

Q  
A11D6  
A28/A3  
4

A

48  
2

# **LA MÉDECINE VÉTÉRINAIRE ET LES PRODUITS DE MÉDECINE VÉTÉRINAIRE AU QUÉBEC**



**Rapport de  
la commission  
royale d'enquête  
sur l'agriculture  
au Québec**

Gouvernement du Québec 1967



Q  
A11D6  
A28/A3

4  
Enq

# **LA MÉDECINE VÉTÉRINAIRE ET LES PRODUITS DE MÉDECINE VÉTÉRINAIRE AU QUÉBEC**

**Rapport de  
la commission  
royale d'enquête  
sur l'agriculture  
au Québec**

Gouvernement du Québec / 1967



*A Son Excellence*  
*le Lieutenant-gouverneur en Conseil du Québec*

*Nous, membres de la Commission royale d'enquête sur l'agriculture au Québec, avons l'honneur de vous présenter notre rapport sur la médecine vétérinaire et les produits de médecine vétérinaire au Québec.*

*Notre commission a été instituée par l'arrêté en conseil numéro 1422 du 27 juillet 1965 pour faire enquête sur les moyens à prendre pour que la production agricole rapporte aux agriculteurs un revenu équilibré par rapport à celui des autres classes de la société.*

*Nous prions Votre Excellence de bien vouloir agréer le présent rapport que nous vous soumettons respectueusement.*

Nolasque April  
*président,*

Rosario Cousineau

Ernest Dugas

Charles Neapole

Gordon Thomson

Maurice Tremblay  
*membres.*

René Monette  
*secrétaire.*

Montréal, octobre 1967



## AVANT - PROPOS

### *La santé des animaux*

Les conditions d'élevage d'aujourd'hui exigent que l'on se préoccupe intensément de la santé des animaux. Le nombre de bestiaux ou d'oiseaux de basse-cour, dans un même élevage, a augmenté considérablement, multipliant du même coup les dangers de la contamination. Par ailleurs, l'éleveur rassemble souvent dans son exploitation des animaux provenant d'autres troupeaux non seulement de son voisinage mais aussi d'autres régions de la province de Québec, quand ce n'est pas de l'Ontario ou de pays étrangers. Ajoutons à cela une alimentation intensive des animaux, l'usage fréquent sinon abusif de médicaments et la rareté de la main-d'œuvre qui amène un fléchissement du souci de propreté dans l'exploitation agricole.

Il en est résulté des problèmes nouveaux de prévention, de dépistage et de diagnostic des maladies infectieuses, parasitaires, nutritives et autres.

L'état de santé des animaux affecte toujours et parfois durement le revenu de l'exploitation. Les pertes dues aux maladies atteignent des proportions étonnantes, sans compter le coût élevé des mesures d'hygiène que prend l'Etat afin de prévenir l'apparition et la dissémination des maladies.

Ainsi que l'indiquent les tableaux 1 et 2, l'ensemble des pertes annuelles dues aux maladies atteindrait le chiffre élevé de \$55,500,000 pour le Québec et de \$225,000,000 pour le Canada, soit environ 12 pour cent de la valeur approximative des quatre principales productions animales, savoir: bovins, porcs, volailles et moutons. Ces estimés sont des moyennes et sont évidemment discutables. Cependant, ils se comparent aux chiffres que l'on a établis dans d'autres pays. En Grande-Bretagne, par exemple, les pertes dues aux maladies chez les animaux représentent de 10 à 15 pour cent de la valeur des productions, soit de \$300 à \$400 millions pour une production totale de \$3 milliards. Aux Etats-Unis, on établit à \$10 par bovins, et même parfois davantage, les pertes annuelles dues au parasitisme. Dans le chiffre global que nous avons donné pour le Québec les pertes dues au parasitisme sont estimées à \$1.00 par animal. Le taux de mortalité des poulets est d'environ 10 pour cent.

Il faut aussi tenir compte des montants d'argent perdus par suite de la condamnation de carcasses, aux abattoirs. Malheureusement, il n'existe que très peu de statistiques sur ce point. Pour la chair de

volailles, on estime à environ 2 pour cent les pertes attribuables aux condamnations à l'abattoir, soit un montant de près de \$1 million pour le Québec et de plus de \$3 millions pour le Canada.

L'état de santé des troupeaux laitiers y est pour beaucoup dans la faiblesse du revenu des exploitations laitières. La mammite, à elle seule, réduit le rendement en lait de 20 à 40 pour cent, selon que l'appareil mammaire est plus ou moins infecté. Ce qui représente, au prix de \$4.00 les 100 livres, par exemple, une perte variant de \$64 à \$120 par vache, pour une production annuelle moyenne de 8,000 livres. Or, comme au moins 4 vaches sur 10, au Québec, sont atteintes de mammite, cela veut dire qu'une ferme de 20 vaches laitières perd annuellement entre \$512 et \$960 par année, à cause de cette maladie. Considérant que 33 pour cent des quelque 1,100,000 vaches laitières du Québec sont atteintes de mammite, on arrive à une perte totale de quelque \$26,000,000, par année. La perte réelle est sans doute plus élevée encore. Par ailleurs, beaucoup de producteurs ne prennent pas toutes les précautions requises pour bien faire la traite des vaches; cette mauvaise habitude affecte le pis et le rend plus vulnérable à l'infection.

Cet exemple n'est pas le seul. Il suffirait de ne mentionner que la leptospirose, la paratuberculose et la bronchite infectieuse des bovins; la maladie de Newcastle, la laryngotrachéite et la leucémie des volailles; la rhinite infectieuse, les entérobacillooses et la pneumonie à virus du porc.

Obligé de mécaniser et contraint de payer des prix de plus en plus élevés pour son outillage de ferme et ses installations, l'éleveur décidé à poursuivre son élevage a dû choisir entre intensifier et spécialiser sa production, ou participer à des programmes d'intégration financés par des compagnies. L'intégration, l'intensification et l'exploitation en masse ont entraîné des problèmes d'hygiène, de régie et de nutrition qui ont contribué à diminuer la résistance des animaux aux maladies. Par exemple, en 1962, d'après une enquête faite par l'Ecole de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe, sur 11,000 éleveurs de porcs dispersés à travers le Québec, on constatait que 80 pour cent d'entre eux étaient mal organisés pour une production massive: surpeuplement, mauvaise ventilation, excès d'humidité, constructions défectueuses, etc. Il s'est produit un déséquilibre entre les méthodes modernes d'élevage et les principes de la physiologie et de la résistance naturelle aux maladies. Quand, dans ces conditions, on néglige les règles de l'hygiène, les maladies de groupe apparaissent.

De son côté, la spécialisation des élevages a activé le commerce des animaux et favorisé la dissémination des infections, d'où l'accroissement du nombre et de l'intensité des maladies, la diminution



du taux de conversion alimentaire et l'augmentation du temps et du coût de production.

Dans cette course à l'exploitation massive, on a oublié, aussi et trop souvent, un principe fondamental de la production économique: la sélection des sujets d'élevage non seulement sur le plan de la conformation physique et de la rapidité de croissance, mais aussi de l'état de santé et de la possibilité de donner une progéniture résistante aux maladies.

L'importance de la médecine vétérinaire s'en est trouvée considérablement accrue.

Dans une première partie, nous traiterons du médecin vétérinaire, de son rôle et de sa formation professionnelle. Nous résumerons ensuite nos constatations sur la pratique de la médecine vétérinaire dans le Québec et nous ferons des recommandations.

Dans une seconde partie, nous parlerons des produits de médecine vétérinaire. Nous donnerons nos constatations et nous ferons des recommandations.



**PREMIÈRE  
PARTIE**

**Le médecin  
vétérinaire**



## CHAPITRE I

# LE RÔLE DU MÉDECIN VÉTÉRINAIRE

C'est au médecin vétérinaire qu'il appartient de traiter les animaux malades et d'instaurer les conditions d'hygiène animale propres à prévenir les maladies chez les animaux et leur transmission à l'espèce humaine.

### 1) *Médecine vétérinaire thérapeutique*

Il en est des animaux comme des humains: le diagnostic des maladies doit précéder le traitement. Il doit être sûr et se faire à temps, avant que l'animal ne soit trop touché pour répondre à l'action des médicaments.

Beaucoup d'éleveurs, surtout dans les régions périphériques, telles que l'Abitibi, le Lac-Saint-Jean et la Gaspésie, se privent des services du médecin vétérinaire. Tantôt ces services leur apparaissent comme trop coûteux. Tantôt le médecin vétérinaire demeure loin et ne pourrait se rendre à temps. Plus souvent encore, le cultivateur, ayant subi l'influence de la publicité écrite ou de vendeurs habiles, décide de lui-même quel traitement donner à ses animaux malades. Le cultivateur se crée ainsi une mentalité dangereuse qui le fait agir comme s'il croyait que les drogues sont une panacée et qu'elles peuvent corriger des conditions d'hygiène déplorables ou douteuses.

Dans les différentes régions qu'elle a visitées, la Commission a pu constater que ce sont surtout les petits cultivateurs qui se passent des services du médecin vétérinaire. Si bien que l'on estime que celui-ci ne traite que le tiers environ des animaux malades, sans compter que parfois il est appelé quand il est trop tard.

La plupart des médecins vétérinaires vendent eux-mêmes les produits de médecine vétérinaire pour traiter les animaux qu'ils soignent. C'est souvent, du reste, la meilleure sinon la seule façon pour lui d'assurer au cultivateur ou à l'éleveur les drogues vétérinaires qu'il déclare nécessaires au traitement des animaux qui lui sont confiés.

Les médecins vétérinaires sont relativement peu nombreux dans la province de Québec, ils sont peu indépendants financièrement et ils sont disséminés à travers la province.

### 2) *Médecine vétérinaire préventive*

C'est aussi le rôle du médecin vétérinaire de travailler à prévenir les maladies chez les animaux et à empêcher qu'elles ne soient trans-

prises aux humains. La médecine vétérinaire préventive est une application des techniques de régie, de nutrition et d'hygiène au dépistage des maladies chez les animaux. Grâce à un diagnostic immédiat des maladies, dès leur apparition, le médecin vétérinaire ordonne un usage rationnel et économique des produits biologiques et pharmaceutiques dotés de propriétés prophylactiques. La médecine vétérinaire préventive devrait amener l'éradication progressive de plusieurs maladies animales.

Quelques praticiens se sont déjà lancés dans la surveillance médicale des troupeaux. Il s'en est suivi une amélioration du taux de conversion alimentaire, par suite d'un meilleur état de santé des animaux. Par la médecine vétérinaire préventive, le praticien ne prétend pas empêcher toutes les maladies infectieuses, contagieuses, parasitaires ou nutritionnelles. Même s'il ne pouvait réduire les pertes prévisibles que du tiers, il contribuerait à une diminution sensible du coût de production.

Le manque de contacts suivis avec les éleveurs empêche le médecin vétérinaire de connaître l'état pathologique des animaux et de recommander les mesures nécessaires pour réprimer les maladies. Il s'ensuit une dissémination des infections, un relâchement dans l'application des mesures d'hygiène et, à cause des pertes subies, une augmentation du prix de revient des diverses productions animales.

Pour jouer son rôle d'une façon efficace, le médecin vétérinaire doit compter sur la coopération de tous ceux qui s'intéressent à l'élevage des animaux et, plus particulièrement, des éleveurs eux-mêmes.

### 3) *Soin des petits animaux de maison*

Si la santé des animaux de ferme apparaît comme la tâche la plus féconde du médecin vétérinaire envers la collectivité, il n'en reste pas moins qu'il a un rôle important à jouer dans le traitement des petits animaux de maison: chiens, chats, oiseaux chanteurs, etc., sans compter tous les animaux des jardins zoologiques. Il n'est pas juste de déprécier le rôle du médecin vétérinaire dans ces domaines. Il répond à un besoin parfaitement légitime de la population. D'ailleurs, il y va de la santé même des humains en contact quotidien et immédiat avec ces animaux.

### 4) *Inspection et surveillance*

C'est au médecin vétérinaire que, dans les pays évolués, les Pouvoirs publics confient l'inspection des viandes et du lait, ainsi que des lieux où ils sont produits ou transformés. On peut dire que, dans le Québec, les médecins vétérinaires s'acquittent assez bien de ces tâches. Mais, ils ne sont pas assez nombreux et, au surplus, ils sont souvent employés à des travaux que des techniciens qualifiés pourraient

faire aussi bien qu'eux, sous leur surveillance. Il pourrait en être de même de la surveillance des produits alimentaires, non seulement au niveau des producteurs et des transformateurs, mais aussi au niveau des vendeurs au détail.

Ainsi que nous le disons, dans la partie du rapport consacré aux produits de médecine vétérinaire, il est urgent que l'Etat exerce une surveillance étroite de la distribution et de l'usage des antibiotiques pour fins vétérinaires, comme mesure de protection de la santé des humains. Cette tâche devrait être confiée à des médecins vétérinaires qui feraient exécuter une partie du travail par des techniciens.

#### 5) *Dans l'entreprise privée*

De plus en plus l'entreprise privée engage à son service un ou plusieurs médecins vétérinaires. C'est le cas notamment dans les domaines suivants:

- a) éleveurs (bétail, porcs, oiseaux de basse-cour);
- b) abattoirs;
- c) laiteries et usines de pasteurisation;
- d) usines de transformation du lait;
- e) fabriques d'engrais alimentaires;
- f) écuries et pistes de course.

