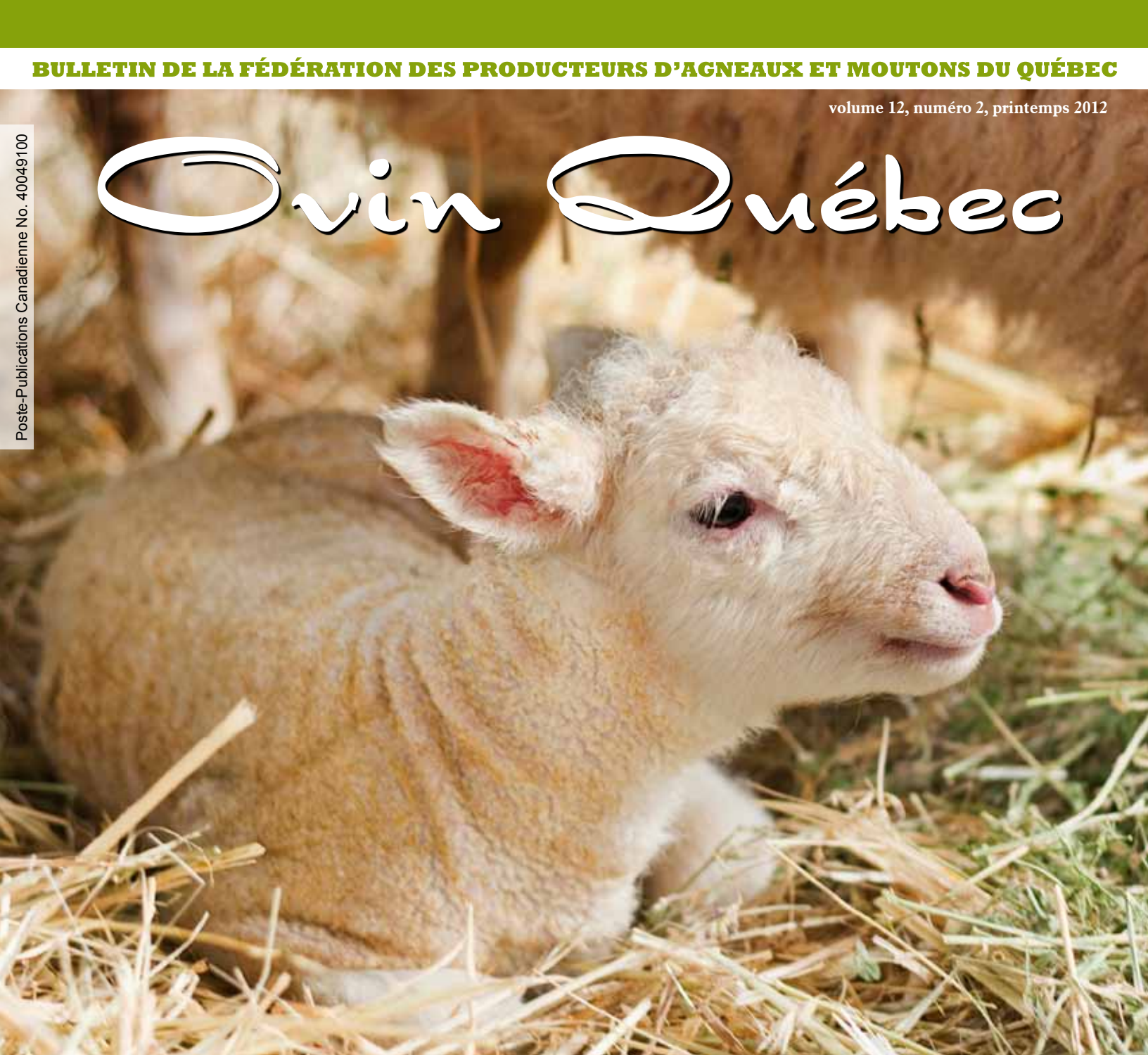


# Ovin Québec

Poste-Publications Canadienne No. 40049100



## Mot de la direction

- *L'approvisionnement : l'enjeu du secteur* ▶ p.6

## RECHERCHE

- « Être ou ne pas être ? ... en photopériode », telle est la question pour un bélier ! ▶ p.33

## Chronique du berger

- *Les matériaux de recouvrement plastique* ▶ p.40

Se connaître pour mieux gérer... Gérer pour mieux se bâtir



## ANALYSE TECHNICO-ÉCONOMIQUE DES EXPLOITATIONS OVINES AU QUÉBEC

Dans ce cadre, l'analyse technico-économique offre la possibilité aux producteurs ovins de :

- obtenir une analyse de la situation de l'entreprise et une évaluation de ses points forts et faibles;
- bénéficier des services d'une équipe multidisciplinaire de conseillers spécialisés en production ovine;
- offrir à l'entreprise des diagrammes d'efficacité lui permettant de se situer par rapport aux seuils cible et critique;
- mieux positionner l'entreprise au niveau provincial.

**DONNEZ-VOUS LES MOYENS DE MIEUX VOUS CONNAÎTRE POUR MIEUX PERFORMER!**

Pour participer, veuillez prendre contact avec :

Mme Marie-Josée Cimon, agr. par téléphone au : 418 856-1200 poste 234 ou par courriel à : [marie-josée.cimon@cepoq.com](mailto:marie-josée.cimon@cepoq.com)

Ou avec Mme Amîna Baba-Khelil, agr., M.Sc. par téléphone au 450 679-0540 poste 8450 ou par courriel à : [ababakhelil@upa.qc.ca](mailto:ababakhelil@upa.qc.ca)

Prenez note que vos données pour l'année financière 2011 devront être transmises à votre conseiller au plus tard le 31 juillet pour fin d'analyse.

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



Ce projet est financé par le programme d'Appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés géré par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et l'axe 4 du programme d'Appui au développement des entreprises agricoles dans le cadre de Cultivons l'avenir confié au Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA).



Ce bulletin de liaison est publié par la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) affiliée à l'Union des producteurs agricoles (UPA).

Il est le résultat d'un travail concerté avec le Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ) et la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec (SEMRPQ).

Sa mission est d'informer les producteurs ovins et les intervenants du milieu agricole par la présentation d'articles de fond sur les dossiers d'actualité, la vulgarisation et la divulgation des plus récentes recherches.

**Fédération des producteurs d'agneaux  
et moutons du Québec (FPAMQ)**

555, boul. Roland-Therrien, bureau 545

Longueuil, QC, J4H 4E7

Tél. : 450 679-0540 p. 8484 \* Télécopieur : 450 674-4415

www.agneauduquebec.com

**Centre d'expertise en production ovine du Québec  
(CEPOQ)**

1642, rue de la Ferme, La Pocatière QC G0R 1Z0

Tél. : 418 856-1200 \* Télécopieur : 418 856-6247

info@cepoq.com \* www.cepoq.com

**Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec  
(SEMRPQ)**

239, route 204, Saint-Damase, QcCG0R 2X0

Téléphone: 418 359-3832\* Télécopieur: 418 359-3172

semrpq@cepoq.com \* www.semrpq.com

**En page couverture : agneau naissant**

**Rédacteurs**

Sylvain Blanchette

Marie-Josée Cimon

Langis Croft

Marie Desjardins

Catherine Element-Boulianne

Joannie Jacques

Joannie Lassonde

Hélène Méthot

Cathy Michaud

Robie Morel

Corlena Patterson

Gaston Rioux

Marie-Eve Tremblay

Les opinions émises dans la revue n'engagent que leurs auteurs. La FPAMQ se réserve le droit de refuser toute insertion (article, publicité, etc.) sans avoir à le justifier.

ABONNEMENT OU ANNONCEURS: Marion Dallaire  
mdallaire@upa.qc.ca ou 450-679-0540 Poste 8332

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

**La Fédération des producteurs d'agneaux  
et moutons du Québec**

Maison de l'UPA

555 boulevard Roland-Therrien, bureau 545

Longueuil QC J4H 4E7

Téléphone : 450 679-0530

Télécopieur : 450 674-4415

Courriel : info@agneauduquebec.com

CONVENTION DE LA POST-PUBLICATION  
NO° 40049100

# SOMMAIRE

printemps 2012

volume 12, numéro 2

Mot du président   <b>La rentabilité, d'abord et avant tout</b>	04
Mot de la direction   <b>L'approvisionnement : l'enjeu du secteur</b>	06
Actualités   <b>À nos moutons</b>	09
Marché   <b>Agneau lourd</b>	10
<b>Inventaire du troupeau ovin au 1<sup>er</sup> janvier au Canada</b>	10
Race pure   <b>Nouvelle directrice générale de la SEMRPQ</b>	12
CEPOQ   <b>Contribuer au développement de son secteur</b>	13
Sécurité du revenu   <b>ASRA : en savoir plus sur ce programme pour obtenir toutes les compensations auxquelles vous avez droit</b>	14
Traçabilité   <b>ATQ</b>	16
Services-conseils   <b>L'analyse de groupes de performance OVIPRO... de retour pour sa 2<sup>e</sup> année !</b>	18
Marché spécifique   <b>Les aliments de spécialité</b>	22
Concours   <b>Résultats : concours qualité des fourrages 2011</b>	24
Vulgarisation   <b>Ces plantes fourragères méconnues ou non conventionnelles</b>	27
Production ovine laitière   <b>Les différents types de paiement du lait</b>	29
Santé   <b>Les parasites externes des moutons</b>	30
Programme québécois d'assainissement   <b>Tableau Maedi visna</b>	32
Recherche   <b>« Être ou ne pas être ? ... en photopériode », telle est la question pour un bélier !</b>	33
Génétique   <b>Les mesures aux ultrasons à la ferme... son évolution !</b>	38
Chronique du berger   <b>Les matériaux de recouvrement plastique</b>	40
Agence de vente des agneaux lourds   <b>Calendrier avril à septembre 2012</b>	43



# *La rentabilité, d'abord et avant tout*

*L'année 2011 a donné le ton à une nouvelle manière de voir la production ovine au Québec et 2012 se poursuit sur cette lancée. Les tendances de prix sur les marchés, les modifications au programme de sécurité du revenu, et la gestion de la traçabilité sont autant de facteurs qui mettent de l'avant l'importance de la rentabilité. Nous devons être en mesure de connaître la marge bénéficiaire de nos entreprises continuellement pour bien orienter nos choix.*

La croissance du prix de vente des agneaux sur le marché au cours des dernières années a été accueillie favorablement par les producteurs.

On vise ainsi une meilleure répartition des profits à l'intérieur de la chaîne d'approvisionnement. Il faut effectivement être vigilant puisqu'une telle croissance ne peut se maintenir infiniment sans avoir un impact sur les consommateurs. Positionné comme un produit de luxe sur les marchés, il faut s'assurer que le consommateur connaît bien le produit et est en mesure de justifier son choix. Tel qu'annoncé lors de l'assemblée générale annuelle, nous travaillons activement, en collaboration avec les acheteurs, au développement de la reconnaissance de l'agneau du Québec. Grâce à la traçabilité, qui est bien implantée de la ferme à l'abattoir, et grâce à la classification et l'estampillage des carcasses d'agneaux lourds, nous serons bientôt en mesure de faire reconnaître le produit auprès des

détaillants et des consommateurs, et ce, par le biais d'outils promotionnels.

Par ailleurs, suite aux demandes effectuées auprès de la Financière agricole du Québec, le programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) adopte, à partir de 2012, une intervention à 25 % sur l'agneau vendu et à 75 % sur les kilogrammes. Le comité Sécurité du revenu de la Fédération a travaillé, au cours de l'année, sur différents scénarios d'intervention du programme ASRA afin d'éviter de favoriser un type de produit par rapport à un autre. Le maintien du tiers de l'intervention sur la brebis figurait en tête de liste puisqu'il venait pallier partiellement la problématique liée à la mortalité des agneaux durant l'élevage. Toutefois, l'option de répartir sur l'agneau et les kilogrammes pouvait également être envisagée et a finalement été proposée à la Financière. Le niveau de répartition

a été convenu avec la Financière en fonction des prix de vente des agneaux sur le marché.

Plus récemment, je rencontrais les représentants du cabinet du ministre pour leur faire état de la situation qui prévaut en production ovine. Malgré des conditions de marché favorables, plusieurs producteurs se questionnent sur l'avenir de la production compte tenu, notamment, de la lourdeur administrative des programmes. À l'écoute de nos préoccupations, les représentants ont montré leur intérêt à visiter une entreprise ovine ; ce que nous planifions prochainement. Nous leur avons fait part de nos commentaires concernant la Stratégie d'adaptation de l'agriculture. Au moment d'écrire ces lignes, 257 entreprises ont été accueillies mais seulement 190 ont donné suite à leurs démarches. Il est dans l'intérêt de tous les producteurs de se prévaloir d'un tel programme afin de faire un



diagnostic de leur entreprise, en collaboration avec des conseillers techniques ou de gestion. Un regard externe apporte une vision différente et une réflexion qui ne peut qu'être bénéfique pour l'entreprise. Le ministère annonçait récemment que les entreprises qui obtiendront un prêt d'ici le 31 mars 2013 en vertu de ce programme bénéficieront d'un remboursement d'intérêts pour trois années complètes. Cette prolongation est un incitatif supplémentaire à adhérer à la Stratégie qui offre également un certain niveau de couverture des frais de services conseils aux entreprises dont la situation n'est pas critique.

À cet effet, j'aimerais porter à votre attention les récentes dis-

cussions du conseil d'administration de la Fédération concernant l'importance de connaître les impacts économiques lors de la promotion d'une nouvelle pratique d'élevage. « *Que reste-t-il au producteur, monétairement parlant ?* » Nous devons plus que jamais mesurer l'impact monétaire de nos choix d'entreprises, se questionner sur la prolificité, le désaisonnement, la mortalité en tenant compte de la rentabilité économique. La Fédération et le CEPOQ travaillent actuellement sur un projet d'analyse économique afin de mieux outiller les producteurs ovins. Je vous invite à y participer en grand nombre.

Je tiens finalement à souligner la collaboration entre la Fédération

des producteurs d'agneaux et moutons du Québec et le Centre d'expertise en production ovine lors de la Tournée annuelle des services conseils OVIPRO, et à remercier les conférenciers. Le secteur ovin bénéficie d'un centre d'expertise favorisant la recherche, la veille technologique et une formation continue des conseillers sur le terrain depuis 15 ans maintenant, n'hésitons pas à les utiliser.

Bon printemps à toutes  
et à tous.

Louise Croft

**NOUVEAU**

# LambGro A

**Lait de Remplacement Acidifié**

*Lait de remplacement maintenant offert en version légèrement acidifiée avec un mélange d'acides organiques*

**Caractéristiques:**

- Mélanges d'acides
  - pour un pH PLUS STABLE dans la caillette
  - pour ↓ le pH dans l'estomac & l'intestin grêle = contrôle des pathogènes

**Résultats:**

- Améliore la digestion et la nutrition
- Stimule la santé et la croissance de votre troupeau

**GROBER**  
NUTRITION

800-265-7863 • orders@grober.com  
www.grobernutrition.com

## L'approvisionnement : *l'enjeu du secteur*

*Au cours des derniers mois, j'ai eu l'occasion de participer à la tournée régionale OVIPRO organisée par le Centre d'expertise en production ovine. Cette tournée, sur le thème de la gestion du changement, a été une belle occasion de discuter avec les producteurs sur les changements que le secteur subit actuellement, notamment au niveau de la sécurité du revenu. Cela a permis également de mettre en perspective les différents facteurs influençant actuellement l'industrie et ayant un impact sur son développement. Les producteurs sont habituellement portés à analyser leurs pratiques d'élevage. La conférence leur a permis de percevoir leur rentabilité sous l'angle du secteur tout entier.*



Les participants ont d'abord été interpellés afin de connaître en quoi consiste, selon eux, les plus grandes forces et faiblesses du secteur. Les avis ont été partagés dans l'ensemble de la province. D'abord au niveau des coûts de production, le manque de capacité de négociation lors de l'achat d'intrants a été ciblé comme une faiblesse majeure. À la suite des échanges, les producteurs ont souligné les opportunités offertes aux producteurs d'acheter des sous-produits, ou des grains de moindre qualité afin de diminuer les coûts de production. L'installation de structure d'entreposage des grains a également été présentée comme une possibilité de réaliser des économies lors de l'achat.

La capacité de négociation avec les acheteurs a aussi été présentée. Les avis étaient partagés quant aux pouvoirs des producteurs d'être en mesure de négocier de meilleurs prix. Les participants ont pu prendre connaissance de toute la dynamique existant entre les différents maillons de la chaîne d'approvisionnement dépendamment du contexte économique et de la concurrence sur le marché. Il a d'abord été question de la concurrence actuelle sur le marché. Devant une demande constante et des périodes de demandes non-complées, il est évident qu'il y a de l'intérêt tant pour les compétiteurs étrangers que canadiens, à approvisionner les marchés. Il n'y a aucune réglementation empêchant l'importation de viande ovine actuellement. *Alors comment contrer l'importation ?* La solution : approvisionner les marchés et différencier le produit.

Plusieurs participants ont posé des questions sur le fait de ne pas hausser davantage le prix de vente des agneaux alors que le marché est en pénurie. Il est vrai que les notions

économiques amènent le prix à croître lorsque la demande est à la hausse. Actuellement, l'agneau est un produit de commodité pour certains clients et un produit de luxe pour d'autres. L'effet revenu et le contexte économique influencent donc le pouvoir d'achat des consommateurs de même que notre capacité de pouvoir hausser davantage le prix sur le marché. L'arrimage avec les prix des marchés de référence est le moyen privilégié par la Fédération, qui est actuellement en négociation avec les acheteurs, pour ajuster les prix de vente.

Le consommateur est actuellement prêt à payer un prix plus élevé pour l'agneau du Québec mais jusqu'à un certain point. Si le secteur veut conserver cette force, la différenciation de l'agneau du Québec demeure la solution clé. Le processus de reconnaissance est en cours. Il consistera en une démarche promotionnelle auprès des détaillants et boucheries afin d'expliquer les spécificités de l'agneau du Québec et le reconnaître visuellement.

La concurrence sur le marché du côté des autres viandes cause une forte pression sur le marché de l'agneau. On découvre une vaste gamme de produits carnés transformés qui sont dorénavant une alternative au traditionnel gigot d'agneau. Nous devons être alertes à ces nouveaux produits en valorisant les qualités organoleptiques de la viande ovine et ses qualités nutritionnelles avec son haut niveau de digestibilité.


Les modifications apportées au programme ASRA en 2012, incitent les producteurs à produire plus d'agneaux. Le temps nécessaire pour réaliser la transition des

des entreprises vers la production d'agneaux lourds a été présenté comme un frein à leur développement. Lors de la conférence, il a été question de la Stratégie d'adaptation des entreprises agricoles offertes par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec visant à élaborer un diagnostic des entreprises et proposer un encadrement pour les producteurs. De plus, il a été question de la possibilité que des producteurs s'organisent ensemble pour coordonner les opérations d'engraissement de leurs propres agneaux. L'utilisation d'un bâtiment conjoint pour le volet *engraissement* leur permettrait de produire davantage d'agneaux lourds à court terme. La Fédération est prête à appuyer les producteurs désirant des informations sur cette façon de faire.

