

Évaluation du marché nord-américain de la viande rouge

Toma & Bouma Management Consultants et
George Morris Centre – Juin 2006



À la fine/pointe

Points saillants de FAC

Que réserve l'avenir à l'industrie canadienne de la viande rouge?

Le pouvoir d'achat de la classe moyenne chinoise et indienne est en train de s'accroître. Avec une population de 1,3 milliard en Chine et de 1,1 milliard en Inde, même un petit accroissement du revenu a d'importantes retombées pour les pays exportateurs. En 2020, la classe moyenne de ces pays asiatiques est censée atteindre 750 millions de consommateurs avides de produits nord américains. Pour tirer parti de cette occasion, certaines grandes organisations travaillant dans le secteur de la viande rouge établissent déjà des co-entreprises et des exploitations de petite envergure en Asie.

En 2006, on élevait au Canada 14,8 millions de bovins et de veaux dans près de 86 000 exploitations bovines et ranchs. Avec 6,5 milliards de dollars en recettes agricoles, le secteur bovin était le plus important contributeur de l'économie agricole. Les producteurs canadiens ont exporté 679 000 tonnes métriques de bétail et de bœuf vers des pays comme les États-Unis, le Mexique et Hong Kong, pour une valeur totale de 2,5 milliards de dollars, loin encore de la marque des 4 milliards de dollars enregistrée en 2002¹.

La même année 6 040 porcheries canadiennes ont généré près de 4 milliards en recettes monétaires agricoles. La production porcine canadienne a été de 30,9 millions dont 55 pour cent des ventes ont été effectuées sur les marchés d'exportation. Quelques 8

777 060 porcs de marché ont été exportés. Avec 1 037 266 tonnes métriques² de porc exportées dans plus de cent pays, le porc représente un important aliment d'exportation. Les produits d'exportation à base de porc ont été évalués à près de 2,5 milliards de dollars en 2006³.

En 2005, une étude d'évaluation du marché nord-américain de la viande rouge a été réalisée à la demande de Financement agricole Canada. Cette étude a été publiée en juin 2006 par Toma & Bouma Management Consultants en partenariat avec le George Morris Centre. Une partie de l'information obtenue par cette étude est maintenant dépassée car, depuis, l'industrie a évolué. Toutefois, une grande partie de l'information demeure aujourd'hui aussi pertinente qu'elle l'était au moment où l'étude a été menée.

Pour acquérir des connaissances précieuses offrant de l'information de fine pointe et de nouvelles perspectives, consultez *À la fine pointe*, Nouvelles du secteur du bœuf, Nouvelles du secteur du porc et *À la fine pointe*, mondialisation à www.fcc-fac.ca.

FAC a les connaissances nécessaires pour vous aider à prendre des décisions éclairées et œuvrer pour l'avenir de l'agroindustrie. Si vous êtes avide de connaissances qui vous aideront à créer une exploitation prospère, appelez-nous. Nos directeurs des relations d'affaires et nos experts en la matière des quatre coins du pays vous permettront de déterminer où vous vous situez. C'est simple!

Mise en garde

Les renseignements que renferme ce rapport se veulent uniquement l'opinion des partenaires de recherche. FAC et ses partenaires de recherche ne sauraient être tenus responsables de toute action ou décision prise par le lecteur à partir de l'information fournie. Cette étude n'est pas destinée à tenir lieu de conseils professionnels.

¹ Sources : Statistique Canada et Canfax

² 1 tonne métrique = 1 000 kg/2 200 lb

³ Sources : Statistique Canada et le Conseil canadien du porc

Aperçu du secteur canadien de l'élevage de bovins et du bœuf

Le secteur canadien de l'élevage de bovins et du conditionnement du bœuf s'est avéré l'un des secteurs les plus dynamiques et axés sur la croissance de l'agriculture canadienne. Sa croissance au cours des vingt dernières années a rivalisé avec celle de tous les secteurs agroalimentaires. Le secteur a sans cesse évolué pour devenir une partie intégrante du secteur nord-américain de l'élevage de bovins et du bœuf; des veaux de naissance à l'engraissement en passant par le conditionnement. Le secteur est très concentré à l'échelon de l'engraissement et du conditionnement, mais demeure segmenté et fragmenté à l'échelon des veaux de naissance.