Les besoins croissants de l'entreprise privée expliquent pourquoi un si petit nombre de médecins vétérinaires s'intéressent aux postes disponibles dans la fonction publique et même dans la pratique générale. Ajoutons que la grande entreprise offre des salaires alléchants et des conditions de travail intéressantes pour le jeune médecin vétérinaire ambitieux.

La Commission est d'avis que l'entreprise privée a un droit rigoureux de faire appel à l'Ecole de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe pour lui fournir les médecins vétérinaires dont elle a besoin. Il y va de l'intérêt bien compris des éleveurs aussi bien que des consommateurs en général.

#### 6) *Dans la fonction publique*

Dans sa Division de salubrité, le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation emploie un nombre important de médecins vétérinaires répartis entre deux secteurs, celui de l'Hygiène animale et celui des Aliments.

Des médecins vétérinaires reprochent aux autorités gouvernementales de n'avoir pas créé de véritable service vétérinaire, d'employer un trop grand nombre de vétérinaires à des tâches secondaires —visites de fermes pour l'application des lois de la salubrité, inspection sommaire des viandes, etc.—, qui pourraient être confiées à des

techniciens, pendant que les médecins vétérinaires s'emploieraient à la direction de ces techniciens, à la recherche ainsi qu'à la prévention et au traitement des maladies. D'après un relevé des opérations de la Division de l'hygiène animale, pour l'exercice 1965-66, la seule activité de celle-ci qui n'ait pas été des visites d'inspection ou de vérification commandées par l'application des lois de salubrité, a consisté en 61 réunions de vulgarisation tenues dans certains comtés par deux médecins vétérinaires à l'emploi de la division. Sur 5,607 personnes qui étaient présentes, il y avait 4,677 éleveurs.

#### *a) Rôle de l'Etat*

L'Etat s'est attaché à compléter l'éradication de certaines maladies animales, à contrôler les maladies par une vaccination appropriée et des médications préventives, à instituer des services de diagnostic, à poursuivre une recherche orientée, à améliorer les programmes de médecine préventive et à rendre accessibles les services vétérinaires.

##### *i) Eradication*

Une action concertée, sur une base nationale, a permis l'éradication de la dourine, de la morve, de la peste porcine et de la fièvre aphteuse. Elle est aussi très efficace dans la lutte contre la tuberculose, la brucellose bovine et la pullorose des oiseaux de basse-cour. Les pertes récentes de dindonneaux, causées par les infections au paracolon et les salmonelloses, montrent la nécessité d'un programme d'éradication encouragé par l'Etat, si nos rares couvoirs de dindonneaux doivent survivre.

##### *ii) Certification*

Les changements apportés aux méthodes d'élevage ont favorisé la propagation des maladies. Des animaux qui naissent sur une ferme sont souvent élevés sur d'autres fermes. Ces transferts sont devenus nécessaires avec la spécialisation des élevages. Le dépistage des porteurs de germes pathogènes revêt ici une grande importance. On devrait établir une législation appropriée pour protéger l'acheteur afin qu'il n'y ait pas de transport de maladie au moment du transfert. On devrait songer à instaurer un système de certification des élevages quant à leur état de santé et à leur exposition à certaines maladies. Pour l'espèce porcine, il faudrait porter attention à la pneumonie enzootique, à la rhinite atrophique et à la vibriose.

##### *iii) Vaccination*

Il existe présentement des programmes d'aide à la prévention de quelques maladies par la vaccination telles que le charbon symptomatique des bovins, la brucellose bovine, le distemper et l'entérite



infectieuse du vison. Ces mesures sont efficaces et il faudrait que, par une information adéquate, tous les éleveurs puissent en profiter. Ces programmes ne peuvent être établis que pour les maladies qui existent à l'état endémique ou qui menacent de le devenir. Actuellement, les médecins vétérinaires seraient prêts à recommander la vaccination pour le contrôle de la maladie de Newcastle. Il est évident que seule une immunisation générale des oiseaux de basse-cour de toute une région pourrait être vraiment efficace.

#### *iv) Contrôle de la mammite*

Les résultats obtenus dans la phase expérimentale des plans pilotes de contrôle de la mammite bovine semblent satisfaisants. Il faut maintenant établir sur une base permanente une surveillance des troupeaux laitiers. Le Service de salubrité devrait mettre sur pied un programme de surveillance de tous les aspects de l'hygiène du lait, de la ferme au consommateur. Il faudrait que, dans les laboratoires régionaux prévus, il y ait des médecins vétérinaires chargés de surveiller la production du lait à la ferme, le transport des produits laitiers et les analyses de qualité effectuées tant au niveau de la production que de la transformation.

#### *v) Education des éleveurs*

Une meilleure connaissance chez le cultivateur peut augmenter ses chances de prévenir les maladies qui menacent ses animaux. Il est essentiel, par exemple, que sur chaque ferme laitière du Québec, au moins une personne ait été initiée au contrôle de la qualité du lait et de la mammite bovine. Cette initiation doit être une des préoccupations de la vulgarisation agricole. Elle pourrait aussi faire l'objet de cours, dans les cadres de l'éducation permanente du ministère de l'Éducation.

Depuis trois ans, des séances d'information d'une journée ont été données à environ 12,000 producteurs de lait à travers la province de Québec, par le Service de la salubrité. En 1965 et 1966, les producteurs de la Chaîne coopérative du Saguenay ont assisté à des séances d'information. Les résultats obtenus (quatre premiers prix et un sixième prix, au concours de fromage du Commonwealth, à Londres) démontrent leur efficacité. Des résultats remarquables ont aussi été obtenus chez les producteurs de lait nature.

#### *b) Inspection des abattoirs*

L'inspection des abattoirs, et donc des viandes au moment de l'abattage, relève du Service de salubrité du ministère de l'Agriculture et de la Colonisation. En principe, cette inspection est confiée aux médecins vétérinaires de la fonction publique. Bon nombre de

petits abattoirs locaux ne respectent pas les normes d'hygiène essentielles à la protection de la santé humaine et devraient être modifiés ou fermés pour faire place à des abattoirs régionaux bien équipés.

Dans les encans locaux de campagne, où les animaux de toute provenance sont rassemblés pour être vendus, les conditions d'hygiène y sont souvent médiocres. Les dangers de contamination des troupeaux sont d'autant plus grands qu'un certain nombre d'animaux retournent à la ferme, parfois dans des exploitations différentes de celle de leur provenance.

Une surveillance étroite de ces encans locaux s'impose pour s'assurer que les animaux soient sains, que les véhicules soient désinfectés avant leur départ et que les animaux condamnés soient immédiatement retirés pour être détruits. On devrait aussi songer à un système de permis de vente et de transport des animaux, ainsi que de certification des animaux que l'on veut retourner à une ferme.

#### *c) Au laboratoire central*

La présence s'impose de médecins vétérinaires sur l'équipe du laboratoire central de recherche agricole. Ils auraient pour rôle, notamment, de faire de la recherche, de surveiller et diriger les médecins vétérinaires postés dans les laboratoires régionaux, ainsi que de faire les analyses trop complexes pour les laboratoires régionaux.

#### *d) Aux laboratoires régionaux*

Dans chaque laboratoire régional il devrait y avoir un ou plusieurs médecins vétérinaires, selon l'importance des élevages dans chaque région, et selon leur spécialisation. Les services d'inspection, de contrôle et de permis touchant les animaux relèveraient des laboratoires régionaux, sous la coordination du laboratoire central.

Dans ces laboratoires régionaux, le médecin vétérinaire serait assisté de techniciens vétérinaires.

## CHAPITRE II

### LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Nous parlerons d'abord de la formation professionnelle de base du médecin vétérinaire au Québec puis de son besoin de spécialisation et de recyclage, et enfin des aides qu'on peut lui fournir.

#### 1) *Cours de formation professionnelle*

Il n'y a qu'une institution de formation professionnelle pour les médecins vétérinaires au Québec; elle est localisée à Saint-Hyacinthe. De l'année de sa fondation, en 1886, jusqu'à 1965, l'Ecole de médecine vétérinaire de la province de Québec a formé 794 médecins vétérinaires. Ces chiffres ont correspondu assez bien aux besoins des cultivateurs et aux chances de succès des diplômés dans cette carrière.

L'Ecole de médecine vétérinaire a réussi à rassembler un corps professoral de valeur et à donner une formation solide à plusieurs générations de médecins vétérinaires. Le cours dure quatre ans. Il nous semble d'une bonne tenue. On peut, cependant, regretter qu'il n'y ait pas de spécialisation au niveau de la maîtrise et pas d'études au niveau du doctorat post-gradué (Ph.D.). Les dirigeants de l'Ecole de médecine vétérinaire ne sont pas en faveur, pour le moment, d'instaurer des études doctorales.

L'Ecole de médecine vétérinaire de la province de Québec fut établie à Saint-Hyacinthe, en 1947, sous la tutelle du ministère de l'Agriculture du Québec. Son histoire remonte cependant à la fondation de l'Ecole vétérinaire française de Montréal qui exista de 1886 à 1895, alors qu'elle prit le nom d'Ecole de médecine comparée et de science vétérinaire de Montréal. Ces institutions étaient affiliées à l'Université Laval, succursale de Montréal. En 1920, l'Ecole de médecine comparée et de science vétérinaire de Montréal, la seule survivante des quatre écoles vétérinaires que la province de Québec comptait à la fin du 19<sup>e</sup> siècle, devint l'Ecole de médecine vétérinaire de Montréal. Elle fut l'une des six institutions qui se fusionnèrent en corporation pour constituer l'Université de Montréal. Des difficultés de recrutement et des revers financiers obligèrent la faculté, qui fut des premières heures de l'Université de Montréal, à déménager à Oka pour bénéficier de l'hospitalité des RR. PP. Trappistes. L'Ecole vétérinaire d'Oka subsista jusqu'en 1947, grâce au dévouement et à la charité de ces religieux.

A Saint-Hyacinthe, l'Ecole de médecine vétérinaire occupa des huttes militaires pendant quelques années. En 1951, le gouvernement du Québec autorisa la construction d'un édifice où logent l'administration, les salles de cours, la bibliothèque et quelques laboratoires. En 1964, une deuxième construction s'ajouta pour abriter l'hôpital des animaux de ferme et ses services. Un troisième pavillon est en voie de parachèvement pour accommoder l'hôpital des petits animaux, différents laboratoires et une animalerie pour l'enseignement et la recherche.

L'ancien immeuble des services administratifs et de l'enseignement magistral est vieilli et ne correspond plus aux exigences de l'enseignement d'aujourd'hui. L'agrandissement en voie de parachèvement corrigera une bonne partie des lacunes.

Si le corps professoral est compétent et bien dirigé, il est insuffisant; il compte peu de spécialistes et il n'a pas tendance à se perfectionner en vue d'offrir le deuxième (maîtrise) et le troisième (doctorat) grades universitaires. Il semble même que la relève soit loin d'être assurée.

Ajoutons que le corps professoral manque d'auxiliaires, ce qui pourrait être corrigé s'il y avait plus d'étudiants au niveau de la maîtrise et des candidats au doctorat post-gradué (Ph.D.), ou encore s'il y avait des techniciens vétérinaires.

Quant aux salaires, les professeurs se plaignent qu'ils sont bien en-dessous des échelles en vigueur dans les universités du Québec. Cela se comprend, car ils n'ont pas la force de négociation que l'on trouve dans les universités.

La Commission croit qu'il y aurait avantage à adopter, dans l'enseignement, la formule dite « coopérative », c'est-à-dire de quatre mois de cours magistraux et de laboratoire suivis de quatre mois de pratique chez les employeurs agréés par l'institution d'enseignement. L'étudiant peu fortuné réussirait à défrayer lui-même ses études. L'élevage y gagnerait en ce que les médecins vétérinaires auraient des assistants pour les seconder dans leurs travaux, surtout ceux de routine. L'étudiant lui-même recevrait une formation plus pratique, conformément aux nouvelles méthodes d'enseignement professionnel.

## *2) Cours de rafraîchissement et de perfectionnement*

Comme tous les autres professionnels, le médecin vétérinaire a besoin de se tenir à la page et de retourner aux études. Des cours de rafraîchissement et de recyclage lui seraient des plus utiles.

Or, il n'existe à peu près aucun cours de ce genre au Québec. Par ailleurs, il ne semble pas que les médecins vétérinaires au service de l'Etat puissent facilement s'absenter pour suivre de tels cours, en Ontario, aux Etats-Unis ou en France. On prétend que le personnel

n'est pas assez nombreux et que le budget n'est pas assez élevé pour libérer des médecins vétérinaires de leurs travaux, tout en leur versant leur salaire.

Très peu de médecins vétérinaires poursuivent des cours de perfectionnement après la fin de leurs études régulières. Un effort tout particulier devrait être fait pour que la plupart des professeurs de l'Ecole de médecine vétérinaire aient au moins une maîtrise ou une spécialité, sinon le doctorat post-gradué (Ph.D.).

### 3) *Techniciens vétérinaires*

Nous avons fait remarquer plus haut que le médecin vétérinaire était souvent employé à des tâches de routine qu'un technicien qualifié pourrait accomplir aussi bien que lui, sous sa surveillance.

