

# Ovin Québec



**SPECIAL SUPPLEMENT  
IN ENGLISH : ALBERTA**

**DOSSIER SPÉCIAL**

**MISSION ALBERTA/ONTARIO**

---

**PROJET HARMONISATION DE LA MISE EN MARCHÉ DES TROIS  
CATÉGORIES D'AGNEAUX | GÉNÉTIQUE | SANTÉ | RECHERCHE**

---

Diplôme d'études professionnelles en  
**PRODUCTION  
OVINE  
EN LIGNE**

« Une expérience très  
enrichissante et inoubliable. »  
Simon Roy, diplômé  
Ferme Morin Roy, Saint-Georges-de-Windsor

PÉRFORMANCE  
RECHERCHÉE  
ICI

**Un bon départ simple comme 1-2-3!**

**1 COLOSTRUM  
HEADSTART HICAL**

Le colostrum de qualité sert :

- Au transfert d'immunité passive par les immunoglobulines (IgG).
- De source d'énergie en prévention de l'hypothermie.

**2 LACTOREMPLACEUR  
OVATION AGNO-CHEVRO**

La formulation unique du Ovation Agno-Chevro favorise la formation rapide du caillé, un gage de grande digestibilité pour une meilleure croissance et santé.

- 100 % protéine du lait.
- 100 % sélénium sous forme organique.
- 100 unités/kg de vitamine E.

**3 ALIMENTS  
DÉBUT OVATION  
19 PRO/OVATION  
PULP-O-20**

- Sources de protéine et d'énergie idéales pour les agneaux.
- 25 % de sélénium sous forme organique.
- Additionnés de vitamines du complexe B indispensables aux pré-ruminants.



Consultez votre expert-conseil  
La Coop pour un programme  
complet d'élevage des agneaux  
et de régie des brebis.

**La Coop**  


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, QC G0R 2X0  
Téléphone: 418 359-3832\* Télécopieur: 418 359-3172  
semrpq@cepoq.com \* www.semrpq.net

**En page couverture : Dossier mission en Alberta, FPAMQ**

**Rédacteurs**

Amina Baba-Khelil  
Raphaël Chevalier  
Johanne Cameron  
Langis Croft  
Mélanie Larochelle

Hélène Méthot  
Cathy Michaud  
Gaston Rioux  
Amélie St-Pierre  
Cathy Thériault-Landry

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

été 2015

volume 15, numéro 3

Mot du président | **Deux missions enrichissantes... un investissement qui rapporte !** 04

Marché | **Ventes des agneaux lourds au Québec, Ventes des agneaux à l'encan de St-Hyacinthe, Ventes des agneaux en Ontario** 06

Marché | **National et International** 07

Sécurité du revenu | **Résultats de l'enquête pour ASRA 2014 dans le secteur ovin** 08

Projet | **L'harmonisation de la mise en marché des trois catégories d'agneaux (lait, léger et lourd) et la détermination d'un outil de référence pour le calcul d'un prix objectif des agneaux lourds transigés au Québec** 09

SEMRPQ | **Assemblée générale annuelle** 41

Nouvelle du CEPOQ | **Réunion générale annuelle Du contenu, des participants... un succès** 43

Recherche | **Deux projets d'envergure qui permettront de préciser les courbes de croissance et les évaluations génétiques de nos principales races ovines québécoises.** 45

Santé | **Ma brebis ne dilate pas : qu'est-ce que je fais ?** 49

Programme québécois d'assainissement | **Tableau Maedi visna** 52

Génétique | **L'insémination artificielle : des questions... et des réponses !** 53

Génétique | **L'insémination artificielle : un outil de taille pour améliorer le progrès génétique** 55

Agence de vente des agneaux lourds | **Calendrier** 56

Concours | **Édition 2015** 60

## Dossier spécial :

Mission en Alberta ☛ 13

Mission en Ontario ☛ 37

Que retient-on de ces missions ? ☛ 40

MISSION TO ALBERTA ☛ 25



## Deux missions enrichissantes... un investissement qui rapporte !



*On dit que les saisons se suivent et ne ressemblent pas mais dans notre secteur, les dossiers se succèdent et font en sorte qu'on ne s'ennuie pas.*

Depuis le début de cette année, les prix transigés sur les divers marchés se sont raffermis en raison d'une pénurie d'offre essentiellement. Pour l'agneau lourd, c'est un gain moyen de 1,50 \$/kg carcasse qui a été obtenu depuis l'an dernier à la même période pour les engagements annuels. La hausse a également été observée chez nos voisins en Ontario et en Alberta.

Jusqu'à maintenant, nous nous sommes toujours fiés à ce qui se rapportait par d'autres au sujet de

nos voisins. Cette année, grâce à l'étude sur l'harmonisation de la mise en marché des trois catégories d'agneaux que nous avons initiée l'an dernier, nous avons plus d'informations. Cette étude a permis d'analyser les marchés de référence et de déterminer les principaux facteurs responsables du niveau des prix pour les trois catégories d'agneaux. Dans ce cadre, la firme responsable de ce mandat a réalisé une consultation auprès des représentants de la production, des abattoirs, d'acheteurs et de représentants d'encan. Des avenues de solutions et une priorisation des actions à mener ont été identifiées de concert avec les producteurs et acheteurs afin d'améliorer la mise en marché, répondre aux besoins du marché et saisir les opportunités qui s'y présentent. Plus que jamais, il sera primordial de travailler ensemble afin de renforcer la chaîne de valeur et de développer une vision sectorielle commune. À ce sujet, cet exercice pourra être réalisé dans le cadre de la prochaine planification stratégique 2016-2021. D'ailleurs, la Table filière ovine a mandaté la Fédération pour déposer une demande de financement auprès du MAPAQ afin de réa-

liser notre planification stratégique.

Au-delà de l'étude sur l'harmonisation des marchés, le Conseil d'administration de la Fédération a convenu que le président et le vice-président effectuent une mission en Alberta et que les membres du comité Agence de vente réalisent celle en Ontario, accompagnés dans les deux cas de la directrice générale et du coordonnateur de la mise en marché de la Fédération. L'objectif était d'explorer et de mieux comprendre le marché de l'agneau au niveau des deux provinces. On peut dire que ce fut deux missions accomplies avec brio, une occasion extraordinaire qui nous a permis d'échanger avec des producteurs, des acheteurs et des intervenants du milieu sur les enjeux du secteur et la vision de tout un chacun. Si les voyages forment la jeunesse, on peut dire que ces deux missions nous ont enrichies sur tous les plans. D'ailleurs, un dossier complet est consacré dans ce numéro que je vous invite à lire.

L'amélioration des prix des agneaux dont nous faisons mention plus haut a eu une répercussion directe sur le



calcul de la compensation au programme ASRA. Le résultat de l'enquête 2014 réalisée par la Financière a fait ressortir une hausse de 9,6 % du prix sur le marché par rapport à l'an dernier. Cet état de fait, combiné à l'annualisation effectuée par la Financière agricole en raison d'une proportion plus élevée d'agneaux lourds vendus par rapport à la catégorie léger ont eu pour effet une baisse de la compensation en 2014.

Je désirais également vous entretenir de notre rencontre avec l'attaché du ministre de l'Agriculture, M. Martin

Létourneau au cours du printemps. Ce fut une occasion pour nous de faire un topo de notre production et de discuter des défis que nous devons relever dans le futur. Il était sensible au fait de permettre à la relève d'avoir les conditions nécessaires pour le démarrage et en accord avec la pertinence de réaliser une évaluation du programme stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises. M. Létourneau nous a entretenus de la révision en cours par le ministère des conditions d'accès au programme de soutien aux stratégies sectorielles de développement qui devront faciliter

l'accès au financement pour les secteurs agricoles en général.

Il est indéniable que l'appui du gouvernement sera important mais comme Fédération, nous avons tracé notre chemin vers l'avenir grâce à la concertation, la réflexion et la construction d'une vision stratégique partagée avec nos divers partenaires.

*À vous tous, je vous souhaite un très bon été.*

*Lucien Goff*

## 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!

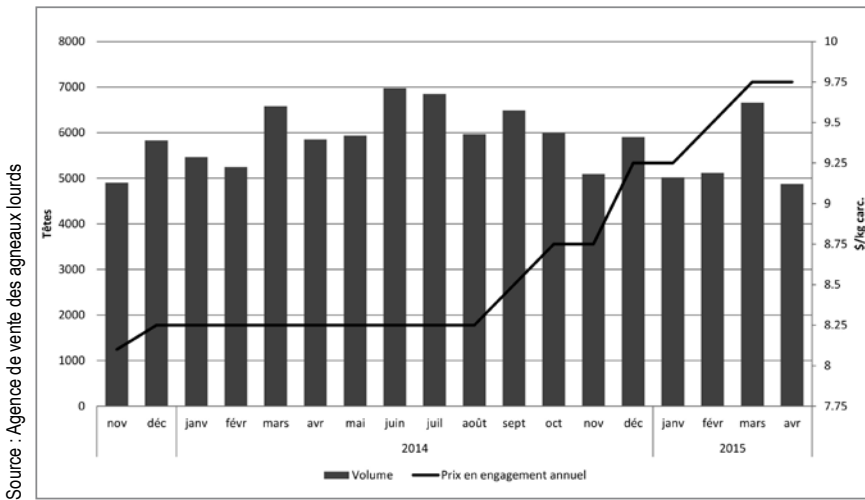
Le guide, intitulé « Guide des facteurs de succès de l'élevage de races prolifiques : le cas de l'Arcott Rideau », est disponible auprès des membres :

#### Membres

Agneaux de Laval	Laval	514 773-7672	info@agneauxdelaval.com
Agronovie senc	Granby	450 379-5298	chris.beau@sympatico.ca
Bergerie Paguiann	Ste-Luce	418 739-3118	Télécopieur : 418 739-3118
Ferme Agneaux des champs	L'épiphanie	450 588-6904	eric.tammy@videotron.ca
Ferme La petite bergère	Les Éboulements	418 635-1329	petite.bergere@hotmail.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
Les Moutons de Panurge enr.	Saint-Jean-Port-Joli	418 598-6501	moutonspanurge@hotmail.com
Bergerie De Jade Senc	St-Luc-de-Vincennes	819 295-5285	jeanne_mance_cossette@hotmail.com

Pour plus d'information : visitez le [www.semprq.net](http://www.semprq.net) section Éleveurs

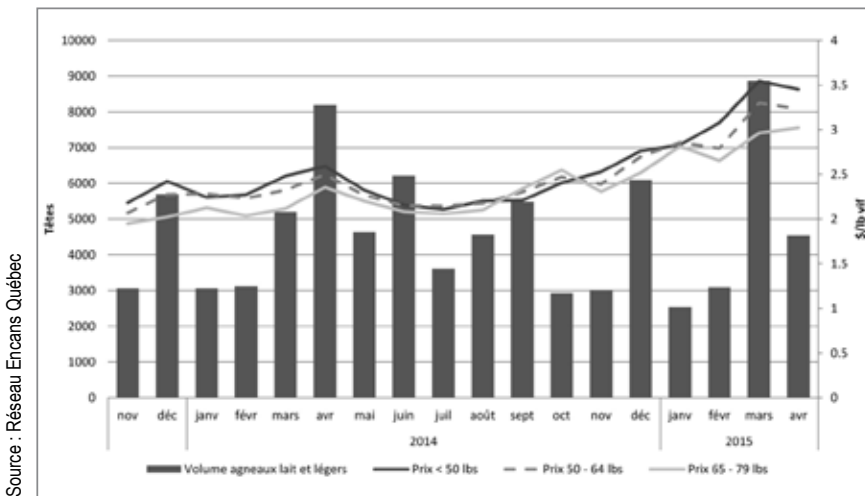
## Ventes des agneaux **lourds** au Québec



Un total de 21 664 agneaux lourds ont été mis en marché entre janvier et avril 2015. Ce volume représente une baisse de 6,3 % par rapport à la même période en 2014.

Le prix négocié de l'agneau lourd en engagement annuel en vigueur depuis mars 2015 a augmenté de 1,50 \$/kg carcasse par rapport au prix en cours au printemps 2014. Le prix de l'agneau lourd est en augmentation depuis août 2014. Cette augmentation suit la tendance des divers marchés de l'agneau en Amérique du Nord. ■

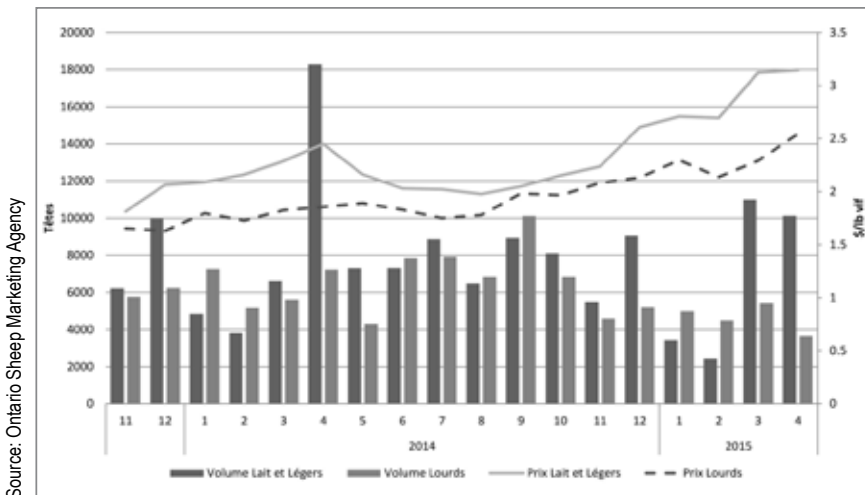
## Ventes des agneaux **de lait et légers** à l'encan de St-Hyacinthe



Pour les quatre premiers mois de 2015, le prix moyen pour les catégories lait-léger s'établit à 3,05 \$/lb, soit une hausse de 32,6 % par rapport à 2014 pour la même période. Les volumes vendus dans ces catégories ont diminué de 2,7% pour les mois de janvier à avril 2015 par rapport à 2014.

Les prix moyens de ces catégories ont suivi une tendance haussière pour atteindre un maximum de 3,78 \$/lb pour les agneaux de lait la semaine précédant Pâques et un sommet moyen de 3,60 \$/lb pour les agneaux légers (50 à 79 lb) pendant la semaine de Pâques. ■

## Ventes des agneaux **en Ontario**



Depuis le début de l'année 2015, les prix moyens des catégories d'agneaux légers et lourds transigés dans les encans en Ontario ont connu des hausses respectives de 32 % et 27 % par rapport à l'année précédente. Pour ce qui est du volume, le total d'agneaux des catégories lait et léger vendus de janvier à avril 2015 a diminué de plus de 30 % et celui des agneaux lourds d'environ 24 % par rapport à la même période en 2014. ■

## Marché de l'agneau : perspectives 2015

### Marché national

L'Ontario Sheep News (Mars 2015) fait part d'une étude au sujet des préférences d'achat de viande des Néo-Canadiens de la grande région torontoise. Menée par l'Ontario Sheep Marketing Agency, Ontario Veal et Ontario Goat, la vaste enquête révèle que les Néo-Canadiens originaires d'Afrique, du Moyen-Orient, du Sud de l'Asie, du Sud-Est asiatique, des Caraïbes et de l'Europe préfèrent en grande majorité le goût et la qualité des viandes produites localement plutôt qu'importées. Chaque groupe présente des similitudes concernant leurs préférences au niveau de la fraîcheur, de la qualité et du prix. Seize pour cent (16 %) des familles sondées avaient acheté de l'agneau pendant l'année. L'Ontario consomme la majorité (57 %) de la production de viande fraîche d'agneau canadien.

### Marché américain

Le magazine américain, *The Shepherd*, présente un résumé du marché de l'agneau aux États-Unis. D'après cet article, notre voisin du sud produit 100 millions de livres d'agneau chaque année pour le marché américain et compte 80 000 producteurs. Approximativement, 40 % de l'agneau américain est vendu pour la restauration et 60 % pour la vente au détail. L'agneau de Nouvelle-Zélande représente la moitié de l'agneau vendu aux États-Unis.

Selon la même source, la consommation d'agneau demeure stable depuis les 10 dernières années, soit environ 1 lb d'agneau par personne. La découpe la plus vendue, par rapport au poids, est l'épaule, suivie du gigot. Toutefois, la découpe la plus vendue par rapport aux recettes monétaires est d'abord le

gigot, suivi de l'épaule. Dans les deux cas, les découpes les plus populaires suivant le gigot et l'épaule, sont, dans l'ordre, la longe, les côtes et l'agneau haché. Fait intéressant à noter, la vente d'agneau haché augmente de façon stable depuis les cinq dernières années. Depuis les 10 dernières années, les détaillants américains offrent une plus grande variété de découpes d'agneaux, et ce, tout au long de l'année.

Pour plus d'information vous pouvez visiter le [www.americanlamb.com](http://www.americanlamb.com) (anglais).

