

VERSION PUBLIQUE

Numéro de dossier : CT-2008-004
Numéro du document du Greffe : _____

TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE

EN MATIÈRE DE la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 et ses modifications, et des *Règles du Tribunal de la concurrence*, DORS/94-290;

ET EN MATIÈRE D'UNE demande en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* par Nadeau Ferme Avicole Limitée présentée dans le cadre d'une demande aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* concernant une allégation de refus de vendre de la part de Groupe Westco Inc. et al.

ENTRE :

NADEAU FERME AVICOLE LIMITÉE

Demanderesse

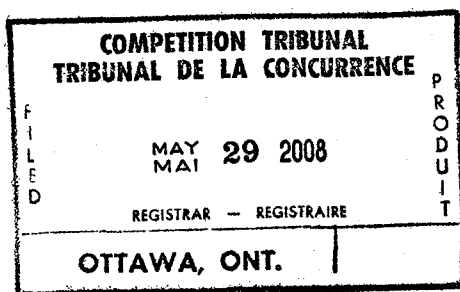
ET

**GRUPE WESTCO INC ET GRUPE DYNACO, COOPÉRATIVE
AGROALIMENTAIRE ET VOLAILLES ACADIA S.E.C. ET
VOLAILLES ACADIA INC.**

Défenderesses

AFFIDAVIT DE THOMAS SOUCY

Souscrit le 29 mai 2008



**Me Denis Gascon
Me Éric C. Lefebvre**

**Me Geoffrey Conrad
M. Alexandre Bourbonnais
(stagiaire en droit)**

Ogilvy Renault, S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Bureau 1100
1981, rue McGill College
Montréal (Québec)
H3A 3C1
Tél. : (514) 847-4747
Fax : (514) 286-5474

**Procureurs de la défenderesse
Groupe Westco Inc.**

À : **Registraire**
Tribunal de la concurrence
L'édifice Thomas D'Arcy McGee
Bureau 600
90, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1P 5B4
Tél. : (613) 954-0857
Fax : (613) 952-1123

Mme. Sheridan Scott
Commissaire de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Gatineau (Québec) K1A 0C9
Tél. : (819) 997-5300
Fax : (819) 953-5013

Mme. Leah Price
Mme. Andrea McRae
Fogler, Rubinof LLP
#1200-95, rue Wellington Est
Toronto (Ontario) M51 2Z9
Procureurs de la demanderesse Nadeau Ferme Avicole Limitée
Tél. : (416) 365-3716
Fax : (416) 941-8852

Me Paul Routhier
Me Paul Michaud
Me Louis Masson
Joli-Coeur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre
Bureau 600
1134, Grande Allée Ouest
Québec (Québec) G1S 1E5
Procureurs de la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative alimentaire
Tél. : (418) 681-7007
Fax : (418) 681-7100

Me Pierre Beaudoin
Me Valérie Belle-Isle
Lavery, De Billy s.e.n.c.r.l.
Bureau 500
925 Grande-Allée Ouest
Québec (Québec) G1S 1C1
Procureurs des défenderesses
Volailles Acadia S.E.C. et
Volailles Acadia Inc.
Tél. : (418) 266-3068
Fax : (418) 688-3458

Je, soussigné, **THOMAS SOUCY**, président et CEO de Groupe Westco Inc., exerçant mes fonctions au 9, rue Westco, ville de St-François, province du Nouveau-Brunswick, affirme solennellement ce qui suit :

1. J'occupe le poste de président et CEO de la défenderesse, Groupe Westco Inc. (« **Westco** »), depuis le 15 août 2002. Avant cette date, j'occupais depuis 1996 le poste de CEO de Distributions Westco et de Couvoirs Westco, filiales de Westco;
2. J'ai pris connaissance du contenu de l'affidavit de M. Anthony Tavares daté du 14 mars 2008, lequel a été déposé au soutien de la demande formulée par la demanderesse, Nadeau Ferme Avicole Limitée (« **Nadeau** »), en vertu de l'article 104 de la *Loi sur la concurrence* («**Affidavit Tavares** »);
3. Je souscris le présent affidavit afin de corriger les inexactitudes que comporte l'Affidavit Tavares et dans le but de mettre en preuve les faits démontrant que la demande de Nadeau aux termes de l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* ne présente aucune question sérieuse à trancher, que Nadeau ne souffrirait aucun préjudice irréparable si sa demande d'ordonnance provisoire était refusée, et que tout préjudice que subirait Nadeau si sa demande d'ordonnance provisoire était refusée serait de loin inférieur au préjudice que subirait Westco si l'ordonnance était accordée;
4. J'ai une connaissance personnelle de tous les faits souscrits dans cet affidavit, sauf lorsque j'affirme me baser sur des informations ou croyances;

A. LES PARTIES

5. Je prends acte des faits allégués au paragraphe 1 de l’Affidavit Tavares et je note que M. Tavares signe cet affidavit en tant qu’officier de Maple Lodge Holding Corporation (« **Maple Lodge** »), compagnie-mère de Nadeau, et non pas en tant qu’officier de Nadeau elle-même. D’ailleurs, dans plusieurs paragraphes de son affidavit, M. Tavares parle clairement au nom de l’entreprise de Maple Lodge, et non seulement de Nadeau;
6. J’admets la description des activités de la demanderesse Nadeau et de sa compagnie-mère Maple Lodge apparaissant au paragraphe 2 de l’Affidavit Tavares. Par ailleurs, j’ajoute ce qui suit :
- a) l’abattoir de la demanderesse situé dans le village de St-François de Madawaska au Nouveau-Brunswick (« **Abattoir St-François**») a un « monopole » absolu sur la transformation de poulets dans la province, et il abat présentement la totalité de la production de poulets vivants produits dans les provinces du Nouveau-Brunswick et de l’Île-du-Prince-Édouard, ainsi qu’environ 40% de la production de la Nouvelle-Écosse;
 - b) sur la base de mon expérience accumulée au fil des ans, je crois sincèrement que l’Abattoir St-François vend sa production de poulets transformés à une clientèle située à près de 60% au Québec et en Ontario et, à un degré beaucoup moindre, dans les Maritimes;
 - c) la proportion de poulets abattus à l’Abattoir St-François ne représenterait qu’un peu plus de 30% de l’abattage total auquel se livre Maple Lodge au Canada. En effet, selon M. Tavares, l’Abattoir St-François abat quelque 566 000 poulets par semaine alors que, selon mes informations, lesquelles sont compilées dans un tableau illustrant la part relative des volumes d’abattage des principaux abattoirs canadiens communiqué au soutien des présentes à la **pièce « A »**, l’autre abattoir opéré par Maple Lodge à Norval en Ontario (« **Abattoir Norval** ») en abattrait approximativement 1 200 000 par semaine;

7. Je reconnais l'exactitude de la localisation de l'Abattoir St-François sur la carte géographique communiquée au soutien de l'Affidavit Tavares à la pièce « A » et j'ajoute que l'Abattoir St-François est situé à proximité de la frontière du Québec et se trouve donc à peu de distance des éleveurs de poulets opérant au Québec et dans l'est de l'Ontario;
8. J'admets la description des activités de Westco apparaissant au paragraphe 4 de l'Affidavit Tavares, et je précise ce qui suit :
- a) Westco possède aujourd'hui 50,9% des quotas de production de poulets vivants du Nouveau-Brunswick et emploie environ 200 personnes;
 - b) M. Tavares a raison de souligner le caractère fortement intégré des opérations de Westco, car c'est là le modèle d'affaires que nous privilégions depuis déjà près de 15 ans;
 - c) Westco est maintenant impliquée dans presque toutes les phases de la chaîne de production des poulets vivants (production d'engrais organique, achat de grains en gros, production d'œufs, fabrication de moulée forfaitaire, fécondation, éclosion, élevage de poussins, élevage de poulets, transport), à l'exception (pour le moment) de l'abattage et de la distribution des poulets transformés au détail;
 - d) je dis « pour le moment » car, comme je l'explique ci-après, c'est précisément pour compléter notre intégration verticale en ajoutant l'abattage et la transformation à nos opérations que nous en sommes arrivés à la décision de mettre un terme, le 20 juillet prochain, à nos relations commerciales avec l'Abattoir St-François;
 - e) ceci dit, Westco demeure un éleveur de poulets de taille modeste à l'échelle nationale, avec des quotas de production totalisant 186 230 poulets vivants par semaine en ce moment, un chiffre qui était de 176 074 poulets vivants par semaine en 2006. Ces quotas représentaient 1,4 % de l'ensemble de la production de poulets au Canada en 2006 et 4,1 % des poulets élevés dans les provinces du

Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard (« **Est du Canada** ») auxquelles M. Tavares réfère dans son affidavit;

f) ces pourcentages, qui n'ont pas sensiblement changés en 2007, sont obtenus en utilisant les informations figurant à la page 6 du « Livret des données sur le poulet 2007 » publié par les Producteurs de poulet du Canada (« **Livret** »), communiquées au soutien des présentes à la **pièce « B »**, ainsi qu'une formule permettant de convertir les quantités exprimées en kilogrammes apparaissant dans le Livret en nombre de poulets vivants (« **Formule** »), laquelle est reproduite à la **pièce « C »** (page 3);

9. Relativement à la description des activités des défenderesses Volailles Acadia S.E.C. et Volailles Acadia Inc. (collectivement « **Acadia** ») apparaissant au paragraphe 6 de l'Affidavit Tavares, je précise que Westco ne détient qu'une participation de 25% dans Volailles Acadia S.E.C.;

B. LE CONTEXTE LÉGISLATIF

10. J'admets la description de la législation applicable à la structure de l'industrie du poulet au Canada apparaissant aux paragraphes 7 à 10 de l'Affidavit Tavares, mais je précise ce qui suit :

- a) les quotas de production de poulets vivants sont d'abord établis au niveau fédéral pour assurer, à la grandeur du pays, un équilibre entre l'offre de poulets vivants par les éleveurs canadiens, la demande de poulets par l'ensemble des abattoirs du Canada et les besoins des clients de ces derniers;
- b) les quotas de production fixent et limitent le nombre total de poulets élevés au Canada et par province;
- c) les quotas de production sont ensuite attribués aux diverses provinces en fonction du ratio que représentent leurs parts historiques respectives du marché de la production de poulets vivants;

- d) au Nouveau-Brunswick, l'organisme en charge de la gestion des quotas et des mesures relatives à l'élevage des poulets est les « Éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick » (« **EPNB** »);
- e) les quotas de production sont réévalués et ajustés à toutes les huit semaines approximativement;
- f) les éleveurs de poulets peuvent, à l'intérieur de leurs quotas respectifs, vendre leurs poulets à des acheteurs situés à l'intérieur ou à l'extérieur de la province où ils opèrent. Comme le fait remarquer M. Tavares, la seule exigence pour vendre les poulets à l'extérieur de leur province d'origine est l'obtention, par l'éleveur concerné, d'une licence émise par un organisme fédéral, soit les « Producteurs de poulet du Canada » (« **PPC** »). Westco a d'ailleurs obtenu, en décembre 2007, les licences requises pour vendre la totalité de sa production de poulets sur le marché interprovincial à compter du 20 juillet 2008, tel qu'en font foi lesdites licences, communiquées en liasse au soutien des présentes à la **pièce « D »**;
- g) l'« exportation » interprovinciale de poulets transformés n'est cependant pas règlementée ni supervisée (que ce soit au niveau fédéral ou provincial). Contrairement à l'élevage de poulets, l'abattage et la mise en marché de poulets transformés n'est pas soumis à un système d'attribution de quotas. Nadeau peut donc abattre autant de poulets vivants qu'elle le désire à l'Abattoir St-François, et s'approvisionner tant de l'intérieur du Nouveau-Brunswick qu'à l'extérieur de cette province;

11. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 11 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

- a) selon ma compréhension, l'objectif de l'Arrêté 1 EPNB est d'éviter la création de monopoles, pas nécessairement au niveau de l'élevage des poulets, mais certainement au niveau de l'abattage de ceux-ci;
- b) l'Abattoir St-François est, depuis maintenant plus de 15 ans, le seul abattoir de poulets au Nouveau-Brunswick et la construction d'un second abattoir, telle

qu'envisagée par Westco et Olymel S.E.C (« **Olymel** »), contribuerait donc à l'atteinte de cet objectif de l'EPNB;

- c) selon ma compréhension, l'objectif de l'Arrêté 3 EPNB est d'énoncer les règles relatives à l'obtention, l'acquisition et le transfert des quotas de production de poulets au Nouveau-Brunswick. Je souligne que l'article 10 de cet Arrêté prévoit explicitement qu'il est possible de faire l'acquisition des actions d'une entreprise détenant un quota, à condition d'en informer l'EPNB, comme l'a toujours fait Westco depuis le début de ses activités. La consolidation des capacités de production de Westco a donc été effectuée en toute légalité et avec l'accord des autorités provinciales compétentes, tel qu'il a d'ailleurs été récemment confirmé par l'EPNB aux paragraphes 43 et 44 de la décision qu'elle a émise le 14 avril 2008 en réponse à une demande de Nadeau, communiquée au soutien des présentes à la **pièce « E » (« Décision de l'EPNB »)** :

« 43. Documentation on file with the Board shows that New Brunswick chicken quota is presently held by 34 different entities. No doubt, some of them have formed strategic alliances for different reasons, mostly economic. The Board is of the view that these alliances do not violate Order III. The fact that quota holders in possession of better than 50% of New Brunswick chicken quota have chosen to cooperate under the Westco umbrella does not violate Order III.

44. There is no prohibition in the Orders against economic cooperation between quota holders. This practice is not a new one and makes financial sense. The Board is of the view that there is no need for an investigation into consolidation of ownership of production quota within the Province of New Brunswick. »

(mes soulignements)

12. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 12 de l'Affidavit Tavares qui présente une analyse erronée du système de gestion de l'offre et de la demande établi pour le poulet. Je tiens à préciser que toute personne peut entrer sur le marché de l'élevage de poulets au Canada en achetant un quota de production appartenant à un éleveur désirant le vendre et en s'engageant à respecter les conditions de commerce régissant le marché canadien de l'élevage de poulets. D'ailleurs, selon le document intitulé « L'industrie canadienne du

poulet » publié en 2006 par Agriculture et Agroalimentaire Canada (« AAC »), communiqué au soutien des présentes à la pièce « F » :

« le nombre de producteurs de poulet enregistre une croissance depuis le début des années 90 (...). De 1990 à 2005, le nombre de producteurs est passé de 2 394 à 2 786, ce qui représente une hausse de 16% » (page 27 du document);

(mes soulignements)

13. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 13 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

a) les mesures de protection mises en place par le système de quota et les arrêtés de l'EPNB ne protègent pas seulement les éleveurs de poulet, mais aussi les consommateurs, tel que reconnu au paragraphe 35 de la Décision de l'EPNB:

« 35. The Board was created for the purpose of protecting consumers and producers. It was never contemplated that processors would be assigned plant quota. »

(mes soulignements)

b) rien n'empêche les éleveurs de poulets situés dans les provinces citées par M. Tavares de vendre leur production à l'extérieur de leur province respective;

c) il est inexact de dire qu'il y a un vide réglementaire au niveau du commerce interprovincial de poulets vivants au Nouveau-Brunswick. Contrairement à ce qui est allégué par M. Tavares, la réalité de l'élevage et de la commercialisation du poulet vivant au Nouveau-Brunswick est comparable à celle qui prévaut au Québec ou en Ontario. Tout comme les éleveurs de ces provinces, les éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick peuvent écouler leur production à l'extérieur de la province selon leurs besoins et l'Abattoir St-François peut s'approvisionner en poulets vivants à l'extérieur de la province, tout comme les abattoirs des autres provinces;

d) je souligne qu'il est pour le moins curieux que M. Tavares propose maintenant à l'EPNB de mettre en place un système visant à partager les poulets vivants qui

sont mis en marché au Nouveau-Brunswick, comme l'ont fait le Québec et quelques autres provinces (où il y a concurrence entre les abattoirs). Faut-il rappeler que l'Abattoir St-François est le seul abattoir au Nouveau Brunswick depuis plus de 15 ans et qu'il a donc bénéficié pendant toute cette période d'une garantie effective d'approvisionnement pour toute la production provinciale qui n'était pas vendue à l'extérieur! La Décision de l'EPNB reconnaît ce fait au paragraphe 40, lequel se lit comme suit :

« 40. Where plant supply allocation system exist, there are several federally inspected plants in the Province, giving producers competitive options. British Columbia has eight federal processors. Ontario has 14. Quebec has nine. New Brunswick has one! »

- e) j'ajoute que la critique du système réglementaire présentement en vigueur au Nouveau-Brunswick que formule Nadeau dans l'Affidavit Tavares a également fait l'objet d'une demande déposée par Nadeau auprès de l'EPNB le 26 février 2008 (« **Demande de Nadeau** »), communiquée au soutien des présentes à la pièce « **G** ». La Demande de Nadeau a été rejetée, tel qu'il appert de la Décision de l'EPNB (pièce « **E** »);

14. Je nie que la majorité des administrateurs de l'EPNB sont liés à Westco ou Dynaco, tel qu'allégué au paragraphe 14 de l'Affidavit Tavares, et je précise que seulement un des cinq administrateurs de l'EPNB, soit M. Yvon Cyr, est lié à Westco;

C. LES ACTIVITÉS COMMERCIALES DE NADEAU

15. J'admets les faits allégués au paragraphe 17 de l'Affidavit Tavares et j'ajoute que Maple Lodge détient la totalité des actions de Nadeau et que l'Abattoir St-François ne représente qu'une fraction des opérations d'abattage menées par l'entreprise de Maple Lodge au Canada;
16. Je suis en complet désaccord avec les affirmations faites au paragraphe 18 de l'Affidavit Tavares et je précise que le « monopole » de l'Abattoir St-François au Nouveau-Brunswick a plutôt donné lieu à de nombreux abus de la part de Nadeau et Maple Lodge à l'endroit des éleveurs de poulets de la province. En particulier :

- a) jusqu'en 2007, Nadeau n'a jamais accepté de payer aux éleveurs du Nouveau-Brunswick autre chose que le prix minimal fixé par l'EPNB (« **Prix fixé** ») , sans aucun supplément (« **Prime** ») qui aurait permis d'obtenir des marges semblables à celles réalisées par les autres éleveurs du Canada. À l'opposé, les abattoirs situés dans les provinces voisines du Québec et de l'Ontario, ou encore au Manitoba, offrent depuis plusieurs années des Primes aux éleveurs de poulets en raison de la concurrence qui s'exerce entre les abattoirs;
- b) ce n'est qu'à partir du 11 avril 2007 que Nadeau a commencé à verser des Primes aux éleveurs du Nouveau-Brunswick de façon rétroactive au 1^{er} janvier 2007, mais celles-ci étaient de loin inférieures aux Primes offertes, par exemple, dans les provinces du Québec et de l'Ontario pourtant situées à proximité de l'Abattoir St-François;
- c) Nadeau n'a jamais offert aux éleveurs du Nouveau-Brunswick de garantie contractuelle en ce qui concerne l'achat des poulets vivants. Au contraire, Nadeau a à plusieurs reprises abusé de son statut d'unique abattoir provincial en menaçant divers éleveurs du Nouveau-Brunswick de ne plus abattre leur poulet s'ils refusaient d'obéir à la volonté de Nadeau. Par exemple, en été/automne 2006, la coopérative de volailles Aliments Lilydale (« **Lilydale** »), qui opère des abattoirs au Québec et ailleurs au Canada, a offert à Westco d'acheter 50 000 poulets vivants par semaine, moyennant une prime de 0.09 \$ par kilogramme. Lorsque j'ai avisé Nadeau que Westco désirait conclure cette vente avec Lilydale, Nadeau a réagi en affirmant que si un seul poulet produit par Westco était vendu à Lilydale, l'Abattoir St-François refuserait d'abattre la production restante de Westco (Nadeau sachant que Lilydale ne pouvait abattre plus que 50 000 poulets par semaine provenant de la production de Westco);
- d) en plus d'être révélatrice des relations que Nadeau entretient avec les éleveurs du Nouveau-Brunswick, cette menace de Nadeau est la preuve indiscutable que de l'avis de cette dernière, l'Abattoir St-François ne serait nullement affectée par la perte des poulets produits par Westco;

- e) je note aussi que la décision unilatérale prise par Nadeau de cesser d'abattre les dindes et les gros coqs à l'Abattoir St-François, en février 1995 et en février 2002 respectivement, témoigne de l'indifférence qu'ont manifesté Nadeau et Maple Lodge face au sort des éleveurs du Nouveau-Brunswick;
 - f) ces exemples démontrent que ce sont les éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick qui sont dépendants envers Nadeau et non le contraire, et indiquent que Nadeau et Maple Lodge sont loin d'être aussi dépendants des éleveurs du Nouveau-Brunswick que veut le laisser croire l'Affidavit Tavares;
17. Je nie les faits tels qu'allégués aux paragraphes 19 et 20 de l'Affidavit Tavares pour les motifs énoncés au paragraphe précédent et je précise qu'Acadia n'a commencé à vendre sa production de poulets vivants à Nadeau que depuis les deux dernières années;
18. En outre, M. Tavares omet de mentionner les faits importants suivants :
- a) Nadeau ne dépend pas uniquement des éleveurs du Nouveau-Brunswick puisqu'elle transforme également la totalité des poulets produits dans la province de l'Île-du-Prince-Édouard et environ 40 % de la production en provenance de la Nouvelle-Écosse, soit environ 200 000 poulets vivants par semaine;
 - b) à ma connaissance, Nadeau a aussi récemment conclu, au début du mois d'avril 2008, de nouveaux contrats d'approvisionnement avec quatre éleveurs de la Nouvelle-Écosse (John Vissers, Tom Baliver, David Young et Paul Young) qui fourniront à Nadeau un volume total additionnel d'environ 25 000 poulets par semaine;
 - c) Nadeau peut abattre et transformer des poulets provenant d'éleveurs situés au Québec ou même en Ontario, qui peuvent vendre sans empêchement la totalité ou une partie de leur production de poulets au Nouveau-Brunswick;
 - d) environ 33,7% des poulets vivants produits au Canada, soit plus de 4 291 968 poulets par semaine selon les données fournies à la page 6 du Livret (pièce « B ») converties en utilisant la Formule (pièce « C », pages 1 à 3), sont produits dans

l'Est du Canada. Or, la partie de cette production se trouvant à l'ouest de l'Abattoir St-François, ainsi qu'une partie de la production de l'Ontario, sont dans un rayon de moins de huit (8) heures en temps de transport, soit beaucoup moins que les douze (12) heures que voyagent déjà les 160 000 poulets vivants provenant de la Nouvelle-Écosse qui sont abattus chaque semaine à l'Abattoir St-François;

- e) une carte du Québec et de l'Est du Canada ainsi qu'une carte des régions administratives du Québec, dont copies sont communiquées au soutien des présentes à la **pièce « H »** et comprenant un cercle dont le rayon correspond à une distance d'environ 806 kilomètres (distance entre Kingston et l'Abattoir St-François), illustrent bien le nombre important de sources d'approvisionnement se trouvant à la portée de Nadeau. En effet, le modèle d'affaires actuel de Nadeau implique des trajets dont le temps de transport (12 heures) est de 50% supérieur à celui des trajets illustrés sur ces cartes (8 heures);
 - f) la production de poulets (et donc la transformation de ceux-ci) a connu une forte croissance au fil des dernières années. Ainsi, selon les chiffres publiés par AAC (pièce « F », page 26), la production de poulets au Nouveau-Brunswick est passée de 15 147 000 kg (poids éviscéré) en 1990 à 24 145 000 kg en 2000, une augmentation de près de 60%;
 - g) bref, au cours des 15 dernières années, le marché de la transformation de poulets a crû de manière significative, partout au Canada y compris au Nouveau Brunswick, et Nadeau, qui exploite depuis plus de 15 ans l'unique abattoir au Nouveau Brunswick, est la seule entreprise de transformation qui en a profité dans cette province;
19. En ce qui concerne les faits allégués au paragraphe 21 de l'Affidavit Tavares, j'ajoute qu'une centaine des 340 employés de Nadeau n'ont été embauchés que dans la dernière année, soit depuis que Nadeau a commencé à s'approvisionner en poulets vivants de l'Île-du-Prince-Édouard et de la Nouvelle-Écosse;

20. Je nie les faits tels qu'allégués aux paragraphes 22 et 23 de l'Affidavit Tavares;
21. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 24 de l'Affidavit Tavares et je précise que, suite à l'incendie de 2002, Nadeau a tenté de faire assumer à Westco une portion des coûts de reconstruction de l'Abattoir St-François en nous demandant d'appuyer sa requête présentée à l'EPNB de réduire le Prix fixé. Lorsque Westco a refusé d'obtempérer à cette demande, Nadeau a répliqué en cessant de lui payer les ristournes relatives à la relocalisation des fermes achetées par Westco, lesquelles ristournes sont décrites ci-après au paragraphe 29;

D. LA CONSOLIDATION DES QUOTAS

22. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 26 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :
- a) la consolidation des quotas de production de poulets vivants au Nouveau-Brunswick a principalement eu lieu il y a plus de 10 ans, soit entre 1994 et 1998, en toute conformité avec les dispositions régissant les transferts de quotas entre éleveurs. Cette consolidation a permis à Westco d'en tirer des gains en efficience dans son élevage de poulets;
 - b) de 1998 à aujourd'hui, la portion des quotas de production du Nouveau-Brunswick appartenant aux actionnaires de Westco a à peine augmenté, passant de 49,1 % à 50,9 %, tel qu'il appert du tableau illustrant la progression des quotas de production détenus par Westco, communiqué au soutien des présentes à la **pièce « I »**;
 - c) Westco ne détient qu'une seule des 734 parts sociales dans la défenderesse Groupe Dynaco, Coopérative Agroalimentaire (« **Dynaco** ») et elle ne détient aucune autre participation dans celle-ci;
 - d) quant à la participation de Westco et Dynaco dans Acadia, je réfère au paragraphe 9 des présentes;

23. En ce qui concerne les faits allégués au paragraphe 27 de l’Affidavit Tavares, j’admets que la plupart des quotas de production de poulets vivants contrôlés par Westco au Nouveau-Brunswick sont détenus par l’entremise des filiales de celle-ci, et je précise qu’une telle structure est parfaitement légale. Cela a d’ailleurs été reconnu par l’EPNB, aux paragraphes 43 et 44 de la Décision de l’EPNB, précités. Quant à Acadia, la structure est similaire et tout aussi légale. En ce qui concerne Dynaco, je ne connais pas le détail de sa détention des quotas de production;
24. Je nie les faits tels qu’allégués au paragraphe 30 de l’Affidavit Tavares et j’ajoute que les chiffres publiés par le PPC (pièce « B ») contredisent les affirmations faites par Nadeau au sujet de ses prétendues données « historiques » stables d’abattage se situant entre 350 000 à 375 000 poulets par semaine. Un tableau illustrant la progression des volumes produits par le Nouveau-Brunswick, établi au moyen de la Formule (pièce « C », pages 6 et 7) et communiqué au soutien des présentes à la **pièce « J »**, indique en effet que les volumes de poulets élevés au Nouveau-Brunswick ont plutôt fluctué entre 329 000 et 350 000 poulets par semaine de 2001 à 2006 et n’ont jamais excédé 350 000;
25. A tout événement, même en prenant comme référence son prétendu « volume historique » de 350 000 poulets, Nadeau abat maintenant à chaque semaine, du propre aveu de M. Tavares, 294 450 poulets vivants provenant de sources autres que les défenderesses, soit 84% de ce volume d’opération;

E. L’APPROVISIONNEMENT DE L’ABATTOIR ST-FRANÇOIS

26. Je nie les faits tels qu’allégués au paragraphe 31 de l’Affidavit Tavares et je précise que la consolidation des quotas de production au Nouveau-Brunswick est la conséquence d’une volonté générale d’intégration dans l’industrie de l’élevage, de la production et de la transformation du poulet. Cette intégration des différentes étapes du processus de production avicole, depuis l’élevage des poussins jusqu’à la distribution des produits destinés à la consommation, s’inscrit dans une tendance mondiale de la production agricole, en raison des économies d’échelle qu’elle permet et de la nécessité de faire face aux situations de crises. À cet effet, je réfère à un article produit en 2002 par Statistiques

Canada, intitulé « La domination croissante de quelques grandes fermes avicole – l’histoire se répète », communiqué au soutien des présentes à la pièce « K »;

27. Je nie les faits tels qu’allégués au paragraphe 32 de l’Affidavit Tavares et je précise que c’est plutôt Nadeau qui tenait les éleveurs de poulets en otage pendant de nombreuses années en raison de la situation de « monopole » dans laquelle elle se trouve au niveau de l’abattage au Nouveau-Brunswick;
28. Je nie les faits allégués au paragraphe 33 de l’Affidavit Tavares et je réitère que seulement un des cinq administrateurs de l’EPNB, soit M. Cyr, est présentement lié à Westco. D’ailleurs, par souci de prudence, M. Cyr a déclaré être en conflit d’intérêts et a refusé de participer aux délibérations de l’EPNB qui ont mené à la Décision de l’EPNB (pièce « E »), en vertu de laquelle la Demande de Nadeau (pièce « G ») visant à modifier la réglementation relative à la vente des poulets produits et transformés au Nouveau-Brunswick a été refusée;
29. Je nie les faits tels qu’allégués au paragraphe 34 de l’Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :
 - a) Nadeau et Maple Lodge ont encouragé la consolidation des quotas de production en offrant aux éleveurs de poulets des ristournes liées aux économies de frais de transport de poulets vivants s’ils acceptaient de relocaliser, près de l’Abattoir St-François, les fermes du sud du Nouveau Brunswick;
 - b) cette initiative mise en place en 1996 avait d’ailleurs été suggérée par le sous-Ministre de l’Agriculture de l’époque, M. Robert St-Onge, ce qui démontre que les autorités provinciales appuyaient la consolidation des quotas de production;
 - c) je réitère qu’outre l’unique part sociale détenue par Westco, celle-ci ne détient aucune autre participation dans Dynaco et que c’est plutôt l’Abattoir St-François qui est en situation de « monopole »;

F. LES NÉGOCIATIONS AVEC NADEAU ET MAPLE LODGE

30. Je nie les faits allégués au paragraphe 35 de l’Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

- a) les pourparlers entre Westco et Nadeau / Maple Lodge concernant un investissement potentiel de Westco dans l’Abattoir St-François et le partage des profits réalisés par celui-ci ont commencé dès 1995, tel que le démontre un extrait des minutes de l’EPNB du 8 mars 1995, communiqué au soutien des présentes à la pièce « L »;
- b) ainsi, dès 1995, Westco avait comme stratégie d’affaires de procéder à une intégration verticale de ses opérations au niveau de l’abattage et a cherché à développer une forme quelconque de partenariat avec Nadeau / Maple Lodge, mais ce fut en vain;
- c) l’intégration de l’abattage dans les opérations de Westco est d’une logique économique implacable. En effet, Westco doit assumer la responsabilité de l’élevage de son poulet pendant une période importante, depuis l’éclosion jusqu’à la vente à l’abatteur, ce qui implique des coûts de financement et d’amortissement très importants. Malgré ses investissements de plus de [] en actifs, Westco ne réalise que des profits d’environ [] par kilogramme de poulet produit et éviscéré. En comparaison, Nadeau, dont le seul travail consiste à abattre et vendre le poulet transformé, réalise, du propre aveu de M. Tavares, des profits de 0,50 \$ par kilogramme de poulet transformé, soit plus [] de ce qu’obtient Westco. Considérant que la construction d’un abattoir représente un investissement d’environ 30 \$ millions, soit une somme équivalente à seulement [] de ce que Westco a consacré à ses installations d’élevage, et que cela permettrait à Westco d’obtenir un profit [] plus élevé, il s’agit là d’un ajout logique et stratégique pour Westco;
- d) lors de la rencontre du 25 janvier 2007, c’est M. Tavares qui a informé Bertin Cyr (Président du conseil d’administration de Westco), Daniel Dupuis (Vice-président des opérations avicoles chez Westco) et moi-même du fait que Nadeau et Maple

Lodge ne voulaient pas vendre une participation dans l'Abattoir St-François à Westco, tel que proposé depuis longtemps par Westco;

- e) quant aux Primes que souhaitait obtenir Westco lors de cette rencontre, il ne s'agissait que d'une demande semblable aux précédentes (chaque fois refusées par Nadeau et Maple Lodge) dans l'espoir que Nadeau accepte enfin d'accorder à Westco un traitement comparable à celui qui prévaut dans les autres provinces;

31. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 36 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

- a) Nadeau et Maple Lodge connaissaient depuis longtemps le désir que caressait Westco de s'associer avec Maple Lodge pour exploiter conjointement l'Abattoir St-François et elles ne se sont jamais montrées réceptives à cette possibilité (à l'exception du contexte décrit au paragraphe 41 b) des présentes);
- b) si le Prix fixé octroyé aux éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick – tel que déterminé par l'organisme de réglementation – est plus élevé de 0.065 \$ par kilogramme qu'au Québec et en Ontario, c'est uniquement parce que les coûts de production et de transport y sont plus élevés. Ce niveau de prix est fixé par l'EPNB et a simplement pour objectif d'assurer, aux éleveurs du Nouveau-Brunswick, autant que possible, une marge de profit comparable à celle que reçoivent les éleveurs de poulets des autres provinces du Canada;
- c) les éleveurs du Nouveau-Brunswick ne « bénéficient » donc pas d'une marge plus élevée que celle obtenue par les éleveurs du Québec et de l'Ontario et, au surplus, ils ne reçoivent pas des Primes équivalentes à celles qu'offrent les abattoirs du Québec et de l'Ontario;

32. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 37 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

- a) lors de la rencontre à Atlanta, M. Tavares a motivé le refus de Nadeau / Maple Lodge quant à la vente d'une participation dans l'Abattoir St-François en

prétendant qu'une telle structure ne serait pas équitable en l'absence d'une participation équivalente de Nadeau ou Maple Lodge dans Westco;

- b) cependant, du même souffle, M. Tavares a souligné sans équivoque que les actionnaires de Maple Lodge ne seraient pas intéressés à acquérir une telle participation dans Westco parce qu'ils ne voulaient pas s'impliquer dans l'industrie de l'élevage de poulets et n'avaient aucun intérêt à détenir des actions d'entreprises exploitant des fermes, voulant ainsi conserver le statu quo;

33. Je nie les faits allégués au paragraphe 38 de l'Affidavit Tavares et j'ajoute ce qui suit :

- a) si Nadeau et Maple Lodge ont enfin élaboré une structure de Primes en avril 2007, c'est parce qu'elles craignaient de voir passer une partie de l'approvisionnement en poulets vivants provenant de Westco aux mains de Lilydale, un concurrent de Maple Lodge dans l'abattage;
- b) la structure de Primes proposée par Nadeau et Maple Lodge ne permettait pas d'atteindre les niveaux de prix et de Primes offerts par les abattoirs situés ailleurs au Canada, et notamment ceux offerts par l'Abattoir Norval en Ontario, tel que plus amplement expliqué au paragraphe 53 (f) des présentes;
- c) ce refus d'accorder des Primes aux éleveurs était d'autant plus choquant pour Westco puisqu'elle se doutait, comme le reconnaît M. Tavares au paragraphe 79 de son affidavit, que Nadeau effectuait un profit très important de 0,50 \$ par kilogramme de poulet transformé et refusait d'en accorder une juste part aux éleveurs;

34. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 39 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

- a) bien que l'admission de Nadeau et Maple Lodge à l'effet que des Primes devaient être versées aux éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick représentait en soi un pas dans la bonne direction, les Primes proposées étaient très inférieures à celles offertes ailleurs au Canada;

- b) mon opposition à la structure de Primes proposée par Nadeau et Maple Lodge résultait non pas de leur désir d'offrir celles-ci à tous les éleveurs du Nouveau-Brunswick, mais plutôt du fait que le montant de la Prime proposée n'était pas compétitif comparativement aux Primes offertes aux éleveurs oeuvrant ailleurs au Canada;
35. En ce qui concerne le paragraphe 40 de l'Affidavit Tavares, j'admets que Nadeau a ajusté son projet de Primes à la baisse pour refléter les coûts de transport additionnels encourus dans le cadre d'achats effectués auprès des éleveurs situés au sud du Nouveau-Brunswick. Cependant, j'ajoute que M. Tavares a représenté à ces éleveurs que leurs Primes avaient été réduites à la demande de Westco, ce qui est faux et porte atteinte à la réputation de Westco et de ses dirigeants, dont le soussigné. À tout événement, le paiement des Primes à Westco a duré moins d'un an. En effet, Nadeau a unilatéralement cessé d'offrir des Primes à Westco depuis le 8 décembre 2007, tout en continuant de les verser aux autres éleveurs du Nouveau-Brunswick, ce qui fait en sorte que Westco a été et continuera d'être l'éleveur le moins bien payé de la province;
36. Ce n'était pas la première fois que Nadeau portait atteinte à la réputation commerciale de Westco et mettait sciemment en péril le lien de confiance devant unir Westco et Nadeau. En juillet 2007, j'ai appris que Nadeau n'avait pas honoré un contrat d'abattage à forfait conclu entre Westco et Nadeau aux termes duquel Nadeau devait transformer hebdomadairement 20 000 poulets produits par Westco et les livrer à Dun Rite, un client de Westco au Manitoba. Suite à plusieurs plaintes de Dun Rite relatives à la qualité des poulets livrés par Nadeau, j'ai rencontré avec M. Yves Landry, directeur général de Nadeau, et M. Léonard Viel, directeur des ventes chez Nadeau. Ces derniers m'ont avoué que le poulet de bonne qualité, spécifiquement sélectionné par Westco pour répondre aux besoins de Dun Rite, avait été utilisé par Nadeau pour fournir leurs propres clients et remplacé par du poulet de moins bonne qualité que Nadeau n'arrivait pas à vendre. Malgré les nombreux efforts de Westco visant à réchapper sa relation d'affaires avec Dun Rite, ce client a choisi de ne plus faire affaires avec Westco en raison de ces problèmes;

37. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 41 de l'Affidavit Tavares et je précise que Nadeau et Maple Lodge n'ont jamais proposé à Westco de consolider les actifs des deux parties. À cet égard, je réfère au paragraphe 32 des présentes. En ce qui concerne les autres faits allégués dans ce paragraphe, j'admets que, le ou vers le 19 août 2007, j'ai rencontré M. Tavares en compagnie de Réjean Nadeau;
38. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 42 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :
- a) lors de cette rencontre, j'ai avisé M. Tavares que Westco était déterminée à poursuivre sa stratégie d'intégration verticale et ce, en dépit du refus de Nadeau et de Maple Lodge de considérer la possibilité d'un partenariat;
 - b) j'ai également avisé M. Tavares qu'à cette fin, Westco et Olymel avaient elles-mêmes formé un partenariat et avaient l'intention soit d'offrir à Maple Lodge d'acheter l'Abattoir St-François (« **Option Achat** »), soit de construire un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick (« **Option Construction** »). Eu égard au stade préliminaire des pourparlers, aucun prix d'achat/vente n'a été discuté;
 - c) j'ai avisé M. Tavares qu'en raison de la conclusion du partenariat avec Olymel—relation d'affaires que Westco avait d'abord offerte à Nadeau et Maple Lodge, et que celles-ci ont refusée—si l'achat de l'Abattoir St-François s'avérait impossible, Westco acheminerait dorénavant la totalité de sa production de poulets vivants aux abattoirs d'Olymel en attendant la fin de la construction du nouvel abattoir issu de leur partenariat;
 - d) je n'ai fait aucune représentation au sujet de la production de poulets vivants par Dynaco;
39. Je nie les faits allégués au paragraphe 43 de l'Affidavit Tavares et je précise que je n'ai jamais informé M. Landry que je siégeais sur le Conseil d'administration de Dynaco, ni que je n'avais l'autorisation de prendre des décisions au nom de cette dernière. Dans les faits, j'ai simplement signalé à M. Landry que je siégeais sur le Conseil d'administration

d'Acadia, sans jamais lui laisser entendre que j'étais autorisé à prendre des décisions en son nom. De toute évidence, M. Landry confond Dynaco et Acadia;

40. J'admets les faits allégués au paragraphe 44 de l'Affidavit Tavares;

41. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 45 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

a) lors de la première partie de cette rencontre du 6 septembre 2007, les représentants de Nadeau et de Maple Lodge ont tenté de convaincre Westco de ne pas se lancer dans le domaine de l'abattage de poulets et que le statu quo serait préférable;

b) devant le refus de Westco, les représentants de Nadeau et de Maple Lodge ont changé de stratégie et ont offert de créer un partenariat avec Westco dans la mesure où celle-ci renoncerait à son partenariat avec Olymel. C'était la première fois que Nadeau ouvrait la porte à un tel partenariat;

c) Westco a refusé cette offre, pour le moins tardive, s'étant déjà engagée envers Olymel, Westco ne pouvait pas et ne peut toujours pas se permettre de ne pas respecter son engagement contractuel envers Olymel;

42. Je nie les faits allégués au paragraphe 46 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :

a) j'ai informé M. Tavares qu'une des raisons principales pour lesquelles Westco avait accepté de créer un partenariat avec Olymel tenait au fait que Nadeau et Maple Lodge avaient préalablement refusé l'offre de Westco à cet égard et n'avaient démontré aucun intérêt quant au désir maintes fois manifesté par Westco de s'intégrer verticalement en ajoutant l'abattage à ses autres opérations de production;

b) contrairement à ce qui est affirmé par M. Tavares, Westco n'a jamais eu l'intention de forcer les éleveurs à acheter ses poussins. Nous avons d'ailleurs rencontré les éleveurs du sud du Nouveau-Brunswick le 18 mars 2008 pour les

aviser que cela était faux et avons confirmé le tout par lettre à tous les éleveurs du Nouveau-Brunswick le 8 avril 2008, tel qu'il appert de la correspondance datée du 9 avril 2008 communiquée au soutien des présentes à la **pièce « M »**;

43. J'admets les faits allégués aux paragraphes 47 et 48 de l'Affidavit Tavares, mais je précise que Maple Lodge n'a jamais eu l'intention réelle de vendre l'Abattoir St-François à Westco et à Olymel. En effet, en même temps que M. Tavares adressait cette correspondance à Westco (Affidavit Tavares, pièce « E »), il cherchait, à l'insu de celle-ci, à faire échec à son intégration verticale en portant plainte auprès de la Commission des Produits de Ferme du Nouveau-Brunswick (« CPFNB »), et du Ministre de l'Agriculture et de l'Aquaculture, M. Ronald Ouellette, tel qu'il appert de la lettre datée du 1^{er} novembre 2007 communiquée au soutien des présentes à la **pièce « N »**;
44. Je nie les faits allégués au paragraphe 51 de l'Affidavit Tavares et je précise ce qui suit :
- a) je n'ai rien dit au sujet de la production de poulets vivants de Dynaco lors de cette rencontre;
 - b) j'ai cependant avisé M. Tavares à cette date qu'en raison des gestes abusifs répétés à l'endroit de Westco et surtout de la manœuvre détournée qu'il avait entreprise auprès de la CPFNB et du Ministre Ouellette, Westco ne se sentait plus capable de traiter directement avec Nadeau et Maple Lodge. Ainsi, la gestion des cédules de poulets produits par Westco est gérée par Olymel depuis cette date;
45. Je nie les faits allégués au paragraphe 52 de l'Affidavit Tavares et précise ce qui suit :
- a) Westco ne détient pas une part majoritaire des actions d'Acadia, il est donc impossible pour elle de parler au nom de celle-ci;
 - b) quant à Dynaco, c'est encore plus vrai car Westco ne détient qu'une des 734 parts sociales de cette coopérative;
 - c) j'ai expliqué cette situation de fait à M. Tavares lors de la rencontre du 6 novembre 2007 mais il ne semble pas avoir compris;

d) le fait que Nadeau et Maple Lodge confondent Acadia et Dynaco témoigne du peu d'attention qu'ils portent à l'endroit des éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick;

46. J'admets les faits allégués au paragraphe 53 de l'Affidavit Tavares;

47. Je prends note de l'admission de M. Tavares au paragraphe 54 de son affidavit, à l'effet que les montants envisagés par Westco et Olymel pour l'acquisition de l'Abattoir St-François, lors de la rencontre du 18 décembre 2007, représentaient moins de 25% de la valeur attribuée par Nadeau à cet abattoir et je nie les faits autres tels qu'allégués aux paragraphes 54 et 55 de l'Affidavit Tavares, tout en précisant ce qui suit :

a) Westco et Olymel ont entamé les négociations pour acheter l'Abattoir St-François en tenant compte du fait que Westco et Olymel avaient l'option de bâtir un abattoir neuf à un coût approximatif de 30 \$ millions et de l'absence de garantie d'approvisionnement et de ventes pour l'Abattoir St-François;

b) du propre aveu de M. Tavares, si l'évaluation présentée par Westco représentait moins de 25% de la valeur estimée par Nadeau pour l'Abattoir St-François, cela signifie que la valeur de l'abattoir telle qu'estimée par Nadeau était de quatre (4) fois le coût de construction d'un abattoir neuf, ce qui démontre que Nadeau cherchait à obtenir un prix déraisonnablement élevé pour l'Abattoir St-François à ce moment;

G. LES AVIS DE TERMINAISON

48. Je prends note de l'admission de M. Tavares au paragraphe 60 de son affidavit, à l'effet que l'estimation de départ de Westco et Olymel pour l'acquisition de l'Abattoir St-François, communiquée lors de la rencontre du 29 janvier 2007, représentait moins d'un tiers de la valeur attribuée par Nadeau à l'abattoir et je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 60 de l'Affidavit Tavares, tout en précisant ce qui suit :

- a) l'évaluation de la valeur de l'Abattoir St-François effectuée par Maple Lodge demeurerait tout à fait déraisonnable eu égard aux coûts de construction d'un abattoir neuf ainsi qu'à l'absence de garantie d'approvisionnement;
 - b) je réfère à mes commentaires formulés au paragraphe 47 ci-haut et je précise que, du propre aveu de M. Tavares, si l'évaluation faite par Olymel/Westco représentait moins du tiers de la nouvelle estimation à la baisse de Nadeau, cela signifie que cette nouvelle estimation représentait toujours plus de trois (3) fois le coût de construction d'un abattoir neuf, ce qui démontre que Nadeau cherchait toujours à obtenir un prix déraisonnablement élevé pour l'Abattoir St-François au moment où les négociations ont pris fin;
 - c) incidemment, M. Landry, directeur général de Nadeau, a, le 19 mars 2008, déclaré publiquement que la valeur de l'Abattoir St-François n'était que d'environ 50 \$ millions, soit une valeur se rapprochant de l'évaluation faite par Westco/Olymel, le tout tel qu'il appert de l'article « *Poultry producers struggle to establish pecking order* » paru dans le Daily Gleaner, en page D1, le 20 mars 2008 et communiqué au soutien des présentes à la **pièce « O »**;
49. Je réitère que Westco et Olymel demeurent disposées à reprendre les négociations relatives à la vente de l'Abattoir St-François, tel qu'elles l'ont annoncé lors d'une conférence de presse, le 19 mars 2008 et qu'il appert du communiqué de presse produit au soutien des présentes à la **pièce « P »**;

H. L'ÉTAT ACTUEL DE LA SITUATION

50. Puisque l'Option Achat a avorté en raison du refus de vendre de Maple Lodge et Nadeau, Westco et Olymel poursuivent aujourd'hui fermement la réalisation de l'Option Construction. À cet égard, plusieurs initiatives ont été mises en place afin de construire le nouvel abattoir tout en permettant à Westco, dans l'intervalle, de faire abattre ses poulets par Olymel à un meilleur prix :

Mesures relatives à l'abattage temporaire des poulets par Olymel au Québec

- a) Olymel a procédé à l'embauche de [] employés afin d'être à même d'abattre le volume produit par Westco à partir du 20 juillet 2008, conformément à leurs engagements réciproques;
- b) Olymel a limité ses acquisitions de volume de poulets vivants afin de conserver les capacités d'abattage nécessaires pour transformer les poulets produits par Westco, à compter du 20 juillet 2008;
- c) une formule de partage des profits réalisés par Olymel et Westco lors de la revente des poulets transformés a été mise en place, et permettra notamment à ces dernières de disposer d'une partie des liquidités requises pour la poursuite de l'Option Construction;

Mesures relatives à la construction du nouvel abattoir

- d) les démarches nécessaires afin de commencer la construction du nouvel abattoir, telles que l'acquisition d'un terrain et l'obtention des permis de construction, ont été amorcées par Olymel et Westco auprès des villages de St-François et Clair;
- e) des plans du nouvel abattoir ont été réalisés, de l'équipement a été commandé par Westco et Olymel et un entrepreneur général a été sélectionné pour les travaux de construction;
- f) afin de calmer les craintes des employés de Nadeau, attisées en bonne partie par la position déraisonnable adoptée par cette dernière, Olymel et Westco ont convenu [

];

- g) Westco et Olymel ont aussi convenu qu'elles allaient offrir prioritairement des emplois aux travailleurs qui, le cas échéant, auraient perdu leur emploi chez

Nadeau au cours des mois précédents et permettre à ces ex-employés de Nadeau de conserver leur ancienneté et leurs avantages sociaux;

51. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 71 de l'Affidavit Tavares et j'ajoute ce qui suit :
- a) selon les termes mêmes du paragraphe 74 de l'Affidavit Tavares, Nadeau abat maintenant 294 450 poulets vivants chaque semaine en provenance de sources autres que les défenderesses, soit 84% de son prétendu « volume historique »;
 - b) d'ici au 15 septembre 2008, avec ces 294 450 poulets et les poulets provenant de Dynaco et d'Acadia, Nadeau continuera de recevoir un total de 379 570 poulets par semaine, soit largement plus que son prétendu « volume historique » et que son seuil de viabilité;
 - c) Nadeau ne peut donc pas prétendre, eu égard à son « volume historique » de production, qu'elle sera sensiblement gênée dans l'opération de l'Abattoir St-François en l'absence du volume provenant de Westco avant le 15 septembre 2008;
 - d) d'ailleurs, M. Landry a admis ce fait dans un reportage télévisuel diffusé le jeudi 15 mai 2008 sur les ondes de Radio-Canada Atlantique, où il a déclaré que les opérations de Nadeau pourront se poursuivre pour les deux prochaines années, tel qu'il appert de la transcription sténographique dudit reportage (page 7, lignes 24-25, page 8, lignes 1-3) ainsi que d'une copie numérique de celui-ci, communiquées en liasse au soutien des présentes à la **pièce « Q »**;
 - e) au surplus, Nadeau ne tient pas compte de la possibilité bien concrète et bien réelle qu'elle pourrait aisément combler tout écart d'approvisionnement qui pourrait persister par rapport à son « volume historique » en achetant du poulet auprès d'autres éleveurs de l'Est du Canada;
 - f) à ma connaissance, Nadeau a d'ailleurs récemment conclu, au début du mois d'avril 2008, de nouveaux contrats d'approvisionnement avec quatre éleveurs de

la Nouvelle-Écosse (John Vissers, Tom Baliver, David Young et Paul Young) qui fourniront à Nadeau un volume additionnel d'environ 25 000 poulets par semaine. Ces volumes additionnels porteront donc son niveau d'approvisionnement provenant de la Nouvelle-Écosse à 185 000 poulets par semaine et son volume total, en excluant la production de Westco, à plus de 400 000 poulets par semaine jusqu'au 15 septembre 2008. Ceci démontre hors de tout doute la capacité de Nadeau de s'approvisionner ailleurs qu'auprès de Westco et des autres défenderesses;

52. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 72 de l'Affidavit Tavares et je réitère que :
- a) Nadeau n'a jamais démontré sa volonté de respecter les conditions de commerce prévalant dans l'industrie canadienne du poulet en ne payant pas des Primes concurrentielles aux éleveurs du Nouveau-Brunswick et en refusant de verser certaines Primes pourtant dues à Westco selon les ententes prévalant entre Westco et Nadeau, tel que je l'ai plus amplement expliqué aux paragraphes 21 et 35 des présentes;
 - b) la décision de Westco de construire un nouvel abattoir en partenariat avec Olymel n'est aucunement motivée par un désir de nuire à Nadeau et Maple Lodge;
 - c) au contraire, cette décision est l'aboutissement d'une vision stratégique de longue date, laquelle mise sur l'intégration verticale des opérations de Westco pour être en mesure de mieux faire face à la concurrence canadienne et internationale;
 - d) d'ailleurs, la décision de Westco de cesser d'approvisionner Nadeau à partir du 20 juillet 2008 répond aux impératifs contractuels de l'entente de partenariat liant Westco et Olymel. Je rappelle que Westco dispose seulement d'une quantité limitée de poulets, fixée par le quota déterminé par l'EPNB, qu'elle ne peut dépasser sous peine de pénalités sévères. Même si Westco désirait approvisionner Nadeau, à partir du 20 juillet 2008, Westco n'aura tout simplement aucune production excédentaire à offrir à Nadeau puisque la totalité sa production

actuelle a été promise et vendue à un autre acheteur, soit Olymel, en vertu de leur entente de partenariat;

53. Je nie les faits allégués au paragraphe 73 de l’Affidavit Tavares et je réitère ce qui suit :
- a) environ 33,7% des poulets vivants élevés au Canada sont produits dans l’Est du Canada. Or, la partie de cette production produite à l’ouest de l’Abattoir St-François, ainsi qu’une partie de la production de l’Ontario, se trouve dans un rayon de moins de huit (8) heures de transport de l’Abattoir St-François, soit beaucoup moins que les douze (12) heures que voyagent déjà les 160 000 poulets vivants provenant de la Nouvelle-Écosse (à l’est de l’Abattoir St-François) et qui sont abattus chaque semaine à l’abattoir de Nadeau;
 - b) tel qu’il appert des tableaux se trouvant à la page 2 du Livret (pièce « B »), les éleveurs de poulets sont très nombreux dans les provinces de l’Est du Canada (747 au Québec, 82 en Nouvelle-Écosse et 7 à l’Île-du-Prince-Édouard) et ils produisent ensemble environ 4 291 968 poulets par semaine, selon les données se trouvant à la page 6 du Livret converties selon la Formule (pièce « C », pages 1 à 3), soit plusieurs fois le volume d’approvisionnement dont l’Abattoir St-François pourrait avoir besoin pour combler ses besoins d’approvisionnement, le cas échéant;
 - c) en payant les prix offerts par les autres abattoirs qui sont en concurrence au Québec, en Ontario et ailleurs au Canada, Nadeau pourrait donc aisément, en raison de sa localisation, trouver des sources d’approvisionnement de poulets vivants pour rejoindre et dépasser son prétendu « volume historique », si nécessaire;
 - d) incidemment, le commerce interprovincial est une réalité importante de l’industrie du poulet au Canada, et au Québec et en Ontario en particulier. Tel qu’il appert du tableau préparé par Agriculture Canada sur le mouvement interprovincial des poulets destinés à l’abattage, communiqué au soutien des présentes à la pièce « R » (« **Tableau d’Agriculture** »), 15 707 365 kilos de poulets originaires

du Québec ont été vendus à des abattoirs ontariens en 2007 (ce qui correspond à environ 10 659 178 poulets par année ou 204 984 poulets par semaine en appliquant la Formule (pièce « C », page 4)), alors que 22 671 443 kilos originaires de l'Ontario ont été expédiés à des abattoirs québécois pendant la même période (ce qui correspond à environ 15 366 302 poulets par année ou 295 505 poulets par semaine en appliquant la Formule);

- e) d'ailleurs, Maple Lodge, la société-mère de Nadeau, est un acheteur important de poulets au niveau interprovincial au Canada : entre septembre 2006 et décembre 2007, des quelque 1 200 000 poulets abattus à l'Abattoir Norval à chaque semaine, une moyenne de 29 474 poulets provenaient du commerce interprovincial et ont été achetés par Maple Lodge auprès d'éleveurs québécois, tel que démontré à la page 6 du chiffrier sur les échanges interprovinciaux (« **Chiffrier** »), communiqué au soutien des présentes à la **pièce « S »**, et par le tableau illustrant la part des volumes d'abattage des principaux marchés canadiens (pièce « A »). Ces chiffres sont établis au moyen de la Formule (pièce « C », page 7). Maple Lodge pourrait donc facilement acheminer une partie de ces achats interprovinciaux à l'Abattoir St-François plutôt qu'à l'Abattoir Norval;
- f) Maple Lodge avait d'ailleurs effectué, à l'automne 2006 (période A-74), une campagne de séduction auprès des éleveurs de poulets du Québec au profit de l'Abattoir Norval situé en Ontario. À ce moment, Maple Lodge a offert des Primes de l'ordre de 0,10\$ par kilogramme aux éleveurs québécois. À l'issue de cette campagne, Maple Lodge avait triplé son approvisionnement en poulets vivants du Québec, tel qu'il appert de la page 3 du Chiffrier (pièce « S »);
- g) depuis la souscription de l'Affidavit Tavares, Maple Lodge a de nouveau entrepris une campagne de séduction auprès des éleveurs de poulets du Québec. Cette campagne aura pour effet d'augmenter le nombre de poulets vivants provenant du Québec et abattus par Maple Lodge : en effet un minimum de 21 096 poulets par semaine seront importés par Maple Lodge pour la période A-85 (25 mai au 19 juillet 2008), 26 842 poulets par semaine pour la période A-86 (20 juillet au

13 septembre 2008) et 40 062 poulets par semaine pour la période A-87 (14 septembre au 8 novembre 2008), tel qu'il appert du tableau de l'estimation des volumes de poulets vivants acquis par Maple Lodge dans le cadre du commerce interprovincial, communiqué au soutien des présentes à la **pièce « T »**;

- h) les abatteurs de l'Ontario ont de plus en plus tendance à s'approvisionner sur le marché interprovincial. Ainsi, entre la période A-74 (17 septembre au 11 novembre 2006) et la période A-87 (14 septembre au 8 novembre 2008), la quantité de poulets vivants élevés au Québec et exportés en Ontario sur une base hebdomadaire a doublé et est passée de 154 943 à 301 832, le pourcentage des poulets produits au Québec qui sont abattus en Ontario augmentant ainsi de 4,8% à 8,1% pendant cette période. De plus, certains abatteurs ont d'ailleurs recours aux services de courtiers comme Laplante Poultry Farm qui achètent la production de certains éleveurs sur le marché interprovincial afin de la revendre aux abattoirs les plus offrants;
- i) il me semble donc difficile pour M. Tavares de soutenir que Nadeau est présentement dans l'impossibilité de s'approvisionner en poulets à l'extérieur du Nouveau-Brunswick, alors que Maple Lodge a elle-même récemment accentué ses achats interprovinciaux au profit de l'Abattoir Norval. Au besoin, Nadeau pourrait même avoir recours aux services d'intermédiaires de marché qui ont des poulets vivants à revendre aux abattoirs;
- j) la possibilité bien réelle de s'approvisionner en poulets à l'extérieur du Nouveau-Brunswick est aussi confirmée par la lettre fournie par Les Aliments Bretons, laquelle confirme être prête à vendre sa production de poulets à l'extérieur de la province du Québec, aux prix alors en vigueur sur le marché. Copie de cette correspondance est communiquée au soutien des présentes à la **pièce « U »**;
- k) d'ailleurs, dans la Demande de Nadeau (pièce « G ») déposée auprès de l'EPNB le 26 février 2008, Nadeau reconnaissait elle-même l'existence et l'ampleur de ce commerce interprovincial à la page 15. Aux paragraphes 38 à 41 de la Décision

de l'EPNB (pièce « E »), on souligne aussi l'importance et la nécessité de préserver le commerce interprovincial pour les éleveurs du Nouveau-Brunswick :

« 38. Nadeau requests 93% to 95% of New Brunswick quota production be assigned to it, and that no new processor be allowed to operate in New Brunswick until it can “prove that the creation of a second plant in the province ... [does] not jeopardize Nadeau’s supply viability.” Chicken Farmers of New Brunswick does not believe that the granting of what would amount to a chicken processing monopoly is in the best interest of consumers, producers or the industry. The Board is of the view that the free-market system should be allowed to exist, in as much as a free-market can exist for a supply managed commodity.

39. It is not within the mandate or objectives of Chicken Farmers of New Brunswick to create a processor monopoly. In the past, producers have been able to shift their production from one processor to another, for competitive or other reasons. New Brunswick producers have sent their production out of Province to Nova Scotia, to Ontario and to Quebec. Nadeau itself admits in its Application that it processes quota from the Provinces of Nova Scotia and Prince Edward Island.