Or, il n'existe pas d'école ou d'institution d'enseignement au Québec qui forme de tels techniciens vétérinaires. C'est une lacune assez grave qu'il faut combler. Théoriquement, les Collèges d'enseignement général et professionnel seraient tout désignés pour donner l'enseignement à ce niveau. Mais, nous croyons qu'il serait préférable qu'il soit confié à l'Institut de technologie agricole de Saint-Hyacinthe, en collaboration avec l'Ecole de médecine vétérinaire.

### 4) *Attraits de la profession*

Les salaires dans la fonction publique aussi bien que les revenus d'honoraires dans la pratique privée ne semblent pas atteindre les niveaux que la profession juge compatibles avec leur statut professionnel et l'importance de leurs services.

Les milieux professionnels se syndiquant, on peut s'attendre à ce que les médecins vétérinaires obtiennent des salaires de plus en plus intéressants. Par ailleurs, la fonction publique s'organise et la situation partant devrait bientôt se corriger.

Les activités de la profession ne se limitent pas à la pratique en milieu rural ou urbain qui absorbe à peine la moitié des diplômés. Des médecins vétérinaires sont aussi au service des gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux, où ils s'occupent de l'hygiène préventive, de la salubrité des usines de transformation des aliments et de l'inspection des viandes. Ils voient de plus au contrôle des maladies animales transmissibles à l'homme (zoonoses) et leurs services sont également requis par les laboratoires de diagnostic et de recherche. D'autres exercent leurs activités dans l'industrie des produits pharmaceutiques, dans la recherche pure, dans l'enseignement et, depuis peu, dans les recherches spatiales et radiobiologiques.

On estime aujourd'hui (1966) à 2,200 le nombre des médecins vétérinaires au Canada, dont près de 500 dans la province de Québec, où l'on compte un médecin vétérinaire pour 8,000 animaux autres que les volailles et les petits animaux de maison.

**Tableau 1. Pertes dues aux maladies, en pourcentages des principales productions animales**

(Québec)

<i>Espèces :</i>	<i>Valeur</i>	<i>Pertes</i>	<i>%</i>
Bovine	\$ 299,253,000	\$ 34,300,000	11.5
Ovine	1,410,000	175,000	11.5
Porcine	85,000,000	13,200,000	15.5
Aviaire	75,862,000	7,858,000	9.5
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 461,525,000</b>	<b>\$ 55,533,000</b>	<b>12.1</b>

(Canada)

<i>Espèces :</i>	<i>Valeur</i>	<i>Pertes</i>	<i>%</i>
Bovine	\$1,216,700,000	\$138,660,000	11.4
Ovine	13,421,000	1,600,000	12.0
Porcine	329,000,000	52,000,000	15.8
Aviaire	336,783,000	32,930,000	9.8
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,895,904,000</b>	<b>\$225,190,000</b>	<b>12.0</b>

**Tableau 2. Coût du traitement des maladies estimé en pourcentages de la valeur des diverses productions**

<i>Productions</i>	<i>%</i>	<i>Québec</i>		<i>Canada</i>	
		<i>Valeur de la prod.</i>	<i>Coût du traitement</i>	<i>Valeur de la prod.</i>	<i>Coût du traitement</i>
Lait & sous-produits	2.075 <sup>2</sup>	\$209,253	\$4,342	\$358,800	\$11,180
Viande de boeuf & veau	0.451 <sup>2</sup>	90,000	406	677,900	3,057
Viande d'agneau & laine	1.163 <sup>1</sup>	1,410	16	13,421	155
Viande de porc	1.411 <sup>2</sup>	85,000	970	329,000	3,754
Chair de volailles & oeufs	1.545	75,862	1,172	336,783	5,186
<b>TOTAL</b>	<b>1.2—1.5</b>	<b>\$461,525</b>	<b>\$6,906</b>	<b>\$1,895,904</b>	<b>\$23,332</b>

1. Comprend le coût des désinfectants et des antiparasitaires achetés.

2. Prix des médicaments et vaccins, seulement.

Le titre de docteur en médecine vétérinaire ne confère pas, de soi, la permission d'exercer la profession. Chaque province du Canada, comme chaque état des Etats-Unis, réserve à un organisme spécial, qui a ses lois et ses exigences particulières, le droit de conférer le permis d'exercice (licence). Dans la province de Québec, cet organisme est le Collège ou Corporation des médecins vétérinaires.

Le Collège exige de chaque candidat désireux d'exercer plus tard sa profession dans la province qu'il s'inscrive chez le secrétaire du Collège, avant d'entreprendre ses études, et qu'à la fin de son cours il subisse avec succès l'examen de la Corporation.





## CHAPITRE III

### RÉSUMÉ DES CONSTATATIONS

- 1) La santé des bestiaux et des volailles laisse grandement à désirer dans le Québec.
- 2) Les conditions d'hygiène d'un très grand nombre d'étables et de laiteries sont insatisfaisantes.
- 3) Le désordre qui règne dans la distribution et dans l'usage des antibiotiques entraîne des coûts excessifs et constitue une menace latente pour les humains.
- 4) Le nombre de médecins vétérinaires au service des éleveurs est nettement insuffisant, notamment dans les régions périphériques telles que l'Abitibi, le Témiscamingue, la Gaspésie et le Lac-Saint-Jean.
- 5) Il y a un manque de spécialistes pour plusieurs élevages, tels que ceux des moutons, des chevaux, des abeilles et des animaux à fourrure.
- 6) L'Ecole de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe donne un bon cours et possède un corps professoral de valeur. Cependant, elle ne forme pas de spécialistes et n'offre pas de cours au niveau du doctorat (Ph.D.).
- 7) Dans la fonction publique le médecin vétérinaire ne reçoit pas encore le salaire et la considération professionnelle que commanderait sa formation.
- 8) L'absence de législation contrôlant la distribution des produits de médecine vétérinaire détourne l'éleveur du médecin vétérinaire et le livre aux conseils de vendeurs de médicaments souvent peu qualifiés.
- 9) Dans les régions périphériques, telles que l'Abitibi, la Gaspésie et le Lac-Saint-Jean, sans parler de la Côte Nord et des Iles-de-la-Madeleine, le coût des services professionnels du médecin vétérinaire est très élevé, les distances à parcourir étant généralement plus longues et la clientèle y étant plus dispersée.

- 10) Les médecins vétérinaires jouent un rôle fort valable au service de l'entreprise privée et il ne faut pas se scandaliser que beaucoup de finissants de l'Ecole de médecine vétérinaire se dirigent vers ce secteur. Nous considérons même que l'Ecole de médecine vétérinaire devrait, en diversifiant son enseignement au niveau de la maîtrise, lui préparer les spécialistes dont elle a besoin.

## CHAPITRE IV

### RECOMMANDATIONS

#### A) *Formation professionnelle*

- 1) La Commission recommande que l'Ecole de médecine vétérinaire devienne une Faculté universitaire de plein droit sous la juridiction administrative et pédagogique d'une université du Québec.
- 2) La Commission recommande que cette « Faculté » de médecine vétérinaire diversifie ses « maîtrises » de façon à répondre à tous les besoins de la fonction publique, des éleveurs et de l'industrie para-agricole.
- 3) La Commission recommande qu'à côté des médecins vétérinaires, il y ait des « techniciens » vétérinaires, de niveau collégial, et que leur formation soit confiée à l'Institut de technologie agricole de Saint-Hyacinthe, en collaboration avec l'Ecole de médecine vétérinaire.

#### B) *Fonction publique*

- 4) La Commission recommande que, pour attirer plus de médecins vétérinaires dans la fonction publique, l'échelle des salaires soit haussée.
- 5) La Commission recommande qu'une collaboration étroite s'établisse d'une façon institutionnelle entre le Service de salubrité du ministère de l'Agriculture et de la Colonisation et le ministère de la Santé.
- 6) La Commission recommande que dans chaque laboratoire régional il y ait au moins un médecin vétérinaire assisté d'un ou plusieurs techniciens vétérinaires.
- 7) La Commission recommande que l'inspection des abattoirs, des viandes, des étables et des laiteries soit confiée à des techniciens vétérinaires, sous la surveillance d'un médecin vétérinaire rattaché au laboratoire régional.
- 8) La Commission recommande que le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation mette au service des éleveurs, des médecins

vétérinaires spécialisés dans les élevages particuliers, tels que les moutons, les abeilles et le vison.

C) *Vulgarisation et éducation permanente*

- 9) La Commission recommande que, sous la direction générale du Service de salubrité du ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, un grand effort de vulgarisation soit entrepris de façon à faire arriver jusqu'au cultivateur des renseignements désintéressés et sûrs relatifs à la santé des animaux et aux drogues pour usage vétérinaire.
- 10) La Commission recommande une intensification et une généralisation des cours de recyclage à l'intention des médecins vétérinaires et de tous ceux qui sont engagés dans la salubrité des aliments et dans l'hygiène animale.
- 11) La Commission recommande que, dans les cadres de l'éducation permanente, des cours soient organisés, tant en salle de classe qu'à la radio et à la télévision, en matière d'hygiène animale et de médecine vétérinaire.

D) *Divers*

- 12) La Commission recommande qu'un représentant de l'Ecole de médecine vétérinaire fasse partie du Conseil de la recherche agricole.
- 13) La Commission recommande, pour ce qui est des régions périphériques de la province de Québec, savoir: l'Abitibi, le Témiscamingue, la Gaspésie, le Bas-du-Fleuve, les Iles-de-la-Madeleine et le Lac-Saint-Jean, qu'au moins deux médecins vétérinaires, employés par l'Etat, soient attachés au laboratoire régional et que leurs services soient payés par le cultivateur d'une façon semblable à ce qui se fait au Nouveau-Brunswick, savoir:
  - a) le médecin vétérinaire percevrait, pour le compte du ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, des honoraires, aux tarifs établis, durant les heures normales de travail. Il aurait droit de percevoir, pour lui-même, des honoraires supplémentaires, en d'autre temps;
  - b) le médecin vétérinaire fournirait les drogues vétérinaires au prix fixé par le magasin central;
  - c) les frais d'appels interurbains et de télégrammes seraient à la charge du cultivateur;

- d) les frais de déplacements de ces médecins vétérinaires seraient payés sur la même base que ceux des agronomes.
- 14) La Commission recommande que les automobiles des médecins vétérinaires au service de l'Etat, ailleurs qu'au ministère de l'Agriculture et de la Colonisation à Québec et à Montréal, soient équipées de radios récepteur et émetteur, surtout dans les régions périphériques.



## **DEUXIÈME PARTIE**

### **Les produits de médecine vétérinaire**





## *Introduction*

Une variété croissante de médicaments sont mis à la disposition du cultivateur pour le traitement de ses animaux malades ou pour la prévention des maladies qui menacent ses troupeaux. Cet aspect de l'exploitation agricole est d'autant plus important que le cultivateur d'aujourd'hui concentre un grand nombre de bestiaux, de porcs ou d'oiseaux dans ses bâtiments de ferme. Au surplus, le danger de contamination est accru du fait que souvent il achète des animaux provenant d'autres exploitations, quand ce n'est pas d'autres provinces.

On peut dire que le traitement des animaux a suivi les traces de la thérapeutique humaine. Beaucoup de remèdes sont de même nature, en concentrations plus fortes. Par ailleurs, les principaux fabricants de produits de médecine vétérinaire sont aussi et, dans plusieurs cas, surtout, des fabricants de produits pharmaceutiques pour le traitement des humains.

Par « drogues pour usage vétérinaire » ou « produits de médecine vétérinaire », on entend tous les médicaments employés dans le traitement des maladies des animaux ou dans la prévention de ces maladies. Ces produits peuvent être sous forme d'onguents, de capsules pour injection, de liquides, de poudres ou de granules. On retrouve certains de ces produits de médecine vétérinaire comme « additifs » ou « suppléments » aux moulées et à d'autres aliments ou breuvages fournis aux animaux.

Les produits de médecine vétérinaire comprennent, notamment, les vaccins, les sulfamidés, les antibiotiques et les antiparasitaires.

Dans le présent rapport, la Commission ne traite pas des antiparasitaires ni, du reste, des pesticides, ni des insecticides, ni de fongicides.

Notre rapport étudie les structures de l'industrie des produits de médecine vétérinaire et indique les principaux développements survenus au cours des cinq dernières années.

Nous y ajoutons des commentaires sur la fabrication, les coûts de production et les prix de vente.

Nous étudions ensuite la mise en marché et les canaux de distribution.

Puis, nous donnons les principales constatations de notre enquête, lesquelles sont résumées au début de ce rapport.

Enfin, nous faisons des recommandations.



## CHAPITRE I

# LES STRUCTURES DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

### 1) *Analyse des structures*

#### a) *Description des entreprises*

Les entreprises engagées dans la fabrication ou la vente des produits employés en médecine vétérinaire ne se limitent pas à ces produits. Pour cette raison, nous avons cru préférable de les diviser en trois catégories, savoir:

- 1) les fabricants où l'on trouve une division des produits vétérinaires et qui ne vendent que leurs produits ou ceux des compagnies affiliées;
- 2) les grossistes et autres entreprises agissant comme distributeurs seulement;
- 3) les sociétés fabriquant et vendant leurs propres produits et distribuant également ceux d'autres fabricants.

Les enquêteurs de la Commission ont classé vingt-sept entreprises dans la première catégorie, sept dans la deuxième et neuf dans la troisième.