Source : *Lamb Industry Overview, The Shepherd*, avril 2015 ■

## FERME ALIZÉE

Geneviève Castonguay et Francis Boucher

### Éleveurs de sujets pur-sang POLYPAY

#### Mérite Génovis 2012 :

- Meilleur troupeau maternel Grand prix interracial
- Meilleur troupeau Polypay
- Meilleure femelle Polypay

**Nouvelles lignées acquises en Ohio et au Michigan en février 2013**

**Béliers génotypés**

**Intervalle d'agnelage moyen de 251 jours (1,45 agnelage/an) pour les 4 dernières années, SANS PHOTOPÉRIODE NI ÉPONGES.**

**Agnelles et béliers à vendre en tout temps**

*Bienvenue à la ferme*

285 rang 4, St-Joseph-de-Kamouraska (Qc), G0L 3P0  
Téléphone : 418 493-2323  
fboucher8@sympatico.ca

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 : ISM moyen des 310 femelles = 6.51 (90 %) de la race
- ✓ Suivi GenOvis
- ✓ Maedi visna statut OR
- ✓ Béliers génotypés



*Au plaisir de vous rencontrer*

635, rang Beaudry, Granby (Québec) J2J 0K4  
450 379-5298 [chris.beau@sympatico.ca](mailto:chris.beau@sympatico.ca)

## Résultats de l'enquête pour ASRA 2014 dans le secteur ovin

L'enquête de prix réalisée par la Financière agricole du Québec (FADQ) dans le cadre du programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) pour la compensation de l'année 2014 n'a pas révélé de surprises par rapport aux prévisions.

Le prix moyen de marché obtenu par les producteurs au cours de 2014 a enregistré une hausse respective de 15 % et 14 % pour les agneaux de catégories lait et léger et une augmentation de 2 % pour les agneaux lourds par rapport à 2013. La vente des agnelles de remplacement s'est également caractérisée par une amélioration du prix de 1 % entre les deux années alors que le prix des béliers a fondu de 10 %. La commercialisation de la laine a permis d'obtenir 0,8460 \$/kg par rapport à 0,8301 \$/kg en 2013.

Dans l'article publié lors de l'édition hivernale, nous faisons un topo de l'annualisation qui devait être appliquée pour l'année 2014. Après analyse des données pour l'année complète, les résultats obtenus confirment un

changement de proportion d'agneaux lourds vendus en 2014 par rapport aux résultats de 2011. En effet, cette proportion est passée à 56 % d'agneaux lourds contre 46 % en 2011. Pour l'agneau léger cette proportion a quant à elle, baissé à 24 % contre 34 % lors de l'enquête de 2011. Ce changement à lui seul, a eu pour effet une augmentation du volume de production de 4 % en 2014 et par conséquent une amélioration de la productivité par brebis qui est passée de 51,7 kg selon le modèle de 2011 à 54 kg/brebis en 2014.

Selon ce qui est stipulé par le programme ASRA, la FADQ a procédé à l'annualisation pour 2014 afin d'ajuster la proportion des agneaux légers et lourds. À titre de rappel, l'annua-

lisation a lieu lorsque les écarts sont de 3 % et plus. L'objectif d'un tel exercice est de réduire les écarts observés entre deux coûts de production. Il est important de souligner que la productivité en termes d'agneaux par brebis n'a pas été modifiée et est maintenue à 715,8 agneaux pour 2014.

D'autre part, cet ajustement apporté au niveau de la proportion des agneaux vendus s'est traduit par une actualisation des coûts supplémentaires d'alimentation et de frais de mise en marché. Ainsi, le revenu stabilisé en 2014 est de 310,72 \$/agneau par rapport à 302,87 \$/agneau en 2013. En tenant compte du revenu soutiré du marché, la compensation est de 134,81 \$/agneau ou 3,456 \$/kg en 2014. Pour cette année, la compensation a été calculée sur la base d'une répartition de 50 % agneau et 50 % kg alors qu'en 2013, cette répartition était de 25 % agneau et 75 % kg.

Il faut noter que le nombre d'agneaux vendus en 2014 a atteint 154 764 pour un rendement de 39 kg/agneau contre 37,4 kg/agneau enregistré lors de l'enquête de 2011. Cette amélioration de productivité n'a pas été prise en considération lors de l'exercice d'annualisation cette année, mais la FADQ attire notre attention pour 2015.

**Tableau : Compensation ASRA et revenu du marché**

	2013(*)	2014
Revenu stabilisé (\$/agneau)	302,87	310,72
Agri-Qc et Agri-investissement (\$/agneau)	7,25	2,01
Revenu stabilisé ajusté (\$/agneau)	295,62	308,71
Revenu du marché (\$/agneau)	158,62	173,90
Compensation (\$/agneau)	136,99	134,81
Répartition compensation ( \$ agneau 50 %)*	34,25	67,41
Répartition compensation ( \$ kg 50 %)*	2,7496	1,7280

(\*) En 2013 la répartition est de 25 % agneau et 75 % kg

Source : FADQ



Jean-François Forest, agr. M.Sc., Forest Lavoie Conseil,

David Tougas, agr., Forest Lavoie Conseil.

Projet réalisé en collaboration avec

Rémy Lambert, PhD, professeur à l'Université Laval.

## L'harmonisation de la mise en marché des trois catégories d'agneaux (lait, léger et lourd) et la détermination d'un outil de référence pour le calcul d'un prix objectif des agneaux lourds transigés au Québec

*La mise en marché des agneaux de lait et légers n'est pas organisée collectivement. Les agneaux sont commercialisés soit directement auprès des acheteurs ou par l'entremise d'encans d'animaux vivants. Le marché pour ces deux types d'agneaux est volatil et caractérisé par une grande variabilité des volumes et des prix.*

Les agneaux lourds sont quant à eux commercialisés par le biais d'une agence de vente centralisée. Cette façon de faire a permis une nette amélioration de la mise en marché pour cette catégorie d'agneaux, et ce, tant au bénéfice des producteurs que des acheteurs. Toutefois, au cours des dernières années, le marché est devenu plus actif, ce qui a eu pour conséquence de rendre plus difficile la négociation de prix, l'atteinte d'un prix optimum. Cette situation couplée à la forte demande durant les fêtes «religieuses», notamment la fête du Bélier, a eu pour effet de rendre plus difficile l'appariement de l'offre à la demande.

### Le projet

Face à ce contexte, la FPAMQ a confié la réalisation de cette étude comportant les deux volets suivants :

► **Volet 1** : Réaliser un diagnostic du marché et de la commercialisation pour chacune des catégories d'agneaux;

► **Volet 2** : Proposer une méthodologie objective pour établir le prix de l'agneau lourd au Québec en fonction des marchés de référence pertinents.

Dans le cadre de ce projet, un comité de pilotage réunissant des représentants de la Fédération et du MAPAQ ainsi que des acheteurs d'agneaux lourds a été mis sur pied pour suivre et contribuer aux travaux du projet.

Cet article présente les principaux constats identifiés suite au diagnostic relatif au fonctionnement de la mise en marché de l'agneau au Québec, les facteurs déterminants de l'établissement des prix et la formule de prix de l'agneau lourd et finalement il conclut avec les avenues de solutions adoptées par le comité de pilotage de l'étude.

### Les constats découlant du diagnostic

Dans un premier temps, des entrevues ont été réalisées auprès de six producteurs, cinq acheteurs, un gestionnaire d'encan et quatre représentants de l'industrie ovine à l'extérieur du Québec afin d'établir un diagnostic du fonctionnement des différents systèmes de mise en marché de l'agneau au Québec (lait, léger et lourd). Les entrevues ont permis de faire ressortir des constats qui mettent en lumière les éléments prioritaires du diagnostic ainsi que les menaces qui se dessinent dans le paysage ovin canadien.

Les constats ont été validés par les



différentes instances de la Fédération ainsi que par les représentants des acheteurs d'agneaux lourds.

**Les principaux constats font état que :  
Le système de mise en marché de l'agneau lourd a permis de :**

- ☛ Diminuer la variabilité des prix;
- ☛ Accroître la prévisibilité de prix;
- ☛ Offrir une sécurité de la mise en marché – producteurs;
- ☛ Avoir une sécurité d'approvisionnement – acheteurs;
- ☛ Accroître l'offre d'agneaux mis en marché.

**Certains éléments méritent une attention particulière :**

- ☛ Les pertes d'opportunités sur les marchés dues à la flexibilité limitée du système de mise en marché de l'agneau lourd pour répondre aux demandes de clients dans de courts délais, lors par exemple de promotions d'agneau en épicerie;
- ☛ La perception négative des grandes chaînes à l'égard du secteur ovin québécois quant à sa capacité de pouvoir répondre à leurs besoins d'approvisionnement au moment opportun en quantité et en qualité;
- ☛ L'incertitude quant à la prévisibilité de l'offre et de la demande hebdomadaire d'agneaux lourds;
- ☛ La complexité de la gestion de l'offre et de la demande d'agneaux lors des fêtes, notamment l'Aïd (fête du Bélier);
- ☛ L'état de la confiance entre les acteurs de l'offre et de la demande;

- ☛ L'hétérogénéité des carcasses d'agneaux livrés (poids, rendement maigre et conformation);
- ☛ L'écart de prix de l'agneau lourd entre le Québec et l'Ontario à l'avantage de l'Ontario;
- ☛ Les interrelations possibles des deux catégories d'agneaux (lourds et légers) sur les marchés en raison des prix offerts à l'encan et par l'Agence de vente;
- ☛ La mise en œuvre d'une formule de prix pour supporter le processus de fixation des prix de l'agneau lourd principalement, qui obtient l'adhésion des intervenants consultés;
- ☛ L'émergence de chaînes de valeur dans le paysage ovin canadien avec la consolidation de la compagnie d'abattage Sungold qui compte l'intégration d'un parc d'engraissement d'une grande capacité en Alberta et la Canadian Lamb Producers Cooperative qui a amorcé l'achat d'agneaux et la commercialisation de la viande d'agneau à l'échelle canadienne à l'automne 2014. Ces deux chaînes de valeur pourraient rivaliser avec l'agneau du Québec pour l'espace tablette en épicerie.

**Les facteurs déterminants de l'établissement des prix et la formule de prix pour l'agneau lourd**

Lors de la consultation, les acteurs sondés (producteurs, acheteurs, gestionnaire d'encan) devaient répondre à des questions permettant d'iden-

tifier les facteurs déterminants de l'établissement des prix pour les différentes catégories d'agneaux. Cet exercice a été réalisé afin d'orienter et permettre une validation du choix des éléments à tester lors des analyses économétriques<sup>1</sup> conduites par le professeur Rémy Lambert de l'Université Laval. Ensuite, à l'aide de modèles économétriques, M. Lambert a analysé les facteurs qui pouvaient expliquer le prix de l'agneau lourd au Québec. Les variables testées sont en outre proposées par la théorie économique, le biais d'études existantes et l'information recueillie lors de la consultation d'acteurs dans cette étude. Il faut aussi mentionner que pour être considérée comme variable, les données statistiques devaient être disponibles selon la fréquence établie (des données hebdomadaires dans le cadre de cette étude).

Deux formules issues des analyses économétriques permettent d'expliquer, de manière similaire, la variabilité des prix de l'agneau lourd du Québec. La principale différence entre les deux formules se situait au niveau du délai utilisé pour certaines variables explicatives (prix du maïs-grain et prix de l'agneau léger). Lors de discussions au comité de pilotage, il a été décidé de privilégier l'une des deux formules, laquelle intégrait un délai jugé plus en phase avec la période où les producteurs prennent la décision de conserver les agneaux légers pour en faire des agneaux lourds. Ainsi, la formule intégrant un

<sup>1</sup>Définition : Traitements mathématiques (modèles) des données statistiques relatives aux phénomènes économiques afin d'en améliorer l'analyse ou d'en dégager des relations constantes.

*La formule explicative du prix prend la forme suivante :*

*Prix de l'agneau lourd = est fonction de (Quantité de l'agneau lourd mise en marché, Prix de l'agneau lourd en Ontario de la semaine précédente (t-1), Prix de l'agneau léger 10 semaines avant (t-10), Prix du maïs-grain 10 semaines avant (t-10), Tendence)*

délai de 10 semaines sur les variables explicatives du prix de l'agneau léger de même que le prix du maïs-grain a été choisie.

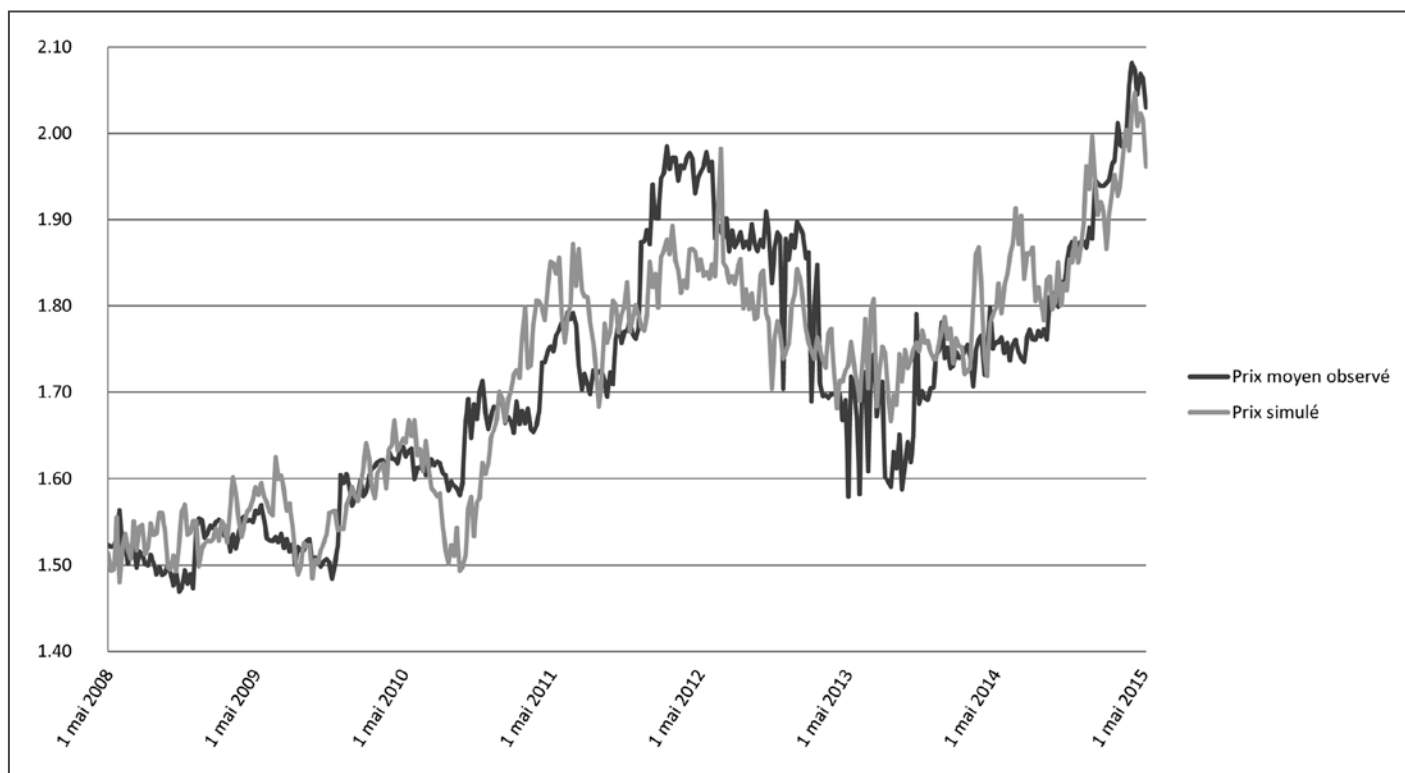
Les résultats obtenus sont présentés au **tableau 1** avec des exemples des changements des paramètres et leurs effets escomptés sur le prix.

Cette formule explique à 78 % de la variabilité des prix de l'agneau lourd du Québec depuis 2008. La **figure 1** montre l'évolution des prix observés (trait foncé) et des prix simulés (trait pâle) par le modèle de prédiction. La prédiction des prix suit relativement bien les fluctuations des prix de marché.

**Tableau 1 : Résultats de la formule de prix de l'agneau lourd du Québec**

Prix de l'agneau lourd au Québec	Coefficient	Exemple de changement par rapport à la semaine précédente (hausse)	Effets escomptés sur le prix en \$/lb vif
Quantité d'agneau lourd mise en marché	-0,0000486	250 agneaux	-0,0122 \$/lb
Prix de l'agneau lourd en Ontario (t-1)	0,0478724	0,20 \$/lb	0,0096 \$/lb
Prix de l'agneau léger (t-10)	0,1985	0,20 \$/lb	0,0397 \$/lb
Prix du maïs-grain (t-10)	0,0007789	10 \$/tonne	0,008 \$/lb
Tendance	0,0007532		
Constante	0,9588258		

Source : Analyse de Rémy Lambert, PhD, compilation et analyse Forest Lavoie Conseil




Source: Analyse de Rémy Lambert, PhD

**Figure 1 : Prix simulés de l'agneau lourd par rapport aux prix observés (\$ courants)**

## Les avenues de solutions pour répondre aux principaux constats et mettre en œuvre la formule de prix

Deux rencontres distinctes de consultation sur les avenues de solutions ont été tenues pour permettre aux représentants des deux parties de s'exprimer sur les avenues de solutions à privilégier, l'une avec les représentants de la FPAMQ et l'autre avec les représentants des acheteurs d'agneaux lourds. Une mise en commun des propositions a ensuite été faite lors d'une rencontre en février 2015 et des discussions ont eu lieu pour identifier les priorités de travail qui seront mises en œuvre par les parties.