Tout comme les exploitations agricoles des autres secteurs de production, le nombre d'élevages bovins a diminué au cours des années. Toutefois, le caractère unique de ce secteur, par opposition aux autres secteurs, réside dans la dominance géographique de l'Ouest. En fait, les deux tiers des exploitations du secteur de l'engraissement et du conditionnement du bœuf se trouvent en Alberta.

Les principaux concurrents du secteur canadien sur les marchés intérieurs et d'exportation sont les États-Unis, les pays océaniques et l'Amérique du Sud. Tel qu'indiqué par le rendement des exportations et des importations canadiennes, il est évident que le secteur canadien de l'élevage de bovins et du bœuf se trouve parmi les secteurs les plus concurrentiels sur le marché mondial.

Aperçu du secteur canadien de l'élevage de porcs et du porc

Le secteur canadien de l'élevage de porcs et du porc est plus dispersé aux quatre coins du pays par opposition au secteur bovin. Il est tout de même sujet aux mêmes forces de rationalisation auxquelles est confronté le secteur bovin. Il y a eu une baisse significative du nombre d'exploitations porcines de tous les types dans toutes les provinces. La seule exception à cette tendance est la hausse des exploitations d'engraissement au Québec. En général, le taux de décroissance de tous les types

d'exploitations québécoises est nettement inférieur à la moyenne canadienne et aux trois autres provinces d'intérêt. La seule exception est la baisse supérieure à la moyenne des exploitations de mise bas au Québec. Il y a eu une hausse notable de la taille moyenne de toutes les exploitations entre 1996 et 2005 et la taille de bon nombre de types d'exploitation a doublé. Au Québec, les exploitations de taille moyenne ont connu la croissance la plus lente, et ce, par une large marge. Des changements majeurs ont été observés au cours des quinze dernières années dans les systèmes de production au Canada. Au début des années 1990, les exploitations naissance-finissage étaient relativement petites (de 200 à 300 têtes). Les exploitations de plus grande envergure étaient celles comptant mille truies ou plus; il y avait très peu d'exploitations dans cette catégorie. De plus, les colonies huttérites représentaient également une partie importante du contexte de production provincial dans les Prairies.

Aujourd'hui, les exploitations traditionnelles naissance-engraissement sont toujours relativement importantes en termes de part de production en Ontario. Aujourd'hui, on estime qu'en Ontario, jusqu'à la moitié des porcs sont produits par ce type d'exploitation. Il s'agit d'un pourcentage bien inférieur à celui enregistré il y a quinze ans, mais



les exploitations familiales et sur fonds de terre sont stables et concurrentielles. De plus en plus de producteurs ontariens font partie de systèmes de production de plus grande envergure. Ils peuvent soit élever des truies dans le cadre d'un système (génétique, aliments pour animaux, vétérinaire, marketing) ou exploiter une entreprise de finition. Il est difficile de déterminer de façon irréfutable le nombre de systèmes de production en Ontario et le nombre de truies qu'ils comptent. Par exemple, la Progressive Pork Producers (PPP) Co-operative réunit jusqu'à 160 membres qui commercialisent des porcs à leur usine Conestoga Meats. Lorsqu'on considère la PPP comme un système de production, des sources informées au sein du secteur suggèrent que les systèmes de production pourraient comprendre jusqu'à 60 % des truies de la province. Dans ce segment, les dix systèmes de production les plus importants comprennent bien plus de 40 % des truies de la province. Les 5 principaux systèmes auraient une emprise sur environ le tiers des truies. L'emprise exercée par les entités ou systèmes plus importants a continué de croître en Ontario.