#### b) *Caractéristiques des entreprises*

##### i) *Importance*

Il n'était pas pratique de visiter et d'enquêter sur place auprès de toutes ces entreprises car, dans plusieurs cas le siège social était situé à l'extérieur de la province de Québec, tandis que dans d'autres cas le volume de leurs affaires dans la province de Québec était faible. Nous avons donc rencontré les représentants des principales entreprises qui, à notre avis, pouvaient présenter des caractéristiques intéressantes. Les entreprises qui n'ont pas été visitées ont été priées de remplir des questionnaires.

Le chiffre des ventes nettes des treize principaux fabricants s'élevait à \$4,247,000 en 1965 indiquant une hausse progressive par rapport aux années précédentes, soit \$3,347,000 en 1964 et \$3,037,000 en 1963. Les ventes nettes du plus gros fabricant représentaient 16.7

pour cent du total en 1965, 14.3 pour cent en 1964 et 14.6 pour cent en 1963. Celles du plus petit fabricant compris dans notre liste représentaient 3.6 pour cent du total en 1965, 2.7 pour cent en 1964 et 2.6 pour cent en 1963. Si l'on accepte la médiane comme moyenne valable, les ventes nettes du fabricant situé à la médiane représentaient 4.2 pour cent du total en 1965, 8.5 pour cent en 1964 et 10.8 pour cent en 1963.

Ces ventes comprennent les additifs et les vitamines. Un seul de ces fabricants vend exclusivement aux médecins vétérinaires. Les autres, pour la plupart, vendent soit aux fabricants d'engrais alimentaires, soit aux meuneries et aux coopératives agricoles.

#### *ii) Volume de la consommation*

Nous avons cherché à utiliser les renseignements que nous avons recueillis auprès des sociétés afin d'établir des statistiques sur la consommation. Il nous a été impossible d'en arriver à une conclusion précise, à cause des formes de distributions employées par les compagnies: soit qu'il y ait des ventes inter-compagnies, soit que certaines distribuent pour d'autres, les chiffres ne sont pas disponibles et nous n'avons pas rassemblé tous les renseignements nécessaires au calcul du volume de la consommation.

Nous pouvons tout de même dire qu'à notre avis et, selon les renseignements obtenus, la valeur de la consommation, en 1965, était d'au moins \$4,500,000 dont la moitié environ représentait des ventes d'additifs, de suppléments et de vitamines.

#### *iii) Structure financière*

Si on se reporte à la liste des principales sociétés, on constate que près de la moitié sont engagées dans la fabrication de produits pharmaceutiques pour humains. Par ailleurs, la plupart des compagnies vendent aussi à l'extérieur de la province de Québec et certaines vendent des produits autres que des produits de médecine vétérinaire. Au surplus, les systèmes de comptabilité de ces compagnies ne sont pas conçus de façon à fournir des renseignements spécifiques aux produits vétérinaires. Pour toutes ces raisons, la Commission n'a pas poussé plus loin son enquête.

Cependant, il est intéressant de noter l'appartenance des capitaux investis par les sociétés qui fabriquent les produits de médecine vétérinaire vendus dans le Québec.

#### *c) Développements au cours des cinq dernières années*

##### *i) Nouvelles entreprises*

Plusieurs compagnies sont entrées dans le marché du Québec et c'est pourquoi on a assisté à la vente et à la distribution de plu-

sieurs nouveaux produits au cours de ces dernières années. Parmi les principales sociétés, mentionnons: Canadian Hoescht, Limited; P.V.U. Inc.; Produits Victoria Ltée; Canada Packers, Limited; McLelland Veterinary Supplies Alberta, Limited; Rougier Inc.; Ciba Company, Limited.

**Tableau 3. Provenance des capitaux des fabricants de produits de médecine vétérinaire**

---

*Intérêts américains :*

---

Merck, Sharp & Dohme of Canada, Limited  
Pfizer Company, Limited  
Lederle, division de Cyanamid of Canada, Limited  
A. H. Howard Chemical Company, Ltd, contrôlée par The UpJohn Company of Canada  
Ayerst, McKenna & Harrison, Limited  
Ralston Purina Co. of Canada, Limited  
Abbott Laboratories, Limited  
Salsbury Laboratories, Limited  
Pitman — Moor, division de Dow Chemical of Canada, Ltd.

---

*Intérêts canadiens :*

---

Gardo Products, Limited  
Rogar Limitée  
P.V.U., Inc.  
Laboratoires Docteur Léo Lorrain, Ltée  
K-Vet Laboratories, Limited  
John Labatt, Limited contrôle McLelland Veterinary Supplies Alberta, Limited et Canada Duphar, Limited et celle-ci possède Delmar Chemicals, Limited  
M.T.C. Pharmaceuticals, Ltd, affiliée à Canada Packers, Limited

---

*Intérêts européens :*

---

Charles Albert Smith, affiliée à Tennant Trading, Ltd (Angleterre)  
Hoffman-LaRoche, Limited, affiliée à F. Hoffman-LaRoche & Co. (Suisse)  
Hoescht Pharmaceuticals, division de Canadian Hoescht (1964), Limited (Allemagne)

---

*ii) Changement des structures financières*

Durant l'année 1964, la compagnie The UpJohn Company of Canada a acquis toutes les actions de la succession Howard qui détenait le contrôle de A.H. Howard Chemical Company Ltd.

Pendant la même année, 48 pour cent des actions de Rogar Limitée ont été vendues à Charles E. Frosst & Co. Cette dernière est elle-même devenue une filiale exclusive de Merck, Sharp & Dohme of Canada, Limited.

### *iii) Nouvelle conception de la distribution*

La politique de vente de certaines compagnies est de ne distribuer leurs produits que par l'intermédiaire des médecins vétérinaires. Cependant, l'analyse des structures financières des sociétés nous permet de constater des affiliations avec d'autres compagnies qui, elles, vendent à tout distributeur de produits vétérinaires. A titre d'exemples, citons:

<i>Vente aux médecins vétérinaires</i>		<i>Vente à tout distributeur</i>
UpJohn	affiliée à	Howard
Rogar	affiliée à	Merck
M.T.C. Pharmaceuticals	affiliée à	Canada Packers
Stevenson, Turner & Boyce	affiliée à	McLelland

### *iv) Nouvelles normes d'approbation*

Depuis 1963, la division vétérinaire du ministère de la Santé nationale et du Bien-être social, direction des Aliments et Drogues, à Ottawa, exige que tout nouveau produit de médecine vétérinaire soit approuvé avant d'être mis sur le marché. Trois critères sont employés au sujet des nouveaux médicaments vétérinaires: l'efficacité du produit, la sécurité de l'animal et la santé de l'homme. Afin d'obtenir l'approbation de son produit, le fabricant doit le soumettre à des tests, en laboratoire, et prouver son efficacité. Toutes les données recueillies sont présentées à un comité d'experts qui décide.

L'étiquette doit indiquer la description du contenu et les sortes de maladies qu'on peut traiter. De plus, les compagnies doivent exercer un contrôle très strict sur la qualité et conserver des statistiques sur la production. Les usines doivent avoir de bonnes conditions sanitaires.

Tous les anciens produits approuvés avant 1963 ne sont sujets qu'à un contrôle de l'étiquetage indiquant le contenu. Cependant, si une compagnie change ou modifie la composition d'un produit, celui-ci est considéré nouveau et soumis aux nouvelles normes.

Pour tout nouveau produit vétérinaire importé, les mêmes règlements s'appliquent. Quant aux autres importations, on se fie aux analyses indiquées sur le certificat.

Les lois fédérales ne permettent pas d'établir une liste des distributeurs aptes à faire le commerce des produits de médecine vétérinaire. Il semble que la direction des Aliments et Drogues, en collaboration avec le ministère de l'Agriculture, voudrait faire corriger cette lacune aussitôt que possible.

Après seulement quatre années d'application, les nouvelles normes semblent avoir produit de bons résultats. Si le personnel de cette division, actuellement de onze pour tout le Canada, était plus nombreux, les règlements seraient plus efficaces.

#### *v) Insuffisance de médecins vétérinaires*

Trop peu de diplômés de l'Ecole de médecine vétérinaire vont pratiquer leur profession au service de la classe agricole. Beaucoup d'entre eux sont plus attirés à soigner les petits animaux, à oeuvrer dans d'autres provinces, à travailler dans divers organismes professionnels ou d'Etat ou dans l'entreprise privée. Quant à ceux qu'engage le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation, ils sont trop souvent astreints à des tâches secondaires administratives qui pourraient être exécutées par des techniciens ou des administrateurs de carrière.

Une partie de la classe agricole considère encore les médecins vétérinaires comme des distributeurs de médicaments; leur principal rôle de pathologiste n'est guère reconnu.

La Commission traite des médecins vétérinaires et de l'importance de leur profession dans la première partie du présent rapport.

#### *2) Commentaires sur la fabrication et l'importation*

La plupart des matières premières sont importées des Etats-Unis, généralement de la compagnie-mère lorsqu'il s'agit de filiales canadiennes. Une filiale canadienne d'une grande compagnie américaine n'importe aucun produit fini des Etats-Unis. Dans les autres sociétés qui possèdent une usine canadienne, la finition des produits est faite au Canada. Signalons que les produits de médecine vétérinaire importés des Etats-Unis pour fins thérapeutiques sont sujets à un droit de douane de 15 pour cent. Il en est de même des additifs qui doivent être dilués dans l'eau. Par contre, les produits de médecine vétérinaire à caractère préventif entrent en franchise.

Les sociétés mentionnées dans la troisième catégorie sont surtout des mélangeurs de produits de médecine vétérinaire très simples, tels que poudres, onguents et sirops. La plupart vendent surtout des produits fabriqués par d'autres. Dans certains cas, les médicaments sont étiquetés au nom de la compagnie qui les vend sans mention du nom du fabricant réel. C'est ainsi qu'on retrouve souvent sur le marché le même produit sous plusieurs marques de commerce différentes.

Tel que mentionné précédemment, selon les nouveaux règlements de la direction des Aliments et Drogues, à Ottawa, les fabricants doivent exercer un contrôle sévère sur la qualité, conserver la machinerie et l'usine dans de bonnes conditions de salubrité et compiler des statistiques sur la production.

### 3) Prix de vente

#### a) Variations dans les prix de vente au détail

Un examen des prix-courants des diverses entreprises enquêtées, auquel nous avons joint un échantillonnage de factures de vente, nous permet de constater qu'il n'y a pas eu en ces trois dernières années d'augmentation générale des prix. A cause de la concurrence, les prix de la plupart des produits sont demeurés stables, tandis que d'autres fléchissaient d'une façon sensible. Pour mieux illustrer la marche des prix, nous avons choisi quelques produits de médecine vétérinaire qui sont populaires auprès des usagers.

**Tableau 4. Prix de vente au détail de quelques produits de médecine vétérinaire, 1964, 1965 et 1966**

Nom du produit	Compagnie	Quantité	1966	1965	1964
Poten ADE	S.T.B.	30 c.c.	\$ 2.95	\$ 4.00	\$ 8.25
Pen-strep ADE	Gardo	100 c.c.	6.00	6.00	6.00
Pénicilline strepto	Gardo	250 c.c.	6.50	6.50	6.50
Gallymycin	Gardo	40 env.	201.60	201.60	—
Vitamin ADE Inj.	Lederle	50 c.c.	—	3.98	5.45
Auréomycin tablets	Lederle	100	1.15	1.10	1.06
Pig start (10 doses)	Howard	24	19.45	19.45	19.20
Vitadol en poudre (8 onces)	Howard	1	2.65	1.75	1.75
Strépensul 100 c.c.	Lorrain	1	3.25	3.25	3.25
Piperran 8 onces	Lorrain	6	3.35	3.35	3.35
Sulfaquinoxaline 40%	Merck	1 livre	2.85	2.85	2.85
Amprol 25%	Merck	1 livre	2.50	2.50	2.50
Puramycin soluble powder	Ralston	10 lbs	86.10	86.10	97.20
Pig Plus tonic	Ralston	15 lbs	30.45	30.45	31.70

La très grande majorité des fabricants suggèrent un prix de vente au détail. Ce prix est respecté, en général, par les distributeurs au



détail. Lorsque le produit se vend très bien, on s'en tient au prix suggéré, tandis que, s'il est peu populaire, on baisse les prix.

### b) *Escomptes*

Les pratiques d'escomptes des fabricants varient beaucoup d'une entreprise à l'autre. D'aucuns ne vendent qu'aux médecins vétérinaires, tandis que les autres vendent leurs produits à tout distributeur ou usager. En général, les médecins vétérinaires obtiennent un escompte de base de 40 pour cent du prix de vente au détail. De plus, ils reçoivent un escompte de volume d'environ 3 pour cent qui leur est crédité soit à la fin de l'année ou mensuellement. D'ordinaire, ils obtiennent les escomptes de caisse habituels.

Aussi, un fabricant vend le même produit à divers clients à des prix différents, par le jeu des escomptes accordés.

En plus, il y a des « spéciaux », en certains mois de l'année, parfois en donnant gratuitement des échantillons. Le tableau suivant donne un échantillonnage de produits offerts en « grand spécial » à tout distributeur intéressé.