Outre les modifications apportées au programme collectif ASRA, l'introduction de programme individuel de gestion des risques intervient pour les risques inhérents à chaque entreprise. Le défi pour le producteur est d'accroître sa marge bénéficiaire afin d'obtenir la contrepartie gouvernementale optimum pour l'entreprise. On se rappellera que l'intervention des programmes individuels vient réduire ceux du programme ASRA ; il est donc dans l'intérêt des producteurs d'y adhérer à chaque année.

Finalement, je conclus avec l'importance de la planification des approvisionnements pour tous les types d'agneaux.

		Prix (Jan.-mars 2012)	① Revenu du marché	② Intervention ASRA	① + ② Total
		\$ (kg vif)	\$/tête	1,076 \$/kg	
Type d'agneau	<b>De lait</b>	5,65 \$	133,53 \$	25,43 \$	<b>158,96 \$</b>
	<b>Léger</b>	4,95 \$	168,29 \$	36,61 \$	<b>204,89 \$</b>
	<b>Lourd</b>	4,28 \$	194,01 \$	48,81 \$	<b>242,82 \$</b>

Une des particularités du secteur réside dans l'organisation de la mise en marché collective pour un seul type de produit. Les producteurs ont toujours la possibilité de livrer un agneau de lait ou un agneau léger dépendamment des conditions du marché. Il en résulte un nombre important d'agneaux en même temps à l'encan lorsque le prix est intéressant (or, cette forte offre concourt à la baisse du prix à terme), et moins d'agneaux lourds produits par le producteur naisseur. Les agneaux de lait sont alors dirigés vers l'engraissement ou à l'extérieur du Québec. L'enjeu du secteur réside dans l'approvisionnement régulier en agneaux lourds. Les chaînes de distribution sont en forte demande et veulent être en mesure de planifier leurs approvisionnements. Une réflexion sera réalisée lors des prochaines instances de la Fédération afin de déterminer quel outil sera le plus adéquat pour parvenir à cette fin. 

## Investissez dans votre entreprise, adoptez la race Arcott Rideau



- L'amélioration génétique est une priorité du Club Arcott Rideau et la base de la sélection génétique est le programme GénOvis.
- Le meilleur choix pour ceux qui cherchent une brebis prolifique, maternelle et laitière.
- Des sujets adaptés à nos systèmes de production intensif.

### Un choix rentable pour tous!

Le guide, intitulé « Guide des facteurs de succès de l'élevage de races prolifiques : le cas de l'Arcott Rideau », est disponible auprès des membres :

#### Membres

Agronovie senc	Granby	450 379-5298	chris.beau@sympatico.ca
Bergerie des Petits Anges	St-Simon	418 738-3087	bergeriedespetsanges@hotmail.com
Bergerie Patriote	St-Ubalbe	418 277-9191	bergeriepatriote@globetrotter.net
Ferme Agneaux des champs	L'épiphanie	450-588-6904	eric.tammy@videotron.ca
Ferme La petite bergère	Les Éboulements	418-635-1329	petite.bergere@derytele.com
Ferme Ovimax senc	St-Philippe-de-Néri	418 498-9989	fermeovimax@videotron.ca
Ferme RIDO senc	La Pocatière	418 856-5140	rido@videotron.ca
La Moutonnerie	St-Donat-de-Rimouski	418 739-5876	sheila.eric@globetrotter.net
Les Moutons de Panurge enr.	Saint-Jean-Port-Joli	418 598-6501	moutonspanurge@hotmail.com

# LA SANTÉ ANIMALE COMMENCE À LA FERME

Les éclosions de maladies animales peuvent être dévastatrices.

## À quel point votre exploitation agricole est-elle préparée?

**Réduisez le risque de propagation de maladies animales telles que la fièvre aphteuse en adoptant des mesures de biosécurité efficaces dans votre exploitation agricole.**

- Dressez un plan de biosécurité et passez-le en revue régulièrement.
- Observez les signes de maladie chez vos animaux.
- Consultez votre vétérinaire si vous pensez que l'un de vos animaux est malade.

Discutez avec votre vétérinaire des mesures de biosécurité et de la façon dont vous pouvez les appliquer dans votre exploitation agricole. Il s'agit du meilleur investissement que vous puissiez faire pour protéger la santé de vos animaux et assurer la viabilité de votre entreprise.

Pour de plus amples renseignements :  
composez le **1-800-442-2342**  
visitez le [www.inspection.gc.ca/biosecurite](http://www.inspection.gc.ca/biosecurite)  
suivez-nous sur Twitter : @ACIA\_Animaux





# À nos moutons!

## À mettre à votre agenda



La réunion générale annuelle du **CEPOQ** se tiendra :

- vendredi, le 20 avril 2012
- à l'hôtel L'Oiselière de St-Nicolas  
à compter de 13h15



Société des éleveurs de moutons  
de race pure du Québec

L'Assemblée générale annuelle de la **SEMRPQ** aura lieu :

- samedi, 12 mai 2012,
- à l'hôtel Bernières de St-Nicolas

## Promotion Internet Wikibouffe

En mars dernier, IGA a lancé la première encyclopédie collaborative sur l'alimentation basée sur le principe de Wikipédia. Wikibouffe est un guide culinaire englobant autant des recettes que des renseignements sur l'alimentation et sur les aliments. La fiche de l'agneau renseigne les consommateurs sur l'élevage au Québec, les catégories d'agneau, la traçabilité, les informations nutritionnelles ainsi que la cuisson.

<http://wikibouffe.iga.net/wiki/agneau>



**Facebook** – 170 personnes aiment  
*l'agneau du Québec... et vous ?*  
*C'est une belle vitrine, utilisez-la !*

## Choisissez notre élevage de qualité supérieure

--Double musculature--Croissance rapide--Facilité d'élevage--  
--Rusticité--Résistance aux parasites et aux maladies--  
--Dessaisonnée naturellement--

Sujets de reproduction sélectionnés  
pour leurs qualités reproductives  
et leur développement.

Jeunes béliers issus de notre  
lignée australienne et superbes  
agnelles disponibles pour  
l'élevage.



**Ferme Bernier Campbell senc**  
Éleveur de moutons Dorper de race pure  
215, 1<sup>er</sup> rang Milton, Roxton Pond,  
450 361.9502 / 450 522.7051  
[www.fermeberniercampbell.com](http://www.fermeberniercampbell.com)

## Ferme RIDO senc.

Sonia Rioux et Luc Martin DeRoy

### Éleveur Arcott Rideau

- Tous les accouplements se font avec des **béliers RR**
- Testé pour la tremblante en mai 2011
- PVCTT, Voie 2, niveau B
- Statut OR pour le Maedi visna
- Troupeau classifié pour la conformation

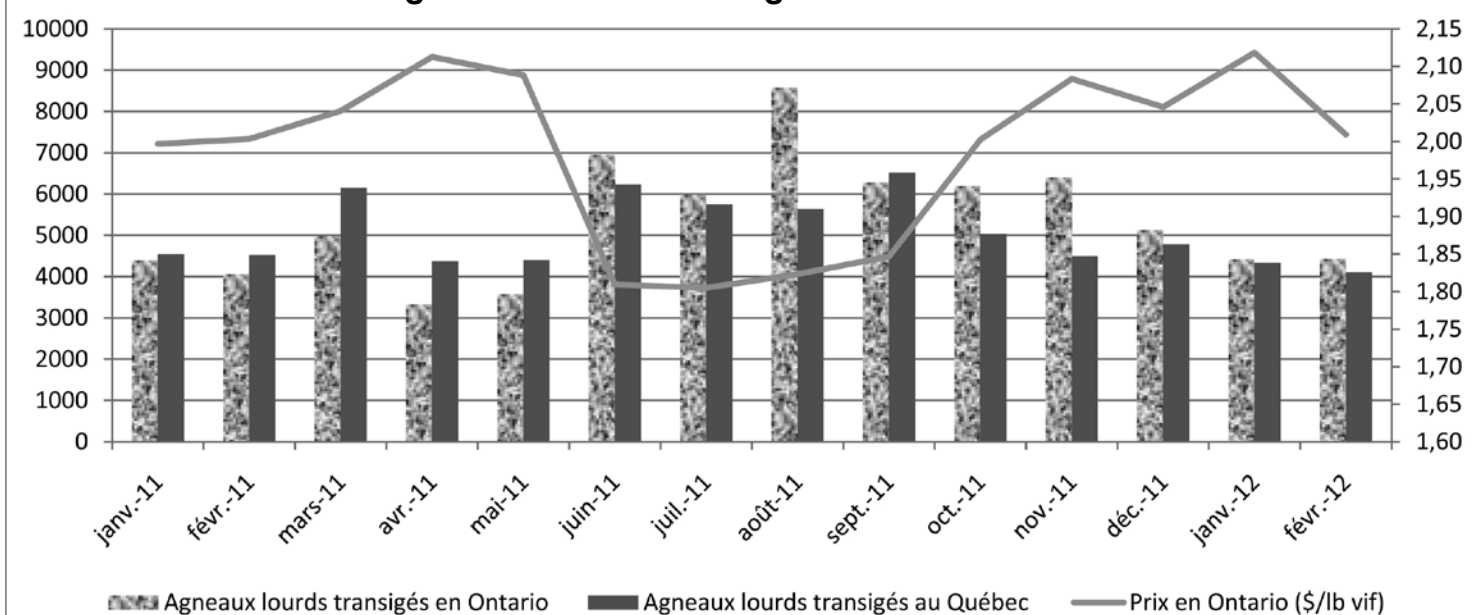
[www.fermerido.com](http://www.fermerido.com)

130, Rang 3 Est,  
La Pocatière (Québec) Canada G0R 1Z0  
Téléphone : 418 856-5140  
[rido@videotron.ca](mailto:rido@videotron.ca)

En Ontario, l'année a débuté avec des volumes de vente soutenus comparativement à la même période l'année dernière. Après une période estivale où les cours ont féchi en raison d'une offre plus importante, les prix à l'encan ont repris de la vigueur dès l'automne et sont maintenus autour de 2 \$/lbs au cours de la première semaine de mars.

Au Québec, un ralentissement de près de 7 % des ventes des agneaux lourds est observé pour le début de l'année 2012 (janvier et février) comparativement à la même période l'an dernier. Il faut toutefois signaler que la demande pour ce type d'agneau demeure très vigoureuse. ■

## Volume d'agneaux lourds transigés au Québec et en Ontario

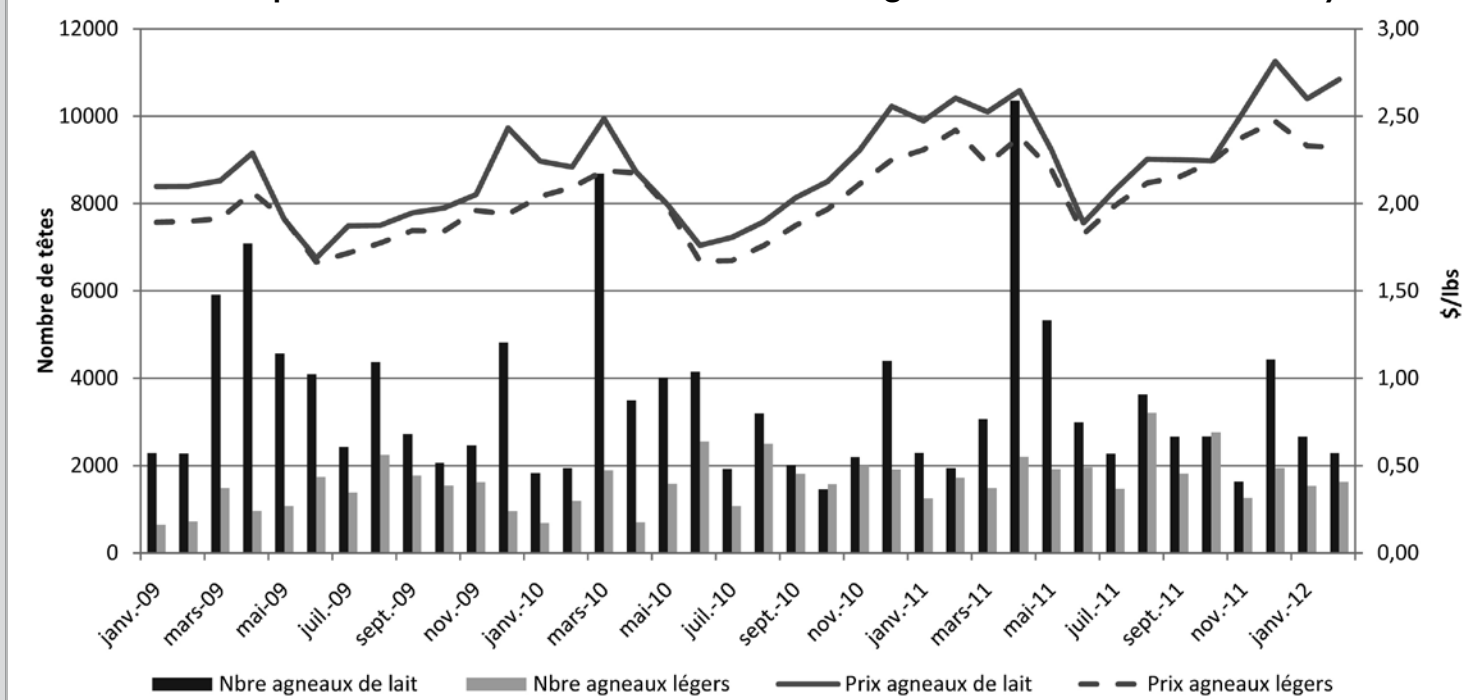


Source : Agence de vente et Ontario Sheep Marketing Agency

Les pics des ventes des agneaux de lait et légers sont clairement identifiés pour les périodes des fêtes de Noël et Pâques. Au demeurant, les approvisionnements pour ce type d'agneaux sont toujours élevés après les fêtes de fin

d'année. À titre de comparaison, les volumes transigés au cours du premier bimestre 2012 ont grimpé de près de 13 % par rapport à la même période en 2011. Les niveaux élevés des prix expliquent principalement cet état de fait. ■

## Évolution des prix et du volume des ventes des agneaux à l'encan de St-Hyacinthe




Source : Réseau Encan Québec

## Inventaire du troupeau ovin au 1<sup>er</sup> janvier au Canada

	Total troupeau (Milliers de têtes)			Brebis (Milliers de têtes)		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Canada	805,5	812,5	828,6	515,7	521,6	524,6
Est	487	492	501,6	330	333,8	335,2
Atlantique	30	34	35,6	19,5	21,3	22,2
Québec	238,5	226	230	158,5	152,5	152
Ontario	218,5	232	236	152	160	161
Ouest	318,5	320,5	327	185,7	187,8	189,3
Manitoba	59	53	56	30,6	28	28,2
Saskatchewan	87,5	90	90	48	49,8	50,1
Alberta	127	133	136	81	84,3	85
Colombie-Britannique	45	44,5	45	26,1	25,7	26

Source : Statistique Canada

Le cheptel canadien a connu une progression de 2 % en passant de 812 500 têtes en janvier 2011 à 828 600 têtes en janvier 2012. Le nombre de brebis a également grimé de 3 000 têtes au cours de l'année pour l'ensemble

du pays sauf pour les provinces de Québec et Terre-Neuve qui ont enregistré un recul de 0,3 et 17 % respectivement. Le reste des provinces affiche des signes de reconstitution du nombre de brebis. 

*Besoin de mieux connaître votre entreprise et de la comparer à d'autres dans la province ?*



Un projet est actuellement en cours pour répondre à vos questions... **page 2**



**bergerie FLEURIAULT**

productivité • rusticité • maternelle • désaisonné

- Spécialisé dans l'élevage de sujets de remplacements
- Troupeau de race pure Dorset de bonne génétique, Genovis
- Sélection :
  - Désaisonné
  - ISM positif et supérieur à la moyenne du troupeau
  - Bonne capacité et conformation
  - Laitière
- Troupeau saillie naturelle avec un intervalle de 1.33 agnelages/années
- Béliers génotypés pour la tremblante (codon 171)
- Élevage de sujets Dorset
  - Productifs
  - désaisonnés
  - maternelles
- Production de femelles hybrides prolifiques (DP X RV)
  - rustiques
  - désaisonnées
  - prolifiques

*Ayez le regard juste, pour des sujets de productions de qualités !*

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

Meggie Parent • Saint-Gabriel de Rimouski  
418 798-4315 • meggieparent@globetrotter.net

Marie-France Bouffard B.Sc. agr. et Christian Beaudry agr.

## Agronovie S.E.N.C.

Éleveur ovin de race pure  
Arcott Rideau

- ✓ Troupeau de valeur génétique supérieure
- ✓ Suivi GenOvis
- ✓ Maedi visna statut OR
- ✓ Béliers génotypés



*Au plaisir de vous rencontrer*

635, rang Beaudry, Granby (Qc) J2G 9H9  
450 379-5298 chris.beau@sympatico.ca

# Nouvelle directrice générale de la SEMRPQ

*En poste depuis la mi-décembre, il me fait plaisir d'agir à titre de directrice générale de la SEMRPQ. J'ai déjà rencontré et discuté avec quelques-uns d'entre vous lors de différentes occasions et si ce n'est pas déjà fait, je serai présente lors d'activités, de projets et de conférences dans le but premier de rencontrer un grand nombre d'éleveurs. Soyez assuré de ma motivation, mon intérêt ainsi que mon dévouement pour l'avancement et le développement de l'industrie ovine. Si vous avez des questions ou des commentaires, n'hésitez pas à me contacter.*



*Au plaisir de vous rencontrer bientôt.*

*Cathy Michaud*

Tel : 418 359-3832 | Télécopieur : 418 359-3172 | [semrpq@cepoq.com](mailto:semrpq@cepoq.com)

## Dates pour l'encan de Rimouski et de Richmond

Notez à votre agenda les dates pour les deux encans de la SEMRPQ :

**Rimouski : Dimanche, 5 août 2012**

**Richmond : Dimanche, 19 août 2012**

## Dates pour les jugements dans les expositions

Calixa-Lavallé	→ → →	7 juillet
Trois-Rivières	→ → →	14 juillet
St-Hyacinthe	→ → →	29 juillet
St-Agapit	→ → →	3 août
Rimouski	→ → →	5 août
Victoriaville	→ → →	10 août
Québec	→ → →	23 et 24 août
Brome	→ → →	2 septembre
Richmond	→ → →	7 septembre

## Assemblée générale annuelle

L'Assemblée générale annuelle de la SEMRPQ aura lieu samedi, 12 mai 2012, à l'hôtel Bernières de St-Nicolas.

