

RAPPORT DU PRÉSIDENT

Cette année, notre rapport annuel raconte une histoire de contradiction. C'est le débat d'une industrie et d'un programme de gestion des approvisionnements déchirés entre le succès et l'échec. Le succès repose au niveau de l'expansion des marchés alors que l'échec consiste en une lutte interminable pour assurer la viabilité de son propre avenir.

Depuis 1996, nous avons connu une croissance sans précédent des marchés. Cette année-là, la consommation d'œufs per capita au Canada a augmenté pour la première fois en 15 ans. Bien que la consommation d'œufs de table per capita soit restée stable depuis ce temps, la consommation générale a suivi notre croissance démographique. De plus, la consommation d'œufs per capita via les produits transformés a continué de grimper, les fabricants alimentaires appréciant de plus en plus l'excellente valeur de l'œuf canadien.

De nombreuses façons, 1999 s'est révélée une bonne année pour nous. Notre campagne publicitaire télévisée « Profils de producteurs » fut reconnue par le milieu de la publicité et a mérité un CASSIE (Canadian Advertising Success Stories/Publicités à succès au Canada). Nous avons complété une nouvelle analyse des éléments nutritifs qui a révélé que l'œuf d'aujourd'hui contient moins de gras et de cholestérol que celui consommé il y a 20 ans. Le milieu scientifique a continué de faire valoir les vertus de l'œuf et nulle autre que la Harvard School of Public Health concluait que la plupart des gens peuvent consommer des œufs tous les jours en toute sécurité. Même la revue *Time* a reconnu la valeur des œufs dans son article de la page couverture dans son édition canadienne de juillet.

Qui ne voudrait pas faire partie de ce secteur commercial canadien en pleine croissance? Qu'avons-nous possiblement à nous plaindre?

Et, les mauvaises nouvelles...

En début d'année, un office provincial a cessé de verser ses redevances à l'OCCO. Un autre suggérait d'appliquer un programme de produit industriel indépendamment de l'Office. Sans trop s'en rendre compte, nous nous sommes retrouvés face à ce qui pouvait être la plus grande menace pour notre programme de gestion des approvisionnements d'œufs depuis sa création en 1972. Vers la fin de l'année, un autre office a décidé de retenir ses redevances. D'autres déclaraient qu'ils pouvaient, allaient, et avaient effectivement émis unilatéralement de nouveaux contingents de production.

Le cœur du problème est la façon de répartir l'allocation nationale. Il existe d'autres questions en jeu variant du retour de fournitures du

produit industriel aux mécanismes de communication entre l'OCCO et les offices provinciaux/territorial. Toutefois, c'est la question de l'allocation qui a causé la dissension entre nous.

Il fut donc nécessaire de retenir les services de spécialistes en médiation tôt en 1999 pour aider à résoudre ces difficultés. Ces spécialistes ont tenu des entrevues indépendantes au niveau des offices provinciaux/territorial et facilité les négociations entre tous les partenaires dans le système de commercialisation des œufs.

Fait triste à souligner, il est devenu évident que des modifications devaient être apportées au niveau de la haute direction pour ouvrir la voie, ne serait-ce qu'un peu, à la négociation. En juillet, trois de nos gestionnaires ont quitté l'Office suite à de nom-

breuses années de service à l'endroit de la gestion des approvisionnements et des producteurs d'œufs. J'ai donc assumé les responsabilités de directeur général par intérim. Ces modifications se sont révélées très difficiles pour les membres de notre personnel et je les félicite pour le professionnalisme dont ils ont fait preuve tout au cours de cette transition.

Malheureusement, le progrès du processus de médiation fut très lent à venir. En 1999, au moins quatre séances de médiation ont eu lieu entre les représentants des offices provinciaux, territorial et



national. L'optimisme a caractérisé chacune de ces rencontres, mais hélas, les ententes échouaient après seulement quelques semaines. Les participants quittaient les rencontres avec une compréhension différente des points convenus. Il semble que nous ayons consacré beaucoup d'efforts pour nous rendre compte tout simplement qu'un problème existe et qu'une solution s'impose.

Notre plus grand défi à mesure que l'an 2000 avance est de rétablir la confiance. Cyniquement, les ententes sont critiquées avant même d'être finalisées. Des choses sont dites sans le vouloir, alors que d'autres, volontairement, ne le sont pas. Les participants en sont venus à être fatigués de répéter sans être vraiment écoutés. Que c'est triste! *Il ne faut surtout pas abandonner.* Ensemble, nous devons retrouver cet engagement collectif qui nous caractérise.

Je crois que pour réussir, nous devons concentrer nos efforts sur la représentation des producteurs d'œufs. Le rôle de l'Office et celui des offices provinciaux/territorial de commercialisation n'est pas d'assurer le bien-être des économies nationale, provinciale ou territoriale. D'autres sont mandatés à cette fin. Notre rôle consiste plutôt à travailler au nom des producteurs, assurant la viabilité de leur avenir via un programme stable de gestion des approvisionnements d'œufs.

Nous devons retourner à la source et bien comprendre notre raison-d'être. Tous les intervenants touchés par le programme de gestion des approvisionnements d'œufs doivent renouveler leur engagement à l'endroit d'une mission et d'une vision communes. Nous devons croire et défendre le succès de notre système. Nous devons croire fermement dans la gestion de l'offre et ses avantages pour les producteurs d'œufs, les consommateurs et autres intervenants.

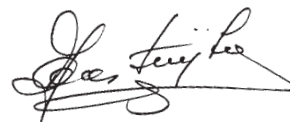
Je quitte mon poste de président en ces temps de transition. Il y a environ un an, j'ai fait part à mes collègues de mon intention de rester en poste pour une autre année seulement. C'est un poste que j'ai occupé pendant quatre ans durant lesquelles nous avons eu notre part de succès à développer notre industrie. J'en suis bien fier. Toutefois, il est temps pour moi de poursuivre ma route et de céder la place à des gens nouveaux pour que de nouvelles idées et initiatives puissent être transformées en solutions à long terme.

Les difficultés de 1999 sont encore là en ce début de l'an 2000. Bien que les prochains mois seront encore difficiles pour nous, je suis convaincu que l'OCCO et ses partenaires trouveront des solutions solides et permanentes pour notre avenir. Nous en avons l'aptitude et je souhaite ne pas me tromper en disant que nous en avons aussi le désir.

Peu importe où je me retrouverai, je porterai toujours l'OCCO dans mon cœur. Je continuerai de pratiquer activement la production d'œufs et de m'intéresser à la commercialisation à l'échelle de ma province et de mon pays. Je défendrai toujours ardemment le programme national de gestion des approvisionnements et je me rappellerai de bons souvenirs à voir l'OCCO forger une nouvelle ère de confiance et de collaboration.

Je profite de cette occasion pour remercier très sincèrement mes collègues du Conseil d'administration et du Comité exécutif. Je les invite à prêter leur soutien au nouveau président et à travailler avec diligence au nom des producteurs d'œufs afin de maintenir l'efficacité de la commercialisation ordonnée au Canada. Diligence, persévérance et collaboration sont toutes des qualités dont nous avons besoin maintenant plus que jamais.

Je remercie aussi vivement tous les membres du personnel de l'OCCO. Ce fut un honneur que de travailler avec eux. Ils ont connu une année des plus difficiles et, malgré tout, ont maintenu leur dévouement à l'endroit des producteurs d'œufs du Canada.



Félix Destrijker
Président

SECTION 1 { UNE ÈRE DE RENOUVEAU

UNE ÈRE DE RENOUVEAU

En 1999, il devint évident que l'OCCO et les offices provinciaux/territorial de commercialisation des œufs devaient s'efforcer de renouveler leurs partenariats. Le programme national de gestion des approvisionnements d'œufs faisait l'objet de controverse au niveau de l'allocation, une situation attribuable à la croissance des marchés domestique et international.

En 1998, la disparition d'œufs en coquille au palier domestique s'est accrue de 1,8 pour cent versus 1997. Soixante-dix pour cent de cette croissance touchait le secteur industriel de la transformation où la consommation a augmenté de près de quatre œufs per capita.

Suite à ces hausses, les besoins de production ont dépassé l'allocation nationale de base établie en 1972 au moment de la création de l'Office. L'allocation des contingents en fonction de cette base était relativement simple : des ententes de longue date précisaient les parts provinciales des besoins nationaux.

C'est en 1996 que la situation a changé lorsque les approvisionnements ont, pour la première fois, dépassé la base. Aucune entente historique ne stipulait où la nouvelle production devait être dirigée. À la fin de 1998, les demandes de nouveaux contingents des offices de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de la Saskatchewan étaient toujours en attente.

C'est en quelque sorte un exploit pour l'Office, les offices provinciaux et territorial, ainsi que les signataires de l'Accord fédéral-provincial que les 10 provinces et les Territoires du Nord-Ouest soient restés membres du plan de commercialisation des œufs tout au cours de l'année. Par ailleurs, il est triste que nous ayons reçu des menaces de sanctions monétaires et(ou) de retrait de certains programmes nationaux :

- L'office du Québec a cessé de verser sa redevance sur le produit industriel à compter du 1^{er} janvier, donnant ainsi suite à l'avis qu'il avait adressé à l'OCCO six mois plus tôt. L'office a recommencé à verser cette redevance en juillet, suite à la conclusion d'une entente nationale-provinciale intérimaire, mais n'a pas versé le montant retenu depuis le début de l'année.

- En février, l'Ontario a fait part qu'elle encouragerait la création d'un programme de produit industriel dans la région centrale du pays mais décida, en juillet, de suspendre cette mesure. Vers la fin de l'année, l'office provincial nous avisait qu'il émettrait unilatéralement un nouveau contingent de production à ses producteurs à compter du 1^{er} mars 2000 si l'Office ne parvenait pas à résoudre la question de l'allocation.

- En 1999, l'office du Manitoba a émis plus de contingent dans le programme de croissance que la quantité approuvée par l'OCCO. Bien que cette production ne soit pas achetée dans le

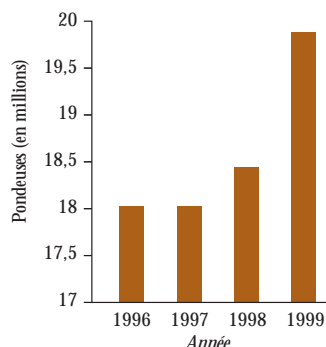
cadre du programme de produit industriel et qu'elle serve à combler les besoins du marché en expansion, le Conseil d'administration de l'OCCO s'est penché longuement sur la quantité de produit qui proviendrait du programme de croissance en 1999. Comme résultat de la situation, des allocations spécifiques ont été accordées à l'Ontario et au Manitoba pour l'année 1999. De plus, l'office manitobain a fait savoir qu'il émettrait une part encore supérieure de contingent dans le programme de croissance en l'an 2000.

- À compter du 30 juillet, l'office de l'Alberta a retenu toutes ses redevances payables à l'Office, disant que l'OCCO n'avait pas répondu à ses besoins accrus et qu'il n'avait pas demandé une compensation appropriée suite à une décision de la Cour fédérale du Canada en 1995. Cette décision déclaratoire stipulait qu'un

transfert de contributions des producteurs au Fonds des consommateurs en 1990 n'était pas valable et qu'il avait été imposé à l'OCCO par notre Régie, le Conseil national des produits agricoles (CNPA).

Dans une certaine mesure, les offices provinciaux et territorial subissaient les pressions de leurs gouvernements anxieux de profiter de la croissance des marchés. Les gouvernements réclament une expansion du secteur agricole et demandent à leurs offices de commercialisation, ainsi qu'aux offices nationaux de gestion des approvisionnements d'accroître la production.

ALLOCATION NATIONALE DE PONDEUSES



Comme résultat d'une demande accrue des marchés, l'allocation nationale a augmenté et dépassé la base prescrite dans la Proclamation de 1972.

UNE ÈRE DE RENOUVEAU

(suite)

Il est donc clair que l'Office était venu aux prises avec l'insatisfaction de ses partenaires. En surface, il semblait que les allocations étaient au cœur du problème. L'allocation d'un nouveau contingent suite à cette croissance a fait l'objet de longues et fastidieuses discussions au sein du Conseil d'administration. Toutefois, il est rapidement devenu évident que de nombreuses autres questions, variant de l'approbation de motions durant les réunions d'administrateurs à la communication avec les offices de commercialisation, étaient aussi problématiques et devaient être adressées. En mars, nous avons fait appel à une tierce partie pour assurer la médiation et faciliter la conclusion d'une nouvelle entente avec les offices de commercialisation.

Au printemps, les parties touchées par le processus de médiation ont donc convenu de suspendre toute mesure potentiellement nuisible. L'OCCO a retardé les réunions régulières de son Conseil et de ses comités pour réduire la quantité de décisions prises jusqu'à ce que le processus de médiation soit bien amorcé. Les efforts visant le renouvellement de l'Accord fédéral-provincial sur la commercialisation des œufs, suite à la demande des ministres fédéral et provinciaux de l'Agriculture, ont aussi été mis en attente. Les points à négocier dans le cadre de cet Accord ne pouvaient être résolus avant de bien comprendre tous les sujets controversés.

En juillet, une entente intérimaire a été conclue. Vingt-deux mesures à prendre ont été identifiées pour donner suite à quatre recommandations :

- que l'OCCO améliore sa planification et sa gestion des informations;
- que la base actuelle de 475 millions de douzaines d'œufs, répartie entre toutes les provinces, soit considérée à titre domestique (œufs de table et de transformation) et financée par une redevance nationale uniforme et recouvrable;
- que l'allocation domestique au-delà de la base soit financée par la redevance nationale uniforme;
- que le système actuel de redevances soit maintenu et que lesdites redevances soient versées à l'OCCO sur une base « par poule », chaque poule payant le même taux de ponte national x le contingent provincial émis x la redevance.

Fait important à souligner, les membres de l'Équipe de planification opérationnelle de l'industrie des œufs convenaient de la pratique courante voulant :

- que la commercialisation des œufs produits selon la base établie dans la Proclamation de 1972 créant l'OCCO soit financée par une redevance uniforme à l'échelle du pays;
- que la commercialisation des œufs produits au-delà de la base continue également d'être financée à même une redevance uniforme à condition que les œufs soient consommés au Canada.

L'entente reflétait l'atteinte d'un consensus et la compréhension de plusieurs points importants. Toutefois, elle gelait, pour

le moment, les nouvelles allocations domestiques, suggérant des allocations intérimaires au besoin. Aussi, les nouvelles allocations dans le cadre du programme de croissance ont été mises en attente jusqu'à ce qu'une étude indépendante puisse déterminer les conséquences de tels programmes sur l'approvisionnement d'œufs au Canada.

En fin d'année, certaines provinces étaient impatientes, voulant produire encore plus d'œufs que jamais en l'an 2000. Plutôt que d'émettre de nouvelles allocations et risquer de contrevenir à l'entente intérimaire de juillet, l'OCCO a prolongé les arrangements sur les contingents pour une période de 60 jours. Néanmoins, certaines provinces ont dit clairement qu'elles étaient disposées à émettre de nouvelles allocations en l'an 2000, avec ou sans l'approba-

tion de l'Office.

L'Office canadien de commercialisation des œufs a été déçu de cette attitude puisque la gestion des approvisionnements est efficace uniquement si elle est appliquée à l'échelle nationale. Dans les meilleurs intérêts des producteurs d'œufs de tout le pays et d'autres intervenants, l'Office doit pouvoir maintenir son autorité d'approuver les contingents.