Au Manitoba, on estime que les exploitants traditionnels indépendants d'entreprises de naissance-finition élèvent environ 10 % des truies. La portion restante de 90 % (y compris les colonies huttérites) comprend principalement des systèmes de production porcine de très grande envergure. En fait, les trois principaux systèmes, soit Elite, Hytek et Puratone, exercent une domination sur environ 40 % des truies de la province. On estime que Elite possède environ 80 000 têtes dans la province, suivi par Hytek qui détient 40 000 têtes et Puratone qui possède 27 000 têtes. L'inclusion des colonies huttérites dans les trois principaux systèmes de production représentera plus de 70 % des truies. L'Alberta préconise maintenant les exploitations de plus grande envergure, trois systèmes de production et des liens intégrés/contractuels. Alors que cette évolution s'opérait, il est également noté que le nombre de truies n'a pas tellement augmenté. En effet, le secteur devient de plus en plus concentré sans toutefois enregistrer une croissance. Sans tenir compte de la raison ultime expliquant l'absence de croissance, les importants systèmes de production comptant 10 000 truies et plus ne se sont pas implantés autant que ceux du Manitoba et de la Saskatchewan.

Marchés et Marketing

Les marchés canadiens de la viande rouge et des bovins se caractérisent principalement par des marchés libres et le respect des lois générales régissant l'offre et la demande. En ce qui a trait à la détermination et à l'établissement des prix au Canada, il faut d'abord prendre note que de l'exploitation agricole au comptoir de viande au détail, les prix canadiens sont déterminés par les prix américains en raison de la possibilité d'arbitrage dans un marché libre nord-américain. Il faut également noter le rôle direct que joue le taux de change dans l'établissement du prix des produits de base au Canada. Il existe un lien inverse très étroit et direct entre le taux de change et les prix des bovins et du bœuf. Le taux de change joue un rôle arithmétique simple et direct dans l'établissement des prix des bovins et du bœuf.

En ce qui concerne les marchés et le marketing, il est primordial de noter l'importance capitale des marchés d'exportation. Les secteurs bovin et porcin exportent la moitié de leur production totale. Bien que les secteurs aient souvent réussi à trouver des marchés d'exportation ailleurs qu'aux États-Unis, le secteur demeure prédominant en Amérique du Nord. Cela étant dit, la croissance et le développement du secteur canadien de la viande rouge sont liés aux perspectives des marchés d'exportation, tant aux États-Unis qu'à l'étranger.

Au sujet des marchés intérieurs, le secteur porcin se caractérise par la stabilité de la consommation et de la demande. La demande et la consommation de bœuf ont diminué abruptement au cours des vingt dernières années, mais depuis 2000, le secteur jouit finalement d'une stabilité.

Marchés de consommation de la viande rouge

Règle générale, la demande de bœuf par habitant a chuté au cours des trente dernières années. Toutefois, elle s'est stabilisée et a même augmenté quelque peu au cours des cinq dernières années. En fait, il est intéressant de noter que durant la crise de l'ESB, la consommation de bœuf canadien s'est accrue. Le demande de porc est demeurée relativement stable au cours des dix dernières années. La croissance dans les secteurs canadiens du bœuf et du porc peut être



attribuée en majeure partie à la croissance des exportations. En 2002, le Canada occupait le quatrième rang des plus importants exportateurs de bœuf (plus de 75 % des exportations sont dirigées vers les États-Unis). Plus de 50 % de la production totale de porc canadien est exportée, dont la moitié de ce volume est destinée au marché américain. Le Japon occupe le deuxième rang des plus importants clients du Canada. En 2004, le Canada était le plus grand exportateur de porcs au monde et vient d'être dépassé par les États-Unis.

La nature de la demande de viande rouge des consommateurs subit également des changements. Les dernières tendances quant aux achats des consommateurs illustrent que les caractéristiques suivantes sont de plus en plus importantes :

- (1) la croissance des marques;
- (2) la viande ayant une « histoire » unique – plus particulièrement le bœuf;
- (3) l'information nutritionnelle sur des étiquettes détaillées;
- (4) la croissance des produits de spécialité;
- (5) les produits sous emballage pratique/faciles à servir;
- (6) et le raffinement accru des marchés de détail au sein desquels les fournisseurs livrent de plus en plus des produits prêts à vendre au détail.