## Programme génétique

L'arrivée du printemps concorde avec la fin du programme de développement génétique de la SEMRPQ. Voici un bref compte rendu des animaux qui ont été primés pour 2011-2012. Notez que les femelles admissibles étaient celles enregistrées en 2011 et les mâles étaient ceux nés en 2010.

- ▷ Femelles : **2 104**
- ▷ Mâles maternels (ISM) et paternels (ISC) + de 75 % : **136**
- ▷ Mâles paternels (ISC) entre 60 % et 74 % : **19**

Nous pouvons ainsi conclure que 2 259 têtes pur-sang enregistrées et répondant aux standard définis par la SEMRPQ ont alors été implantées dans nos élevages québécois.

Pour de plus amples informations sur la SEMRPQ, nos membres

ainsi que nos programmes et services :

Téléphone : 418 359-3832

Courriel : [semrpq@cepoq.com](mailto:semrpq@cepoq.com)

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

## Contribuer au développement de son secteur

Le Centre d'expertise en production ovine du Québec est actuellement dans sa 15<sup>e</sup> année d'existence. Quinze ans à épauler le secteur dans son développement. Par sa structure et son mode de fonctionnement, l'organisation est à l'écoute des acteurs de l'industrie et de ses partenaires, notamment la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec et la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec.

### Une structure accessible

Le centre est bien entendu sous l'autorité d'un conseil d'administration composé de représentants des partenaires, mais également du président de chacun des trois comités consultatifs (Génétique, Recherche & Santé, Vulgarisation & Transfert technologique). Ces derniers sont accessibles à toute personne ayant à cœur le développement du secteur. En effet, les élections des membres des comités ont lieu lors de la Réunion générale annuelle du CEPOQ. À cette occasion, les personnes présentes se regroupent sous l'une ou l'autre des trois thématiques afin de discuter des actions du comité et ensuite combler les postes ouverts, par vote, parmi les participants ou les personnes ayant soumis leur candidature écrite.

*La Réunion générale annuelle du CEPOQ se tiendra vendredi, le 20 avril 2012 à l'hôtel L'Oiselière de St-Nicolas à compter de 13 h 15. Vous êtes attendus en grand nombre.*

Vous êtes donc interpellés à participer à la Réunion générale annuelle pour prendre compte des activités de votre centre d'expertise. Mais **vous aurez également un pouvoir décisionnel**

sur le choix des personnes qui travailleront de concert avec l'organisation via les comités. Et vous pourriez aussi en faire partie si vous faites le choix de vous impliquer concrètement dans le développement de votre secteur d'activité.

### Le Comité Génétique

Ce comité regroupe essentiellement des gens qui gravitent autour du programme d'évaluation génétique GenOvis, soit à titre d'utilisateurs ou de ressources spécialisées. Avec la présente mise en place du nouveau programme et de sa plateforme web, les actions du comité ciblent les orientations et développements requis pour déployer un outil adapté aux besoins des utilisateurs.

### Le Comité Recherche & Santé

Producteurs, chercheurs et intervenants collaborent actuellement pour appuyer le centre dans son cheminement vers l'officialisation de ses procédures de travail, notamment quant aux questions de la santé et du bien-être animal. Il s'agit d'une préoccupation grandissante de la société et les centres de recherche, comme le CEPOQ, ont une responsabilité envers le troupeau qui participe aux différents projets. En ce sens, les possibilités entourant la notion de comité de protection des animaux sont présentement à l'étude.

### Le Comité Vulgarisation & Transfert technologique

Ce comité, composé de producteurs et d'intervenants, a été particulièrement interpellé au cours des dernières années quant à la mise sur pied des Services-conseils OVIPRO. Or, puisque ce jeune service est toujours en évolution, les membres sont encore amenés à réfléchir à différentes questions visant l'amélioration du service et sa consolidation afin d'en assurer la pérennité. Ceux-ci sont également consultés pour le développement d'autres activités de vulgarisation répondant aux besoins du secteur, comme la tournée provinciale annuelle du CEPOQ.

Ainsi, par sa structure même, le CEPOQ est une organisation accessible qui vise à répondre au mieux aux besoins de son secteur. Le dynamisme de son équipe et de ses partenaires fait en sorte que l'organisation est pétillante d'activités et de projets. Le CEPOQ tient d'ailleurs à remercier chaleureusement toutes les personnes qui contribuent de près ou de loin à cette énergie et vous invite à lui faire profiter de votre expertise et de vos idées.

Nous vous attendons en grand nombre à la Réunion générale annuelle du 20 avril prochain.



**Le Conseil d'administration** - Le CEPOQ est chapeauté par un conseil d'administration dont les membres ont des expertises et un profil variés. En date de la présente parution, voici les administrateurs du CEPOQ :

- M. Georges Parent, président (producteur et président du Comité Génétique)
- M. Robert Girard, vice-président (producteur et président du Comité Recherche & Santé)
- M. Éric Jobin (producteur et président du Comité Vulgarisation & Transfert technologique)
- M. Langis Croft (représentant de la FPAMQ)
- M. David Mastine (représentant de la SEMRPQ)
- Mme Catherine Boivin (représentante du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec)
- M. Patrice Carle (représentant du Centre d'expertise en gestion agricole)

## Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) : en savoir plus sur ce programme pour obtenir toutes les compensations auxquelles vous avez droit

En 2009, des modifications apportées au programme ASRA pour le produit Agneaux ont impliqué un changement graduel de la couverture d'assurance. En effet, La Financière agricole du Québec (FADQ) en collaboration avec la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) se sont entendues sur les modalités du passage de la mise en application d'une couverture d'assurance basée uniquement sur les femelles reproductrices (la brebis) déclarées en inventaire, à une couverture d'assurance exclusivement sur les agneaux vendus. Rappelons que ce changement a pour objectif d'inciter les producteurs à augmenter leurs revenus provenant du marché.

Afin de permettre aux entreprises de s'adapter graduellement à la nouvelle couverture d'assurance, La Financière agricole a accordé initialement une période de transition s'échelonnant sur deux ans, 2009 et 2010. En décembre 2010, La Financière agricole reportait à 2012 l'application intégrale de la couverture d'assurance basée à 100 % sur les agneaux vendus. Par conséquent, pour 2010 et 2011, la couverture d'assurance est demeurée répartie au tiers sur les brebis et aux deux tiers sur les kilogrammes d'agneau vendu.

Toutefois, à la suite de discussions avec la FPAMQ, il a été décidé d'apporter des ajustements pour l'année d'assurance 2012. Ceux-ci permettent de tenir compte des spécificités des entreprises du secteur.

### Modifications en 2012

Les modifications au programme ASRA dans le produit Agneaux pour l'année d'assurance 2012, en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier, se résument ainsi :

- La compensation est basée sur le produit commercialisé, c'est-à-dire l'agneau vendu, et non sur la femelle reproductrice (la brebis). Ainsi, la compensation est basée exclusivement sur les agneaux, à 75 % sur les kilogrammes et à 25 % sur le nombre d'agneaux vendus.
- Le minimum assurable est de 1 015 kilogrammes de vente d'agneau, soit 10 % du nombre d'agneaux vendus de la ferme type, au poids minimum admissible de 30 livres (13,6 kg).
- L'identification du cheptel reproducteur et la transmission des renseignements permettant le suivi des animaux identifiés sont obligatoires.

photos : MAPAQ, Éric Labonté



### Minimum assurable

Même avec le changement concernant le minimum assurable et une couverture d'assurance basée exclusivement sur les kilogrammes d'agneau vendu, un lien est toujours maintenu sur les brebis : l'adhérent au programme doit posséder ou avoir possédé les brebis (femelles de reproduction) dont sont issus les agneaux couverts à l'ASRA. De plus, le programme prévoit toujours certaines modalités quant aux brebis, tel que le respect de la condition d'admissibilité qui requiert que les agneaux assurables soient nés au Québec et issus de femelles de reproduction dont l'adhérent est propriétaire au moment de la mise bas. Des validations et des contrôles continuent d'être effectués pour s'assurer du respect de ces modalités.

### Conditions de participation

L'adhésion à ce produit peut se faire en tout temps au cours de l'année. Rappelons que le minimum assurable requis (1 015 kilogrammes d'agneau vendu) doit être respecté pour la partie ou l'année d'assurance couverte. De plus, le producteur doit :

- identifier son cheptel ovin reproducteur et ses agneaux au moyen d'un jeu d'étiquettes numérotées, destinées à la production ovine, reconnues en vertu du Règlement sur l'identification et la traçabilité de certains animaux. En aucun cas, l'étiquette d'un animal déjà identifié ne doit être retirée.
- communiquer à Agri-Traçabilité Québec (ATQ) les renseignements nécessaires à la traçabilité lors de la naissance, de l'achat, de la vente ou de la mortalité d'animaux, notamment le numéro d'étiquette, la date de

naissance, le sexe, les dates d'entrée, de sortie et de décès, et ce, pour tous les animaux assurés ainsi que pour le cheptel reproducteur.

- mettre en marché ses agneaux lourds sous la surveillance et la direction de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec, conformément au Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds au Québec.
- déclarer les ventes de descendants pour la reproduction à la FPAMQ.



de certains animaux et les modalités du programme ASRA.

Dès qu'il y a des variations de l'inventaire (naissances, décès, entrées et sorties d'animaux), les producteurs doivent faire la mise à jour de leur dossier en transmettant des données complètes à ATQ.

La FADQ utilise ces données pour déterminer les volumes assurables. Elles comprennent notamment, pour chacun des animaux, le numéro de l'étiquette, le sexe, la date de naissance, les dates de mortalité, de sortie et de vente.

L'exemple suivant de calcul de la compensation démontre bien l'importance de porter une attention particulière aux déclarations faites à ATQ, ainsi qu'à la FPAMQ en ce qui a trait à la vente d'agneaux lourds et des descendants vendus pour la reproduction.

### L'importance de maintenir votre dossier à jour

Afin de s'assurer d'obtenir toutes les compensations auxquelles ils ont droit, les producteurs assurés doivent **maintenir à jour** l'inventaire de leurs animaux à ATQ, selon les exigences du Règlement sur l'identification et la traçabilité

### Exemple de calcul de la compensation à l'ASRA

Catégorie d'agneau	Lait, léger et lourd	
Poids moyen pondéré des agneaux (kg de poids vif) <sup>(1)</sup>	39,5	
	\$/kg d'agneau vendu	\$/agneau vendu
<b>Hypothèse de compensation de l'ASRA</b>	2,53	100
Répartition des compensations	75 %	25 %
<b>Compensations de l'ASRA réparties</b>	<b>1,90</b>	<b>25,00</b>
	Lait, léger et lourd (\$/agneau)	
<b>Revenus de vente des agneaux</b>	<b>150,00</b>	
<b>Revenu moyen tiré du marché<sup>(2)</sup></b>	<b>150,00</b>	
<b>Compensation de l'ASRA</b>		
2,53 \$/kg d'agneau vendu X 75 % = 1,90 X 39,5 kg	75,00	
100 \$/agneau vendu X 25 %	25,00	
<b>Compensation totale de l'ASRA</b>	<b>100,00</b>	
<b>Moins contribution à l'ASRA</b>	<b>33,00</b>	
<b>Compensation nette de l'ASRA</b>	<b>67,00</b>	
<b>Total des revenus</b>	<b>217,00</b>	

Dans cet exemple, pour chaque agneau vendu, l'entreprise assurée retirera un revenu total de 217 \$ provenant du marché et de la compensation nette ASRA. Par conséquent, pour chaque agneau vendu non identifié ou dont l'identification n'est pas conforme à ATQ, cette entreprise perdra en moyenne 67 \$ par agneau de compensation nette provenant de l'ASRA, soit l'équivalent de 30 % du total des revenus.

<sup>(1)</sup> Poids moyen pondéré des agneaux de lait, légers et lourds selon la ferme type.

<sup>(2)</sup> Revenu moyen tiré de la vente des agneaux sur le marché moins les frais de mise en marché.

En février dernier, La Financière agricole a fait parvenir, aux producteurs du secteur ovin, le résumé de protection contenant l'information détaillée sur les modalités d'assurance 2012. Pour toute question relative à ce produit, rendez-vous sur le site Internet à [www.fadq.qc.ca](http://www.fadq.qc.ca) ou communiquez avec l'un des centres de services en composant le 1 800 749-3646. ■



## *Votre INVENTAIRE de troupeau est-il à jour ?*

Acheminez régulièrement vos informations chez ATQ pour actualiser votre dossier et demeurer conforme aux exigences du programme d'assurances agricoles (ASRA) ainsi qu'à la loi provinciale sur la traçabilité du cheptel québécois. Rappelons que le signalement régulier de toute variation de votre inventaire (naissances, mortalités, achats et ventes d'animaux) permettra, en cas de crise, de mieux contrôler la santé de vos animaux ainsi que celle de tout le cheptel québécois.

L'ajustement de votre inventaire de troupeau peut se faire par **téléphone**, par Internet (**ATQ Direct**) ou par courriel (**FormCLIC**). Informez-vous sur les différents outils disponibles chez ATQ !

## *Nouveauté dans les prochains mois*

Vous recevrez bientôt automatiquement l'inventaire de votre troupeau ainsi que le détail des entrées et sorties de vos animaux, par courriel ou télécopieur, et ce, même si vous n'êtes pas encore inscrit à notre système automatisé d'envoi d'inventaires par téléphone. Ces informations seront envoyées régulièrement et vous permettront d'effectuer le suivi et la mise à jour de votre dossier. Il suffira de réviser ces informations et de signaler les corrections à apporter à votre troupeau, le cas échéant.

Afin de profiter de cette nouvelle procédure, nous vous invitons à fournir sans tarder le numéro de télécopieur ou de courriel de votre bergerie en composant le 1 866-270-4319.

---

## **Des outils de lecture en commande**

Le 8 mars dernier, les secrétaires de syndicats régionaux de l'UPA ont transmis les commandes d'outils de traçabilité de quelques producteurs à ATQ.

Les commandes sont actuellement en traitement et déterminées en fonction de la disponibilité des fonds.











Les producteurs recevront les équipements (PSION BerGère, PDA Traçabilité, Allflex, Syscan et Gallagher) à compter du mois d'avril et seront bientôt contactés, afin de participer à une formation qui leur permettra d'en apprendre davantage sur le fonctionnement des outils achetés. ■



# Services-conseils OVIPRO

Production desservie : Ovins

## NOS SERVICES-CONSEILS INDIVIDUELS

-  **Analyse sommaire de l'entreprise**
  - ✓ Rapport d'analyse des différents secteurs de production de l'entreprise (techniques et économiques)
-  **Suivi annuel des performances**
  - ✓ Compilation et évaluation des données techniques de l'entreprise
-  **Suivi alimentaire de l'élevage**
  - ✓ Programme alimentaire adapté aux différents stades de production
-  **Amélioration génétique et sélection**
  - ✓ Grille d'analyse GenOvis
  - ✓ Plan de travail selon le schéma génétique de production de l'entreprise
-  **Conduite d'élevage en bergerie**
  - ✓ Encadrement des paramètres de régie d'élevage et des interventions techniques en bergerie
-  **Recommandations en bâtiment et ventilation**
  - ✓ Analyse-diagnostique des conditions ambiantes
  - ✓ Rapport d'évaluation des besoins pour une nouvelle installation/rénovation
-  **Ressource en ingénierie**
  - ✓ Recommandations spécifiques en ventilation
-  **Reproduction (photopériode, CIDR, MGA, etc.)**
  - ✓ Plan de production annuel (calendriers basés sur les différentes techniques)
-  **Accompagnement pour la certification biologique**
  - ✓ Programme alimentaire adapté aux exigences bio
  - ✓ Programme de gestion des pâturages
-  **Santé et Hygiène**
  - ✓ Plan de santé préventif adapté au troupeau
  - ✓ Plan de prévention de la mortalité néonatale
-  **Gestion de la qualité du produit**
  - ✓ Analyse annuelle des classifications des carcasses
  - ✓ Plan d'action pour l'amélioration du produit (lourds, léger, lait)
-  **Appui à l'utilisation des différents outils de prise de données**
  - ✓ Bâton électronique, balance, psion, GenOvis
-  **Conseils sur différents projets et/ou plan d'action**
  - ✓ Diagnostic et plan d'action dans le cadre de démarrage, expansion ou redressement d'entreprise
  - ✓ Essais à la ferme (compilation et analyse des résultats)

**75 \$/heure**  
(avant aides financières)\*

Possibilité de 3 blocs d'heures :



- ❖ 15 heures
- ❖ 20 heures
- ❖ Le maximum d'heures admissible à votre réseau régional



**NOUVEAU**

Spécifications :

- ❖ 85 \$/heure (avant aides financières)
- ❖ Max 3 heures / 15 heures au contrat
- ❖ Max 5 heures / 20 heures au contrat

## NOS SERVICES-CONSEILS COLLECTIFS : Tarif variable

-  **Journée d'information**
-  **Démonstration à la ferme**

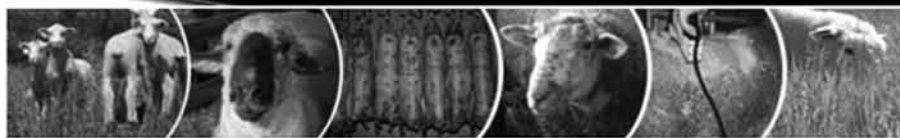
-  **Conférence, forum de discussion**
-  **Voyage d'étude et de prospection**

\* Frais de déplacement inclus pour une visite de 3 heures et plus.

Pour obtenir des informations ou des services-conseils :

Marie-Josée Cimon, agr., coordonnatrice des services-conseils OVIPRO  
(418) 856-1200 poste 234  
[marie-josée.cimon@cepoq.com](mailto:marie-josée.cimon@cepoq.com)

OVIPRO



Services - conseils

Marie-Josée Cimon, agr., coordonnatrice des Services-conseils OVIPRO, CEPOQ

## L'analyse de groupes de performance OVIPRO... de retour pour sa 2<sup>e</sup> année!

**OVIPRO Services-conseils**, qui a mis en place l'analyse de groupes de performance, a poursuivi, pour sa deuxième année, la collecte et l'analyse des données technico-économiques de sa clientèle OVIPRO. Pour 2010, 28 producteurs ont pris à cœur l'analyse de leur entreprise ce qui leur procure une base comparative pour situer les différents secteurs de leur élevage par rapport à la moyenne du groupe ou encore à celui du groupe de tête. Leur participation leur a également offert un rapport technico-économique individuel de leur entreprise, un outil indispensable permettant l'avancement raisonné de celle-ci.

Bien que la présentation des résultats de l'analyse de groupes exposée plus bas ait pris un léger retard en raison de la forte sollicitation des conseillers OVIPRO pour répondre aux demandes dans le cadre du programme Stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises agricoles, il s'agit ici-là des résultats les plus récents jusqu'à ce jour!