Notre Conseil d'administration souhaite vivement que l'Office et les offices provinciaux et territorial pourront continuer de collaborer pour résoudre les difficiles questions qui entourent les allocations. Ensemble, nous avons réalisé de sérieux progrès dans le processus de

GRÂCE À L'INTERVENTION DE
MÉDIATEURS INDÉPENDANTS,
L'OFFICE A MAINTENANT UNE BASE
SOLIDE POUR LE RENOUVELLEMENT
DE SES PARTENARIATS AVEC LES OFFICES
PROVINCIAUX/TERRITORIAL ET LES
TRANSFORMATEURS.

UNE ÈRE DE RENOUVEAU

(suite)

médiation et nous nous sommes acquittés de la plupart des tâches décrites dans l'entente intérimaire. Nous devons tous concentrer sur le besoin de nous entendre et ne pas prendre de mesures ou de décisions qui alimenteront des controverses.

ANALYSE DES SECTEURS-CLÉS

Nos médiateurs ont aussi aidé l'Office à se pencher sur les questions de direction, les secteurs-clés et la gestion des enjeux. Moyennant l'entière collaboration des gérants à la fois des offices provinciaux et du bureau national, nous avons déterminé les secteurs-clés nécessaires au succès du programme de gestion des approvisionnements d'œufs. Ces secteurs sont la direction, l'administration de l'Office et du Conseil, le programme de produit industriel, les prix, la gestion des contingents, la gestion de l'information, la gestion financière, le marketing et les communications.

DIRECTION

L'élaboration d'un modèle a permis d'énumérer 25 caractéristiques reliées à la direction et les points forts et faibles de l'Office dans la réalisation de chacune d'elles. Ce modèle de direction est un excellent outil de référence pour l'élaboration de plans stratégiques et opérationnels.

GESTION DES ENJEUX

Le Conseil s'est aussi penché sur un processus décisionnel qui donnerait lieu à la gestion des enjeux et la résolution des conflits. La gestion des enjeux est une facette normale des fonctions de l'OCCO et le processus adopté doit être amélioré constamment. Des mesures spécifiques reliées aux négociations, à la médiation et à l'arbitrage ont été identifiées, ainsi que les rôles et responsabilités des administrateurs.

Grâce à l'intervention de médiateurs indépendants, l'Office a maintenant une base solide pour le renouvellement de ses partenariats avec les offices provinciaux/territorial et les transformateurs. En dépit des difficultés intenses auxquelles nous nous sommes heurtés en 1999, nous avons été soulagés de constater que nos partenaires valorisent le programme de gestion des approvisionnements. Aucune partie signataire à l'Accord fédéral-provincial ne s'est retirée du système. Tous sont conscients des avantages associés à la commercialisation ordonnée et tous savent également que la gestion nationale des approvisionnements est un outil essentiel à la prospérité future de l'industrie des œufs au Canada.

ALLOCATIONS EN 1999

<i>Province</i>	<i>Pondeuses</i>	<i>Douzaines</i>
C.-B.	2 338 293	59 497 832
ALB.	1 512 475	41 523 648
SASK.	821 676	22 880 514
MAN.	2 920 605	71 656 141
ONT.	7 327 319	189 977 253
QUÉ.	3 209 145	82 738 545
N.-B.	401 029	10 024 816
N.-É.	746 357	18 648 422
Î.-P.-É.	111 438	3 117 039
T.-N.	310 474	8 039 958
T.N.-O.	115 000	2 725 500
CANADA	19 813 811	510 829 668

Au 24 décembre 1999

La pierre angulaire du programme national de gestion des approvisionnements d'œufs est l'aptitude d'établir les parts provinciales des besoins de production au palier national.

SECTION 2 { UN PAS DE PLUS VERS LE PROGRÈS!

UN PAS DE PLUS VERS LE PROGRÈS!

Le marché canadien des œufs évolue constamment et... rapidement. En 1999, la disparition d'œufs en coquille a augmenté de 1,8 pour cent alors que l'approvisionnement d'œufs de catégorie A grimpaît de 2,7 pour cent.

L'an dernier, l'OCCO a consacré ses efforts à assurer la viabilité du programme de gestion des approvisionnements en ces temps de renouveau. Toutes nos activités opérationnelles ont porté sur le besoin de rétablir nos partenariats et d'obtenir le soutien des offices provinciaux et territorial. Nous nous sommes donc penchés sur de nombreux programmes et plusieurs politiques pour assurer l'équité à la fois pour l'Office, les offices de commercialisation et tous les intervenants de l'industrie. Il reste cependant encore beaucoup à faire pour maintenir cet élan de progrès.

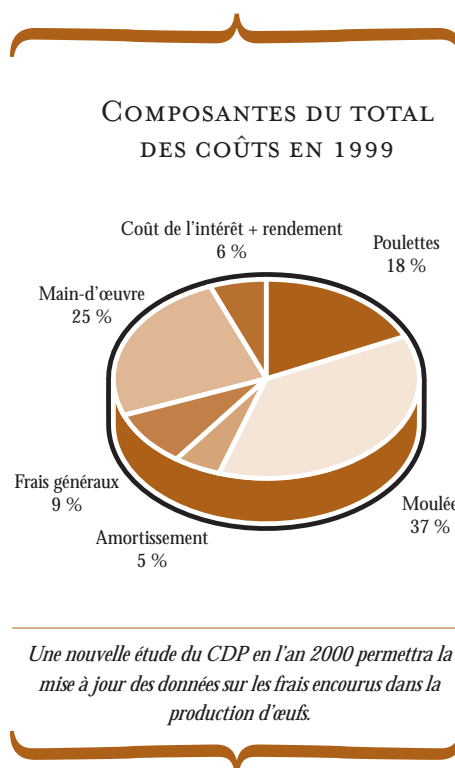
RACHAT

Nous avons revu les politiques de rachat que nous appliquons dans le cadre du programme de produit industriel. Ce programme, un secteur-clé de l'Office, permet d'acheter les œufs des producteurs à des fins de vente à nos clients, les décoquilleurs, qui les transforment sous forme liquide, en poudre ou congelée, et qui en séparent les composantes à des fins d'utilisation dans la fabrication de produits pharmaceutiques. Le prix que l'OCCO verse pour ces œufs est mieux connu sous le nom de « prix de rachat » et prend appui sur le coût de production (CDP) moyen des producteurs dans chaque province, lui-même établi en fonction d'études et d'autres renseignements sur l'exploitation agricole.

Trois récentes modifications à nos politiques de rachat avaient contribué à accroître nos responsabilités financières :

- 1) En 1998, le prix de rachat était négocié à la hausse, passant du CDP plus deux cents la douzaine au CDP plus trois cents la douzaine. Cette mesure était prise dans le but de minimiser les redevances imposées par les offices provinciaux à la production.

- 2) Le facteur national de conversion à la catégorie A-Gros, utilisé pour déterminer un prix approprié pour les œufs d'autres catégories et d'autres calibres, avait été remplacé par un facteur régional de conversion. En fait, cela signifiait que contrairement à la pratique précédente, un montant additionnel de deux cents la douzaine était versé pour les œufs dans l'Ouest canadien.
- 3) Nous étions retournés à l'imposition d'une redevance nationale normalisée.



Des mesures ont été prises pour accroître l'efficacité du programme. Il était reconnu que certaines provinces fixaient des prix aux producteurs à un niveau inférieur au prix de rachat de l'OCCO. Par conséquent, il a été décidé que l'Office devrait acheter les œufs à une valeur égale au CDP plus trois cents ou au prix provincial aux producteurs plus trois cents, selon le moindre des deux. Également, il a été décidé de retourner au facteur national de conversion à la catégorie A-Gros. En collaboration avec les offices de commercialisation, toutefois, l'Office convenait que la redevance nationale sur les œufs devait être normalisée puisqu'il s'agissait d'une caractéristique essentielle de tout programme juste et équitable de gestion des approvisionnements.

BESOIN D'UNE NOUVELLE ÉTUDE
L'OCCO a déterminé qu'il était nécessaire de tenir une autre étude sur le CDP. Celle-ci aura lieu en l'an 2000.

Pour ce faire, il faudra tenir des discussions avec le Conseil national des produits agricoles (CNPA), l'organisme fédéral de régie. La dernière étude sur le CDP a été complétée en 1994 et le CNPA n'était pas d'accord avec certaines méthodes utilisées dans le cadre de la formule. Le CNPA sera invité à participer auprès du comité responsable de diriger la prochaine étude.

UN PAS DE PLUS VERS LE PROGRÈS!

(suite)

PROGRAMMES DE CROISSANCE

Depuis la création de l'Office en 1972, la nature même de l'industrie canadienne des œufs a beaucoup changé. À l'époque, les producteurs d'œufs produisaient principalement en réponse au marché de table. Les œufs étaient donc pondus, cueillis, classés et calibrés et ensuite vendus aux détaillants à des fins de revente aux Canadiens d'un océan à l'autre. Seulement cinq pour cent de tous les œufs produits étaient expédiés aux décoquilleurs. D'ordre général, ces œufs ne répondaient pas aux normes de qualité ni aux calibres en demande sur les marchés de table.

De nos jours, près de 20 pour cent de la production canadienne est expédiée vers le secteur à succès de la transformation d'œufs au pays. Ces entrepreneurs, qui exigent un produit de qualité et un approvisionnement régulier, importent aussi environ 22 pour cent de leurs besoins en réponse aux marchés domestique et international. Les producteurs d'œufs canadiens considèrent ces importations comme une occasion perdue pour le secteur domestique de la production.

Peu après que l'OCCO eut émis un supplément de 900 000 unités vers la fin de 1998 (un contingent de croissance de 200 000 en Ontario et un autre de croissance et de développement de 700 000 au Manitoba), les provinces réclamaient encore plus de contingent au début de 1999, sans compter les demandes en attente de l'année précédente.

Bien entendu, il aurait été facile d'approuver tout simplement les demandes. Pour la plus grande partie du contingent demandé, les offices provinciaux ou les producteurs individuels étaient disposés à assumer les risques associés à une dégringolade des marchés. On ne demandait pas à l'Office de trouver un marché pour le produit, ni qu'il achète les œufs dans le cadre du programme de produit industriel.

Néanmoins, certaines questions devaient encore être résolues. La production excédentaire risquait de miner la stabilité du marché et nous étions incertains de la façon de répondre à ses besoins. De nombreuses questions entouraient la sécurité, c'est-à-dire la possibilité que ces œufs se retrouvent sur le marché domestique de table ou vendus comme produit industriel de l'OCCO. Ensuite, nos partenaires commerciaux auraient également soulevé d'autres questions étant donné que la nouvelle production aurait délogé leurs importations.

LES BESOINS RÉELS DU MARCHÉ

L'Office doit rassurer tous les participants que les renseignements utilisés comme base aux décisions d'allocation sont fiables, précis et complets. Par conséquent, nous avons adressé un questionnaire détaillé à tous nos clients dans le but de déterminer les besoins totaux du marché de la transformation, ainsi que la façon dont ces besoins sont comblés et les régions où le produit est vendu. Nos clients ont collaboré sans hésitation et nous ont transmis, confidentiellement, les données requises sur les sources d'approvisionnement et les ventes d'œufs entiers, de jaunes et d'albumen.

SÉCURITÉ ET FUITES

L'Office a retenu les services de consultants pour étudier les programmes de croissance afin de déceler, s'il y avait lieu, les fuites potentielles vers le marché de table ou le programme de produit industriel. Les consultants ont conclu qu'il n'existait aucune préoccupation sérieuse en matière de sécurité et qu'il n'y avait aucune fuite provenant des programmes de croissance. Néanmoins, ils ajoutaient que la chose était possible. Des recommandations visant la réduction, voire même l'élimination totale, de cette possibilité ont été formulées à l'OCCO. L'installation de compteurs scellés sur les appareils à décoquiller et nos vérifications au hasard feront l'objet d'un examen plus détaillé en l'an 2000.

L'OBJECTIF EST DE RÉDUIRE LES
MESURES UNILATÉRALES QUI PEUVENT
SÉRIEUSEMENT NUIRE AU SYSTÈME
NATIONAL DE COMMERCIALISATION EN
ASSURANT QUE TOUTES LES RÉGIONS
ET TOUS LES INTÉRÊTS INFLUENT SUR
LES DÉBATS DU CONSEIL.

QUESTIONS SOULEVÉES PAR NOS PARTENAIRES COMMERCIAUX

Les consultants ont aussi présenté à l'OCCO une évaluation des conséquences commerciales entourant les programmes provinciaux de croissance. Selon eux, ces programmes ont une logique économique lorsque la capacité excédentaire des poulaillers est utilisée et que la rentabilité générale s'accroît. En collaboration avec nos partenaires provinciaux et territorial, l'Office se penchera sur les programmes et politiques de croissance pour assurer la création d'une activité économique additionnelle, tout en tenant compte de ses obligations commerciales internationales.

UN PAS DE PLUS VERS LE PROGRÈS!

(suite)

ÉQUITÉ POUR LES DÉCOUILLEURS

L'Office continue de verser jusqu'à trois cents la douzaine pour aider à la péréquation des frais encourus par les décoquilleurs d'œufs canadiens qui importent des œufs supplémentaires. Toutefois, les décoquilleurs de l'Est canadien ont eu à importer un pourcentage plus élevé de leurs besoins comparativement à leurs homologues de l'Ouest. Les décoquilleurs de l'Est étaient d'avis, et l'OCCO en convenait, qu'ils avaient subi un désavantage économique par rapport à leurs collègues de l'Ouest. Par conséquent, nous avons donc accepté en 1999 de couvrir les frais encourus par les décoquilleurs de l'Est jusqu'à concurrence d'un niveau équivalent d'approvisionnements aux décoquilleurs de l'Ouest.

BESOINS DE TABLE

En l'an 2000, l'OCCO devra réévaluer ses besoins de table. La population du Canada croît à un rythme régulier et les producteurs d'œufs du pays doivent augmenter la production en réponse à ces besoins croissants. Nous devons déterminer où placer cette production de sorte que les besoins de la population croissante soient comblés par les producteurs de tout le pays.

REPRÉSENTATION

En collaboration avec les offices provinciaux/territorial et les intervenants de l'industrie, l'OCCO poursuivra son examen de la façon

dont les motions sont adoptées à la table du Conseil d'administration. Certains mettent en doute la validité de maintenir le principe d'un vote par province établi lorsque l'Office fut créé en 1972.

En 1999, les offices provinciaux/territorial et l'OCCO ont décidé que toute motion adoptée recevrait dorénavant au moins un vote positif de chaque région. Une proposition voulant qu'au moins un vote positif soit également requis des quatre administrateurs représentant les secteurs du classement, du décoquillage, des couvoirs et de la consommation est également sujette à discussion en l'an 2000.

L'objectif est de réduire les mesures unilatérales qui peuvent sérieusement nuire au système national de commercialisation en assurant que toutes les régions et tous les intérêts influent sur les débats du Conseil.

TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Une autre page d'histoire fut écrite en 1999 alors que la commercialisation des œufs était le premier programme national de gestion des approvisionnements à accueillir les Territoires du Nord-Ouest à titre de membre à part entière. En effet, une Régie territoriale, un office de commercialisation, un plan de commercialisation et des règlements de mise en marché ont été mis en place dans les T.N.-O. La Proclamation de l'Office, l'ordonnance sur les redevances et l'ordonnance sur les contingents ont été amendées en conséquence.