**Les priorités établies par le comité de pilotage sont au nombre de quatre, soit :** (i) le prix, (ii) une entente pour créer un événement de marché, (iii) la mise en œuvre de solutions pour atténuer les problématiques associées à la fête du Bélier et (iv) la création d'une réelle chaîne de valeur québécoise pour rivaliser avec les stratégies de développement de *Sungold* en Alberta et de *La Canadian Lamb Producers Cooperative*. 

Le **prix** comporte trois éléments prioritaires. Tout d'abord, il visera à établir les paramètres menant à la mise en œuvre de la formule de prix lors des négociations du prix de l'agneau lourd au Québec. Ensuite, la révision de la grille de classification en vue de renforcer les incitatifs pour produire des agneaux à l'intérieur de la gamme de poids cible 20-24 kg carcasse. Finalement, la réalisation d'une analyse pour mieux comprendre les éléments qui composent le prix ontarien afin d'établir des bases comparables avec le prix payé au Québec et d'expliquer l'écart de prix moyen de l'agneau lourd payé aux producteurs.

La **création d'évènements de marché** a fait aussi consensus au sein du comité de pilotage. Il a été convenu de débiter graduellement avec une activité de marché pour la fête de Noël dès 2015. Pour assurer le succès d'un tel événement de marché, l'amélioration de la prévisibilité de l'offre et de la demande sera essentielle et une réflexion sur les moyens à mettre en œuvre devra se faire. Cette priorité offre une opportunité pour changer la perception des grandes chaînes à l'égard du secteur ovin québécois.

La **gestion de la mise en marché des agneaux au moment de la fête du Bélier** pose des défis importants au secteur ovin. Le comité de pilotage a convenu de mettre en œuvre les recommandations proposées aux termes de l'étude sur la structuration de l'abattage halal des agneaux dans le cadre de la fête du Bélier réalisée en 2014.

Une **meilleure coordination de la chaîne de valeur ovine** est capitale pour assurer le positionnement de l'agneau québécois sur les différents marchés de la province. La réalisation d'une planification stratégique et de développement du secteur ovin constitue un moment privilégié pour amorcer une réflexion sur les moyens pour mettre en œuvre une chaîne de valeur efficace.

*Ce projet a été réalisé grâce à une aide financière d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec accordée en vertu du Programme de soutien aux stratégies sectorielles de développement 2.*



No. 1 mondiale de la pesée électronique

**TRU-TEST**

**MATÉLEVAGE**

Un seul numéro  
1-866-888-5258

[www.satene.com](http://www.satene.com)  
Cage de contention pour ovin

DOSSIER SPÉCIAL



# MISSION EN ALBERTA



# Visite en Alberta : mission accomplie !

Amina Baba-Khelil, agr., M.Sc., directrice générale, FPAMQ

Au début du printemps 2015, la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) a effectué une mission de travail dans la province de l'Alberta. Cette mission s'est inscrite dans le cadre des activités liées à l'Agence de vente et plus spécifiquement au projet « *harmonisation de la mise en marché des trois catégories d'agneaux au Québec* ». En effet, l'un des objectifs de ce projet était de décrire le fonctionnement des trois marchés et des liens qui les unissent sur le territoire québécois et chez les concurrents de l'Ontario, de l'Ouest canadien et des États américains et de mieux comprendre les interactions et les influences des divers marchés sur le marché de l'agneau du Québec.

## Cette mission avait pour objectif :

- Approfondir nos connaissances sur la production et la commercialisation des agneaux en Alberta;
- Saisir les opportunités afin de rencontrer les principaux intervenants du milieu en Alberta et échanger avec eux les informations en lien avec le marché de l'agneau et leur vision d'avenir;
- Rapporter nos observations et informer l'ensemble des producteurs d'agneaux au Québec des principaux résultats recueillis dans le cadre de cette mission.

Le Conseil d'administration de la FPAMQ a convenu de la composition de cette mission. Les membres ayant composé cette mission étaient :

- M. Langis Croft, président, FPAMQ
- M. Yves Langlois, vice-président, FPAMQ
- Mme Amina Baba-Khelil, directrice générale, FPAMQ
- M. Raphaël Chevalier, coordonnateur de la mise en marché, FPAMQ

La mission s'est déroulée du 29 mars au 2 avril 2015 conformément au programme ci-après :

### Journée du 29 mars 2015 :

- Départ de Montréal et arrivée à Calgary (Alberta)

### Journée du 30 mars 2015 :

- Rencontre avec les représentants de l'abattoir Sungold à Innisfail et visite de l'abattoir
- Rencontre avec l'Association Alberta Lamb Producers
- Rencontre avec le propriétaire de la ferme Kaiser et visite de la ferme à Wetaskiwin
- Rencontre avec le propriétaire de la ferme Polson et visite de la ferme à Lacombe.

### Journée du 31 mars :

- Rencontre avec la Fédération canadienne du mouton à Edmonton
- Rencontre avec les communautés huttérites à Stettler

### Journée du 1<sup>er</sup> avril :

- Rencontre avec les représentants du parc d'engraissement et visite du parc à Lethbridge

### Journée du 2 avril :

- Retour de Calgary à Montréal

La mission s'est déroulée dans d'excellentes conditions. Le programme dans son intégralité a été respecté et l'ensemble des intervenants ciblés dans le cadre de cette mission ont été rencontrés.

Nous tenons à remercier toutes les personnes rencontrées pour leur disponibilité, leur ouverture d'esprit et leur collaboration. À M. Martin Kaiser, producteur d'agneaux, pour tout le temps qu'il nous a accordé dans le cadre de cette mission autant dans sa préparation que dans sa réalisation sur le terrain, qu'il trouve ici l'expression de nos remerciements les plus sincères.

---

Le présent dossier a pour objet de vous présenter les principales observations recueillies à travers les diverses étapes de cette mission mais avant tout, commençons par le commencement : *la découverte de l'Alberta : pays de la rose sauvage.*

---



# Alberta : Pays de la rose sauvage

Amina Baba-Khelil, agr., M.Sc., directrice générale, FPAMQ

L'Alberta avec pour capitale Edmonton, est la sixième plus vaste province du Canada avec 661 848 km<sup>2</sup> de superficie et 4,1 millions d'habitants. Pays des cowboys, des prairies et des producteurs de pétrole, elle est bordée par la Colombie-Britannique à l'ouest, la Saskatchewan à l'est, les Territoires du Nord-Ouest au nord, et par l'État américain du Montana au sud.

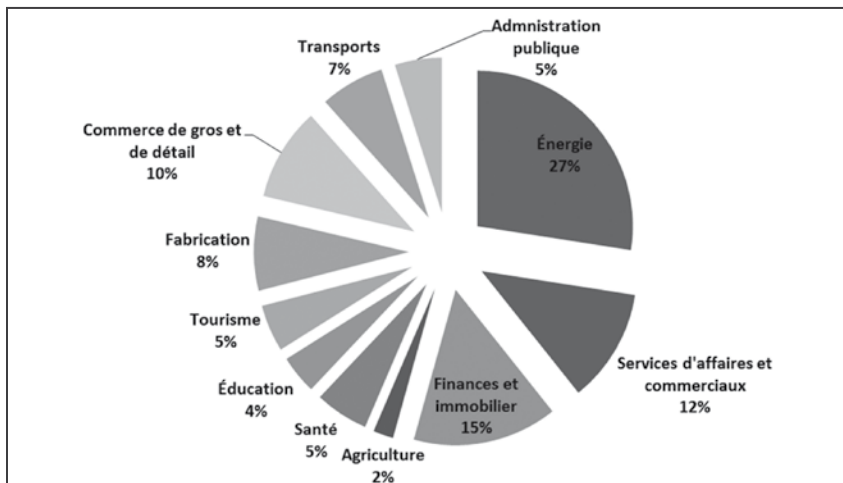
C'est la province la plus riche du Canada et possède des ressources abondantes. Elle occupe le troisième rang mondial pour ses réserves de pétrole, après l'Arabie Saoudite et le Venezuela. Elle fournit 70 % du pétrole et du gaz naturel exploité sur le sol canadien.

L'Alberta est couverte de forêts à 58 % (38 millions d'hectares), dont près de 60 % sont considérés propices à l'exploitation. Sa superficie agricole totale est de 50,5 millions d'acres.

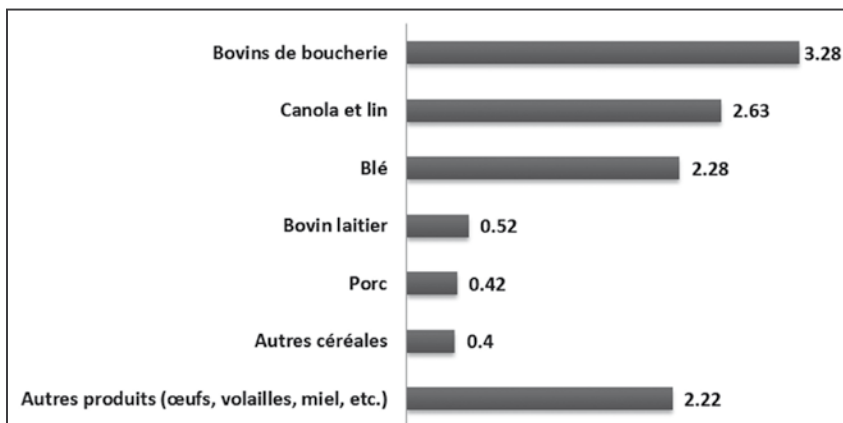
Son économie est très diversifiée avec un PIB de 334,4 milliards de \$ en 2014 (voir *graphique 1*). Les recettes monétaires à la ferme en 2013 ont été de 11,8 milliards \$ et se sont distribuées comme le démontre le *graphique 2*.

Pour ce qui est de la production ovine, elle occupe la troisième place après l'Ontario et le Québec (voir *graphique 3*). La majorité de la production ovine dans cette province est réalisée à l'extérieur avec un agnelage par an. Selon l'association *Alberta Lamb Producers*, il existe plus de 2 000 producteurs d'ovins en Alberta avec en moyenne 300 brebis par ferme. Selon cette même source, 55 % des agneaux abattus en Alberta sont achetés et consommés dans cette province.

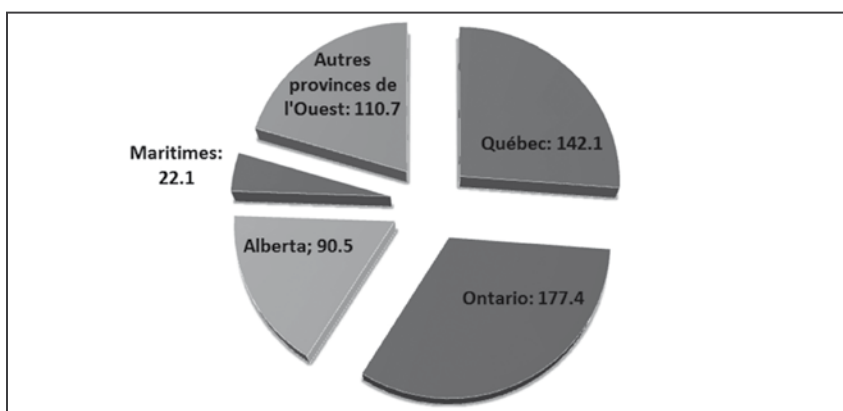
Dans le cadre de cette mission, nous avons eu l'opportunité d'échanger avec des intervenants du milieu. Découvrons ensemble ce qu'il en est... ■



Graphique 1 : Distribution du PIB



Graphique 2 : Répartition des recettes



Graphique 3 : Cheptel ovin au Canada (milliers de brebis)

Source : Alberta Innovation and advanced Education

Source : Statistiques Canada

Source : Statistiques Canada



# Sungold : le géant de l'Ouest

Raphaël Chevalier, M.Sc., coordonnateur des activités de mise en marché, FPAMQ



## Histoire

Le 30 mars dernier, les émissaires de la Fédération entrent à l'abattoir Sungold Speciality Meats d'Innisfail, en Alberta, chargés de questions sur ce géant de l'agneau qui se fait de plus en plus remarqué sur le marché canadien. Dwayne Beaton, PDG et Miles Kliner, directeur de l'abattoir, nous reçoivent avec attention et partagent librement l'information sur leur entreprise en croissance.

Ils racontent que l'aventure de Sungold débute en 2011 quand les propriétaires de Canada Gold Beef diversifient leurs opérations en faisant l'acquisition de l'unique abattoir sous inspection fédérale dans l'Ouest canadien. Auparavant, les bâtiments construits par une coopérative en 1974 ont vu se succéder quelques propriétaires privés et des changements d'espèces (agneaux, veaux, porcs, bœufs et bisons). Aujourd'hui, Sungold mise sur le fort potentiel de développement du marché ovin pour conquérir les marchés canadiens occupés par les agneaux en provenance d'Australie et de Nouvelle-Zélande.

Sungold met en marché près de 75 000 agneaux, moutons et chèvres annuellement, dont près de 50 000 agneaux finis aux grains pendant au moins 45 jours pour obtenir une saveur distincte. Près de 70 % de ces agneaux proviennent de la province de l'Alberta, le reste des provinces du Manitoba ou de la Saskatchewan. L'objectif de l'usine est d'en transformer 100 000 annuellement, d'ici quelques années.

## Chaîne d'abattage

Pour ce faire, les bâtiments, la chaîne d'abattage et la chaîne de découpe ont été munis des dernières technologies de pointe. Des investissements de près de 5 M \$ ont permis de mettre à neuf les chaînes de travail et d'automatiser plusieurs opérations. Les crochets et plateaux sont synchronisés avec la carcasse pour garder la traçabilité tout au long du processus. Des machines spécialisées servent au lavage de produits pour des marchés spéciaux, comme

les têtes, les boyaux et les pieds par exemple. Pour éviter les risques de contamination, un système de canalisations sous vide permet l'évacuation des résidus à plusieurs étapes de la chaîne d'abattage. Des lignes distinctes séparent les animaux selon leur âge pendant le processus de réfrigération, les moutons de plus de 12 mois d'un côté et les agneaux de moins de 12 mois de l'autre.

Ces technologies, avec la soixantaine de personnes employées chez Sungold, permettent le traitement de plus de 900 têtes par jour. Présentement, près de 90 % des carcasses sont découpées et empaquetées par la même équipe le jour suivant l'abattage, à raison de deux (2) jours d'abattage et deux (2) jours de découpe par semaine. Seulement 10 % des carcasses sont vendues entières.

## Approvisionnement en agneaux

Canalisant la majorité du volume d'agneaux de l'Alberta, Sungold s'ap-



provisionne par le biais de producteurs occasionnels qui annoncent leurs agneaux deux semaines avant l'abattage, de producteurs ayant des contrats d'approvisionnement avec l'usine, des encans de l'Alberta et des provinces voisines et du parc d'engraissement Canada Gold Lamb Lot (voir l'article « Canada Gold Lamb : parc d'engraissement en développement »). L'entreprise recherche des agneaux pesant de 110 à 125 lb vif (50 à 56,7 kg) pour abattage et achète des agneaux légers pour l'engraissement.





### Classification et prix

Le prix de base est négocié entre l'abattoir et le producteur au moment de la vente selon le marché (offre et demande), la quantité et la qualité des agneaux offerts. Les représentants de SunGold disent appliquer une approche gagnant-gagnant pour les prix, pour s'assurer que les producteurs et l'abattoir puissent être rentables.

Chaque carcasse peut recevoir des primes ou des déductions selon des grilles basées sur le poids, le gras dorsal et la propreté. La classification est réalisée par les employés de SunGold. Un couteau réglé sert à prendre la mesure de gras au même endroit qu'au Québec. L'évaluation du rendement en viande selon la conformation a été abandonnée pour sa subjectivité il y a deux ans pour en venir à une classification simplifiée (voir tableaux ci-contre).

### Marchés à développer

Les découpes d'agneaux de SunGold, identifiables à leur feuille d'érable écarlate, se retrouvent sur les tablettes de plusieurs grands distributeurs à travers le pays (COOP, Metro, Sobeys, Safeway, Thrifty Foods). SunGold vend aussi à des hôtels et restaurants qui demandent, pour la plupart, spécifiquement de l'agneau de l'Alberta.

L'entreprise, qui mise sur la traçabilité comme outil de marketing, a développé des marchés d'exportation des coupes ou des abats aux États-Unis, au Mexique, en Chine (Hong Kong) et aux Émirats Arabes Unis. Ces marchés internationaux sont importants pour la commercialisation des pièces de viande les moins prisées sur le marché canadien.