*Voici donc l'analyse de groupes de performance 2010...  
N'hésitez pas à y insérer vos chiffres pour vous comparer!*

LA MAIN-D'OEUVRE			
	Moyenne	Gr. de tête	Votre entreprise
<b>Ressource main-d'œuvre</b>			
Heures / an de la famille	4503	3707	
<b>UTP totales (famille et salariés)</b>	<b>1,55</b>	<b>1,27</b>	
Nombre d'année en production	8	6	
<b>Efficacité du travail</b>			
Heures / brebis / année	16,49	13,3	
Brebis / UTP	226	250	
<b>Kg vendus / UTP</b>	<b>14 819</b>	<b>19 862</b>	
Produit brut / UTP (\$)	121 159	164 503	
Bénéfice net ajusté / UTP (\$)	5 980	41 839	

La **RESSOURCE MAIN-D'ŒUVRE FAMILLE** des entreprises totalise en moyenne 1,55 UTP.

**1 UTP = 3 000 heures-travaillées**

Donc 4 650 heures (dont 4 503 par la famille) passées sur l'entreprise en moyenne annuellement!

À cet effet, le **NOMBRE DE KG VENDUS/UTP** est de 14 819 kg en moyenne pour les entreprises.

## LE TROUPEAU

Moyenne Gr. de tête Votre entreprise

### Ressource troupeau

Nombre de brebis moyen 342 311

Nombre de béliers moyen 13 11

Nombre d'agneaux nés 812 829

Nombre de Kg vendus\* 21 889 24 744

### Productivité & efficacité de gestion du troupeau

Mortalité des brebis (%) 4,00 4,00

Agneaux nés / agnelage 2,03 2,06

Agnelages / brebis / année 1,22 1,30

Agneaux nés / brebis / année 2,47 2,69

Mortalité déclarée des agneaux (%) 18,74 20,25

Agneaux réchappés / brebis / année 2,00 2,12

Agneaux réchappés / brebis agnelées en saison 1,65 1,71

Agneaux réchappés / brebis agnelées hors saison 1,67 1,76

Réforme (brebis et agnelles) (%) 16,35 14,25

Remplacement des brebis (%) 20,61 17,78

Expansion du troupeau (%) 746 8,50

Kg vendus / brebis / année 66,50 76,66

Dépenses vétérinaire / brebis (\$) 8,97 9,78

Dépenses vétérinaire / kg (\$) 0,14 0,13

### Alimentation & performance des agneaux

Coût des aliments\*\* / brebis (\$) 93,54 87,97

Coût des aliments\*\* / kg vendu (\$) 1,36 1,15

GMQ moyen catégorie lait (g/j) 248 172

GMQ moyen catégorie léger (g/j) 242 242

GMQ moyen catégorie lourd (g/j) 303 315

Le groupe moyen gère en moyenne  
342 brebis/entreprise.

Pour ce même groupe, on relève des performances techniques très efficaces :

\* **PROLIFICITÉ : 2,03**

\* **RYTHME AGNELAGE : 1,22**

\* **AGNEAUX RÉCHAPPÉS/ BREBIS/ ANNÉE : 2,00**

Malgré un **TAUX DE MORTALITÉ** relativement élevé (près de 19 %), le **NOMBRE DE KG VENDUS/BREBIS/AN = 66,50 KG** pour le groupe moyen

À viser (Financière agricole) : 55,5 kg

Le **COÛT DES ALIMENTS** représente ici les quantités en aliments achetés pour la période 2010, excepté les fourrages.

Il représente près de 20 % des charges totales de l'entreprise.

Une dépense importante qui peut être réduite si la gestion alimentaire est priorisée par :

- \* la régie de la qualité des fourrages produits ou achetés ;
- \* le suivi d'un programme alimentaire adapté.

\* Incluant lait, légers, lourds, reproducteurs

\*\*Excepté les fourrages

## AUTRES SECTEURS DE L'ENTREPRISE

Moyenne Gr. de tête Votre entreprise

### Efficacité des marchés

% d'agneaux de lait vendus 19 6

% d'agneaux légers vendus 28 36

% d'agneaux lourds vendus 53 58

Frais de mise en marché / brebis (\$) 24,61 23,86

Frais de mise en marché / kg vendu (\$) 0,40 0,33

### Efficacité de la machinerie

Carburants, répar. & entretien d'équip. / brebis (\$) 46,85 48,46

Frais location machinerie, trav. à forfait / brebis (\$) 29,95 29,14

Charges variables reliés à la machinerie / brebis (\$) 74,99 77,60

Frais liés aux champs / brebis (\$) 99,97 116,35

Frais liés aux champs / kg vendu (\$) 1,65 1,55

### Efficacité des bergeries

Superficie de bergerie / brebis (m<sup>2</sup>) 3,15 2,91

Nombre de Kg vendus / m<sup>2</sup> de bergerie (kg/m<sup>2</sup>) 25,16 28,88

Produit brut / m<sup>2</sup> de bergerie (\$) 208,66 242,47

On observe, pour la moyenne, une bonne répartition de la **PROPORTION DES AGNEAUX VENDUS... 19 % (lait), 28 % (légers) et 53 % (lourds).**

Celle-ci permettant d'atteindre aisément l'objectif de 55,5 kg vendus (considérant également le nombre moyen d'agneaux réchappés/brebis/année = 2,00).

Les **FRAIS LIÉS AUX CHAMPS** qui totalisent 100 \$/brebis en moyenne représentent 20 % des charges totales de l'entreprise. Un poste non négligeable !

<b>RÉSULTATS ÉCONOMIQUES</b>			
	Moyenne	Gr. de tête	Votre entreprise
<b>Produit brut</b>			
<b>Total produit brut / kg vendu (\$)</b>	<b>9,14</b>	<b>8,98</b>	
Vente ovins boucherie brut / kg vendu (\$)	3,74	3,61	
Vente ovins reproducteurs brut / kg vendu (\$)	0,77	0,64	
Vente de sujets de réforme brut / kg vendu (\$)	0,27	0,22	
ASRA net pour les ovins / kg vendu (\$)	1,94	1,94	
Variation totale d'inventaire / kg vendu (\$)	1,31	1,21	
Autres revenus liés à l'ovin / kg vendu (\$)	0,99	1,27	
Autres revenus non liés à l'ovin / kg vendu (\$)	0,12	0,09	
<b>Charges variables</b>			
<b>Total des charges variables/ kg vendu (\$)</b>	<b>5,22</b>	<b>4,07</b>	
Frais vétérinaire / kg vendu (\$)	0,14	0,13	
Frais de mise en marché / kg vendu (\$)	0,40	0,33	
Aliments achetés / kg vendu (excepté foin) (\$)	1,36	1,15	
Foin acheté / kg vendu (\$)	0,35	0,23	
Semences, fertil., chaux, cordes, herbic. / kg vendu (\$)	0,48	0,61	
Carburants, répar. & entretien d'équip. / kg vendu (\$)	0,73	0,58	
Intérêts CT / kg vendu (\$)	0,18	0,05	
Autres charges variables liées à l'ovin / kg vendu (\$)	1,58	0,99	
<b>Charges Fixes</b>			
<b>Total des charges fixes / kg vendu (\$)</b>	<b>3,28</b>	<b>2,54</b>	
Assurances / kg vendu (\$)	0,36	0,20	
Électricité, téléphone, taxes / kg vendu (\$)	0,39	0,24	
Frais professionnels / kg vendu (\$)	0,28	0,16	
Entretien fonds de terre & bâtiments / kg vendu (\$)	0,39	0,62	
Intérêts MLT / kg vendu (\$)	0,50	0,35	
Amortissement machinerie / kg vendu (\$)	0,55	0,50	
Amortissement bâtiments / kg vendu (\$)	0,30	0,18	
Autres charges fixes liées à l'ovin / kg vendu (\$)	0,51	0,29	
<b>Bénéfice d'exploitation</b>			
<b>Bénéfice net / kg vendu (\$)</b>	<b>0,70</b>	<b>2,40</b>	
Bénéfice avant paiement (CDRMax) / kg vendu (\$)	1,87	3,13	
Bénéfice net ajusté / kg vendu (\$)	0,18	2,19	



Le **TOTAL PRODUIT BRUT** pour la moyenne du groupe est de **9,14 \$/kg vendu**. Les postes les plus importants étant :

➤ Vente ovins boucherie / ASRA net ovins

Tandis que les **CHARGES VARIABLES** sont de **5,22 \$/kg vendu** en moyenne et considèrent comme charges importantes :

➤ Aliments achetés / Carburants, réparation & entretien d'équipement

Enfin les **CHARGES FIXES** sont de **3,28 \$/kg vendu**. Les plus importantes sont :

➤ Intérêts MLT / Amortissement machinerie

Le **BÉNÉFICE NET AJUSTÉ OU SOLDE RÉSIDUEL**, pour la moyenne du groupe, représente pour sa part **0,18 \$/kg vendu**.

PERFORMANCES ÉCONOMIQUES			
	Moyenne	Gr. de tête	Votre entreprise
<b>Ratios &amp; performances</b>			
Total produit brut / brebis (\$)	571,21	675,07	
Total des charges variables / brebis (\$)	328,58	303,16	
Total des charges fixes / brebis (\$)	198,84	188,15	
<b>Ratio d'efficacité (% charges)</b>	<b>75</b>	<b>59</b>	
Taux de capacité de remboursement (%)	3	25	
Ratio du fonds de roulement	23	3	
Ratio d'autonomie financière (% d'avoir propre)	38	49	
<b>Endettement</b>			
Endettement CT / kg vendu (\$)	2,82	1,22	
Endettement MLT / kg vendu (\$)	14,25	9,28	
Endettement total / kg vendu (\$)	16,57	10,50	
<b>Endettement total / brebis (\$)</b>	<b>902,34</b>	<b>782,99</b>	
Ratio d'endettement	0,60	0,52	
Ratio du service de la dette	4,38	7,56	



#### Le **RATIO D'EFFICACITÉ** :

C'est la mesure de l'efficacité technico-économique. Il est comparable d'une entreprise à une autre quel que soit l'endettement, l'efficacité du travail et le niveau d'investissement.

La moyenne du groupe est de **75 % pour ce critère**. Un résultat intéressant considérant que **le taux à viser doit se situer en dessous de 70 %**.

#### **L'ENDETTEMENT TOTAL / BREBIS** est de


902 \$/brebis en moyenne. Un taux élevé qui demandera réflexion avant tous autres investissements d'envergures...

*Le critère retenu pour la détermination du groupe de tête est basé ici sur le bénéfice net ajusté / kg vendu. Un critère qui tient compte à la fois des performances techniques, mais également économiques.*

Pour l'année financière 2010, les 28 entreprises ont sans aucun doute très bien performées. On l'a d'ailleurs constaté par le nombre de kg vendus/brebis/année pour la moyenne du groupe (66,50 kg) qui se veut supérieur à l'objectif visé en production ovine (55,5 kg). Il se compare également très bien au groupe de tête qui obtient pour sa part 76,66 kg vendus/brebis/année.

Au niveau des performances économiques, le groupe de tête se démarquera par des charges variables et charges

fixes inférieures à la moyenne de groupe ainsi que par un bénéfice net ajusté très favorable. Il performe aussi au niveau du taux d'efficacité avec un ratio de 59 % ainsi qu'au niveau de l'endettement avec seulement 783 \$/brebis. Le groupe moyen tire cependant très bien son épingle du jeu avec des performances économiques appréciables.

Il est encourageant de voir de bons résultats comme ceux présentés dans le cadre de l'analyse de groupes OVIPO. De ce fait, nous tenons à féliciter tous nos participants et vous invitons à réitérer votre participation, cette fois-ci, dans le cadre du projet d'analyse technico-économique des exploitations ovines du Québec. 

***Vous désirez connaître en détail la situation technique et financière de votre entreprise et ainsi mieux orienter vos objectifs ?***

**SURVEILLEZ le projet d'analyse technico-économique des exploitations ovines du Québec (une collaboration de la FPAMQ et du CEPOQ).**

**Pour en savoir plus... page 2**

# Les aliments de spécialité

Le ministère d'Agriculture et d'Agroalimentaire Canada (AAC) a récemment mené un projet visant à définir l'ampleur et la nature du secteur des aliments de spécialité du Canada, et obtenir un aperçu des possibilités qu'il offre. Le projet a également cerné les défis qui peuvent empêcher le secteur de tirer pleinement profit des possibilités offertes. Les résultats de la recherche, du point de vue de la chaîne de valeur, comprennent des recommandations pour la mise sur pied d'une association nationale qui représenterait les intérêts du secteur des aliments de spécialité au Canada et l'établissement de moyens visant à améliorer la collaboration entre l'industrie et le gouvernement afin d'augmenter la capacité concurrentielle à long terme du secteur.

Le secteur des aliments de spécialité se définit de plusieurs façons, car il se base sur la demande en évolution des consommateurs pour divers facteurs. Cela dit, dans le cadre des travaux entrepris par l'AAC, les aliments de spécialité font partie de trois grandes catégories :

- ▶ **Aliments fins ou de fabrication artisanale** : aliments haut de gamme, épicerie fine comportant notamment les fromages, les tartinades, les huiles, les confiseries, etc.
- ▶ **Régime alimentaire particulier** : aliments non allergènes ne contenant pas de noix, de poisson, de soja, de blé ou de gluten, et des aliments « bons pour la santé » ayant une teneur faible en sel, en sucre et en gras.
- ▶ **Aliments ethniques** : aliments d'origine étrangère, comme la cuisine provenant des Indes, de la Thaïlande, des Caraïbes et du Mexique, ainsi que des aliments certifiés casher ou halal.

Le marché des aliments de spécialité, évalué à 70,3 milliards de dollars américains uniquement aux États-Unis, affiche une croissance régulière et un nombre croissant de consommateurs au Canada et dans le monde exigent des produits de nature ethnique ou exotique, qui répondent à des besoins alimentaires particuliers, ou qui contribuent à une expérience culinaire unique dans leur foyer<sup>1</sup>.

✦ Les principales forces en jeu derrière cette croissance au pays sont : une population croissante ethniquement diversifiée, où les minorités visibles pourraient représenter 70 % de la croissance des ventes au détail au cours des 10 prochaines années; l'exposition du consommateur à de nouveaux produits alimentaires en raison de voyages plus fréquents et de campagnes publicitaires; et une demande croissante pour des aliments non allergènes<sup>2</sup>. ✦

## Viande et produits dérivés de l'agneau canadien comme aliments de spécialité

En novembre, Doree Kovalio de la Direction du développement et analyse du secteur d'AAC a donné, dans le cadre de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie ovine, une présentation portant sur les avantages que les aliments de spécialité représentent pour le secteur de l'agneau canadien :

### ✦ Aliments fins ou de fabrication artisanale

Les produits du mouton et de l'agneau sont bien positionnés pour profiter de la demande croissante pour des aliments gastronomiques et artisanaux. L'agneau est non seulement considéré comme une bonne solution de rechange aux viandes habituelles de bœuf, de volaille et de porc, mais les fromages de spécialité et les autres produits laitiers représentent des possibilités supplémentaires. La teneur en matière grasse du lait de brebis est plus de deux fois supérieure à celle du lait de vache, ce qui explique la qualité exceptionnelle de ses fromages. Quelques-uns des meilleurs fromages sont fabriqués à partir

<sup>1</sup> Le rapport Mintel intitulé *The State of the Specialty Food Industry* (2011)

<sup>2</sup> Caicco et Petrie (2010)

du lait de brebis, notamment : le feta, le ricotta, le pecorino et le Roquefort. Il y a également un regain de popularité pour le yogourt grec qui est à l'origine fabriqué avec le lait de brebis.

#### ❖ **Régime alimentaire particulier**

L'agneau est une viande riche en nutriments et une source principale de protéines, de vitamines et de minéraux de qualité, tout en étant une source de « bons gras ». Le lait de brebis est un bon choix pour la plupart des gens ayant une intolérance au lactose, car le lactose et les protéines qu'il renferme sont différents de ceux contenus dans le lait de vache et sont plus faciles à digérer. Par exemple, il est mieux adapté que le lait de vache pour l'alimentation des bébés et des patients souffrant de problèmes gastro-intestinaux et d'arthrite.

#### ❖ **Marché ethnique**

Le marché des aliments d'origine étrangère présente potentiellement les meilleures possibilités pour l'industrie du mouton. Il est bien connu dans l'industrie que l'agneau est associé à des fêtes religieuses et aux traditions de divers groupes. Les Musulmans sont les plus grands consommateurs d'agneau et de mouton dans le monde. Le nombre d'immigrés au Canada est en croissance rapide, les Arabes et les Asiatiques de l'Ouest occupant la première place, et il est prévu que le nombre de ces derniers triplera d'ici 2031. En outre, la population des non-chrétiens devrait presque doubler, ce qui représentera 14 % des Canadiens en 2031. Les Musulmans canadiens constitueraient environ la moitié de ce nombre.

Il convient de signaler que les consommateurs musulmans au Canada achètent près de deux fois plus de viande que le consommateur moyen. Ceci est principalement dû à la taille des familles et de la cuisine traditionnelle qui fait usage de la viande et plus particulièrement de l'agneau comme ingrédient de base. Selon une étude de 2009 effectuée par le gouvernement provincial du Manitoba portant sur le marché halal et casher, le marché halal au Canada est évalué à 214 millions de dollars pour la viande uniquement. Ce marché sous-développé, appuyé par un segment croissant de consommateurs, représente des opportunités commerciales en expansion.

Toutefois, la question se pose, à savoir : *l'industrie canadienne du mouton et de l'agneau est-elle positionnée pour saisir les possibilités qu'offre le secteur des aliments de spécialité ?*

Les recherches menées par l'AAC ont révélé que même si les installations de transformation au Canada ne sont pas toutes modernes et que rares sont celles qui font l'objet d'une inspection par le gouvernement fédéral, elles ont la capacité d'accroître leur production. Étant donné que **le Canada ne produit actuellement que 42 % de l'agneau consommé au pays, l'industrie a la possibilité d'accaparer une plus grande part du marché.**

#### **Les aliments de spécialité**

Bien que le potentiel de croissance ait été établi dans le rapport, un certain nombre de défis à relever a également été mentionné, notamment :

- ▷ le manque d'uniformité dans l'offre et la qualité des produits ;
- ▷ le manque de formation et de compétences en gestion ;
- ▷ l'absence d'une démarche orientée sur la chaîne de valeur (sans prévisions à long terme pour l'industrie) ;
- ▷ une réglementation stricte concernant la santé animale qui entraîne une augmentation des coûts de production et une exposition accrue aux risques.