**Tableau 5. Prix de vente réguliers et spéciaux de certains antibiotiques**

Nom du produit	Prix régulier		Prix spécial	
	Gros	Détail suggéré	Gros	Détail suggéré
Pénicilline-streptomycine (onguent)	\$0.51	\$ 0.73	\$ 0.39	\$ 0.60
Pénicilline-streptomycine (fortis)	2.45	3.50	1.75	2.95
Pénicilline-streptomycine (100 c.c.)	2.45	3.50	1.95	3.00
Pénicilline-streptomycine (250 c.c.)	4.55	6.50	3.30	5.60
Neomix	8.26	11.80	6.50	10.00
P.S.N. (100 c.c.)	2.73	3.90	2.28	3.50
P.S.N. (250 c.c.)	4.56	7.60	4.44	6.85

Ces antibiotiques sont des mélanges de pénicilline, de néomycine et de streptomycine, sous différentes formes.

### c) *Commentaires*

Il ne semble pas que les rabais dont profitent les distributeurs à l'occasion de ces spéciaux soient transmis aux cultivateurs. Ils deviennent plutôt un profit supplémentaire pour les détaillants.

Plusieurs produits actuellement sur le marché peuvent servir pour les mêmes traitements et à des mêmes fins; ils sont offerts sous des noms et à des prix différents. Il devient très difficile pour les cultivateurs d'établir des comparaisons de prix entre des produits similaires présentés sous des noms différents.

Très peu de cultivateurs lisent la description du produit et son degré de concentration. Peu sont capables de convertir les onces en « c.c. ».

**Tableau 6. Prix de vente, par divers fabricants de vitamines ADE injectables**

Fabri- cant	Quantité	Unités de vitamines			Prix de vente
		A	D	(U.I.) E	
V	100 cc.	500,000	75,000	50	\$11.40
W	100 c.c.	500,000	100,000	50	12.14
X	16 onces	100,000	10,000	10	11.85
Y	100 c.c.	500,000	50,000 (D <sub>3</sub> )	50	11.00
Z	100 c.c.	500,000	75,000 (D <sub>2</sub> )	50	11.00

#### 4) Méthodes et coûts de production

##### a) Méthodes de production

##### i) Fabricants de base

Les principaux fabricants de produits de médecine vétérinaire sont également engagés dans la fabrication de médicaments pour humains. La production s'effectue dans le même local que celui où l'on fabrique des produits pour les humains. Les procédés de fabrication sont identiques et la même main-d'oeuvre est employée. Il n'y a pas de période précise où l'on fabrique des produits de médecine vétérinaire; la décision dans ce domaine dépend du gérant de la production, après consultation avec le gérant des ventes de la division vétérinaire.

##### ii) Sous-producteurs

Par sous-producteurs, on entend des compagnies qui achètent presque tous leurs produits à leur état semi-fini et n'y apportent que des transformations mineures. Parfois, ils procèdent uniquement à l'emballage et à l'étiquetage. Cependant, habituellement ils fabriquent eux-mêmes des poudres, des suppléments minéraux, des on-

guents et autres produits simples. Leurs opérations sont beaucoup plus de la manutention que de la production.

Nos enquêteurs ont visité quelques-uns de ces sous-producteurs et vu leurs laboratoires. Les locaux semblaient rencontrer les exigences d'hygiène. Cependant, il n'y a pas de facilités de production proprement dites. L'équipement consiste essentiellement en embouteilleuses et en machinerie d'emballage et d'étiquetage.

#### *b) Coûts de production*

Aucun des divers fabricants dont nous avons étudié les opérations n'a été en mesure de nous fournir son coût de production, par produit. Leur système de comptabilité ne permet pas d'en extraire les

**Tableau 7. Coûts de production, en pourcentages des ventes, en 1965**

<i>Fabricant A</i>	<i>Vingt principaux produits en % des ventes, pour tout le Canada</i>
Matières premières	28.7%
Matériel d'emballage	3.6
Main-d'oeuvre	1.7
Frais généraux de fabrication	10.0
	<hr/> 44.0%
 <i>Fabricant B</i>	 <i>En % des ventes à l'échelle nationale</i>
Matières premières	75.5%
Main-d'oeuvre	1.3
Frais généraux de fabrication	4.4
	<hr/> 81.2%
 <i>Fabricant C</i>	 <i>En % des ventes</i>
Matières premières	36.7%
Main-d'oeuvre	3.0
Frais généraux de fabrication	7.0
	<hr/> 46.7%
 <i>Fabricant D</i>	 <i>En % des ventes</i>
Matières premières	32.9%
Main-d'oeuvre	6.0
Frais généraux de fabrication	3.0
	<hr/> 41.9%

chiffres désirés. Chez la plupart d'entre eux, la division vétérinaire ne représente qu'une partie infime d'un grand complexe industriel.

Cependant, il nous a été possible d'obtenir le coût de production pour l'ensemble de la division des produits de médecine vétérinaire de quatre fabricants.

En examinant les coûts de fabrication de ces quatre compagnies, on ne peut que constater des écarts assez prononcés. La majeure partie du coût consiste en matières premières, tandis que la main-d'œuvre ne compte que pour très peu.

Quant aux frais généraux de fabrication, il ne s'agit souvent que d'allocations approximatives. Le coût de production est sensiblement le même pour trois compagnies. Quant à la quatrième, les administrateurs de la compagnie nous ont rapporté que le coût de production par rapport aux ventes était extrêmement élevé par suite de la nécessité de réduire les prix pour faire face à la concurrence. Les ventes de produits de médecine vétérinaire de cette compagnie représentent surtout des médicaments ou des additifs à base de terramycine.

Le tableau suivant montre une baisse sensible du prix de vente de la terramycine depuis 1962.

**Tableau 8. Prix de vente de la terramycine en 1962, en 1964 et en 1966**

<i>Terramycine</i>	<i>Prix de vente 1962</i>	<i>Prix de vente 1964</i>	<i>Prix de vente 1966</i>
<i>Pour la volaille</i>			
10 livres	\$ 83.28	\$ 66.60	—
25 livres	179.10	164.99	164.99
<i>Pour le bétail</i>			
10 livres	138.80	106.50	—
25 livres	298.50	247.48	247.48

*c) Prix de vente des additifs aux distributeurs en gros*

D'après les chiffres recueillis par nos enquêteurs, les prix de vente, aux distributeurs en gros, des additifs et suppléments vétérinaires, pour incorporation aux moulées, sont stables depuis quelques années et ont même une tendance à baisser quelque peu.

*5) Coût d'opérations*

*a) Frais de vente*

La distribution coûte cher.

Les frais de vente incluent les dépenses payées aux vendeurs (salaires, commissions, bénéfices sociaux, voyages et automobiles), les dépenses de publicité et de promotion, les frais d'entreposage et de livraison, les échantillons, les étalages, les salaires des gérants et les autres frais relatifs à la vente.

Ces frais de vente représentent, en général, de 20 à 35 pour cent des ventes nettes. Dans quelques cas, ils sont moindres. Plusieurs fabricants, surtout les sous-producteurs, ont à leur emploi un nombre élevé de vendeurs à temps partiel ou à temps plein qui doivent solliciter continuellement les gérants de coopératives, de meuneries locales, de magasins généraux et parfois des cultivateurs de certaines régions.

Par contre, certains grands fabricants ont des frais de vente peu élevés, du fait qu'ils vendent principalement un ou deux produits dont ils ont l'exclusivité et qu'ils distribuent par l'intermédiaire de quelques vendeurs seulement qui s'adressent à des agents, sans aucune vente directe aux cultivateurs.

#### *b) Frais de recherche*

Certains fabricants de produits de médecine vétérinaire affirment que les frais de recherche sont très élevés et, qu'en plus, il n'existe aucune garantie de succès, vu que seulement un composé sur 3,000 mis à l'essai peut se révéler un médicament d'une valeur suffisante pour justifier sa mise sur le marché.

Les fabricants font très peu de recherche pure dans le domaine des produits de médecine vétérinaire. Ils considèrent qu'il revient aux universités de le faire. Ils disent concentrer leurs efforts vers la recherche appliquée ou pratique. En fait, même la plus importante compagnie ne possède pas de ferme expérimentale au Canada et toutes ses recherches sont faites par des universités. A l'exception d'une compagnie dont le centre principal de recherches est à Montréal, les autres fabricants de la première catégorie s'en rapportent aux expériences faites par divers organismes ou par la compagnie-mère aux Etats-Unis. La même remarque s'applique aux compagnies de la troisième catégorie. Le peu de recherche semble s'expliquer par le fait que plusieurs médicaments découverts pour les humains sont employés pour les animaux. La majorité des compagnies ne nous ont pas soumis de chiffres concernant leurs frais de recherche. Dans les cas où on a pu analyser les dépenses attribuées à la recherche, il s'agissait plutôt de charges imposées par la compagnie-mère ou de frais relatifs au contrôle de la qualité.

#### *c) Frais généraux et d'administration*

On classe sous cette rubrique les frais d'administration, les frais de finance et les autres dépenses diminuées des autres revenus.

Pour les fabricants qui ne fabriquent et ne vendent que des produits de médecine vétérinaire et presque exclusivement dans la province de Québec, il est facile d'établir le chiffre des frais généraux et d'administration. Quant aux autres compagnies, ainsi que nous l'avons mentionné précédemment, ou bien leurs opérations dépassent les cadres de la province de Québec, ou bien les produits de médecine vétérinaire font partie d'une division plus large, ou encore l'administration est centralisée à l'extérieur de la province de Québec, ou enfin leurs affaires sont très diversifiées et les produits de médecine vétérinaire n'y occupent qu'une place relativement peu importante. Pour une ou plusieurs de ces raisons, il est très difficile de calculer les frais généraux et d'administration. Ceux-ci sont alloués de différentes façons, sur une base plus ou moins scientifique. C'est pourquoi nous ne pouvons établir des comparaisons vraiment valables.

Pour les neuf fabricants qui nous ont fourni des chiffres, les frais généraux et d'administration variaient de 3.9 à 28.2 pour cent. Ils sont plus élevés chez les petits fabricants que chez les grands. Par ailleurs, ces frais ont une tendance générale à la hausse. On peut dire qu'en 1965, la médiane serait d'un peu plus de 15 pour cent.

#### 6) *Profits et rendements*

En 1965, quatre fabricants sur huit montraient des bénéfices nets avant paiement des impôts sur le revenu. Les autres accusaient une perte variant de \$1,000 à \$19,000. En 1963, seulement un fabricant accusait une perte.

**Tableau 9. Coût de production et prix de vente en gros et au détail**

Distributeur	Produit	Coût de production	Prix de vente	
			Gros	Détail
A	a	\$1.20	\$3.90	\$6.00
	b	1.90	3.00	5.00
	c	1.05	2.85	5.00
	d	0.79	2.70	6.00
	e	0.61	4.00	6.00
B	f	1.21	3.90	6.50
	g	3.53	9.30	12.20
	h	2.18	5.65	7.55
C	i	1.89	4.48	5.95
	j	0.74	2.97	3.95
	k	3.15	8.23	10.95
	l	1.23	5.06	6.75
D	m	1.28	2.50	—

Un coût très élevé de mise en marché ramène les profits à un niveau très bas et souvent à une perte.

A titre d'information corollaire, nous incluons un tableau indiquant le prix coûtant et les prix de vente en gros et au détail de divers produits vétérinaires.

Il appert que le prix de vente au détail des antibiotiques s'élève à 4, 5 et même 10 fois le coût de fabrication. Malgré les marges indiquées les profits nets ne sont vraiment pas élevés.





## CHAPITRE II

### LA MISE EN MARCHÉ

#### 1) *Organisation des ventes*

Dans les grandes entreprises d'envergure nationale où les produits de médecine vétérinaire font partie d'une division séparée, les opérations sont dirigées par un gérant général assisté de personnes à qui on a assigné différents secteurs du Canada. Parfois, la province de Québec est un secteur distinct, parfois elle est englobée dans une grande division appelée « l'est du Canada » laquelle comprend les provinces Maritimes.

Dans les entreprises qui se limitent à la fabrication et à la distribution de produits de médecine vétérinaire, le gérant général est souvent le président; il oriente lui-même ses vendeurs et, dans certains cas, il est aussi vendeur.

Les fabricants de moulées qui produisent ou distribuent des produits de médecine vétérinaire obligent leurs vendeurs à pousser la vente des médicaments. Les grandes entreprises, à caractère national, qui s'adressent aux médecins vétérinaires ou à des grossistes, ont au maximum deux vendeurs pour la province de Québec. Elles leur paient de \$6,000 à \$12,000 par année, leur fournissent une automobile et leur remboursent leurs dépenses. Ces vendeurs reçoivent une commission.

Les entreprises plus petites ont généralement plus de vendeurs à leur service.

Elles leur versent un salaire de base de \$6,000 à \$9,000 par année et, en plus, une commission allant de 1½ à 3 pour cent. Il arrive parfois que le salaire de base soit plus faible mais, par contre, la commission peut s'élever jusqu'à 10 pour cent.

Les qualifications techniques des vendeurs sont souvent très limitées.

Ajoutons que le nombre plutôt élevé de personnes composant l'effectif de l'organisation des ventes de plusieurs compagnies a pour effet d'alourdir les structures, de diminuer le profit et d'augmenter les prix de vente.

#### 2) *Pratiques commerciales*

Plusieurs fabricants affirment qu'ils ne vendent qu'aux médecins vétérinaires. Mais, ainsi que nous l'avons dit précédemment, cette

assertion perd beaucoup de sa valeur si l'on tient compte des affiliations à d'autres sociétés qui, elles, distribuent leurs produits par tout intermédiaire intéressé, ou directement aux cultivateurs.

