

# OVIN QUÉBEC

BULLETIN DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC

VOLUME 2, NUMÉRO 2 — JUILLET 2002

## Spécial agroenvironnement

PAGES 9 À 12



**Le dernier droit** 2

**Des clés de succès pour la mise en marché** 4

**Le CEPOQ vous informe** 6-8

**La Classique canadienne connaît un grand succès à Richmond** 16

**De ferme laitière en bergerie, puis de père en fille !** 17



FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS  
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC



## Le dernier droit

L'été est désormais installé dans toutes les régions du Québec. Cette réalité fait espérer à certains que les températures élevées de juillet permettront de rattraper le retard vécu en début de saison avec des températures froides et pluvieuses. Pour la plupart d'entre nous, cette saison est également celle de la coupe des foins, de l'ensilage et du remplissage du fenil pour nourrir les troupeaux pendant les longs mois d'hiver.

Le début juillet est aussi la période de l'année où il y a un surplus d'offre d'agneaux lourds par rapport à la demande. Sans être une nouveauté, cette situation devient avec les années de plus en plus difficile à vivre pour l'ensemble des producteurs ovins. Avec un cheptel avoisinant les 165 000 brebis, il faut s'attendre tôt ou tard à ce que le marché réagisse. Plusieurs textes de ce numéro amènent des éléments sur lesquels nous devons tous réfléchir avant la tenue de l'assemblée spéciale de cet automne, au cours de laquelle les délégués voteront sur le projet d'agence de vente.

Le texte de MM. Côté et Cyr présente le chemin parcouru par les producteurs ovins et nous amène à

constater qu'une fois de plus, nous repassons par la case « organisation provinciale ». Le texte de Mme Tremblay présentant le règlement final de l'ASRA pour 2002 nous fait réaliser que les producteurs doivent réussir, cette fois, car l'accroissement du nombre d'agneaux à vendre a un impact majeur sur le montant des primes d'assurance stabilisation que nous avons à payer. Quant à la section agroenvironnement, elle nous démontre que nous avons une belle production. Comme plusieurs, nous aurons des ajustements à apporter, mais ces derniers sont mineurs en comparaison avec d'autres secteurs. Pour ma part, je demeure convaincu que si l'État est en mesure d'offrir les millions de dollars prévus pour les structures d'entreposage et mesures alternatives, les producteurs ovins se chargeront rapidement du reste.

Une chose est cependant certaine : si nous avons moins à faire que d'autres en environnement, il nous reste tout un chantier à finaliser du côté de la mise en marché. De fait, au moment d'écrire ces lignes, nous recevons un grand nombre d'appels de producteurs dénonçant la situation actuelle, celle où les ORMM se coupent mutuellement les prix. Cette spirale à la baisse a pour effet que certains d'entre nous reçoivent 5\$/kg de prix net. Cette fois,

pas question de dire que ce sont des gens qui ne sont pas organisés, puisque ce n'est pas le cas. Des actions doivent être prises.

En automne dernier, vous donniez le mandat à votre Fédération de finaliser le projet d'agence de vente, d'amorcer la négociation d'une convention, de travailler avec les organismes régionaux afin de bonifier le projet d'agence de vente pour ensuite le présenter en assemblée spéciale. Pour ma part, il est clair que ces mandats seront réalisés et une assemblée spéciale se tiendra cet automne afin de voter sur le projet.

*... si l'État est en mesure d'offrir les millions de dollars prévus pour les structures d'entreposage et mesures alternatives, les producteurs ovins se chargeront rapidement du reste.*

Depuis le dernier numéro, nous avons tenu la première rencontre du comité consultatif de l'industrie ovine, puis organisé une troisième rencontre de travail avec les ORMM. Peu étaient présents, mais je dois dire que le travail accompli a été important. Les résultats de ces rencontres ont été présentés aux membres du conseil d'administration, le 12 juin, et à ma grande surprise, certains représentants ont refusé de travailler ou de

discuter du projet d'agence de vente tant que la Régie des marchés agricoles et agroalimentaires du Québec n'a pas rendu son verdict par rapport à la requête en accréditation de la Coopérative de services des producteurs d'agneaux du Québec.