L'AAC a fourni au groupe quelques points à considérer si le secteur envisageait de tirer parti des possibilités commerciales dans ce marché, notamment : comparer les normes qualitatives canadiennes à celles des concurrents mondiaux pour ce qui a trait à l'agneau, évaluer les stratégies de marque et de commercialisation d'autres produits agroalimentaires canadiens, et s'attaquer aux problèmes liés au manque d'uniformité. En mettant en place une image de marque solide fondée sur la qualité et la valeur, le secteur sera mieux positionné pour concurrencer sur un marché croissant et lucratif des aliments ethniques et de spécialité. ■

# Résultats : concours qualité des fourrages 2011

**Si vous désirez participer et que vous avez manqué votre chance cette année, pensez à envoyer vos analyses de fourrages à votre conseiller OVIPRO l'an prochain !**

Cette année, pour le concours qualité des fourrages, nous avons reçu plus de 90 analyses de fourrages récoltés durant la saison 2011. Trois catégories ont été évaluées, soit l'ensilage d'herbe, l'ensilage de maïs et le foin (> 80 % MS). Le concours 2011 se veut provincial puisque le nombre d'analyses par région n'était pas suffisamment représentatif, rendant ainsi inapplicable le concours à l'échelle régionale.

Les gagnants de chaque catégorie ont été déterminés selon le fourrage qui a obtenu la plus haute valeur monétaire. Pour calculer cette valeur monétaire, le maïs a été utilisé comme référence pour l'énergie et le soya comme référence pour la protéine. Les valeurs de références utilisées sont issues du NRC 2007 pour les teneurs en protéines et en énergie du soya et du maïs et de la Fédération des groupes conseils agricoles du Québec (FGCAQ) pour les valeurs monétaires. Le **tableau 1** présente les gagnants du concours fourrages 2011, ainsi que les teneurs en PB, en EM et les valeurs monétaires associées aux fourrages des gagnants. Au **tableau 2**, vous trouverez les moyennes obtenues pour chaque catégorie, avec le minimum et le maximum, pour la matière sèche (MS), la protéine brute (PB) et l'énergie métabolisable (EM) de l'ensemble des analyses reçues. Vous remarquerez qu'il y a une grande variation au niveau de la qualité des fourrages au sein des entreprises ovines québécoises.

Comme vous pouvez le constater au **tableau 1**, la teneur en protéines du fourrage a une grande influence sur la valeur monétaire associée à ce dernier. En effet, acheter de la protéine coûte plus cher qu'acheter de l'énergie. Vous n'avez qu'à comparer le prix d'achat de votre supplément avec celui de vos grains : ce prix revient souvent à près du double. C'est pourquoi la valeur monétaire associée à la protéine est si élevée. Toutefois, il est important de gar-

der en tête que produire un fourrage avec une teneur en protéines excessivement élevée n'est vraiment pas convenable pour tous les troupeaux. Les fourrages très riches en protéine (> 20 % PB) sont utiles dans le cas où la ration est composée d'un mélange avec de l'ensilage de maïs par exemple, puisque ce dernier a une teneur en protéines plus faible (~ 7-8 %) et une teneur en énergie plus élevée (~ 2,5-2,6 Mcal/kg). Ainsi, plus la protéine est élevée dans l'ensilage d'herbe, plus les quantités d'ensilage de

**Tableau 2. Moyennes, min. et max. des analyses reçues pour chaque catégorie du concours qualité des fourrages 2011.**

Catégories	MS (%)	Base 100 % matière sèche		
		PB (%)	EM (Mcal/kg)	
Ensilage d'herbe	Moyenne	54,65	16,95	2,12
	Min.	22,50	10,02	1,74
	Max.	78,70	26,00	2,36
Ensilage de maïs	Moyenne	35,68	7,76	2,59
	Min.	34,40	7,40	2,50
	Max.	37,90	8,99	2,63
Foin	Moyenne	86,13	14,18	2,19
	Min.	82,80	10,30	2,09
	Max.	90,70	19,00	2,27

**Tableau 1. Gagnants par catégorie du concours qualité des fourrages 2011.**

Catégories	Entreprises gagnantes	Base 100 % matière sèche		Valeur monétaire*
		PB (%)	EM (Mcal/kg)	(\$/tonne MS)
Ensilage d'herbe	Les Bergeries Marovines (MH)	26,00	2,10	380,61
Ensilage de maïs	Bergerie des Chapelets inc.	8,99	2,50	215,01
Foin	Ferme André Toulouse	19,00	2,23	309,87

\* Calculé à partir des valeurs de références pour l'énergie et la protéine du maïs et du soya

## FÉLICITATIONS AUX GAGNANTS POUR LEURS BONS FOURRAGES EN 2011 !!!

### Catégorie ensilage d'herbe LES BERGERIES MAROVINES (MH)



### Catégorie ensilage de maïs BERGERIE DES CHAPELETS INC.



### Catégorie foin FERME ANDRÉ TOULOUSE



maïs incorporées dans la ration pourront être grandes, afin d'offrir un mélange fourragé davantage énergétique, tout en balançant le taux de protéine adéquatement. Cela permet donc d'établir des rations économiques, c'est-à-dire qui minimisent les quantités de grains et supplément à donner aux brebis.

À la fin de cet article (**tableau 3**), vous retrouverez des exemples de rations faites avec deux ensilages d'herbe, ayant la même énergie (2,1 Mcal/kg MS), mais des teneurs en protéines différentes (26 % et 20 % de PB), en mélange avec de l'ensilage de maïs. Voyez la différence en concentrés nécessaires pour balancer ces rations.

Il faut aussi être prudent avec les fourrages riches en protéine, particulièrement si vous alimentez tout le troupeau avec ce même fourrage. D'abord, il y aura un gaspillage de protéines important puisque les quantités apportées seront bien au-dessus des besoins de l'animal. Il y a aussi un risque à servir un fourrage trop riche en protéine (> 18-19 % PB) pour les brebis à la saillie et en début de gestation. En effet, des rations trop riches en protéine pourraient diminuer la fertilité des brebis et augmenter les risques de mortalité embryonnaire. Un risque est également rapporté chez les béliers ingérant un aliment riche en protéine (16 à 18 %). Un niveau trop élevé de celle-ci peut entraîner des problèmes de posthite ulcéreuse qui affecte les conditions d'accouplement.

Il vaudrait donc mieux, s'il est impossible d'utiliser l'ensilage de maïs dans vos rations (région, équipement, installations, etc.), viser à produire un fourrage de qualité avec une teneur en protéine moyenne entre 16 et 18 % et récolté jeune, afin que ce fourrage soit riche en énergie (> 2,2 Mcal/kg EM). Effectivement, lorsque votre conseiller vous fait des rations, particulièrement si vous avez des brebis prolifiques, il est assez facile de balancer

la protéine selon les besoins des brebis, mais l'énergie pose souvent problème. Si un fourrage ne contient pas suffisamment d'énergie pour arriver à combler les besoins des brebis en fin de gestation et lactation, il faut souvent donner des concentrés à plus de 1 kg/tête/jour. Toutefois, afin de ne pas excéder 500 g/tête/repas, ce qui peut affecter l'équilibre du rumen et la digestibilité de la ration, il faut donner 3 repas par jour, ce qui n'est pas possible pour la majorité des entreprises. Ainsi, si les besoins en énergie ne sont pas comblés adéquatement, les brebis maigrissent davantage en lactation, ce qui peut avoir un impact négatif sur le retour en chaleur, la fertilité et donc le rythme d'agnelage. Alors qu'est-ce qu'un bon fourrage ? Tout dépend de votre situation : si vous êtes en mesure d'utiliser l'ensilage de maïs, un fourrage de légumineuses le plus riche en protéine possible sera idéal. Sinon, un mélange graminées-légumineuses récolté jeune sera excellent. Consultez les exemples de rations faites avec des fourrages de qualité différente et leur impact sur les quantités de concentrés nécessaires du **tableau 3**.

Pour faire rapidement le point sur les rations du **tableau 3**, voyez tout d'abord qu'avec la **ration 1**, qui contient 60 % d'ensilage de maïs et 40 % d'ensilage d'herbe, les besoins des brebis sont comblés en fin de gestation et lactation sans jamais excéder 1 kg de concentrés/tête/jour. C'est aussi cette ration qui nécessite le moins de concentrés : c'est donc la ration la plus économique.

L'ensilage d'herbe de la **ration 2** contient moins de protéines que celui de la ration 1. C'est pourquoi dans cette ration on utilise plutôt 60 % d'ensilage d'herbe et 40 % d'ensilage de maïs, afin de limiter l'utilisation de supplément. Cette ration arrive bien à combler les besoins des brebis, sauf qu'en lactation, celles-ci auraient besoin de 1 kg de maïs et de 0,2 kg de supplément, ce qui signifie légèrement plus de 1 kg de concentrés/tête/jour.

**Tableau 3. Exemples de rations pour des brebis hybrides prolifiques (en bon état de chair) pour les stades fin gestation et lactation avec différents fourrages ou mélanges fourragés, utilisant le maïs grain et un supplément 38 % comme concentrés.**

	Valeur économique	Ensilages d'herbe utilisés		Stade de production	
		PB (%)	EM (Mcal/kg)	Fin de gestation	Lactation
Ration 1	\$	26	2,1	1,6 kg ensilage herbe (40 %) 2,4 kg ensilage maïs (60 %) 0,4 kg maïs grain 0 kg supplément 38 %	1,9 kg ensilage herbe (40 %) 2,9 kg ensilage maïs (60 %) 0,9 kg maïs grain 0,1 kg supplément 38 %
Ration 2	\$\$\$	20	2,1	2,0 kg ensilage herbe (60 %) 1,4 kg ensilage maïs (40 %) 0,7 kg maïs grain 0 kg supplément 38 %	2,5 kg ensilage herbe (60 %) 1,7 kg ensilage maïs (40 %) 1 kg maïs grain 0,2 kg supplément 38 %
Ration 3	\$\$	18	2,3	2,6 kg ensilage herbe 0 kg ensilage maïs 0,7 kg maïs grain 0 kg supplément 38 %	3,9 kg ensilage herbe 0 kg ensilage maïs 1 kg maïs grain 0 kg supplément 38 %
Ration 4	\$\$\$\$	14	2,0	2,1 kg ensilage herbe 0 kg ensilage maïs 1 kg maïs grain (pas assez) 0 kg supplément 38 %	3,2 kg ensilage herbe 0 kg ensilage maïs 1 kg maïs grain (pas assez) 0,4 kg supplément 38 %

\*Ensilage de maïs utilisé pour les rations 1 et 2 : 35 % MS, 7,5 % PB, 2,6 Mcal/kg EM

\*Ensilage d'herbe estimé à 50 % MS pour les 4 rations

\*Les teneurs en PB et EM présentées sont sur une base 100 % MS

\*Concentrés utilisés : Maïs grain et supplément 38 % pour les 4 rations


\*Les quantités sont en TQS

\*Un minéral est servi à raison de 25 g/tête/jour pour les 4 rations

La **ration 3** composée uniquement d'ensilage d'herbe de très bonne qualité est plus économique que la ration 2 puisqu'elle arrive à combler les besoins des brebis sans supplément en ne dépassant pas 1 kg de concentrés/tête/jour, et ce, autant en fin de gestation qu'en lactation.

La **ration 4** n'arrive pas à combler les besoins en énergie de la brebis en fin de gestation et en lactation. Il faudrait aussi 0,4 kg de supplément pour que les besoins en protéines pour allaiter des jumeaux soient comblés, ce qui signifie plus de 1 kg de concentrés/tête/jour. Cette ration a été calculée pour des brebis, mais la situation serait encore pire pour des agnelles, car en plus de leurs besoins en énergie et en protéine pour la gestation et la lactation, les agnelles ont des besoins de croissance également. Le déficit entre l'apport et les besoins serait donc encore plus marqué chez les agnelles. De plus, puisque les agnelles sont plus petites, elles n'arrivent pas à ingérer autant de fourrages que les brebis adultes. Il est

donc encore plus difficile d'aller chercher l'énergie et la protéine dont elles ont besoin dans le fourrage, particulièrement dans le cas de fourrages plus fibreux (plus matures). Ainsi, alimenter des agnelles avec un tel fourrage risquerait fortement de compromettre leur croissance et donc, leur performance en tant que brebis par la suite.

Pour conclure, bien que les gagnants du concours soient ceux dont les fourrages présentent le plus haut pourcentage de protéine (valeur monétaire liée à celle-ci), il importe toujours de faire un bon fourrage équilibré en énergie et en protéine... Un bon mélange légumineuses-graminées récolté jeune reste une excellente option pour bien des entreprises ovines québécoises. 



Nous tenons à souligner la participation de la COOP, partenaire au concours Qualité des fourrages, pour leur commandite.

*Si vous désirez faire vérifier votre programme alimentaire ou avez des questions, n'hésitez pas à contacter le conseiller OVIPRO de votre région. Pour obtenir les Services-conseils OVIPRO, communiquez avec madame Marie-Josée Cimon, agr, au 418 856-1200, poste 234.*

# Ces plantes fourragères méconnues ou non conventionnelles

Nous sommes habitués à nos plantes fourragères de base... mil, trèfle, luzerne, brome... Mais qu'en est-il des autres espèces fourragères moins conventionnelles? Pourraient-elles s'avérer intéressantes dans certaines situations particulières? Probablement! C'est pour cela que le texte qui suit portera sur deux espèces très peu utilisées dans nos champs au Québec, soit le **lotier** et le **dactyle**.

## Le lotier : L'or des pauvres

Le lotier est une légumineuse beaucoup moins présente dans nos champs québécois que la luzerne ou le trèfle. Cette ancienne plante originaire d'Europe a seulement commencé à être utilisée en Amérique il y a de cela environ 60 ans. Le lotier ressemble à la luzerne, mais sa tige est plus tendre et ses fleurs sont jaunes. Il a une caractéristique particulière : il contient des tanins dans son feuillage. Ces tanins se lient aux protéines de la plante et créent des protéines non dégradables dans le rumen, mais digestibles dans l'intestin (protéines « *by-pass* »). Ces mêmes tanins permettent donc d'éliminer les problèmes de ballonnement susceptibles de se produire au pâturage avec les autres légumineuses. **Le ballonnement, ou météorisation, est un phénomène susceptible de se produire lorsqu'un ruminant ingère des légumineuses au pâturage. Les légumineuses contiennent une quantité élevée de protéines rapidement dégradables dans le rumen. Lorsque ces protéines sont brassées dans le rumen par les mouvements normaux de la digestion, cela entraîne une production de mousse (comme lorsque vous montez des blancs d'œuf en neige). Cette mousse s'accumule dans le rumen et gonfle, ce qui cause le ballonnement des animaux et peut parfois même entraîner la mort.** Un autre avantage du lotier est sa rusticité. C'est une plante qui résiste bien aux mauvaises conditions. En effet, il est résistant à la sécheresse et à la chaleur autant qu'à l'inondation. Il convient donc bien aux endroits où les autres plantes fourragères traditionnelles ne se développent pas bien. Le lotier est plus nutritif que la luzerne. Par exemple, à 10 %



*Lotus corniculatus*

en fleurs, le lotier contient 62 UNT (unités nutritives totales) alors que la luzerne en contient 54. Il est aussi très appétant et les ovins l'adorent. Bien que la valeur nutritive et l'appétence du lotier soient excellentes, son rendement est moindre que celui des autres légumineuses soit 4 à 6 t/ha en deux coupes comparativement à la luzerne entre 8 et 10 t/ha en trois ou quatre coupes. Le lotier est lent et difficile à établir (2-3 ans). Il démarre tard au printemps et la repousse est lente, ce qui restreint l'exploitation d'une lotière à deux coupes par année au Québec. De plus, les réserves énergétiques pour la repousse du lotier après la défoliation sont relativement basses. Il est donc important, pour assurer une repousse convenable, de ne pas couper ou laisser brouter trop ras de sorte qu'il reste toujours quelques feuilles à la base du plan. Aussi, il est essentiel de ne jamais couper ou faire pâturer une lotière en septembre, car cela pourrait compromettre la saison végétative suivante. Le lotier est une plante qui supporte mal la compétition, il devrait donc être semé pur ou avec une plante peu compétitive. Finalement, la semence de lotier est assez dispendieuse. Portez une attention particulière à la manutention du lotier au champ, au même titre que la luzerne, car si vous le manipulez trop ou essayez d'en faire du foin sec, il est possible qu'il y ait une défoliation importante. Sans ses feuilles, le lotier n'a plus une grande valeur nutritive. Pour terminer, le lotier est une plante intéressante vu son appétence et sa valeur nutritive. Par contre, puisque son rendement sera moindre, il est surtout recommandé pour les endroits où le trèfle et la luzerne ne poussent pas bien.



## Le Dactyle : Une repousse sans pareille

Certains producteurs ne jurent que par le dactyle alors que d'autres voudraient mettre le feu à leurs champs pour enfin l'éliminer. Tout est dans l'utilisation et le choix des champs dans lesquels on l'implante. Le dactyle est une graminée vivace de longue durée qui s'établit rapidement, qui est très vigoureuse et très compétitive. Il envahit rapidement les plantes moins compétitives. Vu sa vitesse de croissance et le fait qu'il est très compétitif, le dactyle se travaille mieux en plantation pure qu'en mélange. En mélange fourragé, le taux de semi du dactyle ne doit pas dépasser 3 lb/acre. Si on laisse le dactyle prendre trop de maturité, il risque d'étouffer la luzerne dans un mélange par exemple. Toutefois, bien géré et coupé jeune en mélange avec de la luzerne, cela peut faire un fourrage d'excellente qualité. Avec du dactyle pur, on peut s'attendre à un rendement de 5 à 8 t/ha. Il est précoce, c'est-à-dire qu'il démarre tôt au printemps, se développe rapidement et mûrit très vite. Il devrait être récolté au stade gonflement afin d'avoir une bonne valeur nutritive et une bonne appétence. À ce stade, il contient environ 13 à 14 % de


PB (protéine brute). Le dactyle n'est pas très rustique. Il résiste cependant bien aux hivers québécois, à condition d'avoir un bon couvert de neige, et résiste aussi bien à


la chaleur qu'à la sécheresse. Le dactyle est par contre inadapté aux sols mal égouttés. De plus, vu sa maturité rapide au printemps, il doit être planté dans un champ où il est possible de rentrer tôt en juin pour la récolte; c'est-à-dire un champ bien drainé. Si on manque le bon stade de récolte avec le dactyle, par exemple une fois épié, il perd rapidement sa valeur nutritive et son appétence. Les moutons le délaissent alors au pâturage et le gaspillage en fourrage augmente énormément. Le dactyle a une repousse très rapide après la défoliation, à condition que la fertilisation azotée soit suffisante. Sa saison de végétation est très longue : il pousse jusque tard à l'automne, ce qui permet d'en faire assez facilement 3 et même 4 coupes durant l'été. Pour terminer, le dactyle est une plante très



*Dactylis glomerata*

intéressante à condition d'être bien géré et planté dans un champ où l'on peut rentrer en tracteur pratiquement n'importe quand durant la saison.

.....  
 Pour conclure, ces espèces fourragères seraient peut-être une avenue intéressante sur votre ferme pour certains de vos champs. Il n'y a toutefois pas de plante fourragère miracle. Pour faire de bons fourrages, faites vos récoltes tôt et adaptez le choix de vos fourrages à vos champs et aux contraintes de votre entreprise, afin de servir à vos brebis le fourrage de meilleure qualité possible.   
 .....