Pour l'avenir, les dirigeants de SunGold souhaitent une augmentation de la consommation canadienne d'agneaux de 2 à 3 %. Ils souhaiteraient abattre plus d'agneaux de l'Ouest plutôt que de voir une partie de ces derniers prendre la route vers les usines ontariennes. SunGold est fier de pouvoir approvisionner ses clients avec ses produits de qualité 52 semaines par année. ■

#### Grille de prix avec primes et déductions (gras)

Catégorie	De (mm)	À (mm)	Primes/déductions
YG1	5	11,99	0,10 \$
YG2A	12	15,49	0,05 \$
YG2B	15,5	18,99	0,00 \$
YG3	19	23,99	(0,15 \$)
YG4	24	Et plus	(0,25 \$)
C	0	4,99	(0,25 \$)

#### Grille de prix selon le poids carcasse

De (lb)	À (mm)	Primes/déductions
40	47,9	0,04 \$
48	57,9	0,12 \$
58	61,9	0,02 \$
62	64,9	-
65	74,9	(0,15 \$)
75	Et plus	(0,25 \$)

#### Grille de prix selon la propreté

Catégorie	Primes/déductions
Propre	0,02 \$
Correct	-
Sale	(0,04 \$)



# Visite à la ferme Kaiser AG



**Entreprise spécialisée en production ovine et en grandes cultures, située à Wetaskiwin.**

L'histoire de Martin Kaiser au Canada commence par une immigration datant de 1975 depuis l'Europe. En 1996, il s'établit en agriculture en Alberta, avec son épouse et ses six enfants, pour réaliser son rêve d'enfance. Il exploite à ses débuts la ferme pour la production de grains, puis s'ajoute l'élevage ovine.

## Détails de l'entreprise :

- Élevage complètement fermé sous un haut niveau de biosécurité
- Cheptel de 1 500 brebis ;
- Les races élevées : Arcott Rideau, Charollais et Ile de France ;
- Vente de sujets reproducteurs de race pure, de F1 et d'agneaux pour le marché ;
- Bergerie avec des ouvertures sur le côté mais les agneaux sont finis dans les parcs à l'extérieur ;
- Superficie de 4 500 acres pour la production de blé, orge, canola, maïs ensilage et luzerne.



# Visite à la Ferme Polson



**Entreprise spécialisée en production ovine et bovine, située à Lacombe.**

**N**athaniel Polson est considéré parmi les grands producteurs d'agneaux lourds de la province, même s'il est en production ovine depuis peu. La vue du lot de près de 400 agneaux immaculés sur le plancher sur lattes de l'ancienne porcherie est saisissante.

## Détails de l'entreprise :

- ▶ En production depuis 2012 ;
- ▶ Cheptel de 1 000 brebis ;
- ▶ Ancienne porcherie convertie en bergerie ;
- ▶ Produit de l'agneau de marché vendu à Sungold.



# Quand tradition et modernité se conjuguent au présent des Huttérites

Amina Baba-Khelil, agr., M.Sc., directrice générale, FPAMQ



**E**n plein milieu d'une après-midi et à la veille du 1<sup>er</sup> avril, notre véhicule avale les kilomètres et la poussière sur une route non asphaltée avant de nous rendre à destination. Nous sommes attendus par les membres de la colonie des Huttérites qui se situe au nord-est de la ville de Stettler en Alberta. *Mais qui sont-ils ? Comment vivent-ils ? Et qu'ont-ils à nous apprendre ?*



Le terme « Huttérite » vient du nom de son fondateur: Jacob Hutter en 1528. Originaire de la Moravie, l'actuelle République Tchèque, leur histoire est celle d'une persécution et d'une traversée de l'Europe vers le continent américain à la fin du 19<sup>e</sup> siècle, spécifiquement dans les Grandes Plaines occidentales des États-Unis (Dakota) puis leur déplacement vers l'Alberta, le Manitoba et la Saskatchewan vers la fin de la 1<sup>ère</sup> guerre mondiale.

La doctrine huttérite prône un mode de vie communautaire, la propriété commune des biens, la non-violence et le baptême des adultes. Ainsi, l'ensemble du travail de la colonie s'effectue collectivement, l'accumulation des biens personnels n'est pas une valeur inscrite dans leur croyance alors que le travail agricole est honorable. Même s'ils parlent l'anglais, leur langue d'usage demeure encore l'allemand et ils utilisent le dialecte de leur pays d'origine pour poursuivre la tradition.

Sur notre route, les Prairies se déploient à perte de vue où des animaux y paissent tranquillement çà et là. De loin, des silos à grains s'élèvent et délimitent l'espace quasi-désertique. Témoins de la profusion de la moisson noire, nous nous habitons aux gestes incessants des bras des puits de pétrole. Ces lieux ne s'imaginent pas, ils se visitent.

Nous arrivons à destination sans encombre grâce à notre guide,



Martin Kaiser, lui-même producteur d'agneaux en Alberta. À l'entrée, le nom de la colonie est inscrit sur un panneau Red Willow Colony. Tout de suite sur la droite, nous remarquons le petit cimetière de la colonie, sobre, discret, juste un rappel de la brièveté des êtres. Fondée en 1949, cette colonie compte aujourd'hui autour de 80 personnes regroupées en 23 familles. Dans leur coutume, au-delà de ce nombre, les membres de la colonie cherchent d'autres terres pour en fonder une nouvelle.

De loin, apparaissent nos hôtes qui se tiennent proches d'une bergerie

rouge. Je me demande comment je vais les aborder mais c'est eux qui le font avec la poignée franche, le regard vif et amical. Ils sont fiers de nous livrer un bout de leur vie, nous sommes honorés de le recevoir en cadeau.

Nous apprenons que l'agriculture constitue un mode de vie fondamental pour les colonies. En général, l'économie des Huttérites repose sur une exploitation agricole à grande échelle, mixte et hautement mécanisée. Les Huttérites cherchent à fonctionner sans dettes et être rentables.



La gestion de chaque activité revient à une personne. Le responsable de l'atelier « agneau » s'appelle Lawrence Hofer. Il y travaille avec son fils Nathan, son frère Anthony et un 4<sup>e</sup> membre. La colonie se spécialise dans la production d'agneaux depuis 60 ans mais également dans l'élevage de bovins laitiers et bovins de boucherie, dindes, volailles et œufs de consommation. Outre l'élevage, la colonie exploite des terres pour la production de blé, orge, canola, luzerne et pois.

Avec enthousiasme, nos hôtes nous invitent à entrer dans la bergerie. Construite entre novembre 2011 et janvier 2012 par les membres, elle fait une dimension de 80 pi de large et 300 pi de long. Son isolation est en fibre de verres, les murs intérieurs doublés en plastique et l'extérieur est en revêtement métallique. Elle est chauffée au propane alors que la qualité de l'air y est maintenue grâce à un système de ventilation (l'air frais entre par la toiture et est libéré par le mur d'extrémité grâce à des ventilateurs). Les abreuvoirs sont en acier inoxydable. Le travail de l'acier inoxydable est leur spécialité. Une évidence nous saute alors aux yeux ;



les Huttérites ne rejettent pas la technologie moderne, ils l'intègrent à leurs activités.

Le cheptel ovin est composé de 700 brebis et de 17 béliers de races Suffolk et Arcott Rideau. D'un point de vue technique, le responsable et son fils nous expliquent que les saillies se font à l'extérieur entre les mois d'août et septembre alors que les agnelages ont lieu une fois par an entre la mi-janvier et la mi-février. La brebis obtient en moyenne 1,8 agneau par an alors que le taux de mortalité s'élève à 6 %. Le taux de réforme se situe entre 20 et 30 %. Lawrence rapporte que pour améliorer la prolificité du troupeau à 2,2 agneaux/brebis, la race Suffolk va être remplacée d'ici trois ans par la race Arcott Rideau.

À la naissance, les agneaux sont munis d'un identifiant Shearwell et les données sont collectées dans un ordinateur de poche (*Pision*). Les brebis et les nouveaux-nés sont rassemblés dans un enclos (maximum 60 brebis par enclos). Les brebis avec des tri-



plets sont séparées du reste afin de recevoir une ration alimentaire adaptée. Les agneaux quittent l'enclos au sevrage entre 6 à 8 semaines. Ils sont pesés une première fois à 50 jours et une seconde fois lorsqu'ils arrivent au poids optimum de 120 lb. Le gain de poids journalier est autour de 1 lb mais peut atteindre 1,8 lb dans certains cas. Les agneaux sont vendus à l'abattoir SunGold qui se situe à une heure de route de la colonie. Les représentants de SunGold rapportent que les Huttérites constituent un atout important, « on peut compter sur leur approvisionnement et la qualité de leur produit est toujours au rendez-vous » disent-ils.

La bergerie inclut une pièce pour la machine à lait et une salle d'eau pour l'approvisionnement en eau dans la bergerie, préparation de médicaments, nettoyage, etc. Attendant à la bergerie, la maison du berger est, entre autres, utilisée lors de la saison des agnelages. Trois personnes peuvent y séjourner. Une séparation des



des deux bâtisses est prévue pour empêcher les odeurs de circuler vers la maison.

À l'extérieur, la conversation va bon train. Ma curiosité me pousse à demander de rencontrer les femmes de la colonie. Il faut dire que les hommes n'attendaient que cela.

La colonie est établie sous forme de villages autour de la ferme. Nous passons en premier lieu par la cuisine, une grande bâtisse collective où quelques femmes s'affairaient activement à la préparation de mets. Une femme d'un âge certain vient à notre rencontre, sûre d'elle, elle nous fait comprendre qu'elle est la maitresse de céans. La salle à manger est contiguë à la cuisine. Les membres s'y réunissent trois fois par jour pour les repas. Carrelée du sol au plafond, elle est d'une propreté irréprochable. Au fond de la salle se dresse une table d'honneur de part et d'autre de laquelle sont agencées des tables. N'en déplaise à certains d'entre nous, les hommes, les femmes et les enfants mangent séparément.

De nouveau à l'extérieur, nous demandons à visiter l'église. Pas de sculpture figurative, pas de cadre architectural, pas besoin de rendre hommage à la divinité, juste une salle où des banquettes en bois sont ali-



gnées en toute simplicité. Nathan défie Martin notre guide, à lire quelques extraits d'un chant en allemand. Je suis subjuguée par la scène, Martin lit le texte puis nous le traduit. Nous sommes assoiffés de connaissance sur la vie de cette communauté. Nous sortons de l'église, nos têtes bourdonnent de tant de questions.

Au-delà de toutes mes espérances, Lawrence nous invite chez lui. Les familles habitent dans des appartements privés réservés à chacune d'elles. Les maisons sont construites en rangée conformément à leur tradition. Mary l'épouse de Lawrence

et leur fille Caitlyn nous accueillent. Vêtues de robes fleuries confectionnées par elles-mêmes, la tête couverte d'un foulard attaché sous le menton, elles sont tout sourire. Fièremment, elles nous exhibent les broderies et les tapis qu'elles réalisent. L'intérieur de la maison est décoré avec coquetterie « *tout ce que vous voyez ici est fabriqué par les membres de la colonie* » nous dit Mary.

Un vin de messe nous est offert en guise de bienvenue. L'atmosphère est bon enfant, les femmes blaguent, les hommes échangent avec elles. Lorsque la cloche sonne le glas, il est 17 h 30. Pour eux, c'est l'heure du souper, pour nous, l'heure des braves.

En l'espace de deux heures qui me parurent en même temps brèves et éternelles, nous avons été transportés dans un autre monde. Un monde où la tradition côtoie la modernité sans grincer des dents. *Équilibre et sérénité, entraide et collectivité : le secret bien gardé des colonies des Huttérites du 21<sup>ème</sup> siècle !* ■



# Canada Gold Lamb : *parc d'engraissement en développement*

Raphaël Chevalier, M.Sc., coordonnateur des activités de mise en marché, FPAMQ



Pour assurer un approvisionnement régulier en agneaux à l'abattoir SunGold, les propriétaires de Canada Gold Beef ont mis sur pied en 2014 à Picture Butte, tout près de Lethbridge, un parc d'engraissement pour les agneaux. Dans une région à forte densité de parcs d'engraissement bovins au sud de l'Alberta, Canada Gold Lamb Lot a le potentiel de devenir un des plus gros lieux d'élevage ovin au pays.



Tout près de la route, le parc ressemble de l'extérieur aux parcs bovins de la région. Une palissade de bois, érigée pour prévenir l'entrée des coyotes, et protégeant en partie des vents chauds Chinook qui balaient la région. Elle entoure une superficie de près de 40 ha abritant les enclos et un bassin de décantation. L'accès principal mène au centre de triage des agneaux auquel sont annexés les futurs bureaux administratifs. C'est avec fierté que Dwayne Beaton, PDG de Canada Gold et Kurt Paskal, gérant des relations avec les producteurs et de l'appro-

visionnement, nouvellement impliqué dans l'entreprise, nous font visiter les lieux. Encore en développement et en construction, le parc contient déjà des enclos aménagés pour accueillir jusqu'à 20 000 agneaux. La capacité en développement permettra d'accueillir entre 45 000 et 50 000 animaux.

Le design est inspiré de parcs au Colorado, Montana et Alberta, et a profité des conseils d'une consultante australienne. Des rangées de 7 à 8 enclos sont séparées par 13 allées. Le dénivelé a été aménagé pour fa-

voriser l'écoulement des eaux, récupérées en bordure du parc dans des fossés menant à un bassin de décantation où les eaux seront récupérées pour irriguer les champs avoisinants. Les allées et corridors d'accès facilitent le transfert des animaux entre les enclos et le centre de triage, ainsi que le passage du camion de ravitaillement des animaux.

Chaque enclos de 90 pi par 190 pi (27 m X 57 m) contient un abri de 32 pi par 80 pi (9,7 m X 24,4 m). Les 300 à 400 agneaux y séjournent directement sur le sol argileux



profitent à volonté d'une des 6 rations mélangées d'orge, drêche de distillerie, foin et ensilage. La proximité avec le marché des aliments en quantité pour approvisionner l'industrie bovine de la région réduit leurs coûts d'achat.

Les agneaux qui séjournent au parc entre 90 et 120 jours, pourront changer d'enclos selon leur poids à leur prochain passage au centre de triage. Ce dernier est muni d'une balance automatique individuelle RFID permettant la séparation des lots en trois catégories de poids (petit, moyen, lourd) et le suivi individuel informatisé des gains de poids de chaque agneau. Les données du système permettront d'aider la sélection des animaux selon leurs races ou ceux offrant les meilleures performances.

Au chapitre des technologies pour faciliter le travail des huit employés, un couloir de contention muni d'un système automatisé permet de soulever les animaux et les immobiliser afin de faciliter les traitements médicaux préventifs. De plus, une rampe d'accès à hauteur ajustable attenante à la station de pesage des véhicules facilite le débarquement d'animaux depuis des camions-remorques à 2 ou 3 ponts.

Provenant à 75 % d'encans d'Alberta, de Colombie-Britannique et de Saskatchewan et à 25 % de producteurs directement, les agneaux qui auront pris le poids ciblé pendant leur séjour au Canada Gold Lamb Lot prendront l'autoroute 2 vers le nord pour combler les besoins, pratiquement « à volonté », de l'abattoir Sungold. ■



**Dossier anglais page 1 de 12**























DOSSIER SPÉCIAL



# MISSION EN ONTARIO



# Mission en Ontario : *une mine d'informations*

Amina Baba-Khelil, agr., M.Sc., directrice générale, FPAMQ

Raphaël Chevalier, M.Sc., coordonnateur des activités de mise en marché, FPAMQ



**A**u cours du mois de mai 2015, la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) a effectué une autre mission de travail, dans la province de l'Ontario cette fois. Cette mission s'inscrivait dans la même veine que celle réalisée en Alberta et poursuivait les mêmes objectifs.

Le conseil d'administration de la Fédération a convenu que les membres du comité Agence de vente devaient faire partie de cette mission. Ainsi, la mission était composée des membres suivants :

- ➔ M. Langis Croft, président, FPAMQ
- ➔ M. Yves Langlois, 1<sup>er</sup> vice-président, FPAMQ
- ➔ M. Pierre Lessard, 2<sup>e</sup> vice-président, FPAMQ
- ➔ Mme Amina Baba-Khelil, directrice générale, FPAMQ
- ➔ M. Raphaël Chevalier, coordonnateur des activités de mise en marché, FPAMQ

La mission s'est déroulée du 10 au 12 mai 2015 selon un programme établi à l'avance qui prévoyait des visites aux encans d'Ontario Stockyards à Cookstown et Ontario Livestock Exchange (OLEX) à Waterloo ainsi qu'une visite à l'abattoir New Market Meat Packers. Enfin, la mission s'est terminée par une rencontre avec le président et la directrice générale de l'Ontario Sheep Marketing Agency (OSMA) afin d'échanger sur les enjeux du secteur ovin et de la mise en marché des agneaux de façon générale.