MOUVEMENT INTERPROVINCIAL EN 1999

Acheteurs :	C.-B.	ALB.	SASK.	MAN.	ONT.	QUÉ.	N.-B.	N.-É.	Î.-P.-É.	T.-N.	T.N.-O.	YUKON	Ventes totales
Vendeurs													
C.-B.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ALB.	357 232	0	62 272	16 076	225	0	0	0	0	0	21 643	16 612	474 060
SASK.	94	463 424	0	13 662	979	0	0	0	0	0	0	27	478 186
MAN.	31 054	151 113	165 363	0	165 615	1 760	0	0	0	0	0	0	514 905
ONT.	0	0	0	0	0	415 629	0	0	0	0	0	0	415 629
QUÉ.	0	0	0	0	104 464	0	3 957	0	0	0	0	0	108 441
N.-B.	0	0	0	0	0	456	0	8 188	1 155	2 711	0	0	12 510
N.-É.	0	0	0	0	5 100	240	29 606	0	2 518	17 101	0	0	54 565
Î.-P.-É.	0	0	0	0	0	0	0	173	0	0	0	0	173
T.-N.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
T.N.-O.	0	216 965	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	216 965
YUKON	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Achats totaux	388 380	831 502	227 635	29 738	276 383	418 085	33 563	8 361	3 673	19 832	21 643	16 639	2 275 434

Données en boîtes de 15 douzaines. Mouvement du produit de table de l'OCCO inclus. Selon les rapports reçus jusqu'au 11 février 2000.

L'OCCO est responsable du mouvement interprovincial des œufs de table et des œufs qu'achètent les décoquilleurs. Le mouvement des œufs a changé en 1999 comme le révèle la hausse de 20,2 pour cent dans la recherche interprovinciale d'œufs de table versus 1998.

UN PAS DE PLUS VERS LE PROGRÈS!

(suite)

NOMBRE DE PRODUCTEURS ENREGISTRÉS PAR PROVINCE

Province	99	98	97	96	95	94	93	92	91	90	89
C.-B.	133	136	140	142	144	144	147	153	153	154	155
ALB.	167	171	176	186	192	196	202	214	216	228	230
SASK.	74	74	76	76	77	76	78	79	79	79	80
MAN.	181	194	208	207	211	214	218	219	225	231	240
ONT.	430	446	466	499	541	570	589	612	632	652	682
QUÉ.	115	117	128	129	136	144	144	149	161	171	175
N.-B.	18	18	18	18	18	18	18	18	19	19	22
N.-É.	24	25	27	30	30	34	35	35	36	38	40
Î.-P.-É.	18	18	18	18	18	19	19	21	24	25	27
T.-N.	15	17	18	18	20	20	21	24	32	29	31
T.N.-O.	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	1 177	1 216	1 275	1 323	1 387	1 435	1 471	1 524	1 577	1 626	1 682

Au 24 décembre 1999

Bien que la production d'œufs ait lieu dans toutes les provinces et les Territoires du Nord-Ouest, la province de l'Ontario compte le plus grand nombre de producteurs d'œufs réglementés, suivie du Manitoba, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. Toutefois, le plus grand troupeau moyen se trouve en Nouvelle-Écosse, suivie du Québec, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve.

NOMBRE MOYEN DE PONDEUSES PAR PRODUCTEUR

Province	99	98	97	96	95	94	93	92	91	90	89
C.-B.	17 581	16 814	16 277	16 019	15 750	15 513	15 123	14 818	14 788	14 673	14 879
ALB.	9 056	8 695	8 289	7 844	7 599	7 444	7 296	7 036	6 916	6 454	6 417
SASK.	11 103	10 913	10 273	10 274	10 140	10 274	10 010	10 104	10 001	9 829	9 512
MAN.	12 268 16 135	11 271	10 213	10 263	10 068	9 927	9 745	9 891	9 614	9 349	9 178
ONT.	16 575 17 040	15 644	14 642	13 674	12 608	11 945	11 553	11 347	10 941	10 560	10 358
QUÉ.	27 905	26 146	23 657	23 467	22 112	20 883	20 883	20 589	18 997	17 856	17 880
N.-B.	22 279	21 999	21 639	21 369	21 639	21 639	21 639	22 081	20 919	20 906	18 424
N.-É.	31 098	29 479	27 356	24 621	24 621	22 965	22 309	22 738	22 106	20 943	20 453
Î.-P.-É.	6 191	6 854	6 641	6 641	6 641	6 292	6 292	5 809	5 618	5 375	5 078
T.-N.	20 698	19 584	18 496	18 497	18 103	18 103	17 241	15 394	13 016	14 339	13 687
T.N.-O.	57 500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CANADA	16 069 16 834	15 126	14 176	13 658	13 028	12 589	12 281	12 096	11 685	11 285	11 132

Au 24 décembre 1999

Nota: Le Manitoba a reçu 200 000 unités de croissance et 500 000 via une licence spéciale. L'Ontario a obtenu 200 000 unités de croissance.

UN PAS DE PLUS VERS LE PROGRÈS!

(suite)

En dépit de cette bonne nouvelle, tout ne s'est pas déroulé sans peine. Pendant près de dix ans, un litige entre l'Office et les producteurs des T.N.-O. a bloqué la collaboration entre le gouvernement territorial et l'OCCO visant l'adhésion de 11 partenaires provinciaux/territorial au programme national de commercialisation des œufs. Suite à des procédures judiciaires favorisant l'Office, nous sommes maintenant en mesure de percevoir des redevances, procéder au comptage des poules dans les poulaillers des T.N.-O. et tenir compte de tous les œufs exportés des Territoires vers les provinces. En dépit de ces décisions exécutoires et de l'appui du gouvernement territorial, nous n'avons pu procéder au comptage exact des œufs produits et mis en marché.

En l'an 2000, nous poursuivrons nos discussions avec les producteurs des T.N.-O. et ferons tout en notre pouvoir pour assurer une transition en douceur. Il est clair que toutes les parties doivent s'efforcer de mieux comprendre et de respecter leurs obligations.

LE PLASTIQUE

Nous avons étudié, en collaboration avec les secteurs du classement et du décoquillage, la possibilité de normaliser les fournitures (plateaux, palettes et séparateurs) grâce à la matière plastique. Facile à nettoyer et à désinfecter, le plastique peut être traité à l'aide d'une solution antimicrobienne. Le plastique est une matière durable et les fournitures conçues spécialement pour les œufs dans le but de réduire les bris durant le transport pourraient servir à des milliers de cargaisons entre les producteurs et leurs clients.

En 1999, un comité a été créé avec la participation du Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles pour étudier la normalisation des fournitures. Le comité poursuivra son travail en l'an 2000.

SECTION 3



UNE INDUSTRIE CANADIENNE

UNE INDUSTRIE CANADIENNE

Les producteurs d'œufs du Canada suivent de près la nouvelle ronde de négociations de l'Organisation mondiale du commerce en agriculture. L'Office canadien de commercialisation des œufs a uni ses efforts à ceux des autres organismes nationaux de gestion de l'offre, et à ceux de la Fédération canadienne de l'agriculture et du Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles pour aider le gouvernement canadien à élaborer une position commerciale qui reflète le consensus du milieu agricole.

Les producteurs d'œufs du Canada ont contribué à l'évolution de leur industrie via de petites entreprises qui, d'ordre général, appartiennent et sont exploitées par des familles. La gestion de l'offre a assuré un approvisionnement stable d'œufs de qualité pour les producteurs et des prix raisonnables pour les consommateurs. Ce programme a permis la production d'œufs dans toutes les régions du pays, contribuant ainsi aux économies à la fois rurale et urbaine.

Durant la dernière ronde des négociations commerciales, notre programme de gestion de l'offre a subi de nombreuses critiques. Nous avons perdu un article de l'ancien traité qui permettait au Canada d'appliquer des contrôles à l'importation de denrées sujettes à la gestion des approvisionnements domestiques comme les œufs, les produits laitiers, le poulet, le dindon et les œufs d'incubation de poulet à chair. Néanmoins, nous avons été en mesure d'établir un système de contingents tarifaires qui offrait certains contrôles frontaliers et qui nous permettait une gestion efficace des approvisionnements au pays.

Sans ces contingents tarifaires, il ne fait aucun doute que l'industrie canadienne des œufs serait engloutie par les grandes compagnies alimentaires multinationales des États-Unis.

Les cinq plus importants producteurs d'œufs américains appartiennent près de trente pour cent de toutes les pondeuses de ce pays. En effet, une compagnie compte à elle seule autant de poules pondeuses que le total établi pour l'ensemble du Canada.

En appui à l'agriculture primaire, le Canada a exercé son droit d'élaborer des politiques gouvernementales comme la gestion de l'offre. Comme résultat de ces politiques, le gouvernement a indirectement contribué à rehausser l'environnement, la salubrité alimentaire et le bien-être animal.

En collaboration avec les Producteurs de lait du Canada, les

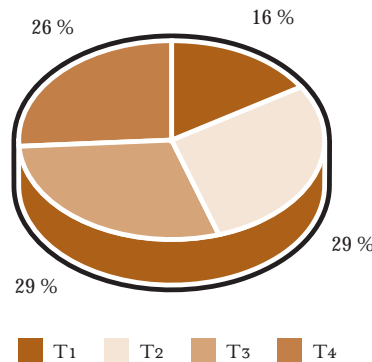
Producteurs de poulet du Canada, l'Office canadien de commercialisation du dindon et l'Office canadien de commercialisation des œufs d'incubation de poulet à chair, l'OCCO a mis au point une position commerciale visant le maintien des contingents tarifaires. Cette position reconnaît que le Canada a ouvert ses marchés domestiques d'œufs et de volailles d'au moins cinq pour cent. Cet engagement d'accès convenu est de beaucoup supérieur à celui offert par les autres pays. Par exemple, l'accès au marché des œufs de l'Union européenne est de seulement 3,3 pour cent de la consommation domestique alors que l'accès, dans le cas de toute la volaille, est de seulement 0,5 pour cent. L'OCCO soutient que les tarifs au delà de l'accès de cinq pour cent doivent être maintenus à leurs niveaux actuels.

D'autres principaux éléments de notre position sont les suivants :

- toutes les subventions gouvernementales à l'exportation doivent être éliminées;

- l'accès aux marchés doit être sujet à des règles claires et précises;

ÉMISSION DE LICENCES
D'IMPORTATIONS SUPPLÉMENTAIRES
PAR TRIMESTRE EN 1999



Le produit est importé à divers niveaux, selon le trimestre, de sorte que les approvisionnements canadiens répondent à la demande.

L'ENVIRONNEMENT :

Les petites fermes, typiques sous la gestion de l'offre, sont bonnes pour l'environnement. Une petite parcelle de terre ne peut supporter un élevage intensif.

SALUBRITÉ ALIMENTAIRE :

Les inspecteurs régionaux de l'OCCO assistent les producteurs dans l'application de notre programme de salubrité alimentaire Propreté d'abord, Propreté toujours. Aux États-Unis, il n'existe aucun inspecteur régional indépendant qui fait ce genre de travail.

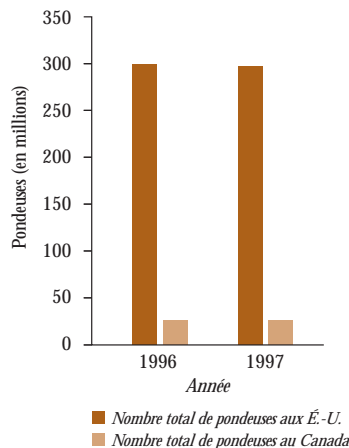
BIEN-ÊTRE ANIMAL :

Le revenu par animal est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis incitant ainsi nos producteurs à appliquer de meilleures pratiques d'élevage. Des programmes de santé des troupeaux, des régimes alimentaires de qualité même lorsque les coûts de la moulée sont élevés et une main-d'œuvre adéquate sont requis pour maintenir des normes de soins élevées.

UNE INDUSTRIE CANADIENNE

(suite)

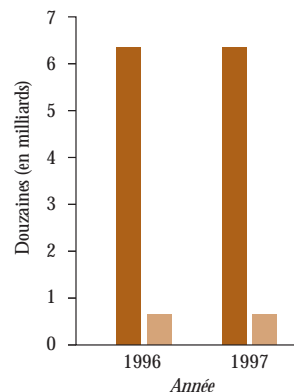
NOMBRE TOTAL DE PONDEUSES
AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS



Source : USDA pour les statistiques américaines et l'OCCO pour les données canadiennes

Plus de 60 fermes aux États-Unis comptent au delà d'un million de poules pondeuses. Bien que l'on constate une certaine consolidation des fermes canadiennes de production d'œufs pour accommoder les producteurs qui prennent leur retraite, le Canada ne compte toujours pas de ferme ayant un million ou plus de poules pondeuses.

PRODUCTION TOTAL D'ŒUFS
AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS



Source : USDA pour les statistiques américaines et l'OCCO pour les données canadiennes

- comme dans le cas des marchés canadiens domestiques des œufs, de la volaille et des produits laitiers, les tarifs qui s'appliquent aux engagements d'accès convenu conformes à l'OMC doivent être réduits à zéro;
- le soutien interne global doit être plafonné;
- les programmes qui entraînent des distorsions commerciales ne doivent pas être autorisés dans le cadre de la catégorie «verte» qui peut recevoir des fonds illimités du gouvernement moyennant certains critères;
- les mesures sanitaires et phytosanitaires doivent être fondées sur des données scientifiques solides.

Au début de 1999, l'OCCO et ses partenaires du milieu de la gestion de l'offre ont convenu qu'il était nécessaire de susciter le plus de soutien possible à l'endroit de leur position. Par conséquent, nous avons négocié avec d'autres membres de la Fédération canadienne de l'agriculture la considération de notre position dans la politique de la Fédération. Nous avons aussi élaboré une position commerciale mixte avec le Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles. En mars, nous avons rencontré les représentants des cinq organismes nationaux de gestion de l'offre à l'échelle provinciale pour raffermir la position sur les œufs, les produits laitiers et la volaille.

Ainsi, l'industrie canadienne des œufs était prête à participer activement à la conférence fédérale-provinciale d'avril sur la politique commerciale. Durant les ateliers tenus avec une variété d'intervenants du secteur agro-alimentaire, les producteurs d'œufs ont réussi à expliquer l'importance de maintenir les contingents tarifaires.

Comme résultat de ces efforts, le gouvernement fédéral disposait d'une base solide à l'élaboration de sa position officielle en vue des négociations qui devaient commencer plus tard au cours de l'année. Au moment de présenter sa position, le gouvernement fédéral a mis l'accent sur le besoin que le Canada puisse maintenir l'aptitude de choisir la façon de mettre ses produits en marché, y compris les programmes de commercialisation ordonnée comme celui de la gestion de l'offre. En tant que telle, la position tenait compte de l'importance des contingents tarifaires et du besoin d'assurer un accès juste dans le cadre des engagements convenus.

AU-DELÀ DE L'AN 2000

Le gouvernement du Canada devra déployer des efforts acharnés pour négocier un traité commercial acceptable pour tous les secteurs de l'industrie agro-alimentaire. Bien qu'il s'agisse d'une tâche difficile, nous croyons que la chose est possible. En fait, tous les autres pays se sont présentés à la table, forts des intérêts variés de leurs secteurs agro-alimentaires respectifs.