Dans l'ensemble, il y a un intérêt grandissant pour les variables qualitatives, notamment comment, où et qui a produit et transformé le produit. De plus, la

demande de produits naturels, biologiques et/ou uniques a beaucoup augmenté.

Les transformateurs sur le marché de la viande rouge entrent dans l'une des deux catégories suivantes :

- Les méga-usines à grande échelle qui font concurrence en fonction du volume, des faibles coûts et de la capacité de classer et de commercialiser des produits de qualité à une vaste gamme d'acheteurs des magasins de détail de grande surface, des institutions et du secteur de la restauration.
- Les usines de spécialité/créneaux ou régionales dont la concurrence repose sur l'offre d'un produit unique qui ne peut être facilement copié.

Le marché de la viande rouge continue d'être approvisionné en majeure partie par les méga-usines. Il est plus probable de trouver des usines à créneaux dans le secteur du bœuf car de nombreuses exploitations à petite échelle commercialisant leurs produits de marque unique ont fait surface. Ce phénomène est moins courant dans le secteur porcin compte tenu que les transformateurs ont déjà une bonne expérience des produits de marque et la viande d'élevage est peu présente. Les méga-usines de bœuf mettent rapidement sur le marché des marques comprenant des produits naturels et biologiques, lesquels auront une influence sur la capacité concurrentielle des plus petits joueurs.

Potentiel d'expansion et capacité concurrentielle en Amérique du Nord

Le secteur canadien de la viande rouge a profité d'une croissance importante au cours des vingt dernières années. Toutefois, on observe que, pour plusieurs raisons, sa position concurrentielle passe entre les mains des États-Unis :

- Diminution de la capacité concurrentielle des céréales fourragères du Canada (orge) en comparaison au maïs américain. En conséquence, il est plus dispendieux de nourrir les animaux au Canada.

- Augmentation marquée de la valeur du dollar canadien sur une courte période (quatre dernières années par opposition à 25 ans de baisse)
- Préoccupation croissante quant à la détermination des prix et élargissement de la base entre les prix américains et canadiens.
- Transformateurs de bœuf et de porc relativement peu nombreux, ce qui rend le marché des animaux vivants moins vigoureux.

Dans l'ensemble, le Canada maintient sa capacité concurrentielle en tant que fournisseur de veaux de boucherie et de porcs d'engraissement. Dans les deux cas, de nombreux animaux de ces deux catégories sont exportés aux États-Unis pour la finition et la transformation.

Au cours des vingt dernières années, le secteur porcin américain a subi une restructuration radicale. La plus grande part de ce changement a été guidée par l'émergence, et maintenant la dominance, des systèmes de production porcine intégrés à grande échelle. En effet, les changements ont fait des États-Unis l'un des secteurs porcins les plus concurrentiels au monde. Le fait que les exportations de porcs américains aient augmenté pendant 15 années consécutives confirme la position concurrentielle des États-Unis.

Une restructuration s'est également produite dans le secteur canadien du porc mais pas au même point et niveau d'intégration qu'aux États-Unis. Par exemple, Maple Leaf Foods détient des intérêts dans plus de 122 000 truies mais elle tente actuellement de réduire ce nombre en raison de faibles résultats financiers. D'autre part, un regroupement formé de Big Sky Farms, Hytek et Olymel en sont à l'étape finale de la planification visant la construction d'une nouvelle usine de transformation du porc à Winnipeg.