*Avant de faire le rapport des visites, voici un bref topo de la production ovine en Ontario.*

## **La production ovine en Ontario**

Selon Statistiques Canada, l'Ontario comptait en 2011 près de 1 050 entreprises spécialisées en production ovine et, en 2014, le plus grand cheptel ovin au Canada avec 253 000 têtes (décembre 2014) devant le

Québec qui en comptait 218 000 à la même période. De plus, l'Ontario enregistre annuellement plus de la moitié des abattages ovins du pays pour fournir un peu moins de la moitié de la demande en viande ovine des nombreux consommateurs de la région de Toronto. Les volumes produits en Ontario sont donc insuffisants pour combler la demande. Les représentants de l'OSMA nous ont confirmé qu'au moins trois chaînes de valeur ont été mises en place ces dernières années pour assurer une mise en marché des agneaux directement du producteur à l'abattoir et ainsi stabiliser l'approvisionnement. Le meilleur exemple est l'abattoir de New Market, alias l'Ontario Lamb Company, qui compte maintenant uniquement sur les 1 000 agneaux lourds par semaine qu'il négocie avec les producteurs et les parcs d'engraissement pour fournir les besoins de son marché. Par ailleurs, l'appétit de la province en agneaux dépasse ses frontières. Il va sans dire que le consommateur ontarien, en plus de

l'agneau produit en Ontario, a probablement déjà goûté l'agneau des provinces de l'Ouest et du Québec sans compter celui en provenance de Nouvelle-Zélande et d'Australie.

## **Visites aux encans**

Lundi matin à l'encan Ontario Stockyards, quelques producteurs déchargent leurs remorques moins d'une heure avant l'encan. Agneaux légers, agneaux lourds, brebis et béliers de réforme sont conduits dans des parcs numérotés. Un peu après neuf heures, l'encanteur annonce le début des ventes. Après leur passage en lots sur la balance, les agneaux passent à l'arène où des systèmes RFID font la lecture des boucles. Une douzaine d'acheteurs sont présents pour acheter les lots successifs d'agneaux et moutons, ainsi que de chèvres et chevreaux. Les agneaux sont ronds et pleins, les lots uniformes. L'encanteur annonce les mises de façon colorée et une attention particulière doit être portée pour saisir leur évolution.



Les lots d'agneaux légers les plus convoités sont souvent remportés par New Market Meat Packers. En contact téléphonique avec son acheteur à St-Hyacinthe, le cofondateur de l'abattoir, M. Nick D'Elia, met fin à ses achats en avant-midi quand une quantité suffisante d'agneaux a été acquise au Québec. Selon son fils, rencontré en après-midi, une majorité des volumes de St-Hyacinthe est souvent abattue à New Market, soit directement sous forme d'agneaux légers ou après un passage dans un parc d'engraissement ontarien.

Les agneaux lourds, plus rares, sont achetés par quelques abattoirs de la grande région torontoise. L'agneau se faisant rare dans les encans ontariens, les prix atteindront des sommets pour cette journée.

Les prix obtenus à Cookstown donnent le ton pour l'encan d'agneaux, moutons et chèvres d'Ontario Livestock Exchange (OLEX) du mardi à Waterloo. Le volume d'agneaux, sous la barre des mille têtes, est légèrement plus élevé que la journée précédente. L'état de chair des agneaux est bon. Les parcs sont pleins, ainsi que la salle devant l'arène pour la séance d'encan. Les prix grimperont un peu plus que la veille. Près de 200 agneaux lourds sont mis à l'encan.

La visite des deux principaux encans ontariens a permis de constater des



conditions d'encan similaires à celles retrouvées à St-Hyacinthe. Le grand nombre d'acheteurs pour un nombre restreint d'agneaux y fait grimper les prix.

#### **Visite à l'abattoir New Market Meat Packers:**

La rencontre avec M. Nick D'Elia Jr, président directeur général (PDG) de l'abattoir, fut très intéressante. Fondée en 1968, cette entreprise est l'histoire de deux familles avec près d'un demi-siècle d'expérience qui continuent à œuvrer ensemble.

C'est un abattoir sous juridiction provinciale. À l'origine, il se spécialisait dans l'industrie du bœuf et du porc. Aujourd'hui, c'est l'un des abattoirs les plus importants en termes de volume au Canada avec une capacité annuelle de plus de 100 000 agneaux et chèvres et plus de 12 000 veaux. Sa division, nommée Ontario Lamb Company, commercialise les agneaux.

Le volume abattu par semaine est autour de 2 000 agneaux dont la moitié est de catégorie lourde avec un poids variant entre 105 et 120 lb vif. L'abattoir s'approvisionne directement des producteurs et des parcs d'engraissement pour les agneaux

lourds. Les agneaux de catégories lait et légers proviennent des encans de Cookstown et de Saint-Hyacinthe.

Le PDG de la compagnie estime que le système de mise en marché au Québec est très bien organisé et devrait constituer une inspiration pour l'Ontario. D'ailleurs, M. D'Elia rapporte que les producteurs qui approvisionnent son abattoir s'organisent de plus en plus. Un agent de coordination des achats est chargé depuis peu de la mise en marché de ces producteurs moyennant des frais de 5 \$/agneau. Ces derniers recherchent avant tout la stabilité du prix. L'abattoir, pour sa part, bénéficie d'une garantie d'approvisionnement.

Les agneaux abattus ne font pas l'objet de services de classification, mais la qualité semble régulière selon les propos du PDG. Dans le cas où des problématiques liées à la qualité des agneaux surviennent, l'abattoir communique avec le producteur sur la base de photos prises des carcasses.

La compagnie se spécialise également dans la découpe. Les produits sont distribués à plusieurs commerces de détail tels que les supermarchés indépendants (pas les grandes bannières), les boucheries indépendantes et les restaurants. ■



## Que retient-on de ces missions ?

- 👤 La production en Alberta est moins intensive qu'au Québec et a lieu principalement au pâturage en dehors de la période d'agnelage annuelle. Elle s'intensifie dans les parcs d'engraissement de grande taille qui approvisionnent le marché en agneaux lourds.
- 👤 Les revenus issus de la vente des agneaux ne constituent qu'une partie du chiffre d'affaires des entreprises en Alberta.
- 👤 La mise en marché tant en Alberta qu'en Ontario répond à la loi du libre marché et induit dans certains cas des guerres de pouvoir de la part des acheteurs.
- 👤 Ce joueur a investi près de 5 millions de dollars pour développer sa chaîne d'abattage et de découpe. Il est en train de développer son propre parc d'engraissement afin de pouvoir s'approvisionner.
- 👤 Le marché ontarien a au moins deux facettes distinctes, le marché des encans et celui de la vente directe aux abattoirs.
- 👤 Le principal acheteur ontarien, l'abattoir de New Market, répond à ses besoins en agneaux lourds grâce à des achats directs aux producteurs et aux parcs d'engraissement.
- 👤 Le marché ontarien a besoin de la production de l'Ouest et du Québec pour combler une partie de la demande des consommateurs de la région torontoise.
- 👤 La qualité visée (poids et taux de gras) diffère d'une province à l'autre. Les acheteurs au Québec sont plus exigeants en termes de qualité alors qu'en Ontario il n'existe pas de système de classification.
- 👤 Les acteurs de l'industrie ovine de l'Alberta et de l'Ontario sont en développement pour saisir les opportunités de marché, tant au niveau domestique qu'international. ■



# ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

Le 9 mai dernier se tenait l'assemblée générale annuelle 2015 de la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec. Une assemblée bien spéciale pour 2015, puisque la Société fêtait 120 ans d'existence et 70 ans de reconnaissance de l'association!



- ✧ En 1895, est fondée la **Société générale des éleveurs d'animaux de race du Québec** qui regroupe des bovins, chevaux, porcs et moutons.
- ✧ En 1945, la Société procède à une refonte complète de ses règlements et devient la Société des éleveurs d'animaux de race du Québec. Pour le secteur des moutons de race pure, la **Société des éleveurs de moutons du Québec** a vu le jour.
- ✧ En 1988, cette appellation change pour devenir la **Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec (SEMRPO)**.

La Société a profité de cette occasion pour souligner le parcours de trois éleveurs qui cumulent plus de cinquante ans en élevage de race pure.



*M. Rémi Gélinas*



*M. Théo Montminy*



*M. Robert Laberge,  
représenté par Mme Amélie Fluet*

*Félicitations aux éleveurs !*

**Nous avons aussi souligné l'implication de nos administrateurs :**

- ✧ M. Jacquelin Moffet, 33 ans
- ✧ M. François Gélinas, 30 ans
- ✧ M. Trenholm Nelson, 20 ans

## À l'ordre du jour

Dans les points de discussion, le dépôt de l'étude sur le coût de production des sujets reproducteurs a suscité l'intérêt des participants. Présentés par catégorie d'élevage soit maternelle, paternelle et prolifique, les documents sont disponibles pour consultation sur le site Internet.

En nouveauté cette année, le conseiller technique de la Société a présenté son rapport qui fait état de la situation de la race pure au Québec. Il a également fait part de ses idées pour le développement du secteur.

## Voici la composition du conseil d'administration 2015-2016:

Jacquelin Moffet, président  
Meggie Parent, vice-présidente  
Dominique Brisson, secrétaire & trésorière  
François Gélinas  
David Mastine  
Trenholm Nelson  
Robert Girard

Nouveauté

## Bulletin électronique de la SEMRPQ

- Comment le recevoir ? Inscrivez-vous en ligne sur le site Internet ou contactez-nous pour avoir la version papier.
- Est-il accessible à tous les producteurs ? Oui, à l'ensemble de l'industrie, aux producteurs pur-sang, commerciaux, intervenants, etc., et ce, afin d'assurer la visibilité de l'association.
- Qu'a-t-il à offrir ? Plein de nouvelles sur la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec, des articles, les programmes ainsi qu'une section pour les sujets à vendre.
- Qui pourra afficher des sujets ? Les membres auront la possibilité d'annoncer des sujets pur-sang, hybrides tout à fait gratuitement avec la possibilité de faire le lien sur le site dans la section Annonces classées.

## AGENDA

### Encan de Rimouski

Dimanche, 2 août 2015

Terrain de l'exposition Rimouski

### Encan de Richmond

Samedi, 15 août 2015

Terrain de l'exposition Richmond

Vente à l'encan de béliers et de femelles de race pure tous évalués génétiquement par le programme GenOvis, environ 30 lots dans chaque vente. Les béliers éprouvés avec progéniture seront aussi mis en vente. Surveillez le site [WWW.SEMRPQ.NET](http://WWW.SEMRPQ.NET) pour plus de détails. Catalogue de vente disponible vers la mi-juillet.

*Soyez de la partie, on vous attend en grand nombre !*

*Pour connaître l'horaire des activités et des jugements dans les expositions agricoles de cet été, consultez le calendrier des activités sur le site Internet.*

CAPSULE INFO

## Les avantages des moutons de race pure

Les producteurs de moutons de race pure s'engagent à maintenir et améliorer les caractères d'intérêt économique de leur race. Le but de la production de mouton de race pure est de fournir une génétique supérieure aux éleveurs commerciaux et aux autres éleveurs de race pure. L'utilisation des moutons de race pure assure la présence d'un ensemble de caractéristiques typiques à chaque race comme la croissance, la fertilité, les caractères maternels, la qualité de carcasse et la qualité de laine.

Source : Scém

## Réunion générale annuelle

### Du contenu, des participants... un succès

Loin de la traditionnelle assemblée générale où se succèdent les procédures administratives, une réunion générale permet d'exposer les accomplissements d'une organisation tout en offrant des conférences et des ateliers aux participants. C'est dans cet esprit que, le 24 avril dernier, votre Centre d'expertise en production ovine du Québec a accueilli 58 participants, dont 23 producteurs, en plus des administrateurs et membres du personnel.

#### Trois conférences : économie, génétique et résultats de recherche

Le CEPOQ ayant à cœur le transfert des connaissances, trois conférences ont été offertes aux participants. Le professeur Rémy Lambert, Ph.D. du Département d'économie agroalimentaire à l'Université Laval, a clarifié les concepts de productivité et de rentabilité. De plus, grâce aux données recueillies dans le cadre de l'étude du coût de production de l'agneau 2011 (CECPA), il a pu démontrer que les entreprises les plus productives ne sont pas nécessairement les plus rentables et qu'en ce sens, une entreprise qui est rentable et productive à la fois a de meilleures chances de succès.

Puisque la génétique est l'affaire de toute la filière, le sujet de cette conférence visait donc à rejoindre les intérêts de tous les participants. Mélanie Larochelle, détentriche d'une maîtrise en génétique quantitative et à l'emploi du CEPOQ, a donc exposé les stratégies



les plus efficaces pour acheter le bélier approprié. Les concepts avancés servent à la fois aux éleveurs de race pure, aux hybrideurs et aux producteurs commerciaux.

Enfin, les résultats de recherche présentés ne pouvaient être plus concrets : ils ont permis de dresser un profil des performances du cheptel ovin laitier québécois. La responsable du projet pour le CEPOQ, l'agronome Johanne Cameron, détentriche d'une maîtrise en production ovine, a présenté les courbes de lactation et composantes, mais également plusieurs facteurs qui les influencent.

#### Un témoignage de producteur toujours très apprécié

Sous la forme d'une capsule vidéo afin de présenter davantage d'images de la ferme et voir les éleveurs dans leur environnement, ce moment est toujours apprécié des participants. L'entreprise présentée est la Ferme Laurens, fondée il y a de cela 26 ans. Mme Gisèle et M. Gérard Laurens, tous deux présents, ont ensuite échangé avec les participants et répondu à leurs questions. Cette capsule vidéo est d'ailleurs maintenant disponible sur le site Internet du CEPOQ à [www.cepoq.com](http://www.cepoq.com).

**100 % des participants ayant répondu au sondage ont indiqué être satisfaits ou très satisfaits de l'événement.**

*Soyez donc des nôtres l'an prochain !*



### Des ateliers spécialisés : transfert de connaissances et discussions

Les participants ont également pris part à l'un des trois ateliers portant soit sur la génétique, sur la recherche & développement et la santé, ou sur la vulgarisation et l'accompagnement de 2<sup>e</sup> ligne. Les résultats de ces discussions bonifieront le plan stratégique du CEPOQ, et contribueront à orienter et améliorer les activités à venir.

### Plan stratégique du CEPOQ : un outil de développement

Au cours des derniers mois, le CEPOQ s'est doté d'un plan stratégique afin de structurer le déploiement de ses services et ainsi répondre le plus efficacement possible aux besoins de l'industrie. Plusieurs références ont guidé l'élaboration du document, et tout particulièrement le Plan stratégique sectoriel dont les principaux axes d'intervention ont été repris par le CEPOQ. Les stratégies d'intervention du Centre s'articulent donc autour des enjeux de disponibilité du produit, de qualité du produit, de gestion des exploitations ainsi que du développement et transfert des connaissances et des collaborations. Cet exercice de planification stratégique est d'autant plus important alors que l'environnement d'affaire du CEPOQ a connu de grands bouleversements au cours de la dernière année. Parce que les projets de recherche contribuaient de façon très importante aux revenus de l'organisation jusqu'à récemment, les changements à ce secteur d'activité obligent l'organisation à revoir ses façons de travailler. Les prochaines années seront donc sous la thématique de l'adaptation pour le CEPOQ

*Merci à tous ceux et celles qui se sont joints à nous et qui ont enrichi les discussions dans le cadre des ateliers. Au plaisir de vous retrouver lors de l'édition 2016! Entre temps, vous pouvez consulter le rapport annuel sur notre site Internet au [www.cepoq.com](http://www.cepoq.com).*

### Composition des comités consultatifs du CEPOQ :

#### Recherche et Santé

- Alexis Waridel (agronome et producteur / président)
- Richard Bourassa (vétérinaire / vice-président)
- Olivier Paquet (MAPAQ)
- Nadia Bergeron (étudiante doctorat, Agrinova)
- Maxime Leduc (étudiant doctorat et producteur)

#### Génétique

- Georges Parent (agronome et producteur / président)
- Israël Michaud (CDPO / vice-président)
- Meggie Parent (productrice)
- Amélie Fluet (productrice)
- Dominique Brisson (productrice)

#### Vulgarisation

- François Deslauriers (agronome et producteur / président)
- Cathy Michaud (SEMRPO / vice-présidente)
- Stéphanie Landry (agronome MAPAQ)
- Laurent-Olivier Bergeron (agroéconomiste club)
- Raymond Deshaies (CDPO)

### Composition du conseil d'administration du CEPOQ

- Georges Parent (président du comité Génétique / président du CA)
- Alexis Waridel (président du comité Recherche et Santé / vice-président du CA)
- François Deslauriers (président du comité Vulgarisation)
- Meggie Parent (représentante SEMRPO)
- Langis Croft (représentant FPAMQ)
- Isabelle Poirier (représentante MAPAQ)
- Robert Verge (profil économie et gestion)

# Deux projets d'envergure qui permettront de préciser les courbes de croissance et les évaluations génétiques de nos principales races ovines québécoises.

Depuis quelques années, les exigences du marché ont créé une pression notable sur la population de sujets de race pure, plus particulièrement chez les béliers terminaux, mais aussi chez les sujets de races maternelles. En ce sens, les producteurs commerciaux recherchent des béliers terminaux transmettant les qualités bouchères recherchées, mais aussi des femelles productives d'un gabarit adéquat et capables d'élever des agneaux ayant une croissance soutenue. GenOvis est l'outil permettant d'appuyer la sélection des éleveurs de race pure qui doivent fournir les besoins des producteurs commerciaux. Toutefois, le modèle génétique repose sur des facteurs d'ajustement spécifiques dont la base des calculs remonte à plusieurs années, voir quelques décennies pour certains caractères. Des mises à jour sont-elles nécessaires pour atteindre un progrès génétique plus rapide et répondant mieux aux besoins des marchés en évolution? Voilà une question que l'équipe génétique du CEPOQ s'est posée et qui a mené à la rédaction de deux projets visant à préciser les courbes de croissance des principales races élevées au Québec. En mai dernier, ces projets ont reçu un appui financier de la part du MAPAQ (Volet C du PAFRAPD) ... voici plus de détails.