Les négociateurs de tous les pays devront se pencher sur les préoccupations croissantes des citoyens en rapport à la salubrité alimentaire et aux questions environnementales. Les rigueurs, neutres d'un point de vue commercial, de la production et de la commercialisation dans le cadre d'un système de gestion de l'offre sont inébranlables sur ces autres points. Le programme de gestion de l'offre est un idéal auquel les producteurs d'œufs du Canada et leurs gouvernements ont donné vie. C'est avec fierté qu'on le considère comme un outil non seulement à protéger, mais aussi à promouvoir.

UNE INDUSTRIE CANADIENNE

(suite)

COMPARAISON ENTRE LES PRIX À LA CONSOMMATION DANS LE NORD DE LA CALIFORNIE ET À VANCOUVER — CATÉGORIE A-GROS

	** Nord de la Californie	Vancouver	Avantage du prix canadien
16 janvier 1999	3,18 \$	2,15 \$	1,03 \$
20 février 1999	2,96 \$	2,16 \$	0,80 \$
20 mars 1999	3,27 \$	2,11 \$	1,16 \$
17 avril 1999	2,80 \$	2,07 \$	0,73 \$
15 mai 1999	2,84 \$	2,07 \$	0,77 \$
19 juin 1999	3,29 \$	2,07 \$	1,22 \$
17 juillet 1999	3,33 \$	2,07 \$	1,26 \$
21 août 1999	3,04 \$	2,07 \$	0,97 \$
18 septembre 1999	2,90 \$	2,07 \$	0,83 \$
16 octobre 1999	2,96 \$	*	n/a
20 novembre 1999	2,91 \$	*	n/a
18 décembre 1999	2,94 \$	*	n/a

Les prix sont ceux de la troisième semaine de chaque mois en 1999.

*Indique qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada n'a pas déclaré les prix pour les mois d'octobre, novembre ni les trois premières semaines de décembre.

**En devises canadiennes

Source : USDA, AAC

La gestion de l'offre a également permis aux Canadiens d'avoir accès à un approvisionnement d'œufs à prix raisonnable. Les comparaisons de prix entre Vancouver et le nord de la Californie et entre Toronto et le New York métropolitain indiquent clairement que la gestion de l'offre donne de bons résultats pour les Canadiens.

COMPARAISON ENTRE LES PRIX À LA CONSOMMATION DANS LE NEW YORK MÉTROPOLITAIN ET À TORONTO — CATÉGORIE A-GROS

	*New York métropolitain	Toronto	Avantage du prix canadien
13 janvier 1999	2,71 \$	1,74 \$	0,97 \$
17 février 1999	2,80 \$	1,75 \$	1,05 \$
17 mars 1999	2,27 \$	1,76 \$	0,51 \$
14 avril 1999	2,52 \$	1,75 \$	0,77 \$
12 mai 1999	1,88 \$	1,79 \$	0,09 \$
16 juin 1999	1,40 \$	1,74 \$	-0,34 \$
14 juillet 1999	1,94 \$	1,74 \$	0,20 \$
18 août 1999	2,47 \$	1,73 \$	0,74 \$
15 septembre 1999	2,28 \$	1,72 \$	0,56 \$
13 octobre 1999	2,22 \$	1,72 \$	0,50 \$
17 novembre 1999	2,03 \$	1,74 \$	0,29 \$
15 décembre 1999	1,83 \$	1,74 \$	0,09 \$

Les prix sont ceux de la troisième semaine de chaque mois en 1999.

*En devises canadiennes

Source : USDA, AAC

SECTION 4 { NUTRITION : UNE ANNÉE EXCELLENTE!

NUTRITION : UNE ANNÉE EXCELLENTE!

L'Office canadien de commercialisation des œufs s'est engagé à aider les Canadiens et Canadiennes à faire de bons choix alimentaires. Depuis plus de 25 ans, nous produisons des brochures à l'intention des consommateurs dans lesquelles on retrouve d'utiles renseignements sur les aliments et la nutrition. En plus de notre propre matériel éducatif, nous avons appuyé activement les efforts de nutrition des Diététistes du Canada et ceux de l'Institut national de la nutrition pour assurer que les consommateurs aient accès à des renseignements fiables.

Dans le cadre de ces efforts, nous consultons régulièrement les offices provinciaux et territorial de commercialisation des œufs, ainsi que les professionnels de la santé qui nous offrent tous les jours de précieux conseils à titre de membres de notre Groupe consultatif sur la nutrition. Ces professionnels incluent des professeurs, des médecins, des diététistes du milieu hospitalier et des éducateurs communautaires. Nous étudions la documentation scientifique entourant les plus récents progrès sur la nutrition humaine et le rôle des œufs dans un régime alimentaire équilibré. Nous conseillons également Santé Canada sur ses choix de programmes et de politiques.

L'année 1999 fut excellente pour le service de nutrition de l'OCCO. La recherche, les études scientifiques et les reportages dans les médias ont contribué à faire valoir l'œuf à titre de mine d'or d'éléments nutritifs.

L'UN DES ALIMENTS NATURELS LES PLUS NUTRITIFS

En 1999, l'Office a complété une nouvelle analyse nutritive des œufs canadiens.

Les résultats ont révélé que l'œuf d'aujourd'hui compte 23 pour cent moins de gras et 31 pour cent moins de cholestérol que celui du début des années 1980. Un œuf de calibre gros, défini comme une portion de 50 grammes d'œuf, ne contient maintenant que 4,6 grammes de gras et 190 milligrammes de cholestérol versus les 6,0 grammes de gras et les 274 milligrammes de cholestérol reportés dans le Fichier canadien sur les éléments nutritifs avant 1989.

Soixante-trois pour cent de la teneur en gras est composée d'acides gras insaturés, bénéfiques pour la santé du cœur. De plus en plus, on reconnaît que la consommation en fortes quantités de gras saturés et d'acides gras trans augmente les risques de maladies cardiovasculaires. Toutefois, un œuf ne contient que 1,5 gramme de gras saturés et pratiquement pas d'acides gras trans.

Pour l'an 2000, notre objectif est de faire inscrire les résultats de cette nouvelle analyse dans le Fichier canadien sur les éléments nutritifs maintenu par Santé Canada. Nous prévoyons que ces résultats y seront inclus lorsque le ministère procédera à la mise à jour de son Fichier puisque nous avons consulté les autorités du gouvernement de façon exhaustive sur la méthode utilisée pour compléter l'analyse.

Afin de préparer les professionnels de la santé aux nouvelles données sur les œufs et pour susciter une sensibilité accrue de la science qui amoindrit le rôle du cholestérol dans la santé cardiaque, l'OCCO a retenu les services d'une diététiste accréditée, également consultante en matière de communication sur la nutrition, pour promouvoir les œufs auprès des médias. Ses efforts ont donné lieu à plus de 50 entrevues radio-phoniques représentant plus de 700 minutes de temps d'antenne.

L'ÉTUDE DE HARVARD

De nouvelles preuves obtenues en 1999 ont appuyé l'étude scientifique précédente voulant que le cholestérol alimentaire dans les œufs et autres aliments ne pose aucun problème pour les gens en santé.

Les résultats d'une étude prospective effectuée par la Harvard School of Public Health ont été publiés au printemps de 1999 et indiquaient que la consommation d'un œuf par jour n'augmente pas le risque de maladies cardiovasculaires. Suite à l'analyse de la consommation alimentaire de près de 118 000 hommes et femmes et leur suivi sur une période de huit à 14 ans, les chercheurs ont conclu que le risque est le même peu importe si une personne consomme moins d'un œuf par semaine ou plus d'un œuf par jour. Les auteurs de l'étude de Harvard précisaient clairement que la consommation d'un œuf par jour n'augmente pas le risque de maladies coronariennes, sauf pour les personnes diabétiques.

INFORMATION NUTRITIONNELLE

Un œuf de calibre gros (50 grammes) renferme :

Calories	71	(300 kJ)
Protéines	6,2 g	
Gras :	4,6 g	
polyinsaturés	0,7 g	
monoinsaturés	2,2 g	
saturés	1,5 g	
cholestérol	190 mg	
Glucides	0,6 g	

Pourcentage de l'apport quotidien recommandé :

Vitamine A	8 %
Vitamine D	8 %
Vitamine E	9 %
Thiamine	3 %
Riboflavine	14 %
Niacine	7 %
Vitamine B6	2 %
Folacine	15 %
Vitamine B12	29 %
Acide pantothénique	15 %
Calcium	2 %
Phosphore	6 %
Magnésium	2 %
Fer	4 %
Zinc	5 %

NUTRITION : UNE ANNÉE EXCELLENTE!

(suite)

Les conclusions de l'étude sont donc conformes à celles des dix dernières années. Une étude publiée en 1994 a évalué l'effet de diverses doses de cholestérol alimentaire en administrant à de jeunes hommes des quantités de zéro, un, deux ou quatre œufs par jour sur une période de huit semaines. Leur taux de cholestérol sanguin a varié très peu malgré l'augmentation du nombre d'œufs. Une autre étude a montré que l'ajout au régime de deux œufs par jour ne modifiait aucunement le ratio entre le cholestérol sanguin total et le cholestérol lipoprotéique à haute densité qui est transporté au foie à des fins d'élimination. Dans d'autres études récentes, d'importants groupes d'hommes et de femmes ont fait l'objet d'un suivi pendant plusieurs années et un lien entre la consommation de cholestérol et la santé cardiovasculaire n'a pu être établi lorsque l'impact fut isolé de celui des gras saturés, des acides gras trans, du gras total et du manque de fibres dans le régime alimentaire.

Il est effectivement malheureux que de fausses inquiétudes au sujet du cholestérol alimentaire aient fait en sorte que plusieurs individus en Amérique du Nord limitent leur consommation d'œufs. Il est impossible de mesurer les effets négatifs sur la santé résultant de la crainte de certains d'inclure un aliment aussi important dans leur régime. Les œufs figurent parmi les aliments les plus nutritifs disponibles et malgré tout, ils sont consommés à raison d'environ 3,5 par semaine.

Les œufs ont une « densité nutritive » élevée puisqu'ils fournissent des niveaux importants d'éléments nutritifs versus leur teneur en calories. Un œuf de calibre gros est une excellente source de folacine, de vitamine B12 et d'acide panto-thénique, une bonne source de riboflavine, ainsi que des vitamines A, D et E, de niacine, de phosphore et de zinc.

De plus, les protéines retrouvées dans l'œuf sont de la plus haute qualité qui soit et contiennent les neuf acides aminés essentiels à notre santé. Les protéines alimentaires sont évaluées en termes de valeur biologique, c'est-à-dire le taux d'efficacité pour la croissance et la régénération musculaire, de la peau et d'autres tissus corporels, ainsi que pour la production d'anticorps, d'hormones et d'enzymes nécessaires à la santé. La valeur biologique des protéines retrouvées dans l'œuf se classe la plus élevée de tous les aliments. Les scientifiques utilisent l'œuf comme norme pour évaluer la qualité protéique des autres aliments.

REPORTAGES POSITIFS

L'Office considère qu'en 1999, les reportages des médias sur les œufs étaient généralement positifs. L'étude de Harvard, citée antérieurement, a fait l'objet d'une couverture importante. Même la revue *Time*, dans son numéro canadien de juillet, faisait la promotion des mérites de l'œuf, admettant qu'il y a 15 ans, son reportage sur les œufs et le cholestérol était loin d'être complet.

L'article paru dans le *Time* de 1999 était très important. En effet, il soulignait un point tournant dans la croyance populaire relativement à l'inclusion des œufs dans le régime alimentaire. La photo de la page couverture montrait deux œufs comme des yeux sur une assiette avec un morceau de melon tourné vers le haut représentant une bouche qui sourit. Il s'agissait d'une version numérique modifiée de la photo d'il y a 15 ans lorsque la bouche était représentée par une tranche de bacon tournée vers le bas.

L'OCCO fut déçu que la revue *Time* n'ait pas présenté cette photo aux États-Unis comme elle l'a fait au Canada, limitant ainsi l'impact de l'article sur l'industrie des œufs en Amérique du Nord et, en fait, à l'échelle du monde.

IL EST EFFECTIVEMENT MALHEUREUX
QUE DE FAUSSES INQUIÉTUDES AU
SUJET DU CHOLESTÉROL ALIMENTAIRE
AIENT FAIT EN SORTE QUE PLUSIEURS
INDIVIDUS EN AMÉRIQUE DU
NORD LIMITENT LEUR
CONSOMMATION D'ŒUFS.

INSTITUT NATIONAL DE LA NUTRITION

En l'an 2000, l'Institut national de la nutrition publiera une étude sur le cholestérol et les œufs. L'Institut est un organisme très crédible et son objectivité suscite la confiance des médias. L'étude sera un outil utile qui montrera, encore une fois, le rôle nutritif des œufs dans un régime alimentaire équilibré.

RELATIONS GOUVERNEMENTALES

L'OCCO tient régulièrement des consultations actives avec Santé Canada sur une variété de sujets touchant la nutrition et les œufs. En 1999, nous avons présenté des mémoires concernant l'étude ministérielle sur les allégations génériques de santé retrouvées sur les emballages d'aliments et son étude de la politique régissant les étiquettes de nutrition. Ce faisant, nous avons consulté nos partenaires des offices provinciaux/territorial de commercialisation et avons reflété leurs commentaires dans nos mémoires.

En ce qui touche les étiquettes de nutrition, l'OCCO a activement appuyé le retrait du cholestérol de la liste principale des éléments nutritifs et son remplacement par les acides gras trans. Les directives nationales du ministère régissant ses messages éducatifs ont toujours

NUTRITION : UNE ANNÉE EXCELLENTE!

(suite)

porté sur les gras saturés plutôt que sur le cholestérol. Le retrait du cholestérol de la liste principale d'éléments nutritifs sur l'étiquette est conforme à cette philosophie, ainsi qu'aux conclusions scientifiques.

L'Office est d'avis que les avantages de l'étiquetage obligatoire de nutrition ont été largement exagérés. Aux États-Unis, l'étiquetage obligatoire n'a pas résulté en une meilleure éducation de la population, ni en une meilleure santé comparativement au Canada. Il suffit de consulter les données sur l'incidence et la prédominance d'obésité et de diabète aux États-Unis pour constater que la disponibilité de renseignements sur les produits ne réduit pas directement les maladies associées aux aliments.

Pour répondre adéquatement aux problèmes d'éducation publique en matière de nutrition, le Canada doit pouvoir identifier les tendances à l'alimentation et à la consommation d'aliments. Une fois ces tendances identifiées, l'étiquetage de nutrition pourra répondre à des besoins clairement identifiés. Également, Santé Canada doit s'engager à mettre à jour et à améliorer son Fichier canadien sur les éléments nutritifs avant que l'étiquetage obligatoire ne soit sérieusement considéré. L'étiquetage des produits requiert une forte base de données nationale à même laquelle il sera possible de puiser des renseignements sur la nutrition.

Sur ce même sujet, nous avons également dit à Santé Canada :

- que le titre, l'ordre des éléments nutritifs, leurs noms, la méthode de déclaration des quantités et les portions recommandées doivent être normalisés pour toutes les catégories d'aliments;
- que la représentation graphique doit être normalisée à des fins de référence facile pour les consommateurs;
- que la taille des portions et le nombre de portions par emballage sont des données importantes pour le consommateur puisqu'elles servent de référence réaliste pour établir la teneur nutritive du contenu.