40. Where plant supply allocation system exist, there are several federally inspected plants in the Province, giving producers competitive options. British Columbia has eight federal processors. Ontario has 14. Quebec has nine. New Brunswick has one!

41. New Brunswick producers must be allowed the freedom to choose their processor of choice. Chicken Farmers of New Brunswick rejects the Application. »

(mes soulignements)

- l) je suis convaincu qu'en raison des profits réalisés par Nadeau, soit 0.50 \$ par kilogramme tel qu'admis au paragraphe 79 de l’Affidavit Tavares, elle serait en mesure de s’approvisionner auprès des éleveurs des autres provinces tout en restant éminemment rentable;
- m) cela est d’ailleurs confirmé par Nadeau elle-même, à la page 4 de la Demande de Nadeau (pièce « G ») et au paragraphe 16 de l’Affidavit Tavares, alors qu’elle affirme posséder l’abattoir le plus moderne aux coûts d’exploitation les plus modestes au Canada, et déclare que sa stratégie commerciale lui permet de mettre sur le marché des poulets vivants provenant du Nouveau Brunswick « et des autres provinces » avec efficacité;

I. NADEAU ET MAPLE LODGE NE SONT PAS DIRECTEMENT ET SENSIBLEMENT GÊNÉES DANS LEUR ENTREPRISE

54. Quant aux faits allégués au paragraphe 74 de l’Affidavit, je prends acte de l’admission de Nadeau voulant que l’Abattoir St-François n’abat que 365 500 poulets en provenance du Nouveau-Brunswick;
55. Je nie les faits tels qu’allégués au paragraphe 75 de l’Affidavit Tavares et je précise que, même avant la fermeture de l’abattoir opéré par Maple Leaf Foods en Nouvelle-Écosse, Nadeau abattait déjà du poulet en provenance de la Nouvelle-Écosse, soit celui produit par le Groupe Synergy, entre janvier et juillet 2004;
56. Je nie les faits tels qu’allégués au paragraphe 76 de l’Affidavit Tavares et précise ce qui suit :
- a) Nadeau n’a aucune raison de croire que les éleveurs de poulets de la Nouvelle-Écosse qui font présentement abattre leurs poulets vivants au Nouveau-Brunswick cesseront de le faire;
 - b) au contraire, ces éleveurs qui représentent environ 40% de la production totale de poulets vivants en Nouvelle-Écosse sont tenus contractuellement de faire abattre leur production à l’Abattoir St-François pour une période additionnelle minimale de 2 ans, jusqu’en mai 2010, tel qu’il appert de la lettre de Richard Wittenberg, un éleveur de poulet de la Nouvelle-Écosse, communiquée au soutien des présentes à la **pièce « V »** et de l’aveu de M. Landry contenu dans le reportage (pièce « Q ») diffusé par Radio-Canada Atlantique;
 - c) de plus, le seul abattoir restant en Nouvelle-Écosse, soit l’abattoir ACA, fonctionne déjà à pleine capacité, et il se trouve dans une situation financière précaire qui ne lui permettrait pas de récupérer le volume présentement abattu par l’Abattoir St-François. Cette information provient directement de Nadeau tel qu’il appert des pages 3 et 9 de la Demande de Nadeau (pièce « G »);
 - d) à ma connaissance, l’abattoir ACA demande aux éleveurs membres de la coopérative d’accepter une déduction de 0.04 \$ le kilogramme du prix fixé par

l'organisme de réglementation de la Nouvelle-Écosse, ce qui le rend encore moins attrayant pour les éleveurs basés en Nouvelle-Écosse. Cela me porte à conclure que les éleveurs de la Nouvelle-Écosse, qui ne vendent pas déjà leur production à l'Abattoir St-François, seraient sans doute enclins à le faire si Nadeau entreprenait des démarches à cet effet. C'est d'ailleurs ce qui s'est produit au début du mois d'avril avec les quatre éleveurs additionnels de la Nouvelle-Écosse qui ont décidé d'expédier dorénavant leurs 25 000 poulets produits par semaine à l'Abattoir St-François;

- e) enfin, le temps de transport ne présente aucun empêchement pour l'abattage des poulets vivants provenant de la Nouvelle-Écosse. À titre de comparaison, depuis que Nadeau refuse d'abattre des dindes à l'Abattoir St-François, celles qui sont élevées en Nouvelle-Écosse doivent voyager plus de 18 heures pour être abattues au Québec;

57. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 77 de l'Affidavit Tavares et je réfère aux paragraphes 51 à 53 des présentes;

58. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 78 de l'Affidavit Tavares et j'ajoute ce qui suit :

- a) Nadeau ne peut se plaindre du fait que, suite à l'incendie du 14 février 2002, elle a choisi de construire un abattoir dont la capacité est peut-être trop grande;
- b) de toute évidence, l'Abattoir St-François a été reconstruit en prévision d'un apport de poulets vivants en provenance des éleveurs situés dans les autres provinces, ce qui est d'ailleurs expressément reconnu par Nadeau à la page 4 de la Demande de Nadeau (pièce « G »);

59. Je prends acte de l'admission de M. Tavares, au paragraphe 79 de son affidavit, à l'effet que Nadeau réalise un profit de 0.50 \$ par kilogramme de poulet transformé vendu et j'ajoute qu'en raison de cette marge substantielle dont bénéficie Nadeau, elle serait facilement en mesure de se procurer des poulets sur le marché interprovincial afin de lui permettre de maintenir et de dépasser son prétendu « volume historique »;

60. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 80 de l'Affidavit Tavares et je réitère que Nadeau pourrait facilement obtenir des approvisionnements de poulets vivants à l'extérieur du Nouveau-Brunswick. Qui plus est, en raison de sa marge de profit de 0.50 \$ par kilogramme de poulet transformé vendu et du fait qu'elle possède, du propre aveu de M. Tavares, l'abattoir le plus moderne aux coûts de production peu élevés au Canada, Nadeau sera facilement en mesure d'offrir un prix concurrentiel pour attirer des éleveurs de l'Est du Canada et s'approprier des volumes de poulets vivants qui sont présentement vendus à d'autres abattoirs;
61. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 81 de l'Affidavit Tavares et je réitère que :
- a) selon le paragraphe 74 de l'Affidavit Tavares, Nadeau abat à chaque semaine 294 450 poulets vivants qui proviennent de sources autres que les défenderesses, ce qui représente 84% de son prétendu « volume historique »;
 - b) d'ici au 15 septembre 2008, avec ces 294 450 poulets et les poulets provenant de Dynaco et d'Acadia, Nadeau continuera de recevoir 379 570 poulets par semaine, soit largement plus que son prétendu « volume historique »;
 - c) au surplus, le volume supplémentaire qui sera obtenu par Nadeau suite à la conclusion toute récente de contrats avec quatre éleveurs de la Nouvelle-Écosse gonflera ce chiffre à plus de 400 000 poulets par semaine, soit un approvisionnement supérieur à son prétendu « volume historique » et à la production totale du Nouveau-Brunswick;
62. Le tableau suivant illustre de façon détaillée la composition du volume d'approvisionnement hebdomadaire en poulets vivants qui sera maintenu par Nadeau après le 20 juillet 2008, jusqu'au 15 septembre 2008 :

Acadia	58 670
Dynaco	26 450
Nouveau-Brunswick (autres)	94 450
Île-du-Prince-Édouard	40 000
<u>Nouvelle-Écosse</u>	<u>185 000</u>
Total	404 570

63. Je tiens à mentionner que les chiffres de M. Tavares ne sont pas tout à fait exacts en ce qui concerne la production de Dynaco qui sera envoyée au Québec après le 15 septembre 2008. En effet, les 3 679 poulets produits hebdomadairement en vertu du quota détenu par Slipp Farm, présentement géré par Dynaco, ne seront pas exportés au Québec. Ainsi, en prenant en compte cet ajustement, le tableau suivant illustre la composition du volume d'approvisionnement hebdomadaire qui sera maintenu par Nadeau après le 15 septembre 2008 :

Dynaco (Slipp Farm)	3 679
Nouveau-Brunswick (autres)	94 450
Île-du-Prince-Édouard	40 000
<u>Nouvelle-Écosse</u>	<u>185 000</u>
Total	323 129

64. Qui plus est, les succès récents qu'a eus Maple Lodge lors de ses campagnes de séduction auprès des éleveurs du Québec et qui lui ont permis d'augmenter ses achats interprovinciaux font foi de la facilité avec laquelle Nadeau pourrait maintenir et dépasser son niveau de « volume historique » en l'absence de l'approvisionnement de Westco et des autres défenderesses;
65. Je nie vigoureusement que la perte de l'approvisionnement de Westco provoquerait le licenciement de la « majorité » des employés de Nadeau. En effet, alors que Nadeau n'abattait que son prétendu « volume historique », elle avait déjà 240 employés. Même en admettant la thèse mise de l'avant par Nadeau selon laquelle elle ne serait pas en mesure de s'approvisionner ailleurs qu'auprès de Westco, thèse qui n'est pas admise mais qui est au contraire niée vigoureusement, un retour à un volume d'abattage d'environ 350 000 poulets n'engendrerait que la perte des 100 postes qui ont tout récemment été mis en place par Nadeau. Par contre, toute perte d'emplois chez Nadeau, le cas échéant, serait de loin compensée par la création d'emplois par le partenariat, d'abord pour les fins de la construction du nouvel abattoir, et ensuite pour les fins de son opération;
66. Je nie les faits allégués aux paragraphes 82 et 83 de l'Affidavit Tavares;
67. Quant aux faits allégués au paragraphe 85 de l'Affidavit Tavares, je prends acte de l'admission à l'effet que l'incapacité potentielle de Nadeau de répondre à la demande de

ses clients pourrait créer des pertes « potentielles » de part de marché et des pertes « potentielles » de clients, et je nie les faits qui y sont allégués. De plus, je réitère, tel qu'expliqué précédemment, que lorsque les poulets vivants de Westco cesseront d'être abattus à l'Abattoir St-François, Nadeau conservera néanmoins, sans même avoir à chercher des sources alternatives de poulets, un volume d'approvisionnement dépassant de plus de 15 % son prétendu « volume historique »;

J. LA COMPÉTITIVITÉ SUR LE MARCHÉ DU POULET TRANSFORMÉ NE SERA PAS AFFECTÉE NÉGATIVEMENT PAR LA DÉCISION DE WESTCO

68. Je nie les faits allégués au paragraphe 86 de l'Affidavit Tavares et réitère que la construction d'un nouvel abattoir par Westco et Olymel aurait plutôt comme conséquence d'offrir un nouveau débouché pour les éleveurs de poulets au Nouveau-Brunswick et au Canada, ce qui a d'ailleurs été reconnu aux paragraphes 38 à 41, précités, de la Décision de l'EPNB (pièce « E »). La prétention de Nadeau à l'effet contraire est basée sur l'hypothèse douteuse que l'Abattoir St-François ne pourra pas concurrencer celui de Westco et d'Olymel, une hypothèse qui est sans justification à la lumière du commerce interprovincial florissant;
69. Je nie les faits allégués aux paragraphes 87 et 88 de l'Affidavit Tavares et j'ajoute qu'aucun abatteur ne peut contrôler le prix du poulet transformé au Canada ou dans une de ses régions. Au contraire, comme le démontre le tableau des principaux abattoirs au Canada (pièce « A »), il y a plusieurs concurrents dans le domaine de l'abattage de poulets au Canada, et aucun de ces concurrents ne contrôle plus de 15% du marché canadien du poulet transformé. Parmi les principaux joueurs en Ontario et dans l'Est du Canada, on retrouve Maple Leaf, Maple Lodge, Olymel, Lilydale et Exceldor, qui ont tous des parts de marché comparables et qui se font une concurrence vigoureuse sur le marché de l'abattage;
70. À titre d'exemple, la fermeture de l'abattoir de Maple Leaf situé en Nouvelle-Écosse en avril 2007 n'a eu aucun impact sur la concurrence ou les prix du poulet transformé dans l'Est du Canada. En effet, Maple Leaf a continué d'approvisionner ses clients au moyen de sa production transformée en Ontario. Je n'ai aucune raison de croire que Maple

Lodge ne serait pas à même de faire la même chose advenant une diminution du volume de Nadeau, ou la fermeture, peu probable selon moi, de l'Abattoir St-François;

71. Par ailleurs, à ma connaissance, le marché de la vente de poulets transformés n'est généralement pas basé sur des contrats exclusifs ou même à long terme. Les acheteurs se procurent généralement des volumes importants auprès de plusieurs abatteurs différents, en fonction des meilleurs prix offerts par ces derniers;
72. Je constate aussi que Nadeau a porté la Décision de l'EPNB (pièce « E » en appel devant la CPFNB et qu'elle persiste donc à vouloir empêcher la construction d'un nouvel abattoir au Nouveau-Brunswick. À cet effet, M. Tavares a sollicité le Canadian Poultry and Egg Processors Council (« CPEPC »), un organisme pancanadien assurant notamment la représentation des abatteurs du pays auprès de diverses instances administratives et réglementaires, afin d'obtenir l'appui des abatteurs du Canada dans ses démarches, tel que le démontrent les courriels communiqués en liasse au soutien des présentes à la pièce « W ». Toutefois, les membres du CPEPC ont refusé de supporter cette initiative de Nadeau;
73. J'ignore les faits allégués aux paragraphes 89 et 90 de l'Affidavit Tavares, mais je précise que Westco ne demande pas mieux que de livrer une saine concurrence à tous les abatteurs de l'Ontario et de l'Est du Canada, et que c'est d'ailleurs à cette fin qu'elle cherche à se construire un abattoir en partenariat avec Olymel;
74. Je nie les faits allégués au paragraphe 91 de l'Affidavit Tavares et je réitère le fait que Westco a démenti les affirmations mensongères et diffamatoires relatives à l'achat forcé des poussins produits par Westco auprès de tous les éleveurs du Nouveau-Brunswick, par écrit (pièce « M »);

K. LE PRÉJUDICE INÉVITABLE DE WESTCO

75. Je nie les faits allégués au paragraphe 92 de l'Affidavit Tavares et j'ajoute que le partenariat d' Olymel et Westco permettra à cette dernière de réaliser des bénéfices pouvant être établis avec un degré d'exactitude de loin supérieur à celui des pertes potentielles décrites dans l'Affidavit Tavares. Si le Tribunal de la concurrence accueillait

la demande d'ordonnance provisoire de Nadeau, cela causerait de sérieux préjudices à Westco auxquels un jugement final en sa faveur ne pourrait pas remédier;

76. En particulier, je souligne que le fait pour Westco de ne pouvoir vendre sa production de poulets à Olymel, telle qu'elle s'est engagée à le faire à partir du 20 juillet 2008, constituerait non seulement un défaut de respecter son obligation contractuelle mais engendrerait des pertes importantes de profits pour Westco;
77. Premièrement, Westco recevra d'Olymel des revenus de ventes supérieurs à ceux offerts par Nadeau pour ses poulets vivants. En effet, la façon dont le poids des poulets produits par Westco sera calculé par Olymel, de même que le fait qu'Olymel achètera des poulets plus gros que ceux vendus à Nadeau, génèrera des profits additionnels d'environ [] par semaine pour Westco;
78. Contrairement à la situation de Nadeau pour qui les poulets jeûnent chez Westco pendant 12 heures avant d'être pesés et livrés, Olymel prendra livraison des poulets sans que ceux-ci n'aient jeûné, et les poulets auront donc un poids supérieur lorsqu'on procédera à leur pesée à la sortie des installations de Westco. Au surplus, en vertu de leur entente, Olymel requerra que les poulets fournis par Westco soient plus gros à leur arrivée à l'abattoir que ne le sont les poulets présentement vendus par Westco à Nadeau. Puisque, en raison de ces deux facteurs, les poulets vendus par Westco à Olymel seront en conséquence plus lourds, Westco augmentera sa rentabilité. En effet, Westco pourra atteindre son quota de production annuel en élevant moins de poulets, ce qui générera d'importantes économies de coûts. Les calculs me permettant d'évaluer cette perte sont communiqués au soutien des présentes à la **pièce « X »**;
79. Encore une fois, il importe de préciser qu'une ordonnance provisoire du Tribunal rendrait une telle perte inévitable, contrairement à la perte potentielle qu'invoque Nadeau;
80. Deuxièmement, en vertu de notre partenariat avec Olymel, Westco participera à la hauteur de 50% dans les profits générés par la transformation et la vente de nos poulets par Olymel, et ce, même avant la construction du nouvel abattoir. Cette participation

représente des profits d'environ [] par semaine pour Westco, tel qu'il appert du budget communiqué au soutien des présentes à la pièce « Y »;

81. Si Westco devait être contrainte de continuer à envoyer toute sa production à Nadeau à compter du 20 juillet 2008, cela engendrerait donc une perte totale d'environ [] par semaine;
82. En somme, si le Tribunal de la concurrence devait accueillir la demande d'ordonnance provisoire selon les conclusions demandées par Nadeau :
- a) Westco sera en défaut de respecter son obligation contractuelle d'approvisionner Olymel en poulets vivants à partir du 20 juillet 2008;
 - b) Westco sera privée de son droit de vendre ses poulets vivants à l'acheteur le plus offrant et forcée de vendre ses produits à un acheteur en qui elle n'a plus confiance et qui fait tout pour nuire à son avenir économique;
 - c) Westco encaissera une perte économique importante et inévitable, soit un total d'environ [] par semaine entre le 15 juillet 2008, découlant des pertes reliées au prix de vente inférieur reçu de Nadeau et de l'impossibilité de recevoir sa part de profits découlant de la vente de ses poulets transformés par le partenariat. A l'opposé, le préjudice allégué par Nadeau pourra facilement être évité en raison des autres sources d'approvisionnement lui permettant d'atteindre son « volume historique » et des moyens qui sont à sa disposition pour conserver ses sources existantes et trouver d'autres sources d'approvisionnement en poulets vivants;
 - d) Westco sera privée de son droit de conserver ses poulets vivants pour ses propres opérations et de les abattre elle-même, conformément à son projet d'intégration verticale;
 - e) Westco sera traitée différemment des autres éleveurs de poulets vivants au Nouveau-Brunswick ou dans les autres provinces, lesquels ne seront pas

empêchés de vendre à des acheteurs autres que Nadeau, prêts à offrir plus que cette dernière pour leur production;

83. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 93 de l'Affidavit Tavares et réitère que Nadeau n'a jamais voulu payer plus que le prix plancher fixé par l'EPNB alors qu'une Prime aurait dû être versée aux éleveurs de poulets vivants du Nouveau-Brunswick, comme ailleurs au Canada;
84. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 95 de l'Affidavit Tavares et je précise que Nadeau est détenue à 100% par sa compagnie mère, Maple Lodge. Il faut donc aussi considérer quel sera l'effet de la perte d'approvisionnement en provenance des défenderesses sur l'ensemble de l'entreprise de Maple Lodge, et non seulement sur les seules activités de sa filiale Nadeau;
85. Je nie les faits tels qu'allégués au paragraphe 96 de l'Affidavit Tavares et j'ajoute que les éleveurs de poulets du Nouveau-Brunswick continueront à souffrir faute de concurrence entre abattoirs dans cette province;
86. Tous les faits allégués au présent affidavit sont vrais;

ET J'AI SIGNÉ À MONTRÉAL, CE 29^e JOUR DU MOIS DE MAI 2008

/S/ Thomas Soucy
THOMAS SOUCY

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

/S/ Annette Bitton (111242)
Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec

PIÈCE « A »

Ceci est la pièce « A » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



L'industrie de l'abattage de poulets au Canada / par propriétaire

Propriétaire	Usines de transfor	e s	Abattage (000 têtes) par semaine	% marché canadien de l'abattage
	A			
Maple Leaf	Edmonton (AB); Schneider's St-Mai		1,750	15%
Maple Lodge	Norval (ON); St-François (NB)	2	1,765	15%
Exceldor	St-Damase, St-Anselme, Giannone – St-Cuthbert (50%), Grenville (QC)	3.5	1,450	12%
Olymel	Berthier, St-Damase, Giannone – St-Cuthbert (50%) (QC)	2.5	1,400	12%
Lilydale	Port Coquitlam (BC); Calgary (AB); Wynyard (SK)	3	1,025	9%
Sunrise/ SunWest Food	Surrey's, Abbotsford (BC); Lethbridge (AB)	3	1,000	9%
HallMark Group	Vancouver (2) (BC); Saskatoon (SK)	3	900	8%
ACA Coop	Kenville (NE); St-John (TN)	2	402	4%
Cargill	London (ON)	1	400	3%
Grany's Coop	Winnipeg (MA)	1	300	3%
Port Colbourne Poultry	Port Colbourne (ON)	1	300	3%
Grand River Poultry	Grand River (ON)	1	200	2%
Dunn-Rite	Winnipeg (MA)	1	200	2%
Autres	100 (Ouest); 300 (ON); 200 (QC)		600	5%
TOTAL			11,692	100%

L'industrie de l'abattage de poulets dans l'Est du Canada et en Ontario / par propriétaire

Propriétaire	Usines de transformation	Nombre d'usines	Abattage (000 têtes) par semaine	% marché de l'abattage
Maple Lodge	Norval (ON); St-François (NB);	2	1,765	22%
Maple Leaf	Brampton, Toronto, Schneider's St-Mary's (ON)	3	1,400	18%
Exceldor	St-Damase, St-Anselme, Giannone – St-Cuthbert (50%), Grenville (QC)	3.5	1,450	19%
Olymel	Berthier, St-Damase, Giannone – St-Cuthbert (50%) (QC)	2.5	1,400	18%
ACA Coop	Kenville (NE); St-John (TN)	2	402	5%
Cargill	London (ON)	1	400	5%
Port Colbourne Poultry	Port Colbourne (ON)	1	300	4%
Grand River Poultry	Grand River (ON)	1	200	3%
Autres	200 (ON); 300 (QC)		500	6%
TOTAL			7,817	100%

PIÈCE « B »

Ceci est la pièce « **B** » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

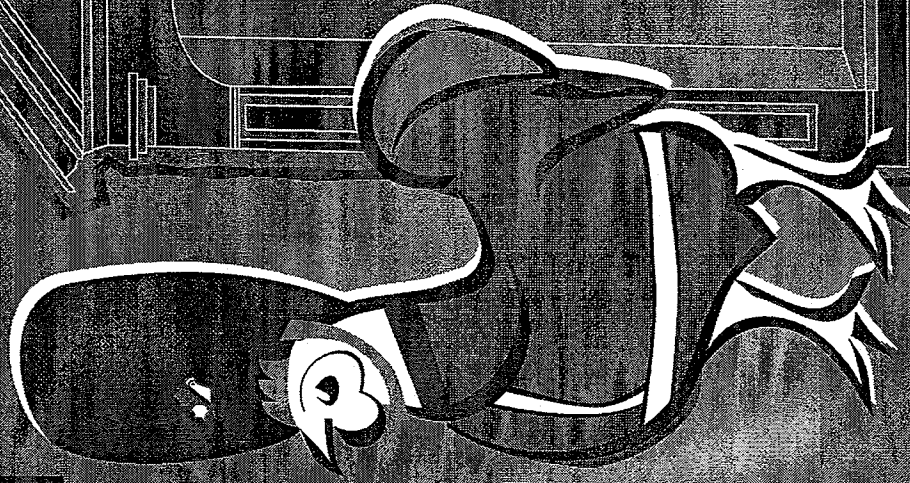
Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Chicken Data Booklet
Livret des données sur le poulet



Chicken Farmers
of Canada
Les Producteurs de
poulet du Canada





www.chicken.ca
www.poulet.ca

OUR MISSION

To build an evidence-based,
consumer-driven
Canadian chicken industry that
provides opportunities for
profitable growth for all
stakeholders.

NOTRE MISSION

Créer une industrie canadienne
du poulet fondée sur des faits
vérifiables, capable de répondre
aux besoins des consommateurs
et d'offrir à tous les intervenants
une occasion de croissance
rentable.



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

Table of Contents

Introduction to CFC	
Who we are and what we do.....	1
<i>Structure of the Canadian Chicken Industry</i>	
Population of Canada and the Provinces on July 1.....	1
Number of Chicken Producers by Province.....	2
Average Farm Size by Province.....	2
Farm Cash Receipts (FCR).....	3
Number of Suppliers and Poultry Processing Plants by Province.....	4
Estimated Chicken Consumption in Various Market Sectors.....	5
<i>Supply and Demand</i>	
Annual Production.....	6
Periodic Quota Utilization.....	7
Storage Stocks on December 31.....	8
Import Permits Issued Under the Tariff Rate Quota.....	9
Supplementary Import Permits Issued.....	9
Imports by Country of Origin.....	9
Exports by Province.....	10
Exports by Destination.....	10
Canadian Chicken Supply and Disposition.....	11
Per Capita Consumption of Various Meats in Canada.....	12

Table des matières

Introduction des PPC	
Qui sommes-nous? Que faisons-nous?.....	1
<i>Structure de l'industrie canadienne du poulet</i>	
Population du Canada et des provinces aux 1 ^{er} juillet.....	1
Nombre de producteurs de poulet par province.....	2
Taille moyenne des fermes par province.....	2
Recettes monétaires agricoles (RMA).....	3
Nombre de fournisseurs et d'usines de transformation de volailles par province.....	4
Estimation du niveau de consommation de poulet pour les divers secteurs du marché.....	5
<i>Offre et demande</i>	
Production annuelle.....	6
Utilisation périodique des contingents.....	7
Stocks en entrepôt au 31 décembre.....	8
Permis d'importation émis sous le contingent tarifaire.....	9
Permis d'importation supplémentaire émis.....	9
Permis d'importation par pays d'origine.....	9
Exportations par province.....	10
Exportations par destination.....	10
Approvisionnement et écoulement du poulet au Canada.....	11
Consommation par habitant des différentes viandes au Canada.....	12

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



Prices

Average Producer Prices for Broilers.....14
 Average Processor Prices for Broilers.....15
 Wholesale Price Series (EMI).....15
 Average Retail Prices for Broilers.....16
 Average Retail Prices for Selected Parts.....17
 Consumer Price Index for Chicken and Other Items.....18

International Markets

U.S. Chicken Supply and Disposition.....19
 Per Capita Consumption of Various Meats in the U.S.....20
 Share of Meat Consumption in the U.S.....21
 Average U.S. Chicken prices – Whole Bird.....22
 U.S. Consumer Price Index for Chicken and Other
 Items.....23
 The Ten Leading Chicken Producing Countries.....24
 Countries with the Highest Per Capita Consumption
 of Chicken.....24
 The Ten Leading Chicken Importing and Exporting
 Countries.....25
 Glossary.....26

Prix

Moyenne des prix aux producteurs pour le poulet à griller..... 14
 Moyenne des prix aux transformateurs pour le poulet à griller..... 15
 Modèle de prix de gros (EMI)..... 15
 Moyenne des prix de détail pour le poulet à griller..... 16
 Moyenne des prix de détail pour les découpes sélectionnées..... 17
 L'indice des prix à la consommation pour le poulet et autres
 articles..... 18

Marchés internationaux

Approvisionnement et écoulement du poulet aux É.-U..... 19
 Consommation par habitant des différentes viandes aux É.-U. 20
 Répartition de la consommation des viandes aux É.-U..... 21
 Moyenne des prix du poulet aux É.-U. – poulet entier..... 22
 L'indice des prix à la consommation pour le poulet et autres
 articles aux É.-U..... 23
 Les dix plus importants pays producteurs de poulet..... 24
 Les pays où la consommation de poulet par habitant est la
 plus élevée..... 24
 Les dix plus importants importateurs et exportateurs de
 poulet..... 25
 Glossaire..... 27



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

WHO WE ARE AND WHAT WE DO...

- ❖ Chicken Farmers of Canada (CFC) is a national, farmer-run organization, funded completely through farmer levies paid according to the amount of chicken marketed.
- ❖ CFC's main responsibility is to ensure that our 2,800 farmers produce the right amount of fresh, safe, high-quality chicken to meet consumer needs. The system that we operate under is commonly known as supply management.
- ❖ Through on-farm programs such as the food safety program, *Safe, Safer, Safest*, the animal care program and biosecurity initiatives, CFC works closely with government partners and industry stakeholders to keep the industry innovative and responsive.
- ❖ Canadians love to eat chicken! Last year, chicken was the preferred meat of Canadians, as we each consumed 31.8 kilograms of chicken. Our farmers are proud to grow the chicken that Canadians love!

QUI SOMMES-NOUS? QUE FAISONS-NOUS?

- ❖ Les Producteurs de poulet du Canada (PPC) sont une organisation nationale entièrement financée par les prélèvements perçus auprès des producteurs selon le volume de poulet qu'ils commercialisent.
- ❖ La principale responsabilité des PPC est de veiller à ce que la production de poulet frais, sain et de grande qualité de nos 2 800 producteurs suffise à combler la demande des consommateurs. Le système qui régit notre fonctionnement est communément appelé la gestion de l'offre.
- ❖ Par le truchement de ses programmes à la ferme comme le programme d'assurance de la salubrité des aliments, *Votre propre poulet*, le programme de soins aux animaux et les initiatives de biosécurité, les PPC travaillent en étroite collaboration avec des partenaires du gouvernement et des intervenants de l'industrie pour faire en sorte que l'industrie demeure innovatrice et réceptive.
- ❖ Les canadiens et canadiennes adorent leur poulet! La preuve – l'année dernière, le poulet a été la viande de choix. Les consommateurs en ont mangé 31,8 kilogrammes chacun. Nos producteurs sont fiers de fournir aux canadiens et canadiennes le poulet qu'ils adorent!

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



POPULATION of Canada and the Provinces on July 1
POPULATION du Canada et des provinces au 1^{er} juillet

	1971	1980	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007*	
Nunavut	0	0	0	24,985	27,500	29,633	30,040	30,782	30,947	Nunavut
Yukon	18,991	24,320	27,774	30,445	30,421	30,896	31,121	31,229	31,032	Yukon
N.W.T.	36,398	46,305	58,910	41,427	40,499	42,798	42,629	41,861	41,777	T.N.-O.
B.C.	2,240,472	2,743,224	3,290,814	3,777,004	4,039,198	4,203,315	4,257,833	4,310,452	4,338,106	C.-B.
Alta.	1,665,717	2,192,409	2,547,166	2,734,515	3,004,940	3,206,953	3,277,582	3,375,763	3,435,511	Alb.
Sask.	932,037	967,356	1,007,114	1,014,126	1,007,767	994,888	989,957	985,386	987,939	Sask.
Man.	998,874	1,034,646	1,105,668	1,129,146	1,147,373	1,170,475	1,174,148	1,177,765	1,180,004	Man.
Ont.	7,849,002	8,745,256	10,297,875	10,949,976	11,685,380	12,416,749	12,558,669	12,686,952	12,726,336	Ont.
Que.	6,137,306	6,507,000	7,003,876	7,219,446	7,357,029	7,548,589	7,597,768	7,651,531	7,676,097	Qué.
N.B.	642,469	706,078	740,120	750,979	750,518	762,080	751,481	749,168	748,582	N.-B.
N.S.	797,291	852,860	909,637	928,193	933,881	937,993	936,130	934,405	933,793	N.-É.
P.E.I.	112,591	123,726	130,539	134,407	136,486	137,876	138,176	138,519	138,632	Î.-P.-É.
N.L.	530,851	572,891	578,037	567,442	528,043	517,209	513,962	509,677	508,548	T.-N.-L.
Canada	21,961,999	24,516,071	27,697,530	29,302,091	30,689,035	31,989,454	32,299,496	32,623,490	32,777,304	Canada

Source: Statistics Canada • Statistique Canada, Catalogue No. 91-002

* Estimated population on January 1 • Estimation de la population au 1^{er} janvier



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

Number of Chicken PRODUCERS by Province Nombre de PRODUCTEURS de poulet par province

	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Que. Qué.	N.B. N.-B.	N.S. N.-É.	P.E.I. Î.-P.-É.	N.L. T.-N.-L.	Canada	
1990	238	240	83	136	875	690	40	65	7	20	2,394	1990
1995	302	330	73	132	1,096	724	40	73	7	20	2,797	1995
2000	290	311	73	127	1,150	729	39	83	7	8	2,817	2000
2002	336	290	93	124	1,123	752	35	84	7	7	2,851	2002
2003	345	280	97	119	1,109	723	36	85	7	7	2,808	2003
2004	330	290	96	118	1,091	726	36	85	7	8	2,767	2004
2005	337	285	92	118	1,079	740	36	85	7	7	2,786	2005
2006	318	310	93	117	1,075	747	35	82	7	6	2,792	2006

Average FARM SIZE by Province (000 kg, live weight) TAILLE moyenne des FERMES par province (000 kg, poids vivant)

	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Que. Qué.	N.B. N.-B.	N.S. N.-É.	P.E.I. Î.-P.-É.	N.L. T.-N.-L.	Canada	
1990	399	253	230	213	300	332	514	407	323	489	315	1990
1995	447	246	289	259	286	375	622	455	515	679	333	1995
2000	648	356	448	393	336	459	841	502	629	1,882	425	2000
2002	596	394	439	426	367	473	1,003	517	650	2,335	447	2002
2003	583	394	427	442	371	490	953	502	651	2,444	452	2003
2004	497	408	470	461	397	503	1,012	534	695	2,220	461	2004
2005	624	414	481	466	409	486	1,011	533	700	2,565	478	2005
2006	627	376	555	471	405	483	1,027	546	675	2,180	474	2006

Sources: Number of Producers – Provincial chicken farmer organizations • Nombre de producteurs – Organisations provinciales de producteurs de poulet

Average Farm Size – CFC, using provincial annual production divided by number of producers •

Taille moyenne des fermes – PPC; production provinciale annuelle divisée par le nombre de producteurs

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



FARM CASH RECEIPTS (FCR) (\$000)
RECETTES MONÉTAIRES AGRICOLES (RMA) (000 \$)

	Chicken FCR RMA pour le poulet						% of Canadian Total % du total canadien						
	1980	1990	2000	2004	2005	2006	1980	1990	2000	2004	2005	2006	
B.C.	51,808	122,289	217,014	205,443	273,124	259,767	10.0	12.6	15.9	13.0	16.9	16.8	C.-B.
Alta.	50,015	82,426	117,954	138,447	141,951	137,995	9.6	8.5	8.6	8.8	8.8	8.9	Alb.
Sask.	17,786	26,849	37,677	55,572	49,248	56,686	3.4	2.8	2.8	3.5	3.0	3.7	Sask.
Man.	25,580	39,798	56,503	67,145	66,703	62,980	4.9	4.1	4.1	4.3	4.1	4.1	Man.
Ont.	172,487	331,078	440,037	532,945	526,670	495,414	33.2	34.1	32.2	33.7	32.6	32.1	Ont.
Que.	163,326	289,843	383,748	445,937	427,067	409,524	31.4	29.9	28.0	28.2	26.4	26.5	Qué.
N.B.	14,289	27,544	40,187	47,068	45,758	43,238	2.7	2.8	2.9	3.0	2.8	2.8	N.-B.
N.S.	18,639	35,381	50,030	58,184	55,948	53,399	3.6	3.6	3.7	3.7	3.5	3.5	N.-É.
P.E.I.	517	3,092	N.A./N.D.	N.A./N.D.	N.A./N.D.	N.A./N.D.	0.1	0.3	-	-	-	-	I.-P.-É.
N.L.	5,624	12,688	N.A./N.D.	N.A./N.D.	N.A./N.D.	N.A./N.D.	1.1	1.3	-	-	-	-	T.-N.-L.
Canada	520,071	970,988	1,368,143	1,579,731	1,615,170	1,545,233	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	Canada

	Total FCR Total des RMA						Chicken as a % of Total FCR Part du poulet en % des RMA totales						
	1980	1990	2000	2004	2005	2006	1980	1990	2000	2004	2005	2006	
B.C.	779,470	1,298,776	2,048,439	2,401,739	2,390,445	2,342,236	6.6	9.4	10.6	8.6	11.4	11.1	C.-B.
Alta.	3,144,451	4,283,091	7,562,537	8,023,915	7,854,045	7,796,488	1.6	1.9	1.6	1.7	1.8	1.8	Alb.
Sask.	3,332,012	4,030,819	5,722,872	5,949,657	6,262,549	6,632,992	0.5	0.7	0.7	0.9	0.8	0.9	Sask.
Man.	1,494,293	1,985,442	3,150,535	3,852,686	3,804,926	3,685,874	1.7	2.0	1.8	1.7	1.8	1.7	Man.
Ont.	4,400,684	5,690,618	7,872,186	8,616,978	8,944,607	8,926,977	3.9	5.8	5.6	6.2	5.9	5.5	Ont.
Que.	2,291,655	3,783,772	5,422,498	6,305,250	6,189,189	6,252,057	7.1	7.7	7.1	7.1	6.9	6.6	Qué.
N.B.	151,997	280,204	369,290	418,298	433,201	449,546	9.4	9.8	10.9	11.3	10.6	9.6	N.-B.
N.S.	196,361	331,697	414,292	452,318	460,809	452,465	9.5	10.7	12.1	12.9	12.1	11.8	N.-É.
P.E.I.	140,075	253,381	323,096	349,126	367,904	379,844	0.4	1.2	-	-	-	-	I.-P.-É.
N.L.	27,979	60,139	74,786	88,474	91,009	95,779	20.1	21.1	-	-	-	-	T.-N.-L.
Canada	15,958,977	21,997,939	32,960,524	36,458,435	36,798,628	37,014,256	3.3	4.4	4.2	4.3	4.4	4.2	Canada

Source: Statistics Canada • Statistique Canada, Catalogue No. 21-011



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

Number of SUPPLIERS and Poultry PROCESSING PLANTS by Province Nombre de FOURNISSEURS et d'USINES de TRANSFORMATION de volailles par province

	B.C.	Alta.	Sask.	Man.	Ont.	Que.	N.B.	N.S.	P.E.I.	N.L.	Canada	
	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.-B.	N.-É.	Î.-P.-É.	T.-N.-L.	Canada	
Suppliers												Fournisseurs
Registered Hatcheries	15	10	4	10	38	26	3	4	0	1	111	Couvoirs enregistrés
Feed Manufacturers	16	26	10	21	23	10	5	7	1	1	120	Fabricants d'aliments
Feed Supplement Suppliers	21	33	23	28	34	26	12	13	12	11	213	Fournisseurs de suppléments d'aliments
Drug Suppliers	9	12	9	10	8	8	8	6	6	6	82	Fournisseurs de médicaments
Total	61	81	46	69	103	70	28	30	19	19	526	Total
Poultry Processing Plants												Usines de transformation de volailles
Federally Inspected Plants	8	4	1	3	14	9	1	2	0	1	43	Usines inspectées par le gouvernement fédéral
Provincially Inspected Plants	5	79	2	2	38	5	1	8	6	5	151	Usines inspectées par le gouvernement provincial
Total	13	83	3	5	52	14	2	10	6	6	194	Total

Source: Agriculture and Agri-Food Canada, Provincial Boards, Provincial Ministries of Agriculture, Canada's Who's Who of the Poultry Industry
Agriculture et Agroalimentaire Canada, Offices provinciaux, Ministères provinciaux d'agriculture, Canada's Who's Who of the Poultry Industry

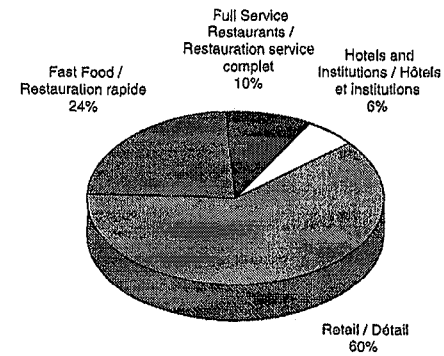


Estimated Chicken CONSUMPTION in Various MARKET SECTORS (000,000 kg)
 Estimation du niveau de CONSOMMATION de poulet pour les divers SECTEURS du MARCHÉ (000 000 kg)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Retail	597	608	596	611	625	618	Détail
Fast Food	203	211	213	221	231	248	Restauration rapide
Full Service Restaurants	92	94	90	92	97	104	Restauration service complet
Hotels and Institutions	54	54	53	54	55	56	Hôtels et institutions
Total	946	966	951	979	1,008	1,027	Total

Source: Further Poultry Processors Association of Canada •
 Association canadienne des surtransformateurs de volailles

2006 Estimated Chicken CONSUMPTION In Various MARKET SECTORS
 Estimation du niveau de CONSOMMATION de poulet pour les divers SECTEURS du MARCHÉ pour 2006





Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

Annual PRODUCTION (000 kg, eviscerated weight)
 PRODUCTION annuelle (000 kg, poids éviscéré)

	1990	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
B.C.	69,896	116,996	129,808	138,217	141,060	147,298	147,933	120,466	154,446	146,593	C.-B.
Alta.	44,521	71,486	78,878	81,351	85,767	83,972	81,024	86,946	86,681	85,805	Alb.
Sask.	14,058	16,034	19,613	24,100	27,890	30,022	30,456	33,156	32,525	37,968	Sask.
Man.	21,293	31,352	35,678	36,715	39,049	38,861	38,671	39,980	40,463	40,473	Man.
Ont.	193,453	262,254	276,429	285,055	299,903	303,548	303,134	319,760	325,143	321,321	Ont.
Que.	168,444	226,423	239,650	246,202	263,034	262,149	260,820	269,120	264,936	265,824	Qué.
N.B.	15,147	22,069	23,264	24,145	26,086	25,827	25,220	26,786	26,754	26,432	N.-B.
N.S.	19,470	27,438	29,961	30,646	31,878	31,939	31,372	33,393	33,311	32,941	N.-É.
P.E.I.	1,668	2,819	3,097	3,238	3,264	3,343	3,343	3,578	3,657	3,472	Î.-P.-É.
N.L.	7,183	10,961	11,223	11,069	12,413	12,014	12,573	13,051	13,195	12,820	T.-N.-L.
Canada	555,133	787,831	847,602	880,738	930,145	938,972	934,545	946,236	981,110	973,649	Canada

Source: Chicken Farmers of Canada • Les Producteurs de poulet du Canada

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



Periodic QUOTA UTILIZATION (000 kg, eviscerated weight)
UTILISATION périodique des CONTINGENTS (000 kg, poids éviscéré)

	A-69		A-70		A-71		A-72		A-73		A-74		A-75		
	Dec 11/05 - Feb 4/06 11 déc/05 - 4 fév/06		Feb 5/06 - Apr 1/06 5 fév/06 - 1 avr/06		Apr 2/06 - May 27/06 2 avr/06 - 27 mai/06		May 28/06 - Jul 22/06 28 mai/06 - 22 juil/06		Jul 23/06 - Sep 16/06 23 juil/06 - 16 sep/06		Sep 17/06 - Nov 11/06 17 sep/06 - 11 Nov/06		Nov 12/06 - Jan 8/07 12 nov/06 - 8 janv/07		
	Alloc.	Prod.	Alloc.	Prod.	Alloc.	Prod.	Alloc.	Prod.	Alloc.	Prod.	Alloc.	Prod.	Alloc.	Prod.	
B.C.	21,429	22,676	22,787	23,282	22,594	22,965	22,783	23,112	21,671	21,374	21,572	21,805	21,494	21,552	C.-B.
Alta.	12,718	12,690	13,394	13,382	13,504	13,075	14,018	13,719	13,062	12,724	12,892	13,199	12,772	12,927	Alb.
Sask.	5,514	6,252	5,997	5,647	5,706	5,833	5,951	5,701	5,886	5,423	5,546	5,790	5,454	5,375	Sask.
Man.	6,025	6,061	6,403	6,273	6,371	6,236	6,470	6,563	6,033	6,158	6,053	6,147	6,008	5,804	Man.
Ont.	46,949	48,450	49,840	50,285	49,260	50,177	50,443	50,314	47,161	46,675	47,589	49,549	46,546	46,948	Ont.
Que.	39,583	39,868	40,860	40,962	41,171	41,410	41,949	41,328	39,502	39,493	40,362	40,816	39,200	38,673	Qué.
N.B.	3,896	3,944	4,103	3,862	4,091	4,071	4,213	4,093	4,039	4,215	4,052	4,104	3,813	3,912	N.-B.
N.S.	4,844	4,785	5,101	5,095	5,097	5,134	5,280	5,419	5,028	4,931	4,942	5,095	4,743	4,610	N.-É.
P.E.I.	534	520	539	577	529	529	539	539	515	521	530	556	547	528	Î.-P.-É.
N.L.	1,964	1,794	1,980	2,037	1,977	1,941	2,023	2,031	1,965	1,934	1,987	1,997	1,923	1,900	T.-N.-L.
Canada	143,455	147,040	151,004	151,401	150,299	151,371	153,670	152,820	144,862	143,448	145,526	149,057	142,498	142,230	Canada

Source: Chicken Farmers of Canada • Les Producteurs de poulet du Canada



STORAGE STOCKS on December 31 (000 kg)
STOCKS EN ENTREPÔT au 31 décembre (000 kg)

	Broilers Poulets à griller	Roasters Poulets à rôtir	Cut-Up Découpes	Further Processed Surtransformés	Miscellaneous Divers	Total	
1984	6,619	1,508	5,754	1,296		15,177	1984
1985	4,741	1,907	4,927	2,138		13,713	1985
1986	4,484	793	4,037	1,724		11,038	1986
1987	8,661	2,582	6,226	2,464		19,933	1987
1988	3,385	1,176	4,406	1,885		10,852	1988
1989	1,934	832	4,551	1,921		9,238	1989
1990	3,679	2,323	7,215	2,603		16,820	1990
1991	2,913	970	6,512	3,485		13,880	1991
1992	963	934	4,931	4,224		11,052	1992
1993	1,202	1,280	5,226	3,315		11,023	1993
1994	3,959	2,188	9,807	4,402		20,356	1994
1995	1,194	1,057	6,177	5,422		13,850	1995
1996	2,094	440	9,369	7,097		19,000	1996
1997	2,158	578	8,515	8,746		19,997	1997
1998	2,400	408	11,735	11,300		25,842	1998
1999	2,314	859	11,339	7,714		22,226	1999
2000	528	1,224	11,022	9,080		21,854	2000
2001	1,290	680	15,302	12,004		29,277	2001
2002	1,386	669	12,100	12,646	2,146	28,947	2002
2003	971	551	8,439	10,600	3,006	23,567	2003
2004	1,387	338	15,636	13,163	2,545	33,069	2004
2005	606	611	16,142	17,482	3,727	38,568	2005
2006	529	278	10,001	14,957	2,409	28,184	2006

Source: Agriculture and Agri-Food Canada • Agriculture et Agroalimentaire Canada



IMPORT PERMITS Issued under the Tariff Rate Quota * (000 kg, eviscerated weight)
 PERMIS D'IMPORTATION émis sous le contingent tarifaire * (000 kg, poids éviscéré)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Live Chicken	552	143	81	150	115	116	171
Whole Eviscerated	104	115	419	211	18	168	23
Parts	56,145	57,013	58,100	56,273	59,063	60,671	61,117
Further Processed	6,548	7,908	10,038	12,371	11,174	11,596	13,271
Surtransformés							
Subtotal	63,349	65,179	68,638	69,005	70,371	72,551	74,582
Sous-total							

SUPPLEMENTARY IMPORT PERMITS Issued * (000 kg, eviscerated weight)
 PERMIS D'IMPORTATION SUPPLÉMENTAIRE émis * (000 kg, poids éviscéré)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Shortage	128	0	0	45	377	39	172
To compete	451	542	1,155	1,529	1,357	2,264	2,386
To re-export	13,466	21,006	25,687	25,523	31,973	41,407	55,117
Réexportation							
Subtotal	14,045	21,547	26,843	27,098	33,706	43,710	57,676
Sous-total							

Total Permits

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
United States					43,029	46,234	45,305
Brazil					25,981	24,420	26,208
Thailand					1,361	1,897	2,923
Chili							147
Total des permis	77,394	86,727	95,481	96,103	104,078	116,261	132,258

IMPORT PERMITS Issued under the Tariff Rate Quota * (000 kg, eviscerated weight) - by COUNTRY OF ORIGIN
 PERMIS D'IMPORTATION émis sous le contingent tarifaire * (000 kg, poids éviscéré) - par PAYS D'ORIGINE

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
United States					43,029	46,234	45,305
Brazil					25,981	24,420	26,208
Thailand					1,361	1,897	2,923
Chili							147

Source: International Trade Canada • Commerce International Canada

* Data reflects import permits issued (actual imported amounts may vary)

Les données reflètent les permis d'importation émis (le montant réel des importations peut varier)



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

EXPORTS by PROVINCE (000 kg)
EXPORTATIONS par PROVINCE (000 kg)

	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Que. Qué.	N.B. N.-B.	N.S. N.-É.	P.E.I. Î.-P.-É.	N.L. T.-N.-L.	Nunavut	Canada	
2000	12,291	2,806	259	1,218	31,404	15,582	102	658	0	0	0	64,320	2000
2001	16,287	2,520	475	2,849	34,178	18,090	329	457	25	26	25	75,262	2001
2002	15,430	4,309	477	1,437	38,427	31,426	32	488	0	0	0	92,026	2002
2003	15,512	764	0	834	32,171	29,663	100	58	0	0	0	79,103	2003
2004	8,264	1,526	46	1,512	34,783	29,545	0	16	0	0	52	75,744	2004
2005	22,938	2,400	191	1,588	38,910	36,229	0	161	0	2	0	102,419	2005
2006	22,940	3,624	371	2,964	35,964	43,412	74	672	0	28	0	110,048	2006

Source: Statistics Canada • Statistique Canada

EXPORTS by DESTINATION (000 kg)
EXPORTATIONS par DESTINATION (000 kg)

	United States États Unis	South Africa Afrique du Sud	Hong Kong	Philippines	Macedonia Macédoine	El Salvador	South Korea Corée du Sud	Jamaica Jamaïque	Taiwan Taïwan	Russia Russie	Others Autres	Total	
2000	11,736	4,264	6,815	2,594	25	141	538	1,662	124	2,810	33,610	64,320	2000
2001	17,426	2,958	4,329	2,330	24	739	293	1,470	291	3,870	41,532	75,262	2001
2002	20,780	8,952	3,536	4,390	200	807	567	2,075	2,211	12,042	36,466	92,026	2002
2003	21,985	13,493	5,162	7,598	146	805	715	2,343	699	8,644	17,512	79,103	2003
2004	28,149	4,416	7,370	5,892	1,135	2,006	995	2,260	1,238	4,124	18,159	75,744	2004
2005	31,173	13,948	8,864	11,814	4,852	2,318	537	1,488	3,128	6,562	17,736	102,419	2005
2006	41,631	22,766	9,381	8,880	4,135	3,052	2,779	2,138	1,783	1,776	11,526	110,048	2006

Source: Statistics Canada • Statistique Canada

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



Canadian Chicken SUPPLY and DISPOSITION (000 kg)
APPROVISIONNEMENT et ÉCOULEMENT du poulet au Canada (000 kg)

	Opening Stocks	Production	Imports*	Exports*	Ending Stocks	Consumption	% Change from Previous Year	Per Capita Consumption (kg)	
	Stocks d'ouverture		Importations*	Exportations*	Stocks de fermeture	Consommation	Variation en % de l'an précédent	Consommation par habitant (kg)	
1987	11,038	516,922	36,327	2,652	19,933	541,702	7.4	21.2	1987
1988	19,933	523,008	38,677	804	10,852	569,962	5.2	22.0	1988
1989	10,852	522,737	45,483	646	9,238	569,188	-0.1	21.5	1989
1990	9,238	555,133	49,949	1,088	15,820	597,412	5.0	22.1	1990
1991	15,820	559,522	46,702	4,644	13,880	603,520	1.0	22.2	1991
1992	13,880	562,684	51,916	949	11,052	616,479	2.1	22.3	1992
1993	11,052	601,854	53,448	1,414	11,023	653,917	6.1	23.2	1993
1994	11,023	685,109	57,005	12,836	20,356	720,145	10.1	25.1	1994
1995	20,356	685,894	66,600	33,445	13,850	725,555	0.8	24.8	1995
1996	13,850	713,515	63,525	33,292	19,000	738,598	1.8	24.9	1996
1997	19,000	748,580	67,458	43,764	19,997	771,277	4.4	25.5	1997
1998	19,997	787,831	69,335	58,441	25,842	792,880	2.8	26.3	1998
1999	25,842	847,602	74,545	76,179	22,226	849,585	7.2	27.8	1999
2000	22,226	880,738	92,973	82,940	21,854	891,143	4.9	29.1	2000
2001	21,854	930,145	99,906	95,606 [‡]	29,277	927,022	4.0	30.5	2001
2002	29,277	938,972	102,956	95,956 [‡]	28,947	946,301	2.1	30.7	2002
2003	28,947	934,545	105,727	94,818	23,567	950,834	0.5	30.1	2003
2004	23,567	946,236	124,895	82,937 [‡]	33,069	978,692	2.9	31.1	2004
2005	33,069	981,110	127,311	95,477 [‡]	38,568	1,007,445	2.9	31.4	2005
2006	38,568	973,649	147,082	104,273 [‡]	28,184	1,026,842	1.9	31.8	2006

Source: CFC, Agriculture and Agri-Food Canada, Statistics Canada • PPC, Agriculture et Agroalimentaire Canada, Statistique Canada

* Imports and exports are reported on an eviscerated equivalent basis • Les importations et exportations sont basées sur l'équivalence éviscérée

[‡] estimate • estimation



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

PER CAPITA CONSUMPTION of Various MEATS in Canada (kg)
 CONSOMMATION PAR HABITANT des différentes VIANDES au Canada (kg)

	Chicken Poulet	Beef Bœuf	Veal Veau	Pork Porc	Lamb Agneau	Fowl Poule	Turkey Dindon	Fish Poisson	Total excl. fish/poisson	
1961	10.6	32.0	3.1	24.8	1.6	-	3.5		75.6	1961
1966	10.9	38.1	3.2	23.2	1.8	2.0	4.7		83.8	1966
1971	13.0	39.9	2.0	31.7	1.5	1.6	4.6		94.1	1971
1976	14.4	50.4	2.3	25.2	1.0	1.2	3.9		98.4	1976
1981	16.7	39.9	1.5	31.2	0.7	1.3	4.1		95.3	1981
1986	19.9	38.2	1.6	27.9	0.9	1.1	4.1		93.7	1986
1991	22.2	33.3	1.5	25.9	0.9	1.5	4.5	8.6	89.8	1991
1992	22.3	32.4	1.5	28.4	0.8	2.0	4.6	8.7	91.9	1992
1993	23.2	31.1	1.4	27.6	0.9	1.6	4.4	9.5	90.1	1993
1994	25.1	31.7	1.3	28.4	0.8	1.4	4.4	8.3	93.1	1994
1995	24.8	31.8	1.4	27.8	0.8	1.4	4.3	7.9	92.3	1995
1996	24.9	31.5	1.3	26.0	0.8	1.8	4.1	8.4	90.3	1996
1997	25.5	31.5	1.4	25.4	0.7	2.1	4.2	8.8	90.7	1997
1998	26.3	31.9	1.3	28.7	0.8	2.1	4.3	8.8	95.4	1998
1999	27.8	32.6	1.3	30.1	0.9	1.9	4.2	10.0	98.6	1999
2000	29.1	32.0	1.3	28.7	0.9	1.9	4.3	9.5	98.2	2000
2001	30.5	30.8	1.3	28.9	1.0	1.7	4.2	9.7	98.4	2001
2002	30.7	30.5	1.2	27.8	1.0	1.8	4.3	9.6	97.3	2002
2003	30.1	31.8	1.2	25.1	1.1	1.7	4.1	9.8	95.0	2003
2004	31.1	30.7	1.2	26.6	1.1	1.6	4.4	9.1	96.7	2004
2005	31.4	31.1	1.0	23.0	1.1	1.4	4.5	9.3	93.6	2005
2006	31.8	31.7	1.1	23.3	1.2	1.5	4.4	9.4	95.1	2006

Source: Statistics Canada • Statistique Canada, Catalogue No. 21-020
 Poultry - eviscerated weight basis; Beef, veal, pork, lamb - carcass weight basis; Fish - edible weight •
 Volaille - base poids éviscéré; Bœuf, veau, porc, agneau - base poids carcasse; Poisson - base poids comestible



Chicken Data Booklet I Livret de données sur le poulet

SHARE of MEAT CONSUMPTION in Canada (%)
RÉPARTITION de la CONSOMMATION des VIANDES au Canada (%)

	Chicken Poulet	Beef Bœuf	Veal Veau	Pork Porc	Lamb Agneau	Fowl Poule	Turkey Dindon	Total	
1961	14.0	42.4	4.1	32.9	2.1	-	4.6	100.0	1961
1966	13.0	45.5	3.8	27.7	2.1	2.4	5.6	100.0	1966
1971	13.8	42.4	2.1	33.6	1.5	1.7	4.8	100.0	1971
1976	14.6	51.2	2.4	25.6	1.0	1.2	4.0	100.0	1976
1981	17.5	41.8	1.6	32.7	0.7	1.4	4.3	100.0	1981
1986	21.2	40.8	1.7	29.8	1.0	1.1	4.4	100.0	1986
1991	24.8	37.1	1.6	28.8	1.0	1.7	5.1	100.0	1991
1992	24.3	35.2	1.6	30.9	0.9	2.1	5.0	100.0	1992
1993	25.8	34.5	1.5	30.7	0.9	1.8	4.8	100.0	1993
1994	26.9	34.0	1.4	30.5	0.9	1.5	4.7	100.0	1994
1995	26.9	34.4	1.5	30.1	0.9	1.6	4.7	100.0	1995
1996	27.6	34.8	1.4	28.8	0.8	1.9	4.6	100.0	1996
1997	28.1	34.7	1.5	28.0	0.8	2.3	4.7	100.0	1997
1998	27.6	33.5	1.4	30.1	0.9	2.2	4.5	100.0	1998
1999	28.1	33.1	1.3	30.5	0.9	1.9	4.2	100.0	1999
2000	29.6	32.6	1.3	29.2	1.0	1.9	4.3	100.0	2000
2001	31.0	31.2	1.3	29.4	1.0	1.8	4.3	100.0	2001
2002	31.6	31.3	1.3	28.6	1.1	1.8	4.4	100.0	2002
2003	31.7	33.4	1.3	26.4	1.1	1.8	4.3	100.0	2003
2004	32.2	31.7	1.2	27.6	1.1	1.7	4.5	100.0	2004
2005	33.5	33.2	1.1	24.6	1.2	1.5	4.8	100.0	2005
2006	33.4	33.4	1.1	24.5	1.3	1.6	4.7	100.0	2006

Source: Statistics Canada • Statistique Canada

www.poulet.ca



Average PRODUCER PRICES for Broilers (¢/kg, live weight)
Moyenne des PRIX AUX PRODUCTEURS pour le poulet à griller (¢/kg, poids vivant)

	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask. Sask.	Man. Man.	Ont. Ont.	Que. Qué.	N.B. N.-B.	N.S. N.-É.	N.L. T.-N.-L.	Weighted Average Moyenne pondérée	
1984	120.4	121.9	121.7	117.9	118.1	115.1	-	122.9	139.3	118.4	1984
1985	116.7	112.8	111.9	107.8	108.6	103.2	115.6	112.9	138.1	108.9	1985
1986	111.9	111.4	110.1	106.8	109.4	107.8	116.6	114.7	137.9	110.0	1986
1987	109.7	111.1	110.6	104.6	104.6	102.8	113.3	111.9	136.3	106.3	1987
1988	110.6	109.5	110.4	109.1	112.7	107.6	120.2	118.1	137.9	111.2	1988
1989	120.3	123.6	119.1	115.4	122.5	120.1	128.2	126.3	150.5	121.9	1989
1990	119.8	122.1	118.0	114.6	120.6	120.4	128.1	126.0	147.5	121.0	1990
1991	117.8	118.3	113.3	108.8	116.6	114.7	122.6	120.1	144.6	116.6	1991
1992	114.4	115.4	111.8	109.8	115.0	113.6	120.8	118.7	144.9	114.9	1992
1993	114.6	116.0	112.8	111.0	116.1	116.2	122.7	121.2	144.9	116.4	1993
1994	110.3	109.5	106.8	105.6	110.4	107.9	115.6	114.8	147.2	110.1	1994
1995	110.3	108.1	106.4	105.5	108.7	108.8	111.2	113.7	148.1	109.6	1995
1996	128.5	124.7	123.9	123.0	124.3	124.6	129.7	129.2	163.5	125.9	1996
1997	129.7	124.9	124.6	124.1	124.7	125.0	130.9	129.4	158.8	126.3	1997
1998	125.5	120.9	120.8	119.8	121.0	121.0	127.4	125.3	148.7	122.3	1998
1999	118.1	113.3	112.8	112.3	113.3	113.3	119.4	118.5	138.7	114.7	1999
2000	115.6	112.5	112.0	111.4	113.4	113.4	119.7	117.7	127.3	114.0	2000
2001	120.9	118.3	117.9	117.4	118.7	118.7	125.1	123.0	127.3	119.4	2001
2002	116.2	114.0	113.5	113.0	113.7	113.7	119.1	118.7	127.3	114.6	2002
2003	122.5	119.7	119.2	118.7	119.7	119.7	126.0	124.1	127.3	120.5	2003
2004	124.4	122.1	122.0	121.4	121.2	121.2	129.1	128.5	127.3	122.3	2004
2005	122.5	119.7	119.4	118.4	118.2	118.2	124.8	122.7	127.3	119.5	2005
2006	117.4	114.6	114.6	113.6	113.1	113.1	119.7	118.9	127.3	114.5	2006

Source: CFC, using provincial board information • Les données utilisées par les PPC proviennent des offices provinciaux

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



Average PROCESSOR PRICES for Broilers (¢/kg, eviscerated weight)

Moyenne des PRIX AUX TRANSFORMATEURS pour le poulet à griller (¢/kg, poids éviscéré)

	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask. Sask.	Man. Man.	Ont. Ont.	Que. Qué.	N.B. N.-B.	Weighted Average Moyenne pondérée	
1991	-	247.8	265.5	314.0	238.0	241.5	270.9	245.5	1991
1992	-	245.3	-	271.4	241.0	241.2	260.5	244.1	1992
1993	-	249.7	-	274.5	-	250.8	281.9	254.6	1993
1994	-	249.0	-	267.0	-	219.0	235.8	229.5	1994
1995	-	242.1	-	269.3	-	225.3	234.5	232.8	1995
1996	-	271.3	-	-	-	262.8	278.8	265.9	1996
1997	-	288.1	-	-	-	257.5	276.4	264.7	1997
1998	-	273.3	-	-	-	254.5	269.0	259.7	1998
1999	-	265.1	-	-	-	236.7	260.6	244.9	1999
2000	-	259.5	-	-	-	233.0	261.6	241.1	2000
2001	-	282.3	-	-	-	245.6	283.4	256.6	2001
2002	-	271.8	-	-	-	235.4	294.5	247.7	2002
2003	-	304.6	-	-	-	-	311.9	306.3	2003
2004	-	324.8	-	-	-	-	317.2	323.0	2004
2005	-	322.2	-	-	-	-	-	322.2	2005
2006	-	336.0	-	-	-	-	-	336.0	2006

Source: CFC & Agriculture and Agri-Food Canada • PPC & Agriculture et Agroalimentaire Canada

WHOLESALE PRICE SERIES (¢/kg, eviscerated weight)*

MODÈLE DE PRIX DE GROS (¢/kg, poids éviscéré)*

	Leg Complex Indice cuisses	Wing Complex Indice ailes	Breast Complex Indice poitrines	Whole Bird Complex Indice poulets entiers	Market Composite Indice composite du marché	
2003	171.4	333.6	480.4	267.0	273.5	2003
2004	179.0	444.6	567.3	292.1	312.6	2004
2005	192.6	351.7	436.5	273.2	273.1	2005
2006	200.1	395.5	443.1	278.0	278.3	2006

Source: EMI (Express Markets, Inc.) - a commodities reporting service • un service de reportage des marchandises

*Based on invoice data provided by eight (at present) Canadian processors covering a significant portion of the total Canadian wholesale volume.