La plupart des entreprises fournissent à leurs distributeurs des prix-courants confidentiels bien présentés et assez informatifs. Dans d'autres cas, ce ne sont que des brochures de publicité à peine déguisée et d'une qualité qui laisse plutôt à désirer. En plus du prix, ces listes contiennent ordinairement une présentation du médicament, l'indication des maladies à traiter, la posologie et les méthodes d'administration. Dans un même catalogue contenant soixante-dix médicaments, il arrive qu'il y ait jusqu'à dix-huit produits différents présentés comme pouvant « guérir la mammite », sans apporter d'autres précisions.

Afin de démontrer la valeur douteuse des annonces que peut lire le cultivateur, voici des exemples de présentation de trois produits, dans le texte intégral :

- i) *Sels purgatifs et laxatifs pour les animaux*  
Pour être utilisés comme préventif et curatif de: constipation, indigestion, mammite, perte d'appétit, maladie du foie.
- ii) *Mixture pour tous les animaux*  
Fièvre, toux, rhume, bronchite, mammite, frisson. Agit rapidement contre la fièvre comme tonique et calmant. Les animaux l'aiment. Peut être donné aussi bien comme curatif que préventif. Particulièrement utile lors de la mise-bas.
- iii) *Onguent guérissant pour tous les animaux*  
Un onguent guérissant et antiseptique aussi bien chez l'homme que chez tous les animaux. Traitera: coupures, blessures, crevasses, trayons malades et mammite.

Un représentant d'une compagnie a même dit que ces brochures pouvaient être considérées comme frais de recherche et étaient un excellent guide pour les cultivateurs. Une entreprise pratique une autre forme de propagande. Elle réunit un groupe de cultivateurs dans une région et envoie son représentant leur donner des conférences. En soi, ces rencontres pourraient être considérées comme une forme d'éducation et une façon de faire connaître les produits de l'entreprise. Mais là ne s'arrête pas la promotion; le lendemain de ces assemblées, un vendeur fait du porte en porte chez tous les cultivateurs de la région afin de recueillir des commandes. Au cours d'entrevues avec des commerçants d'une région, nos enquêteurs ont rapporté que beaucoup d'agriculteurs avaient acheté ainsi jusqu'à \$100 de produits vétérinaires.

A plusieurs reprises, nos enquêteurs ont tenté de rencontrer des vendeurs de suppléments minéraux, mais leurs efforts ont été vains.

### 3) *Autres pratiques observées*

Nos enquêteurs ont constaté que plusieurs antibiotiques en vente par les distributeurs n'étaient pas gardés dans un endroit réfrigéré ainsi qu'il est recommandé. Quelques distributeurs seulement avaient un réfrigérateur. De plus, quantité de ces produits portaient sur l'étiquette une date postérieure à la limite de validité garantie. Ils ont même vu un produit dont la date limite était 1960. Lors d'une visite dans un magasin général, nos enquêteurs ont noté que nombre de produits d'un fabricant portaient comme date limite 1962. Cependant, une semaine auparavant, le vendeur de la compagnie avait visité ce distributeur et s'était contenté de poser une étiquette sur la boîte annonçant une réduction de prix de cinquante cents.

Plusieurs médecins vétérinaires, en pratique générale, apposent leurs propres étiquettes sur le contenant des produits, en faisant disparaître celle du fabricant. Nos enquêteurs ont questionné plusieurs praticiens qui leur ont répondu que ceci se faisait couramment et que le but poursuivi était de conserver un meilleur contrôle de l'usage des produits vétérinaires.

A l'occasion de visites chez des coopératives, leurs gérants ont affirmé à nos enquêteurs qu'ils étaient visités par des vendeurs qui se disaient médecins vétérinaires. La liste en fut communiquée au Collège des médecins vétérinaires pour vérification. Il s'avéra que ces vendeurs n'étaient pas des médecins vétérinaires.

### 4) *Concurrence*

Considérant le nombre d'entreprises qui vendent des produits de médecine vétérinaire dans la province de Québec, on peut imaginer quelle concurrence les compagnies se font entre elles. De plus, les fabricants offrent eux-mêmes différents médicaments pour le même usage, ce qui a pour effet d'alourdir un marché déjà très compétitif.

Quelques grandes entreprises ont cessé de fabriquer des produits de médecine vétérinaire, pour diverses raisons. Par ailleurs, on constate qu'un nombre croissant d'entreprises se lancent dans ce domaine. Nous croyons que les pratiques commerciales, si peu orthodoxes, dont nous avons déjà parlé, ont contribué à désintéresser certaines grandes entreprises.

### 5) *Nombre d'intermédiaires*

La plupart des principales entreprises de la première catégorie distribuent leurs produits par l'intermédiaire de grossistes. Ces der-

niers revendent à des distributeurs au détail, tels que les coopératives et les meuneries, et ceux-ci les revendent aux éleveurs.

Ce procédé de distribution fait que le nombre d'intermédiaires est grand et que chacun d'eux prenant une marge de profit, le prix de vente en dernier ressort est d'autant plus élevé.

### CHAPITRE III

## LES CANAUX DE DISTRIBUTION AU DÉTAIL

#### 1) *Système, structures et caractéristiques*

##### *a) Les médecins vétérinaires*

Nos enquêteurs ont envoyé un questionnaire à cinquante médecins vétérinaires en pratique générale. Notre échantillonnage a été pris au hasard, dans l'annuaire du Collège des médecins vétérinaires. De ce nombre, trente-deux ont répondu. Entre autres, trois questions précises leur étaient posées; deux portaient sur leur volume de ventes de produits vétérinaires et leurs prix d'achat et de vente; une autre demandait leur opinion sur leurs plus proches concurrents.

D'après les réponses obtenues, leur chiffre d'affaires varie entre \$1,000 et \$8,000 et donne une moyenne d'environ \$3,600 par année. Dans le cas de certains spécialistes, les ventes sont parfois de beaucoup supérieures.

A la question demandant aux médecins vétérinaires d'indiquer qui leur faisait le plus de concurrence, ils ont répondu dans l'ordre d'importance suivant: les coopératives, les meuneries locales, les magasins généraux, les colporteurs et les vendeurs des fabricants. Quant au facteur prix, il semble qu'ils paient tous le même prix, mais que leur prix de revente diffère et ce pour le même médicament.

**Tableau 10. Prix coûtant et prix de vente de la Coopérative Fédérée de Québec**

Produit	Fournisseur	Prix coûtant	Prix de vente	
			Coopératives	Producteurs
Activan	Rogar	\$25.00	\$30.00	\$35.00
Amprol	Howard	19.60	23.00	25.00
Auréomycine	Lederle	5.39	6.00	7.00
Polytonine ADE	P.V.U.	1.47	1.80	2.10
Sulfaquinoxaline	Howard	5.35	6.35	7.00
Vitadol	Howard	2.25	2.65	3.10

### *b) Les coopératives*

Les coopératives sont les plus importants distributeurs de produits vétérinaires.

Lorsque les coopératives locales achètent directement des fabricants, elles profitent d'escomptes variant de 15 à 40 pour cent. En général, les mêmes prix sont offerts par la Coopérative Fédérée de Québec.

Le tableau 10 indique, pour la Coopérative Fédérée de Québec, le prix coûtant, le prix de vente aux coopératives locales et le prix de vente suggéré aux éleveurs.

Il arrive souvent que les coopératives locales n'appliquent pas les prix de vente suggérés et prennent une majoration de 20 et 30 pour cent.

On trouve dans les coopératives locales plusieurs produits vétérinaires dont la date limite d'utilisation est dépassée. Bien plus, très peu de coopératives conservent les antibiotiques dans un endroit réfrigéré. Les gérants des coopératives locales ont déclaré à nos enquêteurs qu'ils considèrent la vente des médicaments comme essentielle, car elle leur permet d'offrir un service complet à leurs sociétaires.

### *c) Les meuneries locales*

Dans leurs rencontres avec différents meuniers, nos enquêteurs ont rencontré deux opinions diamétralement opposées, à savoir: les uns ne portent aucun intérêt à la distribution des produits de médecine vétérinaire; d'autres ne conçoivent pas qu'une meunerie puisse fonctionner sans vendre des produits de médecine vétérinaire. Cette deuxième catégorie de meuniers sont ordinairement des gens qui font de l'intégration chez des producteurs et, de ce fait, connaissent les bons produits, ayant éprouvé leur efficacité sur leurs propres animaux. Dès lors, d'après eux, ils sont en mesure de bien conseiller les éleveurs et, vu leur expérience, ils se sentent aptes à poser des diagnostics sûrs.

Ils achètent leurs produits d'un très grand nombre de fournisseurs. Si le produit est populaire, ils s'en tiennent au prix de détail suggéré. Certains nous ont souligné que parfois, des éleveurs apportent leurs propres minéraux pour ajouter aux moulées.

### *d) Les magasins généraux*

Ils sont de moins en moins considérés comme importants distributeurs, même s'ils sont souvent sollicités par les vendeurs. Aucun ne conserve les antibiotiques en des endroits réfrigérés, les dates limites d'utilisation sont souvent dépassées et plusieurs vieux produits sont offerts en vente. Leur volume d'affaires n'est pas important. Par

ailleurs, ils ne nous semblent pas qualifiés pour être distributeurs de produits de médecine vétérinaire.

e) *Les pharmacies*

Elles sont surtout intéressées dans les médicaments pour les petits animaux. Dans les centres urbains, elles ne se préoccupent guère de vendre des produits vétérinaires destinés aux animaux de ferme. Quelques pharmacies de campagne en vendent un peu, mais elles conservent surtout en stock des produits d'ordonnance ou de marques connues.

f) *Autres distributeurs*

D'autres commerces vendent eux aussi certains produits de médecine vétérinaire, dans le but d'en retirer un profit supplémentaire. C'est ainsi qu'une épicerie, un ramasseur de lait ou un agent d'instruments aratoires vendent des produits de médecine vétérinaire.

g) *Fabricants d'engrais alimentaires*

Toutes les entreprises qui fabriquent des concentrés ou des moulées balancées incluent des additifs, à titre préventif, dans certaines de leurs formules.

La plupart des moulées de début pour les poulets de grill contiennent des coccidiostats. De même, un grand nombre de moulées de croissance et de finition pour les animaux de basse-cour contiennent des additifs, à titre préventif. Presque toutes les moulées contiennent des vitamines. Cette pratique d'inclure des additifs se retrouve également dans les moulées destinées aux porcs. Cependant, il est rare que les moulées pour troupeaux laitiers en contiennent.

Il arrive également que des additifs soient ajoutés pour fins thérapeutiques mais, dans ces cas, ce sera sur ordonnance du médecin vétérinaire ou sur recommandation d'un représentant du fabricant, du meunier local ou d'un propagandiste de coopérative.

L'amprol, la zoalène, la terramycine et l'auroéomycine sont les additifs les plus fréquemment employés.

Les fabricants d'engrais alimentaires font valoir les additifs comme argument de vente auprès des éleveurs. Comme la plupart des entreprises pratiquent l'intégration, ce sont elles qui décident quelles moulées contiennent des additifs et quel en est le pourcentage. Elles doivent, cependant, obtenir l'approbation du ministère fédéral de l'Agriculture.

L'emploi répété d'additifs dans les moulées pourrait bien avoir comme conséquence ultime d'immuniser le troupeau contre les maladies qu'on désire prévenir. Les fabricants de produits de médecine vétérinaire sont conscients de ce problème et signalent la recherche

qui se poursuit aux Etats-Unis pour trouver de nouveaux produits ou améliorer ceux qui existent.

## 2) Commentaires

Les ventes de produits de médecine vétérinaire se répartissent comme suit entre les divers canaux de distribution:

Médecins vétérinaires .....	13%
Fabricants d'engrais alimentaires (additifs et vitamines) .....	40%
Coopératives, magasins généraux, meuneries locales et autres distributeurs .....	47%
	<hr/> 100%

Ce tableau indique que 87 pour cent des produits de médecine vétérinaire sont vendus par des distributeurs dont les qualifications professionnelles en médecine vétérinaire sont généralement très limitées sinon totalement absentes.

Le seul professionnel vraiment qualifié pour soigner les animaux est le médecin vétérinaire. Or, celui-ci, dans le système actuel, ne vend qu'environ 13 pour cent de tous les médicaments donnés aux animaux.

On nous a dit à plusieurs reprises que certains cultivateurs injectent des antibiotiques à leurs animaux malades pour faire baisser la fièvre et ainsi les faire accepter lors de l'inspection à l'abattoir. Par ailleurs, il est prescrit que lorsque l'on injecte de la pénicilline à une vache, tout le lait qu'elle produit au cours des soixante-douze heures qui suivent doit être détruit. Apparemment, rares sont les cultivateurs qui respectent cette exigence.

Les animaux à qui on administre des antibiotiques sont généralement consommés par l'être humain. Or, l'usage abusif ou non contrôlé de certains médicaments administrés aux animaux peut avoir des effets extrêmement nocifs sur les individus. En absorbant régulièrement de petites doses, le consommateur de viande ou de lait peut devenir immunisé aux antibiotiques et difficile à traiter efficacement lorsqu'il sera lui-même malade. Présentement, on permet à l'égard de l'animal ce qui n'est pas toléré pour l'être humain, d'autant plus qu'en dernier lieu c'est celui-ci qui subit les effets néfastes de la médication animale administrée irrationnellement.