Santé Canada s'est aussi penché sur l'adoption, au pays, des allégations génériques de santé retrouvées sur les emballages d'aliments aux États-Unis. L'OCCO s'inquiète d'une telle mesure au Canada étant donné que les erreurs dans les allégations peuvent avoir des conséquences à long terme sur le choix des aliments. Les allégations concernant le cholestérol et les maladies cardiaques coronariennes ne sont pas fondées sur des preuves scientifiques et sont conflictuelles avec les directives proposées d'étiquetage en matière de nutrition.

Nous sommes d'avis qu'il faut encourager les Canadiens et Canadiennes à adopter l'approche d'un « régime alimentaire global » qui appuie une bonne santé, plutôt qu'une approche qui les encourage à choisir des aliments pour éviter des maladies spécifiques vraiment attribuables à de multiples facteurs. Les allégations de santé utilisées aux États-Unis simplifient à outrance le rapport entre le

régime alimentaire et la maladie et suscitent des attentes irréalistes de la part des consommateurs.

Nous avons ajouté à Santé Canada :

- que les allégations doivent être conformes aux renseignements retrouvés sur les étiquettes de nutrition;
- que les allégations doivent porter sur un mode de vie sain;
- que les déclarations doivent être éprouvées avant d'être appliquées afin d'assurer qu'elles sont interprétées correctement par les consommateurs;
- que les références au cholestérol devraient être supprimées et remplacées par les « acides gras trans ».

CAMPAGNES MIXTES

En 1999, l'OCCO a encore uni ses efforts à ceux des Diététistes du Canada et d'autres organismes dans la promotion du mois de la nutrition qui tombe en mars. La campagne intitulée « Manger mieux, c'est meilleur pour savourer les années! » présentait des conseils sur la nutrition et des idées de recettes pour les personnes d'âge d'or autonomes. Huit fiches d'information ont été produites et une recette à base d'œufs fut incluse dans une trousse destinée aux médias. Chaque année, 50 millions de lecteurs sont exposés à la campagne du mois de la nutrition.

En l'an 2000, nous participerons encore à la campagne du mois de la nutrition intitulée « Bon mets vite fait! ». La campagne cadre parfaitement avec notre désir de promouvoir les œufs comme étant nutritifs, versatiles et faciles à préparer.

DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES

Nous avons complété et distribué les volumes 7 et 8 de *Prescription Nutrition*, un bulletin à l'intention des professionnels de la santé. Ce bulletin contient les plus récentes recommandations et tendances en matière de nutrition et positionne l'œuf comme faisant partie intégrante d'un régime alimentaire sain. Une nouvelle facette permet aux professionnels de la santé de consulter des sources crédibles d'information sur l'Internet.

Faut-il couper dans le gras?, un ouvrage de 16 pages, a été mis au point en 1999 et adressé directement aux diététistes. Il a aussi été présenté aux professionnels de la santé via le catalogue Info-ligne Médecins. Ce catalogue faisait aussi la promotion d'autres ressources de l'OCCO en 1999 : *Le cholestérol et vous*, *Réduire son taux de cholestérol*, notre affiche *Passer à l'action* qui fait la promotion de la consommation d'aliments et de modes de vie sains, ainsi que le bulletin *Prescription Nutrition*.

SECTION 5 { SPÉCIALEMENT POUR VOUS

SPÉCIALEMENT POUR VOUS

Nous savons que les œufs sont bons. Le travail de notre service de marketing est de s'assurer que tous les autres le savent aussi. Tous nos programmes de marketing sont conçus de sorte à assurer l'uniformité des messages d'un coin à l'autre du pays. L'OCCO et les 11 offices de commercialisation travaillent en étroite collaboration pour élaborer des plans intégrés dont chacun servira de base à nos publicités et promotions des prochains 12 à 18 mois. Les programmes aux paliers national et provincial/territorial sont mis au point en tenant compte du positionnement général : « Les œufs sont un aliment de choix parce qu'ils sont sains, nutritifs, peuvent être consommés de diverses façons à tout moment de la journée et ils constituent une excellente valeur d'achat. »

Nous voulons nous assurer que l'ensemble de nos programmes de marketing transmettent un message fidèle à notre énoncé de positionnement.

Il ne fait aucun doute que nos publicités télévisées constituent l'infrastructure de tous nos efforts promotionnels. Dans le cas de notre produit, la publicité télévisée a été reconnue la plus efficace et la plus rentable par rapport aux coûts étant donné qu'elle :

- offre des possibilités inégalées en matière de créativité grâce à l'image, à la couleur, au mouvement et au son;
- permet de rejoindre un auditoire de masse de façon économique;
- couvre les centres urbains et les marchés ruraux;
- permet de faire preuve de souplesse dans le choix des marchés et la constance hebdomadaire.

Nos autres programmes de marketing, tels les promotions au détail, les imprimés, la publication de recettes et les communiqués sur la nutrition, prolongent le ton et les messages que l'on retrouve dans nos publicités télévisées.

PUBLICITÉ À LA TÉLÉVISION

En 1999, l'OCCO a poursuivi sa campagne des Profils de producteurs. Cette publicité a passé en ondes à l'échelle nationale du début de janvier à la mi-mai et encore une fois de septembre à la fin de décembre. Cette campagne, amorcée en 1996, s'est révélée la meilleure campagne télévisée de l'Office à date. En collaboration avec son agence de publicité, l'OCCO a reçu une médaille d'or dans la catégorie des produits emballés lors de la remise des CASSIES (Canadian Advertising Success Stories/Publicités à succès au Canada). Il nous a fait un grand plaisir qu'un réseau de comédie ait choisi de moquer nos messages indiquant que le public se souviendrait des messages « originaux » tout en appréciant l'humour des

comédiens. L'Office n'a jamais reçu autant de reconnaissance pour ses efforts de marketing.

La campagne des Profils de producteurs présentait de vrais producteurs parlant de leur produit et de leur mode de vie, tout en faisant valoir les attributs naturels des œufs. Deux nouveaux profils ont été créés pour 1999.

Depuis le début de la campagne, la consommation per capita a grimpé de 9,6 œufs. La première hausse, également la plus importante, s'est produite en 1996 avec des gains évidents sur les marchés à la fois de transformation et de table. Il est difficile d'affirmer avec certitude combien les publicités sont responsables de l'augmentation, mais il semble qu'elles le soient du moins en partie. La consommation per capita d'œufs de table s'est stabilisée au cours des deux années suivantes,

augmentant seulement en proportion aux hausses démographiques et revirant ainsi la tendance à la baisse de la consommation notée dans les années 1970, 1980 et même 1990.

Une étude de suivi des messages publicitaires, complétée en avril, a confirmé que les messages avaient un impact certain puisque la sensibilité aux publicités était stable. Toutefois, il était également devenu évident que des modifications étaient requises pour l'an 2000 afin de maintenir cette sensibilisation. Le rappel des messages était le plus élevé dans le groupe des 45 à 49 ans, et dans les foyers sans enfants. La recherche a aussi révélé que les foyers avec enfants consommaient

POUR CONTINUER À CONNAÎTRE LE SUCCÈS,

L'OCCO DOIT S'ASSURER QUE SES

PROGRAMMES DE PUBLICITÉ SOIENT

MODIFIÉS À MESURE QU'ÉVOLUE SON

MARCHÉ-CIBLE. LES PLUS JEUNES

BABY-BOOMERS ONT ENVIRON 35 ANS

ALORS QUE LES PLUS ÂGÉS SONT

MAINTENANT DANS LA CINQUANTAINE.

SPÉCIALEMENT POUR VOUS

(suite)

moins d'œufs que la moyenne nationale per capita. Ces nouvelles étaient inquiétantes puisque ce groupe représente environ 70 pour cent de toute la population.

Nous avons aussi déterminé que d'un point de vue stratégique, les messages-clés tels « Les œufs sont versatiles » et « Les œufs ne sont pas simplement pour déjeuner » n'étaient pas couverts dans la campagne en cours. Compte tenu de l'importance de ces avantages pour les consommateurs, la transmission de ces messages devenait une partie intégrante critique de nos efforts de créativité pour l'an 2000.

Par conséquent, au cours de 1999, nous avons travaillé avec la nouvelle équipe du cabinet Crichton Kim-Kirkland Company à concevoir cinq commerciaux en anglais et cinq en français dans une combinaison de messages de 30 et de 15 secondes. Les offices provinciaux et territorial ont aussi prêté leur concours dans l'établissement des stratégies et des concepts de marketing. Notre Comité de publicité, formé de représentants de l'Office et des offices de commercialisation, a joué un rôle-clé dans l'élaboration d'une stratégie pour la campagne, misant sur la versatilité des œufs, leurs bienfaits nutritifs et le fait qu'ils peuvent être préparés et consommés à tout moment de la journée. Dans cette série de publicités, nous concentrons sur chaque attribut directement, mais toujours en maintenant un certain sens d'honnêteté et d'humour qui rappelle un peu la campagne des Profils.

AU DÉTAIL

En 1999, l'OCCO a participé à trois promotions au détail, encourageant les ventes d'œufs dans près de 2 000 établissements. Chaque promotion comportait un concours et des livrets de recettes comprenant des conseils pratiques, des temps de préparation et des analyses nutritives. Dans le cadre de chaque campagne, des encarts ont atteint environ 5,6 millions de foyers.

Notre promotion du printemps *Cocodélices et Cocobrico!* présentait des idées traditionnelles pour décorer les œufs et des recettes de brunch pour le temps de Pâques. Une fiche artisanale contenait des directives détaillées pour créer de magnifiques œufs peints et décorés de petits morceaux de pâtes et de riz. Dans cette promotion, nos partenaires ont contribué 40 barbecues en prix.

La campagne d'automne, *À votre santé!*, mettait en vedette des recettes rapides et nutritives pour toutes les occasions. Le livret, et les

encarts dans les journaux préparés pour la promotion, contenaient une offre postale pour un ensemble d'œufriers moyennant une preuve d'achat de deux douzaines d'œufs.

Notre promotion *Soyez prêt à Célébrer!* couvrait le temps des Fêtes. L'offre postale offrait une chance de gagner une nouvelle fourgonnette 2000 ou l'un de dix ensembles d'accessoires de cuisine Philips. Nous avons reçu 47 529 inscriptions au concours, le plus réussi dans toute l'histoire de l'OCCO. Le livret présentait des recettes faciles à préparer d'avance permettant aux hôtes le temps de relaxer et de célébrer.

L'OCCO a coordonné l'édition nationale de 1999 de *Cuisine en fête*, une promotion automnale qui revient de l'office de commercialisation de l'Ontario. Distribués dans la section des ingrédients de boulangerie de près de 1 000 établissements, les 600 000 livrets de recettes *Cuisine en fête* mettaient les œufs en vedette dans les diverses préparations du temps des Fêtes. La promotion visait à susciter l'achat et l'utilisation des produits alimentaires des divers partenaires promotionnels. L'offre postale, relevant de l'OCCO, visait un livret de recettes. Le livret de recettes *Cuisine en fête* a aussi été distribué via quatre revues nationales pour atteindre environ 4,8 millions d'adultes.

ENCORE PLUS DE RECETTES

En plus de créer et de distribuer des idées-recettes dans le cadre de promotions spécifiques, l'OCCO crée, compile et distribue des recettes dans des publications qui pourront servir pendant plusieurs

années, voire même des décennies. En 1999, nous avons produit un livre de recettes de 32 pages intitulé *Les œufs c'est tout naturel!* et un autre de 200 pages intitulé *J'craque pour toi mon coco!*

Les œufs c'est tout naturel! présentait des recettes d'œufs de base, y compris des variantes, des idées-repas et des desserts. Il a été produit en réponse aux besoins de ressources lors de foires commerciales, de présentations scolaires et en réponse à la demande des consommateurs. Tout comme les fiches de recettes distribuées au détail, on y retrouve également des conseils sur la cuisson, des renseignements sur la nutrition et la manipulation sécuritaire des aliments.

J'craque pour toi mon coco! a été publié conjointement avec la Brimar/Tormont Publications et sera vendu au détail à l'échelle



EN 1999, L'OCCO A
PARTICIPÉ À TROIS PROMOTIONS
AU DÉTAIL, ENCOURAGEANT
LES VENTES D'ŒUFS DANS PRÈS DE
2 000 SUPERMARCHÉS.

SPÉCIALEMENT POUR VOUS

(suite)

nationale en l'an 2000. L'OCCO et les offices provinciaux et territorial de commercialisation ont fourni les 150 recettes qui mettent les œufs bien en évidence ainsi que les conseils sur la cuisson, des renseignements sur la nutrition et des directives sur la manipulation sécuritaire des aliments. De belles photographies en couleur invitent le consommateur à cuisiner avec les œufs.

DES ŒUFS SUR LA ROUTE

L'OCCO a joint ses efforts à ceux de la chaîne Holiday Inn pour mettre au point un programme de déjeuners avec les œufs en vedette, pour être offerts dans leurs hôtels. Le programme faisait la promotion d'œufs frais en coquille dans les déjeuners du Holiday Inn alors que les menus parlaient des attributs positifs des œufs.

COMMUNICATION AVEC LES CLASSIFICATEURS

En 1999, nous avons procédé à quatre envois postaux pour tenir les classificateurs au courant de nos activités de marketing. Comme ils sont appelés à traiter directement avec les détaillants, il est essentiel qu'ils savent ce qui se passe au sein de l'industrie dans le but d'accroître les ventes au détail.

UN REGARD SUR L'AVENIR

Même si nos efforts de marketing ont connu un retentissant succès en 1999, de nombreux défis nous attendent encore en l'an 2000. Nos partenaires provinciaux et territorial nous ont fait part du besoin de planifier nos programmes à l'avance. Les spécialistes du marketing de nos offices de commercialisation ont demandé une période d'avis d'une année afin de pouvoir établir la meilleure façon de prolonger les thèmes et les messages nationaux sur leur territoire. À cette fin, il sera nécessaire d'élaborer des plans de marketing à plus long terme.

Aussi, une budgétisation anticipée faciliterait la planification des programmes de marketing. Plusieurs de nos partenaires promotionnels établissent leurs budgets vers le milieu de l'année alors que celui de l'OCCO est habituellement approuvé à l'automne pour coïncider avec le renouvellement des ordonnances sur les redevances et les contingents par la Régie gouvernementale de l'Office. Une planification anticipée nous permettrait d'avoir accès à un nombre plus élevé de partenaires promotionnels potentiels, d'améliorer nos choix de temps d'antenne et de réaliser des gains considérables.

Pour continuer à connaître le succès, l'OCCO doit s'assurer que ses programmes de publicité soient modifiés à mesure qu'évolue son marché-cible. Les plus jeunes baby-boomers ont environ 35 ans alors que les plus âgés sont maintenant dans la cinquantaine. Ils sont très conscients du processus de vieillissement et, en fait, de la mortalité étant appelés à s'occuper de parents âgés. Néanmoins, comme ils ont une perspective positive de la vie, nous avons maintenant l'occasion de faire valoir davantage les questions de santé et de nutrition. D'autre part, nous devons aussi viser les jeunes familles dont les enfants détermineront l'avenir à long terme des ventes d'œufs au Canada.

SECTION 6 { QUAND LA SALUBRITÉ EST-ELLE SUFFISANTE?

QUAND LA SALUBRITÉ EST-ELLE SUFFISANTE ?