*Présentement, le modèle prend appui sur les données relevées à même les factures de huit transformateurs du Canada et couvre un pourcentage important du volume du marché de gros canadien.



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

Average RETAIL PRICES for Broilers (¢/kg, eviscerated weight)
Moyenne des PRIX DE DÉTAIL pour le poulet à griller (¢/kg, poids éviscéré)

	Vancouver	Edmonton	Regina	Winnipeg	Toronto	Montréal	Fredericton	Halifax	Charlottetown	St. John's	Weighted Average	
	B.C. C.-B.	Alta. Alb.	Sask. Sask.	Man. Man.	Ont. Ont.	Que. Qué.	N.B. N.-B.	N.S. N.-É.	P.E.I. Î.-P.-É.	N.L. T.-N.-L.	Moyenne pondérée	
1984	347.3	371.6	359.7	345.4	336.5	327.6	-	312.9	-	-	337.9	1984
1985	330.3	379.9	361.7	319.5	343.6	278.4	-	-	-	-	322.1	1985
1986	316.7	387.6	307.9	323.1	377.5	346.1	-	-	-	-	355.7	1986
1987	310.1	422.0	350.1	335.4	401.2	364.8	-	-	-	-	376.1	1987
1988	290.3	410.1	355.6	363.5	414.7	385.2	-	380.0	-	-	385.3	1988
1989	296.2	419.7	403.0	395.3	436.8	438.9	-	418.2	-	-	416.5	1989
1990	296.4	434.9	402.2	402.7	473.0	436.4	-	419.9	-	-	428.3	1990
1991	316.8	424.5	389.1	402.8	486.4	410.8	436.6	432.6	429.2	477.6	427.3	1991
1992	371.0	428.3	388.2	401.4	449.5	399.1	431.5	439.0	425.4	473.3	417.8	1992
1993	392.3	403.3	391.9	394.5	465.1	393.5	436.6	453.9	438.1	476.7	422.8	1993
1994	401.1	381.2	389.2	388.3	366.9	374.3	430.8	397.7	399.9	415.9	380.2	1994
1995	386.7	358.6	397.6	380.5	388.9	363.1	397.7	323.4	333.2	419.6	376.4	1995
1996	436.4	419.6	432.5	424.5	383.6	402.8	402.1	418.8	399.1	448.4	405.2	1996
1997	459.4	446.7	449.6	464.5	381.7	412.7	437.3	483.7	448.7	476.3	419.1	1997
1998	446.9	423.1	380.0	442.0	376.9	408.7	476.3	471.7	480.6	475.6	411.1	1998
1999	492.8	456.3	393.9	442.8	379.5	395.9	474.6	471.6	490.2	475.0	419.2	1999
2000	547.6	502.3	406.1	-	387.3	399.4	487.2	490.2	494.1	482.3	436.6	2000
2001	580.3	528.0	433.9	-	412.8	410.3	484.8	-	505.8	488.8	455.3	2001
2002	598.0	587.1	459.6	-	437.0	405.0	494.3	-	503.9	469.4	470.4	2002
2003	576.1	600.9	443.4	-	466.2	413.3	504.7	-	520.8	510.0	482.9	2003
2004	576.6	599.7	468.0	-	504.4	495.7	538.2	-	569.6	543.4	521.7	2004
2005	603.8	602.4	498.4	-	520.7	508.9	548.5	-	581.7	585.7	540.4	2005
2006	568.8	598.2	464.6	-	515.9	490.0	555.3	-	-	581.9	524.7	2006

Source: CFC & Agriculture and Agri-Food Canada • PPC & Agriculture et Agroalimentaire Canada

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



Average RETAIL PRICES for Selected PARTS (\$/kg, eviscerated weight)
Moyenne des PRIX DE DÉTAIL pour les DÉCOUPES sélectionnées (\$/kg, poids éviscéré)

	Vancouver B.C. C.-B.	Edmonton Alta. Alb.	Regina Sask. Sask.	Winnipeg Man. Man.	Toronto Ont. Ont.	Montréal Que. Qué.	Fredericton N.B. N.-B.	Halifax N.S. N.-É.	Charlottetown P.E.I. Î.-P.-É.	St. John's N.L. T.-N.-L.	Weighted Average Moyenne pondérée	
Breasts												Poitrines
2002	-	14.26	13.99	-	12.00	12.60	17.40	-	16.07	13.35	12.80	2002
2003	-	15.00	-	15.24	12.51	13.18	17.38	-	16.84	-	13.37	2003
2004	-	15.08	-	15.40	15.21	14.73	17.81	-	17.48	-	15.14	2004
2005	-	14.69	-	-	15.29	13.81	17.65	-	17.46	-	14.76	2005
2006	-	15.13	-	-	14.59	13.84	17.04	-	-	-	14.35	2006
Wings												Ailes
2003	7.05	7.26	6.32	7.42	5.94	6.74	7.22	-	7.09	7.08	6.60	2003
2004	7.18	7.23	6.39	7.60	7.26	6.46	7.42	-	7.87	7.99	7.01	2004
2005	6.99	7.18	6.25	-	7.25	7.79	8.47	-	8.09	8.56	7.38	2005
2006	6.96	7.39	6.29	-	6.90	7.54	8.66	-	-	8.68	7.20	2006
Legs												Cuissos
2003	4.39	5.01	3.40	-	3.97	3.84	5.10	-	5.06	4.97	4.13	2003
2004	4.19	4.13	2.65	-	3.18	3.66	5.74	-	5.63	5.70	3.67	2004
2005	5.83	5.85	3.87	-	4.29	-	5.96	-	5.94	6.01	4.96	2005
2006	5.57	4.39	5.11	-	4.49	-	5.89	-	-	5.98	4.85	2006
Drums												Pilons
2003	5.64	5.74	4.64	5.99	4.29	3.93	5.29	-	5.39	5.31	4.67	2003
2004	6.19	5.99	5.10	6.29	4.80	4.22	5.84	-	5.97	6.12	5.06	2004
2005	6.08	5.79	4.88	-	4.95	4.11	6.15	-	6.09	6.24	5.03	2005
2006	5.36	5.38	4.38	-	4.98	4.18	6.42	-	-	6.30	4.88	2006

Source: CFC & Agriculture and Agri-Food Canada • PPC & Agriculture et Agroalimentaire Canada



CONSUMER PRICE INDEX for Chicken and Other Items (1992 = 100)
L'INDICE des PRIX à la CONSOMMATION pour le poulet et autres articles (1992 = 100)

	Chicken	Beef	Pork	Turkey	Fish & Seafood	Food	All Items
	Poulet	Bœuf	Porc	Dindon	Poisson et fruits de mer.	Aliments	Ensemble
1984	77.9	81.7	78.6	83.5	71.2	76.6	72.1
1985	74.7	83.8	80.7	92.1	74.0	78.8	75.0
1986	81.3	85.6	93.7	95.8	77.1	82.8	78.1
1987	86.3	93.4	102.1	96.3	84.5	86.4	81.5
1988	87.4	94.8	97.1	97.6	91.7	88.7	84.8
1989	97.5	96.9	98.7	97.9	95.2	92.0	89.0
1990	102.6	100.6	107.5	100.5	94.4	95.8	93.3
1991	100.4	101.3	105.0	100.7	96.9	100.4	98.5
1992	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1993	102.1	105.4	103.9	103.2	104.8	101.7	101.8
1994	97.0	106.2	105.8	105.2	104.8	102.1	102.0
1995	96.7	105.9	108.4	103.3	108.7	104.5	104.2
1996	105.6	101.3	117.1	106.7	107.7	105.9	105.9
1997	109.0	102.3	122.6	108.5	107.9	107.6	107.6
1998	108.2	102.2	111.6	111.1	111.0	108.3	108.6
1999	110.4	104.4	105.4	118.5	117.4	110.7	110.5
2000	110.6	111.3	112.1	123.9	118.3	112.2	113.5
2001	116.2	128.2	122.4	129.4	122.5	117.2	116.4
2002	116.7	132.8	118.8	131.4	123.2	120.3	119.0
2003	123.6	133.8	118.9	131.7	122.8	122.4	122.3
2004	133.1	138.4	125.7	135.5	122.0	124.9	124.6
2005	133.3	141.0	126.4	142.7	121.7	128.0	127.3
2006	133.8	141.1	119.9	142.3	120.7	131.0	129.9

Source: Statistics Canada • Statistique Canada, Catalogue No. 62-001

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



U.S. Chicken SUPPLY and DISPOSITION (000,000 kg)
APPROVISIONNEMENT et ÉCOULEMENT du poulet aux É.-U. (000 000 kg)

	Opening Stocks Stocks d'ouverture	Production	Imports Importations	Exports Exportations	Ending Stocks Stocks de fermeture	Consumption Consommation	% Change from Previous Year Variation en % de l'an précédent	Per Capita Consumption (kg) Consommation par habitant (kg)	
1984	46	5,861	0	185	58	5,664	4.9	24.0	1984
1985	58	6,132	0	189	72	5,929	4.7	24.9	1985
1986	72	6,432	0	257	81	6,166	4.0	25.6	1986
1987	81	6,991	0	341	92	6,639	7.7	27.3	1987
1988	92	7,261	0	347	81	6,925	4.3	28.3	1988
1989	81	7,814	0	442	100	7,353	6.2	29.7	1989
1990	100	8,360	0	519	110	7,831	6.5	31.3	1990
1991	110	8,886	1	572	136	8,289	5.8	32.7	1991
1992	136	9,482	0	676	167	8,775	5.9	34.2	1992
1993	167	9,986	0	892	162	9,099	3.7	35.0	1993
1994	162	10,735	0	1,304	208	9,385	3.1	35.7	1994
1995	208	11,262	0	1,766	254	9,450	0.7	35.5	1995
1996	254	11,849	2	2,005	291	9,809	3.8	36.4	1996
1997	291	12,266	2	1,997	275	10,286	4.9	37.7	1997
1998	275	12,525	2	1,978	323	10,502	2.1	38.0	1998
1999	323	13,367	2	2,080	361	11,251	7.1	40.3	1999
2000	361	13,703	3	2,231	362	11,474	2.0	40.6	2000
2001	362	14,033	6	2,520	323	11,558	0.7	40.5	2001
2002	323	14,467	6	2,180	346	12,269	6.2	42.5	2002
2003	346	14,696	6	2,232	276	12,540	2.2	43.0	2003
2004	276	15,286	12	2,170	324	13,080	4.3	44.5	2004
2005	324	15,870	15	2,360	419	13,430	2.7	45.2	2005
2006	419	16,043	21	2,391	338	13,754	2.4	45.9	2006

Source: United States Department of Agriculture (USDA) • United States Department of Agriculture (USDA)



PER CAPITA CONSUMPTION of Various Meats in the U.S. (kg)
 CONSOMMATION PAR HABITANT des différentes viandes aux É.-U. (kg)

	Chicken Poulet	Beef Bœuf	Veal Veau	Pork Porc	Lamb Agneau	Fowl Poule	Turkey Dindon	Total	
1965	13.5	45.8	2.4	30.8	1.7	-	3.4	97.6	1965
1970	16.7	51.9	1.4	33.1	1.5	1.7	3.7	110.0	1970
1975	16.6	54.0	1.9	25.3	0.9	1.2	3.8	103.7	1975
1980	21.3	46.9	0.8	33.5	0.7	1.0	4.7	108.9	1980
1985	24.9	48.5	1.0	30.2	0.7	1.0	5.3	111.6	1985
1990	31.3	43.6	0.6	29.1	0.7	0.9	8.0	114.2	1990
1991	32.7	43.1	0.5	29.3	0.7	0.9	8.1	115.3	1991
1992	34.2	42.8	0.5	30.8	0.7	0.8	8.1	117.9	1992
1993	35.0	41.8	0.5	30.3	0.7	0.8	8.0	117.1	1993
1994	35.7	43.3	0.5	30.7	0.6	0.7	8.0	119.5	1994
1995	35.5	43.4	0.5	30.2	0.6	0.7	8.0	118.9	1995
1996	36.4	43.5	0.6	28.2	0.6	0.4	8.3	118.0	1996
1997	37.7	42.6	0.6	28.0	0.6	0.2	7.8	117.5	1997
1998	38.0	43.2	0.4	30.1	0.6	0.2	8.0	120.5	1998
1999	40.3	43.7	0.4	30.8	0.6	0.3	8.0	124.1	1999
2000	40.6	43.9	0.4	29.9	0.6	0.5	7.9	123.8	2000
2001	40.5	43.0	0.3	29.4	0.6	0.5	8.0	122.3	2001
2002	42.5	43.9	0.3	30.1	0.6	0.7	8.0	126.1	2002
2003	43.0	42.1	0.3	30.4	0.5	0.5	7.7	124.6	2003
2004	44.5	42.8	0.3	29.8	0.5	0.5	7.7	126.0	2004
2005	45.2	42.8	0.3	29.2	0.5	0.5	7.7	126.2	2005
2006	45.9	42.8	0.2	28.6	0.5	0.5	7.7	126.2	2006

Source: United States Department of Agriculture (USDA) • United States Department of Agriculture (USDA)

Poultry - eviscerated weight basis; Beef, veal, pork, lamb - carcass weight basis •
 Volaille - base poids éviscéré; Bœuf, veau, porc, agneau - base poids carcasse



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

SHARE of Meat CONSUMPTION in the U.S. (%)
RÉPARTITION de la CONSOMMATION des viandes aux É.-U. (%)

	Chicken Poulet	Beef Bœuf	Veal Veau	Pork Porc	Lamb Agneau	Fowl Poule	Turkey Dindon	Total	
1965	13.8	46.9	2.5	31.6	1.7	-	3.5	100.0	1965
1970	15.2	47.2	1.3	30.1	1.4	1.5	3.4	100.0	1970
1975	16.0	52.1	1.8	24.4	0.9	1.2	3.7	100.0	1975
1980	19.6	43.1	0.7	30.8	0.6	0.9	4.3	100.0	1980
1985	22.3	43.5	0.9	27.1	0.6	0.9	4.7	100.0	1985
1990	27.4	38.2	0.5	25.5	0.6	0.8	7.0	100.0	1990
1991	28.4	37.4	0.4	25.4	0.6	0.8	7.0	100.0	1991
1992	29.0	36.3	0.4	26.1	0.6	0.7	6.9	100.0	1992
1993	29.9	35.7	0.4	25.9	0.6	0.7	6.8	100.0	1993
1994	29.9	36.2	0.4	25.7	0.5	0.6	6.7	100.0	1994
1995	29.8	36.5	0.4	25.4	0.5	0.6	6.7	100.0	1995
1996	30.8	36.9	0.5	23.9	0.5	0.3	7.0	100.0	1996
1997	32.1	36.3	0.5	23.8	0.5	0.2	6.6	100.0	1997
1998	31.6	35.8	0.3	25.0	0.5	0.2	6.6	100.0	1998
1999	32.5	35.2	0.3	24.8	0.5	0.2	6.4	100.0	1999
2000	32.8	35.5	0.3	24.1	0.5	0.4	6.4	100.0	2000
2001	33.1	35.2	0.2	24.0	0.5	0.4	6.5	100.0	2001
2002	33.7	34.8	0.2	23.9	0.5	0.6	6.3	100.0	2002
2003	34.6	33.8	0.3	24.4	0.4	0.4	6.2	100.0	2003
2004	35.3	33.9	0.2	23.7	0.4	0.4	6.1	100.0	2004
2005	35.8	33.9	0.2	23.2	0.4	0.4	6.1	100.0	2005
2006	36.4	33.9	0.2	22.7	0.4	0.4	6.1	100.0	2006

Source: United States Department of Agriculture (USDA) • United States Department of Agriculture (USDA)



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

Average U.S. Chicken PRICES – Whole Bird (US ¢/lb)
Moyenne des PRIX du poulet aux É.-U. – Poulet entier (¢ US / lb)

	Farm Price (live weight) Prix à la ferme (poids vivant)	Wholesale – Ready to Cook (RTC) * Prix de gros éviscéré *	Average Retail Price Prix moyen de détail	
1984	33.2	55.6	81.0	1984
1985	30.2	50.8	76.3	1985
1986	34.5	56.9	83.5	1986
1987	28.3	47.4	78.5	1987
1988	34.0	56.3	85.4	1988
1989	38.0	59.0	92.7	1989
1990	32.4	54.8	89.9	1990
1991	30.9	52.0	88.0	1991
1992	31.8	52.6	86.9	1992
1993	34.4	55.2	89.0	1993
1994	35.0	55.7	90.1	1994
1995	34.4	56.4	91.7	1995
1996	38.1	61.2	97.3	1996
1997	37.7	58.8	100.2	1997
1998	39.3	63.0	104.4	1998
1999	37.1	58.1	105.6	1999
2000	33.6	56.2	107.1	2000
2001	39.3	59.1	110.5	2001
2002	30.5	55.5	107.4	2002
2003	34.6	62.0	103.4	2003
2004	44.6	74.1	107.0	2004
2005	43.6	70.8	105.6	2005
2006	38.6	64.4	104.9	2006

Source: United States Department of Agriculture (USDA)
 • United States Department of Agriculture (USDA)
 U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics
 • U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics

* 12-city composite weighted average
 • Selon la moyenne pondérée de 12 villes

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



U.S. CONSUMER PRICE INDEX for Chicken and Other Items (1982 - 1984 = 100)
 L'INDICE des PRIX à la CONSOMMATION pour le poulet et autres articles aux É.-U. (1982 - 1984 = 100)

	Fresh Whole Chicken Poulet entier frais	Chicken Parts Morceaux de poulet	Beef & Veal Bœuf et Veau	Pork Porc	Fish & Seafood Poisson et fruits de mer	Food Aliments	All Items Ensemble	
1984	109.0	108.4	100.3	98.8	102.5	103.2	103.9	1984
1985	104.5	104.6	98.2	99.1	107.5	105.6	107.6	1985
1986	115.4	114.6	98.8	107.2	117.4	109.0	109.6	1986
1987	113.3	114.4	106.3	116.0	129.9	113.5	113.6	1987
1988	125.1	123.3	112.1	112.5	137.4	118.2	118.3	1988
1989	137.1	135.7	119.3	113.2	143.6	125.1	124.0	1989
1990	134.9	135.9	128.8	129.8	146.7	132.4	130.7	1990
1991	131.7	134.7	132.4	134.1	148.3	136.3	136.2	1991
1992	131.9	134.4	132.3	127.8	151.7	137.9	140.3	1992
1993	138.0	140.1	137.1	131.7	156.6	140.9	144.5	1993
1994	140.1	145.6	136.0	133.9	163.7	144.3	148.2	1994
1995	142.2	146.0	134.9	134.8	171.6	148.4	152.4	1995
1996	152.6	155.0	134.5	148.2	173.1	153.3	156.9	1996
1997	158.5	157.4	136.8	155.9	177.1	157.3	160.5	1997
1998	159.6	157.2	136.5	148.5	181.7	160.7	163.0	1998
1999	161.8	158.8	139.2	145.9	185.3	164.1	166.6	1999
2000	162.9	157.7	148.1	156.5	190.4	167.8	172.2	2000
2001	168.0	163.1	160.5	162.4	191.1	173.1	177.1	2001
2002	169.1	166.5	160.6	161.8	188.1	176.2	179.9	2002
2003	165.8	170.0	175.1	164.9	190.0	180.0	184.0	2003
2004	182.4	183.0	195.3	174.2	194.3	186.2	188.9	2004
2005	186.7	186.9	200.4	177.7	200.1	190.7	195.3	2005
2006	184.0	180.0	202.1	177.3	209.5	195.2	201.6	2006

U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics • U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

The TEN LEADING Chicken PRODUCING COUNTRIES
(000,000 kg)
Les DIX PLUS IMPORTANTS PAYS PRODUCTEURS de poulet
(000 000 kg)

	2002	2003	2004	2005	2006	
United States	14,467	14,696	15,286	15,870	16,043	États-Unis
China	9,558	9,898	9,998	10,200	10,350	Chine
Brazil	7,449	7,645	8,408	9,350	9,355	Brésil
Eur. Union	7,788	7,512	7,627	7,804	7,625	Union europ.
Mexico	2,157	2,280	2,389	2,498	2,576	Mexique
India	1,400	1,500	1,650	1,900	2,000	L'Inde
Argentina	640	750	910	1,030	1,210	Argentine
Japan	1,107	1,127	1,124	1,166	1,195	Japon
Russia		560	650	900	1,180	Russie
Thailand	1,275	1,340	900	950	1,100	Thaïlande
Canada (11 th)	939	935	946	981	974	(11 ^e) Canada

Source: United States Department of Agriculture (USDA) •
United States Department of Agriculture (USDA)

COUNTRIES with the HIGHEST PER CAPITA CONSUMPTION of
Chicken (kg)
Les PAYS où la CONSOMMATION de poulet PAR HABITANT est
la PLUS ÉLEVÉE (kg)

	2002	2003	2004	2005	2006	
U.A.E.	51.9	59.2	70.5	71.0	60.3	É.A.U
United States	42.5	43.0	44.5	45.2	45.9	États-Unis
Kuwait	41.7	49.5	54.5	42.8	43.0	Koweït
Hong Kong	33.3	31.1	37.6	38.8	38.8	Hong Kong
Malaysia	36.4	37.7	37.2	38.5	38.3	Malaisie
Brazil	32.6	31.5	32.5	35.5	36.4	Brésil
Saudi Arabia	33.3	35.9	34.5	38.3	36.0	Arabie S.
Australia	31.5	30.6	31.9	34.3	35.8	Australie
Canada	30.7	30.1	31.1	31.4	31.8	Canada
Taiwan	28.1	27.8	28.5	29.3	29.5	Taiwan

Source: Estimates based on United States Department of Agriculture (USDA) data •
Estimations basées sur les données du USDA

Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet



The TEN LEADING Chicken IMPORTING COUNTRIES (000,000 kg)
Les DIX PLUS IMPORTANTS IMPORTATEURS de poulet (000 000 kg)

	2002	2003	2004	2005	2006	
Russia	1,208	1,081	1,016	1,225	1,189	Russie
Japan	744	695	582	748	740	Japon
Eur. Union	500	588	466	549	525	Union europ.
Saudi Arabia	391	452	429	484	434	Arable S.
Mexico	267	338	326	374	430	Mexique
China	436	453	174	219	343	Chine
Hong Kong	164	154	244	222	234	Hong Kong
South Africa	80	125	154	189	225	Afrique du Sud
Canada	103	106	125	127	147	Canada
U.A.E.	133	154	158	167	137	É.A.U.

Source: United States Department of Agriculture (USDA) •
United States Department of Agriculture (USDA)

The TEN LEADING Chicken EXPORTING COUNTRIES (000,000 kg)
Les DIX PLUS IMPORTANTS EXPORTATEURS de poulet (000 000 kg)

	2002	2003	2004	2005	2006	
Brazil	1,577	1,903	2,416	2,739	2,502	Brésil
United States	2,180	2,292	2,170	2,360	2,391	États-Unis
Eur. Union	871	788	813	757	770	Union europ.
China	438	388	241	331	322	Chine
Thailand	427	485	200	240	261	Thaïlande
Canada	96	95	83	95	104	Canada
Argentina	23	39	66	84	90	Argentine
Kuwait	1	3	24	97	38	Koweït
Australia	15	15	13	14	14	Australie
Saudi Arabia	20	20	10	10	10	Arable S.

Source: United States Department of Agriculture (USDA) •
United States Department of Agriculture (USDA)



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

GLOSSARY

Allocation: The allocation by CFC to a province for a period fixing the quantity of chicken that may be marketed by producers of that province in interprovincial and export trade.

Consumer Price Index (CPI): An index of consumer-related purchase prices.

Consumption: Total domestic consumption in a given time period, includes domestic production, imports of chicken products and any chicken products that are moved into the market from frozen stocks and excludes any exports and chicken products that move into frozen inventories. Per capita consumption also includes an estimate for on-farm consumption.

Ending Stocks: Level of frozen inventories at the end of the month or year.

Farm Cash Receipts (FCR): The cash income received from the sale of agricultural commodities as well as direct program payments made to support the agricultural sector.

Further Processing: The production of value-added or specialized chicken products such as skinned and deboned breasts, nuggets, TV dinners and pot pies.

Opening Stocks: Level of frozen inventories at the beginning of the month or year.

Period: Periods were established by CFC for production quota allocation. In 2006:

A-69	December 11, 2005	-	February 4, 2006
A-70	February 5, 2006	-	April 1, 2006
A-71	April 2, 2006	-	May 27, 2006
A-72	May 28, 2006	-	July 22, 2006
A-73	July 23, 2006	-	September 16, 2006
A-74	September 17, 2006	-	November 11, 2006
A-75	November 12, 2006	-	January 6, 2007

Processor Price: Price paid to processors by their buyers for chicken (per kg, eviscerated weight).

Producer Price: Price paid to producers by processors for chicken (per kg, live weight).

Retail Price: Price paid by consumers for chicken, including specials (per kg, eviscerated weight).

Supplementary Imports: Imports requiring a special import permit to accommodate temporary market shortages, granted by Foreign Affairs and International Trade.

Tariff Rate Quota (TRQ): Annual volume of imports of chicken and chicken products allowed into Canada at in-quota tariff rates. The TRQ, which is equal to 7.5% of the previous year's production, is administered through permits issued by International Trade Canada.



GLOSSAIRE

Allocation : L'allocation faite à une province par les PPC pour une période déterminée, de la quantité de poulets que peuvent commercialiser les producteurs de cette province dans le commerce interprovincial et d'exportation.

Consommation : Le total de la consommation nationale de poulet au cours d'une période donnée, comprend la production nationale, les importations de produits du poulet et les inventaires de poulet congelé réintroduits sur le marché. Les exportations de poulets et les produits qui s'ajoutent aux inventaires congelés n'en font pas partie. La consommation par habitant inclue un nombre approximatif de la consommation à la ferme.

Contingent tarifaire (C.T.) : Volume annuel d'importations autorisées au Canada frappé de faibles taux de droit à l'intérieur de l'engagement d'accès. Le contingent tarifaire, qui correspond à 7,5 % de la production de l'année précédente, est géré par le biais de permis émis par le Commerce international Canada.

Importations supplémentaires : Importations nécessitant un permis spécial émis par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour combler une pénurie temporaire sur le marché.

Indice des prix à la consommation (IPC) : Un indice des prix d'achat reliés à la consommation.

Période : Les périodes furent établies par les PPC pour l'allocation des contingents de production. En 2006 :

A-69	11 décembre 2005	-	4 février 2006
A-70	5 février 2006	-	1 ^{er} avril 2006
A-71	2 avril 2006	-	27 mai 2006
A-72	28 mai 2006	-	22 juillet 2006
A-73	23 juillet 2006	-	16 septembre 2006
A-74	17 septembre 2006	-	11 novembre 2006
A-75	12 novembre 2006	-	6 janvier 2007

Prix au producteur : Le prix versé aux producteurs par les transformateurs par kilogramme de poulet (sur la base du poids vivant).

Prix au transformateur : Le prix versé aux transformateurs par leurs acheteurs pour les produits de poulet (sur la base du poids éviscéré).

Prix de détail : Le prix que payent les consommateurs pour les produits de poulet, incluant les articles en réclame (sur la base du poids éviscéré).

Recettes monétaires agricoles (RMA) : Le revenu monétaire découlant de la vente de produits agricoles et les programmes de paiements directs à titre de soutien au secteur agricole.

Stocks de clôture : Niveau des inventaires de poulet congelé, à la fin d'un mois ou d'une année.

Stocks d'ouverture : Niveau des inventaires de produit congelé, au début d'un mois ou d'une année.

Surtransformation : La production de produits de poulet spécialisés ou à valeur ajoutée comme les poitrines sans peau et désossées, les croquettes, les repas T.V. congelés, et les petits pâtés.



Chicken Data Booklet | Livret de données sur le poulet

Notes

www.poulet.ca

www.chicken.ca



*Chicken Farmers
of Canada*

*Les Producteurs de
poulet du Canada*

PIÈCE « C »

Ceci est la pièce « C » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Anette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



**FORMULE DE CONVERSION ET DÉTAILS DES CALCULS EFFECTUÉS PAR
MONSIEUR THOMAS SOUCY**

Section I – Les facteurs de conversion et les données de base

Production de Westco (2007) : 186 230 poulets par semaine. Source : Affidavit Tavares, para. 74

Production de Westco (2006) : 176 074 poulets par semaine, soit 13 459 174 kilogrammes (poids éviscéré) ou 18 311 801 kilogrammes (poids vif) et 9 155 900 poulets par année.

Poids moyen d'un poulet : 2 kilogrammes. Source : Affidavit Tavares, para. 28

Ce poids moyen est utilisé afin de simplifier les données et les rendre comparables à celles utilisées dans l'Affidavit Tavares. Cependant, le commerce du poulet et le calcul des quotas se fait généralement par kilogrammes et non par nombre de poulets en raison du fait que certains types de poulets comme les poulets à rôtir peuvent avoir un poids moyen supérieur à deux kilos. Il ne s'agit donc pas de données exactes lorsque nous mentionnons le nombre de poulets par année ou par semaine. Toutefois, le nombre de kilogrammes, lui, est exact.

Tableau 1 : Ratio de conversion du poids de poulets éviscérés en poids vif (poulets vivants)

Province	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nouveau-Brunswick (« NB »)	0.7357	0.7361	0.7354	0.7351	0.7350	0.7350
Québec (« QC »)	0.7363	0.7363	0.7364	0.7365	0.7366	0.7368
Nouvelle-Écosse (« NE »)	0.7358	0.7355	0.7353	0.7353	0.7353	0.7354
Ile-du-Prince-Édouard (« IPE »)	0.7350	0.7350	0.7350	0.7341	0.7350	0.7350
Ontario (« On »)	0.7374	0.7373	0.7371	0.7370	0.7374	0.7377
Canada (« CAN »)	0.7362	0.7362	0.7361	0.7362	0.7363	0.7364

Source : Éleveurs de poulet du Nouveau-Brunswick, 1^{er} avril 2008

Section II – Calcul de la production des provinces et du Canada

Tableau 2 : Production annuelle du Canada et des provinces en 2006 (poids éviscéré en kilogrammes)

Province	Nouveau-Brunswick	Québec	Nouvelle-Écosse	Ile-du-Prince-Édouard	Canada
Poids	26 432 000	265 824 000	32 941 000	3 472 000	973 649 000

Source : Les producteurs de poulet du Canada, Livret de données sur le poulet 2007, page 6, pièce « B » au soutien de l’Affidavit Soucy.

Production du Québec et des Maritimes en 2006 (poids éviscéré en kilogrammes) :

328 669 000 kilogrammes

Calcul : 26 432 000 (NB) + 265 824 000 (QC) + 32 941 000 (NE) + 3 472 000 (IPE) = 328 669 000 kilogrammes

Tableau 3 : Production hebdomadaire en nombre de poulets (2006)

Province	Nouveau-Brunswick	Québec	Nouvelle-Écosse	Ile-du-Prince-Édouard	Canada
Poulets par semaine	345 787	3 469 997	430 763	45 421	12 714 939

Détail des calculs :

(1) production annuelle en kilogrammes éviscérés (tableau 2) ÷ facteur de conversion provincial de 2006 (Tableau 1) = poids vif annuel.

(2) Poids vif annuel ÷ poids moyen d’un poulet (2 kilogrammes) = nombre de poulets produits annuellement.

(3) Nombre de poulets produits annuellement ÷ nombre de semaine dans une année (52) = production hebdomadaire de poulets.

Nouveau-Brunswick :

(1) 26 432 000 ÷ 0.7530 = 35 961 904 kilogrammes par année (poids vif)

(2) 35 961 904 ÷ 2 = 17 980 952 poulets par année

(3) 17 980 952 ÷ 52 = **345 787 poulets par semaine**

Québec :

(1) 265 824 000 ÷ 0.7366 = 360 879 717 kilogrammes par année (poids vif)

(2) 360 879 717 ÷ 2 = 180 439 858 poulets par année

(3) 180 439 858 ÷ 52 = **3 469 997 poulets par semaine**

Nouvelle-Écosse :

- (1) $32\,941\,000 \div 0.7353 = 44\,799\,401$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $44\,799\,401 \div 2 = 22\,399\,700$ poulets par année
- (3) $22\,399\,700 \div 52 = 430\,763$ poulets par semaine

Ile-du-Prince-Édouard :

- (1) $3\,472\,000 \div 0.7350 = 4\,723\,809$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $4\,723\,809 \div 2 = 2\,361\,904$ poulets par année
- (3) $2\,361\,904 \div 52 = 45\,421$ poulets par semaine

Ontario :

- (1) $321\,321\,000 \div 0.7374 = 435\,748\,576$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $435\,748\,576 \div 2 = 217\,874\,288$ poulets par année
- (3) $217\,874\,288 \div 52 = 4\,189\,890$ poulets par semaine

Canada :

- (1) $973\,649\,000 \div 0.7363 = 1\,322\,353\,660$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $1\,322\,353\,660 \div 2 = 661\,176\,830$ poulets par année
- (3) $661\,176\,830 \div 52 = 12\,714\,939$ poulets par semaine

Production hebdomadaire combinée du Québec et des Maritimes (NB + QC + NE + IPE (« Québec et Maritimes »)) : $345\,787$ (NB) + $3\,469\,997$ (QC) + $430\,763$ (NE) + $45\,421$ (IPE) = $4\,291\,968$ poulets par semaine.

Section III – Calcul du pourcentage de la production de Westco

Tableau 4 : Pourcentage de la production de Westco

Province	Nouveau-Brunswick	Québec et Maritimes	Canada
Poucentage de Westco	50.92%	4.1%	1.4%

Détails des calculs :

Production hebdomadaire de Westco en 2006 (176 074 poulets) \div production hebdomadaire du secteur (Tableau 3) = pourcentage de production de Westco.

Nouveau-Brunswick :

$176\,074 \div 345\,787 = 50.92\%$ de la production

Québec et Maritimes :

$176\,074 \div 4\,291\,968 = 4,1\%$ de la production

Canada :

$176\,074 \div 12\,714\,939 = 1.4\%$ de la production

Section IV- Le commerce interprovincial

Tableau 5 : Mouvements interprovinciaux de poulets pour abattage en 2007 entre le Québec et l'Ontario (poids éviscéré)

Provenance	Destination	Total exporté (kg)
I- Poulet à griller		
Québec	Ontario	4 261 339
Ontario	Québec	21 294 124
II- Poulet à rôtir		
Québec	Ontario	11 446 026
Ontario	Québec	1 377 319
III- Totaux (I + II)		
Québec	Ontario	15 707 365
Ontario	Québec	22 671 443

Source : Agriculture Canada, Tableau sur les mouvements interprovinciaux de poulet pour abattage 2007, pièce « N » au soutien de l’Affidavit Soucy

Tableau 6 : Nombre de poulets vivants vendus entre le Québec et l'Ontario en 2007

Origine	Québec	Ontario
Destination	Ontario	Québec
Total Annuel	10 659 178	15 366 302
Total Hebdomadaire	204 984	295 505

Détail des calculs :

- (1) Mouvement total en kilogrammes éviscérés (Tableau 5, section III) ÷ facteur de conversion de la province d'origine de 2007 (Tableau 1) = Mouvement annuel total en poids vif.
- (2) Mouvement annuel total en poids vif ÷ poids moyen d'un poulet (2 kilogrammes) = nombre de poulets exportés annuellement.
- (3) Nombre de poulets exportés annuellement ÷ nombre de semaine dans une année (52) = exportation hebdomadaire de poulets.

Du Québec vers l'Ontario :

- (1) $15\,707\,365 \div 0.7368 = 21\,318\,356$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $21\,318\,356 \div 2 = 10\,659\,178$ poulets par année
- (3) $10\,659\,178 \div 52 = 204\,984$ poulets par semaine

De l'Ontario vers le Québec :

- (1) $22\,671\,443 \div 0.7377 = 30\,732\,605$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $21\,586\,611 \div 2 = 15\,366\,302$ poulets par année
- (3) $15\,793\,305 \div 52 = 295\,505$ poulets par semaine

Section V- Les quotas de production du Québec par région administrative en 2006

Tableau 6 : quotas de production et poulets produits par semaine par région administrative en 2006

Région administrative ou ville	Quota de production en mètres carrés	Quantité approximative de poulets produits par semaine
Outaouais/Laurentides	98 295	122 869
Lanaudière	494 072	617 590
Mauricie	181 952	227 440
Québec (Capitale Nationale)	218 878	273 598
Saguenay / Lac-Saint-Jean	28 110	35 138
Saint-Jean / Valleyfield	60 174	75 217
Saint-Hyacinthe	660 565	825 706
Centre-du-Québec	305 134	381 418
Estrie	21 256	26 570
Beauce (Chaudière-Appalaches)	199 638	249 548
Côte-du-Sud	70 515	88 144

Source : Éleveurs de volailles du Québec, Statistiques 2006, quota par région, p. 1, pièce « E » au soutien de l’Affidavit Soucy.

Conversion des quotas établis en mètres carrés :

- (1) Un mètre carré de quota : Production de 130 kilogrammes de poulet vif par année.
- (2) Quantité de poulet vif par année ÷ poids moyen d’un poulet (2 kilogrammes) = nombre de poulets produits par année.
- (3) Nombre de poulets produits par année ÷ nombre de semaines dans une année (52) = nombre de poulets produits par semaine.

Détails des calculs :

Quota de production en mètre carrés × 1.25 ($130 \div 2 \div 52 = 1.25$) = nombre de poulets produits par semaine.

Section VI- L'approvisionnement « historique » de Nadeau : production du Nouveau-Brunswick entre 2001 et 2006

Tableau 7 : production annuelle du Nouveau-Brunswick entre 2001 et 2006

Mesure de production	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kilogrammes de poulet éviscéré	26 086 000	25 827 000	25 220 000	26 786 000	26 754 000	26 432 000
Kilogrammes de poulet vivant	35 456 702	35 105 341	34 261 649	36 423 714	36 395 048	35 961 904
Poulets vivants produits annuellement	17 733 514	17 552 670	17 130 824	18 211 857	18 197 524	17 980 952
Poulets vivants produits par semaine	341 029	337 551	329 438	350 228	349 952	345 787

Source : Les producteurs de poulet du Canada, Livret de données sur le poulet 2007, page 6, pièce « B » au soutien de l'Affidavit Soucy.

Détails des calculs :

- (1) production annuelle en kilogrammes éviscérés (tableau 2) ÷ facteur de conversion provincial de l'année pertinente (Tableau 1) = poids vif annuel.
- (2) Poids vif annuel ÷ poids moyen d'un poulet (2 kilogrammes) = nombre de poulets produits annuellement.
- (3) Nombre de poulets produits annuellement ÷ nombre de semaine dans une année (52) = production hebdomadaire de poulets.

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2001 :

- (1) 26 086 000 ÷ 0.7355 = 35 456 702 kilogrammes par année (poids vivant)
- (2) 35 456 702 ÷ 2 = 17 733 514 poulets par année
- (3) 17 733 514 ÷ 52 = **341 029 poulets par semaine**

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2002 :

- (1) 25 827 000 ÷ 0.7357 = 35 105 341 kilogrammes par année (poids vivant)
- (2) 3 ÷ 2 = 17 552 670 poulets par année
- (3) 17 552 670 ÷ 52 = **337 551 poulets par semaine**

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2003 :

- (1) $25\,220\,000 \div 0.7361 = 34\,261\,649$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $34\,261\,649 \div 2 = 17\,130\,824$ poulets par année
- (3) $17\,130\,824 \div 52 = 329\,438$ poulets par semaine

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2004 :

- (1) $26\,786\,000 \div 0.7354 = 36\,423\,714$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $36\,423\,714 \div 2 = 18\,211\,857$ poulets par année
- (3) $18\,211\,857 \div 52 = 350\,228$ poulets par semaine

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2005 :

- (1) $26\,754\,000 \div 0.7351 = 36\,395\,048$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $36\,395\,048 \div 2 = 18\,197\,524$ poulets par année
- (3) $18\,197\,524 \div 52 = 349\,952$ poulets par semaine

Calcul de la production du Nouveau Brunswick en 2006 :

- (1) $26\,432\,000 \div 0.7530 = 35\,961\,904$ kilogrammes par année (poids vif)
- (2) $35\,961\,904 \div 2 = 17\,980\,952$ poulets par année
- (3) $17\,980\,952 \div 52 = 345\,787$ poulets par semaine

Section VII- L'approvisionnement de Maple Lodge auprès des producteurs du Québec

Détails des calculs :

- (1) Moyenne du poids vif importé pendant la période de quota \div poids moyen d'un poulet (2 kilogrammes) = moyenne de poulets importés par période de quota.
- (2) Moyenne de poulets importés par période de quota. \div nombre de semaine dans une période de quota (8) = moyenne de l'importation hebdomadaire de poulets.

Calcul de l'approvisionnement de Maple Lodge dans la période de septembre 2006 à décembre 2007 :

- (1) $471\,586 \div 2 = 235\,793$ poulets par période de quota (moyenne)
- (3) $18\,197\,524 \div 52 = 29\,474$ poulets par semaine

Source : Chiffrier, pièce « O » au soutien de l'Affidavit Soucy.

ated conversion factors

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BC	A01 - A03 0.7358	A04 - A09 0.7354	A10 - A16 0.7353	A17 - A23 0.7352	A24 - A30 0.7352	A31 - A36 0.7352	A37 - A42 0.7351	A43 - A48 0.7350	A49 - A54 0.7351	A55 - A62 0.7350	A63 - A68 0.7349	A69 - A76 0.7349	A76 - A8482 - A89 0.7349	
AB	0.7348	0.7348	0.7350	0.7351	0.7350	0.7351	0.7351	0.7351	0.7352	0.7353	0.7353	0.7352	0.7353	0.7354
SK	0.7356	0.7355	0.7355	0.7354	0.7357	0.7355	0.7359	0.7368	0.7366	0.7359	0.7359	0.7350	0.7350	0.7350
MB	0.7351	0.7348	0.7346	0.7341	0.7349	0.7350	0.7351	0.7351	0.7351	0.7351	0.7351	0.7351	0.7351	0.7351
ON	0.7371	0.7374	0.7375	0.7382	0.7380	0.7376	0.7374	0.7373	0.7371	0.7370	0.7374	0.7374	0.7377	0.7376
QC	0.7362	0.7362	0.7359	0.7358	0.7358	0.7368	0.7360	0.7363	0.7363	0.7364	0.7365	0.7366	0.7368	0.7368
NB	0.7362	0.7360	0.7359	0.7359	0.7358	0.7356	0.7355	0.7357	0.7361	0.7354	0.7351	0.7350	0.7350	0.7350
NS	0.7368	0.7369	0.7366	0.7365	0.7364	0.7360	0.7360	0.7368	0.7365	0.7353	0.7353	0.7353	0.7354	0.7353
PE	0.7375	0.7372	0.7352	0.7350	0.7360	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7341	0.7350	0.7350	0.7350
NF	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350	0.7350
CANADA	0.7363	0.7363	0.7362	0.7364	0.7364	0.7362	0.7361	0.7382	0.7362	0.7361	0.7362	0.7369	0.7364	0.7363

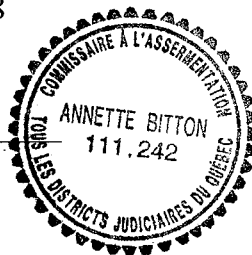
PIÈCE « D »

Ceci est la pièce « D » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37150L

Ferme Boréale Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU *RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS DU CANADA* EN FOI DE QU'IL LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

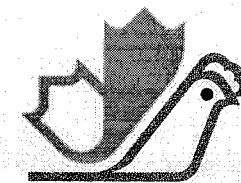
- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC, dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce 16^{ième} jour de janvier 2008



Mike Dugate
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tel (613) 241-2800
télé (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expires: 12.31.2012

THIS IS TO CERTIFY THAT

NO. 08-4-37220L

Couvoir Westco Ltée of St-Francois, NB

HAVING MADE APPLICATION THEREFORE PURSUANT TO THE PROVISIONS OF THE
CANADIAN CHICKEN LICENSING REGULATIONS IS HEREBY LICENSED AS A

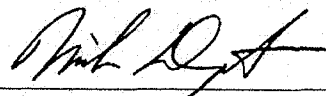
Producer

THIS LICENCE is issued subject to the following conditions:

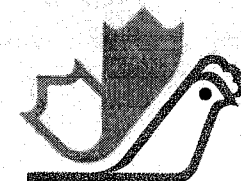
- a) the licensee must report to CFC and to the Provincial Commodity Board or person authorized by CFC, within seven days after the end of each week of marketing, the number of head and the aggregate weight of live chicken marketed by the licensee in interprovincial and export trade during that week, indicating the information specified in paragraphs 5(1)(a)(i), (ii) and (iii) of the *Canadian Chicken Licensing Regulations*;
- b) within seven days after the licensee receives a document by which a number of kilograms of quota is allotted to the licensee, or by which a number of kilograms of chicken is otherwise authorized to be produced by the licensee, issued on behalf of CFC by the Provincial Commodity Board in the province where the licensee's registered production facilities are located, the licensee must provide a copy of the document to CFC;
- c) the licensee must comply with all orders, regulations and rules of CFC and the provisions of the *Farm Products Agencies Act*;
- d) the licensee must keep complete and accurate books on all matters relevant to the marketing of chicken, live or eviscerated, in interprovincial or export trade, and retain them for six years after the date of the last entry in them;
- e) the licensee must not knowingly engage in the marketing of live chicken in interprovincial or export trade with persons who do not hold a licence issued under these *Regulations*;
- f) the licensee must not knowingly engage in the marketing, in interprovincial or export trade, of live chicken not raised by producers authorized to market live chicken in interprovincial or export trade under quotas allotted in accordance with the *Canadian Chicken Marketing Quota Regulations*;
- g) the licensee must not engage in the marketing of chicken in interprovincial or export trade in excess of the quota allotted on behalf of CFC to the licensee by the Provincial Commodity Board of the province in which the producer's registered production facilities are located;
- h) the licensee must not knowingly engage in the marketing of chicken with a producer who is marketing chicken in excess of the quota allotted on behalf of CFC to the producer by the Provincial Commodity Board of the province in which the producer's registered production facilities are located;
- i) the licensee must remit any levies imposed under sections 3 and 4 of the *Canadian Chicken Marketing Levies Order*; and
- j) the licensee must comply, as determined by the appropriate board, with the marketing scheme of the Provincial Commodity Board and the orders, regulations and rules of the Provincial Commodity Board and the Provincial Supervisory Board.

Unless suspended or revoked this Licence expires at midnight on **December 31, 2012** and is not transferable to any other person.

Issued at Ottawa, Ontario this 16th day of **January 2008**



Mike Dugate
General Manager



Chicken Farmers
of Canada

350 Sparks Street
Suite 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tel (613) 241-2800
fax (613) 241-5999

www.chicken.ca

Licence

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37210L

Entreprise Veroco Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU *RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS DU CANADA* EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation. en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce 16ième jour de janvier 2008

Mike Dunge
Directeur général



**Les Producteurs de
poulet du Canada**

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél (613) 241-2800
télé (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37180L

503430 N.B. Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU *RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS DU CANADA* EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

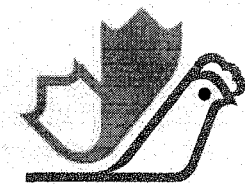
- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC, dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce **16ième** jour de **janvier 2008**



Mike Dugate
Directeur général



**Les Producteurs de
poulet du Canada**

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél (613) 241-2800
télé (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37190L

503431 N.B. Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU *RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS DU CANADA* EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

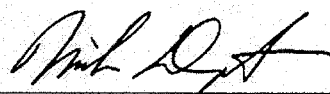
Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC, dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce 16ième jour de janvier 2008



Mike Dugate
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél (613) 241-2800
télé (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37170L

Entreprise Chapi Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS
DU CANADA EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

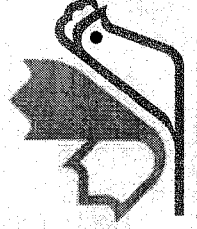
- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC, dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la réglementation de l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce **16ième** jour de **janvier 2008**



Mike Dungate
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tel (613) 241-2800
téléc. (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37160L

La Ferme Nordie Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS
DU CANADA EN FOI DE QUOIL LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

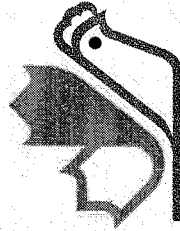
- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du Règlement sur l'octroi de permis vivants poulets du Canada;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la Loi sur les offices des produits agricoles;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent Règlement;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la réglementation de l'Office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le 31 décembre 2012 et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce 16ième jour de janvier 2008



Mike Dungle
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tel (613) 241-2800
téléc (613) 241-5599

www.poulet.ca

Permis

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37080L

Ferme Montagnaise Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU *RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS DU CANADA* EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

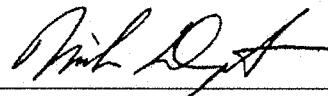
Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC, dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

A moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce **16ième** jour de **janvier 2008**



Mike Dugate
Directeur général



350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél (613) 241-2800
télééc (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expires: 12.31.2012

THIS IS TO CERTIFY THAT

NO. 08-4-37090L

Ferme Avicole Boulay Ltée of St-Francois, NB

HAVING MADE APPLICATION THEREFORE PURSUANT TO THE PROVISIONS OF THE
CANADIAN CHICKEN LICENSING REGULATIONS IS HEREBY LICENSED AS A

Producer

THIS LICENCE is issued subject to the following conditions:

- a) the licensee must report to CFC and to the Provincial Commodity Board or person authorized by CFC, within seven days after the end of a each week of marketing, the number of head and the aggregate weight of live chicken marketed by the licensee in interprovincial and export trade during that week, indicating the information specified in paragraphs 5(1)(a)(i), (ii) and (iii) of the *Canadian Chicken Licensing Regulations*;
- b) within seven days after the licensee receives a document by which a number of kilograms of quota is allotted to the licensee, or by which a number of kilograms of chicken is otherwise authorized to be produced by the licensee, issued on behalf of CFC by the Provincial Commodity Board in the province where the licensee's registered production facilities are located, the licensee must provide a copy of the document to CFC;
- c) the licensee must comply with all orders, regulations and rules of CFC and the provisions of the *Farm Products Agencies Act*;
- d) the licensee must keep complete and accurate books on all matters relevant to the marketing of chicken, live or eviscerated, in interprovincial or export trade, and retain them for six years after the date of the last entry in them;
- e) the licensee must not knowingly engage in the marketing of live chicken in interprovincial or export trade with persons who do not hold a licence issued under these *Regulations*;
- f) the licensee must not knowingly engage in the marketing, in interprovincial or export trade, of live chicken not raised by producers authorized to market live chicken in interprovincial or export trade under quotas allotted in accordance with the Canadian Chicken Marketing Quota Regulations;
- g) the licensee must not engage in the marketing of chicken in interprovincial or export trade in excess of the quota allotted on behalf of CFC to the licensee by the Provincial Commodity Board of the province in which the producer's registered production facilities are located;
- h) the licensee must not knowingly engage in the marketing of chicken with a producer who is marketing chicken in excess of the quota allotted on behalf of CFC to the producer by the Provincial Commodity Board of the province in which the producer's registered production facilities are located;
- i) the licensee must remit any levies imposed under sections 3 and 4 of the *Canadian Chicken Marketing Levies Order*; and
- j) the licensee must comply, as determined by the appropriate board, with the marketing scheme of the Provincial Commodity Board and the orders, regulations and rules of the Provincial Commodity Board and the Provincial Supervisory Board.

Unless suspended or revoked this Licence expires at midnight on **December 31, 2012** and is not transferable to any other person.

Issued at Ottawa, Ontario this 16th day of January 2008



Mike Dugate
General Manager



350 Sparks Street
Suite 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tel (613) 241-2800
fax (613) 241-5999

www.chicken.ca

Licence

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37070L

Le Ferme de la Rivière Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS DU CANADA EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

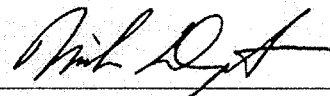
Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC, dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le comingement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce 16^{ième} jour de janvier 2008



Mike Dugate
Directeur général



350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél (613) 241-2800
télééc (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expires: 12.31.2012

THIS IS TO CERTIFY THAT

NO. 08-4-37110L

Groupe Westco Inc. of St-Francois, NB

HAVING MADE APPLICATION THEREFORE PURSUANT TO THE PROVISIONS OF THE
CANADIAN CHICKEN LICENSING REGULATIONS IS HEREBY LICENSED AS A

Producer

THIS LICENCE is issued subject to the following conditions:

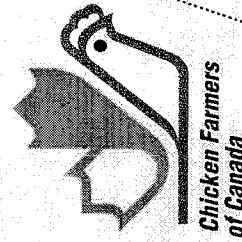
- a) the licensee must report to CFC and to the Provincial Commodity Board or person authorized by CFC, within seven days after the end of each week of marketing, the number of head and the aggregate weight of live chicken marketed by the licensee in interprovincial and export trade during that week, indicating the information specified in paragraphs 5(1)(a)(i), (ii) and (iii) of the *Canadian Chicken Licensing Regulations*;
- b) within seven days after the licensee receives a document by which a number of kilograms of quota is allotted to the licensee, or by which a number of kilograms of chicken is otherwise authorized to be produced by the licensee, issued on behalf of CFC by the Provincial Commodity Board in the province where the licensee's registered production facilities are located, the licensee must provide a copy of the document to CFC;
- c) the licensee must comply with all orders, regulations and rules of CFC and the provisions of the *Farm Products Agencies Act*;
- d) the licensee must keep complete and accurate books on all matters relevant to the marketing of chicken, live or eviscerated, in interprovincial or export trade, and retain them for six years after the date of the last entry in them;
- e) the licensee must not knowingly engage in the marketing of live chicken in interprovincial or export trade with persons who do not hold a licence issued under these *Regulations*;
- f) the licensee must not knowingly engage in the marketing, in interprovincial or export trade, of live chicken not raised by producers authorized to market live chicken in interprovincial or export trade under quotas allotted in accordance with the Canadian Chicken Marketing Quota Regulations;
- g) the licensee must not engage in the marketing of chicken in interprovincial or export trade in excess of the quota allotted on behalf of CFC to the licensee by the Provincial Commodity Board of the province in which the producer's registered production facilities are located;
- h) the licensee must not knowingly engage in the marketing of chicken with a producer who is marketing chicken in excess of the quota allotted on behalf of CFC to the producer by the Provincial Commodity Board of the province in which the producer's registered production facilities are located;
- i) the licensee must remit any levies imposed under sections 3 and 4 of the *Canadian Chicken Marketing Levies Order*; and
- j) the licensee must comply, as determined by the appropriate board, with the marketing scheme of the Provincial Commodity Board and the orders, regulations and rules of the Provincial Commodity Board and the Provincial Supervisory Board.

Unless suspended or revoked this Licence expires at midnight on **December 31, 2012** and is not transferable to any other person.