Et à ce propos, soyons bien clairs : les régisseurs qui ont entendu cette cause ne nous diront pas quoi faire dans l'agence de vente, ni comment le faire et pour qui. Leur décision portera uniquement sur le bien-fondé de la requête présentée. Une fois cette décision rendue, le travail devra continuer.

Dans cet esprit, je ne peux comprendre les motivations d'une minorité des personnes siégeant au conseil d'administration, pas plus que je peux me résoudre à laisser de côté un mandat donné à l'assemblée annuelle. Je ne peux non plus ignorer la souffrance vécue par mes collègues producteurs confrontés à de grandes obligations financières, sans prix du marché pour les rencontrer. Certains ont peut-être la vie plus facile ou ont travaillé plus fort, mais une chose est certaine : en situation de chute de prix dans un marché désorganisé, il n'y a pas de marché protégé. Difficile de justifier longtemps un écart de prix de 2\$/kg. Certes, on peut dire que l'on vend de la qualité ou de la régularité à un acheteur, mais cet argument de vente laisse sous-entendre que personne d'autre au Québec ne peut le faire.

Or, mes récentes visites parmi vous et les résultats de classification m'ont permis de constater qu'ils sont nombreux les producteurs offrant qualité, uniformité et régularité. Sans la mise en place d'une agence de vente provinciale, nous revenons à la loi du plus fort où seuls quelques-uns pourront survivre. À ces derniers, je pose la question suivante : à qui vendrez-vous vos agnelles de remplacement ?

En mon nom personnel, au nom du conseil exécutif et au nom de la majorité du conseil d'administration, je réitère notre engagement à tenir une assemblée spéciale afin de présenter le résultat du travail accompli. À cette occasion, je vous laisserai non seulement apprécier le travail accompli, mais également décider si

vous tenez à conserver le statu quo ou aller de l'avant avec une agence de vente provinciale capable de négocier d'une seule voix avec les acheteurs.

Je peux vous assurer que le travail continue et que nous avons amorcé le dernier droit. Je vous invite donc à être présents au fil d'arrivée.

Grober... dès le départ.



## GROBER LAMB-GRO

Lait de remplacement de performance

*Nous avons amélioré ce qui  
était déjà EXCELLENT!*

Le lait Lamb-Gro (100% protéine laitière) contient maintenant de la protéine concentrée de lactosérum pour une meilleure consommation et digestion.

Un plus haut niveau d'énergie maximise l'ingestion de protéines et la digestibilité.

Une concentration réduite rend Lamb-Gro plus économique à utiliser.



Aussi dépositaire de louve  
à allaitement artificiel.

**GROBER**  
Nutrition Animale

162 Savage Drive, Cambridge, Ontario N1T 1S4  
Sans frais: 1-800-265-7863 Fax: (519) 623-8120  
E-mail: [marketing@grober.com](mailto:marketing@grober.com)  
Site web: [www.grober.com](http://www.grober.com)

# Des clés de succès pour la mise en marché



Dany CÔTÉ et David CYR  
Université Laval

Pour cette édition estivale du bulletin OVIN Québec, le directeur Jean-François Samray cède l'espace de sa chronique à Dany Côté et David Cyr, étudiants en Économie et gestion agroalimentaires à l'Université Laval. Ils présentent la synthèse d'un travail réalisé dans le cadre du cours d'histoire économique de l'agroalimentaire québécoise (automne 2001).

L'histoire aide à comprendre les phénomènes actuels et parfois, elle s'avère d'un précieux apport pour préparer l'avenir. La mise en place d'une agence de vente dans l'agneau lourd est un sujet pour le moins brûlant d'actualité. Il est donc à propos de prendre un peu de recul vis-à-vis un projet d'une telle importance. Cette brève rétrospective s'attardera essentiellement sur les actions stratégiques de mise en marché collective prises par le passé. Ce survol historique permettra de mettre en relief des clés de succès qui apparaissent déterminantes dans la réussite éventuelle d'une agence de vente dans l'agneau lourd.