Au sein des marchés du bœuf, la structure entre les secteurs américains et canadiens se ressemble davantage, quoique les États-Unis aient un secteur du conditionnement plus concurrentiel. Cependant, le système canadien a mis au point un fonds génétique plus uniforme dans les troupeaux de vaches; il s'agit du résultat des programmes de croisement génétique et des pressions sélectives, lesquelles sont susceptibles d'avoir été plus vigoureuses que celles exercées aux États-Unis. De plus, il y a un facteur climatique à

considérer – les races de boucherie canadiennes sont généralement des races « nordiques » adaptées au froid alors que la plupart des troupeaux de vaches du sud des États-Unis (y compris le Texas, l'Oklahoma, l'Arkansas et la majeure partie du Kansas) sont issus d'un croisement avec la race Brahman, ce qui les rend résistants à la chaleur estivale.

On peut également remarquer que le secteur américain de la transformation fonctionne de façon plus concurrentielle que le secteur canadien. De nombreuses raisons expliquent cet avantage :

(1) l'accès à un bassin plus important de travailleurs à faible coût – principalement des travailleurs migrants mexicains; (2) l'accès à un grand nombre de bêtes, ce qui permet de doubler les quarts de travail (c'est particulièrement le cas dans le secteur de la transformation du porc); la présence d'acheteurs des magasins de détail à grande échelle, des institutions et du secteur de la restauration.

Deux secteurs connaîtront une croissance nette :

- Les marchés d'exportation – fort probablement les pays du littoral du Pacifique. Toutefois, des concurrents offrant des bas prix se livrent une lutte acharnée sur ces marchés (Australie, Brésil, Argentine, États-Unis).
- Marchés émergents axés sur la qualité – lesquels offrent des produits naturels, biologiques ou d'autres caractéristiques qualitatives telles que l'origine, la région ou le respect du bien-être des animaux. Ceci représente davantage un déplacement de la demande qu'une croissance de la demande.

De façon concrète, l'endroit le plus propice à l'expansion dans le secteur bovin est l'Ouest canadien en raison de la présence d'un important troupeau de veaux de naissance en Saskatchewan et en Alberta, de l'approvisionnement en céréales fourragères et du climat favorable (faible humidité et des conditions généralement sèches) à l'engraissement de bovins.

L'Ouest canadien convient également à l'expansion du secteur porcin pour des raisons semblables à celles mentionnées précédemment pour le secteur bovin. Cependant, l'endroit ultime pour l'expansion est également fortement influencé par les gains

d'efficience inhérents qui peuvent être réalisés par l'intégration ou la coordination. Par exemple, une masse critique d'unités de production et un transformateur important situés n'importe où au pays mais ayant accès à des céréales fourragères peuvent être très concurrentiels. Cette approche a été démontrée dans des États tels que la Caroline du Nord et l'Oklahoma. Aucun des deux États n'a une quantité suffisante de céréales fourragères.

Il est probable que le facteur le plus déterminant dans le choix de l'endroit ultime pour y construire de nouvelles installations de production et de transformation du bétail sera l'environnement. De toute évidence, les habitants des régions très peuplées comme le sud du Québec ou le sud de l'Ontario manifesteront et continueront de manifester une résistance à l'égard de l'expansion du secteur bovin. L'Ouest canadien se heurte également à une telle résistance; cependant, les chargements en bétail par rapport au territoire agricole et aux populations humaines sont faibles. Donc, la probabilité d'élargir avec succès le secteur bovin est bien plus élevée dans les provinces des Prairies.

Toutefois, le potentiel de croissance et les conditions permettant la production n'entraîneront pas l'expansion du secteur bovin. Une nouvelle croissance ne sera stimulée que par de nouveaux marchés et la demande accrue des consommateurs. Il ne sera pas facile d'enregistrer une croissance. En fait, le secteur canadien de la viande rouge se démène actuellement pour utiliser la capacité de transformation disponible et demeurer concurrentiel sur ses marchés. C'est une réalité dans le secteur bovin et particulièrement dans le secteur de la transformation du porc, au sein duquel aucune usine n'a réussi à doubler ses quarts de travail.

Répercussions

Depuis la crise de l'ESB, de longues discussions ont eu lieu au sein du secteur bovin sur la nécessité d'accroître la capacité dans le secteur de la transformation. Cette pression provient en majeure partie de la nécessité d'abattre le bétail compte tenu que les animaux de plus de trente mois et leurs produits de viande ne peuvent être exportés.