Issued at Ottawa, Ontario this **16th** day of **January 2008**



Mike Dungate
General Manager



350 Sparks Street
Suite 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tel (613) 241-2800
fax (613) 241-5999
www.cficken.ca

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37120L

Ferme Moulin Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU *RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS DU CANADA* EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

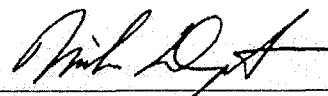
Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

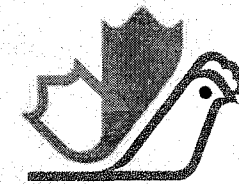
- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(T)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce 16ième jour de janvier 2008



Mike Dugate
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél (613) 241-2800
télééc (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37100L

Les Fermes du Lac Ltée de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS
DU CANADA EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

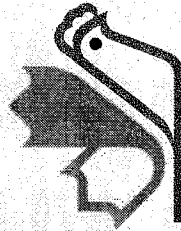
- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer soi-même à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer soi-même à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer soi-même à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer soi-même à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce **16ième** jour de **janvier 2008**



Mike Dungeat
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tel: (613) 241-2800
télééc: (613) 241-5999

www.poulet.ca

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37200L

La Ferme Frontière Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS
DU CANADA EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorise ou à la personne autorisée par les PPC dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la réglementation de la Régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce 16ième jour de janvier 2008



Mike Dungate
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél: (613) 241-2800
télé: (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37130L

Salamex Inc. de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS DU CANADA EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

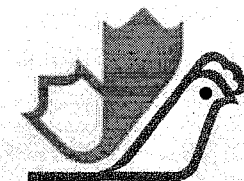
- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC, dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a)(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce 16ième jour de janvier 2008



Mike Dungle
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél (613) 241-2800
télé (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

Expirant: 12.31.2012

LA PRÉSENTE ATTESTE QUE

NO. 08-4-37140L

Ferme Alexam Ltée de St-Francois, NB

A FAIT APPLICATION SELON LES DISPOSITIONS DU RÈGLEMENT SUR L'OCTROI DE PERMIS VISANT LES POULETS
DU CANADA EN FOI DE QUOI LE PRÉSENT PERMIS LUI EST ÉMIS À TITRE DE:

Producteur

CE PERMIS est émis aux conditions suivantes :

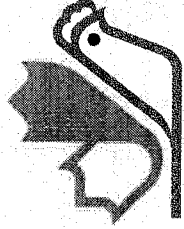
- a) le titulaire du permis doit faire parvenir un rapport aux PPC et à l'Office de commercialisation provincial autorisé ou à la personne autorisée par les PPC dans les sept jours suivant la fin de chaque semaine de commercialisation, du nombre de poids total des poulets vivants commercialisés par lui sur le marché interprovincial ou d'exportation, en y précisant les renseignements stipulés au paragraphe 5(1)a(i), (ii) et (iii) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*;
- b) il doit fournir aux PPC, dans les sept jours suivant la réception du document indiquant le contingent qui lui a été alloué ou le nombre de poulets qui lui est autorisé par ailleurs à produire au nom des PPC par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées ses installations de production agréées, une copie de ce document;
- c) il doit se conformer à toutes les ordonnances, règlements et règles des PPC ainsi qu'à la *Loi sur les offices des produits agricoles*;
- d) il doit tenir des registres complets et exacts sur toutes les questions relatives à la commercialisation des poulets, vivants ou éviscérés, sur le marché interprovincial ou d'exportation et conserver ces registres pendant une période de six ans suivant la date de la dernière inscription;
- e) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation qu'avec des personnes titulaires d'un permis délivré en vertu du présent *Règlement*;
- f) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation que s'il s'agit de poulets élevés par des producteurs autorisés à commercialiser des poulets vivants sur le marché interprovincial ou d'exportation selon des contingents alloués en vertu du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*;
- g) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets sur le marché interprovincial ou d'exportation au-delà du contingent qui lui a été alloué, au nom des PPC, par l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- h) il ne peut se livrer sciemment à la commercialisation des poulets avec un producteur qui commercialise des poulets au-delà du contingent que lui a alloué, au nom des PPC, l'Office de commercialisation de la province dans laquelle sont situées les installations de production agréées du producteur;
- i) il doit verser les redevances prévues aux articles 3 et 4 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*;
- j) il doit se conformer, de la manière prévue par la régie ou l'office compétent, au régime d'écoulement de l'Office de commercialisation ainsi qu'aux ordonnances, règlements et règles de l'Office de commercialisation et de la Régie provinciale.

À moins d'être suspendu ou annulé, ce permis expire à minuit le **31 décembre 2012** et n'est pas transférable.

Émis à Ottawa ce **16ième** jour de **janvier 2008**



Mike Dungate
Directeur général



Les Producteurs de
poulet du Canada

350, rue Sparks
Bureau 1007
Ottawa Ontario
K1R 7S8
tél (613) 241-2800
télé (613) 241-5999

www.poulet.ca

Permis

PIÈCE « E »

Ceci est la pièce « E » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



PROVINCE OF NEW BRUNSWICK

RE THE APPLICATION OF NADEAU POULTRY FARM LTD.

DECISION OF CHICKEN FARMERS NEW BRUNSWICK

INTRODUCTION

1. The stated purpose of the *Natural Products Act*, S.N.B. 1973, c. N-1.2 (the "Act") is to provide for the promotion, control and regulation of farm products within the Province of New Brunswick.¹
2. Section 7 of *New Brunswick Regulation 2003-55*, made under the *Act* creates a board for the purpose of the promotion, control and regulation within the Province of New Brunswick of chicken. The Board is called Chicken Farmers of New Brunswick. That *Regulation* also states:
 8. *The purposes for which the Board is established are:*
 - (a) *the promotion, control and regulation within the regulated area of the marketing of the regulated product;*
 - (b) *the promotion, control and regulation within the regulated area of the production of the regulated product;*
 - (c) *the promotion of the consumption and use of the regulated product; and*
 - (d) *research activities pertaining to the regulated product.*

EVENTS

3. Nadeau is the sole processor of chicken remaining in the Province of New Brunswick. Its plant is located at Saint-François-de-Madawaska. Nadeau states that it provides 340 jobs, full and part time, and processes 8-8.5M kgs (live) of chicken every eight (8) weeks, approximately one-half (½) million birds per week.
4. According to Nadeau, 64% of its chicken is supplied by New Brunswick producers, the balance coming from the Provinces of Prince Edward Island and Nova Scotia.
5. Groupe Westco Inc. ("Westco") is a New Brunswick corporation that brings together a number of chicken quota holders, either as shareholders or otherwise. By combining the quotas,

¹Section 3.

Westco seeks to achieve economies of scale. It has also been able to group together as one entity about 51% of New Brunswick's chicken quota, all of which is presently being processed by Nadeau. Through other strategic alliances and partnerships, it can be argued that Westco has at least some influence on another ± 21% of New Brunswick chicken quota, most of which is also being processed by Nadeau, as of now.

6. Documents filed make it known that Westco has been trying to purchase the Nadeau facility at Saint-François-de-Madawaska from Nadeau's parent company. This is part of Westco's efforts to become a fully integrated facility - "from egg to table." Westco apparently has a Québec partner - Olymel - which is a processor and therefore a competitor to Nadeau.
7. The talks between Westco and Nadeau with regard to acquisition by Westco of the Nadeau plant at Saint-François-de-Madawaska have apparently been on-and-off for some time. It appears that in January 2008, talks broke down. On January 17, 2008, and again on February 7, 2008, Westco advised Nadeau that it would cease supplying it with chicken as of July 20, 2008. Westco and Olymel have since announced their intention to build their own processing facility in New Brunswick. This would create a second processing plant in the Province.
8. On February 21, 2008, Nadeau forwarded to Chicken Farmers of New Brunswick a letter requesting a hearing of an "Application" before Chicken Farmers of New Brunswick. The purpose of the hearing was:
 1. *To apply to Chicken Farmers of New Brunswick to implement a plant supply allocation system and other changes to the New Brunswick Chicken Marketing Regulations.*
 2. *To request an investigation into the consolidation of ownership of chicken production quota within the Province"*
9. The letter also alludes to conflicts of interest of certain directors of Chicken Farmers of New Brunswick. The letter was followed by an Application dated February 26, 2008, reiterating essentially the same requests as the letter, but with more detail.
10. The Application sets out events outlined above and, in summary, makes the following points:
 - a. Westco should not be allowed to control in excess of 50% of New Brunswick chicken production;
 - b. The Board should take steps to eliminate the over-concentration and restore some equilibrium to protect the only New Brunswick processor;
 - c. The Board needs to help Nadeau secure its future supply of live chicken and in so doing secure the processing industry in New Brunswick;

- d. Diverting production to other Provinces is not consistent with federal-provincial agreements; and
 - e. New Brunswick cannot sustain two (2) processors.
11. Nadeau then goes on to suggest a plant supply allocation system not dissimilar to the Province of Ontario's.

SUMMARY OF DECISION

12. Chicken Farmers of New Brunswick does not have the authority to hold a "hearing", and did not.
13. Chicken Farmers of New Brunswick does not have the authority to prohibit interprovincial movement of chicken production.
14. Producers must be able to select the processors of their choice. The request to implement a plant supply allocation system is denied. However, producers are encouraged to consider the supply of their product to a New Brunswick processor as a first and preferred option.
15. Order III has not been violated. There remain 34 different quota holders in New Brunswick. There is no need for an investigation into consolidation.
16. In order to make this decision, the Board purged itself, as much as possible, of any appearance of bias.

DISCUSSION

Hearing

17. The Regulations creating Chicken Farmers of New Brunswick do not give it the authority or jurisdiction to hold hearings. It would be beyond the scope of the Board's mandate to embark on a quasi-judicial process. The Board has no right to summons or swear witnesses or to act in any way as an adjudicative body.
18. The powers of the Board, as detailed in *Regulation 2003-55*, section 11, and in *Regulation 2003-72*, section 12, do not foresee the establishment of tribunals. In fact, *Regulation 2003-55*, section 11 provides that the Board has:

(bb) *the powers of a corporation under the Business Corporations Act and, subject to the Act, in the exercise of such powers the members of the Board shall be deemed to be its shareholders and directors*

19. Section 79(1) of the *Business Corporations Act* states:

"79(1) Every director and officer of a corporation in exercising his powers and discharging his duties shall

(a) act honestly and in good faith, and

(b) exercise the care, diligence and skill that a reasonably prudent person would exercise in comparable circumstances

in the best interests of the corporation.

20. The Board cannot hold a hearing, but must act in accordance to its duties under the *Business Corporations Act*.

PLANT SUPPLY ALLOCATION SYSTEM

21. The impact, consequences and effects of granting the Nadeau Application would be drastic and multiple.

22. The regulated area is defined in *Regulation 2003-55* as the Province of New Brunswick. This directs that the Board's authority is limited to what occurs in New Brunswick. While some of the powers given the Board in section 11 of *Regulation 2003-55* would appear to allow the Board to reach beyond New Brunswick's borders, it is doubtful that the Board has the right to regulate interprovincial movement of chicken.

23. In addition, two important Federal-Provincial agreements must be considered. The *2001 Federal-Provincial Agreement for Chicken*, to which Chicken Farmers of New Brunswick is a signatory, states:

8.00 *Free Movement of Chicken*

8.01 *The Parties agree that the marketing of chicken shall not be restricted in any manner that is inconsistent with this Agreement or any applicable legislation, all as amended from time to time.*

24. Schedule "A" to that Agreement states:

11. (1) CFC [Chicken Farmers Canada] shall, with respect to the signatory provinces . . . by order or regulation, establish a system for the licensing of persons who are engaged in the marketing of chicken in interprovincial or export trade . . .

25. Paragraph 11(2)(b) of Schedule "A" then goes on to speak of establishing "the conditions under which the marketing of chicken may take place interprovincially or for export."

26. The marketing of chicken for interprovincial or export trade is regulated by the *Canadian Chicken Licensing Regulations* made under the *Farm Products Agencies Act*, R.S.C. 1985, c. F-4 (Canada). That *Regulation* provides for a comprehensive regime dealing with licensing, market development, anti-dumping and transportation. In order to ship from New Brunswick to another Province, Westco had to first obtain a license from CFC. We understand this has occurred.

27. The *Agreement on Internal Trade* entered into by Canada's First Ministers, executed by the Province of New Brunswick on September 6, 1994, states:

Article 903: Review

1. *The Parties shall work together in accordance with Annexes 902.5 and 903.1 to reduce or eliminate measures that constitute obstacles to internal trade in agriculture and food goods.*
2. *The Ministers have, within the framework of their review of Canadian agri-food policy, agreed to:*
 - (a) *undertake a comprehensive review of the framework governing supply managed commodities and implement an action plan towards the development of sustainable orderly marketing systems in the Canadian dairy, poultry and egg industries;*

.....

28. Annex 903.1 speaks of a December 1989 Memorandum of Understanding wherein the Canadian Ministers responsible for Agriculture agreed, among other things, to:

- a. *undertake collective action with the intent of reducing or eliminating barriers to trade in agricultural and food products among provinces;*
- b. *establish a broad, best effort Moratorium on the introduction of new barriers to trade;*
- c. *provide information and the opportunity for consultation, in advance, when any new regulation is under consideration which might affect interprovincial trade;*

29. The Board cannot see how a producer licensed at the federal level to market chicken inter-provincially can be prevented from doing so by a Chicken Farmers of New Brunswick order. The Board is of the view that Chicken Farmers of New Brunswick cannot prevent the interprovincial movement of chicken, for all of the above reasons.

30. *Regulation 2003-55* does however hold a possible alternative. It states:

11 *The following powers are vested in the Board:*

.....
(c) *to regulate the time and place at which, and to designate the body by or through which, the regulated product shall be marketed or produced and marketed;*

.....
(u) *to require any person who produces the regulated product to offer to sell and to sell the regulated product to or through the Board;*

31. According to this section, the Board can order that all production be sold to or through it, and it can then decide where the production would be resold. Chicken Farmers of New Brunswick could then “shop” the market and resell for the best price and conditions of sale offered, commonly referred to as “first receivership”.

32. There is some question as to whether Chicken Farmers of New Brunswick has the authority to prevent interprovincial trade even through first receivership. The *Agricultural Products Marketing Act*, R.S. C. 1985, c. A-6 (Canada), states:

2. (1) The Governor in Council may, by order, grant authority to any board or agency authorized under the law of any province to exercise powers of regulation in relation to the marketing of any agricultural product locally within the province, to regulate the marketing of that agricultural product in interprovincial and export trade and for those purposes to exercise all or any powers like the powers exercisable by the board or agency in relation to the marketing of that agricultural product locally within the province.

33. There has not been such a sub-delegation of federal regulatory authority to Chicken Farmers of New Brunswick.²

34. Even if legally authorized, such a system would require an infrastructure change that would cause the Board to have a more hands-on involvement in the industry, more than it already has.

²*Allan v. Ontario (A.G.)*, [2005] O.J. No.3083, 76 O.R. (3d) 616

The answer to desirability and legitimacy of such a system can be found in the legislation. The Board's mission statement is legislatively mandated in *Regulation 2003-55*, where one reads:

- 9 *The mission statement and strategic objectives of the Board are to promote the production and sale of high quality poultry products through an orderly marketing system that is responsive to consumer demand and producer expectations.*
35. The Board was created for the purpose of protecting consumers and producers. It was never contemplated that processors would be assigned plant quota.
36. The cost of an infrastructure set-up to manage a process whereby production is purchased by Chicken Farmers of New Brunswick and then resold would have to be borne by the Board and then passed on to producers through levies, and eventually reflected in consumer pricing. This would be neither in the interest of consumers nor of producers.
37. Chicken Farmers of New Brunswick would have to become licensed as an interprovincial marketer under the *Canadian Chicken Licensing Regulation*. The Board could also potentially be faced daily with the dilemma of "supporting" a New Brunswick processor who has a lower price and different conditions of sale than an outside processor. The Board is of the view that such a system would not work, or would be expensive and very difficult to operate. Unlike commodities such as milk, chicken is not a homogeneous product. The time to implement such a radical change to production marketing and the complexity of such a system is not a workable option.
38. Nadeau requests 93% to 95% of New Brunswick quota production be assigned to it, and that no new processor be allowed to operate in New Brunswick until it can "prove that the creation of a second plant in the Province . . . [does] not jeopardize Nadeau's supply viability." Chicken Farmers of New Brunswick does not believe that the granting of a what would amount to a chicken processing monopoly is in the best interest of consumers, producers or the industry. The Board is very much of the view that the free-market system should be allowed to exist, in as much as a free-market can exist for a supply managed commodity.
39. It is not within the mandate or objectives of Chicken Farmers of New Brunswick to create a processor monopoly. In the past, producers have been able to shift their production from one processor to another, for competitive or other reasons. New Brunswick producers have sent their production out of Province to Nova Scotia, to Ontario and to Québec. Nadeau itself admits in its Application that it processes quota from the Provinces of Nova Scotia and Prince Edward Island.

40. Where plant supply allocation systems exist, there are several federally inspected plants in the Province, giving producers competitive options. British Columbia has eight federal processors. Ontario has 14. Québec has nine. New Brunswick has one!
41. New Brunswick producers must be allowed the freedom to choose their processor of choice. Chicken Farmers of New Brunswick rejects the Application.
42. Chicken Farmers of New Brunswick is sensitive to Nadeau's plight. We understand their concerns for the jobs they supply and thus their contribution to New Brunswick's economy. We appreciate their investment in Saint-François-de-Madawaska. **WE ENCOURAGE ALL NEW BRUNSWICK PRODUCERS CONSIDER SUPPLYING THEIR PRODUCTION TO A NEW BRUNSWICK PROCESSOR AS THEIR FIRST AND PREFERRED OPTION.**

CONSOLIDATION OF QUOTA

43. Documentation on file with the Board shows that New Brunswick chicken quota is presently held by 34 different entities. No doubt, some of them have formed strategic alliances for different reasons, mostly economic. The Board is of the view that these alliances do not violate Order III. The fact that quota holders in possession of better than 50% of New Brunswick chicken quota have chosen to cooperate under the Westco umbrella does not violate Order III.
44. There is no prohibition in the Orders against economic cooperation between quota holders. This practice is not a new one and makes financial sense. The Board is of the view that there is no need for an investigation into consolidation of ownership of production quota within the Province of New Brunswick.

BIAS

45. The directors who have a direct involvement with Westco have either resigned and been replaced, or have declared a conflict of interest, and did not participate in this decision.
46. The remaining issue is whether the present directors have a conflict of interest. To quote one of the leading authorities on the issue:

To be biased is to have an unauthorized predilection towards a particular result, or to have subject to unauthorized factors which lead, or have a tendency to lead, to a particular result³

47. To one extent or the other, all chicken producers in New Brunswick are biased. Every chicken quota holder in the Province has, or has had, some kind of relationship with Nadeau:

... the reality is that all administrative decision-makers are biased in some way. They share in certain underlying cultural philosophies which are embodied in the common-law or in the constitutional precepts of the state, and, consequently, tend to make decisions which favour those philosophies and precepts. Equally, they have a bias towards the statutory directions that bind them, the spirit and intent of their enabling statute, and the accomplishment of their statutory mandates. In the performance of those mandates, they may have developed guidelines to assist in the determination of policy or discretionary decisions towards which they obviously have a degree of bias; or they may have a predilection towards procedures which favour efficiency or economy. Agencies are frequently composed of or staffed by individuals with specific expert or cultural backgrounds of particular relevance to the mandate they are to serve and they bring the expertise and prejudice learned from those past experiences to the agencies. Sometimes members are appointed expressly to represent certain interests.

In administrative law the question is not simply whether an administrative decision-maker has a bias. It is also whether any bias which the decision-maker has is authorized by law. This is an important distinction to make. To fail to take this into account will result in improper pigeon holing of administrative processes where individual administrative schemes are judged according to general standards rather than the standards appropriate to the particular process at hand.⁴

48. Regulation 2003-72, sections 3 to 6, mandates that the Board must be composed of chicken producers. The issue then is not whether an individual director is biased, but whether the bias is so severe as to disqualify that director from participating in the decision. MacAuley and Sprague say this:

³*Practice and Procedure before Administrative Tribunals*, MacAuley and Sprague, Thomson Carswell, p. 39.2.

⁴*idem.*

To simply step down on the mere allegation of bias is to surrender the management of a proceeding to the parties and essentially to decline to perform an important aspect of one's mandate. Stepping down out of an overly developed sense of bias may delay important and costly proceedings. And to step down merely to avoid controversy where the decision-maker does not believe that there is a reasonable apprehension of bias can come back to haunt the agency later unless the decision-maker makes it clear that no decision is being made respecting the issue of bias but that he or she is stepping down merely to avoid delaying the process further with the potential resolution of the issue. At the same time, all other factors being equal, where stepping down will not delay the matter and where the issue may be in some doubt the agency decision-maker may wish to step down at the beginning of a hearing out of an abundance of caution in order to ensure that a costly and lengthy proceeding is not derailed at the fact by a successful bias challenge. Certainly where a decision-maker believes that there may be a reasonable apprehension of bias he or she should stand aside.

49. The remaining directors, signatories below, are of the view that they are neither biased, nor do they project any appearance of bias, based on the considerations above.

RESPECTFULLY SUBMITTED on April 14, 2008

Larry Slipp

Terry Edgett

Marc Cormier

PIÈCE « F »

Ceci est la pièce « F » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

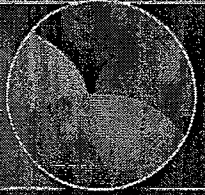
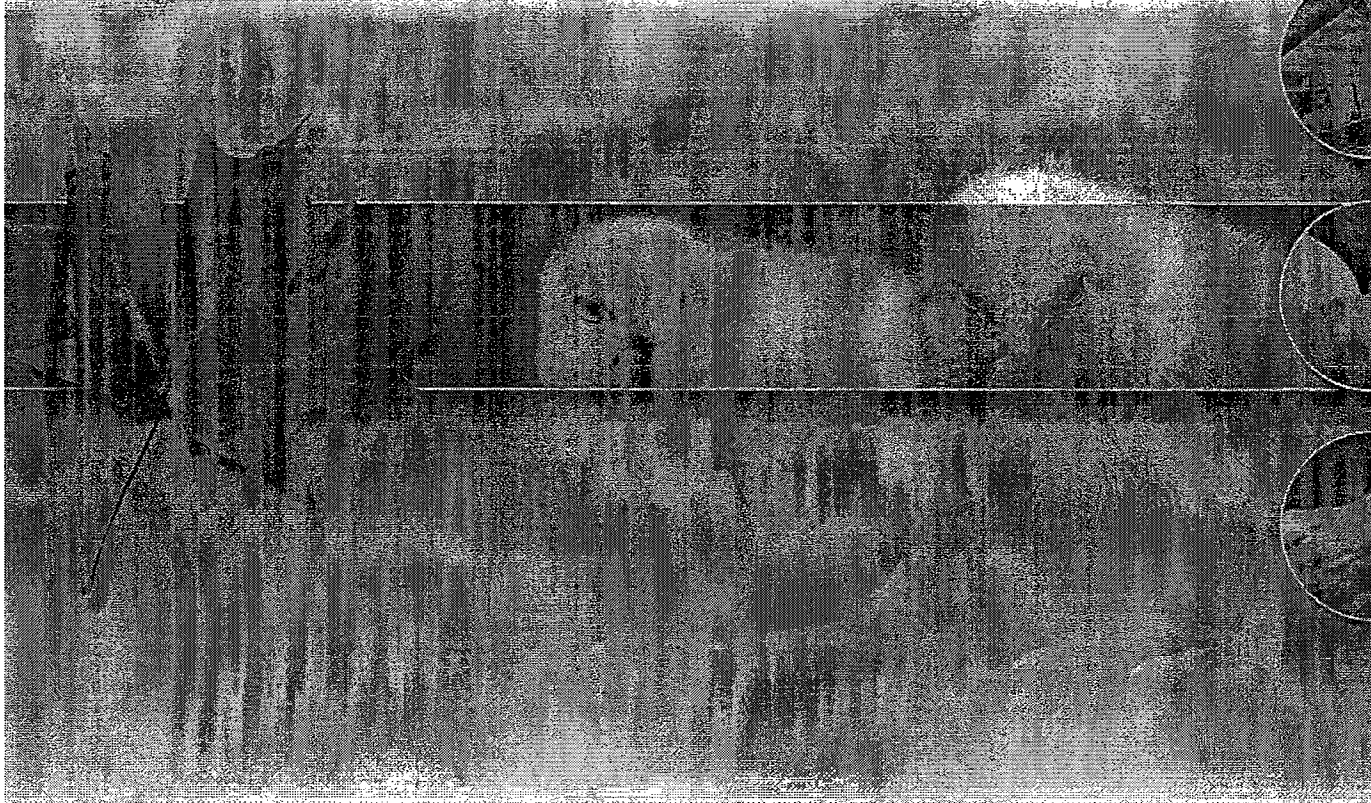
Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec





Agriculture and
Agri-Food Canada

Agriculture et
Agroalimentaire Canada



L'industrie canadienne du poulet

2006

Canada

Préparé par
Vincent Iacobucci, analyste des marchés de la volaille
David Surprenant, agent de développement des marchés
Réjean Gaumont, agent principal des services aux marchés
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Division de l'industrie animale
Section de la volaille

1341, chemin Baseline
Tour 7, 7^e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0C5

Tél. : 613-759-6284
Télec. : 613-759-6313

Site Web : <http://www.agr.gc.ca/poultry/>

Courriel : poultrymi@agr.gc.ca

Table des matières

1. Introduction	6
1.1. Gestion de l'offre	6
1.2. Cadre législatif.....	7
1.2.1 Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme	8
1.2.2 Conseil national des produits agricoles (CNPA)	8
1.2.3 Producteurs de poulet du Canada (PPC).....	9
1.2.4 Office canadien de commercialisation des œufs d'incubation de poulet à chair (OCCOIPC) 10	
1.2.5 Accord fédéral-provincial sur le poulet (AFP)	10
1.2.6 Loi sur les licences d'exportation et d'importation	10
1.3. Accords commerciaux internationaux.....	11
1.3.1. Accord commercial Canada-États Unis (ALÉ) et Accord de libre échange nord-américain (ALENA)	11
1.3.2. Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), Cycle d'Uruguay et Organisation mondiale du commerce (OMC)	12
2. Production et commerce de poulet à l'échelle mondiale	13
2.1. Production mondiale de poulet.....	13
2.2. Commerce international de poulet	15
2.3. Perspectives d'avenir sur le marché mondial du poulet	15
3. Segment des œufs d'incubation et des poussins de type chair	16
3.1. Stocks mondiaux de reproducteurs	16
3.2. Marché canadien des œufs d'incubation et des poussins de type chair	18
3.3. Établissement des prix	20
3.4. Expéditions interprovinciales	21
3.5. Commerce canadien d'œufs d'incubation de poulet de chair	22
3.6. Couvoirs.....	25
4. Production canadienne de poulet	26
4.1. Production canadienne.....	26
4.2. Production et attribution des parts de contingent.....	27
4.3. Nombre de producteurs et taille des exploitations au Canada.....	27
4.4. Mécanisme des prix et prix payés aux producteurs	28
4.5. Recettes monétaires agricoles.....	30
4.6. Situation financière des exploitations agricoles	30
4.7. Estimations du soutien aux producteurs	32
5. Transformation et surtransformation	32
5.1. Structure de l'industrie et établissements qui la composent	32
5.2. Abattage.....	33
5.3. Surtransformation	35
5.3.1 Association canadienne des surtransformateurs de volailles (ACSV).....	35
5.3.2 Établissements de surtransformation.....	35
5.4. Importance économique de l'industrie	36
5.4.1 Transformation de la volaille : données sur les recettes, les salaires et l'emploi	36
5.5. Concentration dans l'industrie.....	37
5.6. Investissements dans l'industrie	39

6. Marché canadien du poulet.....	40
6.1. Consommation intérieure de poulet	40
6.1.2. <i>Consommation de poulet selon le marché</i>	42
6.2. Facteurs déterminant la demande au Canada	43
6.3. Commerce interprovincial de poulet	43
6.4. Importations canadiennes de poulet et de produits de poulet.....	44
6.5. Exportations canadiennes de poulet et de produits de poulet.....	47
6.6. Balance commerciale : poulet	48
Annexe A	50
<i>Liste des marchandises d'importation contrôlée (LMIC)</i>	50
Bibliographie	52

Liste des figures

Figure 1 - Évolution de la production mondiale de poulet de 1985 à 2005	14
Figure 2 – Composantes de l’industrie canadienne du poulet.....	16
Figure 3 – Estimation du stock mondial de reproducteurs (nombre de têtes).....	18
Figure 4 - Estimation du stock mondial de reproducteurs de la génération de parents (nombre de têtes). 18	
Figure 5 – Poulets abattus au Canada et poids moyen des poulets abattus (de 1995 à 2005).....	20
Figure 6 – Prix moyen payé aux producteurs d’œufs d’incubation au Canada.....	21
Figure 7 – Expéditions interprovinciales de poussins destinés à la production de poulet de chair, 2005..	22
Figure 8 – Balance commerciale du Canada, œufs d’incubation et poussins (de 2000 à 2005).....	24
Figure 9 – Nombre de producteurs de poulet au Canada.....	28
Figure 10 – Prix annuel moyen au producteur, poulet de chair (moins de 2,3 kg).....	29
Figure 11 - Prix annuel moyen au producteur, poulet à rôtir (plus de 2,3 kg).....	29
Figure 12 – Recettes monétaires agricoles, poules et poulets, de 1981 à 2005	30
Figure 13 – Revenu agricole moyen dans les principaux secteurs d’élevage	31
Figure 14 – Estimations du soutien aux producteurs pour différents pays, 1986-1988 comparativement à 2002-2004	32
Figure 15 – Abattage de poulet et de poulet adulte au Canada (de 1995 à 2005).....	34
Figure 16 – Répartition provinciale des activités d’abattage de poulet effectuées dans les établissements enregistrés, 2005.....	34
Figure 17 - Répartition provinciale des activités d’abattage de poulet adulte effectuées dans les établissements enregistrés, 2005	35
Figure 18 – Ventilation des investissements dans l’industrie de la transformation de la volaille, 1992 – 2005.....	40
Figure 19 – Consommation de poulet par habitant au Canada, 1973-2005 (poids éviscéré).....	41
Figure 20 – Consommation de poulet et d’autres viandes par habitant au Canada	42
Figure 21 – Consommation de poulet et d’autres viandes de volaille par habitant au Canada.....	42
Figure 22 – Expéditions interprovinciales de poulets vivants pour abattage, 2005.....	44
Figure 23 – Évolution des exportations canadiennes de poulet	47
Figure 24 – Balance commerciale du Canada : poulet et produits de poulet, 2000-2005, en millions de dollars.....	49

Liste des tableaux

Tableau 1 – Quinze principaux producteurs de poulet (en milliers de tonnes, poids éviscéré)	14
Tableau 2 – Production annuelle d'œufs d'incubation de poulet de chair (en milliers d'œufs)	19
Tableau 3 – Expéditions interprovinciales d'œufs d'incubation et de poussins destinés à la production de poulet de chair, 2005	22
Tableau 4 – Importations canadiennes d'œufs d'incubation destinés à la production de poulet de chair (en milliers d'œufs)	23
Tableau 5 – Importations canadiennes de poussins destinés à la production de poulet de chair (en milliers de poussins)	24
Tableau 6 – Nombre de couvoirs au Canada (2006).....	25
Tableau 7 – Production annuelle de poulet (en milliers de kg, poids éviscéré).....	26
Tableau 8 – Production par période exprimée en pourcentage des contingents établis, 2005	27
Tableau 9 – Revenu hors ferme moyen, bénéfice net d'exploitation et revenu total des producteurs de volaille et d'œufs au Canada	31
Tableau 10 – Établissements de transformation du poulet, selon la province (2005).....	33
Tableau 11 – Établissements de surtransformation de volaille enregistrés auprès du gouvernement fédéral (2006)	36
Tableau 12 – Données sur les recettes tirées de la production de viande et de la transformation de la volaille au Canada, 2004	37
Tableau 13 – Ventilation des salaires et des travailleurs dans la transformation de la volaille au Canada, 2004.....	37
Tableau 14 – Nombre total d'entreprises et ratios de concentration des principales entreprises de l'industrie de la transformation de la volaille au Canada, certaines années, 1965-2005.....	39
Tableau 15 – Consommation de poulet selon le marché, en millions de kilogrammes	43
Tableau 16 – Expéditions interprovinciales de poulet, 2005	44
Tableau 17 – Importations de poulet (poulets adultes non compris), en kilogrammes.....	46
Table 18 – Importations de poulet surtransformé au Canada, en kilogrammes.....	46
Tableau 19 – Exportations canadiennes de poulet, 2000-2005, en kilogrammes	48
Tableau 20 – Valeur des importations et des exportations et balance commerciale du Canada : poulet et produits de poulet, 2000-2005, en dollars	48

1. Introduction

1.1. Gestion de l'offre

L'évolution des environnements politique et économique a eu au fil des ans une incidence sur l'industrie canadienne du poulet. Pour bien comprendre cette évolution, il convient de la situer dans son contexte historique. Depuis 1979, cette industrie est soumise à un régime de gestion de l'offre qui tire son origine des Producteurs de poulet du Canada (PPC), un organisme créé en 1978 en vertu de la *Loi sur les offices des produits agricoles*. Cet organisme national supervise l'offre des producteurs de poulet du Canada afin que celle-ci soit suffisante pour répondre à la demande des consommateurs canadiens sur le marché intérieur.

On pourrait faire valoir que les premiers principes de la gestion de l'offre ont été posés par la *British North America Act* (BNA) de 1867. La BNA établit les compétences provinciales et fédérales, donnant compétence aux gouvernements des provinces pour ce qui est de la production et de la promotion de produits et services sur leur territoire, et compétence au gouvernement fédéral pour ce qui est du commerce interprovincial et international. D'autres personnes diront que le régime puise sa source dans les différents offices de commercialisation provinciaux présents sur la scène agricole depuis 1927, année de création du premier office de commercialisation en Colombie-Britannique, sur le marché des arbres fruitiers. Depuis la Grande dépression, le renforcement du pouvoir de négociation des agriculteurs est une priorité pour les provinces. Tous les gouvernements provinciaux, en commençant par celui de la Colombie-Britannique en 1936, ont adopté une loi permettant l'établissement d'offices de commercialisation à l'échelle régionale et provinciale.

Certains sont plutôt d'avis que l'adoption de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* (LCPA), en 1949, est le point de départ du régime canadien de gestion de l'offre. En vertu de la LCPA, le ministre fédéral de l'Agriculture pouvait déléguer aux offices provinciaux de commercialisation agricole des pouvoirs fédéraux en matière de réglementation des échanges interprovinciaux et des exportations, pourvu qu'ils soient déjà habilités à réglementer les échanges à l'intérieur de la province où ils étaient établis. Cela dit, les offices n'avaient pas compétence au-delà des frontières de leur province. En l'absence de mesures de contrôle interprovinciales et internationales, les produits pouvaient passer d'une province à une autre, ce qui rendait vains les efforts de contrôle de l'offre déployés par les offices provinciaux. Cette situation est devenue évidente dans les années 60, lorsque différentes provinces, dans le souci de protéger leurs producteurs, ont décidé d'empêcher le commerce de produits d'autres provinces sur leur territoire, pour éviter les fréquentes situations d'offre excédentaire, qui se traduisaient par des chutes de prix pour les producteurs. Les tensions interprovinciales ont culminé en 1971 avec ce que certains appellent la « guerre des poulets et des œufs », lorsque différentes provinces, en particulier l'Ontario et le Québec, ont appliqué leurs lois comme mesure de rétorsion aux produits d'autres provinces. La *Loi sur les offices des produits agricoles* a été adoptée à la suite de cette situation, établissant à l'échelle fédérale une structure essentielle à l'harmonisation des régimes provinciaux existants.

La gestion de l'offre est un régime de commercialisation permettant de réglementer la production intérieure et les importations pour que l'offre d'un produit corresponde à la demande de ce produit, et pour que les prix payés aux producteurs agricoles soient stables et génèrent des rendements équitables. Les entreprises de transformation et les consommateurs sont assurés d'une offre constante de produits de qualité supérieure à des prix raisonnables. Les offices provinciaux de commercialisation sont responsables de faire l'équilibre entre l'offre et la demande de produits dont l'offre est réglementée. L'offre des produits de base est

réglementée au moyen d'un système de contingentement. Ainsi, les producteurs de poulet dont l'offre est réglementée doivent détenir une part de contingent pour pouvoir offrir leurs produits sur le marché¹. Une part de contingent a été donnée aux producteurs en place au moment où le système a été instauré. Maintenant, les nouveaux arrivants dans l'industrie doivent acheter une part de contingent auprès des offices de commercialisation provinciaux responsables du régime de gestion de l'offre dans chaque province.

Outre les offices de commercialisation provinciaux, un organisme fédéral de commercialisation (Producteurs de poulet du Canada) veille au respect des contingents provinciaux, ainsi qu'à l'expansion du marché et au commerce interprovincial du poulet.

Avant 1994, l'organisme fédéral déterminait le volume de production total de poulet et attribuait un contingent global à chacun des offices de commercialisation provinciaux. Les offices provinciaux attribuaient ensuite une part du contingent provincial à chacun des producteurs de la province (approche descendante). En 1995, une nouvelle méthode d'attribution des parts de contingent a été adoptée, fondée sur une approche ascendante. Les offices de commercialisation provinciaux négocient désormais avec les entreprises de transformation pour déterminer la quantité requise pour la province. On obtient le contingent de production national en faisant l'addition des quantités requises pour chaque province.

La durabilité de tout régime de gestion de l'offre repose sur trois piliers : contrôle des importations, planification de la production, et stabilité des prix établis. Dans le souci du maintien de la stabilité des prix au Canada, le modèle de gestion de l'offre restreint les importations de produits de sorte que la production canadienne réponde à la majeure partie de la demande sur le marché. Le volume des produits importés au Canada est soumis à un contingent tarifaire², selon lesquelles des droits élevés frappent les importations de produits effectuées au-delà du seuil fixé pour le marché national. Par ailleurs, l'offre doit également faire l'objet de mesures de contrôle; les producteurs choisissent de fonctionner selon un régime de contingentement, et chacun d'entre eux se voit attribuer une part du marché canadien. Chaque année, les contingents sont revus pour tenir compte de la croissance de la population et des habitudes de consommation et ainsi veiller à ce que la production soit suffisante mais non excédentaire. En dernier lieu, le système repose sur des mécanismes de stabilisation des prix qu'obtiennent les producteurs pour leurs produits. Les offices de commercialisation provinciaux négocient le prix de vente avec les entreprises de transformation en se fondant sur une formule de calcul du coût de production.

1.2. Cadre législatif

Au Canada, la gestion de l'offre est soumise à des lois fédérales et provinciales et encadrée par des accords entre le gouvernement fédéral et les provinces. Ci-dessous sont présentées quelques-unes des grandes initiatives provinciales et fédérales.

Par exemple, la Colombie-Britannique a enregistré dans les années 50 une hausse de la production de poulet de chair, de sorte qu'au début des années 60, les prix avaient amorcé une baisse. En mai 1961, la production de poulet de la Colombie-Britannique ayant atteint un nouveau sommet, l'association des producteurs de poulet de chair s'est mise à chercher des

¹ Cela dit, conformément à l'accord fédéral-provincial sur le poulet, les producteurs dont l'offre de poulet n'est pas réglementée, comme les agriculteurs amateurs, peuvent produire de 50 à 6000 poulets par année, suivant les exemptions provinciales.

² Un contingent tarifaire est un outil de politique commerciale utilisé pour protéger des produits nationaux de la concurrence issue des importations.

moyens d'encadrer la production et de stabiliser les prix. L'association s'est vue confier par ses membres le mandat de faire l'ébauche d'un plan de commercialisation qui permettrait de corriger la situation. Ultérieurement, l'association a demandé au ministre de l'Agriculture de la province de tenir un vote sur le plan de commercialisation, lequel a reçu une majorité d'appuis. Un office du poulet de chair a ainsi été créé en décembre 1961, et a débuté ses activités en janvier 1962.

En Ontario, 1965 a été une année riche en création d'offices de commercialisation. Des problèmes persistants dans l'industrie du poulet de chair ont mené à l'établissement du plan de commercialisation du poulet de chair de l'Ontario. Il s'agissait du premier plan ontarien prévoyant des contingents pour des produits alimentaires en vertu de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*.

Depuis 1971, les producteurs de poulet du Québec ont un plan de commercialisation conjoint en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1).

Le point de départ du modèle fédéral actuel de gestion de l'offre repose sur la *Loi sur les offices des produits agricoles* (LOPA), promulguée en 1972. Différentes initiatives fédérales sont présentées ci-après.

1.2.1 *Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme*

La *Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme* (1970-71-72, c. 65, s. 1) a été promulguée en 1972 pour établir le Conseil national de commercialisation des produits agricoles et autoriser la création d'offices nationaux de commercialisation des produits agricoles. Cette loi a par la suite été remplacée par la *Loi sur les offices des produits agricoles* (LOPA) (R.S. 1985, c. F-4).

À l'entrée en vigueur de la LOPA, le Conseil national des produits agricoles (CNPA) et les offices de commercialisation ont été créés. Ces offices de commercialisation ont la compétence de mettre en œuvre et d'administrer des plans de commercialisation nationaux, d'attribuer des parts de contingent et des parts de marché, et de générer des revenus sous la forme de droits. Le CNPA a reçu le mandat de superviser ces offices et d'appliquer la LOPA.

1.2.2 *Conseil national des produits agricoles (CNPA)*

Le CNPA rend compte au Parlement par l'intermédiaire du ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Il a pour mission de promouvoir l'efficacité et la compétitivité du secteur agricole canadien. Il facilite également la commercialisation des produits agricoles entre les provinces et les territoires du Canada, et avec les autres pays. En outre, il supervise les activités des quatre offices canadiens de commercialisation, dont l'Office canadien de commercialisation des œufs d'incubation de poulet à chair (OCCOIPC) et les Producteurs de poulet du Canada (PPC). Le CNPA est composé de trois à neuf membres. Au moins la moitié des membres du conseil doivent être des producteurs primaires. Les responsabilités du conseil sont les suivantes :

- faire des recommandations au ministre concernant tous les aspects de la création et du fonctionnement des offices canadiens de commercialisation établis en vertu de la loi, dans

l'accomplissement de sa mission de promouvoir l'efficacité et la compétitivité dans le secteur agricole;

- superviser les activités des offices canadiens de commercialisation, pour veiller à ce que chacun d'eux accomplisse la mission qui leur est confiée à l'article 21 de la Loi;
- collaborer avec les offices pour améliorer la commercialisation des produits agricoles entre les provinces et les territoires du Canada, et avec les autres pays.

Un office de commercialisation national a été créé en 1978 pour le poulet (PPC) et en 1986 pour les œufs d'incubation de poulet à chair (OCCOIPC). Ces deux offices supervisent la commercialisation et le contingentement des produits dont ils ont la responsabilité. En vertu de la loi, les contingents sont détenus par l'office de commercialisation, qui se réserve le droit de les modifier légèrement. Des contingents sont achetés et vendus dans chacune des provinces; ils peuvent être légués ou cédés. Dans le souci d'offrir aux agriculteurs un rendement équitable, les prix du poulet sont établis en se fondant sur des données sur les coûts de production. Les prix sont établis par voie de négociation entre les offices de commercialisation et les entreprises de transformation. Les producteurs versent une redevance sur leur production afin de payer les dépenses d'administration et de commercialisation de l'office.

1.2.3 Producteurs de poulet du Canada (PPC)

Les PPC constituent l'office national responsable de la commercialisation ordonnée du poulet au Canada. L'organisme a été créé en 1978 en vertu de la *Loi sur les offices des produits agricoles*, et il fait l'objet d'un accord sur le poulet entre les gouvernements fédéral et provinciaux et les offices provinciaux de commercialisation du poulet.

Le conseil d'administration de PPC comprend :

- un président élu parmi les présidents des offices provinciaux de commercialisation;
- dix membres représentant les producteurs de chacun des offices provinciaux de commercialisation;
- deux représentants d'entreprise de transformation choisis par le Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles (CCTOV) pour représenter les intérêts des producteurs primaires;
- un représentant d'entreprise de transformation choisi par l'Association canadienne des surtransformateurs de volailles (ACSV) pour représenter les intérêts des entreprises de surtransformation indépendantes;
- un restaurateur choisi par l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires pour représenter les intérêts du secteur des services alimentaires.

Les PPC ont la compétence de réglementer la production canadienne de poulet au Canada au moyen d'un régime de gestion de l'offre. Ils le font conformément à deux accords nationaux : l'Entente opérationnelle et la Politique d'expansion du marché.

Les PPC sont entièrement financés par les redevances payées par les producteurs selon la quantité de poulet mise en marché.

1.2.4 Office canadien de commercialisation des œufs d'incubation de poulet à chair (OCCOIPC)

L'OCCOIPC a été créé en 1986 en vertu de la *Loi sur les offices des produits agricoles*, et conformément à un accord conclu entre le gouvernement fédéral, les ministres provinciaux de l'Agriculture et les producteurs d'œufs d'incubation de poulet de chair des provinces membres. Il s'agit de l'organisme national responsable d'encadrer la commercialisation des œufs d'incubation de poulet de chair au Canada. Les provinces membres sont la Colombie-Britannique, l'Alberta, le Manitoba, l'Ontario et le Québec.

Le conseil d'administration de l'OCCOIPC est formé de :

- cinq producteurs : un de chacune des provinces membres;
- deux membres nommés par décret : un représentant les intérêts des consommateurs, et l'autre les intérêts des couvoirs;
- un président élu parmi les producteurs membres du conseil d'administration, et qui doit rester neutre dans tous les dossiers (son suppléant provincial vote au nom de la province).

L'OCCOIPC a le pouvoir de réglementer la production d'œufs d'incubation de poulets de chair au Canada conformément au régime de gestion de l'offre. L'OCCOIPC est entièrement financé par les redevances versées par les producteurs en fonction de la quantité d'œufs vendue.

1.2.5 Accord fédéral-provincial sur le poulet (AFP)

L'Accord fédéral-provincial sur le poulet (AFP), qui s'ajoute aux différentes mesures législatives du gouvernement fédéral, a été conclu en 2001 entre le gouvernement fédéral, les ministres provinciaux de l'Agriculture, les offices provinciaux de commercialisation du poulet, et l'office canadien de commercialisation du poulet, les Producteurs de poulet du Canada (PPC). L'Accord prévoit le maintien du régime de gestion de l'offre de poulet dans les provinces signataires, soit les dix provinces.

Conformément à l'accord, les PPC et les offices provinciaux de commercialisation du poulet se sont entendus pour maintenir un régime coordonné de fixation et d'allocation des contingents. L'accord permet aux PPC de déléguer à chacun des dix offices provinciaux de commercialisation la responsabilité d'attribuer et d'administrer les deux types de contingents de commercialisation pour le compte du PPC.

1.2.6 Loi sur les licences d'exportation et d'importation

Au Canada, la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international est responsable de l'administration de la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* (LLEI), qui donne au gouverneur en conseil le pouvoir de réglementer l'exportation et l'importation de produits désignés. Cette mesure législative est importante pour les produits de base faisant l'objet d'un régime de gestion de l'offre, étant donné qu'elle établit des mesures de contrôle des importations, soit l'un des trois piliers de la gestion de l'offre. En vertu de la LLEI, le gouverneur en conseil peut établir les différentes listes suivantes : *Liste des marchandises d'importation contrôlée* (LMIC), *Liste des marchandises d'exportation contrôlée* (LMEC), et *Liste des pays visés* (LPV). Dans le cas des produits agricoles faisant l'objet d'un régime de gestion de l'offre, comme la volaille et les œufs,

la LMIC est l'élément le plus pertinent de la Loi. Un permis doit être obtenu pour l'importation de produits visés par la LMIC. La LMIC est fournie à l'annexe A.

1.3. Accords commerciaux internationaux

Le commerce international a connu d'importants changements dans les années 80 et 90. La mise en œuvre de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU), de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'issue des négociations du Cycle d'Uruguay ayant mené à la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont une incidence non seulement sur l'économie mondiale, mais sur la politique canadienne de gestion de l'offre. La présente section donne un bref aperçu de ces grands accords internationaux et de certains effets qu'ils ont sur la gestion de l'offre

1.3.1. Accord commercial Canada-États Unis (ALÉ) et Accord de libre échange nord-américain (ALENA)

L'Accord commercial Canada-États Unis (ALÉ) a été signé en 1988 et mis en œuvre en 1989. Conformément à cet accord, tous les droits de douane devaient être éliminés progressivement sur 10 ans, de 1988 à 1998. L'accord avait pour objet de créer une zone de libre-échange Canada-États-Unis afin que les échanges entre les deux pays ne soient pas freinés par des mesures frontalières, exclusion faite de certains produits de base qui, comme les produits laitiers et la volaille au Canada, étaient protégés par l'article XI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

En 1994, la portée de l'accord a été élargie pour inclure le Mexique, d'où la création de l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA). L'ALENA prévoyait l'élimination immédiate des droits de douane frappant la moitié des produits américains exportés au Mexique, et l'élimination progressive, sur 14 ans, des droits de douane frappant les autres produits. L'ALENA ne remettait pas en cause l'élimination progressive des droits de douane prévue à l'ALÉ, laquelle a été complétée le 1^{er} janvier 1998³. Les dispositions de l'ALENA prévoyaient l'élimination des restrictions frappant de nombreuses catégories de produits, la protection des droits de propriété intellectuelle et la promotion de l'investissement. D'autres accords ont été conclus dans le cadre de l'ALENA par la suite, pour inclure des dispositions au sujet des travailleurs et de l'environnement.

L'agriculture a été une question délicate dans le cadre de l'ALENA, comme elle l'a été dans le cadre d'accords antérieurs. L'agriculture est la seule partie de l'accord n'ayant pas été négociée de façon trilatérale. Trois accords distincts portant sur l'agriculture ont été conclus, dont deux accords bilatéraux entre le Canada et les deux autres parties, les États-Unis et le Mexique, en vue de préserver les mesures canadiennes de contrôle à la frontière des produits soumis à un régime de gestion de l'offre. Aux États-Unis, les droits de douane sont maintenus pour certains produits comme le sucre, les produits laitiers, les arachides et le coton. L'élimination des droits de douane entre le Canada et le Mexique a été complétée le 1^{er} janvier 2003.

Le volume de poulet pouvant être importé par les importateurs canadiens correspond à l'engagement du Canada sous le régime de l'ALENA et sous le régime de l'OMC, suivant le plus important des deux. Actuellement, le contingent tarifaire correspond à 7,5 % de la production de l'année précédente. En 2005, le volume contingentaire a ainsi été établi à 72,5 millions de kilogrammes. Conformément aux dispositions de l'ALENA, le volume contingentaire pour les œufs d'incubation et les poussins de type chair correspond à 21,1 % de la production anticipée pour l'année en cours, soit environ 142 millions d'œufs.

³ L'élimination progressive des droits de douane conformément à l'ALÉ a été complétée le 1^{er} janvier 1998. Des droits demeurent en vigueur pour certains produits dont l'offre est réglementée (p. ex., œufs, produits laitiers et volaille).

1.3.2. Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), Cycle d'Uruguay et Organisation mondiale du commerce (OMC)

L'histoire de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) commence en 1948 et s'inscrit dans un vaste plan de relance économique entrepris après la Deuxième Guerre mondiale. Les pays reposant fortement sur le commerce international ont conclu un accord connu sous le nom de GATT, qui a été élaboré au cours de huit négociations commerciales, ou cycles (de celui de Genève, en 1947, à celui d'Uruguay, de 1986 à 1994). Le GATT avait pour principal objectif de réduire les obstacles au commerce international. À cet effet différentes mesures de réduction des barrières tarifaires ont été prises, des restrictions quantitatives et des subventions au commerce par la voie des différents accords ou cycles. Lors des premiers cycles de négociations du GATT, un régime particulier a été établi pour l'agriculture afin essentiellement d'exclure l'agriculture de la plupart des disciplines touchant le commerce de produits industriels. C'est seulement au Cycle d'Uruguay que l'agriculture a été pleinement intégrée au système de commerce international.

Le Cycle d'Uruguay du GATT s'est déroulé de septembre 1986 à décembre 1993. L'objet des négociations était d'élargir la compétence du GATT pour inclure des domaines comme les services, les capitaux, la propriété intellectuelle et l'agriculture. L'affirmation lancée à la clôture du Cycle d'Uruguay en décembre a mené à la Déclaration de Marrakech du 15 avril 1994, où on peut lire que la conclusion du Cycle d'Uruguay « renforcera l'économie mondiale et conduira à une plus forte croissance des échanges, des investissements, de l'emploi et des revenus dans le monde entier »⁴. Le 1^{er} janvier 1995, le GATT s'est transformé pour devenir un organe international officiel : l'Organisation mondiale du Commerce (OMC).

Conformément aux dispositions du Cycle d'Uruguay, les contingents établis pour les produits agricoles devaient être convertis en contingents tarifaires (équivalents tarifaires) avant le 1^{er} juillet 1995, et les droits de douane devaient être réduits d'au moins 15 % par produit sur une période de six ans commençant en 1995. Globalement, les droits de douane frappant les produits agricoles, y compris les équivalents tarifaires, devaient être réduits de 36 % au cours de cette période de six ans. Pour remplir ses obligations à l'OMC, le gouvernement du Canada a remplacé ses contingents d'importation par des contingents tarifaires pour la volaille, les œufs et les produits laitiers.

Il a également été convenu par les membres de l'OMC que le volume des contingents tarifaires passerait de 3 à 5 % de la consommation intérieure au cours de la période de mise en œuvre. Actuellement, conformément à l'accord conclu à l'OMC, le Canada s'est engagé à autoriser l'importation de 39,9 millions de kilogrammes de poulet (poids éviscéré) et de 95,4 millions d'œufs d'incubation et de poussins de type chair. Le volume de marchandises bénéficiant d'un régime d'accès dans le cadre de l'ALENA, correspondant à 7,5 % de la production de poulet de l'année précédente et à 21,1 % de la production anticipée d'œufs d'incubation et de poussins de type chair, sont plus élevées que celles prévues à l'OMC, c'est pourquoi les volumes de l'ALENA s'appliquent. En 2005, les volumes de marchandises bénéficiant d'un régime d'accès dans le cadre de l'ALENA étaient les suivants : 72 538 098 poulets et 142 085 974 œufs d'incubation (24 915 550 poussins et 117 170 424 œufs d'incubation).

Les négociations sur l'agriculture menées dans le cadre du Cycle d'Uruguay ont également produit d'importants résultats dans les domaines suivants : soutien interne, subventions aux exportations, mesures sanitaires et phytosanitaires, biotechnologie et amélioration du processus de règlement des différends à l'OMC.

⁴ http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/marrakesh_decl_f.pdf

En 2000, de nouvelles négociations commerciales ont été entamées à l'OMC. Ces négociations s'inscrivent actuellement dans un vaste programme de travail, le Programme de Doha pour le développement, qui a été lancé lors de la quatrième Conférence ministérielle qui s'est tenue à Doha, au Qatar, en novembre 2001. Les discussions sont toujours en cours en vue de la conclusion d'un nouvel accord de l'OMC.

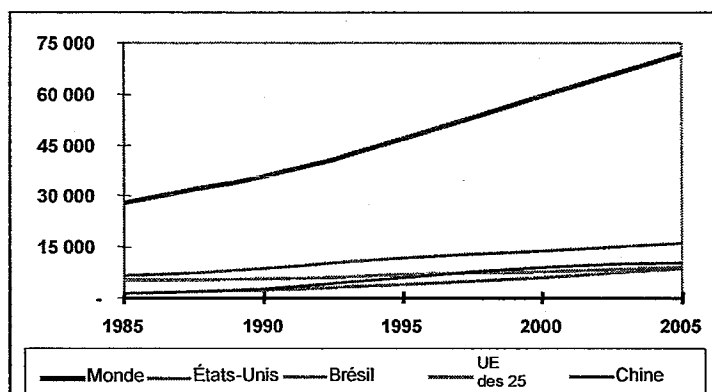
2. Production et commerce de poulet à l'échelle mondiale

2.1. Production mondiale de poulet

Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), la production mondiale de poulet s'est élevée à 71 851 372 tonnes en 2005, en hausse de 3 % par rapport à l'année précédente. Il est intéressant de souligner que la production de poulet a enregistré une croissance régulière dans le monde depuis le début des années 90. De 1985 à 2005, la production a augmenté de 158 %, ce qu'on peut attribuer à différents facteurs, dont la brusque hausse de la production sur les marchés émergents (p. ex., Brésil et Thaïlande) et l'augmentation de la demande de produits à haute teneur en protéines et à faible teneur en glucides dans les pays occidentaux. Par exemple, au cours de la période, tous les grands pays producteurs, ainsi que les producteurs émergents ont accru leur production de façon importante. La Chine (591 %) et le Brésil (482 %) sont les deux pays qui ont leur plus accru leur production, suivis des États-Unis (147%), de la Thaïlande (141%) et de l'Union européenne des Vingt-cinq (73 %). La production du Canada, principalement destinée au marché intérieur, s'est accrue de 98 % au cours de la période.

Si l'on se penche sur les grandes régions du monde, la plus grande part de la production est effectuée en Asie (32,2 %), suivie de l'Amérique du Nord (26,9 %) et de l'Amérique centrale et du Sud (20,4 %). L'Europe et l'Afrique sont source de 15,9 % et de 4,5 % de la production mondiale, respectivement. Depuis 1985, l'Amérique centrale et du Sud a accru sa part de la production mondiale de 7,6 %, principalement aux dépens de l'Europe et, dans une moindre mesure, de l'Afrique.

Figure 1 - Évolution de la production mondiale de poulet de 1985 à 2005 (000 tonnes)



Source : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

Actuellement, les principaux pays producteurs de poulet sont les États-Unis, la Chine, l'Union européenne des Vingt-cinq et le Brésil. En 2005, ces quatre pays ou groupes de pays ont été à l'origine de 61 % de la production mondiale de poulet (voir la figure 1 ci-dessus). Le Canada, dont la production s'est établie à 981,2 millions de kilogrammes, soit 1,4 % de la production mondiale, s'est classé au treizième rang des pays producteurs de poulet cette année-là. Le tableau 1 indique les principaux pays producteurs de poulet.

Tableau 1 – Quinze principaux producteurs de poulet (en milliers de tonnes, poids éviscéré)

Pays	1985	1990	1995	2000	2005
États-Unis	6 407	8 667	11 486	13 944	15 869
Chine	1 474	2 692	6 097	9 075	10 196
UE des Vingt-cinq ⁵	5 132	5 625	6 703	7 883	8 894
Royaume-Uni	715	790	1 077	1 214	1 331
France	938	1 049	1 232	1 242	1 122
Espagne	796	807	904	965	1 047
Pologne	249	301	347	560	980
Brésil	1 490	2 356	4 050	5 980	8 668
Mexique	551	750	1 283	1 825	2 436
Inde	161	342	578	1 080	1 900
Japon	1 425	1 462	1 317	1 255	1 338
Indonésie	346	560	961	904	1 400
Fédération de Russie	---	---	859	754	1 345
Canada	505	555	720	880	981
Thaïlande	393	575	910	1 091	950
Turquie	273	401	490	643	936
Afrique du Sud	339	572	641	868	978
Malaisie	239	377	712	690	913

⁵ En 2004, dix pays se sont joints à l'Union européenne des Quinze pour former celle des Vingt-cinq.

Iran	235	380	637	803	825
TOTAL UE					
MONDE	27 840	35 805	46 987	59 430	71 851

Source : Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et Producteurs de poulet du Canada.

2.2. Commerce international de poulet

En 2005, selon la base de données *Global Trade Atlas*, les exportations mondiales de poulet et d'abats comestibles se sont élevées à 8,3 milliards de dollars⁶. La plupart des exportations sont effectuées en provenance du Brésil (4 milliards de dollars), des États-Unis (2,6 milliards de dollars) et de l'UE des Vingt-cinq (823,2 millions de dollars). Les principaux exportateurs de l'UE des Vingt-cinq sont les Pays-Bas, la Belgique, la France et l'Allemagne. Si l'on prend tous les pays en considération, y compris les pays de l'UE des Vingt-cinq, le Canada figure au 15^e rang au chapitre des exportations dans le monde.

En 2005, les principaux importateurs de poulet ont été les pays suivants : Japon (1 milliard de dollars), Russie (943,3 millions de dollars), Allemagne (800,6 millions de dollars) et Hong Kong (598,8 millions de dollars)⁷. En 2005, l'UE des Vingt-cinq a, globalement, importé pour environ 690 millions de dollars de poulet. Le Canada figure au 11^e rang mondial des importations.

2.3. Perspectives d'avenir sur le marché mondial du poulet

Selon le document *Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2006-2015*, les consommateurs et les détaillants continueront de rechercher de plus en plus la qualité et la variété sur le marché des produits de viande. L'innocuité de la viande aura de plus en plus de poids dans les décisions de consommation et de production de viande dans l'avenir, notamment en raison de l'épidémie de grippe aviaire qui a éclaté à la fin de 2003⁸. De décembre 2003 à février 2004, tous les cas d'infection attribuables au virus H5N1 ont été observés dans huit pays asiatiques. L'épidémie s'est ensuite déplacée vers l'ouest, dans certains pays de l'Europe, du Moyen-Orient et de l'Afrique. Les maladies animales comme la grippe aviaire, dans le cas du poulet, peut avoir une incidence négative sur la demande à la suite d'une diminution de la consommation, d'un accroissement de la volatilité des prix, et d'une réduction de l'offre découlant de l'élimination de certains animaux.

Le développement rapide et l'industrialisation de pays de l'Asie et de l'Afrique est un autre facteur qui aura une incidence sur la consommation et la production de poulet dans l'avenir. La croissance des revenus et de la population, les changements démographiques, l'urbanisation et l'adoption d'habitudes de vie saines dans ces régions entraînera en fin de compte une hausse de la demande de poulet et de produits de poulet. Selon l'OCDE, les hausses de la consommation de viande de volaille se feront comme suit de 2006 à 2015 : Europe de l'Est et Russie (de 3,1 % à 3,6 %), Afrique (2,9 %), Asie (2,8 %), Amérique latine (2,73 %) et Amérique du Nord (1,85 %).