Je vous invite à  faire le petit jeu-questionnaire qui suit pour tester vos connaissances sur le lotier et le dactyle.

Les réponses sont disponibles à la page 42.

Quiz ? Vrai ou Faux	Lotier	Dactyle
Lent et difficile à établir		
Compétitif		
Résistant aux sols mal égoutés		
Résistant à la chaleur		
Résistant à la sécheresse		
Permet de faire 3 coupes et plus		
Très appétant		
Contient des protéines «by-pass»		
Démarre tôt au printemps		
Flexibilité d'emploi (foin, ensilage, pâturage)		
Repousse rapide après défoliation		
Risque de verse		
Adapté pour une coupe en septembre		

\* Réponses en page 42

# Les différents types de paiement du lait

*Il n'existe pas vraiment de règle homogène de la part des transformateurs de lait de brebis concernant la façon de payer les producteurs pour leur produit. Chaque fromagerie a sa propre façon de faire et ses exigences spécifiques. Toutefois, il peut être utile de connaître les différentes options de paiement afin de pouvoir mieux négocier, tant pour le producteur que pour le transformateur.*

### Voici différentes possibilités :

#### Paiement selon le litrage

Le paiement au litrage du lait est simple mais peu avantageux pour le transformateur, car dépendamment de la saison, de la qualité des aliments servis aux brebis, de la gestion à la ferme, etc., le rendement fromager du lait variera. Le producteur aura un prix fixe pour chaque litre de lait vendu, cependant le transformateur pourrait voir une différence majeure de rendement pour un même nombre de litres de lait. C'est donc lui qui épongera les pertes économiques.

#### Paiement selon les composantes


Le paiement aux composantes est fixé en fonction du taux de gras et de protéines. C'est la façon couramment utilisée de payer les producteurs. D'une part, le transformateur paie un prix juste pour le lait qu'il achète, puisque le paiement variera selon le pourcentage de matières solides du lait, c'est-à-dire la protéine, le gras et les solides non gras, et ce, peu importe la quantité. On sait que le rendement fromager peut grandement varier selon plusieurs facteurs comme le stade de traite, l'alimentation, la génétique, etc. D'autre part, ce mode de paiement est équitable pour le producteur qui aura un prix fixé en fonction de la richesse de son produit. Le lait de brebis a un taux élevé de matières solides, ce qui en fait un « lait à fromage ». Le rendement fromager va varier selon les composantes mais aussi selon le type de fromage fabriqué.



#### Paiement selon les composantes avec primes et pénalités pour la qualité

Cette méthode rappelle celle utilisée en France pour le paiement du lait dans le rayon Roquefort. Elle est très complète et très avantageuse à plusieurs niveaux. Tout d'abord, le producteur est payé selon les taux de gras et de protéines de son lait. Toutefois, le transformateur établira une charte de qualité où il pourra déterminer des primes et des pénalités selon certains critères choisis. Par exemple, il peut décider qu'une prime de 0,10 \$/litre de lait sera payée pour un taux de cellules somatiques global inférieur à 50 000 cellules/litres. En contrepartie, il pourra retenir une pénalité de 0,10\$/litre pour un taux de cellules somatiques global supérieur à 500 000 cellules/litre. On peut également procéder ainsi pour le taux de bactéries totales, le taux de coliformes totaux, de butyriques et même en ce qui a trait à certaines méthodes de traite particulières exigées par le transformateur, par exemple.

Cette méthode de paiement aurait avantage à être plus utilisée ici, car cela favoriserait une nette amélioration de la qualité du lait. Les producteurs ayant de bonnes méthodes de traite et une bonne régie du troupeau n'en seraient que gagnants et les transformateurs également. Les problèmes reliés à la transformation fromagère et à l'affinage des fromages seraient diminués et la qualité du lait serait plus constante.

L'avenir de la production n'en serait qu'améliorée et les relations entre les producteurs et les transformateurs aussi. Il ne suffit pas de faire du lait, il faut produire un lait de qualité et avoir un juste prix pour son produit ! 



## Les parasites externes des moutons

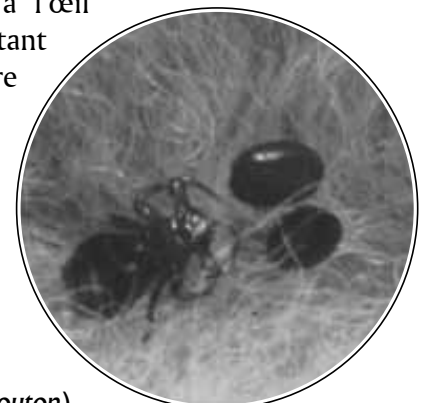
Bonjour à tous, comme il s'agit de mon premier article dans cette revue comme coordonnateur à la santé ovine du CEPOQ, j'aimerais profiter de cette occasion pour vous mentionner comment je suis heureux de faire partie de l'équipe du CEPOQ depuis décembre dernier. Ce nouveau travail est une continuité de mon implication en production ovine depuis plus de 20 ans. Je crois humblement avoir contribué comme praticien à l'évolution de la production durant toutes ces années, mon passage au CEPOQ me permettra de contribuer d'une autre façon à l'amélioration de la santé du cheptel ovin québécois comme vétérinaire de deuxième ligne. Par cela j'entends être à l'écoute des éleveurs et de tous les intervenants qui gravitent autour du secteur comme les médecins vétérinaires, les techniciens agricoles, les agronomes, etc., autant pour répondre à leurs questions, de faire les recherches nécessaires pour répondre à celles-ci ou pour tout simplement les orienter vers une autre source d'expertise plus appropriée à la question. Il est donc possible de me joindre au 418-856-1200 poste 231, ou par courriel au [gaston.rioux@cepoq.com](mailto:gaston.rioux@cepoq.com), je me fais toujours un devoir de vous répondre dans les plus brefs délais. Je me ferai toujours un point d'honneur de favoriser la concertation de toutes les sphères d'expertises comme les vétérinaires praticiens, les centres de recherche, les facultés universitaires, les agronomes, les techniciens de façon à promouvoir le travail d'équipe, ce qui en résultera très certainement une meilleure santé des troupeaux. Je compte être aussi un partenaire actif et proactif dans tout projet de recherche visant l'amélioration de la santé ovine.

Pour débiter cette première chronique, j'aimerais vous parler des **parasites externes** et plus particulièrement des **poux**.

### Les parasites externes les plus rencontrés au Québec

Les conditions d'élevage rencontrées au Québec prédisposent nos moutons à contracter plus de parasites externes. En effet nos élevages sont de plus en plus gardés en réclusion toute l'année durant dans les bergeries, ce qui favorise un contact étroit entre tous les animaux, donc une propagation rapide des parasites externes. Cet état de fait a, bien entendu, des effets sur la dissémination d'autres conditions comme le *Maedi visna* et la paratuberculose. Ces dernières conditions feront sans doute partie de nos entretiens futurs. Par expérience les parasites externes les plus rencontrés ici sont : les **poux**, les **mites**, les **mélrophages**.

**Les mélrophages** : communément appelé barbin, tiques, ou faussement nommé poux par plusieurs, il est facilement visible à l'œil nu (**photographie 1**), de la grosseur d'un grain de poivre non moulu. Ce parasite peut causer des torts considérables du fait qu'il est hématophage, c'est-à-dire qu'il se nourrit de sang. Ils sont donc très faciles à diagnostiquer à l'œil nu, ce faisant, en consultant votre médecin vétérinaire praticien, celui-ci pourra vous conseiller sur le meilleur produit adapté à votre élevage et à votre région.



Photographie 1 : Les mélrophages (Source : Guide des maladies du mouton)

**Les mites** : à toutes les fois que les moutons perdent de la laine, on devrait placer les mites dans le diagnostic différentiel. Il faut noter qu'ils ne sont pas visibles à l'œil nu, donc nous devons effectuer un grattage des lésions pour ainsi les visualiser au microscope. Généralement en plus de la perte de laine, les mites causent beaucoup de démangeaisons. Mondialement, il en existe cinq principales variétés, chacune a une localisation corporelle qui lui est propre :

- 🐛 la gale démodexique se situe dans la face la vulve ou sur le prépuce;
- 🐛 la chorioptique au niveau des pâturons;
- 🐛 la psoroptique au garrot et les épaules;
- 🐛 la sarcoptique à la tête;
- 🐛 la psorergatique aux flancs (cette dernière n'est pas présente au Canada).

À partir du moment que le diagnostic est effectué, votre médecin vétérinaire vous conseillera quel traitement doit être réalisé. Au Québec c'est la **gale du pâturon** qui est la plus rencontrée.

**Les poux** : selon moi, il s'agit du parasite externe le plus rencontré au Québec. Une bonne quantité des élevages que j'ai déjà visités en sont atteints. Ce sont généralement des poux broyeur (*Damalinia ovis*), qui affectent donc peu la santé des sujets touchés. Ceux-ci débutent leur perte de laine sur le dos pour s'étendre au reste du corps s'il n'y a pas de traitement d'institué (voir les **photographies 2 et 3**).



Photographie 2 : Brebis fortement atteinte de poux

L'apparence des sujets s'en trouve dégradée et les moutons qui sont gardés au froid peuvent donc souffrir d'hypothermie s'ils sont trop dénudés. Petits et souvent cachés dans la laine, ils sont difficiles à visualiser dans les conditions normales d'éclairage d'une bergerie, il faut de la patience et un bon œil ! Les lésions de pertes de laines sont caractéristiques, une peau rugueuse et une légère irritation de celle-ci, j'ai inclus des photographies pour illustrer cette condition. On rencontre le plus souvent cette condition l'hiver, les poux préférant se reproduire au froid. Le traitement est très peu dispendieux, il vaut donc la peine de le faire ne serait-ce que pour l'apparence des brebis et leur confort sans démangeaison. Encore là, votre médecin vétérinaire vous accompagnera correctement dans le choix du produit à utiliser.

En terminant, comme je le mentionnais au préalable les animaux gardés à l'intérieur rend non nécessaire le traitement des parasites internes, cela a été clairement démontré lors de l'étude de la Faculté de médecine vétérinaire de St-Hyacinthe en 2001. Cependant, à l'intérieur, la promiscuité entre les sujets augmente la transmission des parasites externes, ce qui explique leur présence de plus en plus accrue dans nos troupeaux. Dans ma pratique antérieure, j'ai longtemps eu de la difficulté à confirmer la présence des poux chez mes clients, maintenant à la seule vue des manifestations cliniques, il m'est possible d'affirmer hors de tout doute de leur présence. D'autres conditions dermatologiques sont aussi présentes et doivent également être inclus dans les diagnostics différentiels, citons ici : la teigne, la dermatophilose, la papillomatose et la photosensibilisation, conditions qui pourront faire l'objet de futurs articles. *À bientôt.* 🐑



Photographie 3 : La zone du garrot est généralement la première touchée lors de l'apparition des poux sur un sujet

#### Références

Guide de l'élevage ovin, CRAAQ 2010  
Disease of sheep, 3<sup>ième</sup> édition, Kimberling, 1988

Évaluation du statut sanitaire des troupeaux ovins du Bas-St-Laurent et de l'Estrie, FMV, 2001  
Les maladies du mouton, Brugère Picoux, 2008



## Programme Québécois d'Assainissement pour le *Maedi visna*



Ferme	Nom de l'éleveur	Municipalité	Téléphone	Race(s)	Statut accordé (depuis)
<b>Bergerie de l'Estrie</b>	Andrée Houle	Coaticook	819 849-3221	Romanov	Or (Mars 2008)
<b>Bergerie Fleuriault</b>	Meggie Parent	St-Gabriel-de-Rimouski	418 798-4315	Dorset-Romanov	
<b>Bergerie Hexagone</b>	Ruth Waldon	Ulverton	819 826-3212	Croisées Arcott-Rideau	
<b>Bergerie Les Jardins de Maïka</b>	Jessica Guérin	Beauharnois	450 225-5244	DP, RI, SU	Or (juin 2011)
<b>Bergerie Les Moutaines</b>	Benoît Laprise	Hébertville	418 344-9026	Dorper	
<b>Bergerie Marie du Sud</b>	Rémi Garon	St-Gilles	418 888-3135	Romanov	Or (novembre 2011)
<b>Bergeries Mimeault</b>	Marc Mimeault	St-Stanislas-de-Kostka	450 377-8209	Dorset	Or (mai 2006)
<b>Bergerie Ovigène</b>	René Gagné	Ste-Hénédine	418 935-3701	Romanov	Or (juin 2009)
<b>CEPOQ</b>	CEPOQ	La Pocatière	418 856-1200	Dorset	Or (avril 2004)
<b>Elmshade Suffolks</b>	Larry Mastine	Danville	819 839-1720	Suffolk	Or(septembre 2010)
<b>Ferme Agronovie</b>	Marie-France Bouffard	Granby	450 379-5298	Arcott-Rideau, Polypay	Or (juin 2009)
<b>Ferme Amki</b>	Gary Jack	Québec	418 842-2637	Arcott-Rideau	Or (octobre 2003)
<b>Ferme André Toulouse</b>	André Toulouse	St-Alfred	418 774-9592	Arcott-Rideau	Argent (novembre 2005)
<b>Ferme Beausoleil</b>	Michel Viens	St-Joseph-de-Kamouraska	418 493-2310	Dorset	Argent (février 2008)
<b>Ferme Don. Tremblay</b>	Donald Tremblay	St-Hilarion	418 457-3066	Arcott-Rid, Arcott-Can	Or (octobre 2006)
<b>Ferme-École LAPOKITA</b>	Magella Pichette	La Pocatière	418 856-1110	Dorset, F1 DPXSU	Or (juin 2011)
<b>Ferme Édylie</b>	Élie Murray et Édith Houle	St-Félix-de-Valois	450 889-2675	Dorper- Romanov	Argent (novembre 2009)
<b>Projet Ferme Harrington SENC</b>	Robert Mathieu	Harrington	819 242-8284	Icelandic	
<b>Ferme JMJ Gilbert</b>	Jean-Marc Gilbert	Cookshire	819 875-5124	Finoise	Or (janvier 2004)
<b>Ferme La Petite Bergère</b>	Paul-André Tremblay	Les Éboulements	418 635-1329	Arcott-Rideau	Or (mars 2010)
<b>Ferme Laurens</b>	Gérard Laurens	Ste-Clothilde-de-Horton	819 336-3681	Romanov	Or (novembre 2008)
<b>Ferme Lapointe Senc</b>	Jimmy Lapointe	St-Augustin	418 374-2008	Ile de France - Dorset	
<b>Ferme Ovimax</b>	Josée Couture	St-Philippe-de-Néri	418 498-9989	Arcott-Rideau	Or (mai 2006)
<b>Ferme RIDO</b>	Sonya Rioux	La Pocatière	418 856-5140	Arcott-Rideau	Or (avril 2004)
<b>Ferme G. Fontaine &amp; È.-M. Arcand</b>		Canton-de-Melbourne	819 826-2095	Icelandic	
<b>La Moutonnaire Inc</b>	Lucille Giroux	Ste-Hélène-de-Chester	819 382-2300	East-Friesian, Lacaune	
<b>Les Fermes Solidar</b>	Harold Leroux	Saguenay	418 696-3218	East-Friesian, Lacaune	
<b>Moutons de Panurge</b>	Gilles Dubé	St-Jean-Port-Joli	418 598-6501	Arcott-Rideau	
<b>Paul-Yves Coulombe</b>	Paul-Yves Coulombe	St-Hugues	450 794-2456	PO, DO, HA, SU, CD	

Cette liste correspond à tous les troupeaux participant activement au programme et ayant accepté que leurs coordonnées soient rendues publiques. D'autres troupeaux préfèrent garder leur participation confidentielle.

Le statut **Argent** reconnaît que tous les animaux de plus de 6 mois ont obtenu un résultat négatif à l'analyse sérologique pour le *Maedi visna* et que le troupeau respecte les règles de biosécurité prescrites. Le statut **Or** reconnaît que, à 2 reprises dans un intervalle de 4 à 8 mois, les analyses sérologiques de tous les animaux de plus de 6 mois ont conduit à des résultats négatifs et que le troupeau respecte les règles de biosécurité prescrites. Les troupeaux n'ayant pas encore de statut sont en processus d'assainissement et tentent de respecter les règles de biosécurité recommandées. Certains sont très près de l'atteinte du statut et peuvent être considérés à faible risque.

Le vétérinaire responsable du programme est Dr Gaston Rioux du CEPOQ. Pour information, consulter le site web ([www.cepoq.com](http://www.cepoq.com)) ou contacter Martine Jean au CEPOQ au 418-856-1200 poste 225 ou [martine.jean@cepoq.com](mailto:martine.jean@cepoq.com).

*Pour la version la plus à jour de ce tableau, veuillez vous référer au site Internet du CEPOQ au [www.cepoq.com](http://www.cepoq.com)*

« Être ou ne pas être ? ...  
 en photopériode »,

**telle est la question pour un bélier !**



La capacité de reproduction des béliers est malheureusement trop souvent tenue pour acquise. Pourtant, de nombreuses observations « terrain » nous laissent croire que les mâles pourraient avoir un rôle majeur à jouer dans l'explication des faibles résultats de fertilité souvent obtenus lors des accouplements réalisés en contre-saison sexuelle (printemps-été). En effet, les béliers présentent, tout comme les brebis, des variations saisonnières dans leur activité sexuelle. Nous croyons que cette faible fertilité pourrait être améliorée en augmentant la capacité de reproduction des béliers via l'utilisation d'un programme de photopériode adapté. Pour évaluer cette hypothèse, un projet intitulé « Amélioration de la productivité des troupeaux ovins par le contrôle de la reproduction des béliers » a été débuté à l'automne 2009.

**Objectifs**

Ce projet avait pour but d'évaluer les effets d'une préparation photopériodique des béliers sur les modifications physiques, physiologiques et comportementales ainsi que sur la qualité de leur semence et leurs performances de reproduction (fertilité, prolificité...) en contre-saison et en saison sexuelle.

**Et que l'expérience<sup>1</sup> commence !**

En novembre 2009, 14 béliers de race Suffolk ont été répartis dans l'un des traitements suivants (Figure 1) :

- **LN** = béliers maintenus en lumière naturelle (LN) durant toute l'expérimentation (groupe témoin);
- **Photo** = béliers exposés à un programme de photopériode alternant des périodes de 30 j de jours longs (JL:16 h/jour de lumière) et 30 j de jours courts (JC:8 h/jour de lumière);
- **Photo/LN** = béliers exposés à un traitement de photopériode alternant des périodes de 30 jours de JL (16L:8N) et 30 jours de JC (8L:16N) de novembre à la mi-mai, après quoi ils étaient placés en LN jusqu'en octobre.