Il faut considérer également les pertes subies par les cultivateurs qui ont soigné eux-mêmes leurs animaux avec des remèdes qu'ils se sont procurés sans obtenir de diagnostics au préalable ou sans consulter des personnes qualifiées.

Au cours des visites de nos enquêteurs, certains gérants de coopératives ont donné l'impression que c'était pour eux presque « une



mission sacrée » que de vendre des produits de médecine vétérinaire. Ces gérants sont d'avis que leurs propagandistes ou eux-mêmes sont aussi habiles que le vétérinaire pour établir des diagnostics et recommander de bons médicaments. Ces prétentions sont inacceptables. Tout en reconnaissant la compétence de certains gérants de coopératives ou propagandistes, il appert qu'en certaines occasions des médicaments ont été vendus au comptoir par de simples commis qui ne connaissaient absolument rien aux maladies animales et qui vendaient de la pénicilline prenant pour acquis que c'était un « curatif universel ».

Certains médecins vétérinaires, qui blâment les coopératives, les meuneries et les magasins généraux de leur faire une concurrence déloyale, vendent eux-mêmes des médicaments à leur bureau, sans s'être rendus à la ferme pour établir les diagnostics qui s'imposent. Dans le contexte actuel, même si certaines pratiques prêtent à critique, il vaut encore mieux que ce soit les médecins vétérinaires qui vendent les antibiotiques, les sulfas, les vaccins et autres produits dangereux, car au moins ils ont les qualifications requises et sont responsables de leurs actes en tant que professionnels.

Le système de distribution des produits de médecine vétérinaire tel qu'il existe actuellement est inadmissible. Il doit être révisé au complet si l'on désire rendre service aux cultivateurs qui souvent se font exploiter même par des gens de bonne volonté et qui ne se rendent pas compte des conséquences de leurs gestes.

Le manque presque total de contrôle sur la distribution et la vente des produits de médecine vétérinaire dans la province de Québec présente, à notre avis, un danger qu'on ne saurait longtemps ignorer.



## CHAPITRE IV

### COMMENTAIRES GÉNÉRAUX

#### 1) *Comparaison avec les provinces et les états limitrophes*

Nous décrivons brièvement ce qui se passe en Ontario, au Nouveau-Brunswick et dans les Etats du Vermont et de New-York, aux Etats-Unis.

##### a) *Ontario*

##### i) *Commerce des produits de médecine vétérinaire*

En Ontario, on retrouve sensiblement les mêmes structures que dans notre province. Le marché y est semblable, mais le volume est beaucoup plus élevé.

En Ontario, comme au Québec, plusieurs compagnies affirment ne faire affaires qu'avec les médecins vétérinaires; cependant, elles ont des affiliations avec d'autres entreprises qui, elles, vendent aux coopératives et aux meuneries.

De même qu'au Québec, il y a trop peu de médecins vétérinaires en pratique générale. Ceci permet aux colporteurs et aux distributeurs de tous genres de vendre librement. Dans le nord de l'Ontario, la pratique vétérinaire est plus ou moins étatisée, en ce sens que le médecin vétérinaire reçoit un salaire fixe annuel du gouvernement et qu'en plus, il peut exiger des honoraires pour services spéciaux (i.e. traitement des petits animaux) et prendre un pourcentage de profit sur la vente des médicaments.

La concurrence est très forte en Ontario et on y rencontre les mêmes pratiques commerciales que dans notre province. Le système de distribution est dans une situation analogue à celui du Québec. Il n'existe aucun contrôle sur la vente des médicaments, ce que beaucoup de gens déplorent. Tout comme chez nous, le cultivateur de l'Ontario, en général, ne sait pas très bien évaluer la composition des médicaments; il se fie à la bonne foi du vendeur et se guide sur le prix du médicament pour fixer son choix.

En 1960, l'Association des médecins vétérinaires de l'Ontario a souligné au gouvernement les abus provenant de la vente non contrôlée des antibiotiques. Il semble que la province d'Ontario songe sérieusement à établir une législation semblable à celle de l'Alberta et de la Colombie-Britannique pour contrôler la distribution au détail.

La situation du commerce en Ontario inquiète les praticiens généraux. Tout comme au Québec, plusieurs s'adonnent au traitement des petits animaux. La plupart d'entre eux aimeraient ne plus faire le commerce des médicaments, mais percevoir des honoraires plus élevés. Ils seraient favorables à l'établissement d'un système par lequel ils prescriraient des ordonnances, tandis que les médicaments seraient vendus par des pharmaciens ou des distributeurs licenciés.

Les universités de l'Ontario, pas même celle de Guelph, n'ont aucun programme de recherche dans le domaine des produits de médecine vétérinaire.

En résumé, la situation du commerce en Ontario est semblable à celle du Québec et l'Etat, jusqu'à ce jour, n'a exercé aucun contrôle véritable.

#### *ii) Commerce des additifs*

Selon le docteur Patterson du ministère de l'Agriculture et de la Consommation de l'Ontario, il n'est pas nécessaire d'établir des contrôles sur l'incorporation d'additifs aux moulées; il ne favorise pas la mise en vigueur d'une loi provinciale qui aurait pour effet de changer les pratiques établies dans ce domaine. Il dit que la collaboration entre les fabricants d'engrais alimentaires et l'Ontario Agricultural College est très étroite et que leurs recherches sur les moulées sont toujours discutées très ouvertement avec les représentants de cette institution. De même, dit-il, les relations entre le Ministère et les fabricants d'engrais alimentaires sont excellentes. Le Ministère publie régulièrement des bulletins et formule des recommandations qui sont suivies presque à la lettre par les fabricants d'engrais alimentaires. En résumé, il est d'avis que les fabricants sont des gens responsables et bien qualifiés pour juger s'ils doivent ou non ajouter des additifs à certaines moulées.

#### *b) Nouveau-Brunswick*

Le Nouveau-Brunswick a porté une attention toute spéciale à la vente des produits de médecine vétérinaire. Le ministère de l'Agriculture a constitué un dépôt ou magasin central à Fredericton. Celui-ci achète en grandes quantités des divers fabricants. Lorsqu'un produit est offert par plusieurs fabricants, on demande des soumissions, si la chose est possible.

Le médecin vétérinaire de district réquisitionne du magasin central les produits dont il a besoin. Il ne les achète pas. Il les vend aux cultivateurs et doit en percevoir le prix fixé par le magasin central. Ce prix comporte une majoration de 40 pour cent, pour couvrir une partie des frais d'opération du magasin central aussi bien que ceux des bureaux de district.

N'importe qui peut acheter du magasin central. Cependant, les pharmacies, les coopératives agricoles et d'autres restent libres de faire le commerce des produits de médecine vétérinaire, sans contrôle de la part du ministère de l'Agriculture. Cependant, grâce aux économies que fait le magasin central à l'achat directement des fabricants, ses prix défient toute concurrence. Il en résulte une économie pour le cultivateur. Les prix de vente du magasin central sont tels qu'il en résulte une sorte d'assistance gouvernementale aux propriétaires de bétail.

Rappelons que le ministère de l'Agriculture a posté des médecins vétérinaires dans des districts bien déterminés dans toute la province. Ils sont à l'emploi du gouvernement, à salaire. Ils perçoivent pour le compte du gouvernement, des honoraires, aux tarifs fixés. En dehors des heures régulières de travail, les médecins vétérinaires ont droit à des honoraires supplémentaires qu'ils retiennent pour eux-mêmes. Le gouvernement paie les frais de déplacements, mais les appels téléphoniques et les télégrammes pour demander les services du médecin vétérinaire sont à la charge du cultivateur.

Sans être parfait, sans doute, le système du Nouveau-Brunswick donne de bons résultats, dans cette province. Il comporte, il est vrai, une certaine étatisation de la médecine vétérinaire. Il n'empêche pas la pratique privée qui peut obtenir les médicaments aux mêmes prix que les médecins vétérinaires de l'Etat, dans les bureaux de districts.

### *c) Etats-Unis*

Nos enquêteurs ont passé quelques jours dans l'Etat du Vermont et dans le nord de l'Etat de New-York. Ils y ont étudié le commerce des produits de médecine vétérinaire. Les contacts furent assez difficiles étant donné qu'ils étaient dans un pays étranger et que les gens ne sentaient pas d'obligation de donner des commentaires. Ils ont constaté qu'un nombre restreint de produits sont offerts par les distributeurs et que peu d'entreprises s'adonnent à ce commerce. Les centres d'approvisionnement pour les fermes constituent le principal débouché pour les produits de médecine vétérinaire.

Quant aux prix de vente, nous n'avons pu en comparer que quelques-uns. Dans la plupart des cas, ils étaient inférieurs à ceux du Québec, tel que démontré au tableau 11.

Ainsi que l'indique ce tableau, les prix de vente sont généralement beaucoup plus élevés dans le Québec. C'est ainsi qu'à certains endroits tels que St. Albans, Vermont, et Champlain, New-York, les distributeurs vendent régulièrement à des agriculteurs du Québec.

Aux Etats-Unis, on offre des primes ou cadeaux, pour achats en quantité, tels que radios, caméras et lampes électriques.

Dans les deux Etats mentionnés, il n'existe pas de législation pour contrôler la distribution. L'Association américaine des vétérinaires

essaye, depuis plusieurs années, de faire légiférer sur le sujet mais sans succès. Seul l'Ohio semble avoir réussi à établir un certain contrôle.

**Tableau 11. Prix de vente aux Etats-Unis et au Québec**

<u>Vitamine A.D.E. Injectable</u>	—	<u>Pfizer</u>	—	<u>30 c.c.</u>
500,000 I.U. Vitamine A 100,000 I.U. Vitamine D 50,000 I.U. Vitamine E				
Etats-Unis (1967) \$ 4.55				Québec (1965) \$ 9.00
<u>Terramycine A.D. Scour Tablettes</u>	—	<u>Pfizer</u>	—	<u>4 tablettes</u>
Etats-Unis (1967) \$ 1.12				Québec (1965) \$ 1.75
<u>Combiotic</u>	—	<u>Pfizer</u>	—	<u>100 c.c.</u>
Etats-Unis (1967) \$2.75				Québec (1965) \$ 2.80
<u>Pigemia Injectable</u>	—	<u>Ralston</u>	—	<u>100 c.c.</u> — <u>100 doses</u>
Etats-Unis (1967) \$ 8.20				Québec (1965) \$11.33
<u>Sulmet Oblet</u>	—	<u>Cyanamid</u>	—	<u>2.5 gr.</u> — <u>24 tablettes</u>
Etats-Unis (1967) \$ 1.98				Québec (Lorrain — 1965) \$ 3.60

## 2) Produits spécialisés

Au cours de notre enquête, nous avons étudié quelque peu le commerce des médicaments pour chevaux de course. Nous avons discuté des problèmes qui s'y rattachent avec le docteur François Léves-

que de l'Ecole de médecine vétérinaire et le docteur Clément Trudeau, spécialiste.

Tout d'abord, soulignons que le volume de médicaments servant à traiter les chevaux n'est pas élevé. Cependant, cet usage présente quelques caractéristiques particulières. Ainsi, on emploie surtout des corticostéroïdes et de la cortisone pour guérir les inflammations locales, la maladie la plus courante chez ces animaux. Les corticoïdes sont employés pour le rhumatisme et l'arthrite et en général on se sert des mêmes produits que pour les humains. Ces médicaments sont dispendieux et sont surtout importés des Etats-Unis.

La morphine et la strychnine ne sont pratiquement plus employées. Les pistes de course ont interdit la vente de médicaments à l'intérieur de leur terrain, mais on retrouve certains vendeurs installés immédiatement à l'extérieur.

Tout comme dans les autres domaines de l'agriculture, ce sont les propriétaires importants et avertis qui ont recours aux services des médecins vétérinaires. D'autres se fient encore à eux-mêmes, à leurs entraîneurs et aux remèdes-miracles vendus par des pseudo-experts.

Pour conclure, il semble exister certains abus dans la vente de médicaments pour chevaux de course.





## CHAPITRE V

### LE RÔLE DE L'ÉTAT

La Loi fédérale des aliments et drogues et les Règlements établis en vertu de cette Loi prescrivent les conditions de fabrication et d'étiquetage des drogues, pour humains et pour animaux. On y interdit la vente de toute drogue « fabriquée, conservée, emballée ou emmagasinée dans des conditions non hygiéniques ». La Loi déclare (article 9, paragraphe 1) que « nul ne doit étiqueter, emballer, traiter, préparer, vendre ou annoncer quelque drogue de manière fautive, trompeuse, ou mensongère, ou qui peut créer une fausse impression quant à la nature, valeur, quantité, composition, ou quant aux avantages ou à la sûreté de la drogue ».

La Loi et les Règlements permettent la vente, sans ordonnance, des antibiotiques les plus employés pour le traitement des animaux et de la plupart des produits de médecine vétérinaire, pourvu que la drogue soit libellée « pour usage vétérinaire seulement ».