Cependant, depuis 2003, la capacité des conditionneurs s'est considérablement accrue et représente maintenant 97 000 têtes par semaine, comparativement à 70 000 têtes par semaine, soit une hausse de 27 %. Toutefois, les niveaux d'abattage en 2006 ont atteint en moyenne de 60 000 à 65 000 têtes par semaine et n'ont dépassé les 70 000 têtes qu'une seule fois (72 766 têtes la semaine du 10 juin)¹. Les demandes de capacité accrue sans raison particulière doivent être examinées soigneusement.



¹ Weekly Livestock Market Review – 2006

Tableau 1 : Caractéristiques clés et principaux facteurs de réussite liés aux usines de transformation

Caractéristique	Méga-usine	Usine à créneaux
Taille de l'usine	La taille des usines doit être comparable à celles des usines importantes aux États-Unis (boeuf – 5 000 têtes ou plus par jour; porc – 15 000 têtes ou plus par jour)	Exploitations à petite échelle – leur taille variera selon leur position sur le marché et leur stratégie de marché.
Gestion	Gestion de production de masse. Capacité de gérer un effectif important, de faire face à des taux de roulement élevés, de fournir quotidiennement un grand nombre d'animaux et de mettre l'accent sur l'efficacité et les faibles coûts – beaucoup de pressions dans l'ensemble, milieu de travail intense.	Exploitations à petite échelle – leur taille variera selon leur position sur le marché et leur stratégie de marché.
Besoins en main-d'œuvre	Requiert un accès facile à un important bassin de travailleurs; s'attend à un taux de roulement élevé chaque année (peut atteindre 100 %).	Des employés peu nombreux mais qualifiés qui s'engagent à créer de la valeur.
Approvisionnement en bétail	Accès facile à un approvisionnement important d'animaux; les usines de transformation du porc sont susceptibles d'avoir une proportion élevée de production possédée ou régie par contrat; les usines de transformation du boeuf requièrent de 15 à 30 % de bovins qui leur appartient et la présence d'acheteurs en mesure de conclure un contrat avec les parcs d'engraissement de la région.	Requiert une chaîne d'approvisionnement distincte et gérée et des protocoles de production définis. La chaîne d'approvisionnement devrait être fermement établie et les attentes devraient être très claires en ce qui a trait au nombre d'animaux qui seront livrés en fonction des échéances établies.
Clientèle	Les grands détaillants alimentaires, le secteur de la restauration et les acheteurs pour le compte d'établissements.	Clientèle très définie ayant des exigences distinctes et fondée sur des relations interpersonnelles solides.
Autres caractéristiques	Met l'accent sur les grandes quantités et les faibles coûts.	Met l'accent sur la création de valeur et la gestion de la marque.
Menace concurrentielle importante	Un client important passe entre les mains d'un concurrent. Des concurrents capables de fonctionner avec une structure de coûts moins élevés en raison de nouveaux gains de rendement ou de meilleurs programmes d'acquisition.	Incapacité de maintenir la différenciation de la marque. Un concurrent en mesure d'offrir de nouvelles caractéristiques ou un produit semblable à un coût moindre.
Commentaires	Dans l'ensemble, une entreprise à faible marge bénéficiaire.	Entreprise à marge bénéficiaire plus élevée fondée sur la satisfaction des attentes des clients.



Mot de la fin

Dans l'ensemble, il est difficile de conclure qu'il y a une occasion immédiate ou importante d'implanter de nouvelles méga-usines au Canada. De notre point de vue, deux raisons clés expliquent cette conclusion :

- Le manque d'approvisionnement suffisant en bétail (porc et bœuf) pour fournir les volumes nécessaires; et
- La capacité de production excédentaire actuelle au sein du secteur existant de la transformation.

De plus, il n'y a pas de pénurie immédiate sur les marchés (intérieur ou extérieur) qui représenterait un bon en avant en termes de demande pour justifier une nouvelle installation à grande échelle. On ne peut pas non plus soutenir que les installations actuelles sont dépassées sur le plan technologique. Les deux usines de transformation du bœuf (IBP et Cargill) sont modernes et au goût du jour tout comme les usines de transformation du porc.