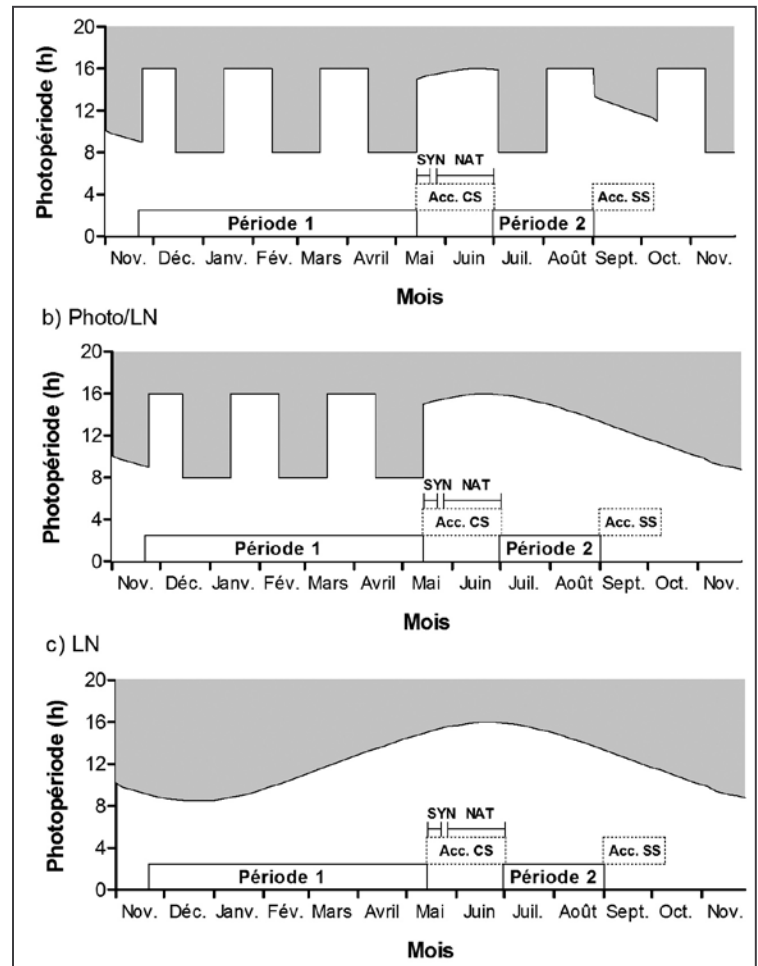


Figure 1. Photopériode reçue par les béliers des trois traitements et schématisation du protocole expérimental (Acc. CS : accouplements en contre-saison; SYN : chaleurs synchronisées; NAT : chaleurs naturelles; Acc. SS : accouplements en saison sexuelle).

<sup>1</sup>Pour en savoir un peu plus sur les motivations du projet et le protocole, nous vous invitons à relire l'article déjà paru sur le sujet dans l'Ovin Québec de l'automne 2009 (disponible sur le site de la FPAMQ - [www.agneauduquebec.com/FPAMQ](http://www.agneauduquebec.com/FPAMQ) - ou du Groupe de recherche sur les ovins - [www.ovins.fsaa.ulaval.ca](http://www.ovins.fsaa.ulaval.ca)).

En contre-saison (mai-juin), 4 béliers en LN et 4 ayant subi le traitement de photopériode (2 Photo et 2 Photo/LN) ont été mis en accouplement avec 48 brebis Dorset chez qui les chaleurs ont été synchronisées par un traitement hormonal (CIDR<sup>MD</sup> + PMSG) puis, après une période de repos d'une semaine, avec 119 brebis n'ayant subi aucune préparation particulière. Afin d'évaluer si le traitement de photopériode subi à l'hiver et au printemps affecte la reproduction des béliers à l'automne

suivant, en septembre, 12 béliers (4/traitement) ont été placés avec 129 brebis Dorset n'ayant subi aucun traitement d'induction des chaleurs.

Il est à noter que les béliers Photo et Photo/LN ont reçu le même traitement photopériodique lors de la période 1. Leurs résultats pour cette période sont donc regroupés sous le terme « Photo\* ».

## ...Roulement de tambours pour les résultats...

### ➔ Circonférence scrotale

Comme anticipé, les béliers en LN ont subi une baisse de leur circonférence scrotale (CS) pour atteindre le niveau le plus bas en mai, en contre-saison sexuelle (Figure 2). Le patron saisonnier observé est comparable à ceux rapportés dans la littérature où la croissance testiculaire est à son plus bas à la fin de l'hiver et reprend dès le début du mois de juin pour être à son maximum à la fin de l'été et au début de l'automne.

**Le protocole de photopériode a permis aux béliers d'atteindre une circonférence scrotale plus élevée lors des accouplements en contre-saison.**

La CS des béliers en photopériode a démontré un patron d'évolution différent de celui des béliers maintenus en

lumière naturelle. La CS a chuté plus rapidement chez les béliers Photo\*, comparativement aux béliers LN, mais elle s'est stabilisée, pour ensuite augmenter jusqu'en mai. La semaine avant les accouplements en contre-saison, la CS des béliers Photo\* était significativement supérieure à celle des béliers LN (35,6 vs 32,4 cm).

Dans les semaines précédant les accouplements de septembre, les CS mesurées chez les béliers du traitement Photo/LN étaient numériquement inférieures à celles des béliers Photo et/ou LN (Figure 2). Toutefois, aucune différence significative n'était détectable entre les traitements. Au moment de leur mise en accouplement en saison sexuelle, la CS des béliers Photo/LN était tout de même de 3 cm inférieure à celle des béliers Photo et LN (33,8 vs 37,0 et 36,9 cm).

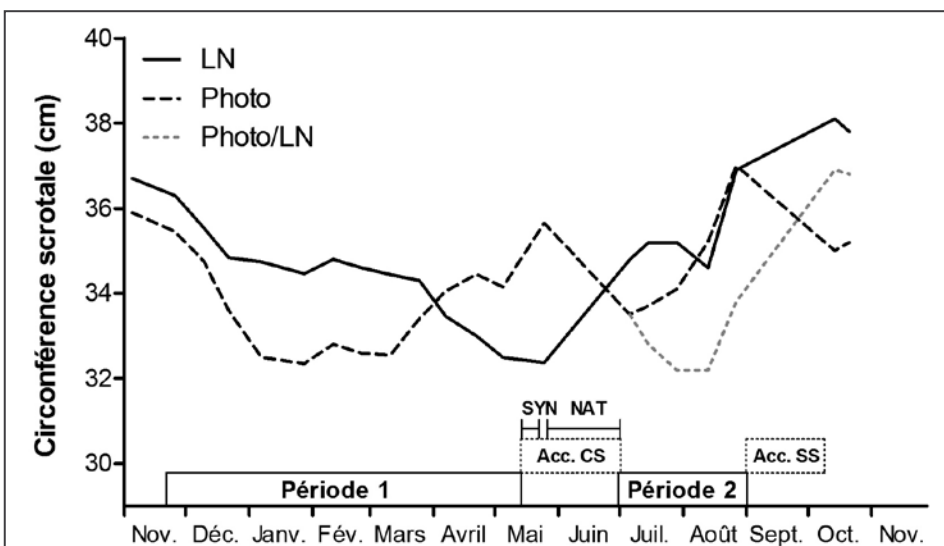


Figure 2. Évolution de la circonférence scrotale des béliers selon le traitement photopériodique. Jusqu'à la fin de la période d'accouplement en contre-saison, les données des béliers Photo et Photo/LN ont été regroupées puisque les béliers ont suivi le même protocole photopériodique.



## ➔ Qualité de la semence

En ce qui a trait à la qualité de la semence, il faut d'abord souligner qu'elle était très variable d'une récolte à l'autre. Des variations saisonnières plus ou moins grandes de la quantité et/ou de la qualité de la semence sont rapportées dans la littérature chez les béliers en LN. Cependant, sur la base des paramètres évalués dans notre étude, les béliers témoins en LN n'ont pas vu la qualité de leur semence diminuer en contre-saison.

De la même manière, le traitement de photopériode étudié n'a pas affecté la qualité de la semence. En contre-saison et en saison sexuelle, seules quelques différences ponctuelles entre les traitements ont été relevées pour

le volume, le taux de mortalité des spermatozoïdes, le pourcentage des spermatozoïdes avec acrosomes réactés et la motilité totale 5 heures après la récolte. **Aucune différence de qualité de semence n'a été détectée entre les béliers avant les deux mises en accouplement.**



## ➔ Testostérone

La variation saisonnière de la sécrétion de la testostérone, tout comme la fonction reproductive elle-même, est bien documentée dans la littérature. Pour les béliers LN, la concentration sanguine de testostérone était élevée avant le début des traitements en novembre et a été faible de décembre à juillet, ce qui est comparable au patron et aux concentrations rapportés dans la littérature chez des Suffolk.

Étonnamment, la sécrétion de testostérone des béliers soumis au programme de photopériode a suivi un patron saisonnier similaire à celui des béliers LN. **Le traitement d'alternance photopériodique n'a donc pas permis de contrer les variations saisonnières de sécrétion de testostérone.** Lors de la mise en accouplements en contre-saison et en saison sexuelle, la concentration en testostérone était similaire entre les traitements.

## ➔ Capacité de reproduction

Au début des accouplements en contre-saison, les béliers LN et Photo\* avaient une libido comparable (6,0 saillies/120 min). Ces résultats sont contradictoires avec plusieurs études démontrant que la libido des mâles est normalement plus faible au printemps et à l'été en jours longs. Toutefois, puisqu'il existe une forte relation entre la testostérone et le comportement sexuel des béliers et que tous les béliers présentaient des niveaux de testostérone comparables à ce moment, il est cohérent de n'avoir obtenu aucune différence de libido entre les différents groupes de béliers.

**Lors des accouplements sur chaleurs synchronisées (SYN) en contre-saison, les béliers LN et Photo\* ont obtenu des performances reproductives comparables**

avec respectivement 73,9 et 76,0 % de fertilité et 1,95 agneau né/brebis.

**En contre-saison, plus la circonférence scrotale des béliers est élevée, meilleure est la fertilité !**

Lors des saillies sur chaleurs naturelles (NAT) en contre-saison, la fertilité totale des brebis accouplées par des béliers Photo\* n'a pas été meilleure que celle des brebis saillies par les béliers LN. Le pourcentage d'agnelage,

quoique numériquement supérieur de 9 % chez les béliers Photo\*, n'a pas été significativement différent entre les deux groupes (72,9 et 81,7 %, pour LN et Photo\*; **Tableau 1**).

Toutefois, la présence d'un excellent bélier dans le groupe LN a, en quelque sorte, masqué les différences entre les traitements. En effet, ce bélier avait une CS supérieure à tous les autres béliers du projet et il est, en

plus, parvenu à saillir 100 % des femelles de son groupe. L'analyse des résultats sans ce bélier fait ressortir une différence significative en faveur du traitement Photo\*, par rapport au traitement LN, pour la CS à la mise au bélier (34,8 vs 30,6 cm) et la fertilité (81,7 vs 63,6 %). Aussi, une corrélation positive de 0,70 a été mesurée entre les résultats de fertilité de l'accouplement naturel en contre-saison et la CS des béliers (incluant le bélier extrême) (Figure 3). Ainsi, **plus la CS est élevée, meilleure est la fertilité en contre-saison !** À notre connaissance, aucune étude n'a, à ce jour, montré directement ce lien entre la taille testiculaire et la fertilité. Il est tout à fait plausible que le traitement de photopériode, ayant favorisé la croissance testiculaire des béliers en contre-saison, favorise l'atteinte de meilleurs taux de fertilité.

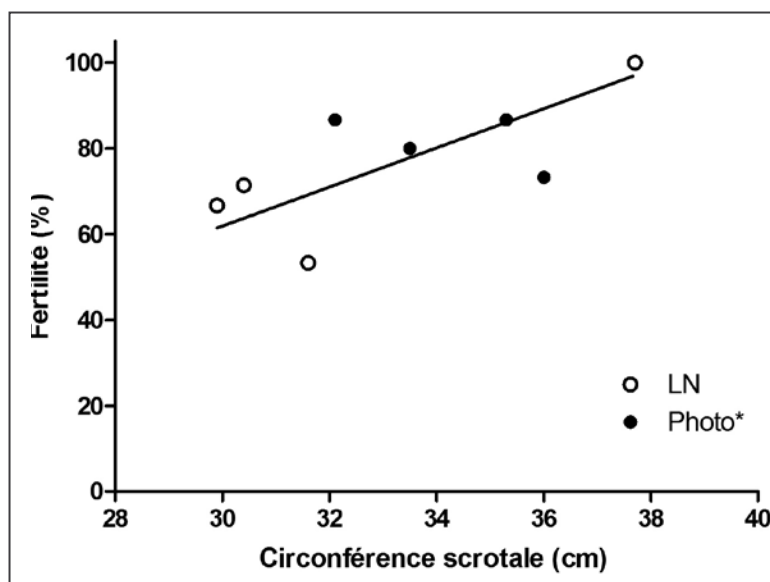


Figure 3. Corrélation entre les résultats de fertilité de l'accouplement sur chaleurs naturelles en contre-saison et la circonférence scrotale des béliers.

Pour sa part, la prolificité des brebis saillies par les béliers préparés en photopériode a été supérieure à celles saillies par les béliers LN (1,76 vs 1,51 agneau né/brebis ;

**En contre-saison, la prolificité a été supérieure chez les brebis accouplées par les béliers préparés en photopériode.**

Tableau 1). Aucune relation entre la CS des mâles et la prolificité n'a pu être démontrée.

En saison sexuelle, aucune différence n'était perceptible entre les mâles des trois groupes

avant la mise en accouplement (CS, niveau de testostérone, libido). Cette absence de différence entre les trois groupes de béliers s'est reflétée lors des accouplements en saison où la fertilité et la prolificité ont été similaires dans les différents groupes. À l'accouplement en saison, aucune corrélation significative n'a donc été mesurée entre les performances de reproduction et la CS des béliers.

Tableau 1. Performances reproductives lors des accouplements naturels (NAT) en contre-saison sexuelle

	Traitements <sup>2</sup>		Différence significative <sup>3</sup>
	LN	Photo*	
<b>Béliers</b>			
Nombre	4	4	
Circonférence scrotale (cm)	32,2	34,8	NS
<b>Résultats des accouplements</b>			
Nombre de brebis mises au bélier	59	60	
Intervalle mise au bélier – saillie fécondante <sup>4</sup> (j)	16,0	17,4	NS
Saillie fécondante entre 18-30 j (%)	15 (34,9)	24 (49,0)	NS
Fertilité à l'agnelage (%)	72,9	81,7	NS
Prolificité (agneau né/brebis)	1,51	1,76	*

<sup>1</sup>LN : lumière naturelle (LN) durant toute l'expérience (groupe témoin);  
<sup>2</sup>Photo\* : photopériode alternant 30 j de jours longs (16 h/j de lumière) et 30 j de jours courts (8 h/j de lumière).  
<sup>3</sup>NS : Différence statistiquement non significative;


\* : Différence statistiquement significative à P < 0,05.  
<sup>4</sup>Saillie fécondante : Date d'agnelage à laquelle on soustrait 145 jours (temps de gestation).

## Conclusions et suite...

Ce projet a permis de démontrer l'influence positive de la préparation photopériodique des béliers sur les performances reproductives des brebis, non seulement sur la fertilité, mais surtout sur la prolificité en contre-saison. Ainsi, de tels programmes auraient avantage à être utilisés pour améliorer la productivité des élevages en contre-saison. Aussi, la circonférence scrotale des béliers devrait être mesurée par les producteurs ovins avant les accouplements, puisqu'il s'agit d'une action simple qui leur permettrait d'obtenir une évaluation de la capacité de reproduction de leurs béliers.

Ces résultats prometteurs nous encouragent à répéter ce protocole de photopériode avec un effectif de béliers plus nombreux et avec d'autres races afin de valider la reproductibilité de nos conclusions à plus grande échelle. Il serait également intéressant de vérifier les

performances à plus long terme des béliers soumis à des traitements de photopériode en continu. Aussi, puisque les particularités des spermatozoïdes responsables du « pouvoir fécondant » chez les béliers soumis à un programme photopériodique n'ont pas pu être mises en évidence dans le projet, nous aimerions pousser davantage l'investigation afin de cibler les caractéristiques des spermatozoïdes responsables de ce « phénomène ».

**Pour l'instant, la récolte de données se poursuit !** Ces béliers sont encore au CEPOQ et nous les soumettons, depuis février 2011, à un traitement photopériodique de 2 mois de JL et 2 mois de JC en alternance. Nous voulons ainsi vérifier si ce traitement parviendra à contrer les variations saisonnières observées dans la mesure de la circonférence scrotale et de la concentration de testostérone... Les résultats de cette partie du projet seront à venir à l'hiver 2013 ! 

### **Pour en savoir encore plus !**

Il n'est pas possible de vous présenter, dans un si court article, tous les résultats obtenus dans le cadre de ce projet. Pour les plus curieux, vous pouvez consulter le rapport final disponible sur le site internet du CEPOQ, à l'adresse [www.cepoq.com](http://www.cepoq.com), dans la section *Publications* et ensuite dans *Rapports de recherche*. Le rapport est également disponible sur le site du Groupe de recherche sur les ovins ([www.ovins.fsaa.ulaval.ca](http://www.ovins.fsaa.ulaval.ca)).



## Financement

La réalisation de ce projet a été rendue possible grâce à la contribution financière du Programme pour l'avancement du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire (PASCAA). Ce programme d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) est livré par l'intermédiaire du Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ).

## Remerciements

- Merci à toute l'équipe du CEPOQ (Sylvain Blanchette, Marie-Claude Litalien, François Dionne, Hélène Méthot et Léda Villeneuve) pour la réalisation des nombreuses activités qui se sont déroulées dans les installations du CEPOQ;
- Merci à Dre Janice L. Bailey et à Christian Lessard du Centre de recherche en biologie de la reproduction (CRBR) du Département des sciences animales de l'Université Laval;
- Merci à la SEMRPQ ainsi qu'à la FPAMQ pour leur appui à la réalisation de ce projet.



## Les mesures aux ultrasons à la ferme... son évolution !

Depuis 2005, le CEPOQ offre aux producteurs du Québec un service de mesures aux ultrasons à la ferme servant à évaluer les sujets reproducteurs sur leur qualité bouchère. En effet, cette technique nous permet de connaître chez un individu vivant, l'épaisseur de son œil de longe et de son gras dorsal. Ces mesures sont ensuite utilisées dans le calcul de l'évaluation génétique de ces deux caractères et aideront le producteur à bien sélectionner ses futurs géniteurs.

### Des techniciens accrédités !

Dans cette offre de service, le CEPOQ travaille en collaboration avec le Centre de développement du porc du Québec (CDPQ) qui a une très grande expertise dans le domaine. En fait, les techniciens du CDPQ font les mesures aux ultrasons chez une multitude d'espèces, entre autres, le porc, le bœuf et le mouton. Depuis les tous débuts du service, les deux mêmes techniciens sont responsables du service pour les producteurs ovins. Sans contredit, de par leur expérience et leur expertise, le service offert est d'une très grande qualité. D'ailleurs, une progression constante de la demande fait preuve d'un excellent service.