## UN PROJET POUR LES RACES TERMINALES.

Chez les races terminales, l'utilisation du service des mesures aux ultrasons permet de générer un indice favorisant une sélection sur la croissance et les qualités de carcasse (IST). De 2007 à aujourd'hui, un nombre grandissant de sujets de race pure ont été évalués aux ultrasons, passant de 111 à plus de 2 500, ce qui a favorisé la sélection d'animaux ayant une meilleure épaisseur d'œil de longe et une couverture optimale de gras. Toutefois, la mise à jour du modèle génétique pour l'ajustement du poids, du gras et de la longe remonte à la mise en place de l'IST, soit en 2005. Depuis, les performances de nos races terminales se sont améliorées et de nouvelles techniques de mesures ultrasons plus performantes sont apparues chez nos compétiteurs étrangers, ce qui nous oblige à se repositionner.

Il faut se rappeler que lors de la mise en place de l'IST en 2005, les ajustements s'effectuaient à un poids moyen

de 35 kg (poids moyen visé pour 100 jours d'âge). Or, le poids moyen des sujets HA et SU avoisine et dépasse même la barre des 40 kg lors des mesures ultrasons qui sont généralement réalisées aux environs de 100 jours d'âge. Plusieurs animaux sont ainsi largement au-dessus de la barre des 35 kg ! Ces derniers reçoivent alors un ajustement non-optimal pouvant biaiser l'évaluation génétique, alors que ce sont ces sujets qui sont les plus recherchés. Par ailleurs, considérant le poids des carcasses recherchées par le marché, les ajustements actuels sont effectués, en moyenne, de 10 à 15 kg sous le poids vif visé, ce qui ne permet pas d'être certain de sélectionner les animaux ayant une croissance rapide, un dépôt de muscle et de gras optimal jusqu'au poids d'abattage, mais bien, jusqu'à l'ajustement aux environs de 35 kg. L'industrie porcine a depuis longtemps ajusté les strates d'évaluation des mesures ultrasons au poids vif des porcs recherchés par le marché.

Ainsi, les ajustements de poids de l'industrie porcine ont suivi la tendance et sont désormais réalisés au poids vif visé pour l'abattoir, soit de 120 kg à 130 kg (dépend des abattoirs), comparativement aux 100 kg d'origine. Ces ajustements ont permis à la production porcine de rester connectée aux besoins du marché en favorisant la sélection des sujets ayant une croissance et un dépôt de tissus soutenu jusqu'au poids d'abattage. Actuellement, les ajustements et les strates d'âge et de poids visé pour la sélection en production ovine pourraient ainsi limiter le progrès génétique attendu et restreindre les performances de croissance attendue par les éleveurs commerciaux qui acquièrent ces béliers terminaux. Il apparaît ainsi essentiel que les ajustements de poids soient effectués plus près du poids vif recherché par le marché.

Concernant les techniques et technologies développées par nos compétiteurs

internationaux, deux éléments nous placent en recul face à ces derniers : le **site de mesure** et l'ajout de nouvelles mesures permettant de mieux évaluer la quantité de viande produite. Le site de mesure utilisé actuellement au Canada est situé entre la 3<sup>e</sup> et la 4<sup>e</sup> vertèbre lombaire. Or, nos principaux compétiteurs étrangers, soit l'Australie et la Nouvelle-Zélande, effectuent une mesure ultrason thoracique, soit entre la 12<sup>e</sup> et 13<sup>e</sup> côte. Ce site est considéré plus précis car, en plus d'être situé sur un point anatomique précis (entre la 12<sup>e</sup> et la 13<sup>e</sup> côte et non au centre de la zone lombaire), ce dernier est très près du site GR, considéré comme étant le meilleur site anatomique prédisant la composition de la carcasse et aussi utilisé dans notre système de classement et de paiement des carcasses.

Nos compétiteurs ont par ailleurs ajouté de nouvelles mesures permettant de mieux estimer le rendement en viande. En effet, suite à la demande d'éleveurs australiens et néo-zélandais, la compagnie *Stockscan Services*, qui offre des services de mesures ultrasons dans ces deux pays, a travaillé avec des chercheurs afin de développer le « *Meat Index* », qui in-

tègre l'épaisseur du muscle et du gras, mais aussi la largeur du muscle. Leurs études ont permis de déterminer que la largeur du muscle est plus représentative du rendement en viande maigre, du « *type* » recherché (animal trapu, long et musclé), mais surtout, cette mesure est plus transmissible génétiquement que l'épaisseur du muscle qui, selon ces chercheurs, serait plus influencée par la régie et l'alimentation. Actuellement, notre système d'évaluation intègre uniquement les mesures d'épaisseurs de muscle et de gras, ce qui pourrait nous faire passer à côté de sujets hautement améliorateur pour l'industrie. Ces éléments corroborent des affirmations d'éleveurs québécois qui indiquent que lors des mesures ultrasons, des animaux très larges et très musclés obtiennent souvent une épaisseur de muscle similaire à des animaux plus étroits et moins développés. Afin de demeurer compétitifs, il est primordial d'évaluer la courbe de déposition de tissus (gras et muscle) de nos animaux entre le site actuel (entre la 3<sup>e</sup> et la 4<sup>e</sup> vertèbre lombaire) et le site thoracique (entre la 12<sup>e</sup> et la 13<sup>e</sup> côte). Si le site thoracique s'avère plus précis et répétable, comme l'indique la littérature, il faudra s'ajuster, et ce, pour se mettre

au diapason avec nos compétiteurs étrangers.

### **Comment solutionner les problématiques en races terminales ?**

Afin de répondre à nos interrogations, un projet sera réalisé chez les deux races terminales les plus influentes du schéma génétique ovin québécois (Suffolk et Hampshire), et ce, dans le but de cibler le « *moment optimal* » où les animaux devraient être mesurés aux ultrasons afin de produire une évaluation génétique permettant de sélectionner les sujets ayant le meilleur potentiel pour la production d'agneaux pour le marché. Puisque nous voulons connaître la courbe de croissance des animaux, il importe d'effectuer des **mesures répétées** dans le temps, et ce, sur chaque animal. Afin de tracer une courbe de croissance adéquate et obtenir l'information pertinente sur la déposition de muscle et de gras, il est essentiel de débuter les mesures lorsque les animaux sont jeunes (faible poids) et de poursuivre la collecte de données jusqu'à ce que ces derniers atteignent l'âge d'abattage moyen des agneaux abattus au Québec (4 à 5 mois). Pour ce faire, un minimum de 160 agneaux de chacune des races seront mesurés à cinq reprises (aux deux semaines), de l'âge moyen de 85 à 145 jours. Trois éleveurs de chacune des races ont déjà accepté de mettre à la disposition de l'équipe de recherche des groupes d'agneaux durant la période d'expérimentation qui débutera à la fin de l'été et qui devrait se terminer à l'automne 2016. Il va sans dire que ces éleveurs de races pures terminales croient fermement à ce projet et leur implication aura des répercussions bénéfiques pour l'ensemble de l'industrie dans les années qui viennent. L'équipe de recherche est grandement reconnaissante de leur participation.



## UN PROJET POUR LES RACES MATERNELLES.

Chez les races maternelles, les problématiques de sélection présentent des similitudes par rapport aux races terminales. En ce sens, les facteurs établis pour ajuster les paramètres de croissance ne datent pas d'hier. Une problématique distingue toutefois les sujets maternels... alors que le poids à 100 jours (ou le poids aux ultrasons) des sujets de race terminale a dépassé les seuils du modèle, le poids moyen de quelques races maternelles tend à la baisse, non pas par une régression des performances zootechniques, mais par ce qui semble être un choix de régie. En effet, un nombre grandissant d'agneaux sont évalués (pesée à 100 jours ou pesée ultrason) à un âge de plus en plus hâtif dans le programme GenOvis. Pour les éleveurs qui pratiquent cette régie, la raison est probablement d'ordre économique, souhaitant diriger plus rapidement la majorité des sujets classés « moins performants » sur le marché de l'agneau de lait ou léger. Cette pratique de régie pourrait toutefois mener à des évaluations génétiques biaisées. En effet, les données nous démontrent que les agneaux mesurés à un âge hâtif pré-

sentent de faibles poids et si ces derniers sont mesurés aux ultrasons, ils sont généralement très maigres, très peu musclés et par conséquent, peu de variations sont observables entre les sujets évalués au sein de ces groupes. Il faut se rappeler que le programme d'évaluation génétique repose sur l'analyse des différences mesurées entre les individus. Or, en jeune âge, les écarts de poids ne sont pas aussi notables entre les individus qu'à un âge plus avancé. Par ailleurs, il apparaît difficile de prédire si la croissance des animaux pesés hâtivement peut se poursuivre au même rythme ou va plutôt stagner. Des sujets de haut potentiel génétique pourraient ainsi échapper à l'élevage de race pure, ce qui représente une perte pour la filière ovine et ralentit le progrès génétique dans son ensemble. À l'inverse, des femelles que l'on croit performantes pourraient se retrouver

à la base de la constitution des troupeaux commerciaux, ce qui n'est pas souhaitable.

*...les éleveurs des principales races maternelles présentes au Québec (RI, RV, DP et PO) seront invités à participer au projet...*

Or, il est tout aussi essentiel de connaître la courbe de croissance des races maternelles puisque ces dernières ont une influence majeure sur les agneaux mis en marché au Québec (légers comme lourds). En effet, dans le schéma de production québécois, les races maternelles ou prolifiques comptent généralement pour 25 % à plus de 50 % de la composition génétique des agneaux que l'on retrouve sur le marché, ce qui représente une contribution non négligeable. Il est donc faux de croire qu'elles ont peu de contribution sur la croissance et les qualités bouchère de leur progéniture. Il devenait donc essentiel de réviser le poids minimum ou « optimum » auquel ces races devraient être évaluées afin de mieux épauler les éleveurs de races maternelles dans la sélection de leurs sujets.



### **Comment solutionner les problématiques en races maternelles ?**

Afin de déterminer les courbes de croissances des races maternelles, **les éleveurs des principales races maternelles** présentes au Québec (RI, RV, DP et PO) **seront invités à participer au projet** et à fournir à l'équipe de recherche idéalement **cinq (5) pesées de croissance**, d'agneaux de même groupe contemporain, sur une période équivalente à celle utilisée dans le projet des races terminales

répétées sur chaque agneau, permettront de déterminer les courbes de croissance de chacune des races, de modifier les facteurs d'ajustement s'il y a lieu et de cibler le moment où les éleveurs devraient réaliser la pesée finale utilisée dans le programme génétique (actuellement entre 70 et 120 jours). En parallèle, des groupes d'agneaux Dorset qui naîtront dans la prochaine année au CEPOQ seront soumis au même protocole que les races terminales. Des mesures ultrasons seront ainsi disponibles sur les Dorset pour ajouter des informations à la base de données génétiques GenOvis.

### En conclusion...

Les données recueillies dans ces deux projets permettront sans aucun doute d'**améliorer la précision des évaluations génétiques et ainsi favoriser la sélection de sujets répondant plus adéquatement aux besoins du marché actuel**. Notons que les résultats de ce projet sont demandés et attendus par les éleveurs de race pure qui souhaitent préciser et améliorer leur sélection, particulièrement avec l'utilisation des mesures ultrasons. Ce projet a d'ailleurs reçu un soutien financier important de la Société canadienne des éleveurs de moutons et une implication importante de la Société des éleveurs de race pure du Québec (demandeur). Soulignons

que la FPAMQ est aussi partenaire de ce projet. Pour l'équipe de travail, cette collaboration des principaux acteurs de l'industrie est essentielle puisqu'elle permettra d'aiguiller les paramètres de sélection génétique en fonction des demandes du marché. Les caractères de croissance et de carcasse étant hautement héréditaires, on peut s'attendre à des résultats positifs et mesurables pour l'ensemble de la filière dans l'avenir. Une amélioration de la qualité de carcasse se traduit par des agneaux vendus plus jeunes, plus maigres et plus musclés, soit des sujets payants et améliorant la rentabilité des entreprises et ce, tant pour le marché de l'agneau léger que lourd.




---

## Financement

*Ces deux projets sont réalisés grâce au financement du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), via le Volet C du Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés.*

## Partenaires du CEPOQ pour ce projet :

- Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec (SEMRPQ)
- Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ)
- Société canadienne des éleveurs de moutons (SCEM)
- Centre de développement du porc du Québec (CDPQ)
- Centre for Genetic Improvement of Livestock (CGIL)



centre for  
genetic improvement  
of livestock



# Ma brebis ne dilate pas : qu'est-ce que je fais ?

**Cas clinique :** Appel du propriétaire : j'ai une brebis qui se prépare à agneler, un petit filet de placenta est visible à la vulve, pas beaucoup de contractions, je l'ai fouillé deux fois en l'espace de deux heures et c'est toujours la même chose... le col est fermé. *Qu'est-ce que je fais ?*

**Bonne question !** Ce type d'appel téléphonique, les vétérinaires praticiens l'ont eu plusieurs fois. Il s'agit d'une des principales causes de difficultés à l'agnelage (dystocie). Ce sera donc le sujet de cet article.

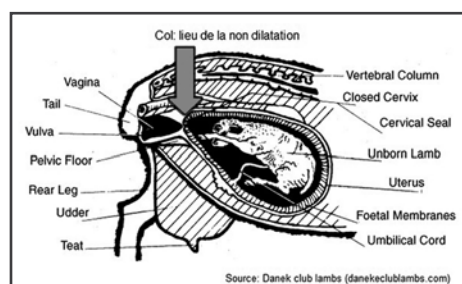
La non-dilatation du col, ou *ringwomb* en anglais, est une source de casse-tête pour bien des éleveurs. Pour cet article, une revue de littérature a été effectuée en plus d'un survol des expériences recueillies au fil des ans. Selon les références consultées, les auteurs mentionnent qu'il existe deux types de non-dilatation :

- 1. Non-dilatation vraie (true ringwomb) :** décrite comme potentiellement héréditaire, le col restant fermé même avec des manipulations sur celui-ci ou même par l'utilisation de médicaments. Le seul traitement possible étant la césarienne. On rapporte qu'il pourrait y avoir des agnelages normaux par la suite. Ce qui est quand même surprenant, si on y attache une cause héréditaire, à ce moment on devrait rencontrer la même condition agnelage après agnelage. Aucune autre cause n'est répertoriée dans la littérature.
- 2. Non-dilatation fausse (false ringwomb) :** probablement la plus rencontrée dans nos élevages au Québec. Plusieurs causes peuvent être notées. Elle peut être unique, par exemple une lacération au col lors d'un agnelage précédent. Ou prendre une allure quasi épidémique si elle est causée par : un problème alimentaire tel la présence de zéaralénone, d'aliments oestrogéniques

(ex. fourrage contenant beaucoup de trèfle rouge), d'avortements, de prolapses vaginaux, de stress préagnelage. On peut ajouter aussi comme cause possible, tout problème qui conduit à de l'inertie utérine : des gestations multiples, puisque l'utérus peut être distendu de façon telle que les contractions utérines ne sont pas productives, déficience en sélénium, en calcium, toxémie de gestation, un mauvais état général de l'animal, etc.

## Quoi faire ?

- ✓ Être certain que l'on n'intervient pas trop vite : surtout pour les agnelles
- ✓ Trouver la cause si possible
- ✓ Intervenir environ pas plus de deux heures après le début des symptômes
- ✓ Gants et lubrifiants, fouille vaginale
- ✓ Dilatation lente et manuelle du col
- ✓ Pression ferme et non exagérée
- ✓ Consulter son vétérinaire pour une possibilité de traitement : ex. : ocytocine et estradiol
- ✓ Évaluer la possibilité de césarienne
- ✓ Peut prendre quelques heures avant de réussir.



**Note :** Pour ce type de non-dilatation, on peut aussi avoir recours à la césarienne si la valeur des agneaux est importante, c'est là où il y aura un meilleur taux de survie de ceux-ci. On comprend que si on emprunte la voie de la dilatation manuelle, il est fort possible que les agneaux puissent décrocher avant la fin des manipulations, d'où l'importance d'intervenir assez rapidement, mais pas trop ! Deux complications majeures peuvent survenir : la déchirure du col et la mort des agneaux, le fait qu'ils deviennent emphysémateux, donc mettent la vie de la brebis en danger.

## Conclusion

Par expérience, on rencontre plus souvent les non-dilatations fausses du col au Québec. Il est donc important d'en trouver la cause le plus rapidement possible pour éviter la perte de plusieurs agneaux. Les causes énumérées précédemment ont toutes des approches thérapeutiques différentes, il est donc important de consulter son vétérinaire pour faire les bons choix.