⁶ Les exportations de l'Union européenne des Vingt-cinq sont les exportations effectuées à l'extérieur de l'UE uniquement. Les exportations de produits de poulet sont les exportations de viande et d'abats comestibles de poulet, non découpés en morceaux, frais ou réfrigérés (code SH 020711), de viande et d'abats comestibles de poulet, non découpés en morceaux, congelés (code SH 020712), de morceaux et d'abats comestibles de poulet, frais ou réfrigéré (code SH 020713) et de morceaux et d'abats comestibles de poulet, congelés (code SH 020714).

⁷ Région administrative spéciale de la République populaire de Chine

⁸ *Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2006-2015*, p. 80.

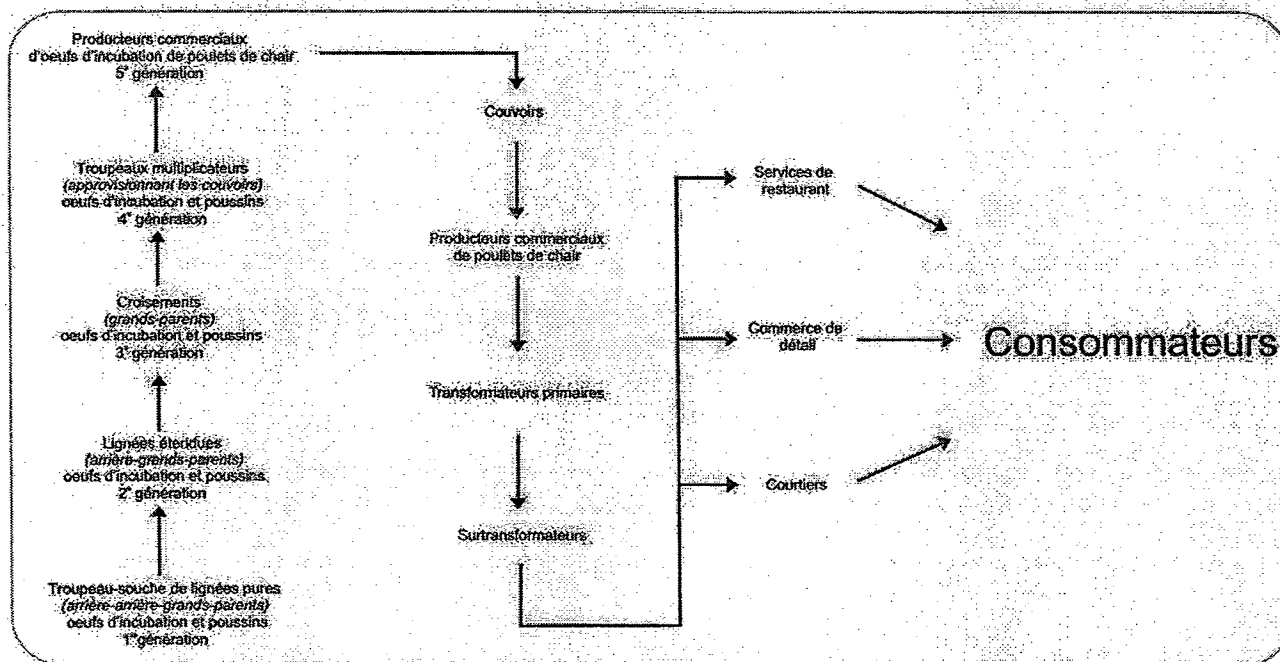
Au cours de la période de prévision de 2006 à 2015, la production mondiale de viande de volaille s'accroîtra de 2,31 %. La croissance la plus importante devrait être observée en Europe de l'Est et en Russie (de 3,22 % à 4,48 %), en Amérique latine (3,13 %), en Asie (2,70 %), en Afrique (2,38 %) et en Amérique du Nord (1,79 %).

Sur le plan du commerce international, l'Amérique latine et l'Afrique enregistreront les hausses les plus rapides des exportations, soit des hausses respectives de 5,25 % et 5 %. Au cours de la période, les exportations brésiliennes devraient s'accroître de façon considérable, et passer de 2,8 millions de tonnes en moyenne entre 2003 et 2005 à 4,8 millions de tonnes en 2015.

3. Segment des œufs d'incubation et des poussins de type chair

Au cours des dernières décennies, l'industrie canadienne du poulet a enregistré une croissance soutenue. Toutes les composantes de cette industrie sont essentielles à sa vigueur et à sa rentabilité. La chaîne de valeur du poulet est formée de divers maillons : producteurs d'œufs d'incubation et de poussins de type chair, couvoirs, producteurs, transformateurs, surtransformateurs, grossistes, détaillants, et consommateurs. La figure 2 donne la structure de l'industrie canadienne du poulet. Les sections suivantes porteront sur la contribution de diverses composantes de l'industrie à l'économie canadienne.

Figure 2 – Composantes de l'industrie canadienne du poulet



3.1. Stocks mondiaux de reproducteurs

Le rôle de l'éleveur-souche consiste à préserver des lignées pures, à élargir des lignées pures désignées et à créer des lignées croisées. L'éleveur-souche se charge du développement des trois premières générations d'oiseaux que les élevages commerciaux mettent sur le marché comme

animaux de la cinquième génération. Les éleveurs primaires fournissent généralement des grands-parents, des parents, des œufs d'incubation et des poussins d'un jour. Les éleveurs-multiplicateurs élèvent la génération de parents (quatrième génération) pour produire des œufs destinés aux éleveurs commerciaux.

On a assisté à une intégration de toutes les phases de l'industrie avicole, y compris les éleveurs. Au cours des dernières décennies, les fusions et les acquisitions ont été nombreuses, car de plus en plus d'établissements, poussés par la nécessité d'être concurrentiels, se sont dotés d'exploitations plus grandes et plus concentrées qui partagent leurs connaissances et leurs dépenses pour desservir les marchés nationaux et mondiaux.

Les producteurs de poulet de chair dépendent de l'offre sûre de poussins d'un jour de la part des couvoirs. Comme l'indique la figure 2, les liens qui unissent la source des poussins et les consommateurs comportent plusieurs étapes. De fait, différentes étapes de reproduction sont nécessaires pour produire le volume de poussins demandé par les producteurs de poulet de chair et les entreprises commerciales du Canada et du reste du monde. Seulement 3 %, tout au plus, de la population mondiale totale de volaille, qui est d'environ 18 milliards, est constituée de reproducteurs (Emsley, 2006). Dans le cadre des systèmes industriels intégrés où la biosécurité est élevée et des systèmes de production commerciale de volaille où la biosécurité est de modérée à élevée, la relation entre les acheteurs et les vendeurs de reproducteurs est alignée verticalement conformément à des ententes contractuelles (Emsley, 2006). Ces systèmes de production existant dans de nombreux pays du monde comprennent, pour différentes espèces, de grands éleveurs-souches, possédant des animaux de lignée pure pour répondre aux besoins des acheteurs de générations d'arrière-grands-parents et de grands-parents. Les acheteurs de générations de grands-parents peuvent également être intégrés avec les entreprises d'élevage des générations de parents, les couvoirs et les établissements de production commerciale, ou être alignés verticalement sur eux, par la voie du groupement des activités interreliées économiquement. Les principaux éleveurs-souches sont présentés dans l'encadré 1.

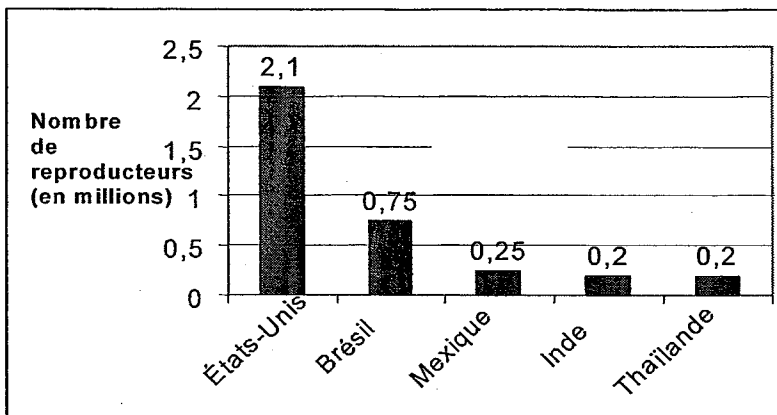
Encadré 1. Principaux éleveurs-souches et leurs marques
Cherry Valley
Cobb-Vantress
• Cobb, Cobb-Avian
Erich Wesjohann Group
• Hyline, Lohmann Tierzucht, H&N International
• Aviagen (Ross, Nicholas, Turkey, British United Turkeys, Arbor Acres, L.I.R., C.W.T.)
Euribrid
• Hybro, Hybrid, Plumex
Groupe Grimaud
• Hubbard, Grimaud Frères
Hendrix Genetics
• ISA, Babcock, Shaver, Hisex, Bovans, Dekalb
Maple Leafs Frams
Perdue Farms
• Perdue, Heritage
PureLine Genetics

Source : Emsley, 2006.

Les principaux points d'origine des expéditions mondiales de poussins d'élevage (arrière-grand-parents et grand-parents) d'un jour sont l'Amérique du Nord (principalement les États-Unis), l'Europe occidentale et le Brésil. Le stock mondial de reproducteurs de la génération de grand-parents

(femelles de lignées femelles) est estimé à 8,7 millions d'individus, dont 2,1 millions proviendraient des États-Unis.

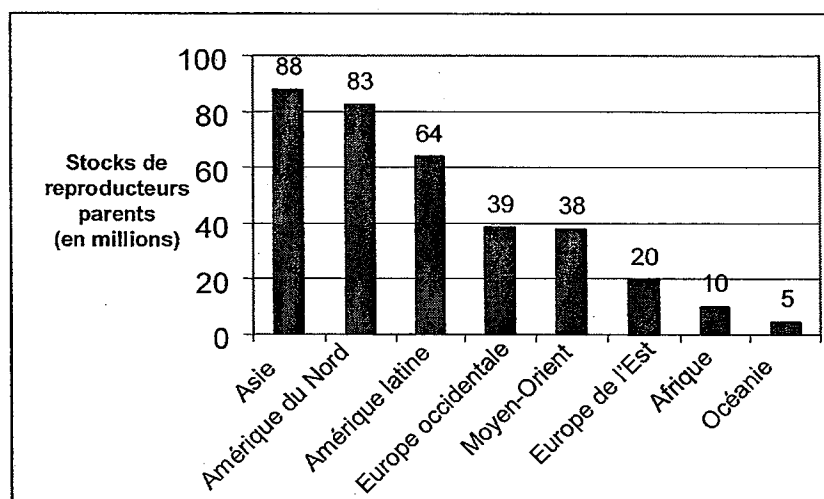
Figure 3 – Estimation du stock mondial de reproducteurs (nombre de têtes)



Source : Emsley, 2006

En ce qui concerne les reproducteurs de la génération de parents, le stock mondial est estimé à 350 millions d'animaux, dont la plupart proviennent d'Asie (88 millions), d'Amérique du Nord (83 millions) et d'Amérique latine (64 millions).

Figure 4 - Estimation du stock mondial de reproducteurs de la génération de parents (nombre de têtes)



Source : Emsley, 2006

3.2. Marché canadien des œufs d'incubation et des poussins de type chair

En 2005, l'Office canadien de commercialisation des œufs d'incubation de poulet à chair (OCCOIPC) représentait les intérêts de 270 agriculteurs de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba, de l'Ontario et du Québec⁹ dans le cadre du régime de gestion de l'offre. Le nombre total d'œufs de

⁹ Selon le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, il existe 46 producteurs d'œufs d'incubation de poulet de chair.

poulet de chair couvés au Canada s'est établi à 793,1 millions en 2005, dont 675,2 millions ont été produits au Canada, ce qui représente une valeur de 188,3 millions de dollars.

La production d'œufs d'incubation et de poussins de type chair du Canada est concentrée en Ontario et au Québec : 58 % de la production y est réalisée. Le tableau 2 indique la production réalisée dans les différentes parties du pays.

Tableau 2 – Production annuelle d'œufs d'incubation de poulet de chair (en milliers d'œufs)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Colombie-Britannique</i>	105 416	113 318	113 766	110 705	65 896	89 275
<i>Alberta</i>	72 258	75 006	74 632	73 511	75 296	75 277
<i>Saskatchewan</i>	14 105	17 167	15 999	25 129	25 540	25 426
<i>Manitoba</i>	26 585	26 298	30 718	28 922	31 161	32 415
<i>Ontario</i>	192 969	203 762	213 822	208 170	221 225	207 473
<i>Québec</i>	186 325	187 347	185 279	184 760	185 804	187 521
<i>Provinces de l'Atlantique</i>	53 424	55 512	53 136	55 024	59 148	57 833
TOTAL	651 084	676 411	687 352	686 220	662 070	675 220

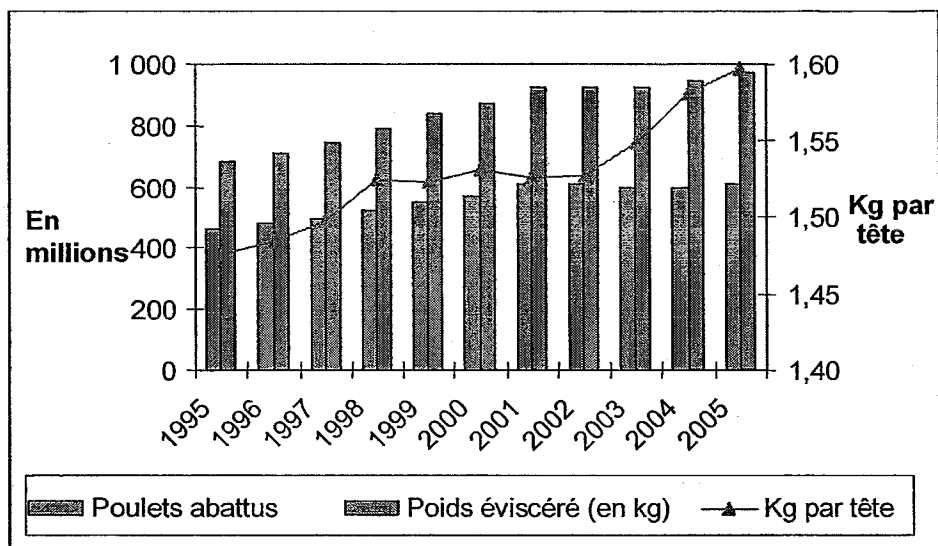
Sources : OCCOIPC, Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et *Institut de la statistique du Québec* (ISQ), données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC.

Dans le cadre du régime de gestion de l'offre, la répartition des œufs d'incubation repose sur la production intérieure et sur le volume des importations auquel on peut s'attendre compte tenu des contingents tarifaires. En 2005, 142,1 millions d'équivalents-œufs pouvaient être importés à l'intérieur du contingent tarifaire sur le marché canadien. Le volume contingentaire correspond à 21,1 % de la production anticipée pour l'année en cours. Un droit de douane de 238 % (mais pas moins de 2,91 \$ la douzaine) frappe les importations effectuées au-delà du volume contingentaire établi pour le marché canadien.

Conformément au régime de gestion de l'offre, la répartition de la production d'œufs d'incubation de poulet de chair est déterminée par la demande de poussins, laquelle repose sur la demande de viande sur le marché. L'attribution des contingents provinciaux se fait suivant la part de la production nationale associée à chacune des provinces.

En 2005, on se fondait sur un ratio de la viande aux œufs fondé sur le poids éviscéré des poulets destinés à la production de viande pour déterminer le nombre d'œufs d'incubation qui seraient produits au Canada. Cela dit, des discussions sont en cours en vue de l'adoption d'une méthode d'attribution fondée sur un ratio des oiseaux aux œufs, étant donné que le poids moyen des oiseaux s'est considérablement accru ces dernières années, passant de 1,47 kg en 1995 à 1,59 kg en 2005. Dans un contexte où le poids des oiseaux s'accroît continuellement, un ratio de la viande aux œufs peut entraîner l'attribution de contingents trop élevés. La figure 5 fait état de la hausse du poids éviscéré des poulets, de la stabilisation du nombre de poulets abattus et de l'évolution du poids moyen des oiseaux de 1995 à 2005.

Figure 5 – Poulets abattus au Canada et poids moyen des poulets abattus (de 1995 à 2005)



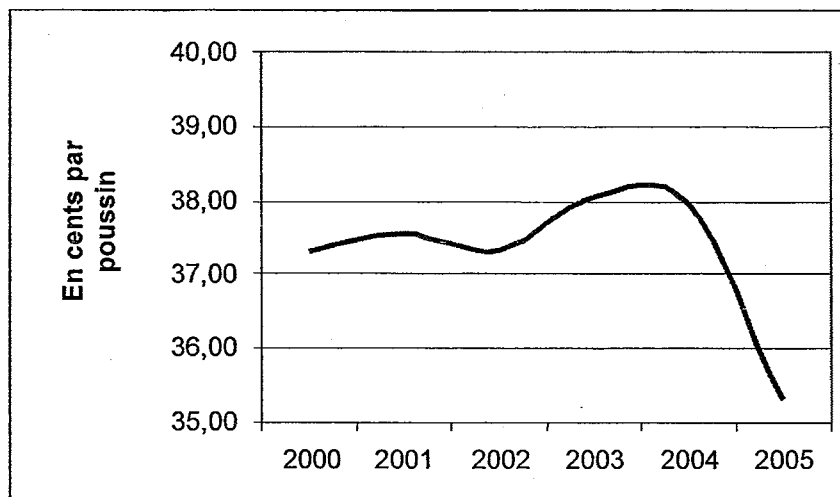
Source : AAFC-AAC

3.3. Établissement des prix

En 2004, le prix moyen payé pour les œufs d'incubation du Canada s'est accru en raison d'une pénurie en Colombie-Britannique, laquelle a été causée par l'éclosion d'un cas de grippe aviaire, qui a été efficacement contrôlée. En 2005, le prix moyen payé aux producteurs était de 35,30 cents par poussin, ce qui représente une diminution de 7 % comparativement à 2004. On peut attribuer cette baisse à différents facteurs : diminution du prix de la moulée, hausse du taux d'éclosion (hausse de l'offre) et réaction rapide à face au cas de grippe aviaire en Colombie-Britannique.

Dans les provinces où un régime de gestion de l'offre est en vigueur, les prix sont négociés de 6 à 7 fois par année, suivant les périodes d'application des contingents pour le poulet de chair. En Ontario et dans d'autres provinces, les prix sont négociés à l'échelle provinciale en se fondant sur une formule de calcul du coût de production tenant compte de différents facteurs comme le prix de la moulée et les coûts de transport. La figure 6 illustre l'évolution du prix moyen consenti aux producteurs d'œufs d'incubation de poulet pouvant être vendu au Canada entre 2000 et 2005.

Figure 6 – Prix moyen payé aux producteurs d'œufs d'incubation au Canada



Source : rapports annuels de l'OCOCIIP

3.4. Expéditions interprovinciales

Les expéditions interprovinciales permettent de maintenir un certain équilibre et de veiller à l'offre efficace d'œufs d'incubation et de poussins de type chair au Canada. En 2005, les expéditions interprovinciales d'œufs d'incubation de poulet de chair se sont établies à 15,9 millions d'œufs, ce qui représente 2 % des œufs destinés à la production de poulet de chair. Au cours de la même période, les expéditions interprovinciales de poussins destinés à la production de poulet de chair se sont établies à 32,1 millions de poussins, ou 5 % des mises en place de poussins au Canada¹⁰.

¹⁰ Exclusion faite des petits lots.

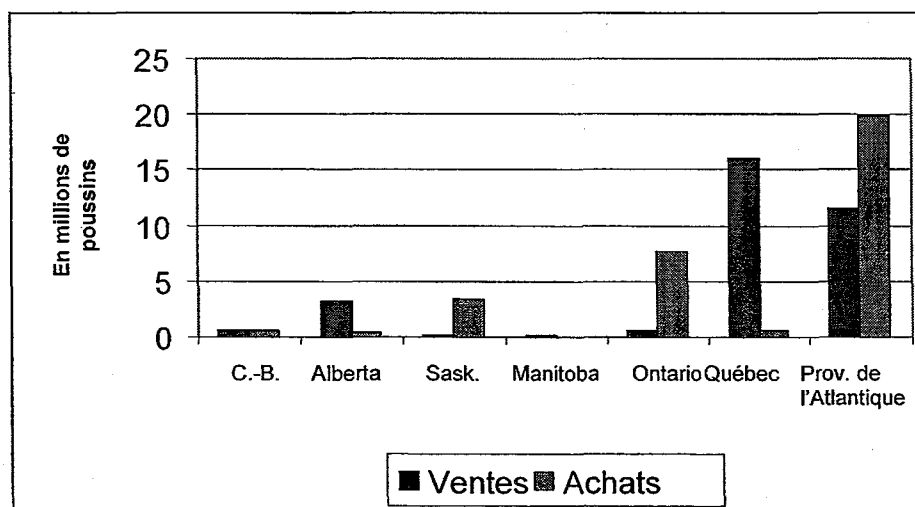
Tableau 3 – Expéditions interprovinciales d’œufs d’incubation et de poussins destinés à la production de poulet de chair, 2005

Mouvements et mises en place	Quantité (en millions)	Expéditions interprovinciales en pourcentage du total des mises en place
Expéditions interprovinciales d’œufs d’incubation de poulet de chair	15,9	2 %
Nombre total d’œufs mis à incuber pour la production de poulet de chair	793,8	
Expéditions interprovinciales de poussins pour la production de poulet de chair	32,1	5 %
Mises en place de poussins destinés à la production de poulet de chair	641,2	

Source : Bureau de la Statistique du Québec, Office canadien de commercialisation des œufs d’incubation de poulet à chair

Le Québec est la province ayant été à l’origine de la plus grande partie des expéditions interprovinciales de poussins en 2005, devant les provinces de l’Atlantique et de l’Alberta. Les provinces de l’Atlantique, l’Ontario et la Saskatchewan sont les provinces ayant acheté le plus de poussins d’autres provinces.

Figure 7 – Expéditions interprovinciales de poussins destinés à la production de poulet de chair, 2005



Source : AAFC-AAC

3.5. Commerce canadien d’œufs d’incubation de poulet de chair

Les œufs d’incubation et les poussins destinés à la production de poulet de chair ont été inclus à la liste des marchandises d’importation contrôlée le 8 mai 1989. Le contingent d’importation global était

fondé sur le volume moyen des importations effectuées entre 1984 et 1988. Au départ, le contingent d'importation correspondait à 16,3 % de la production nationale. À partir de 1990, une nouvelle méthode de calcul du contingent d'importation a été adoptée, de sorte que le contingent d'importation est passé à 19,07 % de la production nationale. En novembre 1990, après la conclusion d'un accord entre le Canada et les États-Unis concernant l'importation d'œufs d'incubation et de poussins destinés à la production de poulet de chair, le contingent d'importation a été porté à 21,1 % de la production nationale pour l'année en cours, puis divisé en deux catégories de produits, soit les œufs d'incubation (17,4 % de la production nationale) et les poussins (3,7 %). Le contingent d'importation a toujours correspondu à 21,1 % de la production nationale depuis.

En 2005, 26 détenteurs de contingent se partageaient un contingent tarifaire de 142,1 millions d'équivalents-œufs dans la catégorie des œufs d'incubation et des poussins destinés à la production de poulet de chair. Un droit de douane de 238 % (mais pas moins de 2,91 \$ la douzaine) frappe les importations effectuées au-delà du volume contingentaire établi pour le marché canadien.

En 2005, 121,5 millions d'œufs d'incubation ont été importés en vue de la production commerciale de poulet de chair. Par ailleurs, 4,6 millions d'œufs d'incubation ont été importés pour la production de poules reproductrices. Il convient de souligner qu'aux fins du calcul des importations, un poussin de type chair équivaut à 1,27 œuf.

Tableau 4 – Importations canadiennes d'œufs d'incubation destinés à la production de poulet de chair (en milliers d'œufs)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Colombie-Britannique</i>	19 328	17 879	19 871	20 369	47 888	45 702
<i>Alberta</i>	8 326	11 094	8 901	4 189	7 966	3 334
<i>Saskatchewan</i>	7 179	7 881	8 253	1 039	4 642	3 226
<i>Manitoba</i>	7 784	10 766	6 469	6 803	7 172	6 210
<i>Ontario</i>	36 133	32 975	26 897	23 616	17 686	28 729
<i>Québec</i>	23 702	36 358	35 343	29 971	36 218	31 467
<i>Provinces de l'Atlantique</i>	4 438	3 979	8 059	5 250	3 758	2 883
TOTAL	106 891	120 932	113 795	91 239	125 332	121 549

Sources : OCCOIPC, ACIA et Institut de la statistique du Québec, données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC.

Au cours de la même année, 12,9 millions de poussins ont été importés en vue de la production commerciale de poulet de chair, et 3,6 millions de poussins ont été importés pour la production de poules reproductrices.

Tableau 5 – Importations canadiennes de poussins destinés à la production de poulet de chair (en milliers de poussins)

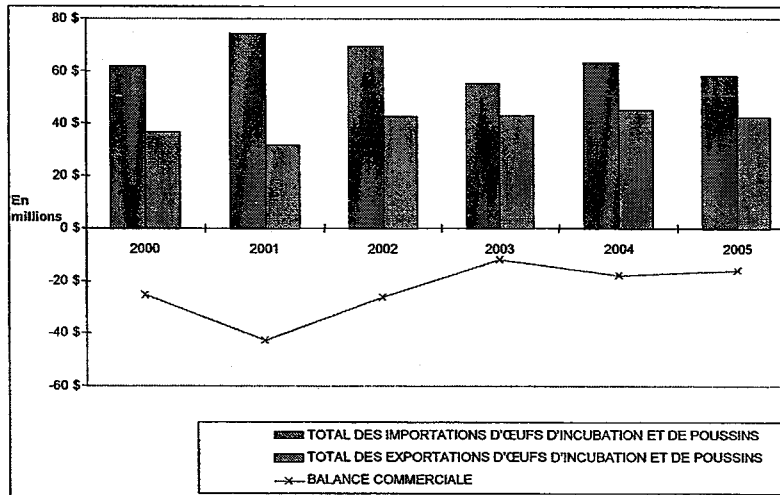
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Colombie-Britannique	2 889	2 672	3 398	3 188	2 180	147
Alberta	191	0	0	1	0	0
Saskatchewan	213	0	0	0	160	100
Manitoba	1 434	1 301	287	76	166	294
Ontario	6 615	8 910	7 531	5 284	5 440	7 455
Québec	4 580	4 852	4 242	4 870	4 978	4 967
Provinces de l'Atlantique	805	931	869	410	180	35
TOTAL	16 727	18 667	16 326	13 828	13 104	12 988

Sources : OCCOIPC, ACIA et Institut de la statistique du Québec, données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC.

Sur le plan des exportations, 7,7 millions de poussins d'une valeur de 8,5 millions de dollars ont été exportés, ainsi que 37,3 millions d'œufs d'incubation tous types confondus¹¹, d'une valeur de 33,8 millions de dollars. Globalement, les exportations canadiennes de poussins et d'œufs d'incubation se sont établies à 42,3 millions de dollars.

Globalement, la balance commerciale associée aux œufs d'incubation et aux poussins s'est améliorée entre 2000 et 2005, et elle s'est stabilisée entre 2003 et 2005. Au cours de la période, le déficit le plus important a été enregistré en 2001 (-42,6 millions de dollars). Après ce creux, la balance commerciale s'est accrue d'environ 38 % en 2002. En 2005, le déficit commercial était de 16 millions de dollars.

Figure 8 – Balance commerciale du Canada, œufs d'incubation et poussins (de 2000 à 2005)



Source : Statistique Canada et données rassemblées par AAC

¹¹ Œufs de dinde, de poulet, d'oie et de canard.

3.6. Couvoirs

Les couvoirs sont un maillon à part entière de la chaîne d'approvisionnement de poulet. Ils s'intercalent entre deux groupes de producteurs visés par le régime de gestion de l'offre : celui des œufs d'incubation de poulet de chair, sous l'égide de l'OCOIIP, et celui des poulets de chair, encadré par les Producteurs de poulet du Canada (PPC).

Étant plus nombreux que les couvoirs de pondeuses, les couvoirs de poulets de chair sont pour la plupart des établissements qui se consacrent uniquement à l'incubation d'œufs de poulet de chair.

En septembre 2006, on comptait 66 couvoirs au Canada, dont 20 étaient mixtes, c'est-à-dire qu'ils produisaient des poulets de chair et des poulettes de ponte. Les principales entreprises produisant des œufs d'incubation et des poussins destinés à la production de poulet de chair sont les suivantes : Aliments Maple Leaf Inc., Lilydale Hatchery, Maple Lodge, Couvoir Boire & Frères Inc. et Western Hatchery Limited.

Tableau 6 – Nombre de couvoirs au Canada (2006)

	Poulets de chair	Pondeuses	Production mixte	TOTAL
Colombie-Britannique	8	1	1	9
Alberta	8	7	7	8
Saskatchewan	3	2	2	3
Manitoba	7	3	0	10
Ontario	13	8	3	18
Québec	10	5	4	11
Nouveau-Brunswick	2	3	2	3
Nouvelle-Écosse	3	1	1	3
Ile-du-Prince-Édouard	0	0	0	0
Terre-Neuve et Labrador	1	0	0	1
TOTAL	55	30	20	66

Source : ACIA, données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC

Les œufs d'incubation de poulet de chair fertiles sont envoyés aux couvoirs pour éclore 21 jours plus tard et produire des poussins de type chair. Ces poussins sont ensuite expédiés aux producteurs de poulet qui en font l'élevage pour produire des poulets destinés à la consommation humaine.

Le pourcentage d'œufs d'incubation qui éclosent est variable (selon la fertilité et un certain nombre d'autres facteurs liés à l'environnement où les œufs sont gardés), mais il se situe généralement entre 80 et 85 %. En 2005, 793 779 œufs d'incubation de poulet de chair ont été couvés, et 645 178 ont éclos, soit un pourcentage d'éclosion de 81,2 %.

4. Production canadienne de poulet

4.1. Production canadienne

En 2005, la production de poulet du Canada s'est établie à 981,2 millions de kilogrammes, en hausse de 3,7 % par rapport à l'année précédente. Un des facteurs sous-jacents à cette hausse de la production est la reprise de la production de poulet en Colombie-Britannique, après la découverte de cas de grippe aviaire dans cette province en 2004. À elle seule, la Colombie-Britannique a été source de 28,2 % de la hausse totale de la production canadienne de poulet observée de 2004 à 2005.

Ces quinze dernières années, la production canadienne soumise au régime de gestion de l'offre s'est accrue de 77 %. Cette hausse peut être attribuée à l'augmentation de la demande de produits de viande non rouge sur le marché de consommation ces dernières décennies.

En 2005, la majorité de la production (60,1 %) a été effectuée en Ontario et au Québec. La Colombie-Britannique figurait au troisième rang des provinces productrices. Ensemble, ces trois provinces sont à l'origine d'environ les trois quarts de la production canadienne. Depuis 1995, les provinces ayant enregistré les plus fortes hausses de leur production sont les suivantes : Saskatchewan (131 %), Colombie-Britannique (121 %) et Île-du-Prince-Édouard (119 %).

Tableau 7 – Production annuelle de poulet (en milliers de kg, poids éviscéré)

	1990	1995	2000	2005	Variation de 1995 à 2005 (en %)
<i>Colombie-Britannique</i>	69 896	99 204	138 217	154 446	121 %
<i>Alberta</i>	44 521	59 739	81 351	86 839	95 %
<i>Saskatchewan</i>	14 058	15 504	24 100	32 525	131 %
<i>Manitoba</i>	21 293	25 160	36 715	40 463	90 %
<i>Ontario</i>	193 453	231 141	285 055	325 143	68 %
<i>Québec</i>	168 444	199 759	246 202	264 936	57 %
<i>Nouveau-Brunswick</i>	15 147	18 304	24 145	26 754	77 %
<i>Nouvelle-Écosse</i>	19 470	24 449	30 646	33 311	71 %
<i>Île-du-Prince-Édouard</i>	1 668	2 650	3 238	3 657	119 %
<i>Terre-Neuve et Labrador</i>	7 183	9 985	11 069	13 195	84 %
CANADA	555 133	685 894	880 738	981 268	77 %

Source : Producteurs de poulet du Canada (PPC).

4.2. Production et attribution des parts de contingent

On attribue à chaque province du Canada une part du contingent national. Cette part est déterminée une fois toutes les six ou sept semaines, selon l'année de production. Chaque province s'engage à produire une certaine quantité correspondant à la part du contingent qui lui a été attribuée pour la période, sans excéder cette quantité. L'année 2005 a été divisée en sept périodes (de A-63 à A-69). Globalement, la production nationale du Canada a été de 0,8 % supérieure au contingent établi pour 2005.

Tableau 8 – Production par période exprimée en pourcentage des contingents établis, 2005

Période	Colombie-Britannique	Ouest	Ontario	Québec	Provinces de l'Atlantique	Canada
A-63	100,7	97,9	101,5	100,4	99,6	100,3
A-64	102,1	102,5	102,5	101	104,1	102,1
A-65	99,1	99,1	100	99,8	97,3	99,5
A-66	98,1	95,9	95,2	97	102,3	96,8
A-67	100,2	100,6	101,3	99,4	99,5	100,4
A-68	102,5	101,3	106,9	103,5	106	104,3
A-69	105,8	103,5	103,2	100,7	98,3	102,6

Source : Producteurs de poulet du Canada et calculs d'AAC

4.3. Nombre de producteurs et taille des exploitations au Canada

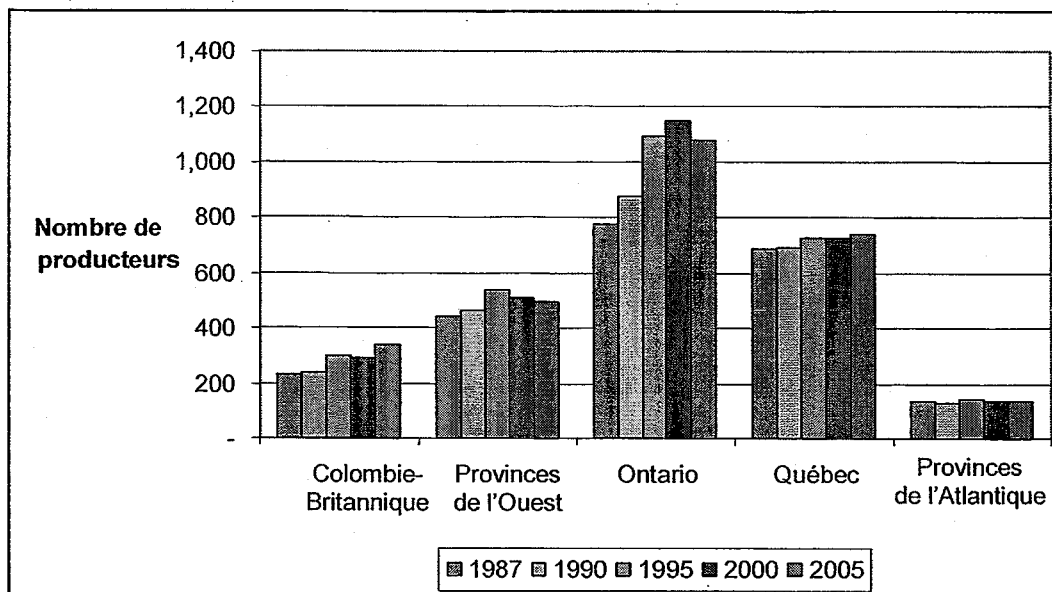
Le nombre de producteurs de poulet enregistre une croissance depuis le début des années 90, en dépit d'un léger recul en 2005. De 1990 à 2005, le nombre de producteurs est passé de 2 394 à 2 786, ce qui représente une hausse de 16 %.

L'Ontario est la province qui compte le plus grand nombre de producteurs (39 %), suivie du Québec (26,5 %) et de la Colombie-Britannique.

La hausse du nombre de producteurs peut être expliquée en majeure partie par la hausse de la consommation de poulet au Canada, et également par le fait que la production de poulet est rentable.

Par ailleurs, les exploitations ont pris de l'expansion : entre 1990 et 2005, la production moyenne par exploitation s'est accrue de 66 %, passant de 315 000 à 478 000 kg (poids vif).

Figure 9 – Nombre de producteurs de poulet au Canada



Source : Producteurs de poulet du Canada

4.4. Mécanisme des prix et prix payés aux producteurs

Au Canada, les prix sont négociés à l'échelle provinciale. Dans chaque province, le prix minimum par kilogramme payé par les transformateurs aux producteurs est établi périodiquement à l'issue de négociations entre les transformateurs et l'office de commercialisation provincial représentant les producteurs. De 1992 à 2003, les prix à la production faisaient l'objet d'une négociation entre l'office de commercialisation et les transformateurs dans chacune des provinces. Les prix négociés en Ontario servent généralement de point de référence dans les négociations dans les autres provinces. Depuis mai 2003, le processus d'établissement des prix du poulet de l'Ontario a changé : il est désormais fondé sur une formule de calcul du prix des animaux sur pied. Le prix est établi en tenant compte des conditions actuelles sur le marché, du coût des intrants, fondé sur une formule de calcul des coûts de production, des prix en vigueur dans les autres provinces et de différents autres facteurs.

En Ontario, les *Chicken Farmers of Ontario* (CFO) négocient les prix. Cet organisme négocie avec les transformateurs primaires le prix de base que ces derniers paieront pour les poulets vivants. Le prix vif est établi au moyen d'une formule de calcul des prix vifs élaborée par le Tribunal d'appel de l'agriculture, de l'alimentation et des affaires rurales. Cette formule tient compte du prix des poussins, du prix de la moulée et de la marge des producteurs. À chaque période contingente, le prix vif fait l'objet d'une révision pour tenir compte de l'évolution des coûts de la moulée et des poussins. La marge des producteurs est renégociée une fois toutes les six périodes contingentes (chaque année), et si aucune entente n'est possible, la question est confiée au Tribunal d'appel de l'agriculture, de l'alimentation et des affaires rurales. L'Ontario étant la principale province productrice, le prix qui y est négocié sert généralement de prix de référence pour les autres provinces.

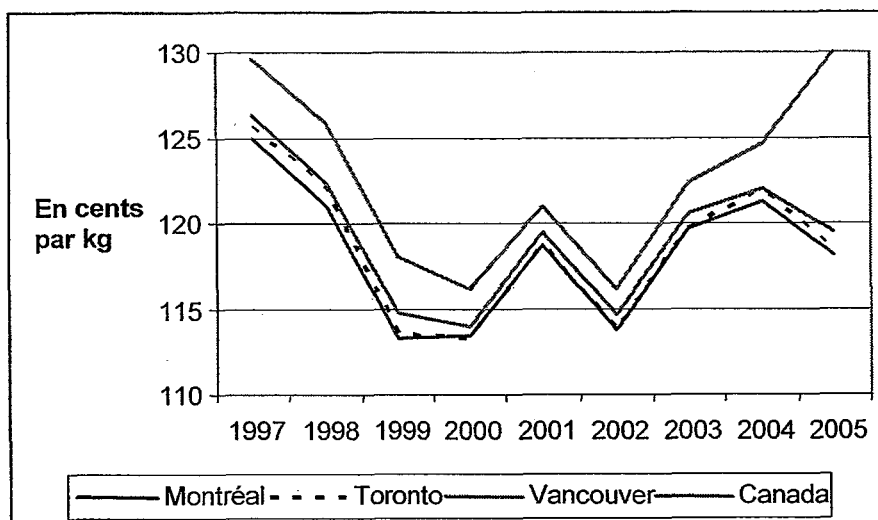
Depuis 1971, la production québécoise de poulet est soumise à un plan de commercialisation conjoint en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1). La Fédération des producteurs de volailles du Québec (FPVQ) est l'organisme responsable de l'administration du plan. Conformément à ce plan, la FPVQ peut négocier les prix et les conditions

de ventes avec des organismes accrédités. La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) agit à titre d'arbitre si aucune entente ne peut être conclue.

En 2005, le prix moyen payé aux producteurs de poulet de chair était de 119,5 cents par kilogramme (voir la figure 10). Les prix provinciaux tendent à évoluer dans la même direction au fil du temps. En 2005, les prix étaient de 118,1 cents par kg à Montréal, de 118,4 cents à Toronto, et de 130,0 cents à Vancouver.

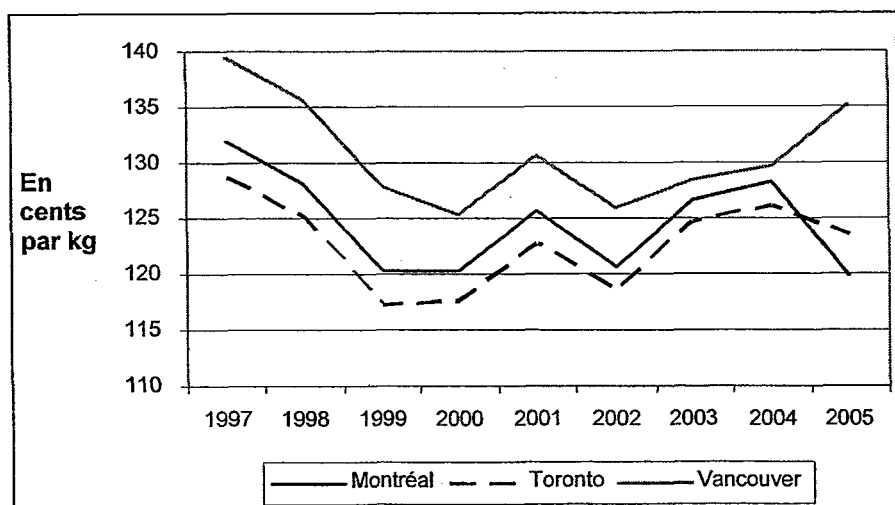
Dans le cas du poulet à rôtir, le prix payé aux producteurs suit la même tendance que le prix payé pour le poulet de chair. À Montréal, le prix du poulet à rôtir était de 119,9 cents par kilogramme, contre 123,5 cents à Toronto et 135,1 cents à Vancouver (voir la figure 11).

Figure 10 – Prix annuel moyen au producteur, poulet de chair (moins de 2,3 kg)



Source : Section de la volaille d'AAC et Producteurs de poulet du Canada

Figure 11 - Prix annuel moyen au producteur, poulet à rôtir (plus de 2,3 kg)



Source : Section de la volaille d'AAC

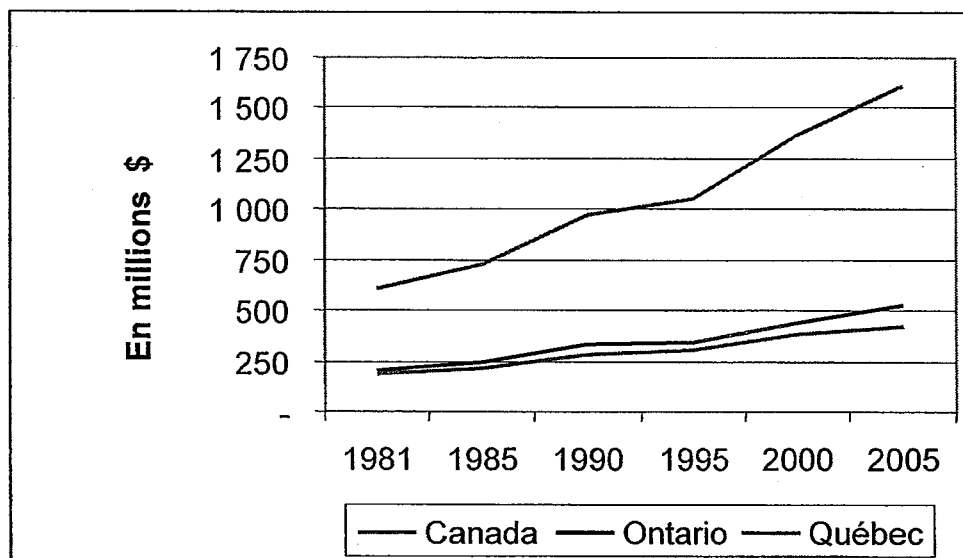
4.5. Recettes monétaires agricoles

Les recettes monétaires agricoles mesurent les recettes brutes des exploitations agricoles en dollars courants. Elles comprennent les ventes de productions végétales et animales (sauf les ventes entre les exploitations d'une même province) et les paiements de programme. Les recettes sont comptabilisées lorsque l'argent est versé aux agriculteurs, avant déduction des dépenses.

Selon Statistique Canada, les produits visés par la gestion de l'offre ont représenté environ 40 % des recettes totales tirées du bétail en 2005. Les recettes se sont accrues sur le marché du poulet et de la dinde, et ont diminué sur celui des œufs. En 2005, les producteurs de poulet du Canada ont généré des recettes monétaires agricoles de 1,6 milliard de dollars, ce qui représente une hausse de 2,3 % par rapport à l'année précédente.

Les recettes monétaires agricoles se sont établies à 526,7 millions de dollars en Ontario. Les autres grandes provinces productrices sont le Québec (427 millions de dollars), la Colombie-Britannique (273 millions de dollars) et l'Alberta (141,9 millions de dollars).

Figure 12 – Recettes monétaires agricoles, poules et poulets, de 1981 à 2005



Source : Statistique Canada, n° 21-011 au catalogue.

4.6. Situation financière des exploitations agricoles

En 2004, on comptait 6 790 exploitations agricoles dans le secteur de la volaille et des œufs. En dépit de la diminution du nombre d'exploitations en 2004, le revenu hors ferme et le bénéfice net d'exploitation maintiennent globalement leur croissance saine. En moyenne, le revenu hors ferme s'est accru de 17,6 % de 2000 à 2004, alors que le bénéfice net d'exploitation a enregistré une hausse de 29,5 %. Globalement, le revenu net moyen est passé de 82 855 \$ en 2000 à 104 604 \$ en 2004, ce qui représente une hausse d'environ 26,2 % au cours de la période. En 2004, le revenu hors ferme moyen s'est établi à 40 343 \$, soit environ 39 % du revenu total moyen.

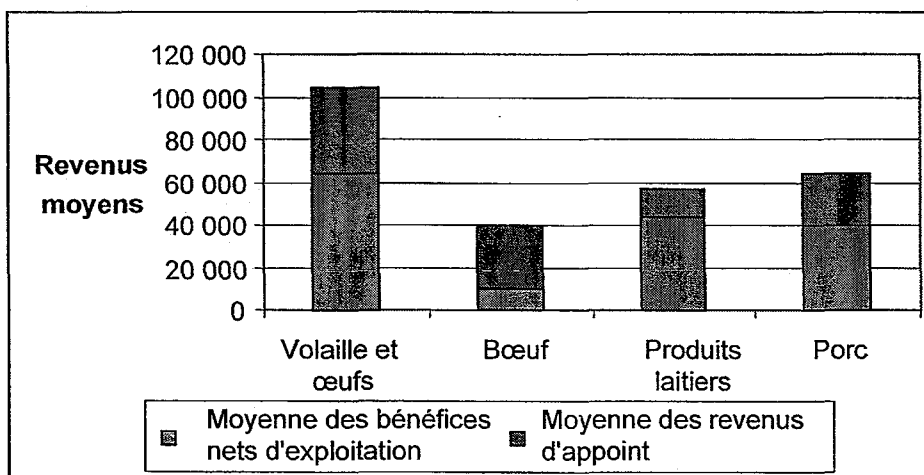
Tableau 9 - Revenu hors ferme moyen, bénéfice net d'exploitation et revenu total des producteurs de volaille et d'œufs au Canada

		2000	2001	2002	2003	2004
Nombre d'exploitants	Nombre	6 450	6 580	7 100	7 090	6 790
Nombre d'exploitations	Nombre	4 275	4 205	4 465	4 470	4 245
Revenu hors ferme moyen ¹²	\$	33 253	36 649	36 935	39 297	40 343
Bénéfice net d'exploitation moyen ¹³	\$	49 602	51 327	51 102	50 616	64 261
Revenu total moyen	\$	82 855	87 975	88 037	89 913	104 604

Source : Statistique Canada, « Statistiques sur les revenus des exploitants agricoles », n° 21-206-XIF au catalogue, tableau 2-10.

En 2004, comparativement aux autres secteurs de l'élevage (p. ex., bœuf, produits laitiers et porc), le secteur de la volaille et des œufs est celui où l'exploitant moyen a enregistré le revenu total le plus élevé. Les exploitations agricoles de l'industrie du poulet et des œufs sont également celles ayant affiché le bénéfice net d'exploitation moyen le plus élevé. Les exploitants porcins affichaient un revenu total moyen de 63 984 \$, ce qui place l'industrie porcine au deuxième rang à ce chapitre.

Figure 13 – Revenu agricole moyen dans les principaux secteurs d'élevage



Source : Statistique Canada, « Statistiques sur les revenus des exploitants agricoles », n° 21-206-XIF au catalogue, tableaux 2-7, 2-8, 2-9 et 2-10.

¹² **Revenu hors ferme** : somme des six sources de revenus suivantes : salaires et traitements, revenu net d'un travail indépendant non agricole, revenu de placements, revenu de pensions, transferts sociaux gouvernementaux (excluant les montants des pensions) et autres revenus hors ferme.

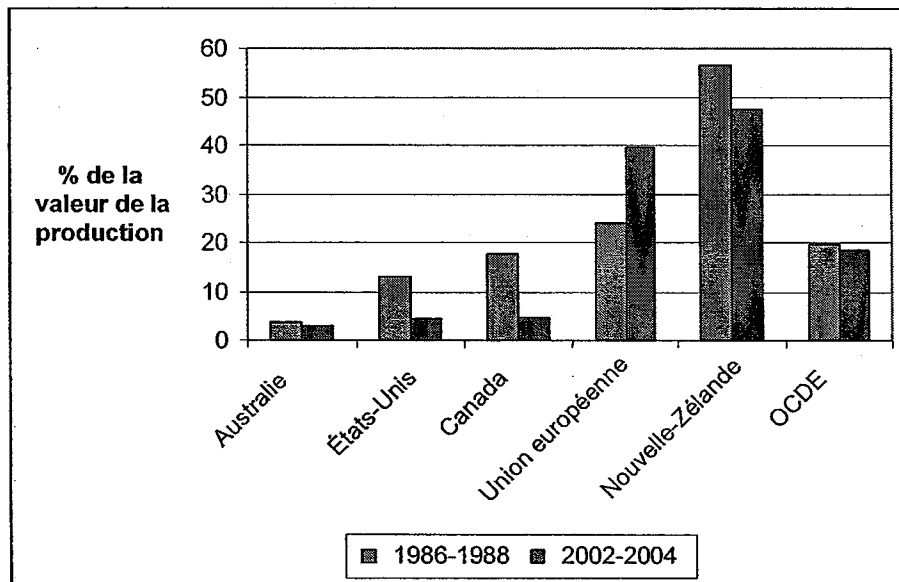
¹³ **Bénéfice net d'exploitation** : profit ou perte de l'exploitation agricole, mesuré en retranchant les dépenses d'exploitation totales des revenus d'exploitation totaux, exclusion faite de la déduction pour amortissement, de la valeur des rajustements de l'inventaire, et d'autres rajustements aux fins de l'impôt.

4.7. Estimations du soutien aux producteurs

Les estimations du soutien aux producteurs de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) constituent un indicateur de la valeur monétaire annuelle à la ferme des transferts bruts issus des consommateurs et des contribuables, soutenant les producteurs agricoles et découlant de politiques de soutien agricole, quelle que soit leur nature, leurs objectifs et leur incidence sur la production ou le revenu à la ferme. En d'autres termes, les estimations du soutien aux producteurs mesurent le soutien offert aux producteurs par rapport à la valeur totale de la production.

Selon l'OCDE, entre 1986-1988 et 2002-2004, le soutien aux producteurs est passé de 18 % à 5 % dans le secteur canadien de la volaille. En 2002-2004, les pays de l'OCDE qui ont offert le soutien le plus important à leurs producteurs de volaille sont les suivants, en ordre décroissant : Suisse (85 %), Norvège (73 %) et République tchèque (50 %). Aux États-Unis, un joueur important sur le marché mondial de la volaille, le soutien aux producteurs est estimé à 4 %.

Figure 14 – Estimations du soutien aux producteurs pour différents pays, 1986-1988 comparativement à 2002-2004



Source : OCDE, bases de données des estimations du soutien aux producteurs et aux consommateurs, 2005.

5. Transformation et surtransformation

5.1. Structure de l'industrie et établissements qui la composent

On compte 191 établissements de transformation au Canada (46 enregistrés auprès du gouvernement fédéral, et 146 enregistrés auprès d'un gouvernement provincial). Les cinq principales entreprises du secteur du poulet sont, en ordre d'importance, la Coopérative fédérée de Québec (trois usines au Québec), la coopérative de volaille Lilydale (une usine en Colombie-Britannique, trois en Alberta et une en Saskatchewan), Volailles Maple Leaf (deux usines en Ontario, une en Alberta et une en Nouvelle-Écosse), Exceldor (deux usines au Québec) et Maple Lodge Farms (une usine en Ontario).

Tableau 10 – Établissements de transformation du poulet, selon la province (2005)

	Enregistrés au fédéral	Enregistrés au provincial	TOTAL
Colombie-Britannique	8	3	11
Alberta	4	72 ¹	76
Saskatchewan	1	1	2
Manitoba	3	2	5
Ontario	13	45	57 ²
Québec	13	6	19
Nouveau-Brunswick	1	5	6
Nouvelle-Écosse	2	7	9
Île-du-Prince-Édouard	0	0	0
Terre-Neuve-et-Labrador	1	5	6
TOTAL	46	146	191

1- Y compris les 68 usines de l'entreprise Hutterite en Alberta.

2- Une usine ontarienne est enregistrée auprès des gouvernements fédéral et provincial.

Source : ACIA, données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC.

Cinq coopératives avicoles figuraient sur la liste des 50 principales coopératives canadiennes non financières en 2004¹⁴ : la *Coopérative fédérée du Québec* (Québec, recettes de 2,9 milliards de dollars) figure au deuxième rang de l'ensemble des coopératives, suivie de Lilydale (Alberta, recettes de 517 millions de dollars), au 7^e rang, et d'*Exceldor coopérative avicole* (Québec, 217,6 millions de dollars), au 11^e rang. Au nombre des autres coopératives avicoles figurent les suivantes : Granny's Poultry Co-operative (Manitoba, recettes de 109,1 millions de dollars), au 26^e rang, et A.C.A Co-operative Limited (Nouvelle-Écosse, recettes de 97 millions de dollars), au 32^e rang.

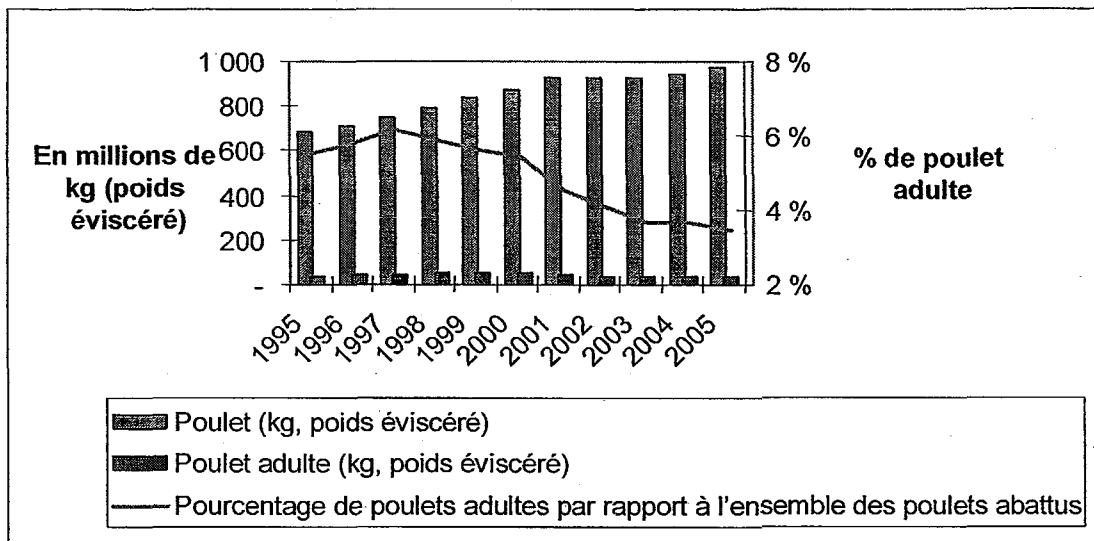
Les transformateurs canadiens sont représentés à l'échelle nationale par le Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles (CCTOV). Cet organisme représente certaines des plus importantes entreprises agroalimentaires, et ses 170 membres participent à la transformation de plus de 90 % du poulet, de la dinde, des œufs et des œufs d'incubation du Canada. Le Conseil a pour mandat de cerner et de représenter les intérêts et les objectifs de l'ensemble de l'industrie de la transformation, de définir des plans d'action en conséquence et de mener les activités qui permettront le mieux d'atteindre ces objectifs.

5.2. Abattage

Depuis 1995, le poids total du poulet abattu est passé de 726,8 millions de kilogrammes à plus de 1 milliard de kilogrammes (poids éviscéré). En 2005, le volume de l'abattage de poulet s'est établi à 973,9 millions de kilogrammes, contre 35,2 millions de kilogrammes pour les poulets adultes, soit 3,5 % des activités d'abattage de poulet. Le régime de gestion de l'offre ne s'applique pas aux poulets adultes. La viande de poulet adulte provient essentiellement de poules pondeuses retirées des couvoirs pour être abattues.

¹⁴ <http://www.agr.gc.ca/policy/coop>

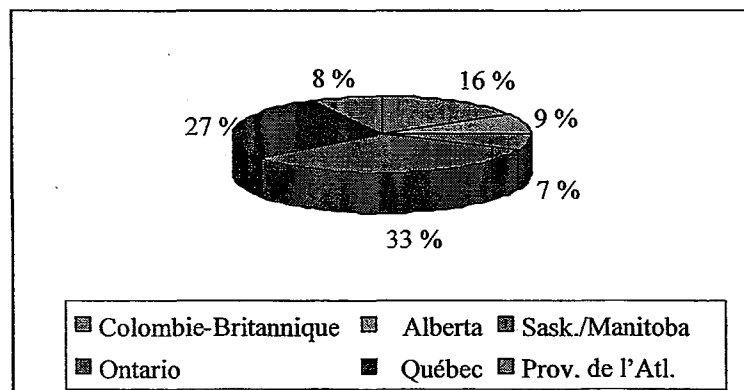
Figure 15 – Abattage de poulet et de poulet adulte au Canada (de 1995 à 2005)



En 2005, le volume d'abattage a été plus important au cours des mois de mai et d'août (près de 89 millions de kilogrammes) et moins élevé au cours des mois de février et décembre (moins de 80 millions de kilogrammes). Cela dit, les activités d'abattage ont été également réparties entre les trimestres. De fait, la part des activités d'abattage réalisées au cours d'un trimestre s'est située entre 24,3 % (d'octobre à décembre) et 25,6 % (d'avril à juin).

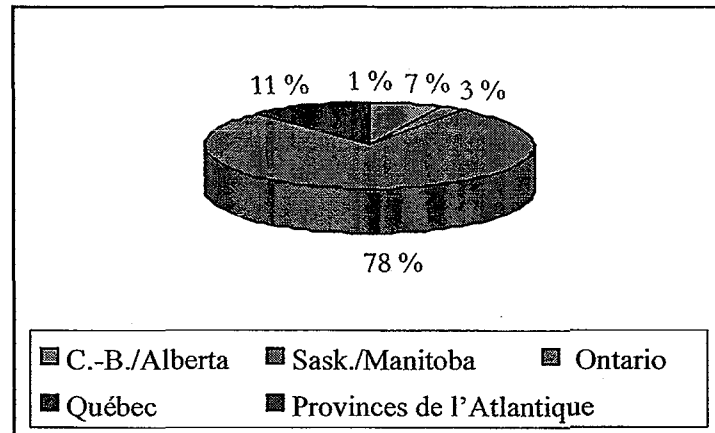
Depuis les années 50 et 60, on a observé d'importants changements dans la qualité du poulet. Auparavant, la majeure partie de la viande de poulet provenait de poules adultes, mais par la suite, de plus en plus de jeunes poulets ont été abattus pour produire de la viande destinée à la consommation humaine. En 2005, c'est la province de l'Ontario qui détenait la plus grande part du marché de l'abattage de poulet (33 %), suivie de celles du Québec (27 %) et de la Colombie-Britannique (16 %). Ces données tiennent compte des activités d'abattage de poulet canadien et de poulet importé.