## Première tentative, 1974-1976

En 1974, le cheptel ovin québécois est en forte décroissance et il ne représente plus que 5% de ce qu'il était en 1916. Les prix de l'agneau sur le marché de référence qu'est Toronto sont à un niveau très bas, soit autour de 60\$/45 kg (100 livres). La crise sévit davantage dans l'Est du Québec où la production est importante tout en étant caractérisée par un éloignement du marché le plus lucratif, celui de Montréal. Cette conjoncture pousse l'Association professionnelle des éleveurs de moutons de l'Est du Québec (APEMEQ) à confier la mise en marché de ses agneaux à la Coopérative agricole du Bas-Saint-Laurent. Deux ans plus tard, la coopérative cesse ses activités de mise en marché ovine. Voici l'essentiel de la problématique rencontrée :

- Les acheteurs décidaient des prix et ils n'accordaient pas de pouvoir de négociation aux producteurs.
- Les producteurs n'ont pas considéré la Coop comme une agence de commercialisation, mais plutôt comme un acheteur additionnel.
- Les producteurs ont préféré utiliser davantage les commerçants.

## Agence de vente de la FOQ, 1977-1980

Après l'échec de la Coopérative agricole du Bas-Saint-Laurent, l'APEMEQ prend en charge la commercialisation de ses agneaux et elle obtient des résultats jugés satisfaisants à l'époque. C'est d'ailleurs ce qui incitera la Fédération ovine du Québec (FOQ) à prendre le relais de l'APEMEQ pour étendre à la province l'agence de vente. Il s'agit là de la véritable première agence de vente provin-

cial dans l'agneau. Mais son succès est de courte durée puisqu'elle cesse ses activités en 1980. À l'aube d'une nouvelle décennie, les caractéristiques mêmes de la filière ovine, en aval de la production, sont de nature à expliquer ce nouvel échec.

« Ce marché de l'agneau léger est fait de groupes ethniques ayant leurs propres habitudes d'achat, reposant sur une tradition et sur l'importance du contact humain. En fait, ce marché très difficile à connaître pour un non-initié, est pratiquement contrôlé par une dizaine d'acheteurs, grecs ou italiens pour la plupart. »  
(MÉTIVIER, GUITTET, 1972)

L'évaluation post-mortem de cette agence faisait état de ces réflexions :

- L'efficacité de l'agence a été grandement réduite en raison de l'importance du réseau parallèle de commercialisation. Ce dernier accapare plus de 50% de la production.
- Le faible niveau de production et l'absence de synchronisation entre l'offre et la demande ont limité le développement des marchés.

## Un secteur en réorganisation, 1981-1989

Les années 1981 et 1982 marquent un tournant important pour la production ovine québécoise, et ce, pour plusieurs raisons. Tout d'abord, la Fédération ovine du Québec s'éteint avec son agence de vente pour faire place, en 1981, à la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ). C'est également en 1981 que les producteurs d'agneaux obtiennent la possibilité d'adhérer au programme d'Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Cette même année, la FPAMQ prend en charge la gestion du plan conjoint. La

production ovine change d'orientation pour miser davantage sur le développement du marché de l'agneau lourd. Ce virage s'accompagne d'un autre changement de cap important. En effet, on incite les producteurs à opter pour une régionalisation de la mise en marché via les regroupements présents dans plusieurs régions productrices.