L'œuf est l'un des aliments naturels les plus sécuritaires, sinon le plus au monde. Par sa nature, l'œuf compte trois lignes d'attaque contre les infections alimentaires. Sa coquille dure de calcium constitue l'emballage le plus parfait de dame nature. Une membrane colle aux parois intérieures de la coquille, offrant une deuxième protection contre les bactéries alors qu'une autre membrane entoure le blanc de l'œuf, ou l'albumen. Bien qu'il soit difficile d'imaginer qu'une bactérie puisse pénétrer une telle armure, si elle y parvient elle se heurtera aux propriétés antimicrobiennes de l'albumen.

De nos jours, le consommateur demande de plus en plus d'assurances à l'effet que les aliments qu'il ou elle consomme sont non seulement salubres, mais également sans risques. Bien qu'il soit impossible de garantir des aliments à l'épreuve de risques, l'Office canadien de commercialisation des œufs et ses partenaires provinciaux et territorial ont pris d'excellentes mesures pour réduire les risques de contamination alimentaire microbienne.

Notre programme Propreté d'abord, Propreté toujours, qui a vu le jour en 1990, vient en tête de liste à l'échelle mondiale pour ses propriétés biosécuritaires au niveau de la production alimentaire primaire. Les grandes lignes du programme original contenaient bon nombre des conditions préalables à sa conversion en un programme fondé sur l'HACCP, un ensemble de principes approuvés par le Comité de salubrité alimentaire de l'Organisation mondiale pour la santé, le Codex alimentarius. Dans le cadre de l'HACCP, les risques potentiels sont analysés et des points critiques de maîtrise sont identifiés pour réduire, voire même éliminer les risques en question.

L'OCCO s'est empressé d'élaborer un programme de salubrité alimentaire à la ferme fondé sur l'HACCP, reconnaissant le désir des transformateurs et des consommateurs d'acheter des aliments produits conformément à des normes reconnues à l'échelle internationale.

Notre programme révisé Propreté d'abord, Propreté toujours fondé sur l'HACCP fut introduit en 1998. Vers l'automne de 1999, nos huit inspecteurs régionaux avaient visité et présenté le programme à tous les producteurs d'œufs réglementés, évaluant leurs fermes en fonction de 31 points couvrant la réfrigération, l'hygiène du personnel, le contrôle des mouches et autres parasites, le tri et

l'emballage, l'état des bâtiments à la fois à l'intérieur et à l'extérieur, les conditions sanitaires, l'état de l'équipement, l'aire de réception ainsi que l'entreposage de la moulée.

L'introduction du programme fondé sur l'HACCP a fait appel à une formation spéciale de nos inspecteurs. En 1998, ils ont concentré leurs efforts sur la normalisation de leurs évaluations à l'échelle nationale. En mai de la même année, ils se sont rendus au Centre de technologie alimentaire de Guelph pour y recevoir une formation sur la façon de présenter et d'appliquer un programme d'HACCP à la ferme. Les inspecteurs provinciaux participaient aussi à cette formation. Plus tard, en 1999, nos inspecteurs se rendaient à l'Institut de technologie de la Colombie-Britannique pour parfaire leurs connaissances sur la façon de vérifier l'application

de programmes fondés sur l'HACCP à la ferme, tel le programme Propreté d'abord, Propreté toujours.

Nous avons utilisé notre programme de salubrité alimentaire comme outil éducatif. Lorsque nos inspecteurs identifient des lacunes à la ferme, les producteurs sont anxieux d'améliorer leur situation et demandent souvent que leurs installations soient réévaluées.

DÉPISTAGE DE LA SALMONELLE

Les offices de commercialisation des œufs mènent aussi des tests de dépistage de Salmonella enteritidis (SE) dans l'environnement des poulaillers. En supposant des résultats positifs, les œufs sont alors expédiés directement à un surtransformateur à des fins de pasteurisation même s'il

est peu probable qu'ils soient infectés.

Toutefois, la SE soulève certaines préoccupations puisqu'elle peut être transmise par la poule durant la formation de l'œuf. Cela est extrêmement rare au Canada où l'on estime le risque à 1 sur un million dans le cas des œufs de catégorie A-Gros. Lorsque la SE est présente dans l'œuf, c'est l'albumen qui est presque toujours touché et ses propriétés antimicrobiennes naturelles empêchent sa multiplication. Le refroidissement des œufs après la ponte et leur réfrigération au détail et dans les foyers des consommateurs sont d'autres facteurs importants qui aident à limiter le microbe pathogène.

NOTRE PROGRAMME PROPRETÉ D'ABORD,
PROPRETÉ TOUJOURS, QUI A VU LE JOUR
EN 1990, VIENT EN TÊTE DE LISTE À
L'ÉCHELLE MONDIALE POUR SES
PROPRIÉTÉS BIOSÉCURITAIRES AU
NIVEAU DE LA PRODUCTION
ALIMENTAIRE PRIMAIRE.

QUAND LA SALUBRITÉ EST-ELLE SUFFISANTE?

(suite)

Bien que la cuisson détruit la bactérie de SE, l'OCCO reconnaît le désir du consommateur de manger des œufs mollets et, à l'occasion, utiliser des œufs crus dans les vinaigrettes, sauces et breuvages. C'est pourquoi nous avons, en collaboration avec les offices provinciaux et territoriaux, rallié les producteurs à lutter contre la SE et tous les autres microbes pathogènes pouvant causer la maladie chez les humains ou les animaux.

Pour effectuer un test, des échantillons comme de la poussière ou des plumes sont puisés et ensuite traités en laboratoire pour susciter la croissance de salmonelles, si présentes. Si le laboratoire détecte la moindre présence de SE, les œufs du poulailler en question sont achetés par l'OCCO et revendus aux usines de décoquillage à des fins de pasteurisation. Les poulaillers visés sont ensuite nettoyés, désinfectés à fond et éprouvés de nouveau avant l'arrivée d'un troupeau de remplacement.

L'Office compense les producteurs qui doivent libérer leurs poulaillers comme résultat de la présence de SE. Cette pratique assure que les producteurs, qui agissent dans les meilleurs intérêts des consommateurs et de leur industrie, ne soient pas pénalisés financièrement. Le niveau de compensation est fonction de la note obtenue lors de l'évaluation effectuée dans le cadre du programme Propreté d'abord, Propreté toujours : plus la note est élevée, plus la compensation l'est également. Ces mesures encouragent aussi la conformité au programme Propreté d'abord, Propreté toujours.

Depuis l'entrée en vigueur de la politique de compensation en raison de SE en 1997, nous avons constaté une baisse dans le nombre de réclamations, ce qui suggère une réduction graduelle de la SE au Canada.

À BAS LES BACTÉRIES!

L'OCCO est l'un des membres fondateurs du Partenariat canadien pour la salubrité alimentaire. Avec sa campagne « À bas les BACTéries! », cette coalition à but non lucratif de l'industrie, des consommateurs, du gouvernement et des services de santé et de l'environnement, consacre ses efforts à réduire l'incidence d'intoxications alimentaires au Canada. « BAC », une abbréviation pour

bactérie, est une grosse mascotte verte qui fait le tour du pays pour promouvoir la salubrité alimentaire. En 1999, la coalition a aussi parrainé des kiosques lors de diverses activités. En tout, la coalition était présente, par le biais de sa mascotte ou de kiosques, à plus de 20 activités à l'échelle du pays.

L'année a aussi été consacrée à développer une trousse d'éducation pour les jeunes de 6 à 9 ans. La trousse comprend un guide du présentateur, un jeu sur la salubrité des aliments, des macarons, des chansons, une pièce satirique et les matériaux nécessaires à la confection d'une marionnette BAC.

L'un des principaux avantages de la coalition est le partage, entre les membres, de matériel éducatif sur la salubrité alimentaire. Cela évite le dédoublement dispendieux des efforts entre le gouvernement et les groupes de l'industrie.

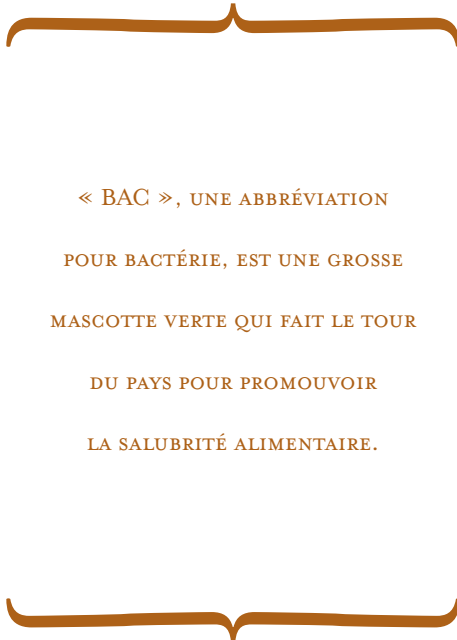
L'OCCO est engagé à assurer que les consommateurs comprennent bien l'importance de bien manipuler les œufs. Des conseils sur la manipulation des œufs se trouvent sur notre site Web à l'adresse www.canadaegg.ca, dans nos livres de recettes, sur des fiches d'information distribuées aux consommateurs qui se renseignent sur la salubrité des aliments, ainsi que dans des communiqués et des articles spécifiques régulièrement émis aux médias.

CONSULTATIONS AVEC LE GOUVERNEMENT

L'OCCO consulte régulièrement l'Agence canadienne d'inspection des aliments et Santé Canada sur la salubrité alimentaire. En 1999, nous avons participé à deux ateliers de travail de Santé

Canada : l'un s'est penché sur les façons de manipuler les aliments crus d'origine animale alors que l'autre étudiait les meilleures façons de déterminer la durée et la température de cuisson des aliments crus.

L'Office a réitéré avec véhémence au gouvernement que les œufs produits au Canada sont extrêmement sécuritaires et libres des microbes souvent retrouvés dans d'autres aliments de source animale. Par conséquent, les œufs ne sont pas, et ne devraient pas être tenus de subir les mêmes traitements que les autres aliments.



« BAC », UNE ABBRÉVIATION
POUR BACTÉRIE, EST UNE GROSSE
MASCOTTE VERTE QUI FAIT LE TOUR
DU PAYS POUR PROMOUVOIR
LA SALUBRITÉ ALIMENTAIRE.

QUAND LA SALUBRITÉ EST-ELLE SUFFISANTE?

(suite)

L'EXIGENCE D'UNE CERTITUDE SCIENTIFIQUE

De plus en plus, les médias soulèvent des préoccupations concernant l'incertitude scientifique qui entoure la salubrité alimentaire. Les consommateurs sont inondés de nouvelles à ce sujet. Les groupes d'activistes appuient les aliments biologiques, s'opposent aux organismes génétiquement modifiés et blâment le secteur agricole pour la création de bactéries qui résistent aux antibiotiques. Peu importe les efforts déployés pour accroître l'efficacité, améliorer la salubrité ou améliorer le bien-être des animaux, l'industrie agricole, y compris le secteur de la production d'œufs, subit plus que jamais la réprimande publique.

L'introduction en Chambre du projet de loi C-80 (Loi sur la salubrité et l'inspection des aliments au Canada) a servi les fins de nombreux groupes d'activistes qui réclamaient la sécurité constante de tous les aliments. Il est impossible de garantir une telle certitude puisqu'il est impossible pour un secteur d'assurer la production d'aliments libres de tout risque. L'OCCO fut déçu de voir que le projet fut retardé jusqu'à la fin d'une autre ronde de consultations en réponse aux nombreuses questions et allégations souvent erronées au sujet de l'approvisionnement alimentaire canadien et l'aptitude du gouvernement de le régir au nom des consommateurs.

Nous convenons que les consommateurs ont le droit à des aliments sécuritaires. C'est pourquoi nous avons uni nos efforts à ceux du Conseil canadien des distributeurs de produits alimentaires et d'autres groupes de l'industrie pour que des mesures contre la manipulation malicieuse des aliments et toute menace de le faire soient incluses dans ledit projet de loi.

Il semble que la loi proposée sera introduite de nouveau en l'an 2000. Nous encourageons le gouvernement à le faire sans tarder et à appliquer des mesures sévères contre ces actes.

Nous encourageons également le gouvernement à donner suite à ses efforts visant l'élaboration d'une politique sur le recours à la science dans le cadre de son processus décisionnel. L'OCCO a répondu via Industrie Canada au document de discussion du

Conseil d'experts en science et en technologie intitulé « Avis scientifique pour l'efficacité gouvernementale ». Nous sommes fermement d'accord avec la suggestion voulant que les consultants doivent faire la distinction entre des faits scientifiques clairs et leurs opinions personnelles ainsi que reconnaître les limites des conseils scientifiques. L'OCCO a aussi précisé que la consultation entre collègues est essentielle pour assurer l'impartialité du processus des découvertes scientifiques.

NOUS CONVENONS QUE LES
CONSOMMATEURS ONT LE DROIT
À DES ALIMENTS SÉCURITAIRES.

SECTION 7 { LE TOURNANT DU SIÈCLE

LE TOURNANT DU SIÈCLE

L'arrivée de l'an 2000 a soulevé le besoin de mettre à jour certains services informatiques de l'Office. Notre système de suivi des troupeaux provinciaux, vieux de 16 ans, n'était pas en mesure de reconnaître les dates au-delà de 1999. Également, il fallait amorcer la mise à jour de notre technologie afin de réduire la quantité d'entrées de données et accroître la vitesse de leur traitement. La refonte des systèmes informatiques en 1999 et toutes questions de conformité à l'an 2000 ont relevé de la direction du Comité de vérification du Conseil d'administration.

SIGRO

Durant l'année, nous avons figolé davantage le système de gestion des ressources sur les œufs en appliquant une nouvelle technologie dotée de 130 fonctions pour répondre aux besoins à la fois de l'OCCO et des offices provinciaux et territorial. Ce système informatique commercial personnalisé répond aux besoins reliés au suivi des troupeaux, l'administration des redevances et des contingents, le maintien de listes postales et l'application de notre programme Propreté d'abord, Propreté toujours. L'objectif est de fournir aux 11 offices provinciaux et territorial un logiciel SIGRO qui répond à leurs besoins spécifiques alors qu'un réseau virtuel privé permet le transfert de rapports et d'autres fichiers à nos bureaux.

L'élaboration du projet qui comptait plusieurs étapes a commencé en 1998 avec des entrevues tenues dans les offices provinciaux dans le but de déterminer leurs besoins. Forts des renseignements obtenus, nous étions en mesure de concevoir un système personnalisé qui répondrait aux besoins uniques de chaque office, ainsi qu'aux besoins mutuels à la fois des offices et du bureau national. À ce jour, l'Office et huit offices provinciaux utilisent le SIGRO. D'autres fonctions s'ajouteront au logiciel en l'an 2000.

D'autre part, les offices de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et des Territoires du Nord-Ouest n'ont pas encore adopté le SIGRO. Les besoins spécifiques de la Colombie-Britannique doivent encore être incorporés au système. Par ailleurs, l'office de l'Ontario utilise un nouveau système informatique mais a tout de même manifesté un certain intérêt à l'endroit du SIGRO. Enfin, les Territoires du Nord-

Ouest, qui se sont joints au plan national de commercialisation des œufs en 1999 seulement, s'affairent à élaborer des procédures administratives et opérationnelles.