Figure 16 – Répartition provinciale des activités d'abattage de poulet effectuées dans les établissements enregistrés, 2005



Comme nous l'avons indiqué précédemment, l'abattage de poulet adulte représente environ 3,5 % de l'abattage total au Canada. En 2005, les établissements de la province de l'Ontario ont effectué 78 % des activités d'abattage de poulet adulte, suivis de ceux du Québec (11 %) et de la Colombie-Britannique (7 %).

Figure 17 - Répartition provinciale des activités d'abattage de poulet adulte effectuées dans les établissements enregistrés, 2005



5.3. Surtransformation

5.3.1 Association canadienne des surtransformateurs de volailles (ACSV)

L'ACSV est une association sectorielle permettant aux fabricants de produits de volaille à valeur ajoutée de partager leurs visions et leurs préoccupations. L'Association a été fondée en août 1985 par trois surtransformateurs indépendants. La cause commune qui a incité le regroupement des transformateurs était la nécessité d'un approvisionnement suffisant en matière première, une préoccupation qui demeure aujourd'hui. Les membres de l'ACSV ajoutent de la valeur au poulet, à la dinde et à la viande de volaille au moyen de diverses opérations - découpe en portions, marinade, panure, cuisson, façonnage et addition d'ingrédients - afin de fabriquer des produits ou plats cuisinés ou prêts à consommer.

Actuellement, 42 surtransformateurs (et 10 fournisseurs associés) sont membres de l'association. Les membres sont pour la plupart établis en Ontario, où est concentrée plus de la moitié de la capacité de surtransformation du Canada. Les membres de l'ACSV génèrent des ventes d'environ 1,3 milliard de dollars et sont source de plus de 4 200 emplois à temps plein¹⁵.

5.3.2 Établissements de surtransformation

En septembre 2006, on comptait au Canada 376 établissements de surtransformation de volaille enregistrés auprès du gouvernement fédéral. Ces établissements font de la mise en conserve, du désossage et du dépeçage, entre autres activités similaires. Il convient de souligner que certains établissements de surtransformation ont également des activités de transformation, et que bon nombre d'établissements exécutent plus d'une opération de surtransformation.

¹⁵ Renseignements tirés du site Web de l'ACSV.

* Étant donné que de nombreux établissements figurant dans la catégorie « autres » effectuent plus d'une opération de transformation, les totaux ont été établis de façon à représenter les emplacements uniques et à éliminer le double comptage.

Tableau 11 – Établissements de surtransformation de volaille enregistrés auprès du gouvernement fédéral (2006)

	Désossement et découpage	Mise en conserve	Autres	TOTAL
Colombie-Britannique	20	1	28	33
Alberta	16	1	31	32
Saskatchewan	2	0	5	5
Manitoba	5	0	10	11
Ontario	57	5	134	153
Québec	70	6	116	127
Nouveau-Brunswick	1	1	7	7
Nouvelle-Écosse	5	0	6	7
Île-du-Prince-Édouard	0	0	0	0
Terre-Neuve et Labrador	1	0	1	1
TOTAL	177	14	388	376*

Source : base de données de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), établissements titulaires d'un permis.

5.4. Importance économique de l'industrie

Le Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles a un sous-groupe représentant les entreprises de transformation du poulet et du dindon du Canada. Le Conseil, qui compte plus de 3 500 employés, a signalé des investissements dans la construction d'usines et l'achat de machines d'une valeur de plus de 300 millions de dollars. Ses membres, qui s'approvisionnent auprès d'entreprises de première transformation, transforment la chair de poulet en divers produits novateurs pour les magasins d'alimentation et les services de restauration.

En 2005, 2 786 exploitations d'élevage de poulet réglementées ont généré des recettes à la ferme de 1,6 milliard de dollars. Il y avait quelque 270 producteurs d'œufs d'incubation de poulet de chair dont les recettes agricoles se sont élevées à 188,3 millions de dollars en 2005.

5.4.1 Transformation de la volaille : données sur les recettes, les salaires et l'emploi

Les données de Statistique Canada montrent qu'en 2004, la transformation de la volaille a été à l'origine de 24,81 % (5,2 milliards de dollars) des recettes totales de 20,8 milliards de dollars réalisées dans l'industrie canadienne de production de viande. Au Canada, la transformation de la volaille est concentrée en Ontario, province où sont enregistrées près de la moitié des recettes totales tirées de cette activité au pays.

Tableau 12 – Données sur les recettes tirées de la production de viande et de la transformation de la volaille au Canada, 2004

	Recettes tirées de la fabrication de produits carnés (en milliers \$)	Transformation de la volaille (en milliers \$)	Transformation de la volaille, en pourcentage de la fabrication de toutes les viandes (en milliers \$)
Région de l'Atlantique	652 258	317 778	48,72 %
Québec	4 557 938	1 071 899	23,52 %
Ontario	6 664 792	2 359 268	35,40 %
Région des Prairies	7 559 024	676 274	8,95 %
Colombie-Britannique	1 445 425	754 095	52,17 %
CANADA	20 879 437	5 179 314	24,81 %

Source : Statistique Canada, tableau 301-0006**.

En 2004, les salaires et traitements totaux provenant d'emplois directs et d'emplois indirects dans la transformation de la volaille se sont élevés à 652,2 millions de dollars. La même année, cette activité a fourni environ 20 000 emplois au total. Selon ces données, le salaire annuel moyen des travailleurs est de quelque 32 000 \$.

Tableau 13 – Ventilation des salaires et des travailleurs dans la transformation de la volaille au Canada, 2004

Canada – 2004			
Salaires des travailleurs de la production, main-d'œuvre directe (en milliers \$)	515 104	Nombre de travailleurs de la production, main-d'œuvre directe (nombre de personnes)	17 771
Salaires des employés, main d'œuvre indirecte (en milliers \$)	137 049	Nombre d'employés, main-d'œuvre indirecte (nombre de personnes)	2 561
Total des salaires, main d'œuvre directe et indirecte (en milliers \$)	652 153	Nombre total d'employés et de travailleurs, main-d'œuvre directe et indirecte (nombre de personnes)	20 332

Source : Statistique Canada, tableau 301-0006**.

**Le tableau 301-0006 indique les principales statistiques relatives aux entreprises réalisant des recettes supérieures à certains seuils, qui varient d'une province et d'une industrie à l'autre. Sous ces seuils se trouvent les plus petites entreprises de transformation, qui sont exclues de l'Enquête annuelle sur les manufactures et l'exploitation forestière (EAMEF), afin de diminuer le fardeau de réponse.

5.5. Concentration dans l'industrie

Comme dans nombre des branches de l'économie agroalimentaire, il s'est opéré une concentration dans l'industrie de la volaille. Le tableau qui suit montre les ratios de concentration dans l'industrie de la volaille qui ont été observés depuis 1965. Le ratio de concentration (RC) est habituellement mesuré

en fonction des ventes, mais le nombre d'emplois, la capacité, la valeur ajoutée ou le volume produit ont aussi été utilisés pour établir les parts de marché.

Le ratio de concentration est une indication utile de la prédominance des principales entreprises, mais il n'est pas très révélateur de la situation dans le reste de l'industrie ni de l'influence d'une seule entreprise¹⁶. Dans le scénario actuel, ce qui distingue un établissement d'une entreprise est le fait que cette dernière peut compter un certain nombre d'établissements portant divers noms dans différentes provinces du pays. Autrement dit, une entreprise peut être considérée comme la « société mère » d'un établissement.

Le ratio de concentration le plus courant est le RC-4 qui mesure la part de marché des quatre principales entreprises. Dans le cas du poulet, le RC-4 affiche une tendance à la hausse depuis le milieu des années 1960. En 2005, les quatre principales entreprises (Coop Fédérée, Maple Leaf/Prime, Lilydale et Maple Lodge) occupaient 45,8 % de l'industrie canadienne de la transformation de la volaille, part en hausse de 70,3 % par rapport à celle de 1965.

L'évolution du nombre total d'entreprises et d'établissements durant la période de quarante ans fournit une indication du degré de concentration dans l'industrie. Comme nous l'avons déjà signalé, le RC-4 a progressé de plus de 70 % depuis 1965, mais le nombre total d'entreprises a fléchi de 116 %, tombant de 136 à 63 entreprises en 2005. La même évolution peut être observée dans le nombre total d'établissements, lequel a diminué de 97 % durant la période.

Bien que l'industrie de la transformation de la volaille compte aujourd'hui moins d'entreprises et d'établissements, le volume global de volaille transformée a fortement augmenté durant la période de quarante ans. Cette hausse laisse entendre que l'établissement moyen et l'entreprise moyenne a transformé plus de volaille que jamais durant les quarante dernières années. Le RC-20 appuie cette observation, révélant que les 20 principales entreprises étaient à l'origine de près de 93 % de la transformation de la volaille en 2005, comparativement à leur part d'un peu plus de 65 % en 1965 et de 74,5 % en 1980. Au fil des années, les entreprises de transformation de la volaille se sont spécialisées du fait de la réorientation radicale de la consommation de volaille vers des produits préparés et des morceaux de spécialité. Le ratio de concentration s'est stabilisé ces dernières années, mais il n'est pas impossible que l'industrie continue de se concentrer à l'avenir.

¹⁶ Harrison, Darryl, et James Rude. *Mesure de la concentration dans les industries de transformation des aliments*, Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural, Document de travail n° 70, 2004.
<http://www.statcan.ca/francais/research/21-601-MIF/21-601-MIF2004070.pdf>

Tableau 14 – Nombre total d’entreprises et ratios de concentration des principales entreprises de l’industrie de la transformation de la volaille au Canada, certaines années, 1965-2005

Année	Nombre d’entreprises	Nombre d’établissements	Volume total transformé, poids eviscéré [en kg]	CR-4	CR-8	CR-12	CR-16	CR-20
1965	136	150	*	26,90 %	40,30 %	51,30 %	60,00 %	65,50 %
1970	86	102	*	37,00 %	53,30 %	65,70 %	74,90 %	79,80 %
1976	68	87	*	39,00 %	54,70 %	66,70 %	74,50 %	80,00 %
1980	71	90	*	36,30 %	50,60 %	61,10 %	68,40 %	74,50 %
1985	68	96	*	36,00 %	54,00 %	n. d.	n. d.	n. d.
2000	74	90	875 030 971	47,10 %	67,70 %	80,00 %	87,70 %	93,20 %
2005	63	76	973 931 641	45,80 %	66,20 %	79,10 %	87,20 %	92,80 %

* Les données correspondent aux expéditions de poulet exprimées en dollars et non pas en kilogrammes.

Source : Les données pour la période de 1965 à 1980 sont tirées de la publication n° 31-402 au catalogue de Statistique Canada. Les données pour 1985 proviennent de M.E. Fulton et Y. Tang. « Testing the Competitiveness of a Multistage Food Marketing System: The Canadian Chicken Industry », *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 1999, vol. 47, p. 225-250. Les données pour les années 2000 et 2005 sont le résultat de calculs fondés sur le volume (en kilogrammes) effectués par la Section de la volaille d’AAC.

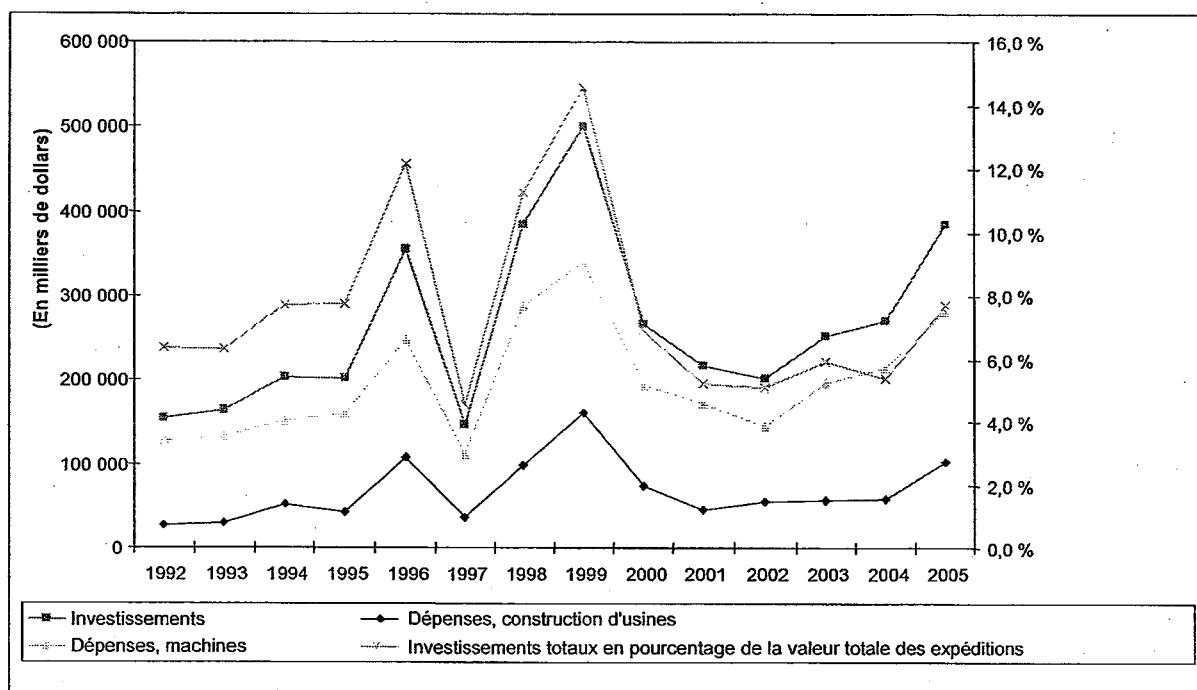
5.6. Investissements dans l’industrie

La figure ci-dessous montre la ventilation des investissements et les investissements exprimés en pourcentage de la valeur des expéditions totales de l’industrie de la transformation de la volaille depuis 1992.

La tendance à noter est le fait que les dépenses en machines ont toujours été supérieures aux dépenses pour la construction d’usines. La combinaison de cette tendance et des ratios de concentration donne à penser qu’il y a agrandissement des établissements individuels et amélioration de leur efficacité (par l’achat de machines modernes), au lieu d’un accroissement de leur nombre.

Durant la période de quatorze années, les investissements annuels totaux moyens, exprimés en pourcentage de la valeur des expéditions totales de volaille transformée, ont été d’environ 7,5 %. En 1996 et en 1999, les investissements ont été supérieurs à la moyenne, correspondant à 12,2 % et 14,6 % respectivement de la valeur des expéditions totales.

Figure 18 – Ventilation des investissements dans l'industrie de la transformation de la volaille, 1992 – 2005



Source : Statistique Canada, tableaux 029-0009 et 304-0014.

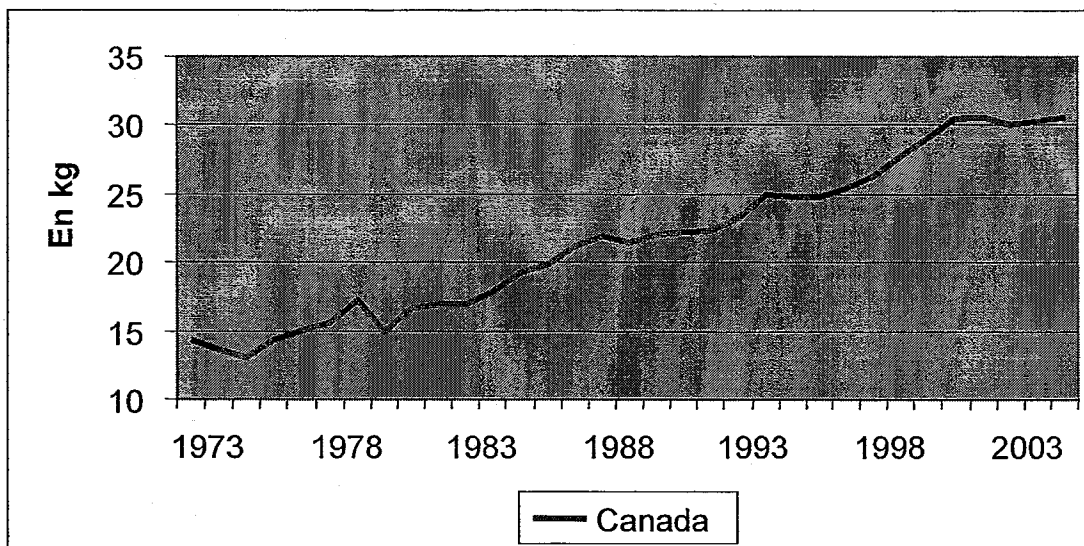
6. Marché canadien du poulet

6.1. Consommation intérieure de poulet

Comme le montre la figure qui suit, la consommation de poulet par habitant a bondi de 136 % au cours des 30 dernières années, passant de 13 kg en 1975 à 30,7 kg en 2005. Par comparaison, la consommation par habitant de bœuf et de porc a fléchi de 35 % et 4 % respectivement durant la même période.

Parmi les facteurs ayant contribué à cette évolution, signalons la préférence des consommateurs pour les plats au poulet préparés et prêts à consommer et les campagnes de publicité faisant valoir les bienfaits du poulet pour la santé.

Figure 19 – Consommation de poulet par habitant au Canada, 1973-2005 (poids éviscéré)



Source : Statistique Canada.

De 1985 à 2005, la consommation moyenne de viande par habitant au Canada a varié entre 90 et 98 kg¹⁷ par année. La quantité totale consommée est restée très stable, une hausse de la consommation d'une viande étant compensée par une baisse de la consommation d'un autre type de viande. Donc, la croissance de la consommation de poulet (et de volaille en général) a concordé avec un fléchissement de la consommation de bœuf.

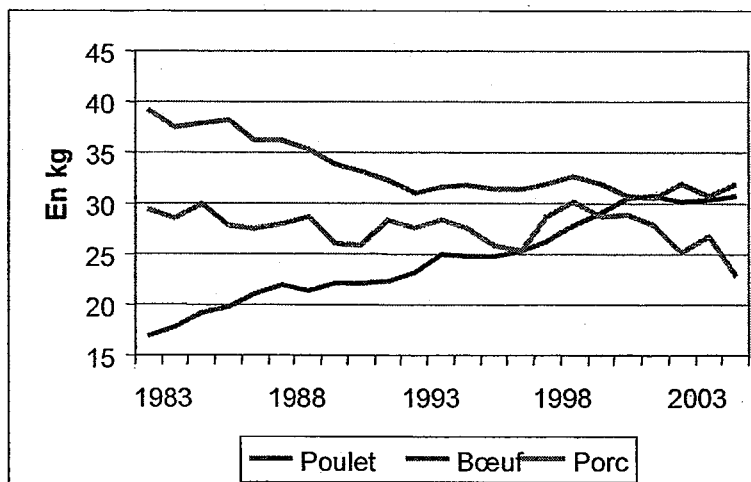
La consommation de bœuf a atteint son plus haut niveau au milieu des années 1970, mais elle est en baisse constante depuis (entre 1985 et 2005, la consommation par habitant a fléchi de 16 %). La consommation de porc, elle, est restée relativement stable depuis le milieu des années 1970, bien qu'elle ait affiché des variations. Comme nous l'avons signalé, par contre, la consommation de volaille par habitant a connu une forte croissance durant la période.

En 2005, le classement des différentes viandes en fonction de la consommation par habitant était la suivante : poulet, 30,7 kg; bœuf, 31,9 kg; porc, 22,9 kg; dindon, 4,3 kg; poulet adulte, 1,7 kg; veau, 1,1 kg; mouton et agneau, 1,1 kg. Les données comparatives sur la consommation sont établies en fonction du poids éviscéré dans le cas de la volaille et du poids de carcasse pour le bœuf, le porc, le veau et l'agneau.

Dans la figure ci-dessous, la consommation de poulet par habitant est comparée à celle des autres principales viandes.

¹⁷ Données fondées sur le poids de carcasse dans le cas des viandes rouges et sur le poids éviscéré dans le cas de la volaille.

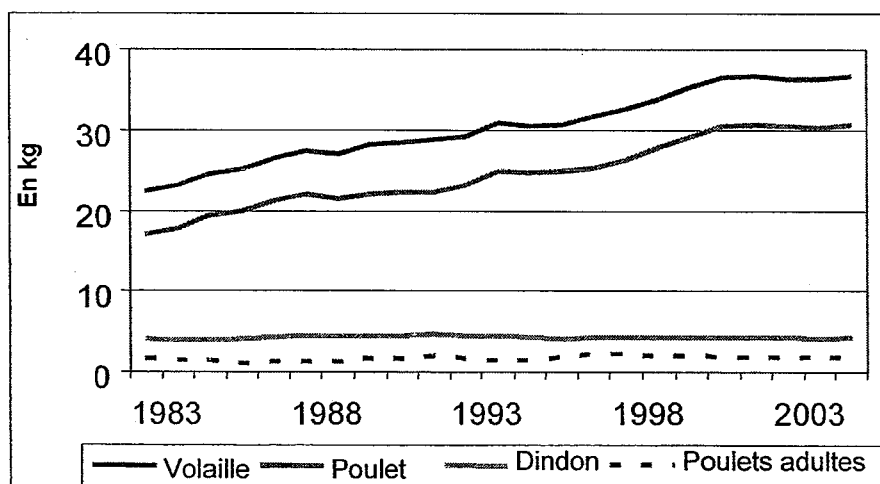
Figure 20 – Consommation de poulet et d’autres viandes par habitant au Canada



Source : Statistique Canada, publications n^{os} 23-202 et 23-010 au catalogue.

Par rapport à celle d’autres viandes de la volaille, la consommation de dindon par habitant s’est maintenue dans la fourchette de 3,9 à 4,5 kg entre 1985 et 2005, s’élevant à une moyenne annuelle par habitant de 4,2 kg. La consommation de poulet adulte est aussi restée stable, affichant même une légère baisse au cours des dernières années : de 1985 à 2005, la consommation par habitant de poulet adulte s’est maintenue dans la fourchette de 1,0 à 2,0 kg, atteignant une moyenne annuelle de 1,6 kg. La figure qui suit montre la progression de la consommation de volaille au cours des vingt dernières années.

Figure 21 – Consommation de poulet et d’autres viandes de volaille par habitant au Canada



Source : Statistique Canada, publication n^o 21-020 au catalogue.

6.1.2. Consommation de poulet selon le marché

Il est possible d’acheter du poulet et des produits de poulet directement à la ferme, mais la grande majorité des achats a lieu chez les détaillants et dans les établissements de restauration rapide, les restaurants à service complet ou les hôtels et services de restauration collective.

En 2005, les détaillants (épiceries et boucheries par exemple) ont été les plus gros consommateurs de poulet, soit 62 % ou quelque 625 millions de kilogrammes, suivis de loin des établissements de restauration rapide qui en ont consommé 231 millions de kilogrammes. Le groupe dont la consommation de poulet et de produits de poulet s'est accrue le plus de 2004 à 2005 a été celui des restaurants à service complet, le volume étant passé de 92 millions de kilogrammes en 2004 à 97 millions de kilogrammes en 2005, soit une hausse de 5,4 %.

Tableau 15 – Consommation de poulet selon le marché, en millions de kilogrammes

	2001	2002	2003	2004	2005
Détaillants	597	608	595	611	625
Restauration rapide	203	211	213	221	231
Restaurants à service complet	92	94	90	92	97
Hôtels et services de restauration collective	54	54	53	54	55
Total	946	967	951	978	1008

Source : Association canadienne des transformateurs de volaille.

6.2. Facteurs déterminant la demande au Canada

La consommation de poulet s'est accrue sans cesse depuis vingt ans, passant de 501,3 millions de kg en 1985 à 989,8 millions de kg en 2005. Cette hausse de 97 % s'explique en partie par la croissance démographique au Canada, mais il faut également noter que le poulet a gagné en popularité auprès des Canadiens durant la période.

Dans l'ensemble, les préférences des Canadiens se sont tournées vers le poulet en raison surtout d'un plus grand souci pour leur santé et des bienfaits pour la santé de consommer cette viande. Contrairement aux viandes rouges, le poulet est perçu comme une viande plus maigre et, par conséquent, plus saine. Les produits à base de poulet (tels les hamburgers au poulet), devenus plus répandus, sont également considérés comme des substituts plus sains des produits à base de viandes rouges. La plus grande consommation des produits à base de poulet est aussi étroitement corrélée à la réorientation des choix des consommateurs canadiens vers des produits meilleurs pour la santé.

6.3. Commerce interprovincial de poulet

Au Canada, les expéditions interprovinciales de poulet s'inscrivent dans la dynamique d'offre et de demande du poulet dans les différentes régions du pays. En 2005, ces expéditions interprovinciales ont totalisé quelque 40,3 millions de kilogrammes, ce qui représente 4,1 % de la production canadienne globale de poulet durant l'année.

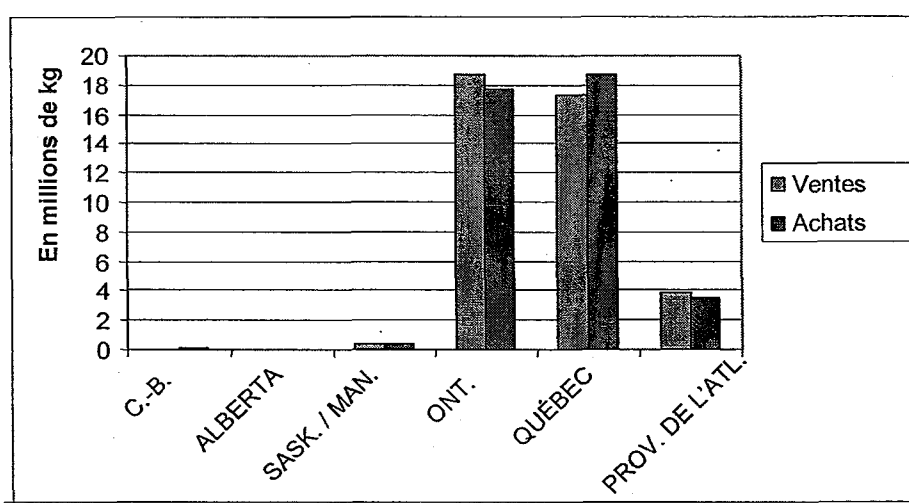
Tableau 16 – Expéditions interprovinciales de poulet, 2005

Expéditions	Volume (en kg, poids éviscéré)	Expéditions interprovinciales, en pourcentage de la production totale
Expéditions interprovinciales de poulet	40,3 millions	4,10 %
Production totale de poulet	981,3 millions	

Source : Les Producteurs de poulet du Canada (PPC) et l'Agence canadienne d'inspection des aliments, données rassemblées par la Section de la volaille de la Division de l'industrie animale d'AAC.

En 2005, l'Ontario a été à l'origine de la plus grande part des expéditions interprovinciales de poulet dont 18 710 661 kg étaient destinés au Québec, la province ayant été le plus gros acheteur de poulet d'autres provinces pour l'année.

Figure 22 – Expéditions interprovinciales de poulets vivants pour abattage, 2005



Source : Agence canadienne d'inspection des aliments, données rassemblées par la Section de la volaille de la Division de l'industrie animale, AAC.

6.4. Importations canadiennes de poulet et de produits de poulet

Les entreprises qui souhaitent exporter au Canada du poulet et des produits de poulet sont régies par deux accords commerciaux : l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur l'agriculture. Comme l'ALENA prévoit des niveaux d'accès à l'importation supérieurs à ceux de l'OMC, le régime d'accès applicable est celui de l'ALENA. Dans le cadre de cet accord, la quantité de poulet qu'il est permis d'importer est fixée à 7,5 % de la production intérieure de poulet de l'année antérieure (comprenant la production intérieure réglementée, les exportations et la production non réglementée), telle qu'elle est établie par Statistique Canada.

Les importations de poulet sont réparties en produits inscrits sur la Liste des marchandises d'importation contrôlée (LMIC) et en produits non inscrits. Les produits du premier groupe font l'objet de contingents tarifaires (CT), alors que ceux du second groupe ne le sont pas. Le poulet a été inscrit

sur la LMIC le 22 octobre 1979. (Pour connaître la liste complète des produits de poulet inscrits sur la LMIC et des produits qui n'y figurent pas, veuillez vous reporter à l'annexe A)

Un contingent tarifaire comporte trois éléments principaux : un taux de droit de douane réduit, un niveau d'accès minimal pouvant être admis (ou une quantité pouvant être importée) à ce taux et un taux de droit de douane élevé.

Le niveau d'accès à l'importation auquel le taux réduit est applicable, c'est-à-dire la quantité pouvant être importée « dans les limites de l'engagement d'accès », est alloué à des entreprises situées au Canada. Les entreprises autorisées à importer peuvent faire une demande de licence d'importation (ou une « licence d'importation spécifique »), laquelle est habituellement délivrée sur demande aux détenteurs de contingents jusqu'à concurrence de leurs contingents d'importation. Les demandes de licence d'importation « dans les limites de l'engagement d'accès » qui proviennent d'entreprises n'ayant pas de contingents d'importation sont habituellement refusées.

Il y a quatre groupes d'importateurs détenant des licences (détenteurs de contingents tarifaires), dont les trois premiers sont les entreprises de restauration, les distributeurs et les transformateurs, qui détiennent tous un contingent tarifaire pour des produits inscrits sur la LMIC, tandis que le quatrième groupe (produits non inscrits sur la LMIC – réserve de l'ALE) détient des contingents pour des produits non inscrits sur la LMIC. En 2005, il y avait 48 détenteurs de licence dans le groupe des entreprises de restauration, 200 dans celui des distributeurs, 214 dans celui des transformateurs et 66 détenteurs pour des produits non inscrits sur la LMIC – réserve de l'ALE.

Pour plus d'information sur les règles et la procédure à suivre afin d'importer du poulet au Canada, veuillez consulter le site Web de la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation, Commerce international Canada, à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca/trade/eicb>.

En 2005, les importations canadiennes de poulet ont totalisé 88,7 millions de kg (poids réel), volume qui atteint 107,2 millions kg lorsque sont inclus les produits ayant subi une transformation plus poussée. Les tableaux qui suivent montrent les produits de poulet importés durant la période 2000-2005, en poids réel (à l'exception des importations de poulets vivants dont le poids est converti en poids éviscéré).

Tableau 17 – Importations de poulet (poulets adultes non compris), en kilogrammes

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Vivant (poids éviscéré)	710 334	122 327	75 148	226 471	211 168	89 956
Carcasses entières	221 046	152 909	469 662	448 450	8 797 274	886 880
Parties						
Poitrines non désossées	16 734 255	13 721 274	20 995 298	17 739 654	15 073 431	13 872 894
Cuisses non désossées	177 111	130 597	782 208	116 422	190 343	759 454
Morceaux non désossés	6 427 567	9 317 447	5 712 426	3 849 536	1 855 620	5 515 777
Ailes non désossées	18 470 976	19 128 866	17 917 378	17 916 843	23 225 847	16 373 791
Poitrines désossées	10 372 791	8 665 052	11 820 926	11 269 565	17 116 537	21 717 629
Morceaux désossés	2 492 445	6 173 837	3 241 589	5 724 100	9 010 218	8 584 824
Prépare						
Cuit et désossé	1 124 954	3 298 057	5 338 975	4 713 277	3 661 004	4 442 735
Cuit et non désossé	3 648 205	7 685 800	7 747 191	8 574 515	7 732 724	7 804 931
Autres						
Désossés	3 002 067	4 798 243	5 415 572	9 519 144	4 108 027	8 264 604
Non désossés	6 571 739	976 308	314 755	28 072	26 612	455 188
TOTAL	69 953 496	74 170 717	79 831 128	80 126 049	91 008 805	88 768 663

Source : Agence canadienne d'inspection des aliments, données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC.

Table 18 – Importations de poulet surtransformé au Canada, en kilogrammes

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Plats préparés et tourtes	13 464 670	13 139 350	12 386 271	11 097 904	12 433 311	13 731 644
Roulés	n. d.	4 700	0	16	0	0
Potages et consommés	n. d.	1 419 197	1 499 529	1 423 661	1 837 358	2 301 007
Autres	n. d.	862 559	974 815	1 457 314	2 055 849	2 479 594
TOTAL	13 464 670	15 425 806	14 860 615	13 978 895	16 326 518	18 512 245

Source : Agence canadienne d'inspection des aliments, données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC.

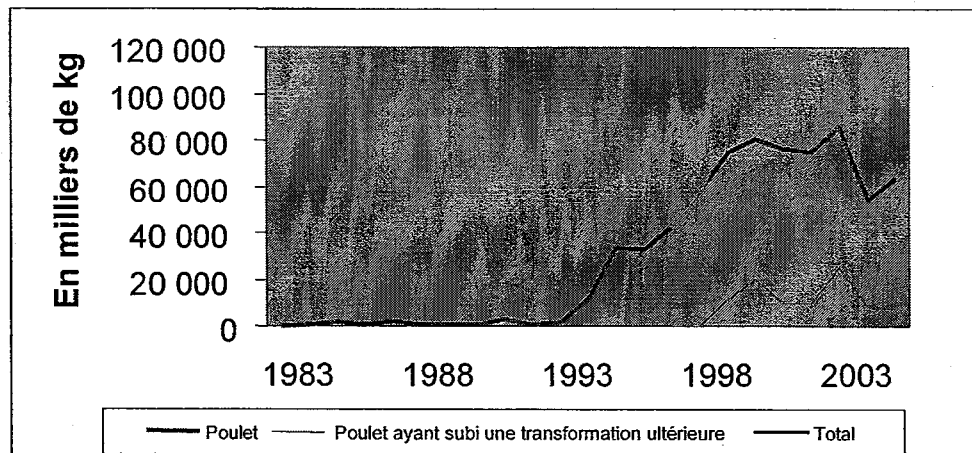
6.5. Exportations canadiennes de poulet et de produits de poulet

De 1983 à 2003, les exportations canadiennes de poulet ont affiché une hausse spectaculaire, bondissant de 1,3 millions de kg à 85,7 millions de kg¹⁸. Ce bond s'explique en partie par l'entrée en vigueur de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture, le 1^{er} janvier 1995, qui a mené à l'ouverture de plusieurs marchés auparavant fermés, mais aussi par la recherche de nouveaux débouchés pour la viande brune dont la demande est faible au Canada. En 2005, les exportations de poulet étaient inférieures de 26 % (63 468 000 kg) à celles de 2003, baisse résultant de l'interdiction par certains pays d'importer du poulet du Canada en raison de l'écllosion de grippe aviaire en 2004.

La figure 23 montre l'évolution des exportations de poulet sur une période de 22 ans. Depuis 1997, des données sur les produits surtransformés du poulet ont été ajoutées aux données sur les exportations, afin de fournir une meilleure ventilation des exportations canadiennes de poulet.

L'écllosion de grippe aviaire a eu une incidence défavorable sur les exportations canadiennes de poulet, mais la figure révèle un revirement de la tendance et un raffermissement des exportations en 2005.

Figure 23 – Évolution des exportations canadiennes de poulet



Source : Agence canadienne d'inspection des aliments, données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC.

Comme l'indique le tableau ci-dessous, le Canada exporte plusieurs produits de poulet, les morceaux (comme les cuisses et les ailes) représentant plus de 75 % du total; ceci s'explique par le fait que les consommateurs canadiens préfèrent généralement la viande blanche, ce qui donne lieu à un surplus de viande brune qui est vendu à l'étranger.

¹⁸ Excluant les produits surtransformés.

Tableau 19 – Exportations canadiennes de poulet, 2000-2005, en kilogrammes

Produits (en kg)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Carcasses entières	3 784 979	5 425 416	5 146 860	4 405 785	4 975 043	7 624 795
Morceaux	55 199 573	62 478 291	78 234 901	63 884 096	57 878 028	79 187 801
Foies et pâtés	288 567	241 108	99 661	356 957	233 680	3 319 432
Plats préparés	2 911 928	2 486 869	3 961 243	3 501 825	3 492 357	3 303 550
Viande	2 135 021	4 629 962	4 583 793	6 804 456	8 458 810	8 645 645
TOTAL	64 320 068	75 261 646	92 026 458	78 953 119	75 037 918	102 081 223

Source : Agence canadienne d'inspection des aliments, données rassemblées par la Section de la volaille d'AAC.

6.6. Balance commerciale : poulet

Le tableau et la figure ci-dessous indiquent la valeur globale des importations et exportations canadiennes de poulet et de produits de poulet et la balance commerciale s'y rapportant, pour la période 2000-2005. En 2004, les importations canadiennes de poulet et de produits de poulet ont atteint une valeur de 427,5 millions de dollars, en hausse de 26,2 % par rapport à celle de 2003. Cette hausse était attribuable au besoin d'importer davantage pour approvisionner le marché intérieur en conséquence d'une écloison de grippe aviaire en Colombie-Britannique au début de 2004. La plus forte demande à l'importation s'est résorbée en 2005, année où les importations ont fléchi de 18 %, tombant à 350,8 millions de dollars, valeur située dans la fourchette observée entre 2001 et 2003.

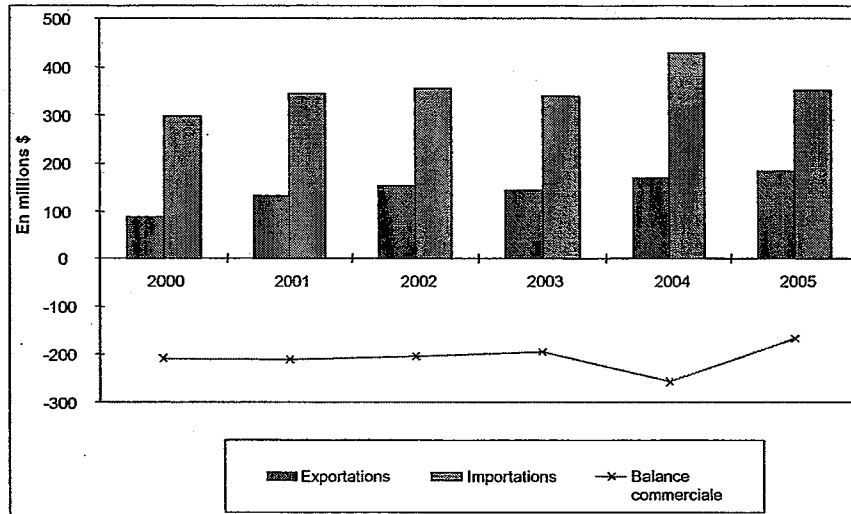
Dans l'ensemble, une tendance à la hausse des importations est observée depuis l'an 2000. Quant aux exportations, d'une valeur de 87,5 millions de dollars seulement en 2000, elles ont progressé en moyenne de 17 % par année et leur valeur s'est élevée à 183,6 millions de dollars en 2005.

Comme les importations sont relativement stables et que les exportations augmentent progressivement, la balance commerciale reste déficitaire. Avant l'écloison de grippe aviaire en 2004, le solde négatif de la balance commerciale était d'environ 205 millions de dollars par année. Après 2004, le déficit s'est creusé, se situant à plus de 250 millions de dollars, avant de tomber brusquement sous les niveaux enregistrés durant la période 2000-2003, pour se situer à seulement 167,2 millions de dollars en 2005.

Tableau 20 – Valeur des importations et des exportations et balance commerciale du Canada : poulet et produits de poulet, 2000-2005, en dollars

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportations	87 575 122	131 740 598	151 588 235	143 301 694	168 922 466	183 630 685
Importations	296 340 279	343 812 886	356 504 121	338 593 689	427 573 798	350 836 893
Balance commerciale	-208 765 157	-212 072 288	-204 915 886	-195 291 995	-258 651 332	-167 206 208

Figure 24 – Balance commerciale du Canada : poulet et produits de poulet, 2000-2005, en millions de dollars



Source : Données rassemblées par Statistique Canada et AAC.

Annexe A

Liste des marchandises d'importation contrôlée (LMIC)

Produits de poulet inscrits sur la Liste des marchandises d'importation contrôlée

96. Volailles vivantes de l'espèce domestique (autres que celles destinées à la reproduction, les poussins démarrés et la volaille de réforme), pesant plus de 185 g, qui sont classées dans les numéros tarifaires 0105.92.91, 0105.92.92 0105.93.91 ou 0105.93.92 de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes.
97. Viande et abats comestibles de volaille de l'espèce domestique, frais, réfrigérés ou congelés, non découpés (autres que ceux de la volaille de réforme), qui sont classés dans les numéros tarifaires 0207.11.91, 0207.11.92, 0207.12.91 ou 0207.12.92 de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes
98. Morceaux de viande et abats comestibles de volaille de l'espèce domestique, y compris les foies, frais, réfrigérés ou congelés (autres que ceux de volaille de réforme), qui sont classés dans les numéros tarifaires 0207.13.91, 0207.13.92 (non désossée), 0207.13.93 (désossée), 0207.14.21, 0207.14.22, 0207.14.91, 0207.14.92 (non désossée) ou 0207.14.93 (désossée) de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes.
99. Graisse non fondue ni autrement extraite de volaille de l'espèce domestique, fraîche, réfrigérée ou congelée, salée ou en saumure, séchée ou fumée, qui est classée dans les numéros tarifaires 0209.00.21 ou 0209.00.22 de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes.
100. Viande de volaille de l'espèce domestique, salée, en saumure, séchée ou fumée, qui est classée dans les numéros tarifaires 0210.99.11, 0210.99.12 (non désossée) ou 0210.99.13 (désossée) de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes.
101. Saucisses et produits similaires, de viande, d'abats ou de sang de volaille de l'espèce domestique, et préparations alimentaires à base de ces produits (autres que ceux en conserve ou en pots de verre et ceux à base de volaille de réforme), qui sont classés dans les numéros tarifaires 1601.00.21 ou 1601.00.22 de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes.
102. Préparations ou conserves de purée de foie de volaille de l'espèce domestique (autres que celles en conserve ou en pots de verre), qui sont classées dans les numéros tarifaires 1602.20.21 ou 1602.20.22 de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes.
103. Plats cuisinés de volaille de l'espèce domestique (autres que les mélanges définis de spécialité et les plats à base de volaille de réforme), qui sont classés dans les numéros tarifaires 1602.32.12, 1602.32.13 (non désossée) ou 1602.32.14 (désossée) de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes.
104. Préparations ou conserves de viande ou d'abats de volaille de l'espèce domestique (autres que les plats cuisinés, la volaille de l'espèce domestique en conserve ou en pots de verre, les mélanges définis de spécialité et les produits à base de volaille de réforme), qui sont classés dans les numéros tarifaires 1602.32.93, 1602.32.94 (non désossée) ou 1602.32.95 (désossée) de la liste des dispositions tarifaires de l'annexe du Tarif des douanes.

Source : Commerce international Canada.

Produits de poulet non inscrits sur la Liste des marchandises d'importation contrôlée

- Les produits de poulet qui répondent aux exigences de la définition de « mélanges définis de spécialité » des numéros tarifaires 1602.32.11 et 1602.32.92 sont généralement exemptés de la LMIC. Voici quelques exemples de tels produits : poulet cordon bleu, poitrines de poulet panées cordon bleu, poulet à la Kiev, poitrines de poulet panées à la Kiev, poulet désossé de Cornouailles avec riz, poulet de Cornouailles farci, poulet désossé avec pommes et amandes, poulet Romanoff Regell, poitrines de poulet Neptune, poulet désossé Panaché et plats préparés au poulet.
- Les produits de poulet fabriqués à partir de vieux coqs et de « poules de réforme », communément appelées « poules à bouillir », sont également exclus de la LMIC, mais non admissibles à une part de la portion du CT de poulet réservée aux fabricants de produits non inscrits sur la LMIC.
- La viande de poulet séparée mécaniquement (VSM) utilisée dans la fabrication de produits qui ne figurent pas sur la LMIC n'est habituellement pas admissible lorsque l'on veut obtenir une quote-part de la portion du CT de poulet réservée aux produits qui ne figurent pas sur la LMIC. Toutefois, si aucune VSM n'est disponible sur le marché intérieur à un prix compétitif par rapport aux produits américains, le ministre peut autoriser des importations supplémentaires de VSM.
- En plus des « mélanges définis de spécialité » les produits de poulet sont considérés comme non inscrits sur la LMIC s'ils sont classifiés sous les numéros tarifaires 19.02 (pâtes alimentaires), 19.04 (préparations à base de riz), 19.05 (pâtisserie), 20.04 (autres légumes préparés ou conservés, congelés), 20.05 (autres légumes préparés ou conservés, non congelés), 20.06 (fruits et légumes confits au sucre) 21.03 (sauces préparées), 21.04 (soupes) et 21.06 (préparations alimentaires). Les transformateurs de ces produits peuvent recevoir une quote-part de la portion du CT de poulet réservée aux fabricants de produits de poulet qui ne figurent pas sur la LMIC.

Information complémentaire

- Les produits de poulet qui sont seulement cuits et/ou marinés ou assaisonnés figurent sur la LMIC.
- Dans le cas des produits non inscrits sur la LMIC qui comprennent du poulet mariné, il faut utiliser le poids du poulet avant marinade.
- La peau d'origine naturelle ou ajoutée ne peut pas compter dans le poids du poulet compris dans les produits non inscrits sur la LMIC.
- Le gras ajouté ne peut pas compter dans le poids du poulet compris dans les produits non inscrits sur la LMIC.

Source : Commerce international Canada.

Bibliographie

Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet.

Agriculture et Agroalimentaire Canada. *Information économique: Nouvelles tendances dans la chaîne agroalimentaire*, novembre 2006.

Agriculture and Food Policy.

<http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=TCE&Params=A1ARTA0000076>

British Columbia Chicken Marketing Board. 2007.

<http://www.bcchicken.ca/history/?PHPSESSID=b9d3190319e9240f4976110da27>

Conseil national des produits agricoles

<http://nfpc-cnpa.gc.ca/>

Emsley, Alan. *The Risk of AI Transmission through Breeding Stock*, présentation lors du Symposium de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) ayant pour thème « Markets and Trade Dimensions of Avian Influenza Prevention and Control », Rome, novembre 2006.

Fulton, M., et Y. Tang. « Testing the Competitiveness of a Multistage Food Marketing System: The Canadian Chicken Industry », *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 1999, vol. 47, p. 225-250.

Harrison, Darryl et James Rude. *Mesure de la concentration dans les industries de transformation des aliments*, Série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural, Document n° 70, 2004.

<http://www.statcan.ca/francais/research/21-601-MIF/21-601-MIF2004070.pdf>

Les producteurs de poulet du Canada (PPC)

<http://www.chicken.ca>

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. *Profil sectoriel de l'industrie bioalimentaire au Québec*, édition 2006, janvier 2007, 122 pages.

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. *Portrait sommaire de l'industrie de la volaille au Québec*, juin 2006, 32 pages.

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. *État de situation dans l'industrie du poulet et du dindon au Québec*, juin 2001, 86 pages.

OCDE et FAO. *Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2006-2015*, 2006, 206 pages.

Office canadien de commercialisation des œufs d'incubation de poulets à chair (OCCOIPC)

<http://www.cbhema.com>

Ontario Farm Products Marketing Commission. *Fact Sheet – A History of Agricultural Marketing Legislation in Ontario*, 2000.

Price Waterhouse. *Final Report to the Steering Committee, Review of Supply Management in Chicken, Eggs and Turkey*, octobre 1987.

Statistique Canada. *Statistique de volailles et œufs*, juillet à septembre 2006, publication n° 23-015-XWF au catalogue.

PIÈCE « G »

Ceci est la pièce « G » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Chicken Farmers
of NEW BRUNSWICK

les Éleveurs de poulet du
NOUVEAU-BRUNSWICK

Fredericton, NB
E3A 1E1

Telephone: (506) 452-8085
Fax: (506) 451-2121
nbchicken@nb.aibn.com

Le 10 mars 2008

Monsieur Tom Soucy
9 rue Boulet
St-François, NB
E7A 1A5

Monsieur Soucy,

Le 26 février 2008, Les Éleveurs de Poulet du Nouveau Brunswick, ont rencontré la Ferme Avicole Nadeau. La Ferme Nadeau a présenté au Conseil d'administration une application pour faire des changements aux règlements de l'office.

Les changements demandés affecteraient tous les producteurs du Nouveau Brunswick, alors il est important que le Conseil d'administration reçoive des commentaires des producteurs avant de prendre des décisions sur ces demandes.

Vous trouverez ci-jointe l'application faite au Conseil d'administration par la Ferme Nadeau et un livre contenant la documentation qui supporte l'application (malheureusement ce livre nous est seulement disponible en anglais). Veuillez s'il vous plaît, prendre le temps de lire ces documents car il y aura des réunions de producteur prochainement concernant cette demande.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas de nous contacter à l'office.

Bien à vous,



Kevin Godin
Assistant-gérant

Pièces-jointes

**DEMANDE DE LA PART DE
NADEAU FERME AVICOLE LTÉE
AUX PRODUCTEURS DE POULET DU NOUVEAU-BRUNSWICK**

DATE : Le 26 février 2008

HEURE : 19h30

ENDROIT : Près du Lac

SOMMAIRE :

Nadeau Ferme Avicole ltée (« Nadeau ») demande aux Producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick (« l'Office ») d'attribuer un approvisionnement de poulets vivants à leur installation de transformation par l'entremise du Conseil et de modifier des règlements en vue d'assurer la pérennité de l'industrie de la transformation avicole au Nouveau-Brunswick.

Nadeau demande également qu'une enquête soit effectuée par l'Office relativement au regroupement des contingents sous le contrôle de Group Westco Inc. (« Westco ») afin de déterminer s'il y a eu violation de l'Ordonnance III des Producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick en permettant qu'un contingent commercial soit cédé à une entreprise autre qu'une ferme familiale constituée en corporation.

Nadeau lutte pour assurer sa survie. La Commission des produits agricoles du Nouveau-Brunswick a recommandé que nous présentions une demande au Conseil qui a la capacité de nous accorder le redressement que nous demandons ci-après.

Notre demande est faite sous réserve de notre droit d'exercer d'autres recours légaux à notre disposition, que ce soit par l'entremise de la Commission, des cours et des autres tribunaux.

CONTEXTE

Les administrateurs du Conseil savent sans doute que Nadeau est l'unique installation de transformation de la volaille dans la province du Nouveau-Brunswick, située à Saint-François-de-Madawaska. L'entreprise emploie 340 personnes à plein temps et à temps partiel. On y transforme entre 8 000 000 et 8 500 000 kilogrammes (poids vif) au cours de chaque période de contingent de huit semaines, c'est-à-dire près de 551 400 poulets par semaine. L'approvisionnement hebdomadaire provient des sources suivantes, en nombres d'animaux (arrondi au plus près) :

Westco	179 000
Acadia	77 000
Dynaco	21 900
Autres producteurs du Nouveau-Brunswick	<u>73 500</u>
(Production totale au Nouveau-Brunswick)	(351 400)
Producteurs de l'Île-du-Prince-Édouard	40 000
Producteurs de Nouvelle-Écosse	<u>160 000</u>
Capacité d'abattage hebdomadaire	551 400

Comme il est indiqué dans le tableau ci-dessus, 64 % de l'approvisionnement total de Nadeau est constitué de volaille élevée au Nouveau-Brunswick. Notre approvisionnement en poulets vivants de l'Île-du-Prince-Édouard et de Nouvelle-Écosse s'est récemment accru à la suite de la fermeture de l'installation de transformation des Aliments Maple Leaf. La seule autre installation de production en Nouvelle-Écosse transforme déjà sa pleine capacité de poulets.

Les administrateurs sont au fait de notre histoire. En 1989, l'entreprise Maple Lodge Group de Brampton en Ontario, une entreprise canadienne à part entière et familiale, a acheté l'installation Nadeau à l'époque où l'entreprise était insolvable. Il n'y avait que très peu de volaille élevée au Nouveau-Brunswick et aucune clientèle. Le poulet transformé vendu au Nouveau-Brunswick provenait des provinces avoisinantes.

Au cours des 18 dernières années, l'entreprise Nadeau est devenue un fournisseur important de poulet transformé au Nouveau-Brunswick, dans les autres provinces Maritimes et au Québec. Nous vendons nos produits à une variété de clients, dont les grandes épicerie canadiennes à succursales multiples et les centres de distribution, ainsi que des produits spécialisés à CARA et PFK.

Vous trouverez aux onglets 1 et 2 du volume d'annexes des copies de lettres de deux clients importants, Prizm Canadian Income Fund (PFK) et CARA Operations (Chalet Suisse), qui démontrent à quel point ils dépendent de Nadeau en tant que fournisseur.

Nadeau a travaillé durement pour établir de bonnes relations professionnelles avec les producteurs de volaille du Nouveau-Brunswick au cours des 18 dernières années. Nous avons encouragé la modernisation des installations de production et le transfert d'une part de la production vers le nord de la province, plus près de l'installation de transformation. Nous sommes convaincus que nous avons aidé les producteurs au Nouveau-Brunswick à bénéficier de la croissance et de la rentabilité inhérentes au secteur de la production. De même, Nadeau a investi beaucoup d'efforts et d'argent afin de créer l'installation de transformation la plus moderne aux coûts d'exploitation les plus modestes au Canada. Notre stratégie commerciale nous permet de mettre sur le marché les poulets vivants provenant du Nouveau-Brunswick et des autres provinces avec efficacité. Nous aimerions croire que nous avons toujours été de fidèles défenseurs de l'Office. Au fil des ans, une relation de confiance mutuelle s'est développée. Nous avons toujours tenté de respecter les politiques et les ordonnances de l'Office et des Producteurs de poulet du Canada.

NOTRE ENGAGEMENT ENVERS L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION DE LA VOLAILLE DU NOUVEAU-BRUNSWICK

Nous respectons notre engagement envers la province du Nouveau-Brunswick. Nous désirons protéger la viabilité de l'industrie de transformation de la volaille que nous avons encouragée au cours des 18 dernières années. Nous avons respecté notre engagement en reconstruisant notre installation lorsqu'elle a été rasée par le feu en février 2002. La réouverture de notre installation a eu lieu en novembre de la même année, 9 mois seulement après le sinistre. Durant la période de reconstruction, nous avons fidèlement respecté notre engagement moral d'acheter 100 % du poulet élevé au Nouveau-Brunswick, bien qu'aucun contrat ne nous ait obligé à le faire. Nous avons pris les mesures nécessaires pour que les producteurs ne subissent aucune perte économique, à un coût considérable. Durant toute cette période difficile, Nadeau a continué à démontrer qu'elle était déterminée à augmenter ses investissements et à multiplier les avantages économiques au sein du secteur de la production avicole au Nouveau-Brunswick. Notre vœu le plus cher est de continuer à croître et à prospérer en collaboration avec les producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick.

REGROUPEMENT DE CONTINGENTS AU SEIN DU SECTEUR DES PRODUCTEURS DE POULET

Pendant que Nadeau développait sa production et ses marchés, il s'est produit un regroupement des contingents dans le secteur des producteurs de poulet. Il semblerait que deux groupes de producteurs aient saisi le contrôle de 80 % de la production de poulet au Nouveau-Brunswick. Comme le tableau ci-dessus l'indique, Westco Group fournit environ 51 % des poulets vivants transformés par Nadeau et Dynaco et Acadia en fournit 28 %. La société Westco Group est hautement intégrée. Elle possède ou contrôle la production des œufs d'incubation, les contingents, les fermes, les écloséries et les provenderies, ainsi que la production des poulets et des dindes.

Westco nous a clairement communiqué son intention de placer l'industrie de la volaille au Nouveau-Brunswick entièrement sous son égide. Si Westco procède à la construction d'une installation de transformation au Nouveau-Brunswick, la société a déclaré qu'elle exigera que tous ses producteurs achètent leurs poussins des écloséries Westco.

Nous avons appris que des producteurs associés à Westco ont cédé leur contingent de production de poulets à Westco en échange d'actions de la société. Il nous est impossible de vérifier l'exactitude de cette information. L'Office maintient la confidentialité de la disposition des contingents à ce jour.

WESTCO LANCE UN ULTIMATUM

En septembre 2007, on nous a présenté un ultimatum désastreux. Westco a informé Nadeau qu'elle devait vendre son installation de transformation à Saint-François à un consortium consistant de Westco et d'Olymel, un transformateur du Québec, faute de quoi elle mettrait un terme à l'approvisionnement en poulets élevés par Westco au Nouveau-Brunswick ainsi que celui de Dynaco. On nous a récemment informé que Westco n'avait pas l'autorité de parler au nom de Dynaco. *et Acc. dia.*

Par la suite Westco nous a informé que tous les poulets de Westco avaient été « attribués » à Olymel et que la société Olymel déciderait si les poulets seraient abattus à l'installation de Nadeau. Nous avons ensuite reçu un avis écrit précisant que Westco mettrait un terme à l'approvisionnement en poulets de Westco à Nadeau et que celui-ci serait attribué à l'abattoir de Olymel à partir du 20 juillet 2008.

PROCÉDÉ D'INTÉGRATION DE WESTCO

Westco a confirmé son intention de concentrer verticalement ses opérations ainsi qu'à explorer toutes les solutions de rechange disponibles pour la transformation des poulets provenant du groupe d'éleveurs sous la tutelle de Westco. De plus, Westco nous a indiqué par écrit que ses intentions « ...pourraient comprendre la possibilité de construire leur propre installation de transformation dans la région ». Westco nous a communiqué son intention de contrôler tous les aspects de l'industrie avicole par l'entremise de l'intégration verticale.

ENJEUX POUR L'INDUSTRIE

Ces actions et intentions annoncées par Westco soulèvent de nombreuses questions troublantes pour Nadeau et l'industrie de la production avicole au Nouveau-Brunswick, dont :

- § Comment Westco peut-elle contrôler 50 % de la production au Nouveau-Brunswick quand nous savons que les contingents de production doivent rester exclusivement sous le contrôle des entreprises de fermes familiales?
- § Comment peut-on céder l'approvisionnement en poulets vivants si cette mesure n'est actuellement pas envisagée dans les ordonnances commerciales au Nouveau-Brunswick?
- § Comment un seul producteur, à savoir Westco, peut-il contrôler près de 50 % de la production de poulets au Nouveau-Brunswick malgré les ordonnances et politiques actuelles formulées afin d'empêcher la formation de monopoles?
- § Quelles actions l'Office peut-il prendre afin de rétablir l'équilibre économique entre le secteur de la production et le secteur de la transformation compte tenu de ce qui précède?
- § Quelles actions l'Office peut-il prendre afin de présenter des possibilités économiques plus équitables aux petits et grands producteurs?
- § Quel programme l'Office peut-il adopter afin de garantir la liberté des producteurs de choisir leur fournisseur d'aliments pour poulets et poussins?
- § Comment Nadeau peut-elle assurer son approvisionnement en poulets

vivants pour l'avenir et par le fait même assurer l'avenir de l'industrie de transformation avicole au Nouveau-Brunswick?

- Comment le fait de détourner 50 % de la production avicole de la province vers le marché interprovincial sans le consentement et au détriment de l'industrie de transformation du Nouveau-Brunswick est-il conforme à l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet?

IL N'Y A DE PLACE QUE POUR UNE INSTALLATION DE TRANSFORMATION AVICOLE AU NOUVEAU-BRUNSWICK

Nous avons adopté une position très ferme sur le point suivant :

Il n'y a de place que pour une installation de transformation avicole au Nouveau-Brunswick compte tenu des exigences relatives aux économies d'échelle qui existent dans le marché concurrentiel actuel. Il est essentiel que le secteur de la transformation soit vigoureux pour assurer le succès de l'industrie avicole de la province. Si deux installations sont permises au Nouveau-Brunswick, l'entreprise de Nadeau sera affaiblie. L'avenir de la transformation avicole ne sera guère assuré si de nombreuses installations de transformation sont établies. Les administrateurs connaissent sans doute les difficultés éprouvées par l'industrie de la

transformation avicole en Nouvelle-Écosse où l'on avait tenté pendant des années de maintenir deux installations de transformation en difficulté et subventionnées, et ce dans une province avec une production environ 25 pour cent plus importante que celle du Nouveau-Brunswick.