### **Agence de vente par enchère électronique, 1989-1990**

À la fin des années 1980, les producteurs constatent qu'ils sont à la merci des acheteurs et que les prix sont très instables. Ces constatations initient une autre tentative importante d'organisation de la mise en marché dans l'agneau au Québec. Les producteurs mandatent leur Fédération afin qu'elle mette en place une agence de vente par enchère électronique obligatoire. Le caractère « obligatoire » de l'agence est un élément distinctif par rapport aux essais du passé. Née le 15 septembre 1989, l'agence cessera ses activités le 1<sup>er</sup> avril 1990, soit moins de sept mois après son implantation. Voici quelques constats pouvant expliquer la durée de vie plutôt éphémère de l'enchère électronique :

- Les producteurs ont démontré peu d'intérêt pour organiser la mise en marché de leurs produits, ce qui a entraîné un refus d'adhésion pour certains d'entre eux.
- La création d'un réseau parallèle aurait court-circuité l'enchère électronique.
- Les produits mis en marché par l'agence étaient très hétérogènes. La commercialisation d'un agneau de lait et/ou d'un agneau léger est très différente de celle d'un agneau lourd.

### **Projet d'agence de vente dans l'agneau lourd, 2002...**

L'agence de vente dans l'agneau lourd saura-t-elle s'implanter et durer ? Afin d'en évaluer la probabilité, voici quelques clés de succès jugées importantes quant à la réussite de la future agence. La figure illustre ces clés et vérifie leur présence pour chacune des tentatives d'organisation de mise en marché provinciale dans l'agneau au Québec.

<i>Clés de succès dans l'implantation d'une agence de vente</i>			
	<i>1980 (FOQ)</i>	<i>1989 (Enchère électronique)</i>	<i>2002</i>
a) Adhésion obligatoire (canal unique)		✓	?
b) Paiement en fonction de la qualité			✓
c) Contrôle du réseau			?

a) **L'adhésion obligatoire** est étroitement liée au pouvoir de négociation et en ce sens, il s'agit d'une clé de succès essentielle pour que l'agence obtienne de bons résultats. Les succès probants en matière d'agence de vente (par exemple: lait, porc) sont pour la grande majorité de type obligatoire. Les producteurs de lait québécois ont d'ailleurs défendu vivement encore récemment le maintien du canal unique dans la commercialisation de leur produit.

b) **Le paiement en fonction de la qualité** est juste et équitable pour les producteurs. Il favorise le développement de l'industrie par la mise en place de techniques de production adaptées aux besoins et exigences des marchés. Les fonctionnalités du système de classification, déjà bien connues des producteurs, auront pour effet d'atténuer l'ampleur du bouleversement résultant de l'implantation de la future agence de vente. Louis Hébert, de la Fédération des producteurs de bovins

du Québec, soulignait lors d'une conférence l'intelligence des producteurs ovins sur cet aspect. Il affirmait, se basant sur la mauvaise expérience vécue par sa fédération, qu'il est très difficile d'implanter simultanément une agence de vente et un système de paiement sur la qualité.

c) **Le contrôle du réseau** est de loin la plus grande cause d'insuccès des tentatives passées d'organisation collective de la mise en marché.

L'émergence d'un réseau parallèle rend inefficace une agence de vente, comme ce fut le cas en 1976, 1980 et 1989. Il y a cependant un point très important en ce qui

concerne le projet actuel d'agence de vente : il vise uniquement la commercialisation de l'agneau lourd. L'implication plus importante des producteurs dans la commercialisation de ce type d'agneau via leurs organismes régionaux de mise en marché (ORMM) limite les possibilités de voir à nouveau se créer un réseau parallèle.

Ainsi, les chances de réussite de la future agence de vente sont étroitement liées à la présence de ces clés de succès. Une chose apparaît également très claire : l'industrie ovine au Québec doit se prendre en main si elle veut perdurer. La remise en question des programmes de soutien liés, comme l'ASRA, fait en sorte que les producteurs ovins peuvent difficilement se permettre un nouvel échec. Ils peuvent encore moins se contenter du statu quo. Il ne faut pas perdre de vue qu'un des principes subjacents à la mise en place d'une agence de vente est de susciter la concurrence, non pas entre les producteurs, mais entre les acheteurs.