Le système informatique a été mis au point à l'aide d'outils normalisés et bien connus dans le milieu de la conception de logiciels. Son architecture modulaire est fonction de normes générales si bien que les ressources actuelles et futures pourront servir à sa mise à jour et à l'élaboration d'autres fonctions s'il y a lieu. À mesure que le projet passera de l'étape d'élaboration à celle de maintien et de soutien, la responsabilité sera transférée progressivement des consultants retenus par l'OCCO aux employés de celui-ci ainsi que des offices provinciaux et territorial.

Le SIGRO est présenté aux clients et à l'Office en plusieurs volets. Cela facilite la transition et assure que l'équipe de conception de l'Office est en mesure de respecter un calendrier réaliste de mise en application dudit logiciel. Les fonctions sont présentées en version « beta » ou, en termes plus simples, en une version qui se rapproche étroitement de la version finale. Cette pratique permet aux offices d'éprouver, d'évaluer et de commenter le logiciel après quoi les responsables peuvent procéder à sa mise à jour.

Au printemps, l'un de nos consultants s'est rendu aux bureaux des offices provinciaux pour y installer la première version du logiciel et former le personnel responsable. En mai, nous savions que la plupart des gens étaient capables d'inscrire des données représentatives sur les producteurs, les troupeaux et les contingents.

Un point critique a été atteint en été lorsque les fonctions du SIGRO pour le suivi des troupeaux devaient être entièrement complétées et installées avant l'automne. À ce moment, les données sur le suivi des troupeaux porteraient sur des placements de l'an 2000 et notre ancien système ne réagissait pas adéquatement. Grâce à la collaboration des offices provinciaux, les tests et les évaluations ont progressé si bien qu'une version initiale du SIGRO a pu être mise en application.

DURANT L'ANNÉE, NOUS AVONS FIGNOLÉ
DAVANTAGE LE SYSTÈME DE GESTION DES
RESSOURCES SUR LES ŒUFS EN APPLIQUANT
UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE DOTÉE DE
130 FONCTIONS POUR RÉPONDRE AUX
BESOINS À LA FOIS DE L'OCCO ET DES
OFFICES PROVINCIAUX ET TERRITORIAL.

LE TOURNANT DU SIÈCLE

(suite)

ENCORE DE NOUVEAUX LOGICIELS

D'autres modifications importantes ont été apportées dans les services des finances et des opérations du marché. Le logiciel comptable du service des finances a été mis à jour en deux étapes. Des modules de traitement des transactions imputables au compte d'administration ont été introduits au début de l'année alors que des modules commerciaux pour les transactions du produit industriel, comme le traitement des achats et des ventes, l'enregistrement des inventaires et les prix, étaient introduits plus tard en 1999. Avant l'application définitive des nouveaux systèmes, l'ancien et le nouveau ont été exploités en parallèle pour identifier les problèmes et assurer que les opérations de la clientèle de l'OCCO ne soient pas affectées.

SENSIBILISATION AU BOGUE DE L'AN 2000

L'Office a aussi déployé tous les efforts pour sensibiliser l'industrie au besoin de se conformer aux exigences de l'an 2000. Peu après la distribution d'une note de service à cet effet aux classificateurs, décoquilleurs et autres intervenants vers la fin de 1998, nous avons distribué un questionnaire préparatoire à tous les producteurs d'œufs réglementés. L'objectif principal de ce questionnaire était d'identifier les risques spécifiques potentiels pour l'Office et l'industrie en général, et prendre les mesures correctives nécessaires. Selon les réponses obtenues, nous avons conclu que les producteurs d'œufs étaient prêts et qu'il en était de même de leurs clients et fournisseurs.

FORMATION AU NIVEAU DE L'INTERNET

En plus de tous ces efforts, nous avons continué d'accroître notre utilisation de l'Internet. Nous avons formé le personnel de sorte qu'il possède la compétence nécessaire pour rehausser et modifier notre site à l'adresse www.canadaegg.ca sans avoir recours à des spécialistes indépendants. Nous avons élaboré un site pour les producteurs afin de leur transmettre des renseignements par la voie de l'électronique. Les politiques de l'OCCO et notre programme de salubrité des aliments à la ferme Propreté d'abord, Propreté toujours figurent également sur ce site. Nous avons mis au point un système de communication Intranet à des fins d'utilisation interne. L'Intranet permet d'accéder à la base de données sur la commercialisation des œufs au Canada, aux politiques régissant les opérations et le personnel de l'Office, et comprend un lien à notre adresse générale www.canadaegg.ca.

UN TREMPLIN DES PLUS MODERNES

Au cours des deux dernières années, de nombreux efforts ont été déployés pour introduire et appliquer la plus récente technologie aux systèmes informatiques de l'OCCO. Nous avons maintenant un tremplin informatique moderne doté d'outils d'automatisation à jour. Notre personnel est formé régulièrement de sorte à utiliser ces outils et optimiser ainsi son efficacité.

SECTION 8



ANALYSE FINANCIÈRE

ANALYSE FINANCIÈRE

L'Office canadien de commercialisation des œufs est un organisme corporatif établi par Proclamation parlementaire et la Loi sur les offices de produits agricoles. L'OCCO doit être financièrement autonome, bien que ses opérations soient à but non-lucratif.

Dans le cadre de ses responsabilités corporatives, l'Office exploite deux fonds, soit celui d'administration (FA) et celui de péréquation (FP). Le FA couvre tous les revenus et déboursés d'ordre administratif alors que le FP est réservé à toutes les transactions reliées aux activités du programme de produit industriel. Sous la direction de son Conseil d'administration, l'Office doit maintenir un solde minimum dans chacun des fonds. Dans le cas du FA, le solde minimum non affecté est de 1,5 million de dollars alors que le solde du FP varie entre 2,5 et 7,5 millions de dollars.

Le solde des fonds est habituellement maintenu à un niveau qui nous permet de coussiner l'impact de la volatilité des marchés. Dans le cas du solde du FA, les revenus et les déboursés sont gérés conformément à un budget annuel et ne sont pas sujets à beaucoup d'imprévus. Par ailleurs, le FP est sujet aux variations annuelles du taux de change et du prix des intrants dans le coût de production, mais le risque le plus important est la fluctuation du prix des œufs aux États-Unis. Ces prix servent à déterminer les prix de base du produit industriel que nous vendons à nos clients du secteur canadien de la transformation d'œufs. En 1999, par exemple, le prix américain pour les œufs de calibre gros a varié de 0,20 \$ à un sommet de 0,48 \$ la douzaine. Ces fluctuations ont d'importantes conséquences sur le solde du FP.

L'an dernier, le solde d'ouverture du FA était de 5,6 millions de dollars. Une perte de 830 000 dollars lui a été imputée et il clôturait l'année à 4,8 millions de dollars. Tout au cours de l'année, le fonds a subi une hausse dans ses redevances, intérêts et autres revenus. Bien que la redevance administrative ait été maintenue à 0,025 \$ la douzaine, les revenus à ce chapitre ont augmenté étant donné des volumes cumulatifs annuels de production plus élevés. Fait intéressant à souligner, le taux actuel de la redevance administrative est le même qu'en 1994. Cependant, l'augmentation des revenus a été plus qu'atténuée par celle des déboursés. En 1999, le FA a vu une hausse des déboursés reliés aux programmes de marketing, aux réunions, aux déplacements, aux honoraires professionnels, aux salaires et aux avantages sociaux. Ces hausses étaient toutes attribuables à des activités accrues sous ces rubriques.

Comme par le passé, une portion du solde du FA est affectée à la recherche sur les œufs et les produits connexes. En 1999, près de 17 000 dollars en fonds affectés ont servi à des projets de recherche. En fin d'année, le solde affecté s'élevait à 2,2 millions de dollars.

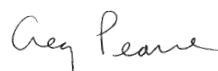
Par ailleurs, le solde d'ouverture du FP était de 8,1 millions de dollars. Bien qu'il s'agissait d'un montant supérieur au maximum prévu de 7,5 millions par le Conseil, la situation a permis de maintenir le taux de redevance au même niveau, soit 0,144 \$ la douzaine. En fin d'année, le solde du fonds était toujours enviable à 5,9 millions de dollars.

Quels facteurs ont influencé le solde du FP en 1999?

- Les volumes de produit industriel ont augmenté de 414 482 boîtes pour atteindre 6 077 655, une hausse de 7,3 pour cent. La situation était principalement attribuable à une hausse de contingents accordée par l'Office en 1999.
- Le taux de change canado-américain a grimpé légèrement de 1,4795 \$ à 1,4899 \$ durant l'année. La situation a influencé positivement les soldes de nos fonds puisque le prix américain est converti en une valeur canadienne de vente plus élevée.
- Nous avons aussi connu une baisse dans les prix moyens de rachat qui étaient d'environ 0,017 \$ inférieurs à la moyenne de 1,201 \$ la douzaine en 1998. Cette situation était en grande partie attribuable aux prix plus bas de la moulée, une composante importante du prix de rachat.
- Le taux moyen de redevance dans le FP était de 0,144 \$ la douzaine en 1999 versus 0,13 \$ la douzaine en 1998.
- Les prix moyens de vente ont également chuté en 1999 comparativement à l'année précédente. En effet, ils étaient de 0,496 \$ versus 0,087 \$ la douzaine en 1998.
- Durant l'année, l'Office a enregistré un redressement de 1,0 million de dollars comme résultat de la conciliation finale découlant d'un protocole d'entente avec ses partenaires. La situation a aussi contribué à l'amélioration du solde du fonds.
- En 1999, une quantité imposante de redevances n'ont pas été perçues. Bien que nous nous efforcions de résoudre la situation via un processus de médiation, le FP requiert une disposition particulière pour ces redevances non-perçues.

Une portion du solde du FP est également affectée. Ce montant est mieux connu sous le nom de Fonds pour l'échange national de contingents (ENC) et sert à financer les activités de l'ENC de l'Office. En fin d'année, le solde affecté totalisait 237 000 \$.

En début de cette nouvelle année, la position financière de l'Office semble des plus enviables. Toutefois, elle reflète les faits réels associés à des pressions croissantes sur les soldes des fonds. Dans le FA, le solde non affecté continue de chuter comme résultat d'activités accrues et d'un taux d'inflation faible mais régulier qui, avec le temps, a réduit le pouvoir d'achat d'une redevance de 0,025 \$ la douzaine. Dans le cas du FP, les allocations plus fortes donneront lieu à d'autres hausses dans les volumes de produit industriel, une situation qui fera appel à de nouvelles sources de financement pour l'écoulement du produit en question. Une part des montants requis viendra des fonds actuels alors que le reste devra être financé à même des redevances plus élevées.



Greg Pearce,
Chef du service des finances et des opérations

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Rapport des vérificateurs au
Ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire
Gouvernement du Canada

Conseil national des produits agricoles

Les membres de
l'Office canadien de commercialisation des œufs

Nous avons vérifié le bilan de l'Office canadien de commercialisation des œufs au 25 décembre 1999 et les états des résultats et du solde des fonds et des flux de trésorerie pour la période de cinquante-deux semaines terminée à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de l'Office. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

À l'exception de ce qui est mentionné dans le paragraphe ci-dessous, notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

Comme plusieurs offices de commercialisation de produits agricoles, l'Office obtient des revenus de prélèvements, des frais de service et des contributions pour lesquels il n'est pas possible de vérifier de façon satisfaisante s'ils ont tous été comptabilisés, compte tenu de la nature de l'industrie des œufs. Par conséquent, notre vérification de ces revenus s'est limitée aux montants comptabilisés dans les livres de l'Office et nous n'avons pas pu déterminer si certains redressements auraient dû être apportés aux revenus de prélèvements, des frais de service et des contributions, à l'excédent des revenus sur les dépenses, aux actifs et au solde des fonds.

À notre avis, à l'exception de l'effet des éventuels redressements que nous aurions pu juger nécessaires si nous avions été en mesure de vérifier si les revenus provenant des prélèvements, des frais de service et des contributions susmentionnés ont tous été comptabilisés, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de l'Office canadien de commercialisation des œufs au 25 décembre 1999, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour la période de cinquante-deux semaines terminée à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.



Comptables agréés

Ottawa, Canada
Le 18 février 2000

BILAN

25 décembre 1999, avec chiffres correspondants pour 1998
(en milliers de dollars)

	FONDS DE PÉRÉQUATION	FONDS D'ADMINISTRATION	1999 TOTAL	1998 TOTAL
ACTIF				
ACTIF À COURT TERME :				
ENCAISSE	1 190 \$	1 258 \$	2 448 \$	5 477 \$
TITRES NÉGOCIABLES	892	1 563	2 455	2 782
DÉBITEURS (NOTE 3)	11 868	1 633	13 501	9 440
STOCKS	58	—	58	108
FRAIS PAYÉS D'AVANCE	—	288	288	103
	14 008	4 742	18 750	17 910
PLACEMENTS AFFECTÉS (NOTE 4)	236	2 187	2 423	2 331
IMMOBILISATIONS (NOTE 5)	—	724	724	561
	14 244 \$	7 653 \$	21 897 \$	20 802 \$
PASSIF ET SOLDE DES FONDS				
PASSIF À COURT TERME :				
CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER	8 340 \$	2 844 \$	11 184 \$	7 103 \$
SOLDE DES FONDS :				
NON AFFECTÉS	5 667	2 622	8 289	11 365
AFFECTÉS (NOTE 4)	237	2 187	2 424	2 334
	5 904	4 809	10 713	13 699
ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS (NOTES 7 ET 8)				
	14 244 \$	7 653 \$	21 897 \$	20 802 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Au nom de l'Office,



président du conseil d'administration



président du comité de vérification

ÉTAT DES RÉSULTATS ET DU SOLDE DES FONDS

Période de cinquante-deux semaines terminée le 25 décembre 1999, avec chiffres correspondants pour 1998
(en milliers de dollars)

	FONDS DE PÉRÉQUATION	FONDS D'ADMINISTRATION	1999 TOTAL	1998 TOTAL
REVENUS :				
VENTES D'ŒUFS	39 483 \$	— \$	39 483 \$	45 809 \$
PRÉLÈVEMENTS, FRAIS DE SERVICE ET CONTRIBUTIONS	29 443	11 276	40 719	35 985
PRÉLÈVEMENT NET (NOTE 1 D))	26 940	—	26 940	24 405
INTÉRÊTS ET AUTRES REVENUS	155	265	420	458
AUTRES REVENUS — AFFECTÉS (NOTE 4)	13	108	121	103
	96 034	11 649	107 683	106 760
DÉPENSES :				
OPÉRATIONS COMMERCIALES				
ACHATS D'ŒUFS	91 942	—	91 942	88 725
ALLOCATION EMBALLAGE	2 468	—	2 468	1 614
TRANSPORT ET MANUTENTION	1 995	—	1 995	1 902
PROGRAMME DE SÉCURITÉ ALIMENTAIRE	143	—	143	90
CRÉANCES IRRÉCOUVRABLES (RECouvreMENT)	33	—	33	(106)
VÉRIFICATION DE TIERCE PARTIE	370	—	370	345
AUTRES	(2)	—	(2)	37
	96 949	—	96 949	92 607
COMMERCIALISATION	—	5 710	5 710	5 181
SALAIRES	—	2 726	2 726	2 189
HONORAIRES PROFESSIONNELS ET DE				
CONSULTATION	—	1 063	1 063	301
RÉUNIONS ET DÉPLACEMENTS	—	1 063	1 063	877
AFFAIRES PUBLIQUES ET COMMUNICATIONS	—	384	384	351
FRAIS DE BUREAU ET AUTRES FRAIS				
D'ADMINISTRATION	—	523	523	349
ÉTUDE DE COMMERCIALISATION	—	158	158	259
LOYER	—	288	288	304
TARIFS QUOTIDIENS	—	334	334	281
AMORTISSEMENT	—	213	213	117
PRÉLÈVEMENTS, FRAIS DE SERVICE ET				
CONTRIBUTIONS IRRÉCOUVRABLES	1 062	17	1 079	305
DONS D'ŒUFS	179	—	179	187
	98 190	12 479	110 669	103 308
EXCÉDENT (INSUFFISANCE) DES REVENUS				
SUR LES DÉPENSES	(2 156)	(830)	(2 986)	3 452
SOLDE DES FONDS AU DÉBUT DE LA PÉRIODE (NOTE 4)	8 060	5 639	13 699	10 247
SOLDE DES FONDS À LA FIN DE LA PÉRIODE (NOTE 4)	5 904 \$	4 809 \$	10 713 \$	13 699 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE

Période de cinquante-deux semaines terminée le 25 décembre 1999, avec chiffres correspondants pour 1998
(en milliers de dollars)

	FONDS DE PÉRÉQUATION	FONDS D'ADMINISTRATION	1999 TOTAL	1998 TOTAL
ENCAISSEMENT PROVENANT DES (APPLIQUÉ AUX) ACTIVITÉS D'EXPLOITATION :				
EXCÉDENT (INSUFFISANCE) DES REVENUS				
SUR LES DÉPENSES	(2 156) \$	(830) \$	(2 986) \$	3 452 \$
AMORTISSEMENT N'AYANT PAS D'INCIDENCE SUR L'ENCAISSE	—	213	213	117
	(2 156)	(617)	(2 773)	3 569
DIMINUTION (AUGMENTATION) DU FONDS				
DE ROULEMENT HORS CAISSE	(996)	881	(115)	2 324
	(3 152)	264	(2 888)	5 893
ENCAISSEMENT PROVENANT DES (APPLIQUÉ AUX) ACTIVITÉS DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT :				
VENTE (ACHATS) DE TITRES NÉGOCIABLES	198	129	327	(2 782)
ACHATS DE PLACEMENTS AFFECTÉS	(2)	(90)	(92)	(2 331)
ACHATS D'IMMOBILISATIONS	—	(378)	(378)	(400)
ALIÉNATION D'IMMOBILISATIONS	—	2	2	39
	196	(337)	(141)	(5 474)
VARIATION NETTE DE L'ENCAISSE	(2 956)	(73)	(3 029)	419
ENCAISSE AU DÉBUT DE LA PÉRIODE	4 146	1 331	5 477	5 058
ENCAISSE À LA FIN DE LA PÉRIODE	1 190 \$	1 258 \$	2 448 \$	5 477 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

Période de cinquante-deux semaines terminée le 25 décembre 1999
(en milliers de dollars)

1. ACTIVITÉS DE L'OFFICE :

a) Objectif de l'Office :

En 1972, le Parlement promulgait la *Loi nationale sur les offices des produits agricoles*. L'Office canadien de commercialisation des œufs, organisme statutaire, fut alors établi par proclamation. Cette proclamation ainsi qu'un accord fédéral-provincial prescrivent les responsabilités de l'Office, dont : la gestion optimale de la production, des prix, de la distribution et de l'écoulement des œufs au Canada et la promotion de la vente d'œufs.

b) Prélèvements, frais de service et contributions :

Les offices provinciaux de commercialisation des œufs ont accepté d'agir à titre d'agents de l'Office pour la perception, le contrôle et la remise des prélèvements, conformément aux recommandations de l'Office et à l'approbation du Conseil national des produits agricoles. Les offices provinciaux versent à l'Office des sommes additionnelles pour financer le programme national d'écoulement de produit industriel, conformément à l'accord fédéral-provincial complémentaire, et dans le cas du Québec et de l'Alberta, des frais de service sont versés conformément aux modalités d'une entente commerciale.

c) Activités d'écoulement des produits :

L'Office achète, à des prix de rachat prédéterminés, tous les œufs répondant aux critères de l'Office qui ont été déclarés excédentaires sur les marchés provinciaux. Ces œufs sont ensuite vendus aux transformateurs canadiens.

d) Contrats de service :

L'Office a conclu des contrats de services avec les offices provinciaux de l'Ontario et du Québec.

Ils visent la mise en œuvre de programmes provinciaux d'écoulement du produit industriel relevant du programme national. Dans le cadre des programmes nationaux mis en œuvre par l'Office, les excédents provinciaux ne sont pas tous enregistrés à titre de ventes par les offices provinciaux. En Ontario, le programme provincial d'écoulement du produit représentait 18 % (15 % en 1998) des excédents provinciaux de produits industriels. Au Québec, le programme provincial d'écoulement de produit représentait 99 % (99 % en 1998) des excédents de produits industriels dans cette province. Le surplus des prélèvements nationaux par rapport au coût de l'écoulement du produit industriel est inclus à titre de prélèvement net.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

Période de cinquante-deux semaines terminée le 25 décembre 1999
(en milliers de dollars)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES :

a) Méthode de comptabilité :

Les prélèvements pour l'écoulement du produit industriel, les frais de service et les contributions sont inclus dans le fonds de péréquation. Toutes les opérations touchant l'achat et la vente d'œufs sont imputées à ce fonds.

Les prélèvements, frais de service et contributions aux fins de l'administration ainsi que tous les frais d'administration sont comptabilisés dans le fonds d'administration.

b) Encaisse :

L'encaisse comprend les sommes déposées dans des comptes bancaires qui ne peuvent être retirées sans préavis ou pénalité ainsi que les dépôts à court terme dont l'échéance initiale est de 90 jours ou moins.

c) Titres négociables et placements affectés :

Les titres négociables et les placements affectés sont composés d'obligations du gouvernement canadien et sont évalués au moindre du coût ou de la valeur marchande.

d) Stocks :

Les stocks comprennent des œufs inscrits au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette.

e) Immobilisations :

Les immobilisations sont comptabilisées au coût. L'amortissement des immobilisations est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée d'utilisation prévue, comme suit :

IMMOBILISATIONS	MÉTHODE
MATÉRIEL DE BUREAU	10 ANS
ORDINATEUR	5 ANS
AMÉLIORATIONS LOCATIVES	SUR LA DURÉE NON ÉCOULÉE DU BAIL

f) Utilisation d'estimations :

La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada exige de la direction qu'elle fasse des estimations et qu'elle pose des hypothèses qui auront une incidence sur les montants déclarés de l'actif et du passif, sur la présentation des actifs et passifs éventuels à la date des états financiers et sur les montants déclarés des revenus et des dépenses pour la période. Les résultats réels pourraient s'éloigner de ces estimations. Ces estimations sont revues de façon périodique et, lorsque des redressements sont nécessaires, ils sont imputés au montant net des dépenses des périodes au cours desquelles ils surviennent.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

Période de cinquante-deux semaines terminée le 25 décembre 1999
(en milliers de dollars)

3. DÉBITEURS :

	FONDS DE PÉRÉQUATION	FONDS D'ADMINISTRATION	1999 TOTAL	1998 TOTAL
PRÉLÈVEMENTS, FRAIS DE SERVICE ET CONTRIBUTIONS, MOINS LA PROVISION POUR LES SOMMES IRRÉCOUVRABLES DE 1 626 \$ (567 \$ EN 1998)	9 588 \$	1 339 \$	10 927 \$	4 955 \$
VENTES D'ŒUFS, MOINS LA PROVISION POUR LES SOMMES IRRÉCOUVRABLES DE 142 \$ (118 \$ EN 1998)	2 107	—	2 107	4 165
AUTRES	59	408	467	320
MONTANT INTERFONDS À RECEVOIR	114	(114)	—	—
	11 868 \$	1 633 \$	13 501 \$	9 440 \$

4. PLACEMENTS ET SOLDE DES FONDS AFFECTÉS :

a) Placements affectés :

Les placements affectés que détient l'Office représentent des fonds qui ont été affectés par le Conseil d'administration aux fins décrites aux notes 4 b) et 4 c). Les valeurs comptables et les valeurs marchandes des placements se présentent comme suit :

	VALEUR COMPTABLE		VALEUR MARCHANDE	
	1999	1998	1999	1998
FONDS DE PÉRÉQUATION :				
ENCAISSE	23 \$	11 \$	23 \$	11 \$
OBLIGATIONS	213	223	213	219
	236	234	236	230
FONDS D'ADMINISTRATION :				
OBLIGATIONS	2 187	2 097	2,187	2 218
	2 423 \$	2 331 \$	2 423 \$	2 448 \$

b) Solde des fonds affectés — Fonds de péréquation :

En 1995, le Conseil d'administration a demandé à l'Office de créer un compte en fiducie devant servir à l'administration des opérations ayant trait au programme d'échange national de contingents (ENC). L'utilisation de ces fonds relève de la discrétion du Conseil d'administration. Les opérations effectuées dans les fonds se présentent comme suit :

	1999	1998
SOLDE D'OUVERTURE	237 \$	229 \$
INTÉRÊTS CRÉDITEURS	13	12
FRAIS D'ADMINISTRATION	(13)	(4)
SOLDE DE CLÔTURE	237 \$	237 \$

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

Période de cinquante-deux semaines terminée le 25 décembre 1999
(en milliers de dollars)

4. PLACEMENTS ET SOLDE DES FONDS AFFECTÉS (suite) :

c) Solde des fonds affectés — Fonds d'administration :

En 1999, le Conseil d'administration a demandé à l'Office de créer un fonds affecté de 2 000 \$ à même le fonds d'administration. Ces fonds affectés sont réservés au parrainage de la recherche. L'utilisation de ces fonds relève également de la discrétion du Conseil d'administration. Les opérations effectuées dans les fonds se présentent comme suit :

	1999	1998
SOLDE D'OUVERTURE	2 097 \$	2 058 \$
INTÉRÊTS CRÉDITEURS	108	91
ACTIVITÉS DE RECHERCHE	(18)	(52)
SOLDE DE CLÔTURE	2 187 \$	2 097 \$

5. IMMOBILISATIONS :

	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	1999 VALEUR COMPTABLE NETTE	1998 VALEUR COMPTABLE NETTE
ÉQUIPEMENT ET LOGICIEL INFORMATIQUE	1 461 \$	816 \$	645 \$	467 \$
MOBILIER DE BUREAU	427	353	74	89
AMÉLIORATIONS LOCATIVES	6	1	5	5
	1 894 \$	1 170 \$	724 \$	561 \$

En 1998, le coût et l'amortissement cumulé étaient respectivement de 1 543 \$ et 982 \$.

6. PRÊTS SUR DEMANDE :

L'Office a un prêt sur demande renouvelable dont la limite de crédit approuvée s'élève à 5 000 \$ au taux d'intérêt préférentiel sur la première tranche de 2 500 \$ et au taux préférentiel majoré de 0,5 % sur le solde. Ce prêt est garanti par une cession générale de créances et par une convention de débenture à vue. Au 25 décembre 1999, ces prêts étaient de néant \$ (néant \$ en 1998).

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

Période de cinquante-deux semaines terminée le 25 décembre 1999
(en milliers de dollars)

7. ENGAGEMENTS :

L'Office a des engagements en vertu de contrats de location-exploitation visant des locaux (124 \$ par année) et à l'égard de coûts d'exploitation estimatifs (132 \$ par année), comme suit :

2000	256 \$
2001	256
2002	256
2003	256
2004	256
2005 – 2007	768
	<hr/>
	2 048 \$

8. ÉVENTUALITÉS :

- a) En 1996, l'Office fut nommé partie défenderesse dans le cadre d'une déclaration d'un montant de 10 000 \$. En 1998, l'Office a obtenu gain de cause devant la Cour suprême concernant une question d'ordre constitutionnel en rapport avec la commercialisation des œufs, produits dans les territoires du Nord-Ouest, dans des secteurs de production réglementée. L'Office est d'avis que la réclamation était assujettie à la décision de la Cour suprême, mais la réclamation n'a pas encore été retirée.
- b) En 1997, 1998 et 1999, l'Office a reçu des factures totalisant 965 \$ (632 \$ en 1999, 202 \$ en 1998 et 131 \$ en 1997) de l'office de l'Alberta. Ces montants reflètent une estimation des frais d'écoulement du produit industriel par suite du transfert de la production non réglementée des T.N.-O. dans leur province. En 1996, l'Office a reconnu l'existence de cette production et des frais connexes, et a versé un paiement intérimaire de 75 \$ à l'Office de l'Alberta. L'Office n'a reconnu aucune autre responsabilité compte tenu du manque de données complètes et précises. Toute responsabilité ultérieure sera assumée lorsque l'Office obtiendra les données requises pour déterminer la portée desdites responsabilités.

9. CONCENTRATION DES RISQUES DE CRÉDIT — DÉBITEURS :

Tel que précisé à la note 3, les débiteurs de l'Office viennent de deux sources : les ventes d'œufs aux transformateurs d'œufs et les prélèvements et frais de service perçus par les offices provinciaux sur les œufs mis en marché. L'Office réduit les risques associés au crédit par le biais d'évaluations de crédit et d'un suivi des comptes en souffrance et de la situation financière de ses clients.

Les ventes d'œufs sont tributaires d'un groupe de sociétés liées. Ces clients ont acheté 39 % (38 % en 1998) des œufs vendus par l'Office en 1999.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS

Période de cinquante-deux semaines terminée le 25 décembre 1999
(en milliers de dollars)

10. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES :

Les revenus provenant de la vente d'œufs et les coûts associés aux ventes sont inscrits comme prélèvement net, selon les contrats conclus avec l'Ontario et le Québec et sur une base brute dans le cas des autres provinces comme ventes d'œufs et frais connexes, conformément aux dispositions de l'Accord fédéral-provincial.

Si toutes les opérations reliées à l'écoulement du produit industriel étaient inscrites sur une base brute, l'état des résultats d'exploitation du fonds de péréquation se présenterait comme suit :

	1999	1998
REVENUS :		
VENTES D'ŒUFS	44 590 \$	51 178 \$
PRÉLÈVEMENTS, FRAIS DE SERVICE ET CONTRIBUTIONS	65 427	56 119
INTÉRÊTS ET AUTRES REVENUS	155	197
AUTRES REVENUS — AFFECTÉS	13	12
	<hr/> 110 185	<hr/> 107 506
DÉPENSES :		
OPÉRATIONS COMMERCIALES :		
ACHATS D'ŒUFS	105 108	99 836
ALLOCATION EMBALLAGE	2 815	1 805
TRANSPORT ET MANUTENTION	2 625	2 532
PROGRAMME DE SÉCURITÉ ALIMENTAIRE	151	90
CRÉANCES IRRÉCOUVRABLES (RECouvreMENT)	33	(106)
VÉRIFICATION DE TIERCE PARTIE	370	345
AUTRES	(2)	37
PRÉLÈVEMENTS, FRAIS DE SERVICE ET CONTRIBUTIONS IRRÉCOUVRABLES	1 062	300
DONS D'ŒUFS	179	187
	<hr/> 112 341	<hr/> 105 026
EXCÉDENT (INSUFFISANCE) DES REVENUS SUR LES DÉPENSES	<hr/> (2 156) \$	<hr/> 2 480 \$

11. CHIFFRES CORRESPONDANTS :

Certains chiffres correspondants de l'exercice 1998 ont été reclassés pour les rendre conformes au mode de présentation adopté pour l'exercice 1999.