### Le nombre de mesures progresse !

La figure 1 nous démontre une progression assez remarquable du nombre de sujets mesurés entre 2005 et 2011, passant de 481 à 1 592 agneaux. Après un léger fléchissement du nombre d'agneaux mesurés en 2008, une croissance rapide est constatée à partir de 2009, année où le service a été offert gratuitement à tous les éleveurs membres de la SEMRPQ peu importe la race. Il faut préciser qu'avant cette date, seules les races terminales des éleveurs membres de la SEMRPQ étaient éligibles à un service gratuit.

### Les races Suffolk et Hampshire

En 2011, 10 races ont été mesurées, mais seulement deux l'ont été chaque année depuis 2005, soit la Suffolk et la Hampshire. C'est d'ailleurs pour cette raison que les statistiques qui suivront seront dédiées uniquement à ces deux races. On remarque que le nombre d'éleveurs a aussi progressé de façon significative durant cette période.

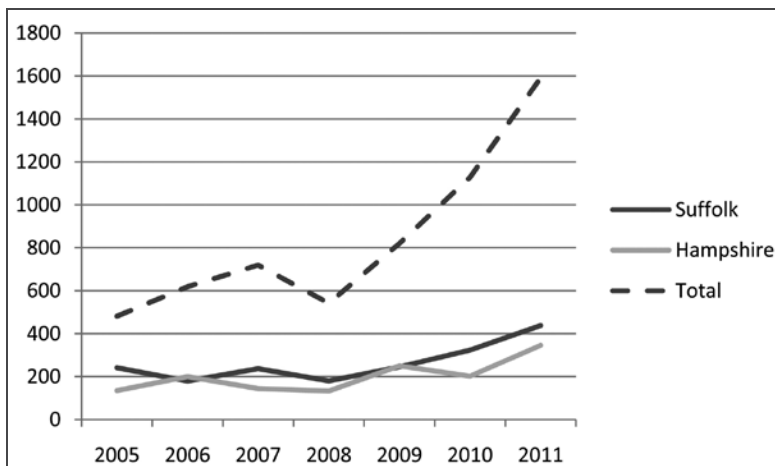


Figure 1. Progression du nombre de sujets Suffolk, Hampshire et totaux évalués aux mesures aux ultrasons depuis 2005.

Race	Nombre d'éleveurs	
	2005	2011
Suffolk	6	10
Hampshire	4	7

Un autre élément intéressant à souligner : trois éleveurs de la race Hampshire, qui ont débuté en 2005 à utiliser le service, n'ont jamais abandonné et sont toujours participants. Tandis que dans la race Suffolk, 3 éleveurs sur 6 n'ont jamais abandonné et sont toujours participants en 2011.

Race/année	nb Évalués	Poids moyen (kg)	Œil de longe ajusté (mm)	Gras dorsal ajusté (mm)
Suffolk/2007	237	40,9	26,2	4
Suffolk/2011	375	37,9	26,5	3,3
Différentiel	138	-3	0,3	-0,7
Hampshire/2007	146	38,1	26	3,8
Hampshire/2011	313	40,1	27,4	4
Différentiel	167	2	1,4	0,2

Tableau 1. Portrait des mesures aux ultrasons pour 2007 et 2011 et son évolution au Québec.

Le **tableau 1** couvre les périodes 2007 et 2011 parce qu'en 2005 et une partie de 2006 le site de mesure n'était pas le même que celui utilisé aujourd'hui. Nous tenons à préciser que ce changement n'a pas eu de répercussions sur l'évaluation génétique, car le programme d'évaluation génétique GenOvis a tenu compte de ce changement. Par contre, les données provenant de ces deux sites de mesures ne peuvent pas être comparées entre elles.

Durant cette période de 4 ans, l'épaisseur de l'œil de longe de la race Suffolk a augmenté de 0,3 mm tandis que l'épaisseur de gras dorsal a diminué de 0,7 mm. Il est intéressant de constater que les deux caractères mesurés se sont améliorés grâce à la sélection effectuée par les éleveurs participants aux mesures aux ultrasons.

De son côté, la race Hampshire a amélioré de façon très remarquable son épaisseur de l'œil de longe de 1,2 mm tout en minimisant la croissance du gras dorsal. Voici là, un bel exemple du travail accompli par les éleveurs participants.

**Rappel** | La sélection basée seulement sur la musculature risque d'avoir un effet négatif sur la couverture de gras. En effet, il existe une corrélation positive entre la musculature et la déposition de gras. Ce qui veut dire qu'en sélectionnant seulement sur la musculature, on obtiendra des carcasses plus grasses.

### Les indices de sélection génétique

Afin de minimiser l'impact du gras en sélectionnant les sujets les plus musclés, il faut absolument considérer les deux caractères simultanément. Pour aider les producteurs dans leur sélection, il existe des indices de sélection génétique qui considèrent ces deux caractères.

Les races terminales mesurées aux ultrasons, ont comme référence de sélection l'indice de sélection terminale (IST). Cet indice considère l'épaisseur de l'œil de longe et du gras dorsal, mais aussi la croissance. Cet indice permet donc d'identifier facilement les sujets dont la progéniture aura une croissance rapide de la naissance jusqu'à l'abattage, une bonne musculature et une épaisseur de gras cor-

porel adéquate. Cet indice permet donc de combiner une croissance rapide à de bonnes qualités bouchères.

Tandis que les races maternelles mesurées pour ces deux caractères ont comme référence de sélection l'indice de sélection maternelle amélioré (ISM+). Cet indice permet d'identifier les sujets dont la progéniture femelle produira plus d'agneaux par agnelage et sèvrera des agneaux plus lourds, plus musclés et possédant une épaisseur de gras corporel adéquate. Cet indice permet donc de combiner les caractères maternels à de bonnes qualités bouchères.

**À venir** | Présentement, une généticienne à l'Université de Guelph travaille sur l'élaboration de nouveaux indices basés sur le nouveau programme GenOvis et ses nouveaux caractères évalués et adaptés à la réalité économique actuelle de la production ovine canadienne.

### Un projet en cours

Depuis le mois de décembre, un nouveau projet de recherche en lien avec la qualité de la carcasse est en cours. D'ailleurs, les producteurs ovins utilisant le service de mesures aux ultrasons sont invités à y participer. L'objectif premier de ce projet est d'évaluer la surface de l'œil de longe en fonction de différentes mesures phénotypiques qui sont, entre autres, la longueur de l'animal, la longueur de la longe, la longueur du carré et la hauteur au garrot. Il est reconnu qu'un animal long aura une longe plus longue (incluant le carré). Cette longueur accrue se fait-elle au détriment de la grosseur de la longe (surface) ? Voilà la question à laquelle ce projet essaiera de répondre! (Pour plus de détails sur ce projet, nous vous invitons à relire l'article *Stature et qualité de carcasse : un nouveau projet !* paru dans l'édition de l'Ovin Québec de l'hiver 2012 en page 27).

Les mesures aux ultrasons à la ferme sont en progression constante et tous les efforts sont faits afin d'améliorer ce service et la précision de ces mesures. Nous sommes convaincus que ces mesures sont un élément essentiel à l'amélioration du produit. Ce service permettra à l'industrie ovine québécoise de se démarquer de ses concurrents par un produit distinctif de très haute qualité.

## Les matériaux de recouvrement plastique

1. ➡➡➡ **Ag-tuf® feuille plastique de forme ondulé (semblable à de la tôle)**
2. ➡➡➡ **Trusscore™**
3. ➡➡➡ **Contre-plaqué plastifié**

### Bergerie Full plastique

Dans le contexte actuel, où la majorité de nos fermes amorce un virage vers la productivité, une des premières étapes ciblées pour améliorer les revenus est souvent l'augmentation du rythme d'agnelage.

Peu importe la méthode, la race ou les croisements utilisés, cela nous amène à avoir des agnelages en continu et concentrés dans le même bâtiment. Pour éviter toutes problématiques sanitaires, le lavage et la désinfection sont des pratiques qui doivent être adoptées pour maintenir les niveaux de risques à leurs plus bas.

Avec l'augmentation des fréquences de lavage on se rend vite compte que laver des plafonds, des murs et des barrières en bois comporte sont lot de difficultés. La porosité du bois est sa plus grande faiblesse, c'est pourquoi, au fil des années les matériaux de recouvrement en plastique et PVC ont fait leurs apparitions dans la finition intérieure des nouvelles constructions.

Plusieurs produits sont disponibles. Ils ont tous leurs forces et leurs faiblesses et leurs prix sont très variés. Il est donc très important de s'informer auprès de plusieurs fournisseurs afin de faire un choix éclairé et d'obtenir un bon rapport qualité/prix.



Photo 1. Contre-plaqué peinturé avec usure par les lavages répétitifs.



Photo 2. Panneau de particules (ripe-pressée) après plusieurs lavages, on constate l'usure de la surface et certaines moisissures.

### Voici un aperçu de ce qui existe et les points à considérer au moment de l'installation.

Un des plus populaires, le **panneau de PVC ondulé**, marques commerciales Ag-tuf®

- Disponibles en longueur de 8' à 20'
- Largeur de 24'' à 36''
- Coûte entre 0,55 \$ et 0,70 \$ du pi<sup>2</sup>
- S'installe sur les murs et les plafonds
- Très bonne réflexion de la lumière
- Résistant aux produits de lavage
- Ininflammable
- Résistance minimale au choc
- Éviter d'installer au bas des murs aux endroits où il y a de la circulation tant des animaux que des équipements. Dans cette situation prévoir un contre-plaqué laminé dans le premier 4' de mur pour un maximum de résistance aux chocs
- Prévoir du solide ou du vissage aux endroits prévus pour l'installation des composantes électriques et des fixations pour les autres équipements
- Fixation avec des vis en *stainless* (prévoir environ 2 vis par pi<sup>2</sup>).



Photo 3. Panneau de PVC ondulé, bris occasionnés par le passage des animaux.

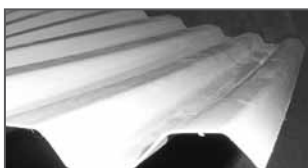


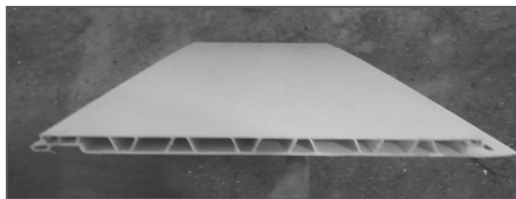
Photo 4. Panneau de PVC ondulé de la compagnie Vicwest, on remarque la bordure.



Photo 5. Panneau de PVC ondulé de la compagnie Agri-clé, la bordure est plus large et arrondie.

## Les panneaux de PVC avec enclenchement : marques commerciales Muralex™ et Trusscore™

- Disponible en longueur de 8' à 16'
- Largeur de 12''
- Épaisseur de 1/2 pouce avec une petite chambre d'air
- Coûte entre 1,60 \$ et 2,05 \$ du pi<sup>2</sup>
- S'installe sur les murs et les plafonds
- Très bonne réflexion de la lumière
- Ininflammable
- Surface lisse sans ondulations
- Meilleure capacité de portance que le PVC ondulé
- Prévoir quand même du solide ou du vissage aux endroits prévus pour l'installation des composantes électriques et des fixations pour les autres équipements
- S'installe sur le mur complet, peut supporter les chocs liés aux déplacements des animaux
- Fixation avec de vis en *stainless* (prévoir 1 vis par pi<sup>2</sup>)
- S'installe aussi bien à la verticale et qu'à l'horizontale.



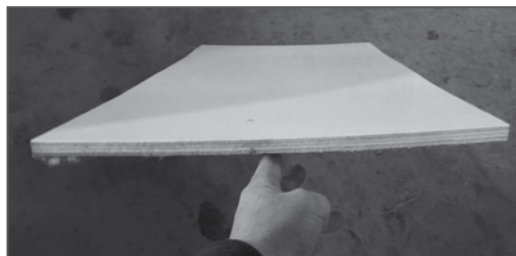
**Photo 6.** Panneau de PVC avec enclenchement (vue en coupe).



**Photo 7.** Panneau de PVC avec enclenchement vue de l'installation.

## Les panneaux de contre-plaqué laminé :

- En format 4' x 8'
- Épaisseur de 3/8 pouce et 1/2 pouce et d'autres possibilités
- Coûte entre 1,60 \$ et 2,05 \$ du pi<sup>2</sup>
- Même avantages que les matériaux en PVC
- Permet la fixation de composantes électriques
- S'installe au bas des murs pour une meilleure résistance au choc.



**Photo 8.** Panneau de contre-plaqué laminé.

Un premier constat est que le coût au pi<sup>2</sup> des panneaux de vinyle ondulé est sensiblement le même que celui du contre-plaqué de 12,5 mm (*Fir select* 1/2).

De plus, la résistance du PVC au jet sous pression permet de laver un bâtiment beaucoup plus rapidement comparativement à un bâtiment dont la finition est en bois. Cela peut donc se traduire par des économies en temps et en salaire si on paye pour la réalisation de ce travail. La faible porosité du produit permet d'améliorer l'effet des désinfectants et d'exercer un meilleur contrôle sur

l'activité microbienne dans le bâtiment. Malgré tout, il faut quand même être conséquent, les revêtements en PVC sont intéressants dans la mesure où il y a du lavage et de la désinfection de façon périodique.

Maintenant, est-ce que la finition intérieure avec des matériaux plus facilement lavables permet l'obtention de meilleurs résultats techniques dans nos élevages ? Cela reste à prouver... mais nul doute que le lavage et la désinfection de façon régulière auront eu un impact sur ces résultats ! 🏠

## Lomanco Hampshire

Sur programme de performance depuis 1963  
Béliers paternels génotypés

### La Ferme Manasan

Amélie Fluet, Pierre & Robert Laberge  
150, chemin Laberge, Danville, QC J0A 1A0



Tél. : 819-839-3350  
[amelie@manasan.qc.ca](mailto:amelie@manasan.qc.ca)  
[www.manasan.qc.ca](http://www.manasan.qc.ca)

## David St-Onge Tonte de moutons/Sheep shearing

Qué./Ont.

Partout selon le nombre de têtes  
Anywhere according to flock size

**450 361-9750**



### Bergerie de l'Estrie

**Romanov**  
Prolifique - Maternelle - Désaisonnée

Troupeau fermé - GenOvis  
Statut or - maedi-visna  
F1 Dorset/Romanov  
Béliers génotypés

Andrée Houle & François Roux  
559, rue Des Muguets  
Coaticook, QC J1A 3A9  
Tél. : 819 849-3221  
Télec. : 819 849-0475  
[froux1@videotron.ca](mailto:froux1@videotron.ca)

### Béliers et agnelles HAMPSHIRE

- musculature équilibrée
- lignées productives
- contrôle GenOvis
- gras dorsal
- œil de longe
- gigots développés



Joël Girard, 418 345-2321  
[joelmuc@hotmail.com](mailto:joelmuc@hotmail.com)

### Réponse du quiz de la page 28

Quiz ? Vrai ou Faux	Lotier	Dactyle
Lent et difficile à établir	V	F
Compétitif	F	V
Résistant aux sols mal égoutés	V	F
Résistant à la chaleur	V	V
Résistant à la sécheresse	V	V
Permet de faire 3 coupes et plus	F	V
Très appétant	V	F
Contient des protéines «by-pass»	V	F
Démarre tôt au printemps	F	V
Flexibilité d'emploi (foin, ensilage, pâturage)	V	V
Repousse rapide après défoliation	F	V
Risque de verse	V	F
Adapté pour une coupe en septembre	F	V

## Agence de vente des agneaux lourds

# CALENDRIER

d'avril à septembre 2012

Le **mardi** est la limite pour le producteur d'annoncer à la FPAMQ le nombre d'agneaux lourds qu'il désire mettre en marché la semaine suivante. | Le **vendredi** est la journée de réception de la confirmation de la livraison. \*

AVRIL 2012									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
7	5	14	1	2	3	4	5	6	7
8	5	15	8	9	10	11	12	13	14
8	6	16	15	16	17	18	19	20	21
9	6	17	22	23	24	25	26	27	28
9	6	18	29	30					

MAI 2011									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
9	6	18			1	2	3	4	5
10	7	19	6	7	8	9	10	11	12
10	7	20	13	14	15	16	17	18	19
11	7	21	20	21	22	23	24	25	26
11	8	22	27	28	29	30	31		

JUIN 2011									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
11	8	22						1	2
12	8	23	3	4	5	6	7	8	9
12	8	24	10	11	12	13	14	15	16
13	9	25	17	18	19	20	21	22	23
13	9	26	24	25	26	27	28	29	30

JUILLET 2012									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
14	9	27	1	2	3	4	5	6	7
14	10	28	8	9	10	11	12	13	14
15	10	29	15	16	17	18	19	20	21
15	10	30	22	23	24	25	26	27	28
16	11	31	29	30	31				

AOÛT 2012									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
16	11	31				1	2	3	4
16	11	32	5	6	7	8	9	10	11
17	11	33	12	13	14	15	16	17	18
17	12	34	19	20	21	22	23	24	25
18	12	35	26	27	28	29	30	31	

SEPTEMBRE 2012									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
18	12	35							1
18	12	36	2	3	4	5	6	7	8
19	13	37	9	10	11	12	13	14	15
19	13	38	16	17	18	19	20	21	22
20	13	39	23	24	25	26	27	28	29
20	14	40	30						

**LÉGENDE :** SEM : numéro de la semaine  
P2 : période de deux semaines  
P3 : période de trois semaines

\* Les journées fériées peuvent faire décaler les dates prévues.

Domaine du Mouton D'Or Inc.  
Hybrides FI Dorset/Romanov

**SERVICE D'ÉCURAGE**  
Estrie-chaudières Appalaches-Boisfrancs  
Autres régions possibles...

Pour informations:  
1-866-458-2929  
vletourneau@domainedumoutondor.com



Se connaître pour mieux gérer... Gérer pour mieux se bâtir

## *Le projet Analyse technico-économique des exploitations ovines au Québec est désormais lancé !*

L'analyse technico-économique offre la possibilité au secteur de :

- Fournir une base de données technico-économiques des entreprises ovines du Québec;
- Présenter une analyse provinciale de groupes de performance réalisée par une équipe de spécialistes.

*Vous désirez y participer !*

- Mme Marie-Josée Cimon, agr. par téléphone au 418 856-1200 poste 234 ou par courriel à [marie-josée.cimon@cepoq.com](mailto:marie-josée.cimon@cepoq.com) ou
- Mme Amina Baba-Khelil, agr., M.Sc. par téléphone au 450 679-0540 poste 8450 ou par courriel à [ababakhelil@upa.qc.ca](mailto:ababakhelil@upa.qc.ca)

*Plus de détails... page 2*