# GenOvis, un outil accessible à tous !



GERMAIN BLOUIN

Agronome

Le Programme d'évaluation génétique des ovins à domicile GenOvis offre de l'information que les producteurs peuvent utiliser pour améliorer la valeur génétique de leur troupeau et suivre les performances des animaux de leur élevage. Ce programme offre aussi l'avantage de constituer et de conserver une grande base de données des performances enregistrées pour les différentes races de mouton du Québec.

Les performances observées et mesurées sur un animal sont le résultat de la valeur génétique de cet animal et de son environnement. Par exemple, des agneaux possédant exactement la même valeur génétique peuvent performer différemment s'ils sont alimentés d'une façon différente. De même, des agneaux alimentés de façon similaire peuvent performer différemment en raison de leurs distinctions au point de vue génétique.

Le programme permet d'évaluer les différences de performances entre les animaux dues uniquement à la génétique. Pour ce faire, les groupes d'animaux soumis au programme doivent être élevés de façon semblable dans un environnement commun. Ces groupes d'animaux se nomment « groupes contemporains ». Un groupe contemporain est un ensemble d'agneaux de même race, dont les sujets sont tous nés dans un intervalle de 41 jours, élevés au même endroit et

ayant reçu la même alimentation et la même régie.

## Données requises

Pour participer au programme GenOvis, les producteurs doivent fournir de l'information de base sur les sujets de leur élevage (nombre de nés, nombre d'élevés, poids, généalogie, etc.). Tous les animaux soumis au programme doivent être identifiés individuellement par un tatouage ou par une étiquette d'oreille portant une identification de l'animal conforme aux principes de base de l'identification unique des animaux (lettre de troupeau, numéro, lettre d'année). Le poids des agneaux évalués doit être mesuré à la naissance, à l'âge de 50 jours (28 à 69 jours) et à l'âge de 100 jours (70 à 120 jours). Un intervalle minimal de 28 jours entre les pesées à 50 et 100 jours des agneaux d'un même groupe contemporain doit être respecté. Les rapports d'agneaux contenant les données utiles pour la sélection sont disponibles après la pesée de 50 et de 100 jours.

Les pesées qui sont effectuées dans le cadre de ce programme peuvent être supervisées ou non supervisées. Dans le cas des pesées supervisées, un représentant officiel du Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec (PATLQ) se rend à la ferme et il est responsable de la supervision de la pesée et de l'enregistrement du poids des agneaux. Pour les pesées non supervisées, ce sont les producteurs qui effectuent ces tâches. Dans les deux cas, les producteurs doivent

posséder une balance précise convenant à la pesée des ovins. Il est fortement recommandé, pour les producteurs commerçant des animaux reproducteurs, d'effectuer des pesées supervisées. La pesée supervisée donne plus de crédibilité aux résultats obtenus, principalement aux yeux des acheteurs étrangers et dans le cas où un animal obtient des résultats exceptionnels.

## Données sur les races

L'évaluation de plusieurs troupeaux inscrits au programme permet l'accumulation de données de performances sur les différentes races ovines présentes au Québec. Ces données permettent de calculer des moyennes de performances des différentes races ovines qui peuvent être très utiles lors du choix de la race de brebis à utiliser pour constituer un troupeau ou dans un programme de croisement.

## Données individuelles de production à vie

GenOvis fournit également un résumé de la production à vie de chaque animal. Les données de performances des animaux sont représentées par les valeurs moyennes de chaque caractère mesuré. Ces informations sont très utiles lors du choix des animaux à réformer, des animaux de remplacement et également pour comparer les béliers du troupeau. Les producteurs ayant un marché pour les sujets de reproduction utilisent ces renseignements lors de la vente de leurs bêtes.

## Évaluations génétiques

Le programme propose également des évaluations génétiques sous forme d'Écarts prévus chez les descendants

(ÉPD). Ces évaluations comparent la valeur génétique d'un animal sur plusieurs critères de performance tels que la croissance, la prolificité et l'aptitude laitière. Ces données peuvent ensuite être utilisées et comparées entre différents troupeaux à l'intérieur de la même race pure. Les évaluations génétiques sont très utiles lors de l'achat de reproducteurs. Elles assistent le producteur dans la sélection de l'animal ayant le meilleur potentiel d'amélioration du troupeau.