LA PROPOSITION DE NADEAU

D'un point de vue historique, Nadeau entretient d'excellentes relations avec tous les producteurs de poulet du Nouveau-Brunswick. Nous n'avons jamais cru qu'il serait nécessaire de demander à l'Office de modifier la réglementation en vigueur. Nous étions satisfaits de travailler dans le contexte de base des ordonnances de l'Office. Maintenant, nous sommes aux prises avec une situation menaçant l'existence de Nadeau et celle de l'industrie de transformation de la volaille au Nouveau-Brunswick. Nous demandons à l'Office de modifier l'administration du système de gestion de l'approvisionnement du poulet au Nouveau-Brunswick, afin de donner suite aux préoccupations soulevées plus haut.

Nous proposons un système comprenant l'établissement périodique de contrats écrits avec les producteurs et l'approvisionnement en poulets des installations de transformation. Ce système incorporerait les caractéristiques suivantes :

1. Chaque producteur serait tenu de conclure un contrat avec son transformateur pour la livraison de poulets pour chaque période de contingent, à l'instar du Formulaire 101 de l'Ontario.
2. Aucun contingent de production ne serait alloué au producteur jusqu'à ce que l'Office ait approuvé le contrat conclu entre le producteur et le transformateur, rétablissant ainsi le contrôle de l'Office sur la commercialisation de la production de volaille au Nouveau-Brunswick au point de vente.
3. Un régime d'attribution des contingents à l'installation de transformation en vue de garantir un approvisionnement fiable et continu de poulets vivants au transformateur.
4. Tout nouveau transformateur dans la province serait tenu de demander à l'Office de lui attribuer un contingent et de prouver que la mise sur pied d'une deuxième installation de transformation ferait avancer les objectifs du Plan de commercialisation du poulet du Nouveau-Brunswick et les parties de l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet que nous mentionnerons plus loin. L'attribution d'un contingent à un nouveau transformateur ne devrait pas menacer la viabilité de l'approvisionnement de Nadeau. L'Office pourrait également décider s'il serait avisé d'intégrer un transformateur dans le secteur de la production et les autres secteurs de l'industrie.
5. L'Office pourrait décider d'approuver l'attribution d'un contingent raisonnable en vue de sa mise en marché dans le commerce interprovincial, dans le

contexte de l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet et d'ententes similaires conclues avec d'autres provinces.

6. En exigeant que toute la production de volaille du Nouveau-Brunswick soit commercialisée par l'entremise de l'Office, chaque producteur, qu'il soit grand ou petit, pourrait avoir accès aux mêmes débouchés économiques. Aucun producteur ne devrait faire l'objet de représailles ou subir de pression en raison d'une non-conformité au programme d'approvisionnement en intrants d'un producteur quelconque.
7. La conclusion de contrats entre les producteurs, l'Office et les transformateurs de l'extérieur de la province obligerait ces transformateurs à respecter les modalités de la vente de volaille élevée au Nouveau-Brunswick.

Vous trouverez aux onglets 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 et 11 du volume d'annexes ci-joint une copie des formulaires et règlements pertinents du système en vigueur en Ontario. Le programme ontarien a été mis au point après des années de tâtonnements, de négociations et d'audiences publiques. Il s'agit du meilleur plan de commercialisation du poulet établi en fonction d'une évolution systémique.

RESPECT DE L'ACCORD FÉDÉRAL-PROVINCIAL DE 2001 SUR LE POULET

Nous soumettons respectueusement que notre proposition permettra au Plan de commercialisation du poulet du Nouveau-Brunswick de mieux cadrer avec les

buts et objectifs de l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet. Nous attirons votre attention sur les sections suivantes de l'Accord :

Section 1.00

1.01 « Le présent Accord établit un système de commercialisation ordonnée du poulet coordonné de façon flexible et axée sur le marché, comportant les mesures de protection nécessaires pour assurer l'uniformité, la prévisibilité et la stabilité en conformité avec les objectifs suivants :

- (a) optimiser l'activité économique durable dans l'industrie du poulet;
- (b) rechercher des débouchés tant sur le marché national que sur le marché international;
- (c) travailler dans l'intérêt mutuel des producteurs, des intervenants de l'industrie et des consommateurs.

Section 8.00

Libre circulation du poulet

Section 8.01

« Les parties conviennent que la commercialisation du poulet ne doit pas être restreinte d'une quelconque manière qui soit contraire au présent Accord ou à toute loi applicable, tels qu'ils peuvent être modifiés de temps à autre. »

Si un producteur est autorisé à détourner plus de 50 % de la production de poulet du Nouveau-Brunswick vers un transformateur au Québec, nous avons du mal à comprendre comment cela peut être conforme aux principes du Plan de

commercialisation du poulet du Nouveau-Brunswick énoncés ci-dessus. Pourquoi y a-t-il eu une allocation historique de cette production au Nouveau-Brunswick?

ENJEUX COMMERCIAUX INTERPROVINCIAUX

Nous soumettons respectueusement que le contrat tripartite producteur/transformateur/Office et l'attribution de contingent aux transformateurs que nous proposons n'est pas en contradiction avec les principes du commerce provincial raisonnable. Des régimes d'attribution des contingents ont été adoptés en Colombie-Britannique, au Québec et en Ontario et sont compatibles avec le commerce interprovincial. Sous ces régimes, l'industrie de la volaille de chaque province peut prendre des mesures correctrices lorsque le commerce interprovincial atteint un niveau déraisonnable. Comme vous le savez, les industries en Ontario et au Québec ont entrepris des négociations parce que le commerce interprovincial atteignant 5 à 7 % de la production totale était considéré comme une situation de crise.

Il est important de souligner que l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet ne prévoit pas une libre circulation interprovinciale du poulet. La section 8.01 mentionnée ci-dessus n'autorise une libre circulation interprovinciale du poulet que tant qu'elle n'est pas contraire à l'Accord fédéral-provincial ou à toute loi applicable.

Nous incluons une analyse du commerce interprovincial dans les provinces avoisinantes. L'Île-du-Prince-Édouard est une exception en ce sens qu'elle ne

dispose pas de transformateur. La Nouvelle-Écosse est une exception pour les raisons indiquées plus haut, soit la fermeture de l'installation de transformation des Aliments Maple Leaf.

COMMERCE INTERPROVINCIAL DE L'ONTARIO (kg poids vif par an)

- § Circulation vers l'Ontario – 22 000 000 – 4,6 % de la production provinciale
- § Circulation vers l'extérieur – 27 000 000 – 5,6 % de la production provinciale

QUÉBEC (ANNUEL kg poids vif)

- § Circulation vers le Québec – 27 600 000 – 6,9 % de la production provinciale
- § Circulation hors Québec – 21 900 000 – 5,5 % de la production provinciale

Les données ci-dessus sont tirées des statistiques figurant dans le rapport annuel de 2006 des Producteurs de poulet du Canada.

Si l'Office décide de prendre le contrôle de l'attribution des contingents, il peut sans risque céder entre 5 et 7 % de la production annuelle de poulets du Nouveau-Brunswick au commerce interprovincial, réservant ainsi le reste pour les transformateurs provinciaux tout en étant conforme aux modèles de commerce des provinces avoisinantes et en préservant l'Accord fédéral-provincial de 2001 sur le poulet.

EFFET DE L'ATTRIBUTION D'UN CONTINGENT SUR LES PRODUCTEURS

À l'heure actuelle, les producteurs au Nouveau-Brunswick ne sont pas protégés par des contrats d'approvisionnement conclus périodiquement avec le transformateur. Nous proposons que des contrats écrits semblables à ceux qui existent en Ontario soient adoptés pour les raisons indiquées plus haut.

L'attribution d'un approvisionnement en poulets vivants au transformateur ne modifiera nullement la protection dont il jouit déjà grâce à des prix réglementés par l'Office et aux modalités de vente.

MISE EN OEUVRE DU CHANGEMENT

Regroupement des contingents de commercialisation

Ce problème suscite une profonde inquiétude pour Nadeau. Un certain nombre de producteurs du Nouveau-Brunswick nous ont fait part de leurs préoccupations au sujet de la façon dont cette situation a pu se produire et de ses répercussions éventuelles.

Nous demandons que l'Office étudie cette question et, au besoin, réduise le transfert des contingents et des permis pour respecter les ordonnances commerciales et les politiques. Cela empêcherait également que les abus décrits plus haut ne se reproduisent et que l'industrie ne subisse d'autres dommages à l'avenir.

Mise en oeuvre des modifications réglementaires et du régime d'attribution de

contingents

Nous serions heureux de travailler avec le personnel de l'Office ou un Comité à la mise en oeuvre des modifications et des mesures décrites plus haut pour contribuer à créer un Plan de commercialisation du poulet au Nouveau-Brunswick plus en harmonie avec les besoins et les enjeux de l'industrie du poulet de la province.

Il serait très utile si l'Office pouvait nous faire parvenir sa réponse dans un avenir rapproché. Notre demande est très urgente en raison de la date d'arrêt prévue de l'approvisionnement en poulet de la société Westco étant le 20 juillet prochain.

PIÈCE « H »

Ceci est la pièce « H » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Distance à parcourir et production (Données de 2006)

Région administrative ou éleveurs	Quotas de production en mètres carrés ou kg	Quantité approximative de poulets produits par semaine	Distance approximative de l'Abattoir St-François
QUÉBEC			
Outaouais/Laurentides	98 295 m ²	122 869	Moins de 850 KM
Lanaudière	494 072 m ²	617 590	Moins de 600 KM
Mauricie	181 952 m ²	227 440	Moins de 750 KM
Québec (Capitale nationale)	218 878 m ²	273 598	Moins de 350 KM
Saguenay / Lac-Saint-Jean	28 110 m ²	35 138	Moins de 700 KM
Saint-Hyacinthe	660 565 m ²	825 706	Moins de 500 KM
Centre-du-Québec	305 134 m ²	381 418	Moins de 450 KM
Estrie	21 256 m ²	26 570	Moins de 550 KM
Beauce (Chaudière-Appalaches)	199 638 m ²	249 548	Moins de 400 KM
NOUVELLE-ÉCOSSE (principaux éleveurs faisant affaires avec Nadeau)			
Groupe Merks	3 025 000 kg	27 000	Approximativement 850 km
Famille Chute	1 455 000 kg	13 000	Approximativement 850 km
ILE-DU-PRINCE-ÉDOUARD (principaux éleveurs faisant affaires avec Nadeau)			
Famille Carver	1 266 000 kg	11 000	Approximativement 650 km
Rose Vallet Farm	845 000 kg	8 000	Approximativement 650 km

Sources :

Québec : page 1 rapport 2006 des EVQ

Formule de l'industrie : 1 mètre² produit 130 kilogrammes de poulets vivants par année, donc 65 poulets par année, soit 1,25 poulets par semaine (65/52=1,25).



Start **St-François de Madawaska, NB**

End **Kingston, ON**

Travel **809 km – about 8 hours 41 mins**



St-François de Madawaska, NB

Drive: 809 km – about 8 hours 41 mins

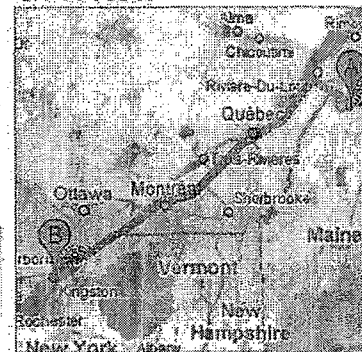
- | | | |
|---|--|---------------------------|
| | 1. Head north on Rue Frontière/HWY-215 toward Rue de L'Étang
Continue to follow HWY-215 | 15.6 km
12 mins |
| ← | 2. Turn left at HWY-120
Entering Quebec | 0.2 km
1 min |
| | 3. Continue on RTE-289 | 93.0 km
1 hour 17 mins |
| | 4. Merge onto AUT-20 O/Autoroute Jean-Lesage/
Autoroute Transcanadienne O via the ramp to Québec | 397 km
4 hours 0 mins |
| | 5. Continue on AUT-25 N/Autoroute Transcanadienne O
(signs for AUT-40/Tunnel Louis-H.-La Fontaine/AUT-25 N/
Aéroport Mirabel/Montréal) | 7.8 km
6 mins |
| ← | 6. Take exit 8-O on the left to merge onto AUT-40 O/
Autoroute Transcanadienne O toward Aéroport P.-E.-
Trudeau/Aéroport Mirabel/Hull/Ottawa | 48.3 km
32 mins |
| ← | 7. Slight left at AUT-540 S (signs for Salaberry-De-Valleyfield/
AUT-540/AUT-20/Toronto/HWY-401) | 4.7 km
3 mins |
| | 8. Take the AUT-20 E exit toward Dorval/Dorion | 0.6 km |
| → | 9. Slight right at AUT-20 O (signs for Salaberry-De-
Valleyfield/AUT-20 O/Toronto/RTE-401)
Entering Ontario | 28.8 km
17 mins |
| | 10. Continue on HWY-401 W/MacDonald-Cartier Fwy | 204 km
2 hours 2 mins |
| | 11. Take exit 623 for HWY-15/CR-15 toward Smiths Falls/
Kingston/C.F.B. Kingston | 0.4 km |
| ← | 12. Turn left at CR-15/HWY-15 | 6.6 km
7 mins |
| → | 13. Turn right at CR-2/HWY-2
Continue to follow HWY-2 | 2.0 km
3 mins |

Kingston, ON

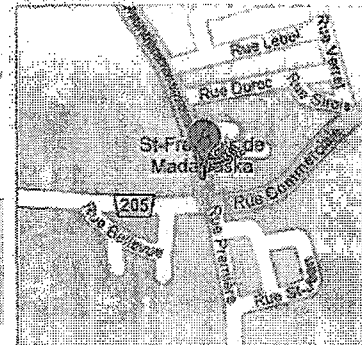
These directions are for planning purposes only. You may find that construction projects, traffic, or other events may cause road conditions to differ from the map results.

Map data ©2008 NAVTEQ™

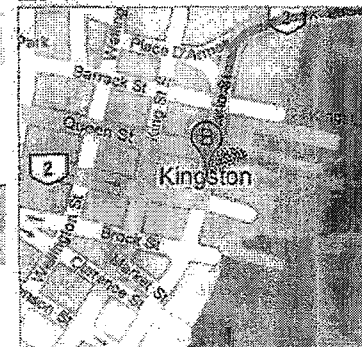
Overview



Start

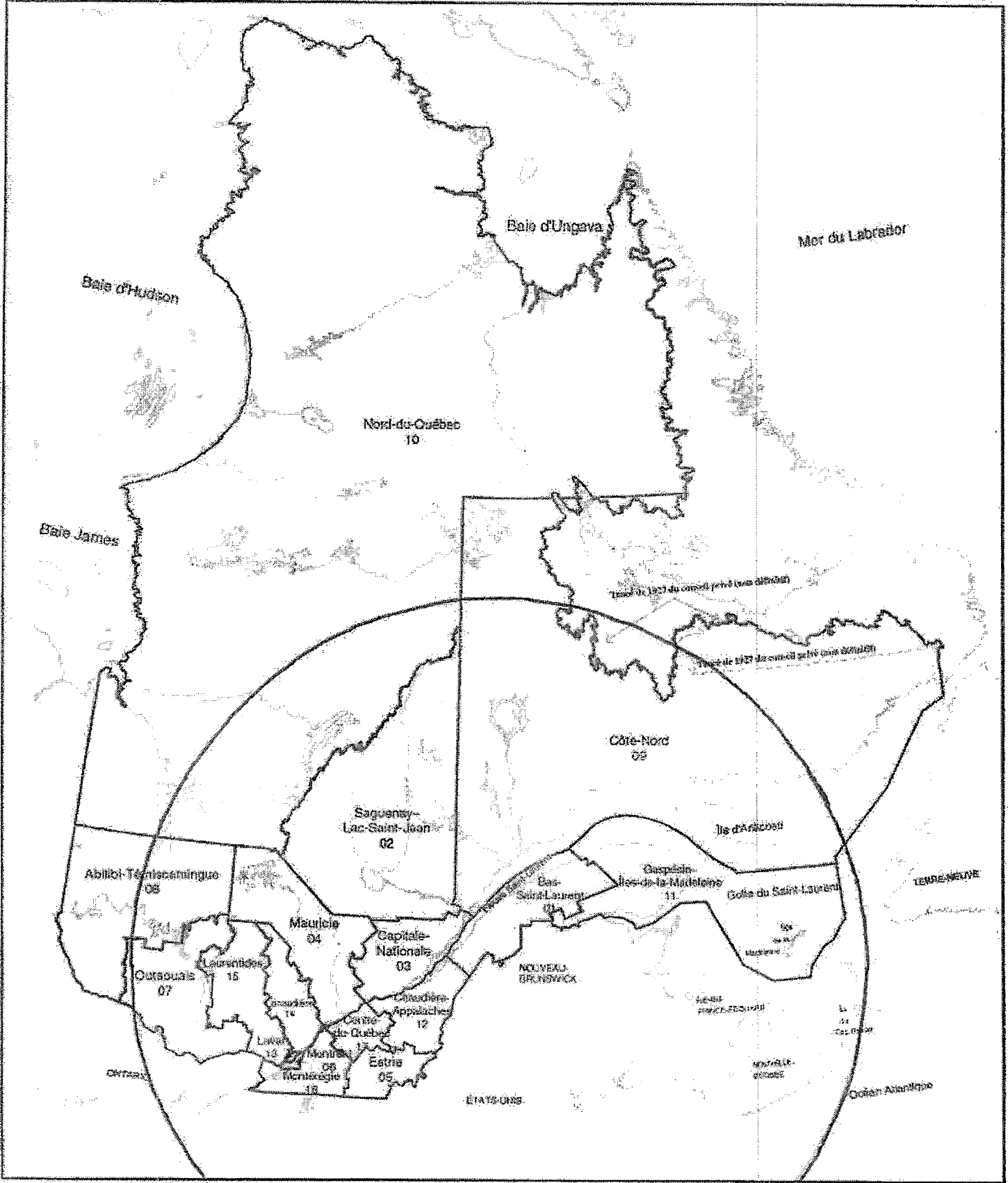


End



Map data ©2008 NAVTEQ™

Régions administratives du Québec, janvier 2001



Source: Ministère des Ressources naturelles, Service de la cartographie
 Le portrait général du Québec - Régions et MRC
 (Décrets 2000/97, 100/001, 128/000, 86/017 et 140/159)

Projection cartographique conforme de Lambert avec deux parallèles d'échelle conservés (45° et 60°)

Institut de la statistique du Québec, Direction de l'édition et des communications, 2002.

STATISTIQUES 2006

NOMBRE DE TITULAIRES DE QUOTA, ÉLEVEURS AU 31 DÉCEMBRE 2006

Poulet et dindon

Au 31 décembre 2006, la répartition des **808** éleveurs, titulaires de quota se lit comme suit :

- 748 titulaires de quota de poulet;
- 135 titulaires de quota de dindon;
- 75 titulaires de quota produisent à la fois du poulet et du dindon.

TITULAIRES ÉLEVEURS, QUOTAS DÉTENUS ET TRANSFERTS DE QUOTA - POULET

RÉGION	NOMBRE DE TITULAIRES		QUANTITÉ DE QUOTA DÉTENU		TRANSFERTS EN 2006			
	2006	2005	2006 m ²	2005 m ²	NBRE	ACHATS m ²	NBRE	VENTES m ²
01 Outaouais/Laurentides	28	30	98 295	98 400	5	1 425	5	1 675
02 Lanaudière	149	144	494 072	497 002	43	20 506	42	23 675
03 Mauricie	50	51	181 952	181 382	6	5 600	7	5 175
04 Québec	62	66	218 878	219 575	12	5 568	19	6 194
05 Saguenay/Lac-Saint-Jean	5	5	28 110	28 110	0	0	0	0
06 Saint-Jean/Valleyfield	13	13	60 174	67 850	5	1 582	28	9 287
07 Saint-Hyacinthe	228	223	660 565	650 774	55	27 436	34	18 615
08 Centre-du-Québec	94	92	305 134	305 261	19	14 857	19	15 278
09 Estrie	12	10	21 256	18 956	2	2 300	0	0
10 Beauce	85	84	199 638	198 925	21	10 716	14	10 090
11 Côte-du-Sud	22	22	70 515	70 486	0	0	0	0
TOTAL	748	740	2 338 589	2 336 721	168	89 990	168	89 990

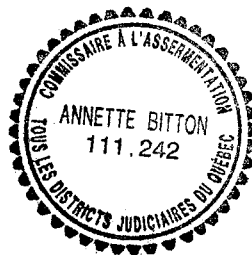
PIÈCE « I »

Ceci est la pièce « I » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



**GROUPE WESTCO INC.
HISTORIQUE DES CONTINGENTS**

	Période finissant								
	Année 2002	A-43 9 fév. 2002	A-44 6 avr. 2002	A-45 1 juin 2002	A-46 27 juil. 2002	A-47 21 sept. 2002	A-48 16 nov. 2002	A-49 11 janv. 2003	Année 2002
Ferme Montagnaise Inc.		252 542	255 359	261 218	262 260	257 882	246 662	249 735	1 658 111
La Ferme de la Rivière Inc.		134 204	135 701	138 814	139 368	137 042	131 079	132 712	881 140
Ferme Avicole Boulay Ltée		269 081	272 083	278 325	279 436	274 771	262 817	266 091	1 766 704
La Ferme du Moulin Inc.		288 344	291 561	298 250	299 440	294 442	281 631	285 140	1 893 179
Les Fermes du Lac Ltée		185 032	187 096	191 388	192 152	188 945	180 724	182 976	1 214 862
Ferme Frontière Inc.		169 760	171 654	175 592	176 292	173 350	165 808	167 873	1 114 591
Samalex Inc.		320 088	323 658	331 084	332 405	326 857	312 636	316 531	2 101 598
Ferme Boreal		72 604	73 414	75 098	75 398	74 140	70 914	71 797	476 696
La Ferme Nordic Inc.		172 278	174 199	178 196	178 907	175 921	168 267	170 363	1 131 122
Entreprise Chapi Inc.		111 251	112 492	115 073	115 532	113 604	108 661	110 015	730 440
Ferme Alexam Ltée		252 510	255 327	261 185	262 227	257 850	246 631	249 704	1 657 903
503430 NB Inc.		172 574	174 499	178 503	179 215	176 224	168 556	170 656	1 133 068
503431 NB Inc.		83 395	84 325	86 260	86 604	85 169	81 454	82 468	547 555
Véroco		100 742	101 866	104 203	104 619	102 873	98 397	99 623	661 443
Westco						4 635	4 434	4 489	29 376
Production Westco		2 584 405	2 613 234	2 673 189	2 683 855	2 643 705	2 528 671	2 560 173	16 997 787
Production provinciale		5 249 074	5 307 410	5 428 728	5 450 317	5 265 478	5 126 622	5 268 255	34 446 178
%		49,235%	49,237%	49,242%	49,242%	50,208%	49,324%	48,596%	49,346%

PIÈCE « J »

Ceci est la pièce « J » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Production annuelle du Nouveau-Brunswick entre 2001 et 2006

Mesure de production	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Kilogrammes de poulet éviscéré	26 086 000	25 827 000	25 220 000	26 786 000	26 754 000	26 432 000
Kilogrammes de poulet vivant	35 456 702	35 105 341	34 261 649	36 423 714	36 395 048	35 961 904
Poulets vivants produits annuellement	17 733 514	17 552 670	17 130 824	18 211 857	18 197 524	17 980 952
Poulets vivants produits par semaine	341 029	337 551	329 438	350 228	349 952	345 787

Source : Les producteurs de poulet du Canada, Livret de données sur le poulet 2007, page 6, pièce B au soutien de l’Affidavit Soucy.

Voir le Tableau 7 de la Formule, pièce C au soutien de l’Affidavit Soucy, pour le détail des calculs.

PIÈCE « K »

Ceci est la pièce « K » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Growing dominance of a few large poultry farms — a continuing legacy

by Pius B. Mwansa, Statistics Canada

"Fewer farms, larger farms" is a trend throughout Canadian agriculture, but it's particularly dramatic in the poultry sector:

Poultry farm numbers decline as productivity gains abound

Over the last couple of decades, Canadian agriculture has seen both a steady decline in the number of farms and increases in the average farm size for the major commodities.

Poultry is no exception. The number of poultry farms declined from nearly 8,700 in 1981 to just over 4,900 in 2001. However, the number of birds reported on these farms rose from 89.1 million in 1981 to 123.6 million in 2001. That's 39% more birds living on 43% fewer poultry farms (Table 1).

In addition to the fewer-but-larger trend, the poultry sector is becoming more and more vertically integrated. In other words, one firm often controls several stages in the production process, from hatcheries to processing poultry meat and eggs. (For more on hatcheries, see the sidebar, "It all starts at the hatchery.")

La domination croissante de quelques grandes fermes avicoles — l'histoire se répète

par Pius B. Mwansa, Statistique Canada

Des fermes moins nombreuses et de plus grande envergure, voilà la tendance en agriculture et c'est particulièrement vrai dans le secteur avicole.

Le nombre de fermes avicoles diminue alors que les gains de productivité augmentent

Depuis quelques décennies, l'agriculture canadienne enregistre à la fois une baisse constante du nombre de fermes et une hausse de la superficie moyenne des fermes de principaux produits.

Le secteur avicole ne fait pas exception. En effet, le nombre de fermes avicoles a baissé de près de 8,700 fermes, en 1981, à un peu plus de 4,900 fermes, en 2001. Cependant, le nombre de poussins que ces fermes ont déclaré a augmenté, passant de 89.1 millions de poussins en 1981 à 123.6 millions de poussins en 2001. Il s'agit d'une hausse de 39% de poussins dans des fermes avicoles dont le nombre a diminué de 43% (tableau 1).

Outre la tendance voulant que les fermes soient moins nombreuses, mais de plus grande envergure, on observe une croissance de l'intégration verticale dans le secteur avicole. En d'autres mots, une entreprise a souvent le contrôle de plusieurs étapes du processus de production, allant des couvoirs à la transformation de la viande de volaille et à la production d'œufs. (Pour obtenir de plus amples renseignements sur les couvoirs, voir l'encadré « Le couvoir: point de départ ».)

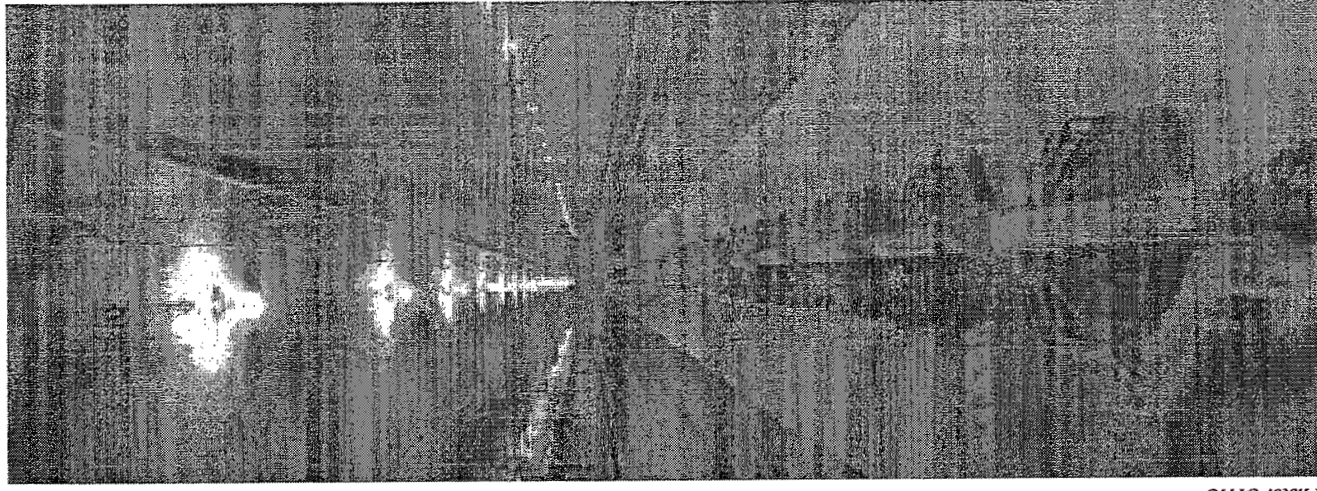


Photo: OFAC

To help you understand this article

Broilers: Chickens raised exclusively for meat production.

Laying hens or layers: Female chickens raised for egg production.

Other poultry: Includes geese, ducks, roosters, ostriches, emus, pheasants, quail and turkeys.

Poultry farm: A farm with over 50% of total receipts accounted for by poultry meat or egg sales.

Pullets: Female chicks to be raised for egg production.

Vertical integration: Controlling two or more successive stages of production in an industry. For example, a firm that controls a poultry farm, a feed mill that makes poultry feed and a processing plant is vertically integrated. That firm might own all three facilities or might own the processing plant and contract with other firms to supply the birds.

Poultry then and now

In the early part of the 20th century, most farms raised chickens. Usually, chicken or turkey production was a sideline business; much of the meat and eggs were used in the family kitchen, and the surplus was sold to bring in a little extra cash for the farm family.

But that changed in the latter half of the century — poultry farms got bigger and specialized. Innovations such as automated feeding, watering, egg gathering and manure-handling systems, disease and nutrition controls, and improved genetics and management have resulted in productivity gains. Mechanization and steadily rising demand for poultry and eggs have helped make the industry more efficient. This is at least as true for broilers, roasters, Cornish hens and other poultry sub-sectors. In 1981, a poultry farm raised an average of 3,538 laying hens; by 2001, this average had jumped 195% to 10,432 birds in Canada.

The specialists

Commercial poultry producers raise day-old chicks, bought from hatcheries, to slaughter weight. When the birds are ready for slaughter, they are sold to processing plants. In turn, the processors supply the retail outlets and restaurants with fresh or frozen birds. Other poultry products from the processing sector include prepared dinners, sausages and breaded, battered and marinated poultry meat products catering to today's busy customer.

La volaille, d'hier à aujourd'hui

Au cours de la première partie du XX^e siècle, la plupart des fermes élevaient des poulets. Habituellement, la production de poulets ou de dindons constituait une entreprise d'appoint; la famille consommait la plus grande part de la production de viande et d'œufs, puis l'excédent était vendu afin de rapporter un peu plus d'argent à la ferme familiale.

Cette situation allait toutefois changer au cours de la deuxième moitié du siècle. En effet les fermes avicoles sont devenues plus grandes et plus spécialisées. Les innovations telles que la distribution automatisée de nourriture, l'irrigation, les systèmes de cueillette d'œufs et de gestion du fumier, la prévention des maladies et la gestion alimentaire, ainsi que l'amélioration génétique et une meilleure gestion ont permis des gains de productivité. La mécanisation et la hausse croissante de la demande en volaille et en œufs ont contribué à une plus grande efficacité de l'industrie. Du moins, cette tendance s'est avérée exacte pour la production des poulets à griller, des poulets à rôti, des poulets de Cornouailles et des autres sous-secteurs de l'industrie avicole. En 1981, la ferme avicole élevait en moyenne 3,538 poules pondeuses; cette moyenne avait bondi de 195% en 2001, portant ce nombre à 10,432 poules pondeuses au Canada.

Les spécialistes

Les producteurs avicoles commerciaux achètent des couvoirs les poussins âgés d'un jour. Ceux-ci sont élevés jusqu'à ce qu'ils atteignent le poids d'abattage. Par la suite, les poussins prêts à être abattus sont vendus aux usines de transformation. À leur tour, celles-ci approvisionnent en poulets frais ou congelés les magasins de détail et les restaurants. Parmi les autres produits avicoles qui proviennent du secteur de la transformation, il y a les plats cuisinés, la saucisse, et les produits de la viande de volaille panés, frits et marinés qui sont destinés aux consommateurs affairés de notre époque.

Table 1

Tableau 1

More poultry on fewer poultry farms

Plus de volailles dans moins de fermes avicoles

Canada	1981	1986	1991	1996	2001	Canada
Total number of farms	318,361	293,089	280,043	276,548	246,923	Nombre total de fermes
Total number of poultry farms ¹	8,659	6,097	4,719	5,700	4,918	Nombre total de fermes avicoles ¹
Percentage of total farms	2.7%	2.1%	1.7%	2.1%	2.0%	Pourcentage du total des fermes
Total number of poultry on poultry farms ¹	89,141,352	76,818,899	89,682,070	98,531,260	123,610,758	Nombre de volailles dans les fermes avicoles ¹
Average number of birds per poultry farm / Nombre moyen de volailles par ferme avicole						
Laying hens	3,538	4,976	8,788	7,722	10,432	Poules pondeuses
Pullets	4,056	5,325	8,794	9,858	13,890	Poulettes
Broilers, roasters and Cornish hens	10,175	14,273	24,967	26,189	33,491	Poulets à griller, poulets à rôtir et poulets de Cornouailles
Turkeys	5,765	7,292	10,457	11,040	12,109	Dindons
Other poultry (geese, ducks, roosters, ostriches, emus, pheasants, quail and wild turkeys)	822	1,866	3,441	2,039	6,403	Autres volailles (oies, canards, coqs, autruches, émeus, faisans, cailles et dindons sauvages)

1. To be typed as a poultry farm, a farm must receive more than 50% of its receipts from poultry sales.

Source: Census of Agriculture, 1981-2001

1. Pour qu'une ferme soit incluse dans la catégorie avicole, elle doit tirer plus de 50% de ses recettes des ventes de volaille.

Source: Recensements de l'agriculture de 1981 à 2001



Photo: OFAC



Pour vous aider à comprendre l'article

Autres volailles: Catégorie qui comprend les oies, les canards, les coqs, les autruches, les émeus, les faisans, les cailles et les dindons.

Ferme avicole: Ferme qui tire plus de 50% de ses recettes de la vente de viande de volaille ou d'œufs.

Intégration verticale: Contrôle qu'exerce une entreprise sur deux étapes de production consécutives ou plus au sein d'une industrie. Par exemple, une entreprise qui contrôle une ferme avicole, une provenderie qui produit la nourriture pour la volaille, ainsi qu'une usine de transformation, est une entreprise à intégration verticale. Cette entreprise peut posséder les trois installations ou ne posséder que l'usine de transformation et acheter ses poussins auprès d'autres entreprises.

Poules pondeuses: Poules élevées pour la production d'œufs.

Poulets à griller: Poulets élevés exclusivement pour la production de viande.

Poulettes: Poussins femelles destinées à la production d'œufs.

It all starts at the hatchery

Most of the chickens, turkeys and other birds we eat, and the hens that lay the eggs we eat, start out life in hatcheries. Like the rest of the poultry industry, the hatcheries and haulage supply fleets are both highly specialized businesses.

Most provinces have hatcheries, although they tend to be concentrated in the more populous provinces, as are the poultry farms they service.

Hatchery supply fleets produce the fertilized eggs and the hatcheries incubate them. The census reported 4,749,818 laying hens in 513 hatchery supply fleets in 2001.

Birds are bred according to closely-guarded genetic selection and mating schemes. The objective is to produce birds that grow quickly, yield high quality meat and, in the case of layers, give high quality eggs. These are the characteristics the market demands, and hatcheries must meet these demands to stay in business.

Hatcheries that produce laying hens ship their day-old chicks to pullet-grower operations. Laying hens aren't mature enough to start producing eggs until about 18 weeks of age. In the year that laying hens produce, they lay almost 300 eggs.

Egg farms send their product first to grading stations. After sorting and grading based on quality indicators, grading stations ship the eggs to retailers, wholesalers, bakeries, processors, hotels and restaurants, and institutions such as hospitals.

At the same time that poultry farms got bigger and more automated in the last couple of decades, the companies that owned the processing plants began to vertically integrate — to buy up or contract with farmers, feed producers, hatcheries, and others in the supply chain. In the egg sector, companies that owned egg-grading stations bought out or contracted with egg farmers to ensure a steady supply of eggs.

Les fermes de production d'œufs envoient d'abord leur produit aux postes de classement d'œufs. Après avoir terminé le tri et le classement des œufs selon les indicateurs de qualité, ces postes envoient les œufs aux détaillants, aux grossistes, aux boulangeries, aux transformateurs, aux hôtels et aux restaurants, ainsi qu'aux établissements tels que les hôpitaux.

Parallèlement à la croissance et à la hausse de l'automatisation des fermes avicoles ces dernières décennies, les entreprises propriétaires des usines de transformation sont passées à l'intégration verticale — achat ou sous-traitance auprès des agriculteurs, des producteurs d'aliments pour animaux, des couvoirs et des autres membres de la chaîne d'approvisionnement. Dans le secteur de la production des œufs, les entreprises propriétaires de postes de classement d'œufs ont acheté des fermes ou ont fait appel à des exploitants afin d'assurer un approvisionnement constant en œufs.



Photo: CFC / PPC

Table 2
Tableau 2

Poultry concentration in Canada Concentration de la volaille au Canada

Top 1% of poultry farms 1% des fermes avicoles de premier plan	Number of farms Nombre de fermes	Share of production (%) Part de production (en %)
Farms with layers Fermes de poules pondeuses	55	21
1981	21	26
2001		
Farms with broilers Fermes de poulets à griller	49	13
1981	22	17
2001		

Source: 1981 and 2001 Census of Agriculture Source: Recensements de l'agriculture de 1981 et de 2001

Who's at the top of the heap

Another way to measure the fewer-but-larger phenomenon is to look at the largest producing farms in the sector, to see how much of total production is concentrated at the top. In 1981, the top 1% of farms (55 farms) had 21% of all layers in Canada (Table 2). In 2001, the top 1% comprised 21 farms, which owned 26% of all laying hens — a sharp increase in concentration. The trend is similar with broilers, though the shares of production are lower.

The egg, chicken and turkey industries are governed by supply management. Supply management offers stable prices for both producers and consumers. In a supply-managed industry, prices are set based on cost of production, and new entrants into the industry must buy quota. The quota system controls how many new entrants can start poultry farming, because there's only so much quota available. (For more on supply management, *see* "How supply management works," on page 239.)

Integration continues

But supply management, which has been in place since the 1970s, has had no apparent effect on the fewer-and-larger trend or vertical integration in the Canadian poultry sector. Many large processing firms now own or control several poultry farms and hatcheries scattered across the provinces. In 2000, Canada had 138 commercial poultry hatcheries that hatched 686,515,561 birds, about 350 poultry processing plants and some 340 egg-grading stations. While poultry processing occurs in all regions of Canada, central

Qui se trouve en haut de l'échelle?

Une autre façon de mesurer le phénomène des fermes moins nombreuses mais de plus grande envergure consiste à considérer les grandes fermes productrices du secteur, et de constater dans quelle mesure leur production totale est concentrée vers le haut. En 1981, 1% des fermes de premier plan (soit 55 fermes) élevait 21% de toutes les poules pondeuses au Canada (tableau 2). En 2001, 1% des fermes de premier plan, soit 21 fermes, possédait 26% de toutes les poules pondeuses — soit une hausse marquée de la concentration. Bien que les parts de production soient inférieures, on constate une tendance semblable parmi les fermes de poulets à griller.

Les secteurs de la production d'œufs, de poulets et de dindons sont régis par la gestion des approvisionnements, qui permet d'offrir des prix stables aux producteurs et aux consommateurs. Dans un secteur soumis à la gestion des approvisionnements, les prix sont établis selon le coût de la production, et les nouvelles entreprises qui adhèrent à ce secteur doivent acheter les quotas. Le système des quotas permet de contrôler le nombre de nouvelles entreprises qui peuvent débiter dans le domaine de l'aviculture, les quotas étant limités. (Pour obtenir de plus amples renseignements sur la gestion des approvisionnements, *voir* « Comment fonctionne la gestion des approvisionnements », à la page 239.)

L'intégration se poursuit

Toutefois, la gestion des approvisionnements instaurée dans les années 1970 n'a pas semblé agir sur la tendance voulant que les fermes soient moins nombreuses mais de plus grande envergure ou sur l'intégration verticale du secteur avicole canadien. De nos jours, bon nombre de grandes entreprises de transformation possèdent ou sont responsables de la gestion de plusieurs fermes avicoles et couvoirs répartis dans l'ensemble des provinces. En 2000, on comptait au Canada 138 couvoirs avicoles commerciaux où sont nés 686,515,561 poussins, environ 350 usines de transformation de la volaille et quelque

Le couvoir : point de départ

Pour la plupart, les poulets, dindons et autres volailles que nous mangeons, ainsi que les poules qui pondent les œufs que nous consommons, naissent aux couvoirs. À l'image du reste de l'industrie avicole, les couvoirs et les troupeaux d'approvisionnement des couvoirs sont deux entreprises hautement spécialisées. La plupart des provinces ont des couvoirs, dont le plus grand nombre est généralement concentré dans les provinces les plus peuplées, tout comme les fermes avicoles qu'elles desservent.

Les troupeaux d'approvisionnement des couvoirs produisent des œufs fertilisés qui sont ensuite incubés dans les couvoirs. Aux fins du recensement, on a déclaré 4,749,818 poules pondeuses dans 313 troupeaux d'approvisionnement de couvoirs en 2001.

Les poussins sont élevés selon une sélection génétique et des types d'accouplement sous surveillance étroite. L'objectif est d'élever des poussins à croissance rapide, qui donnent de la viande de grande qualité et, dans le cas des poules pondeuses, des œufs de grande qualité. Telles sont les caractéristiques de la demande du marché à laquelle les couvoirs doivent satisfaire pour maintenir leurs activités.

Les couvoirs qui élèvent des poules pondeuses envoient leurs poussins âgés d'un jour aux exploitations d'élevage de poulettes, puisque les poules pondeuses n'atteignent qu'à l'âge de 18 semaines la maturité nécessaire à la ponte. L'année où les poules pondeuses sont prêtes, elles pondent près de 300 œufs.

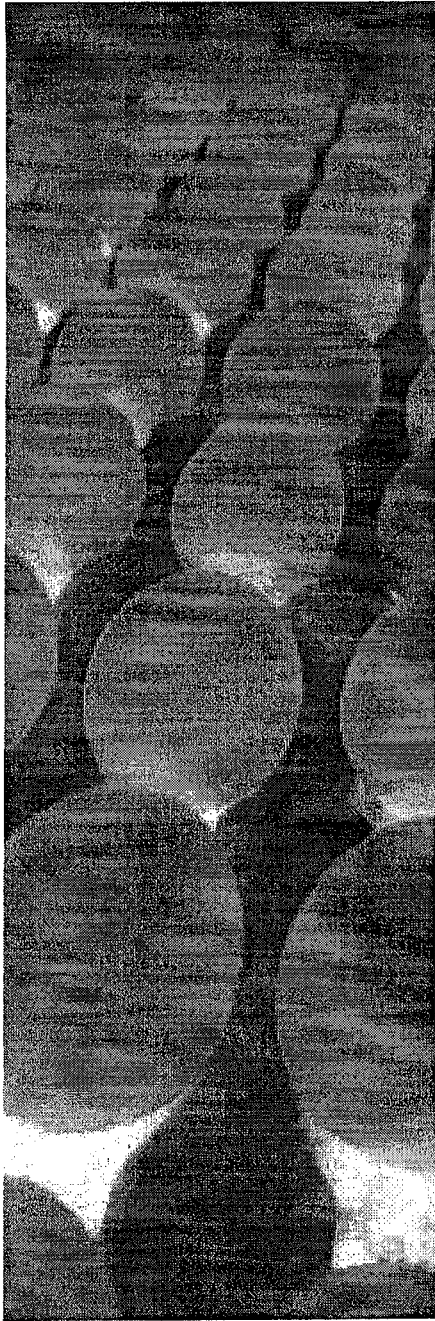


Photo: OFAC

Canada accounts for 66% of all shipments and 61% of the plants.

Owning the farm outright, rather than contracting with a farmer for a given amount of production per year, gives processors greater control over the whole production cycle. Owning one or more farms can yield larger profit margins, because the firm's production is on a larger scale, and is therefore more efficient.

It's here to stay

Consolidation and integration have brought productive efficiency to the poultry industry. The long-term trend points to fewer poultry farms accounting for greater and greater inventories. Proponents argue that, in addition, integration allows for greater flexibility in ensuring product quality and consistency. Its detractors point out that integration gives too much control over resources to processing firms, allowing them to dictate prices to contract farmers or growers.

340 postes de classement d'œufs. Bien que la transformation de la volaille se fasse dans toutes les régions du pays, le Canada central enregistre 66% de toutes les livraisons et 61% des usines de transformation.

Être propriétaire des fermes, plutôt que de faire appel à la sous-traitance pour une production annuelle donnée, renforce le contrôle des transformateurs sur l'ensemble du cycle de production. Être propriétaire d'une ou de plusieurs fermes peut favoriser une augmentation des marges bénéficiaires obtenues — la production à grande échelle contribuant à améliorer l'efficacité.

Une tendance bien établie

La consolidation et l'intégration ont permis d'accroître l'efficacité de production dans l'industrie avicole. À long terme, la tendance indique une diminution du nombre de fermes avicoles et une augmentation considérable de leurs stocks. Les promoteurs de cette tendance font valoir en outre que l'intégration verticale donne à l'industrie une plus grande souplesse car elle assure la qualité et l'homogénéité du produit. De leur côté, les détracteurs de cette tendance soulignent qu'avec l'intégration verticale, les entreprises de transformation exercent un contrôle démesuré sur les ressources financières, ce qui leur permet de dicter les prix de sous-traitance pour les agriculteurs ou les exploitants.

How supply management works

Canada's dairy, chicken, turkey and egg industries are regulated by supply management systems. Established in each of these industries in the 1970s, supply management regulates domestic production and imports to ensure that the supply of that commodity matches the demand for it, and that the prices paid to farmers are steady over time, cover their production costs and leave them with a pre-determined, predictable income. Processors and consumers are guaranteed a consistent supply of top-quality commodities at steady prices.

Provincial marketing boards balance the supply and demand of each supply-managed commodity in each province. How much of each commodity is produced is regulated using a quota system. Commercial-scale operators must hold quota — the right to sell a certain amount of a commodity — in order to ship their product to market. (Small producers, such as hobby farmers with a couple of dozen hens laying eggs, don't need quota to produce.) Quota was initially given to producers who were already in the business when supply management was set up. New entrants to the industry must buy quota, usually in markets set up by the marketing boards that regulate the supply management system for that commodity in each province.

As well as the provincial marketing boards, there are federal marketing agencies, which allocate quota among the provinces and provide some country-wide advertising for their products. Many of the memorable campaigns you've seen on television for milk and eggs, for example, have been run by the Canadian Dairy Commission and the Canadian Egg Marketing Agency, respectively.

Comment fonctionne la gestion des approvisionnements

Les industries laitière, avicole et ovicole du Canada sont réglementées par des systèmes de gestion des approvisionnements. Mis sur pied au cours des années 1970, ces systèmes régulent la production nationale et les importations de ces produits de sorte que l'offre corresponde à la demande et que les prix payés aux fermiers restent stables au fil du temps, qu'ils couvrent leurs coûts de production et qu'ils leur assurent un revenu prédéterminé et prévisible. Les transformateurs et les consommateurs peuvent ainsi compter sur un approvisionnement constant de produits de haute qualité à des prix stables.

Les offices de commercialisation provinciaux veillent à l'équilibre de l'offre et de la demande pour les produits assujettis à la gestion des approvisionnements dans leur province respective. La production de chaque industrie est régulée par un système de quotas que les exploitations commerciales doivent respecter — elles ont ainsi le droit de vendre une certaine quantité d'un produit. (Les petits producteurs, tels que les agriculteurs amateurs élevant quelques douzaines de poules pondeuses, n'ont, pour leur part, pas besoin de quota.) Au début, lors de l'établissement de tels systèmes, on a attribué des quotas aux producteurs déjà en affaires. Maintenant, les nouvelles entreprises d'une industrie donnée doivent acheter leurs quotas, habituellement dans des marchés établis par les offices de commercialisation dans chaque province.

Outre les offices de commercialisation provinciaux, il existe des organismes de commercialisation fédéraux qui répartissent les quotas entre les provinces et qui commercialisent aussi les produits à l'échelle du pays. Bon nombre des campagnes publicitaires mémorables que vous avez pu voir à la télévision pour le lait et les œufs, par exemple, ont respectivement été menées par la Commission canadienne du lait et l'Office canadien de commercialisation des œufs.

Photo: Rick Dunphy



PIÈCE « L »

Ceci est la pièce « L » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



John Feenstra:

M. Feenstra a offert aux producteurs de visiter l'abattoir le 11 mai 1995 et de discuter du partage des profits.

Fédération d'agriculture
du Nouveau-Brunswick:

Marten Venoor a mentionné le besoin de travailler ensemble et de trouver des façons de s'adapter aux changements futurs.

Le budget fédéral a touché très durement les producteurs. Un groupe de travail a été créé pour recommander comment diviser, entre les provinces qui recevaient l'aide au transport des céréales fourragères, le 60 \$ millions.

Commentaires des invités:

Président

M. Laurent Mercier, Vice-président du Conseil national ^{des} crédit agricole, a mentionné le besoin de travailler ensemble afin d'avoir une industrie stable.

Dr. Colleen Home:

Dr. Home a expliqué la maladie trouvée dans la région. Elle a demandé aux producteurs de faire attention car des oiseaux migrateurs, venant du Mexique, pourraient rapporter la maladie d'influenza aviaire.

Richard Bell:

M. Bell a mentionné que Maple Lodge a établi une garantie en P-1 et P-2. Les producteurs auront un paiement garanti pour les oiseaux envoyés en P-1 et P-2.

La réunion a été ajournée.

George Slipp
Président

Louis Martin
Secrétaire-gestionnaire

Martin - 03
F W C

PIÈCE « M »

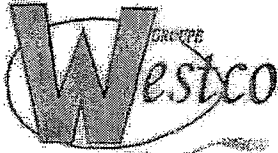
Ceci est la pièce « **M** » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec





Groupe Westco inc.

9, rue Westco, Saint-François, N.-B. E7A 1A5
Tél.: (506) 992-3112 - Fax: (506) 992-3990

April 9, 2008.

Mr. Louis Martin
Executive Director
Chicken Farmers of New Brunswick
277 Main Street
Fredericton NB E3A 1E1

Subject: Chick supply

Dear Mr. Martin,

It has come to our attention that Mr. Anthony Tavares, CEO of Maple Lodge Farms Ltd., has made the following allegation:


- that, should Groupe Westco Inc and Olymel go ahead with their chicken processing facility project, that all producers, wishing to have their production slaughtered by that plant, would have to buy their chicks from Groupe Westco Inc's hatchery.

We want to set the record straight that neither Groupe Westco Inc, nor its shareholders, nor its officers have made such allegations. Our hatchery is presently barely capable of supplying all of our chick requirements so forcing all other producers to buy chicks from Groupe Westco Inc. simply makes no sense. This has been previously voiced at a meeting held between Groupe Westco Inc, Olymel, the producers in Southern New Brunswick, on March 18th, 2008, in Moncton NB.

Groupe Westco Inc, and Olymel have no intention of setting such a condition to the producers now or in the future.

We trust this will clarify any concern you may have had concerning our expansion into the processing of our product.

Yours truly



Thomas Soucy
President and CEO

cc: All chicken farmers of New Brunswick

PIÈCE « N »

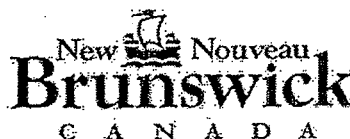
Ceci est la pièce « N » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec





November 1, 2007

0 1 NOV. 2007

Mr. Tom Soucy, CEO
Westco Group Ltd.
9, rue Westco
St-François, NB E7A 1B6

Dear Mr. Soucy:

I am writing pursuant to the recent events surrounding the possibility of Westco's redirection of live birds to a Québec processor as a means of forcing the sale of Nadeau Poultry. The Province has a direct interest in this issue as it pertains to the continuation of the system for orderly marketing of chicken in New Brunswick and the long-term viability of all chicken producers and processors in the Province.

It is hoped that it will not be necessary to impose in New Brunswick, a single desk selling system and a plant allocation system similar to those that exist in Québec and Ontario.

I wish you every success in your enterprise.

Sincerely,

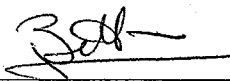
Ronald Ouellette
Minister

cc. Premier Shawn Graham
Hazen Myers
Anthony Tavares

PIÈCE « O »

Ceci est la pièce « O » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette 
Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Poultry producers struggle to establish pecking order

online: <http://dailygleaner.canadaeast.com/rss/article/244927#>

By RICHARD DUPLAIN

duplain.richard@dailygleaner.com

Published Thursday March 20th, 2008

Appeared on page D1

A business partnership between chicken producer Groupe Westco of New Brunswick and chicken processor Olymel of Quebec could make New Brunswick the chicken plucking capital of the Maritimes.

It could also put New Brunswick's largest poultry producer, Nadeau Poultry Farm in St-Francois-de-Madawaska, out of business.

The general manager of Nadeau Poultry Farm Yves Landry said the partnership has jeopardized the jobs at his plant and chicken processing in New Brunswick.

"We will take every necessary action to protect our employees, the communities in which they live as well as our significant investment in New Brunswick."

Landry said the Westco Olymel partnership "is a clear take-over of the poultry market and an attempt to drive Nadeau out of business."

He said the only way to save Nadeau Farm Ltd. is to have a guaranteed volume for processing. Nadeau processes 550,000 birds that come from New Brunswick, P.E.I. and Nova Scotia. Landry said Ontario, British Columbia, Quebec and Nova Scotia processors have a guaranteed volume or quota.

The Nadeau plant employs 340 people and doles out more than \$10 million annually in salaries. In business since the 1950s, Nadeau Poultry is the largest employer in the area. Landry questions plans by Westco Olymel to build a new plant and employ 340 workers. He said his plant is worth \$50 million and employs 340 workers.

"I doubt they (Westco Olymel) can do what they say for such a small investment. At most they'll be able to create 40 jobs and they'll send poultry to Quebec for processing."

On Wednesday, Rejean Nadeau, president and CEO of Olymel and Thomas Soucy, president and CEO of Groupe Westco Inc., announced a partnership they believe will keep them viable in the global market.

Nadeau said he would welcome any gesture by Nadeau Poultry to resume partnership negotiations. "We are optimistic (about Nadeau Farm Ltd.) and we are open to talk to them."

He said without Nadeau, Westco and Olymel will proceed with their plans to build a new processing plant in the St-Francois-de-Madawaska area and employ about 350 workers. Nadeau said the new plant will cost between \$25 million and \$30 million and will be built within two years.

With Nadeau's co-operation, Westco could become the region's poultry monopoly.

The poultry industry should gain strength from this partnership, said Nadeau.

Nadeau and Soucy pointed out that attempts by Westco to acquire Nadeau Poultry owned by Maple Lodge of Toronto "reached an impasse" and that cemented the partnership between Westco and Olymel.

"The creation of a completely integrated poultry business from production to transformation will provide us with a critical mass to make headway both in New Brunswick and the entire Maritime region," Soucy said. "Our partnership . . . is a guarantee of success."

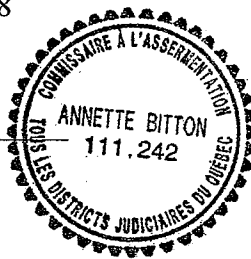
PIÈCE « P »

Ceci est la pièce « P » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Beth

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



A l'attention du directeur de l'information:

Olymel S.E.C. et Westco s'unissent pour renforcer l'industrie avicole dans les Maritimes

FREDERICTON, NB, le 19 mars /CNW Telbec/ - C'est dans le cadre d'un partenariat d'affaires que Groupe Westco inc., un important groupe de production de volailles du Nouveau-Brunswick et Olymel s.e.c., leader canadien dans le domaine de l'abattage, de la transformation et de la distribution des viandes de porc et de volaille, ont confirmé aujourd'hui à Frédérickton leur intention d'unir leurs efforts pour développer et consolider leurs activités de production, d'abattage, de découpe et de désossage de viande de volaille pour l'ensemble des Maritimes à partir du Nouveau-Brunswick. Ce nouveau partenariat découle d'une relation d'affaires initiée il y a près d'un an entre Westco et Olymel s.e.c.

"Dans un marché ouvert et un environnement très compétitif, l'industrie de la volaille devrait sortir renforcée par ce partenariat d'intégration entre des producteurs et des opérateurs dont les expertises respectives sont complémentaires et rendront plus efficaces la filière avicole du Nouveau-Brunswick et de l'ensemble des Maritimes. Les producteurs, les travailleurs de l'industrie de la volaille et les consommateurs du Nouveau-Brunswick et de l'ensemble des Maritimes devraient profiter de la synergie de ce partenariat entre Westco et Olymel s.e.c.", d'affirmer d'une même voix M. Réjean Nadeau, président-directeur général d'Olymel s.e.c. et M. Thomas Soucy, président-directeur général de Groupe Westco Inc.

Les deux dirigeants ont par ailleurs confirmé que les pourparlers portant sur l'acquisition de l'abattoir Nadeau Ferme Avicole de St-François-de-Madawaska, entrepris en août 2007, se trouvaient au point mort depuis que son propriétaire, Maple Lodge Farms a décidé unilatéralement en janvier dernier de mettre fin aux discussions. Messieurs Nadeau et Soucy ont affirmé avoir entamé avec Maple Lodge Farms des négociations de bonne foi. "Nous sommes des producteurs de la région et notre première préoccupation demeure de préserver les activités à long terme, mais nous croyons que pour y arriver, nous avons besoin de travailler avec des partenaires qui le souhaitent véritablement et dont l'expérience et la solidité ne font aucun doute", de préciser Thomas Soucy.

Les dirigeants d'Olymel s.e.c. et de Westco se disent toutefois prêts à reprendre les pourparlers avec les dirigeants de Maple Lodge Farms, voire même à intensifier les échanges sur une base d'affaires, si ces derniers en manifestent le désir. Les dirigeants d'Olymel s.e.c. et de Westco ont en outre déclaré que le projet d'acquisition de l'abattoir Nadeau Ferme Avicole ne comportait aucun scénario de fermeture et qu'advenant le maintien de la position de Maple Lodge Farms, Olymel s.e.c. et Westco envisagent de construire un nouvel abattoir dans la région. Messieurs Soucy et Nadeau ont confirmé que dans l'intervalle le volume d'abattage en provenance de Westco, serait temporairement transféré dans une usine d'abattage d'Olymel s.e.c. au Québec et ce, à partir du 20 juillet prochain.

"Le partenariat entre Olymel s.e.c. et Westco repose sur une analyse approfondie des perspectives de marché dans le contexte des défis posés par la mondialisation. La création d'une entreprise de volaille complètement intégrée de la production à la transformation va nous procurer la masse critique pour tirer notre épingle du jeu non seulement pour le Nouveau-Brunswick, mais également pour l'ensemble des Maritimes. Notre partenariat avec un joueur comme Olymel s.e.c., solidement implanté à l'échelle nationale et sur les marchés internationaux et reconnu pour sa vaste expérience dans l'abattage, la transformation, la surtransformation et la distribution de produits de volaille est un gage de réussite. C'est la meilleure façon d'améliorer notre productivité, la qualité de nos produits et d'assurer une activité économique rentable et propice au maintien des emplois dans le domaine de la volaille", de poursuivre le président-directeur général de Westco.

Olymel s.e.c. s'estime pour sa part prête à participer pleinement et avec enthousiasme au développement et au renforcement de la filière avicole dans les Maritimes et se dit heureuse de pouvoir s'associer à un partenaire solidement implanté dans cette région comme Westco. "L'avenir de l'industrie repose sur la création d'un nouveau modèle d'affaires qui implique des ententes de partenariat entre les producteurs et les transformateurs et intègre la chaîne de production de l'élevage au consommateur. Un partenariat comme celui liant Westco et Olymel s.e.c. offre un meilleur partage des risques et représente un grand potentiel pour mieux servir les marchés", de conclure le président-directeur général d'Olymel s.e.c.

A propos de Westco

Groupe Westco inc. est une société néo-brunswickoise dont le siège social est situé à Saint-François-de-Madawaska. Issue de la vision commune d'expansion de plusieurs producteurs avicoles, l'entreprise est devenue un exemple de réussite et de rentabilité. Westco possède ses propres convoirs, fermes de reproduction et compagnies de transport en plus d'être l'une des plus importantes organisations de production avicole au Canada. Le Groupe déient une part importante de la production de poulets et de dindes du Nouveau-Brunswick en plus de posséder des installations au Manitoba. Très engagée socialement, l'entreprise parraine plusieurs programmes sociaux et contribue à des levées de fonds dans la communauté.