# Carnet électronique GenOvis



## Un outil de régie Au bout des doigts !



- SAISISSEZ toutes vos données directement en bergerie à partir du carnet électronique (psion);
- IMPORTEZ facilement les informations à partir du programme d'évaluation GenOvis en ligne;
- CONSULTEZ aisément les performances de votre troupeau directement en bergerie;
- EXPORTEZ rapidement vos données ATQ pour le suivi de la traçabilité.

### FENÊTRE info INDICES

- ♦ Indices génétiques
- ♦ Information sur les parents
- ♦ La consanguinité

1	2	3	4	5	6
CEPO97773AD/314197773					
DP1	4.03				
2013-03-29	2.05				
CEPO80212WC	CEPO80079VC				
	ISC	IST	ISM	ISM+	
I	5.06	5.74	3.91	3.65	
%	98	98	96	95	
CC INV					

### FENÊTRE info ÉPD

- ♦ ÉPD pour les caractères de croissance
- ♦ ÉPD longue
- ♦ ÉPD gras

1	2	3	4	5	6
CEPO97773AD/314197773					
ÉPD caractères croissance					
	Direct	Maternel			
	ÉPD	R	%	ÉPD	R %
Sur	0.02	26	91	-0.01	18 13
PN	0.38	60	96	-0.01	49 39
50	1.64	63	98	0.03	36 66
100	4.24	63	98		
Lon	1.34	62	96		
Gras	0.46	61	2		
CC INV					

### FENÊTRE info PERFORMANCES

- ♦ Nombre né/élevé
- ♦ Poids 50 et 100 j
- ♦ Poids 50 et 100 j ajustés
- ♦ Mesure d'œil de longue et de gras dorsal

1	2	3	4	5	6
CEPO97773AD/314197773					
Données de performance					
Né/Élevé	2	2			
50/AJS/GMIQ	21.60	29.83	0.42		
100/AJS/GMIQ	45.20	53.43	0.47		
PDS/LON/GRA	45.20	29.70	5.25		
CC INV					

\* D'autres fenêtres sont également disponibles telles que : ÉPD caractères de production des brebis, Inventaire et Commentaires sur l'animal.

Avec le tout nouveau carnet électronique GenOvis, il est maintenant possible de consulter toutes les **données génétiques de votre troupeau** en bergerie. Il permet à la fois de **scanner** votre animal, **d'enregistrer** ses données de performance, de **visualiser** les informations à son sujet et **d'exporter** les différentes mises à jour pour le suivi de votre dossier de traçabilité.

Le carnet électronique comprend différentes fenêtres de prise de données et de consultation ayant un **visuel allégé facilitant ainsi son utilisation**. Il offre une **interface permettant un accès simple et rapide** à plusieurs fonctionnalités.

Centre d'expertise en  
production ovine du Québec

1642, rue de la ferme  
Sainte-Anne-de-la-Pocatière, Qc  
Tél.: 418 856-1200, poste 227

# Augmenter votre efficacité en bergerie!



Le carnet électronique est un outil qui vous permettra de réaliser, par sa saisie de données facile et rapide, une gestion efficace de vos données. Ainsi, vous pourrez entrer une multitude d'informations telles vos groupes d'accouplements, les résultats d'échographie, d'agnelages, de mortalités et bien d'autres...

## FENÊTRE saisie NAISSANCES

- ◆ Groupe de naissance/contemporain
- ◆ Date de naissance et taille de portée
- ◆ Sexe et poids de naissance
- ◆ Mortalités à la naissance

AtBirth

Brebis 1 2

CEPO81546XC/313681546

DP1

CEPO976722C/314197672

DP1

2015\*3

Save X - + 2

3 - Hard assist

CEPO Date né 2015-04-30

[CEPO81546XC] no pregcheck

Lamb Weight

CEPO98082CD/314198082

DP1

2015-02-17 5.1

CEPO97760AI CEPO81555XI

Date pesée 2015-04-14

1 50 j 22.4

0.31

< > X

56 0

## FENÊTRE saisie PESÉES

- ◆ Poids à 50 et 100 j
- ◆ Dates des pesées
- ◆ GMQ
- ◆ Informations sur les parents

## FENÊTRE saisie MORTALITÉS

- ◆ Mortalités et leurs codes
- ◆ Date de mortalité
- ◆ Site de disposition des animaux

Mortalité

CEPO54212CD/314554212

DP1

2015-04-28

CEPO97773AI CEPO97664ZI

Date 2015-05-08

SC (Agneau) Mort dans les premiers dix j

1433770/CEPOQ FERME DE RECH

Poids 4.5

Enregister 10 1 X

Ventes

F CEPO54215CD / 314554215{}

M CEPO54217CD / 314554217{}

M CEPO54219CD / 314554219{}

M CEPO54220CD / 314554220{}

Collect Wts 4

Date 2015-05-01

SI (Agneau) Vendu pour l'abattage

398340/VIANDE FORGET

Enregister

## FENÊTRE saisie VENTES

- ◆ Ventes à l'encan
- ◆ Ventes à l'abattoir
- ◆ Ventes de reproducteurs

## FENÊTRE saisie SAILLIE

- ◆ Béliers utilisés en saillie sur un groupe de brebis
- ◆ Dates d'entrée et de sortie des béliers
- ◆ Technique de saillie utilisée

Mates

CEPO7370UC/313217370

Mates CEPO54101BD

X 11 CEPO54114BD

CEPO54124BD

Group 2015\*4

Pen 2

Method 3-CIDR/Sponge

InDate 2014-10-15

OutDate 2014-11-20

PregCheck

CEPO53894BD/314553894

♀ Date vérifier 2015-05-01

Bélier DPRAM

Date début 2014-08-01

Date fin 2015-03-23

Résultat

BBCS 3

## FENÊTRE saisie ÉCHOGRAPHIE

- ◆ Résultats d'échographie
- ◆ État de chair des brebis
- ◆ Date de l'échographie



## Système requis

- Windows mobile CE
- Psion Workabout Pro

## Support à distance disponible

Un soutien à distance est disponible pour tous les utilisateurs du carnet électronique qui éprouvent de la difficulté.

Pour plus d'information sur ce produit, contacter M. Sylvain Blanchette, aviseur technique, au 418 856-1200, poste 227 [sylvain.blanchette@cepoq.com](mailto:sylvain.blanchette@cepoq.com)

Centre d'expertise en production ovine du Québec  
1642, rue de la ferme  
Sainte-Anne-de-la-Pocatière, Qc  
[www.cepoq.com](http://www.cepoq.com)



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

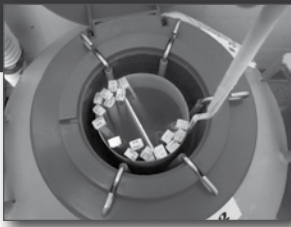


Ferme	Nom de l'éleveur	Municipalité	Téléphone	Race(s)	Statut accordé (depuis)
<b>Agneaux de Laval</b>	Donald Beaulieu	Laval	514 773-7672	Arcott-Rideau	Or (février 2013)
<b>Ariane Gylbert</b>	Ariane Gylbert	Les Hauteurs	418 798-8839	Romanov, Katahdin	
<b>Bergerie Alexandre Murray</b>	Alexandre Murray	St-Luc de Matane	418 562-4290	Romanov, F1	Or (juin 2014)
<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 Innovin</b>	Pascale Maheu	St-Joseph de Beauce	418 397-6168	Romanov	Or (juin 2014)
<b>Bergerie laitière SARGY</b>	Sophie Roy-Goyette	Racine	450 532-5407	East Friesian, Lacaune	Argent (septembre 2014)
<b>Bergerie Les Moutaines</b>	Benoît Laprise	Hébertville	418 344-9026	Dorper	
<b>Bergerie Les Roses</b>	Zoé Coulombe	St-Rosaire	819 740-8151	East Friesian, Lacaune	Or (août 2014)
<b>Bergerie Marie du Sud</b>	Rémi Garon	St-Gilles	418 888-3135	Romanov	Or (novembre 2011)
<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	Or (août 2012)
<b>Ferme Beausoleil</b>	Michel Viens	St-Joseph-de-Kamouraska	418 493-2310	Dorset	Or (février 2015)
<b>Ferme Bernier Campbell Inc.</b>	Maryse Bernier	Roxton Pond	450 361-9502	Dorper	Or (octobre 2014)
<b>Ferme Charmax</b>	Frédéric Berthiaume	St-Patrice de Beauvillage	418 596-3465	Romanov	Or (décembre 2013)
<b>Ferme Clos Dusilence</b>	Nancy Guérin	Portneuf	418 286-4810	Dorper	Argent (mars 2014)
<b>Ferme des Petits Cailloux</b>	John William Faille	Franklin Centre	450 827-2456	Polypay	Or (juillet 2014)
<b>Ferme Donald Tremblay</b>	Donald Tremblay	St-Hilarion	418 457-3066	Arcott-Rideau, Arcott-Canadien	Or (octobre 2006)
<b>Ferme-École LAPOKITA</b>	Serge Fournier	La Pocatière	418 856-1110	Dorset, F1 DPXSU	Or (juin 2011)
<b>Ferme La Petite Bergère</b>	Paul-André Tremblay	Les Éboulements	418 635-1329	Arcott-Rideau	Or (mars 2010)
<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>	Sonia Rioux	La Pocatière	418 856-5140	Arcott-Rideau, Suffolk	Or (avril 2004)
<b>Ferme Taliah</b>	Valérie Julie Brousseau	St-Christophe-d'Arthabaska	514 898-0798	East Friesian	Or (juin 2014)
<b>Jean Bélisle</b>	Jean Bélisle	St-André-Avellin	819 983-4206	Romanov	Or (décembre 2014)
<b>Jean-Marc Gilbert</b>	Jean-Marc Gilbert	Cookshire	819 822-7806	Finoise	Or (janvier 2004)
<b>La Moutonnaire Inc</b>	Lucille Giroux	Ste-Hélène-de-Chester	819 382-2300	East-Friesian, Lacaune	
<b>Les Bergeries Marovine (MH)</b>	Johanne Cameron Martin Brodeur-Choquette	St-Charles-sur-Richelieu	450 584-3997	Hampshire, Leicester, Romanov, F1	
<b>Les Bergeries Mimeault</b>	Marc Mimeault	St-Stanislas-de-Kostka	450 377-8209	Dorset	Or (mai 2006)
<b>Les Fermes Solidar</b>	Harold Leroux et Sabrina Maltais	Saguenay	418 696-3218	East-Friesian, Lacaune	Or (septembre 2014)
<b>Lucie Lapointe</b>	Lucie Lapointe	St-Jacques-Le-Majeur	418 449-2187	Dorset, Romanov	
<b>Mario Marcotte et Mélisa Morissette</b>	Mélisa Morissette	St-Valère	819 758-8261	Hampshire	
<b>Moutons de Panurge</b>	Gilles Dubé	St-Jean-Port-Joli	418 598-6501	Arcott-Rideau	
<b>Steve Couture</b>	Steve Couture	Stratford	418 443-1136	Dorper, F1	
<b>Sébastien Dufresne</b>	Sébastien Dufresne	St-Pierre-de-Broughton	418 424-0084	Romanov	Or (décembre 2012)
<b>Stéphane Beaulieu</b>	Stéphane Beaulieu	Gaspé	481 829-0190	Icelandic	

Cette liste correspond à tous les éleveurs de troupeaux participant activement au programme et ayant accepté que leurs coordonnées soient rendues publiques. D'autres éleveurs 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)



## L'insémination artificielle :

### des questions... et des réponses !

L'insémination artificielle (IA) est devenue un incontournable dans toutes les productions animales, le mouton n'y faisant pas exception. De plus en plus d'éleveurs sont intéressés par cette technique de diffusion de la génétique qui permet des avancées génétiques étonnantes. Par contre, il faut savoir jongler avec nouveaux gènes, consanguinité, avancées génétiques et évaluations génétiques. Comment s'y retrouver lorsque les évaluations génétiques ne suivent pas le progrès espéré ? Vous avez des questions à ce sujet ? En voici les réponses !

#### **Acheter de la semence d'un bélier élite sur un autre programme génétique me permettra-t-il d'améliorer les évaluations génétiques de mon troupeau ?**

OUI et NON. La réponse n'est pas aussi claire que vous le souhaiteriez. En effet, cette fausse croyance est grandement répandue. L'achat de béliers élites sur d'autres programmes génétiques n'est nullement garant que les descendants de ce bélier auront de meilleures évaluations génétiques dans le programme GenOvis. Le but premier de l'insémination artificielle n'est pas d'améliorer ses chiffres sur GenOvis à court terme, mais bien d'entrer de nouvelles lignées, de nouveaux gènes ou des caractères d'intérêt. Un éleveur important de la semence d'un autre pays veut avant tout générer du progrès génétique au sein de son troupeau et en augmenter la variabilité génétique.

La valeur génétique de ces béliers dans le programme GenOvis sera fonction de la performance de leur progéniture. Un bon éleveur doit donc attendre quelques années, le temps que les béliers d'insémination aient eu suffisamment de progénitures avant de vendre des sujets à d'autres entreprises afin de s'assurer que la génétique acquise outre-mer performe bien dans GenOvis.

#### **Comment un bélier peut-il être un top en génétique dans un programme alors qu'il est moyen sur GenOvis ?**

##### **Trois raisons principales expliquent cette différence.**

Premièrement, le nombre d'informations disponibles n'est pas équivalent d'un programme à l'autre : le programme génétique d'origine utilisant beaucoup plus de données pour calculer ses évaluations génétiques (performances de l'animal lui-même, de ses descendants et de ses apparentés). Lorsqu'un nouveau bélier est créé dans GenOvis, il part sans aucune information sur ses performances ni celles de

ses ancêtres ou de son éventuelle progéniture dans l'autre programme génétique. L'évaluation génétique de ce bélier sera donc basée sur la performance de sa progéniture inscrite dans GenOvis et se précisera avec l'augmentation du nombre de sa progéniture évaluée. Un certain temps est alors nécessaire afin de connaître le réel potentiel génétique de ces béliers.

Deuxièmement, les caractères évalués ne sont pas les mêmes dans tous les programmes génétiques. Certains ÉPD, même s'ils définissent le même caractère, ne sont pas calculés de la même manière, car les programmes génétiques n'utilisent pas tous les mêmes paramètres de base (ex. : facteurs d'ajustement, corrélations, héritabilités) dans leurs calculs. De plus, les populations d'animaux présentes sur chacun des programmes ne sont pas les mêmes. Les forces et les faiblesses différentes de ces populations ont impact sur le rang d'un animal dans un programme vs un autre programme.

*Un animal qui performe bien en croissance sur pâturage ne sera pas nécessairement le meilleur lorsqu'alimenté aux concentrés, car le caractère qui a été sélectionné valorise l'énergie provenant de l'herbe et non celle provenant des grains pour amener le gain de poids.*

Finalement, l'importance accordée aux différents caractères et aux paramètres génétiques<sup>1</sup> à l'intérieur de l'indice génétique n'est pas la même entre l'ISC de GenOvis et un indice de sélection croissance d'un autre programme. De ce fait, un bélier ayant le meilleur indice de sélection croissance dans un programme ne sera pas nécessairement le plus fort dans un autre programme où la pondération des différents caractères utilisés dans l'indice ne serait pas similaire à celle d'origine.

<sup>1</sup>Héritabilité et corrélations entre les caractères.

### **Pourquoi ne pouvez-vous pas inclure les données cumulées sur le bélier d'insémination dans GenOvis pour préciser son évaluation génétique?**

En intégrant les données de performances de cet animal dans GenOvis, nous pourrions obtenir une certaine précision au niveau de son évaluation génétique. Par contre, cela demanderait un travail considérable, car la base de données entière devrait être importée dans GenOvis, ce qui fait beaucoup d'information à traiter et de sujets à créer. De plus, les caractères évalués ne sont pas nécessairement similaires entre les programmes (ex. : dates de pesée ne concordent pas). Dû à la complexité de ce processus<sup>2</sup>, aux coûts et aux ententes devant être établies entre les différents programmes génétiques, ce n'est pas pratique courante. Bien que ces aspects aient été rendus possibles dans certaines espèces (ex. : bovin laitier), le secteur ovin ne dispose pas des mêmes ressources monétaires pour favoriser ces ponts entre les différents programmes génétiques internationaux. De plus, en recalculant les ÉPD dans GenOvis à partir des données importées, leurs valeurs seraient différentes de celle calculée dans le programme d'origine, car les calculs sont différents.

**À ce jour, il n'est pas envisageable d'importer les données d'un autre programme génétique dans GenOvis.**

### **Pourquoi un bélier d'insémination part-il généralement avec des indices génétiques bas, particulièrement pour ses caractères maternels<sup>3</sup> ?**

L'évaluation génétique des béliers d'insémination est basée sur les performances de leur progéniture. La performance des agneaux issus d'un bélier d'insémination par rapport aux autres agneaux du groupe contemporain amènera l'évaluation du bélier à la hausse ou à la baisse. Pour les caractères maternels, les filles de ces béliers doivent avoir leur propre progéniture afin d'évaluer leur potentiel de reproduction. Outre le nombre de progénitures obtenues de chacun des béliers et du temps requis pour que leurs filles aient leurs propres progénitures, les notions de base de groupe contemporain, qui ne sont souvent pas respectées lors d'insémination artificielle (généralement dû au petit nombre de brebis inséminées), influencent directement le calcul des évaluations génétiques.