Les usines de transformation à créneaux ayant des stratégies de commercialisation ciblées telles que l'offre de produits naturels ou biologiques ou dont l'accent est mis sur la région de production ou la race

présentent un certain potentiel. Il est fort probable que cela se produise dans la commercialisation du bœuf. Cependant, cette stratégie comporte deux risques importants :

- L'absence d'un marketing avisé, de la gestion de la marque et de marketing auprès des consommateurs. L'importance de cette expérience ne peut être surestimée et elle est souvent absente chez les promoteurs.
- La mise en œuvre rapide de programmes spécialisés par les méga-transformateurs. Ces derniers causeront une importante concurrence à moins que les acheteurs soient extrêmement éclairés ou loyaux envers le transformateur à créneaux.

Dans le secteur porcin, il est peu probable que la transformation à créneaux gagne du terrain compte tenu que la qualité du porc au sein du secteur est très uniforme. De plus, la commercialisation des produits de marque est déjà bien établie dans le secteur de la transformation du porc.

Enfin, le secteur canadien de la production et de la transformation du bétail est confronté à un certain nombre de défis particuliers, notamment :

- La compétitivité en matière de céréales fourragères et la capacité des céréales fourragères canadiennes à faire concurrence au maïs américain.
- La détermination des prix et la compétitivité des acheteurs canadiens par opposition aux acheteurs américains.
- Les risques de change et de taux d'intérêt et l'impact sur les prix payés pour le bétail et les produits de viande canadiens.
- Les risques commerciaux et de maladie animale et la perte potentielle de l'accès au marché.
- Les risques environnementaux et le nombre croissant de difficultés liées à l'emplacement des exploitations de production et des installations de transformation.

La question la plus importante qu'il faut vous poser lorsque vous examinez des propositions d'investissement est peut-être la suivante : est-ce que le placement proposé est axé sur le marché ou sur l'approvisionnement? Si le placement est axé sur l'approvisionnement, l'investisseur devra faire preuve d'une grande prudence. Si le placement est axé sur le marché, une évaluation attentive et détaillée effectuée par un tiers est obligatoire.

Évaluation du marché nord-américain de la viande rouge

Préparée pour :

Financement agricole Canada
1800, rue Hamilton
C.P. 4320
Regina (Saskatchewan) S4P 4L3
Téléphone : 1-888-332-3301
Courriel : communications@fac-fcc.ca
www.fac-fcc.ca

Préparée par :



La proposition de valeur de FAC – Ce à quoi vous pouvez vous attendre de notre part

FAC est fière de servir l'industrie agricole en tant que plus important fournisseur de financement à cette industrie depuis 1959.

D'abord et avant tout au service des producteurs primaires, nous servons également les fournisseurs et les transformateurs le long de la chaîne de valeur agricole. Nous offrons, à prix concurrentiel, des solutions souples de financement, du capital de risque, de l'assurance, des logiciels de gestion, de l'information et de la formation.

Ces services aident nos clients à prendre de saines décisions d'affaires et à maximiser leur réussite.

Nous aimons prendre le temps de connaître nos clients, leurs besoins particuliers, leurs objectifs et leur vision de l'avenir. Nous les aidons à relever les défis et à saisir les occasions.

Faire affaire avec nous est simple comme tout.

FAC et l'agriculture... passionnément et pour longtemps.

Mise en garde

Cette étude est offerte à titre éducatif et pour fins de référence seulement. Les renseignements que renferme ce rapport se veulent uniquement l'opinion des partenaires de recherche. FAC et ses partenaires de recherche ne sauraient être tenus responsables de toute action ou décision prise par le lecteur à partir de l'information fournie. Cette étude n'est pas destinée à tenir lieu de conseils professionnels précis.



1-888-332-3301 www.fac.ca

This publication is also available in English.

Canada