A propos d'Olymel s.e.c.

Olymel s.e.c. est au Canada un chef de file dans le domaine de l'abattage, de la transformation et de la distribution des viandes de porc et de volaille, avec des installations au Québec, en Ontario et en Alberta. L'entreprise emploie au-delà de 10 000 personnes et exporte près de la moitié de ses ventes, principalement aux Etats-Unis, au Japon et en Australie, ainsi que dans une soixantaine d'autres pays. Son chiffre d'affaires est de l'ordre de 2,5 milliards de dollars cette année, avec une capacité d'abattage et de

transformation de 160 000 porcs et 1,6 million de volailles par semaine. L'entreprise commercialise ses produits principalement sous les marques Olymel, Laffeur, Flamingo, Prince et Galeo Foods.

Renseignements: Richard Vigneault, Communications, (514) 497-1385;
Source: Olymel s.e.c; Martin Daraïche, Cabinet de rel. publiques National,
(418) 648-1233 poste 230; Source: Westco

Attention News Editors:

Olymel L.P. and Westco join forces to strengthen the poultry industry in the Maritimes

FREDERICTON, NB, March 19 /CNW Telbec/ - As part of their cooperative partnership, Groupe Westco Inc., a major poultry production group in New Brunswick, and Olymel l.p., a leader in the slaughtering, processing and distribution of pork and poultry in Canada, today confirmed their intention to join forces to develop and consolidate their poultry production, slaughtering, cutting and deboning activities for the entire Maritimes from New Brunswick. This new partnership is the result of a business relationship between Westco and Olymel l.p. formed almost a year ago.

"In an open market and a very competitive environment, the poultry industry should gain strength from this partnership, which brings together producers and operators with complementary expertise that will make the poultry supply chain for New Brunswick and the entire Maritimes more efficient. Producers, poultry industry workers, and consumers in New Brunswick and the entire Maritimes stand to benefit from the synergy created by the partnership between Westco and Olymel l.p.," Réjean Nadeau, President and CEO of Olymel l.p. and Thomas Soucy, President and CEO of Groupe Westco Inc. were both quick to point out.

The two CEOs also confirmed that talks toward the acquisition of the Nadeau Poultry slaughterhouse in St-François-de-Madawaska, initiated in August 2007, had reached an impasse after its owner, Maple Lodge Farms, unilaterally decided to break off discussions in January. Misters Nadeau and Soucy indicated that they had entered into negotiations with Maple Lodge Farms in good faith. "We are producers in the region, and our number one concern remains preserving our activities in the long term. But we believe that to do this, we have to work with partners who truly want to consolidate, and whose experience and strength are beyond doubt," Thomas Soucy indicated.

The Olymel l.p. and Westco CEOs also indicated that they were prepared to go ahead with talks with Maple Lodge Farms executives, or even to intensify discussions with a view to a business agreement, if the latter showed a willingness to do so. They also stated that the plan to acquire the Nadeau Poultry slaughterhouse would not result in any plant closings, and that in the event Maple Lodge Farms did not change its position, Olymel l.p. and Westco

planned to build a new slaughterhouse in the region. Soucy and Nadeau confirmed that, in the meantime, Westco's slaughtering volume would temporarily be transferred to an Olymel l.p. slaughterhouse in Quebec starting next July 20th.

"The partnership between Olymel l.p. and Westco is based on a thorough analysis of the market outlook in the context of the challenges raised by globalization. The creation of a completely integrated poultry business, from production to transformation, will provide us with a critical mass to make headway both in New Brunswick and the entire Maritimes region. Our partnership with a player like Olymel l.p., which has a strong nationwide presence and operates on international markets, and is known for its extensive experience in the slaughtering, processing, further processing and distribution of poultry products, is a guarantee of success. It is the best way to improve our productivity and the quality of our products, as well as build a profitable operation that can sustain jobs in the poultry industry," the Westco President and CEO went on to say.

Olymel l.p., meanwhile, is fully prepared and enthusiastic about working toward developing and strengthening the poultry industry in the Maritimes, and indicates that it is pleased to be able to link up with a partner like Westco, which has such deep roots in the region. "The industry's future depends on the creation of a new business model based on partnership agreements between producers and processors, and integrates the production chain from breeder to consumer. A partnership like the one between Westco and Olymel l.p. delivers better risk sharing and opens up great potential to better serve the markets," concluded the Olymel l.p. President and CEO.

About Westco

Groupe Westco inc. is a New Brunswick company with its head office in Saint-François-de-Madawaska. The result of a common vision for expansion by many poultry producers, the company has become a model of success and profitability. Westco owns its own hatcheries, breeding farms, and shipping companies, and is also one of the largest poultry production organizations in Canada. The Group accounts for a large share of chicken and turkey production in New Brunswick, and also owns facilities in Manitoba. The company has a strong commitment to the community, sponsoring several social programs and contributing to fund-raising initiatives in its region.

About Olymel l.p.

Olymel l.p. is a leader in the slaughtering, processing and distribution of pork and poultry meat products in Canada, with facilities in Québec, Ontario, and Alberta. The company employs more than 10,000 persons and exports nearly half its production, mainly to the United States, Japan and Australia, as well as some sixty other countries. Its sales reached almost \$2.5 billion this year, with a slaughtering and processing capacity of 160,000 hogs and 1.6

million poultry every week. The company markets its products mainly under the Olymel, Lafleur Flamingo, Princee, and Galeo Foods brands.

For further information: Richard Vigneault, Communications, (514) 497-1385; Source: OLYMEL S.E.C; Martin Darache, Cabinet de rel. publiques National, (418) 648-1233 poste 230; Source: Westco

PIÈCE « Q »

Ceci est la pièce « Q » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



CANADA

TRIBUNAL DE LA CONCURRENCE DU CANADA

TRANSCRIPTION DE CLIPS DU
TÉLÉJOURNAL DE L'ATLANTIQUE

15 MAI 2008

Référence : Nadeau Ferme Avicole limitée

et

Groupe Westco inc. et al.

Dossier no : CT-2008-004

RD-4846

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

15 mai 2008

- 2 -

1 L'AN DEUX MILLE HUIT (2008), ce quinzième (15e)

2 jour du mois de mai :

3 PRÉAMBULE

4 M. THOMAS SOUCY, pdg, Groupe Westco :

5 ... notre vision, c'est de complètement intégrer de

6 l'oeuf jusqu'à l'assiette comme on dit toujours...

7 M. ABBÉ LANTEIGNE, lecteur :

8 Le Nouveau-Brunswick est-il assez grand pour deux

9 abattoirs de poulets? Présentement, il y en a un

10 seul, celui de Nadeau Maple Lodge à Saint-François-

11 de-Madawaska mais Westco, un consortium d'éleveurs

12 a annoncé son intention d'en construire un nouveau

13 dans la même région pour l'été deux mille neuf

14 (2009). Nadeau dit que son entreprise sera menacée

15 si Westco entre en concurrence directe avec lui et

16 tente par tous les moyens de lui bloquer la route.

17 Cette semaine, le Tribunal de la Concurrence du

18 Canada a accepté d'entendre sa cause. Lise Laurin

19 et Ricky Landry sont allés à Saint-François pour

20 comprendre ce combat de coqs.

21 M. RICKY LANDRY, reporter :

22 C'est la naissance d'un conflit qui risque de

23 déchirer la capitale du poulet du Nouveau-

24 Brunswick, un duel entre les deux gros employeurs

25 de Saint-François. D'un côté, Nadeau Maple Lodge,

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 3 -

1 le seul abattoir de poulets de la province, de
2 l=autre Thomas Soucy du Groupe Westco, le plus
3 grand éleveur, un éleveur qui voit beaucoup plus
4 loin que ses poulaillers.

5 M. THOMAS SOUCY :

6 Tout dépendant du marché qu=on va attaquer, on veut
7 le faire de A à Z, nous, on va le partir de l=oeuf
8 aller jusqu=à la * wings + précuite pour St-Hubert,
9 exemple.

10 M. RICKY LANDRY :

11 Westco, c=est un couvoir, quatre-vingts (80)
12 poulaillers, cent cinquante millions de dollars
13 (105 M\$) d=actifs. Le consortium d=éleveurs produit
14 la moitié du poulet de la province. Maintenant, il
15 veut intégrer tous les aspects de la production, il
16 ne lui manque que deux choses : l=abattage et la
17 transformation.

18 M. THOMAS SOUCY :

19 Nous, ce que l=on veut à notre vision, c=est de
20 complètement intégrer de l=oeuf jusqu=à l=assiette,
21 comme on dit toujours, puis d=être capable de
22 contrôler nos coûts dans chacun des aspects.

23 M. RICKY LANDRY :

24 Présentement, Westco vend tout son poulet à
25 l=abattoir Nadeau Maple Lodge. Westco a demandé

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 4 -

1 d=acheter l=abattoir mais Nadeau refuse de vendre,
2 après tout, l=abattoir est flambant neuf. Westco a
3 donc conclu un partenariat avec le géant québécois
4 Olymel pour construire un autre abattoir à Saint-
5 François.

6 Cet été, Westco enverra son poulet au Québec en
7 attendant l=ouverture du nouvel abattoir. Craignant
8 de perdre son plus gros client, Nadeau passe à
9 l=attaque.

10 M. YVES LANDRY, directeur général, Nadeau Maple
11 Lodge :

12 Historiquement, on appartient... du poulet qui a
13 toujours été abattu ici puis que ça devrait nous
14 appartenir.

15 M. THOMAS SOUCY :

16 Eux, c=est sûr qu=ils essaient de protéger leur
17 monopole, c=est sûr qu=ils ne veulent pas voir un
18 nouveau joueur là, ils vont faire tout pour
19 protéger ça parce qu=ils ne veulent pas payer plus
20 aux producteurs.

21 Ça fait qu=ici, le côté femelle, on va viser
22 environ un kilo huit (1,8 kg) puis le côté mâle, on
23 va viser environ deux kilos quatre (2,4 kg).

24 M. RICKY LANDRY :

25 Ça prend combien de temps pour atteindre ça?

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 5 -

1 M. THOMAS SOUCY :

2 La femelle, ça va prendre environ trente-cinq (35)
3 jours puis les mâles, ça va prendre tout près de
4 trente-neuf, quarante (39 - 40) jours.

5 M. RICKY LANDRY :

6 Westco produit deux cent mille (200 000) poulets
7 par semaine et il veut gagner plus. Difficile,
8 selon lui, d'avoir un meilleur prix pour son poulet
9 lorsqu'il y a seulement un abattoir.

10 M. THOMAS SOUCY :

11 Tous les concurrents, que ce soit au Québec, que ce
12 soit en Ontario, ils paient des primes au-delà du
13 prix plancher de la province et Nadeau, eux, n'ont
14 jamais voulu payé des primes au-delà du prix
15 plancher de la province.

16 L'année passée en deux mille sept (2007), pour
17 la première fois dans l'histoire, ils nous ont
18 offert une prime mais c'était loin d'être une prime
19 équitable à ce qui se paie dans toutes les autres
20 provinces.

21 M. YVES LANDRY :

22 Les éleveurs ont toujours été très, très, très bien
23 payés. On peut voir par la croissance de
24 l'industrie de Westco, l'entreprise de Westco,
25 qu'ils ont été très bien payés et même, il le dit

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 6 -

1 lui-même, Monsieur Soucy, qu'il a * croissé +, il a
2 mis plus, il a investi plus d'argent dans
3 l'industrie de la volaille que n'importe qui. Bien,
4 s'il a pu faire ça, c'est parce qu'il a été très
5 bien payé pour son poulet.

6 M. RICKY LANDRY :

7 Dans une heure, il en passe combien sur cette
8 chaîne-là?

9 M. YVES LANDRY :

10 Dix mille à l'heure (10 000/h). Il passe dix mille
11 (10 000) poulets à l'heure.

12 M. RICKY LANDRY :

13 Yves Landry dit que le retrait de Westco serait
14 catastrophique d'autant plus que deux autres
15 producteurs menacent de suivre Westco.

16 Nadeau s'est donc tournée vers la province et
17 le Tribunal de la Concurrence du Canada pour leur
18 bloquer la route.

19 M. YVES LANDRY :

20 On n'a pas demandé à la province d'avoir tout le
21 quota historique. On a dit qu'il pourrait
22 facilement copier qu'est-ce qui se passe dans
23 d'autres provinces.

24 M. RICKY LANDRY :

25 C'est-à-dire?

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 7 -

1 M. YVES LANDRY :

2 C'est-à-dire que s'il y a un mouvement
3 interprovincial qui existe entre d'autres provinces
4 qui est cinq à six pour cent (5 - 6 %), faisons-le
5 au Nouveau-Brunswick. Faisons la même chose, qu'il
6 y ait cinq, six pour cent (5 - 6 %), qu'ils
7 ressortent... qu'ils s'en aillent dans d'autres
8 provinces mais pas quatre-vingts pour cent (80 %).
9 Quatre-vingts pour cent (80 %) vient menacer notre
10 entreprise.

11 M. RICKY LANDRY :

12 Thomas aussi croit que Nadeau sème la peur. Nadeau,
13 dit-il, pourrait acheter du poulet ailleurs. A
14 preuve, depuis un an, Nadeau a ajouté à sa
15 production deux cent mille (200 000) poulets de
16 l'Île-du-Prince-Édouard et de la Nouvelle-Écosse à
17 toutes les semaines, le même nombre de poulets
18 fournis par Westco.

19 Vous avez besoin de trois cent mille (300 000)
20 poulets par semaine pour survivre, vous n'êtes pas
21 loin du compte, eux autres, s'ils se retirent,
22 vous, vous survivez pareil.

23 M. YVES LANDRY :

24 A l'heure actuelle, mais au bout de deux ans, c'est
25 quoi est-ce qui arrive quand le poulet va retourner

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 8 -

1 en Nouvelle-Écosse? Qu'est-ce qui arrive de mon
2 usine? Mon entreprise, je n'aurai plus de poulets
3 pour fonctionner.

4 M. THOMAS SOUCY :

5 Eux, se déplacent déjà douze (12) heures vers l'est
6 pour aller chercher une couple de cent mille
7 poulets/semaine, ils auraient seulement besoin de
8 faire huit (8) heures vers l'ouest puis ils vont
9 avoir accès à quatre, quatre point cinq millions
10 (4 M - 4,5 M) de poulets par semaine. Alors, c'est
11 impossible qu'ils ne puissent pas remplir le volume
12 que j'ai, que moi, je vais leur enlever puis que je
13 vais mettre dans mon abattoir.

14 M. RICKY LANDRY :

15 Les affaires n'ont jamais tourné aussi rondement
16 chez Nadeau. Avec le poulet de la Nouvelle-Écosse
17 et de l'Île-du-Prince-Édouard, Nadeau abat deux
18 fois la volaille qu'il lui faut pour survivre
19 tellement qu'il a créé un deuxième quart de travail
20 et embauché cent quarante (140) nouveaux employés.
21 Pour ces employés, le bras de fer crée beaucoup
22 d'incertitudes.

23 Mme ANNETTE OUELLETTE, déléguée syndicale :

24 Écoutez. Il parle de reloger, il parle de leur
25 donner des emplois, je comprends ça mais ce que

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 9 -

1 moi, ce que j=aimerais attirer l=attention sur,
2 c=est que vraiment le chômage ne dure qu=un an. Il
3 parle de construire l=abattoir en un an mais
4 écoutez, on sait tous qu=il peut arriver des
5 imprévus, des avaries ou whatever, c=est quoi est-
6 ce qu=il va arriver aux gens qui vont travailler,
7 qui vont être sur le chômage pendant cette période-
8 là? Si que... on n=a pas de job passé un an.

9 M. THOMAS SOUCY :

10 Il va avoir environ sept millions (7 M\$) de
11 * labour + qui va... des frais de * labour + qui va
12 se payer pour loger le nouvel abattoir dans les
13 prochains douze (12) mois. Mais ce sept millions-là
14 (7 M\$), à trente-cinq mille dollars par année
15 (35 000 \$/a) représente deux cents (200) jobs. Au
16 cours du présent, je vais mettre beaucoup plus en
17 * labour + que le cent (100) jobs que Nadeau risque
18 d=envoyer, si qu=il décide de ne pas compétitionner
19 pour d=autres poulets au Québec ou en Nouvelle-
20 Écosse. Puis encore plus que ça, à long terme, mon
21 nouvel abattoir va créer entre deux cents (200) à
22 deux cent quarante (240) emplois.

23 M. THOMAS SOUCY :

24 On a quatre-vingt mille (80 000) pondeuses.

25

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 10 -

1 M. RICKY LANDRY :

2 Quatre-vingt mille (80 000) pondeuses.

3 M. THOMAS SOUCY :

4 Oui, huit poulaillers de dix mille (10 000).

5 M. RICKY LANDRY :

6 Il y a combien de coqs?

7 M. THOMAS SOUCY :

8 Il y a à peu près mille (1 000) coqs. C'est un (1)
9 pour dix (10).

10 M. RICKY LANDRY :

11 En juillet, lorsque Westco enverra ses poulets à
12 l'abattoir d'Olymel au Québec, il deviendra le
13 concurrent direct de Nadeau Maple Lodge. Il n'est
14 plus question de faire affaire avec Nadeau, même
15 pas temporairement en attendant que le nouvel
16 abattoir soit construit.

17 M. THOMAS SOUCY :

18 C'est impossible pour moi de continuer à travailler
19 avec eux autres puis essayer d'établir mes marchés
20 quand que lui, mon compétiteur, il ne veut pas me
21 voir là, il fait tout pour ne pas me voir là.

22 M. THOMAS SOUCY :

23 La première collecte, ils ont ramassé quatre-vingt-
24 sept (87) oeufs de (inaudible), c'est de l'oeuf,
25 c'est poreux ça, ça respire ça.

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 11 -

1 M. RICKY LANDRY :

2 Quel aurait été le moyen de forcer Westco de faire
3 marche arrière? Pour la première fois, le ministre
4 de l'Agriculture dit qu'il tranchera, s'il le faut.

5 M. RONALD OUELLETTE, ministre de l'Agriculture et
6 de l'Aquaculture, N.-B. :

7 Si Westco décide de construire un autre abattoir,
8 je veux dire, il n'y a pas grand-chose qu'on peut
9 faire pour l'empêcher de construire un abattoir.

10 Mais par contre, je pense qu'il y a des choses
11 qu'on peut faire pour éviter que nos poulets soient
12 transformés ailleurs que dans la province du
13 Nouveau-Brunswick, par exemple, et même de façon
14 temporaire.

15 Moi, je vais faire tout ce qui est possible,
16 pour moi, tout ce qui est légalement possible pour
17 moi de faire pour certainement protéger les emplois
18 à Saint-François.

19 M. RICKY LANDRY :

20 Etes-vous prêt à sacrifier des emplois
21 temporairement pour en avoir plus à long terme?

22 M. RONALD OUELLETTE :

23 Absolument pas. Et puis, je l'ai dit dès le début,
24 même pas de façon temporaire parce que ce qui
25 m'effraie un peu dans tout ça, c'est que dès que

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 12 -

1 les poulets vont sortir de la province, c'est quand
2 on va pouvoir les retourner et puis est-ce qu'on va
3 les retourner?

4 M. RICKY LANDRY ;

5 Peu importe, Westco a l'intention d'ouvrir son
6 abattoir à l'été deux mille neuf (2009).

7 M. THOMAS SOUCY :

8 Nadeau m'a déjà menacé de le passer, si que tu
9 envoies seulement un poulet hors de Nadeau, que je
10 n'abattrai plus un de chez vous. Mais, ils m'ont
11 toujours menacé, ils ont toujours eu le gros bout
12 du bâton. C'est quoi que je fais, moi, la journée
13 qu'ils me disent, * j'abats plus un poulet à
14 Westco. + J'ai aucun recours, c'est le seul
15 abattoir dans la province.

16 M. YVES LANDRY :

17 Le Nouveau-Brunswick est trop petit pour deux
18 abattoirs. Le contingent n'est pas assez grand.
19 Mais ça va venir, ça fait une guerre de prix. Tout
20 serait contrôlé par Westco parce qu'ils ont la
21 production et l'abattage.

22 M. THOMAS SOUCY :

23 Les autres productions vont avoir le choix de venir
24 ou chez nous ou chez Nadeau et puis, en ayant le
25 choix, bien si moi, je décide de payer cinq cents

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 13 -

1 (0,05 \$) de plus ou sept cents (0,07 \$) de plus le
2 kilo, bien c'est sûr que Nadeau vont être dans
3 la... ils vont avoir à décider, * oui, je le paie +
4 ou * non, je ne le paie pas, je le laisse aller à
5 Westco. + Ceux qui le paient mais les producteurs
6 vont avoir plus, tant mieux pour eux autres, ceux
7 qui ne le paient pas, bien les producteurs vont
8 venir chez nous puis ils vont avoir plus cher pour
9 leurs poulets. C'est exactement ça que Nadeau
10 veulent essayer d'éviter. Ils ne veulent pas payer
11 plus cher.

12 M. RICKY LANDRY :

13 Ainsi s'amorce le combat pour dominer la basse-cour
14 avec des millions de dollars de profit en jeu, tous
15 les coups sont permis. L'industrie du poulet du
16 Nouveau-Brunswick pourrait changer à jamais.

17

18

JL/dp/gl

15 mai 2008

- 14 -

1

2 SERMENT

3 Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe officiel,
4 certifie que les feuilles qui précèdent sont et
5 contiennent la transcription d'un d'enregistrement
6 numérique, hors de mon contrôle et est au meilleur
7 de la qualité dudit enregistrement, le tout
8 conformément à la loi.

9

10 Et j'ai signé,

11

12

13 Jean Larose

14 Sténographe officiel

15

JL/dp/gl

PIÈCE « R »

Ceci est la pièce « R » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



INTERPROVINCIAL MOVEMENT OF LIVE CHICKEN FOR SLAUGHTER
(kg - eviscerated weight)

MOUVEMENT INTERPROVINCIAUX DE POULETS POUR ABATTAGE
(kg - poids éviscéré)

2007

FROM	B.C. C.B.	ALTA. ALB.	SASK/MAN.	ONT.	QUE. QUE.	ATL.	TOTAL	DE
BROILERS - A GRILLER								
CHICKENS (Under 2 kg)			EVisCERATED WEIGht - POIDS ÉVISCÉRÉ				POULETS (moins de 2 kg)	
B.C.	0	0	0	0	0	0	0	C.B.
ALTA.	0	0	0	0	0	0	0	ALB.
SASK/MAN.	0	0	0	0	0	0	0	SASK/MAN.
ONT.	0	0	0	0	4,261,339	0	4,261,339	ONT.
QUE.	0	0	0	21,294,124	0	38,495	21,332,619	QUE.
ATL.	0	0	0	0	0	12,887,840	12,887,840	ATL.
TOTAL	0	0	0	21,294,124	4,261,339	12,926,335	38,481,798	TOTAL
ROASTERS - A RÔTIR								
CHICKENS (2 kg and over)			EVisCERATED WEIGht - POIDS ÉVISCÉRÉ				POULETS (2 kg et plus)	
B.C.	0	0	0	0	0	0	0	C.B.
ALTA.	0	0	0	0	0	0	0	ALB.
SASK/MAN.	0	0	0	0	0	0	0	SASK/MAN.
ONT.	0	0	0	0	11,446,026	0	11,446,026	ONT.
QUE.	0	0	0	1,377,319	0	0	1,377,319	QUE.
ATL.	0	0	0	0	0	0	0	ATL.
TOTAL	0	0	0	1,377,319	11,446,026	0	12,823,345	TOTAL

Printed as of / Imprimé le: 2008-01-23 2:54:24 PM

Source: Canadian Food Inspection Agency, as compiled by AAFC, AID, Poultry Section
Agence canadienne d'inspection des aliments, compilé par AAC, DIA, Section de la volaille

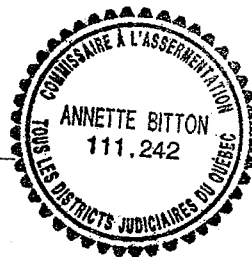
PIÈCE « S »

Ceci est la pièce « S » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



Actual Inter-Provincial Movement (Ontario & Quebec) Total - Live Weight (kg)

Quota Period	Dates	Slaughtered			Contracted			Slaughtered Advantage (Slaughtered Disadvantage)
		To Ontario from Quebec	To Quebec from Ontario	Difference	To Ontario from Quebec	To Quebec from Ontario	Difference	
A-57	(Feb 8 - Apr. 3/04)	2,924,641	2,849,430	(75,211)	1,323,120	2,764,851	(441,731)	(1,516,942)
A-58	(Apr. 4 - May 29/04)	3,171,957	2,971,762	(200,195)	1,386,900	3,059,723	(672,823)	(1,873,018)
A-59	(May 30 - Jul 24/04)	2,752,131	3,047,844	295,713	1,040,360	3,141,910	(1,101,550)	(1,805,937)
A-60	(Jul 25 - Sep 18/04)	2,785,815	2,992,320	(206,505)	1,183,010	3,016,034	(1,833,024)	(1,686,022)
A-61	(Sep 19 - Nov 13/04)	3,847,845	3,281,462	(566,383)	928,998	3,458,305	(2,529,307)	(3,093,630)
A-62	(Nov 14/04 - Jan 8/05)	3,901,597	3,108,527	(793,070)	1,008,048	3,238,025	(2,229,977)	(3,023,070)
A-63	(Jan 9 - Mar 5/05)	3,958,325	3,568,867	(389,458)	1,501,270	3,581,584	(1,080,314)	(2,469,772)
A-64	(Mar 6 - Apr 30/05)	3,250,273	3,722,807	472,534	819,530	3,901,646	(3,082,116)	(2,609,582)
A-65	(May 1 - Jun 23/05)	4,282,653	4,202,304	(80,349)	915,433	4,097,688	(1,833,011)	(3,268,950)
A-66	(Jun 26 - Aug 2/05)	3,415,797	3,406,262	(9,535)	1,745,339	3,845,519	(2,100,180)	(2,109,216)
A-67	(Aug 21 - Oct 15/05)	3,337,649	4,230,233	892,584	2,210,025	4,216,382	(2,006,357)	(1,813,773)
A-68	(Oct 16 - Dec 10/05)	3,029,685	3,882,299	852,614	1,191,087	4,027,584	(2,836,497)	(2,033,893)
A-69	(Dec 11/05 - Feb 4/06)	3,914,531	4,272,903	358,372	862,929	4,321,313	(3,458,384)	(3,100,012)
A-70	(Feb 5 - Apr 1/06)	3,495,711	4,300,359	804,648	2,537,402	4,383,688	(2,846,286)	(1,333,318)
A-71	(Apr 2 - May 27/06)	3,317,693	4,423,070	1,105,377	2,630,257	4,560,122	(1,929,865)	(827,438)
A-72	(May 28 - Jul 22/06)	3,263,309	3,824,581	561,272	2,652,688	4,192,725	(1,540,037)	(978,653)
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	2,650,569	4,046,033	1,395,464	2,713,103	4,329,893	(1,616,790)	(221,390)
A-74	(Sep 17 - Nov 1/06)	3,024,061	4,652,213	1,628,152	2,479,093	4,661,788	(2,182,695)	(653,373)
A-75	(Nov 2/06 - Jan 6/07)	3,125,633	4,155,334	1,029,701	2,127,300	4,169,684	(2,042,384)	(833,666)
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	2,952,455	4,813,613	1,861,158	2,766,731	4,916,925	(2,150,194)	(291,036)
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	2,999,745	4,631,954	1,632,209	2,871,842	4,723,425	(1,851,583)	(219,374)
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	3,414,809	4,838,829	1,424,020	3,728,005	4,980,014	(2,252,009)	(72,017)
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	3,936,384	4,480,850	544,466	3,335,869	4,598,047	(1,262,178)	(107,703)
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	3,662,666	4,698,437	1,035,771	3,570,337	4,886,379	(2,316,042)	(42,317)
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	3,497,725	4,727,196	1,229,472	3,661,938	4,894,533	(2,232,595)	(486,077)
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)				3,574,373	4,791,958	(1,217,585)	(1,217,585)
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)				0	894,486	(894,486)	(894,486)
A-84	(Mar 30 - May 24/08)				0	0	0	0
A-85	(May 25 - Jul 19/08)				0	0	0	0
Averages for Various Time Periods								
Average 25 Periods A-57 to A-81		3,317,887	3,959,414	641,527	2,057,296	4,054,774	(1,997,478)	(1,365,952)

CONTRACTED FROM ONIARIU

Z

Quota Period	Dates	Avicomax Inc.	Exceldor Cooperative Avicole	Ferme Des Voltigeurs Inc.	Kunipac Inc.	Lilydale	Nutri-Cattle Ltee.	Volaille Grenville S.E.C. Lt	Volaille Giannone Inc.	Total
A-57	(Feb 8 - Apr 3/04)	412 394	69 838	0	0	0	0	1 291 938	930 661	2 784 835
A-58	(Apr 4 - May 29/04)	289 889	72 378	0	0	0	0	1 539 995	1 047 060	3 059 723
A-59	(May 30 - Jul 24/04)	620 238	66 676	0	0	0	0	1 576 959	978 068	3 141 910
A-60	(Jul 25 - Sep 18/04)	267 408	77 958	0	0	0	0	1 297 877	936 815	2 946 043
A-61	(Sep 19 - Nov 13/04)	188 127	70 000	0	0	0	0	1 471 847	1 048 331	3 458 906
A-62	(Nov 14/04 - Jan 8/05)	876 117	77 600	0	0	0	0	1 183 847	1 881 061	3 238 926
A-63	(Jan 9 - Mar 5/05)	991 871	84 000	0	0	0	0	1 436 847	1 029 866	3 581 584
A-64	(Mar 6 - Apr 30/05)	1 196 387	91 600	0	0	0	0	1 417 847	1 833 312	3 901 646
A-65	(May 1 - Jun 26/05)	976 588	398 000	0	0	0	0	1 599 877	1 097 819	3 997 347
A-66	(Jun 26 - Aug 2/05)	708 572	105 000	0	0	0	0	1 321 847	1 650 000	3 845 619
A-67	(Aug 21 - Oct 15/05)	1 000 535	112 000	0	0	0	0	1 393 847	1 650 000	4 126 382
A-68	(Oct 16 - Dec 10/05)	912 687	119 000	0	0	0	0	1 346 847	1 650 000	4 027 534
A-69	(Dec 11/05 - Feb 4/06)	1 217 466	126 000	0	0	0	0	1 327 847	1 650 000	4 321 313
A-70	(Feb 5 - Apr 1/06)	1 290 927	133 000	0	0	0	0	1 399 877	1 650 000	4 333 654
A-71	(Apr 2 - May 27/06)	1 478 275	140 000	0	0	0	0	1 291 847	1 650 000	4 560 122
A-72	(May 28 - Jul 22/06)	1 069 997	146 899	0	0	0	0	1 294 056	1 682 373	4 192 725
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	990 306	68 801	0	0	225 786	0	1 232 778	1 814 272	4 329 893
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	1 143 940	143 341	0	0	269 870	0	1 198 928	1 905 709	4 661 788
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	926 386	197 088	0	0	400 992	0	1 609 332	1 650 000	4 589 708
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	1 095 633	146 826	228 750	0	521 522	0	1 189 919	1 736 275	4 918 925
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	1 166 623	439 572	210 149	0	573 610	0	1 111 995	1 521 476	4 723 425
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	1 239 901	68 253	185 180	0	662 129	0	1 241 407	1 693 084	4 980 014
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	1 307 632	85 119	482 169	0	462 401	0	1 135 965	1 776 761	4 598 047
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	977 351	220 372	396 076	0	781 359	0	1 045 939	1 736 339	4 889 877
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	823 960	154 264	317 916	0	953 648	0	952 483	1 192 262	4 394 538
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	1 019 827	199 752	409 986	0	935 381	44 113	1 091 644	1 187 255	4 791 958
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	1 016 841	136 924	278 884	0	1 200 843	42 035	1 094 208	1 261 254	5 030 989
A-84	(Mar 30 - May 24/08)									
A-85	(May 25 - Jul 19/08)									

Quota Period	Dates	Avicomax Inc.	Exceldor Cooperative Avicole	Ferme Des Voltigeurs Inc.	Kunipac Inc.	Lilydale	Nutri-Cattle Ltee.	Volaille Grenville S.E.C. Lt	Volaille Giannone Inc.	Total
Averages for Various Time Periods										
Average 25 Periods A-57 to A-81		953 322	109 838	70 010	3 705	194 023	0	1 311 673	1 498 604	4 051 174

(*) Allocation per processor are estimated.

Actual InterProvincial Movement (Ontario & Quebec)

Total - Live Weight (kg)

Quota Period	Dates	Slaughtered		Contracted		Difference (Quebec Advantage/Disadvantage)	Slaughtered advantage (Slaughtered Disadvantage)
		To Ontario from Quebec	To Quebec from Ontario	To Ontario from Quebec	To Quebec from Ontario		
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)		4 046 033		4 329 893	315 860	(221 321)
A-74	(Sep 17 - Nov 1/06)	3 024 061	4 652 213	2 479 093	4 661 788	2 32 695	3 957 513
A-75	(Nov 2/06 - Jan 6/07)	3 126 633	4 196 397	2 727 807	4 139 664	1 412 857	(383 138)
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	2 952 455	4 813 613	2 766 731	4 918 925	2 152 194	(297 036)
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	2 999 745	4 631 954	2 871 842	4 723 425	1 851 583	(219 374)
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	3 414 809	4 838 829	3 728 005	4 980 014	1 652 009	172 834
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	3 336 384	4 490 860	3 335 869	4 598 047	2 621 18	(107 702)
A-80	(Aug 19 - Oct 8/07)	3 332 683	4 636 422	3 570 697	4 883 313	3 112 624	42 311
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	3 497 723	4 727 495	3 651 838	4 394 533	742 810	186 771
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)			3 574 373	4 791 958	217 585	(1 217 585)
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)			0	894 486	894 486	894 486
A-84	(Mar 30 - May 24/08)			0			0
A-85	(May 25 - Jul 19/08)			0			0
Averages for Various Time Periods							
Average 9 Periods A-74 to A-81		3 148 340	4 561 113	3 093 854	4 626 185	1 632 331	(119 559)

CONTRACTED FROM ONTARIO

Quota	Period	Dates	Avicomax Inc.	Expelidor Cooperative Avicole Inc.	Ferme Des Voltigeurs Inc.	Kunipac Inc.	Lilydale	Nutr-Calle Ltee	Voaille s.r.c.	Glannons Inc.	Total
-------	--------	-------	---------------	------------------------------------	---------------------------	--------------	----------	-----------------	----------------	---------------	-------

990.306	1 143.940	143.341	0	0	225.736	0	1 232.778	1 814.272	4 329.899		
826.386	1 143.940	143.341	0	0	269.670	0	1 198.928	1 905.709	4 661.788		
977.891	926.386	137.080	0	0	400.292	0	1 160.983	1 624.963	4 159.661		
1 019.827	1 095.633	146.826	228.750	0	521.622	0	1 189.919	1 766.275	4 916.925		
1 307.632	1 166.623	139.572	210.149	0	573.610	0	1 111.995	1 521.476	4 723.425		
1 307.632	1 239.961	68.253	165.180	0	662.129	0	1 241.407	1 608.084	4 980.014		
977.891	1 307.632	83.119	432.169	0	462.401	0	1 135.965	1 176.761	4 598.047		
977.891	823.960	220.972	396.076	92.616	81.559	0	104.296	376.309	4 682.079		
1 019.827	823.960	164.264	317.916	0	953.648	0	952.483	1 192.262	4 994.633		
1 019.827	1 399.752	403.986	278.884	0	935.881	44.113	1 001.644	1 187.255	4 791.956		
1 016.841	1 367.924	278.884	0	1 200.843	42.035	1 094.208	1 261.254	5 080.989			

1 068.532	128.848	184.474	10.291	538.952	0	1 139.967	1 550.124	4 626.185		
-----------	---------	---------	--------	---------	---	-----------	-----------	-----------	--	--

Quota	Period	Dates
Average for Various Time Periods	Average 9 Periods A-74 to A-81	

A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	
A-74	(Sep 17 - Nov 1/06)	
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	
A-80	(Aug 19 - Oct 6/07)	
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	
A-84	(Mar 30 - May 24/08)	
A-85	(May 25 - Jul 19/08)	

(1) Allocation per processor are estimated.

CONTRACTED FROM QUEBEC

Quota Period	Dates	TR Sargent	Remy Poultry	Grand River	Farm Fresh	Maple Lodge	Sure Fresh	Cami Int	Chai Koscher	Lillydale	Laplante PF	Golden Valley	Total Contracted amount for Quebec
A-73	(Jul 23 - Sep 16/06)	1 977 728	115 300	376 080	94 000	150 000	0	0	0	0	0	0	2 713 108
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	1 224 744	198 560	416 189	77 000	562 600	0	0	0	0	0	0	2 479 093
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	1 468 998	150 560	506 342	78 000	523 407	0	0	0	0	0	0	2 727 307
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	1 391 712	174 560	444 059	94 000	662 400	0	0	0	0	0	0	2 766 731
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	1 455 541	199 560	452 582	163 000	601 159	0	0	0	0	0	0	2 871 842
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	1 802 263	291 400	441 988	175 000	443 100	316 004	0	258 250	0	0	0	3 728 005
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	1 415 276	276 700	717 502	146 791	483 300	201 500	50 800	44 000	0	0	0	3 335 869
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	1 641 378	302 458	679 436	76 967	421 050	245 906	99 100	110 503	0	0	0	3 570 897
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	1 477 062	366 860	713 656	182 000	397 260	285 600	187 900	41 500	0	0	0	3 651 838
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	1 305 346	402 324	832 986	89 000	295 940	340 177	256 600	52 000	0	0	0	3 574 373
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	894 486	348 360	735 915	248 743	321 500	143 880	36 700	0	0	429 346	368 000	3 526 930
A-84	(Mar 30 - May 24/08)	1 193 580	343 020	731 408	173 000	321 370	190 560	0	0	0	484 600	143 600	3 551 138
A-85	(May 25 - Jul 19/08)	1 408 072	347 230	811 100	171 000	337 540	205 090	362 800	0	0	450 450	0	4 093 282

Averages for Various Time Periods													
Average 9 Periods A-74 to A-81		1 528 300	230 676	516 426	131 859	471 686	116 557	47 978	50 473	0	0	0	3 093 854

PIÈCE « T »

Ceci est la pièce « T » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



ESTIMATION DES VOLUMES ACQUIS PAR MAPLE LODGE DANS LA CADRE DU COMMERCE INTERPROVINCIAL

Période	Date	Maple Lodge	66% Laplante	Total/période	Kg/sem	Têtes/sem
A-74	(Sep 17 - Nov 11/06)	562 600	0	562 600	70 325	35 163
A-75	(Nov 12/06 - Jan 6/07)	523 407	0	523 407	65 426	32 713
A-76	(Jan 7 - Mar 3/07)	662 400	0	662 400	82 800	41 400
A-77	(Mar 4 - Apr 28/07)	601 159	0	601 159	75 145	37 572
A-78	(Apr 29 - Jun 23/07)	443 100	0	443 100	55 388	27 694
A-79	(Jun 24 - Aug 18/07)	483 300	0	483 300	60 413	30 206
A-80	(Aug 19 - Oct 13/07)	421 050	0	421 050	52 631	26 316
A-81	(Oct 14 - Dec 8/07)	397 260	0	397 260	49 658	24 829
A-82	(Dec 9/07 - Feb 2/08)	295 940	0	295 940	36 993	18 496
A-83	(Feb 3 - Mar 29/07)	321 500	283 368	604 868	75 609	37 804
A-84	(Mar 30 - May 24/08)	321 370	319 836	641 206	80 151	40 075
A-85	(May 25 - Jul 19/08)	337 540	297 297	634 837	79 355	39 677
A-86	(Jul 20/08 - Sep 13/08)	429 480	296 274	725 754	90 719	45 360
A-87	(Sep 14 - Nov 8/08)	641 000	366 155	1 007 155	125 894	62 947

Volume du Qc vers l'Ontario			
Kg/période	Têtes/sem	Allocation Qc	%CI
2 479 093	154 943	51 377 541	4,8%
2 727 307	170 457	50 111 659	5,4%
2 766 731	172 921	53 039 407	5,2%
2 871 842	179 490	53 140 622	5,4%
3 728 005	233 000	56 414 859	6,6%
3 335 869	208 492	55 636 554	6,0%
3 570 897	223 181	53 133 587	6,7%
3 651 838	228 240	53 784 080	6,8%
3 574 373	223 398	51 446 578	6,9%
3 526 930	220 433	52 999 146	6,7%
3 581 138	223 821	55 890 956	6,4%
4 093 282	255 830	56 188 834	7,3%
4 415 313	275 957	54 331 508	8,1%
4 829 308	301 832		

% CI: % de l'allocation du Québec dirigée vers le commerce interprovincial

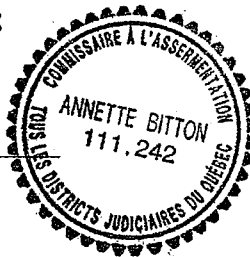
PIÈCE « U »

Ceci est la pièce « U » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



**ALIMENTS
BRETON**

St-Bernard, le 10 avril 2008.

Monsieur Thomas Soucy
Président et CEO, Groupe Westco Inc.
9, rue Westco, St-François, Nouveau-Brunswick,
E7A 1A5

**OBJET : Description des activités des Aliments Bretons dans le domaine du poulet et
disponibilité de ses produits pour l'abattoir de St-François de Madawaska.**

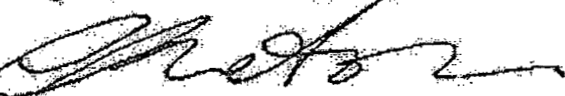
Monsieur Soucy,

La présente fait suite à notre conversation téléphonique du 1^{er} avril 2008, au cours de laquelle vous nous avez demandé de vous informer sur les activités des Aliments Breton dans le domaine de l'élevage et du commerce des poulets vivants destinés à l'abattage. Vous désiriez savoir s'il serait possible pour les Aliments Breton d'approvisionner votre entreprise, advenant que celle-ci effectue l'acquisition de l'abattoir situé dans la ville de St-François de Madawaska, ou en construisse un nouveau à proximité.

Les installations d'élevage des Aliments Breton sont situées à St-Bernard, au Québec. À ma connaissance, cela représenterait une distance d'environ 320 kilomètres, soit environ 3 heures à 3 heures et 30 minutes de transport pour un camion transportant des poulets, jusqu'à l'abattoir situé dans la ville de St-François, au Nouveau-Brunswick. D'ailleurs une carte illustrant le trajet et décrivant le chemin entre ces deux villes se trouve en pièce jointe à la présente.

Les capacités de production des Aliments Bretons sont présentement de 74 000 poulets par période de quota, ce qui représente une quantité de 9 250 poulets sur une base hebdomadaire. Cette production est présentement vendue à certaines entreprises d'abattage situées au Québec et les Aliments Breton n'est pas liée par une entente d'exclusivité avec un abatteur quelconque. Ainsi, advenant la volonté du Groupe Westco de proposer un prix compétitif aux Aliments Breton, nous serions disposés à vous approvisionner dès le mois d'août 2008.

Espérant que ces informations répondent adéquatement à vos questions, nous vous prions d'agréer, Monsieur Soucy, l'expression de nos sentiments distingués.



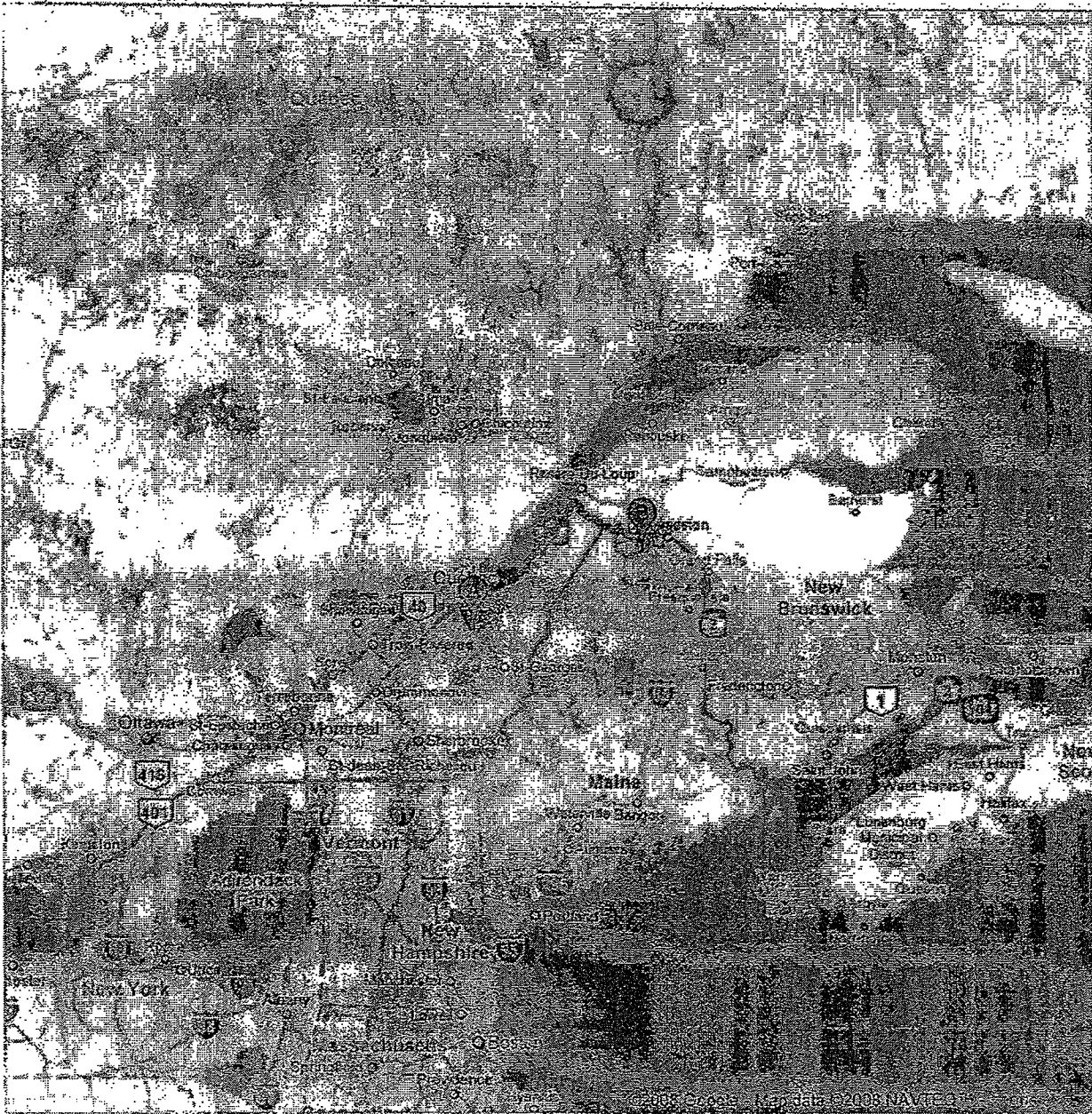
Christian Breton
Président
p.j. Carte

1312, rue St-Georges,
Saint-Bernard,
Beauce, Québec,
Canada G0S 2G0

Téléphone : (418) 475-6601
Télécopieur : (418) 475-4433
Internet : www.abreton.com



Start **St-Bernard, QC**
End **St-François de Madawaska, NB**
Travel **316 km** – about **3 hours 43 mins**



St-Bernard, QC

Drive: 316 km -- about 3 hours 43 mins

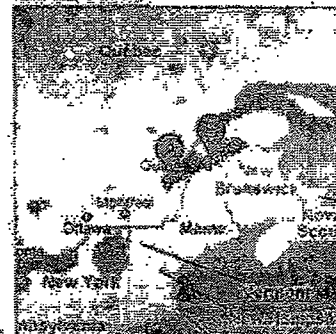
- | | |
|---|--------------------------|
| 1. Head northeast on Rue St-Georges toward Rue Boillard | 0.6 km
1 min |
| 2. Continue on Rang St-Georges E | 1.5 km
2 mins |
| ← 3. Turn left at Route du Bord-De-L'Eau/RTE-171
Continue to follow RTE-171 | 12.3 km
11 mins |
| → 4. Turn right at Rue du Pom/RTE-218 | 2.2 km
4 mins |
| → 5. Turn right to merge onto AUT-73 N toward Québec | 16.0 km
10 mins |
| 6. Take exit 131-E to merge onto AUT-20 E/Autoroute Jean-Lesage/Autoroute Transcanadienne E toward Pont-de-Québec/Rivière-Du-Loup | 174 km
1 hour 45 mins |
| 7. Take exit 488 for RTE-289 S | 0.8 km
1 min |
| 8. Merge onto RTE-289 | 59.7 km
49 mins |
| ← 9. Turn left at RTE-289/Rue St-Joseph N
Continue to follow RTE-289
Entering New Brunswick | 32.8 km
27 mins |
| → 10. Turn right at HWY-215 | 15.6 km
13 mins |

St-François de Madawaska, NB

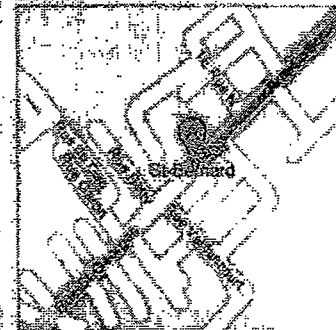
These directions are for planning purposes only. You may find that construction projects, traffic, or other events may cause road conditions to differ from the map results.

Map data ©2008 NAVTEQ™

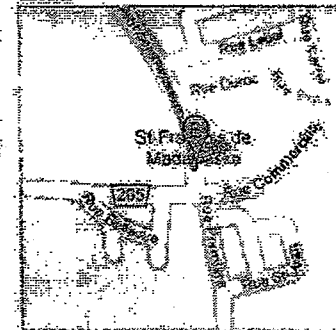
Overview



Start



End



Map data ©2008 NAVTEQ™

PIÈCE « V »

Ceci est la pièce « V » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



April 8, 2008

Thomas Soucy
President & CEO
Groupe Westco Inc.
9, Westco St.
St-François, NB
E7A 1A5

Dear Mr. Soucy:

RE: Contractual Agreement with Nadeau Poultry

I am writing to you regarding the arrangement between myself and Nadeau Poultry Farm Ltd., the operator of New Brunswick's sole chicken processing facility. I hold approximately 4 % of Nova Scotia's chicken production quota. With my partners in the Synergy group we hold approximately 20 % of Nova Scotia's chicken production quota which represents approximately 80,000 broiler chickens per week.

Until 2007 I had my broiler chickens processed at the Maple Leaf processing plant located in Nova Scotia. However in April of 2007 the Maple Leaf chicken processing facility in Nova Scotia permanently stopped processing and I, along with the other Nova Scotia chicken producers who processed at Maple Leaf, were referred to the processing company Maple Lodge by Maple Leaf. We were approached by Mr. John Feenstra of Nadeau Poultry about the possibility of having my chickens processed at the Nadeau processing facility in New Brunswick.

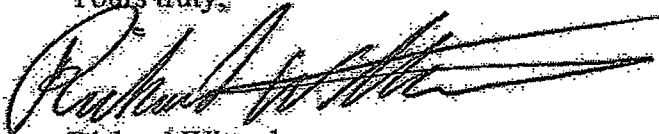
At a meeting held in spring 2007, myself along with 11 other Nova Scotia chicken producers representing approximately 40% of Nova Scotia's total chicken production, accepted Mr. Feenstra's proposal to have my chickens processed at the Nadeau plant. I along with the other producers agreed to supply the Nadeau plant with our chicken production for at least 3 years. We all formalized our agreement with a handshake with Mr. Feenstra at the conclusion of our meeting.

As a result, approximately 160,000 chickens per week have been committed to be supplied to the Nadeau processing facility from Nova Scotia until May 2010. However at the end of my three-year commitment to the Nadeau facility I have no other commitment to this or any other processing facility.

At this point in time I will be free to negotiate with all broiler processors willing to offer an acceptable market price for my production. I believe this is the intention of the other 11 producers who committed themselves to Nadeau as well. Having a choice of processors as a Nova Scotian broiler producer is very important to myself and fellow producers. It is only by having a choice of processors that the broiler industry remains healthy and viable in the future. Having choice is also beneficial to the processing industry as well as it helps to ensure they remain competitive not only as a marketer but also as a purchaser.

Besides the 12 Nova Scotia producers currently shipping to the Nadeau plant, the current market conditions in Nova Scotia make it likely additional Nova Scotia producers may soon decide to begin supplying the Nadeau plant. Many producers that were former Maple Leaf producers and ship to ACA plant and well as long standing ACA producers are looking for an alternative to their current processor and this may well increase the supply to Nadeau Poultry Plant. Again it is important to these ACA producers that their remains choices for a healthy long term industry.

Yours truly,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Richard Wittenberg', with several horizontal lines extending to the right.

Richard Wittenberg

PIÈCE « W »

Ceci est la pièce « W » de l'affidavit de Thomas Soucy
souscrit le 29^e jour du mois de mai 2008

AFFIRMÉ SOLENNELLEMENT DEVANT MOI
à Montréal, ce 29^e jour du mois de mai 2008

Annette Bitton

Commissaire à l'assermentation pour
tous les districts du Québec



-----Original Message-----

From: Tony Tavares [<mailto:ttavares@maplelodgefarms.com>
<<mailto:ttavares@maplelodgefarms.com>>]

Sent: Saturday, April 12, 2008 8:28 AM

To: Robin Horel; Rene Proulx; Bruce McCullagh; Scott Cummings; Ed Rodenburg;
Jack Vanderlaan; Wayne Morrison; BRUCE ARABSKY; Borg Paul; Reg Cliche; Kevin
Thompson; Tony Tavares; Craig Richardson; Lucy Mckee

Cc: John Feenstra; Yves Landry

Subject: Request for help

As I am sure you all know, our Nadeau facility is being held hostage by a large grower group (Westco.) In NB. I strongly believe that a guaranteed plant supply should be an integral feature of supply management.....the fact that we don't have it explains in large part a lot of the stupid things we do in trying to procure live supply. Producers should not have the power to endanger the viability of a processor.....the system should not allow this and we believe that what Westco and Olymel are trying goes totally against the principles of supply management..

I am confident (hopeful) that you all agree and would like CPEPC to intervene in our Nadeau situation....essentially by supporting our demand for a guaranteed supply. I did not want to make the request to Robin without asking you myself.

I am not sure what Olymel would say to this.....they certainly are on record in favour of a guaranteed supply....the AAAQ filed a brief last year to a commission on the future of Quebec agriculture in which it stated that guaranteed plant supply was absolutely essential to counter balance the powers given by producers by supply management. We could not have said better.

Robin, I would ask you to canvas the membership to see if they agree with me and to allow you to intervene. CPEPC needs to intervene in any situation which threatens processorsI believe this is potentially one of the largest threats that processors will face. You simply cannot allow this to happen.

As you probably have heard by now, I will be leaving Maple Lodge in a few weeks. I have been in the poultry industry for over twenty years and have enjoyed getting to know all of the personalities in the industry. Despite being competitors, I consider all of you friends and will keep in touch.

Regards

Tony Tavares

De : Robin Horel [mailto:robinhorel@cpepc.ca]

Envoyé : 16 mai 2008 15:19

À : 'Bruce Arabsky'; 'Bruce McCullagh'; Craig Evans; 'Craig Richardson'; 'Darlene MacDonald'; Don Waddell; 'Ed Rodenburg'; Gary Roffel; 'Gerry Kennie'; 'Giuseppe Caminiti'; Guy Durand; 'Hank Van Voorst'; 'Ian Pittman'; 'Jack Vanderlaan'; Jamie Falcao; 'John Feenstra'; 'John Slot'; 'Ken Moffett'; 'Kevin Thompson'; 'Luc Gagnon'; 'Lucy McKee'; 'Maurice Giguere'; Paul Beauchamp; 'Paul Bulman'; 'Ray St. Hillaire'; 'Reg Cliche'; 'René Proulx'; 'Rob Meijer'; 'Robbie Giguere'; 'Ron Patterson'; 'Scott Cummings'; 'Sunny Mak'; 'Tom Fleming'; 'Tony Tavares'; 'Wayne Morrison'; 'Wayne Urbonas'; Yvan Brodeur; 'Yves Landry'

Cc : 'Anthony Cericola'; Christian Chevrier; Dan Graham; 'Don Salkeld'; 'Doug Hart'; 'Doug Mitchell'; 'Gary Martin'; 'Jeff McDowell'; 'John Flaherty'; 'Larry Binning'; 'Michelle Salkeld'; 'Paul Borg'; Aaron Kwinter (aaron@eggsolutions.ca); 'Bert Harman'; 'Hank Lammers'; Mike Vanderpol; 'Rick Weiss'; Shelly Mandell

Objet : CPEPC position on the Guarantee of supply issue in New Brunswick: results

This e-mail is being sent to primary contacts at all CPEPC chicken sector companies. It is copied to Turkey member key contacts and members of CPEPC's Board of Directors.

All chicken member companies responded to the survey below, but the responses did not result in a mandate to go forward with a letter to NB Farm Products Council.

Robin

K. Robin Horel
President and CEO
Canadian Poultry and Egg Processors Council
400 - 1545 Carling Ave.
Ottawa, ON K1Z 8P9
Tel: 613 724-6605 ext 26 Cell: 613 762-4501
Fax: 613 724-4577
E-mail: robinhorel@cpepc.ca

From: Robin Horel [mailto:robinhorel@cpepc.ca]

Sent: Friday, May 09, 2008 1:49 PM

Subject: IMPORTANT: CPEPC position on the Guarantee of supply issue in New Brunswick: RESPONSE REQUIRED

Importance: High

THIS E-MAIL IS BEING SENT TO MY PRIMARY CONTACTS AT EACH CHICKEN SECTOR MEMBER COMPANY. IF SOMEONE ELSE AT YOUR SHOP NEEDS TO SEE IT, PLEASE FORWARD ACCORDINGLY.

Once again this e-mail is also being copied to Key Contacts at each turkey sector member company and to the CPEPC Board of Directors. The request below is for chicken sector only, but in the event that it may have an impact on turkey sector I am copying turkey members as well. Although I cannot imagine an impact on egg or hatchery members, I am copying the Board of Directors, simply to keep you in the loop.

My e-mail of April 25th (see below) concerning the issue in New Brunswick, has created a lot of questions and some significant debate. I am not surprised. I have been informed of some of these questions and some of the debate between members, I know there must be much more that I do not know about. I HAVE NOT RECEIVED ENOUGH SPECIFIC ANSWERS TO MY QUESTIONS FROM OUR CHICKEN MEMBER COMPANIES. In follow up phone calls with members I am receiving more questions and concerns, but not final positions from you. A few of you have asked me to clarify what is being asked...so I will try to do that. I am not asking for your opinion concerning support of a system of guaranteed supply for processors across all provinces. I am not asking for your opinion concerning support of a system of guaranteed supply for processors in other commodities. As I noted in my earlier e-mail, we have debated this issue in the past but never decided to push it to a vote in order to get an official CPEPC position - and we do not have time to do that now, either. We can bring that to our sectors in future if members desire...but for now I need you to answer this question:

"does your company believe that CPEPC should support the request of Maple Lodge Farms and write to the New Brunswick Marketing Commission, supporting the concept of supply assurance in that province in order to support the viability of the Nadeau Poultry Plant"?

IT SEEMS CLEAR TO ME THAT CPEPC CANNOT WRITE A LETTER TO NEW BRUNSWICK FARM PRODUCTS COMMISSION ON THIS ISSUE WITHOUT A STRONG MANDATE FROM OUR MEMBERS (we cannot go forward with a 60/40 or 70/30 sort of mandate). THEREFORE IT IS IMPERATIVE THAT I RECEIVE AN ANSWER FROM YOUR COMPANY TO MY QUESTION ABOVE. I've talked to many of you and recognize that this issue is difficult for some of you, but that simply highlights why I need a yes or no answer to my question. **PLEASE FORWARD YOUR RESPONSE TO ME BY MONDAY, MAY 12TH!**

Once again, I request that if you are comfortable, you share your answers and your rationale with the other chicken sector members...but if you want to communicate to me only, that is acceptable. I will contact you by phone on Tuesday, if I have not heard from you on Monday May 12th.

Robin