*Notions intéressantes :* il est recommandé qu'un même bélier soit utilisé dans au moins trois groupes contemporains différents sur une même entreprise et comparé à au moins


deux autres pères dans chacun des groupes pour préciser son évaluation en réduisant les effets de l'environnement. Ce même bélier devrait idéalement être utilisé sur au moins 3 autres entreprises afin de comparer la performance de la descendance dans différents environnements.

Le faible nombre de descendants par bélier, la comparaison à moins de deux autres béliers à l'intérieur du groupe, la non-répétition dans au moins deux autres groupes contemporains et l'absence de descendants dans d'autres troupeaux sont souvent responsables des faibles évaluations de départ de ces béliers.

### **Qu'est-ce qui se passe si je suis le seul éleveur de ma race ayant des sujets d'insémination issus d'un bélier, car je ne vends pas de sujets aux autres troupeaux ?**

Dans ce cas, l'évaluation génétique de ce bélier ainsi que celle de ses descendants sera moins précise, car aucune connexion ne sera créée avec les autres troupeaux. De plus, en utilisant ce bélier seulement dans votre entreprise, le nombre de descendants par bélier sera plus faible et viendra, une fois de plus, diminuer la précision de la réelle valeur génétique de cet animal. Ainsi, si le bélier sort fort en indice génétique, cela ne signifie pas pour autant que ses agneaux performeront aussi bien dans un autre troupeau (surévalué). À l'inverse, ce bélier peut sortir faible en indice dans votre troupeau, alors que ses agneaux pourraient mieux performer dans une autre entreprise (sous-évalué).

### **Conclusion**

Souvenez-vous que l'achat de semence d'animaux performants sur d'autres programmes génétiques n'est pas garant que les descendants de ces animaux performeront aussi bien dans notre programme génétique canadien. Il devient alors intéressant de rechercher les pays et/ou les entreprises utilisant des méthodes d'élevage et d'alimentation similaires aux nôtres, augmentant ainsi la chance de ces animaux à bien performer dans notre système. De plus, le respect des normes minimales des groupes contemporains vous aidera à obtenir une valeur génétique plus précise des sujets utilisés. Assurez-vous également que les sujets achetés pourront être enregistrés au Canada. Consultez le document créé par la SCEM à cet effet. (<http://www.sheepbreeders.ca/genetics---genetique.html>). Pour savoir de quels pays vous pouvez importer de la semence, consultez régulièrement le site du SARI. 

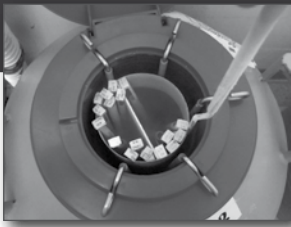
Un service de récolte de semence de bélier pour l'utilisation par le propriétaire seulement est disponible.

Pour information, contactez Dr Gaston Rioux au 418 856-1200, poste 231 ou à [gaston.rioux@cepoq.com](mailto:gaston.rioux@cepoq.com)

Le CEPOQ et ses partenaires évaluent actuellement les orientations à privilégier quant au centre de récolte de semence.

<sup>2</sup>Importation de la base complète de la race et difficulté d'accéder aux données des autres pays, car ces données sont confidentielles.

<sup>3</sup>Surveillez les prochaines éditions de l'Option-GenOvis pour obtenir plus de détails à ce sujet.



## L'insémination artificielle :

un outil de taille pour améliorer le progrès génétique

*L'insémination artificielle (IA) a fait ses preuves dans de nombreuses productions animales et permet une amélioration plus marquée du progrès génétique. L'IA permet non seulement l'introduction de nouvelles lignées et de nouveaux gènes dans le cheptel canadien, mais une diffusion plus rapide de la génétique au sein de différents troupeaux en diminuant l'intervalle de génération. Par ailleurs, si plus d'un éleveur utilise la même semence, davantage de connexions sont créées entre les troupeaux ce qui améliore la précision des comparaisons des performances génétiques entre les troupeaux.*

### Ses avantages

L'insémination artificielle permet l'introduction de nouvelles lignées et de nouveaux gènes par l'utilisation de semence hors Canada. Les principaux pays exportateurs de semence vers le Canada sont l'Australie, la Nouvelle-Zélande, la France et l'Angleterre. Certaines races ovines canadiennes ne peuvent pas bénéficier de l'apport de nouveau sang outre-mer. Par exemple,

#### Variabilité génétique :

ensemble des variations génétiques qui peuvent exister entre les membres d'une population (différents gènes existants à l'intérieur d'une espèce animale ou d'une même race). La variabilité génétique est produite de façon aléatoire par le phénomène de mutation des gènes puis remodelée par la sélection et les accouplements.

les races synthétiques Arcott Rideau, Arcott Canadien et Arcott Outaouais ont toutes été créées au Canada. Les éleveurs ne peuvent donc pas aller chercher de nouvelles lignées dans d'autres pays et doivent travailler de concert pour améliorer leur race, tout en maintenant une bonne variabilité génétique à partir des lignées qu'ils possèdent.

L'IA peut également être utilisée à l'intérieur du Canada, et même du Québec, pour diffuser rapidement la génétique supérieure au sein de différents troupeaux. Les béliers élites québécois de différentes races sont alors récoltés pour inséminer d'autres troupeaux québécois. De cette façon, la génétique d'un bélier élite peut être transmise sur plusieurs entreprises dans un très court laps de temps, ce qui accélère le progrès génétique.

### Ses inconvénients

Par contre, l'insémination artificielle demande un bon encadrement lorsque plusieurs éleveurs d'une même race

L'intervalle de génération correspond à l'âge moyen des parents au moment de la naissance de leur progéniture – plus précisément de la progéniture qui sera amenée à remplacer les parents en tant que géniteurs. L'IA permet d'avoir de meilleurs intervalles générations que si l'éleveur utilise son bélier et le vend par la suite à un autre éleveur.

veulent augmenter leur progrès génétique. Il faut veiller à conserver une bonne variabilité génétique au sein de la race tout en minimisant l'accroissement de la consanguinité et la perte de lignées. La variabilité génétique est une composante essentielle de la durabilité et du progrès génétique de chacune des espèces. La baisse de variabilité génétique s'accompagne en général d'une hausse de la consanguinité qui peut s'avérer néfaste à plusieurs niveaux, en particulier à cause de son effet négatif sur certains caractères. Il est donc primordial d'être bien structuré pour obtenir à la fois du progrès génétique, tout en conservant un bon bassin de gènes différents.

### Évaluations génétiques des béliers d'insémination

Lorsque de nouveaux béliers provenant de l'étranger et non connus




dans GenOvis sont créés dans notre programme génétique, ces derniers partent sans aucune information sur leurs performances ni celles de leur éventuelle progéniture évaluée dans un autre programme génétique. Les évaluations génétiques de ces béliers s'ajusteront en fonction de la performance de leur progéniture. Un certain temps est alors nécessaire afin de connaître le réel potentiel génétique de ces béliers.

Le **potentiel de croissance** et de **qualité de la carcasse** seront exprimés immédiatement par les agneaux issus du bélier d'insémination, et ce, peu importe la race. L'évaluation géné-

tique s'ajustera alors rapidement à la hausse ou à la baisse selon les performances des agneaux<sup>1</sup>, ces caractères ayant une bonne héritabilité.

Au niveau des **caractères de reproduction**, ils ne seront visibles que lorsque les filles issues du bélier auront leur propre progéniture. L'évaluation génétique prendra plus de temps à s'ajuster, le temps que les filles du bélier aient leur propre progéniture, car l'héritabilité de ces caractères est faible.

<sup>1</sup>Plus le bélier aura de descendants, plus son évaluation génétique se précisera rapidement, particulièrement s'il possède des descendants sur plusieurs entreprises.

L'insémination artificielle permet d'augmenter rapidement le progrès génétique, mais doit aller de concert avec la conservation de la variabilité génétique. Une fois perdue, cette dernière ne peut être récupérée à moins d'avoir accès à de la génétique extérieure (outre-mer). *Bien encadrée, cette technique de diffusion permet des avancées génétiques surprenantes!* 

**Nous sommes la clé de votre réussite!**

## Ferme Bernier Campbell Inc.

*Éleveur de moutons Dorper de race pure évalués sur GenOvis - Meadi visna statut OR*

**Béliers de lignées australiennes disponibles : AMARULA, KAYA et DELL**



**Qualité bouchère | Fertilité  
Désaisonnée | Robuste**

**Béliers terminaux disponibles  
Pour obtenir de plus amples détails contactez-nous :**

[berniercampbell@videotron.ca](mailto:berniercampbell@videotron.ca)

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

Tél. : 450 361-9502 • Cell. : 450 522-7051

## Ferme RIDO senc.

Sonia Rioux et Luc Martin DeRoy

**Éleveur Arcott Rideau et Suffolk  
SUJETS DISPONIBLES POUR VOTRE ÉLEVAGE**

**POUR UN PRIX ÉGAL AU MARCHÉ QUÉBÉCOIS :**

➔ Béliers et agnelles RR ou QR

**SANTÉ ET GÉNÉTIQUE SUPÉRIEURES :**

➔ Lignées de l'Alberta et de l'Ontario

➔ Statut OR pour le Maedi visna pour les 2 races



130, 3<sup>e</sup> Rang Est

Sainte-Anne-de-la-Pocatière (Québec) GOR 1Z0

[www.fermerido.com](http://www.fermerido.com) | 418 856-5140 | [rido@videotron.ca](mailto:rido@videotron.ca)

# CALENDRIER

de juillet à décembre 2015

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

JUILLET 2015									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
14	9	27				1	2	3	4
14	10	28	5	6	7	8	9	10	11
15	10	29	12	13	14	15	16	17	18
15	10	30	19	20	21	22	23	24	25
16	11	31	26	27	28	29	30	31	

AOÛT 2015									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
16	11	31							1
16	11	32	2	3	4	5	6	7	8
17	11	33	9	10	11	12	13	14	15
17	12	34	16	17	18	19	20	21	22
18	12	35	23	24	25	26	27	28	29
18	12	36	30						

SEPTEMBRE 2015									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
18	12	36			1	2	3	4	5
19	13	37	6	7	8	9	10	11	12
19	13	38	13	14	15	16	17	18	19
20	13	39	20	21	22	23	24	25	26
20	14	40	27	28	29	30			

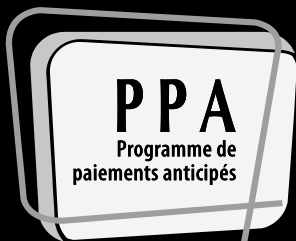
OCTOBRE 2015									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
20	14	40					1	2	3
21	14	41	4	5	6	7	8	9	10
21	14	42	11	12	13	14	15	16	17
22	15	43	18	19	20	21	22	23	24
22	15	44	25	26	27	28	29	30	31

NOVEMBRE 2015*									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
23	15	45	1	2	3	4	5	6	7
23	16	46	8	9	10	11	12	13	14
24	16	47	15	16	17	18	19	20	21
24	16	48	22	23	24	25	26	27	28
25	17	49	29	30					

DÉCEMBRE 2015*									
P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
25	17	49			1	2	3	4	5
25	17	50	6	7	8	9	10	11	12
26	17	51	13	14	15	16	17	18	19
26	17	52	20	21	22	23	24	25	26
26	17	53	27	28	29	30	31		

\*Veuillez prendre note que la dernière période de l'année pour les ententes de deux (2) semaines compte 3 semaines tandis qu'elle compte cinq (5) semaines pour les ententes de trois (3) semaines. Afin de combler votre engagement annuel pendant cette dernière période, vous devrez livrer 3/2 (1.5) fois le volume prévu pour les ententes de deux (2) semaines et 5/3 (1.67) fois le volume prévu pour les ententes de trois (3) semaines.

Le calendrier est également disponible sur le site Internet [www.agneauduquebec.com/FPAMQ](http://www.agneauduquebec.com/FPAMQ) sous l'onglet Agence.



## LE PPA C'EST RENTABLE...

Programme d'aide financière d'AAC administré par la FPAMQ



Jusqu'à 100 000 \$ sans intérêt et 300 000 \$ au taux de base moins 0,25 %

Visitez le [www.agneauduquebec.com](http://www.agneauduquebec.com) ou composez le 450 679-0540 poste 8993 ou 8994

## Ferme Agnomont

- ✓ Éleveur Pur sang Suffolk
- ✓ Contrôle GenOvis
- ✓ Œil de longe
- ✓ Gras dorsal
- ✓ Béliers génotypés



fermeagnomont@outlook.com  
418 835-9653



**Jeune troupeau Hampshire  
pur sang enregistré**  
(25 brebis et 2 béliers),  
QR & RR, exempt maedi visna,  
avec équipement 10 500 \$.

+ Béliers améliorateurs 750 \$

Ferme Malex  
819 352-4599

## 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

## Vente de moutons de l'Atlantique

35<sup>e</sup> vente annuelle de sujets reproducteurs  
samedi, 5 septembre 2015 à Truro, N.-É.

Brebis et béliers pur-sang et enregistrés - Brebis croisées

Plusieurs races

Présentée par :



Pour de plus ample renseignements et les catalogues :  
Rosemary Wort, secrétaire, PSBANS  
Téléphone et télécopieur : 902-671-2410  
www.sheepnovascotia.ns.ca herngatefarm@ns.sympatico.ca



**Bergerie de l'Estrie**  
✦ Romanov ✦

*Andrée Houle*  
559, rue des Muguets  
Coaticook, QC J1A 3A9

## Éleveur Romanov

- Race prolifique, maternelle et désaisonnée
- Troupeau fermé et génotypé
- Suivi GenOvis -Statut OR Maedi-visna
- Vente de femelles et béliers reproducteurs
- Vente de femelles F1 Dorset / Romanov

Tél. : 819 849-3221 / Cell. : 819 578-3221  
Télé. : 819 849-0475  
froux1@videotron.ca

Bergerie située au 529, rue Davis, Coaticook, QC J1A 2S5  
www.bergeriedelestrie.com

## Béliers DORSET RR

**Troupeau exempt de Meadi visna : statut OR**

- ✓ Très bons ISM et ISC
- ✓ Sélectionnés sur des critères de productivité
- ✓ Rustiques, massifs, désaisonnés et faciles d'entretien

*\*Meilleur troupeau maternel Dorset,  
concours Mérite Génovis 2012\**

Ferme Beausoleil enr. Michel Viens  
210 Rg 4 Est  
St-Joseph-de-Kamouraska Qc. G0L 3P0  
418 493-2310 | beausoleil7@sympatico.ca

## BLACKIES SUFFOLKS

Pure Race Enregistrer style « British »  
Suivi GenOvis | Génotypé | IST

**Béliers et agnelles disponibles**  
**Possibilité de livraison**  
**Cécile & James Blackie : 506 392-6263**  
**lamb4ewe@nbnet.nb.ca**



[www.blackies.ca](http://www.blackies.ca)

**Vente de béliers Romanou pur-sang  
génotypés RR - Semence provenant de France**



**La Bergerie du Maple Leaf**

Joindre Karine au 819 345-1021  
1437 route 210 | Sawyerville, QC | J0B 3A0

Vous désirez annoncer votre entreprise  
dans Ovin Québec... visitez le

[www.agneauduquebec.com/FPAMQ/fr/  
publications](http://www.agneauduquebec.com/FPAMQ/fr/publications)

pour plus d'informations.

# ULTRA BRANCHÉ

CAMPUS CHEZ SOI

## PRODUCTION OVINE

Seul cours universitaire en production ovine offert 100 % à distance

- Reproduction
- Gestion de l'élevage et de la santé
- Qualité des carcasses et de la viande
- Génétique et conformation
- Alimentation
- Économie de la production

Une porte d'entrée unique pour prendre contact avec certains des plus grands spécialistes ovins au Québec :

- Johanne Cameron, agr., M. Sc.
- François Castonguay, Ph. D.
- André Charest, d.t.a.
- Dany Cinq-Mars, agr., Ph. D.
- Francis Goulet, agr., M. Sc.
- Manon Lepage, agr.
- Éric Pouliot, M. Sc. (doctorat en cours)

Date limite d'admission aux études libres: 30 août 2015

Informez-vous !

418 656-2764, poste 3145  
1 877 893-7444, poste 3145  
fsaa@fsaa.ulaval.ca

productionovine.fsaa.ulaval.ca



UNIVERSITÉ  
LAVAL

Faculté des sciences de l'agriculture  
et de l'alimentation



Prix de laine:  
50-80 cents/livre

Pour tous vos besoins ovins...

Équipements de manutention, dépôt de laine, substitut de lait et beaucoup plus.

**A la recherche d'un directeur pour représenter le Québec Est**



Visitez nous sur [www.premier-choix.ca](http://www.premier-choix.ca) ou sur



5120 rue Martineau  
Saint-Hyacinthe, Québec, J2R 1T9  
Tél : 450 796-4242  
Sans Frais : 888 796-4242  
Fax : 450 796-4243

# Concours de photographies de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec

*Le plus beau de l'agneau!*



Pour connaître les détails et participer  
[www.agneauduquebec.com](http://www.agneauduquebec.com)