Quant au gouvernement de la province de Québec, son rôle jusqu'ici s'est borné à réglementer la profession de médecin vétérinaire et à veiller à sa formation professionnelle, à l'Ecole de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe. Celle-ci relève directement du ministère de l'Agriculture, de même que le laboratoire qui y est rattaché. Ajoutons que celui-ci s'est constitué un magasin ou une réserve de produits de médecine vétérinaire où les médecins vétérinaires, surtout ceux de l'Ecole et de la région, peuvent s'approvisionner, au besoin. Tant à l'Ecole qu'au laboratoire, on poursuit des expériences sur l'efficacité des produits de médecine vétérinaire qu'offrent les fabricants du Canada aussi bien que des Etats-Unis.

Le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation ne semble pas s'être intéressé de façon visible au commerce et à l'usage des produits de médecine vétérinaire. Il n'en a pas réglementé la distribution, pas même au point de vue conservation des antibiotiques et de leur durée de validité. Il n'a pas non plus institué de système de distribution qui, sans comporter d'assistance financière au cultivateur comme au Nouveau-Brunswick, préviendrait les abus que représentent des prix de vente au détail vraiment très élevés, sinon prohibitifs.

Pour ce qui est du lait, les règlements sanitaires stipulent que tout le lait produit par une vache dans les soixante-douze heures qui suivent l'administration de produits antibiotiques doit être détruit. En pratique, ce règlement est loin d'être appliqué aussi rigoureusement qu'il le faudrait, surtout pour le lait industriel.



## CHAPITRE VI

### RÉSUMÉ DES PRINCIPALES CONSTATATIONS

- 1) L'usage de produits de médecine vétérinaire se répand de plus en plus dans la province de Québec. D'une part, les cultivateurs en général et les éleveurs d'animaux en particulier sont mieux renseignés. D'autre part, les maladies qui atteignent les animaux se multiplient et s'intensifient, avec l'augmentation du nombre de têtes de bétail ou d'oiseaux dans une même exploitation. Aux fins thérapeutiques se sont ajoutés les besoins de médecine vétérinaire préventive.
- 2) Le volume de la consommation au Québec, tant pour le traitement des animaux de ferme que pour le soin des petits animaux de maison, se chiffrerait à quelque \$5 millions par année.
- 3) Les additifs aux moulées représentent une forte proportion des ventes totales des produits de médecine vétérinaire.
- 4) Les grandes entreprises qui fabriquent des produits de médecine vétérinaire fabriquent aussi et, dans plusieurs cas, surtout des médicaments pour humains.
- 5) Le nombre de fabricants s'est accru au cours des dernières années.
- 6) L'industrie des produits de médecine vétérinaire est sous le contrôle d'intérêts financiers étrangers à la province de Québec.
- 7) La plupart des grandes entreprises qui fabriquent des produits de médecine vétérinaire importent des matières premières et aussi des produits finis.
- 8) Les fabricants se livrent une concurrence intense.
- 9) Les prix de vente sont demeurés plutôt stables en ces dernières années et accusent même une tendance à la baisse, pour certains produits.
- 10) Les profits nets et les rendements ne semblent pas exagérés.
- 11) La présence d'un grand nombre d'intermédiaires entre le fabricant et le cultivateur alourdit un marché déjà très concurrentiel et contribue à maintenir les prix de vente au détail à un niveau élevé.

- 12) Certaines entreprises manquent d'éthique professionnelle dans leur méthode de distribution.
- 13) Certains fabricants affirment ne vendre qu'aux médecins vétérinaires mais des entreprises affiliées vendent à tout distributeur intéressé et même directement aux cultivateurs.
- 14) Sauf les médecins vétérinaires, les distributeurs, à de très rares exceptions près, n'ont pas les connaissances nécessaires pour conseiller le cultivateur dans l'usage de produits de médecine vétérinaire.
- 15) La vente des antibiotiques n'est nullement contrôlée.
- 16) Il se vend beaucoup d'antibiotiques pour usage vétérinaire dont la date limite d'utilisation est dépassée, parfois de plusieurs années.
- 17) Très peu de distributeurs conservent les antibiotiques dans des endroits réfrigérés, ainsi que le demandent les fabricants.
- 18) L'usage incontrôlé d'antibiotiques pour le traitement des animaux de ferme peut constituer un grave danger pour la santé et le traitement des humains qui mangent ces animaux ou les produits qui en proviennent.
- 19) Il ne se fait que très peu de recherche sur les produits de médecine vétérinaire proprement dits et sur leur efficacité en thérapeutique ou en prévention.
- 20) Le gouvernement du Québec n'exerce à peu près aucun contrôle sur la fabrication ou sur la distribution des produits de médecine vétérinaire.
- 21) L'insuffisance et l'éloignement de médecins vétérinaires, de même que le coût élevé de leurs services et des médicaments, amènent beaucoup de cultivateurs et éleveurs à traiter eux-mêmes leurs animaux, sans diagnostics valables, sur la foi des conseils de vendeurs sans compétence en médecine vétérinaire.

## CHAPITRE VII

### RECOMMANDATIONS

#### A) *Distribution*

- 1) Nous recommandons que l'état provincial du Québec réglemente la distribution des produits de médecine vétérinaire de façon à ce que:
  - a) seuls les médecins vétérinaires puissent conseiller le cultivateur dans l'emploi de médicaments pour les animaux;
  - b) nul ne puisse acheter des antibiotiques, des sulfas, des vaccins, des poisons et des hormones sans une ordonnance d'un médecin vétérinaire;
  - c) les dates limites d'utilisation des antibiotiques soient rigoureusement observées;
  - d) les antibiotiques et autres drogues qui se détériorent à la chaleur ou à la lumière soient conservés dans des endroits réfrigérés, à tous les échelons de la distribution;
  - e) le prix de vente au cultivateur soit raisonnable et en rapport avec la valeur curative ou préventive du médicament;
  - f) les produits de médecine vétérinaire de valeur douteuse ou inconnue ne puissent être vendus au cultivateur sans une ordonnance d'un médecin vétérinaire ou sans une recommandation d'un agronome d'expérience.
- 2) Nous recommandons que les distributeurs d'antibiotiques soient soumis à un régime de licence pour assurer une distribution conforme aux règlements qui sont établis.
- 3) Nous recommandons la création d'un service d'inspection des produits de médecine vétérinaire rattaché aux laboratoires régionaux.
- 4) Nous recommandons l'institution d'un régime de magasin central et de dépôts régionaux de produits de médecine vétérinaire, semblable à celui du Nouveau-Brunswick, de façon à faire bénéficier le cultivateur de prix d'achat avantageux, sans pour cela étatiser la distribution des drogues pour usage vétérinaire.

## **B) *Education et vulgarisation***

- 5) Nous recommandons qu'une campagne intense d'éducation et de vulgarisation soit poursuivie par le ministère de l'Agriculture et de la Colonisation en collaboration avec le Collège des médecins vétérinaires, les Facultés d'agriculture des universités et les Instituts de technologie agricole du Québec, afin de bien renseigner les cultivateurs sur les bienfaits et sur les dangers des drogues pour usage vétérinaire.
- 6) Nous recommandons que, sous la direction du médecin vétérinaire rattaché au laboratoire régional, des journées d'étude, des conférences et des démonstrations soient organisées dans chaque région.
- 7) Nous recommandons que, dans le cadre de l'éducation permanente, des séries de cours soient données sur les maladies des animaux et sur les produits de médecine vétérinaire, tant en classe qu'à la radio et à la télévision.

## **C) *Recherche et laboratoires régionaux***

- 8) Nous recommandons que, dans le laboratoire central de recherche agricole dont nous recommandons la création dans la partie de notre rapport relative à la recherche agricole, soient institués une section et un dépôt de produits de médecine vétérinaire.
- 9) Nous recommandons que, dans les laboratoires régionaux, soit constitué un magasin ou dépôt de tous les produits vétérinaires recommandés, sous la surveillance du médecin vétérinaire rattaché au laboratoire régional.  
Toute personne pourrait s'approvisionner à ce magasin ou dépôt de drogues pour usage vétérinaire, en observant les règlements établis.

## **D) *Médecin vétérinaire***

- 10) Nous recommandons qu'il soit interdit au médecin vétérinaire de vendre, à son compte et à son profit personnels, des drogues pour usage vétérinaire.
- 11) Nous recommandons qu'à l'Ecole de médecine vétérinaire l'enseignement et les travaux d'expérimentation en matière de drogues pour usage vétérinaire soient intensifiés.

## LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau</i>	<i>Description</i>	<i>Pages</i>
----------------	--------------------	--------------

### PREMIÈRE PARTIE

#### *LA MÉDECINE VÉTÉRINAIRE*

1	Pertes dues aux maladies, en pourcentages des principales productions animales .....	22
2	Coût du traitement des maladies estimé en pourcentages de la valeur des diverses productions .....	22

### DEUXIÈME PARTIE

#### *LES PRODUITS DE MÉDECINE VÉTÉRINAIRE*

3	Provenance des capitaux des fabricants de produits de médecine vétérinaire .....	37
4	Prix de vente au détail de quelques produits de médecine vétérinaire, 1965 et 1966 .....	40
5	Prix de vente réguliers et spéciaux de certains antibiotiques .....	41
6	Prix de vente, par divers fabricants, de vitamines ADE injectables .....	42
7	Coûts de production, en pourcentages des ventes, en 1965 ..	43
8	Prix de vente de la terramycine, en 1962, en 1964 et en 1966	44
9	Coût de production et prix de vente en gros et au détail ....	46
10	Prix coûtant et prix de vente de la Coopérative Fédérée du Québec .....	53
11	Prix de vente aux Etats-Unis et au Québec .....	62

## TABLE DES MATIÈRES

### PREMIÈRE PARTIE

### LA MÉDECINE VÉTÉRINAIRE

#### *Avant-propos*

La santé des animaux .....	7
----------------------------	---

#### CHAPITRE I

#### LE RÔLE DU MÉDECIN VÉTÉRINAIRE

1) Médecine vétérinaire thérapeutique .....	13
2) Médecine vétérinaire préventive .....	13
3) Soins des petits animaux de maison .....	14
4) Inspection et surveillance .....	14
5) Dans l'entreprise privée .....	15
6) Dans la fonction publique .....	15

#### CHAPITRE II

#### LA FORMATION PROFESSIONNELLE

1) Cours de formation professionnelle .....	19
2) Cours de rafraîchissement et de perfectionnement .....	20
3) Techniciens vétérinaires .....	21
4) Attraits de la profession .....	21

#### CHAPITRE III

Résumé des constatations .....	25
--------------------------------	----

#### CHAPITRE IV

Recommandations .....	27
-----------------------	----



## DEUXIÈME PARTIE

### *LES PRODUITS DE MÉDECINE VÉTÉRINAIRE*

Introduction .....	33
--------------------	----

#### CHAPITRE I

### *LES STRUCTURES DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE*

1) Analyse des structures .....	35
a) Description des entreprises .....	35
b) Caractéristiques des entreprises .....	35
i) Importance .....	35
ii) Volume de la consommation .....	36
iii) Structure financière .....	36
c) Développements au cours des cinq dernières années .....	36
i) Nouvelles entreprises .....	36
ii) Changement des structures financières .....	37
iii) Nouvelle conception de la distribution .....	38
iv) Nouvelles normes d'approbation .....	38
v) Insuffisance de médecins vétérinaires .....	39
2) Commentaires sur la fabrication et l'importation .....	39
3) Prix de vente .....	40
a) Variations dans les prix de vente au détail .....	40
b) Escomptes .....	41
c) Commentaires .....	41
4) Méthodes et coûts de production .....	42
a) Méthodes de production .....	42
i) Fabricants de base .....	42
ii) Sous-producteurs .....	42
b) Coûts de production .....	43
c) Prix de vente des additifs aux distributeurs en gros .....	44
5) Coût d'opérations .....	44
a) Frais de vente .....	44

b) Frais de recherche .....	45
c) Frais généraux et d'administration .....	45
6) Profits et rendements .....	46

## CHAPITRE II

### *LA MISE EN MARCHÉ*

1) Organisation des ventes .....	49
2) Pratiques commerciales .....	49
3) Autres pratiques observées .....	51
4) Concurrence .....	51
5) Nombre d'intermédiaires .....	51

## CHAPITRE III

### *LES CANAUX DE DISTRIBUTION AU DÉTAIL*

1) Système, structures et caractéristiques .....	53
a) Les médecins vétérinaires .....	53
b) Les coopératives .....	54
c) Les meuneries locales .....	54
d) Les magasins généraux .....	54
e) Les pharmacies .....	55
f) Autres distributeurs .....	55
g) Fabricants d'engrais alimentaires .....	55
2) Commentaires .....	56

## CHAPITRE IV

### *COMMENTAIRES GÉNÉRAUX*

1) Comparaison avec les provinces et les états limitrophes .....	59
a) Ontario .....	59
i) Commerce des produits de médecine vétérinaire .....	59
ii) Commerce des additifs .....	60
b) Nouveau-Brunswick .....	60
c) Etats-Unis .....	61

2) Produits spécialisés .....	62
-------------------------------	----

#### CHAPITRE V

LE RÔLE DE L'ÉTAT .....	65
-------------------------	----

#### CHAPITRE VI

RÉSUMÉ DES PRINCIPALES CONSTATATIONS .....	67
--------------------------------------------	----

#### CHAPITRE VII

#### RECOMMANDATIONS

A) Distribution .....	69
B) Education et vulgarisation .....	70
C) Recherche et laboratoires régionaux .....	70
D) Médecin vétérinaire .....	70