### Éligibilité

Tous les producteurs ovins du Québec, éleveurs de moutons de race pure, hybrideurs ou éleveurs commerciaux qui effectuent un suivi adéquat de la croissance, de la généalogie et de l'identification des agneaux produits dans leur troupeau, sont éligibles et peuvent s'inscrire au programme en communiquant avec le CEPOQ.

## Nouveau projet visant à implanter la comptabilité de gestion



**MARIE VACHON**  
**Agronome**

Un nouveau projet visant à faciliter l'implantation de la comptabilité de gestion sur les entreprises ovines verra le jour cet automne. Le CEPOQ, Agri Gestion inc. et la FPAMQ font équipe afin de permettre aux producteurs ovins de recevoir de la formation en comptabilité de gestion, d'acquérir un logiciel de comptabilité de gestion et d'être accompagnés par un conseiller spécialisé durant un an. Les groupes conseils agricoles des différentes régions du Québec seront également impliqués dans ce projet. Cette initiative devrait permettre de répondre à des besoins importants et depuis longtemps exprimés au sujet de la gestion technico-économique des entreprises ovines québécoises.

Il est à noter que cette démarche est une partie intégrante du *Plan de dynamisation de la production ovine au Québec*. Ce plan est financé par le Fonds canadien d'adaptation et de développement rural (FCADR) d'Agriculture et Agro-alimentaire Canada. Le CEPOQ fournira plus d'information sur ce projet dès le mois de septembre.

## Lutte biologique contre les parasites

**MARIE VACHON**

Depuis quelques semaines, plusieurs producteurs procèdent à la mise au pâturage de leur mouton. Qui dit pâturage, dit aussi parasites !

Les parasites sont une réalité pour tous les producteurs ovins. Cette réalité est d'autant plus complexe pour les producteurs biologiques, puisqu'ils doivent envoyer leurs animaux au pâturage mais ne peuvent utiliser les vermifuges chimiques couramment offerts sur le marché.

Afin de trouver des solutions « biologiques » et efficaces pour contrôler le parasitisme dans les élevages ovins, des producteurs, vétérinaires et conseillers se sont associés. Leur projet comporte trois volets, soit :

- L'identification des points de régie à surveiller pour éviter la propagation des parasites ;
- L'évaluation de l'efficacité de différents produits acceptés par les cahiers de charge en agriculture biologique ;
- L'établissement d'un calendrier annuel des actions à prendre pour prévenir et contrôler le parasitisme dans les élevages ovins.

Six entreprises biologiques provenant de quatre régions du Québec, soit l'Estrie, le Bas-Saint-Laurent, l'Outaouais-Laurentides et l'Abitibi participent à ce projet. Les conseillers du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) ou du club d'encadrement technique ovin de ces régions collaborent à cette démarche. La Faculté de médecine vétérinaire, la Clinique vétérinaire de Mont-Joli et le CEPOQ sont également impliqués dans ce projet. C'est Mme Danielle Brault, agronome et répondante en agriculture biologique au MAPAQ de Granby qui est en charge de cette initiative.



Suite page 8



parasites et, par le fait même, d'améliorer la santé et la productivité de leur troupeau. Les résultats de ce projet seront également intéressants

pour les producteurs ovins « traditionnels », particulièrement en ce qui a trait à la régie et pour ceux qui visent la production d'un agneau plus naturel.

« En février dernier, lors du démarrage du projet, nous nous sommes d'abord penchés sur la régie à adopter pour éviter la propagation des parasites. Nous en sommes maintenant à l'essai de quatre produits antiparasitaires respectant les normes biologiques. Des échantillons de fèces ont été prélevés et analysés avant les essais et d'autres le seront après, afin de connaître l'efficacité des quatre produits choisis », rapporte Mme Brault. Elle souligne également que ce projet devrait permettre aux producteurs d'agneaux biologiques de mieux prévenir et contrôler les



## Club Arcott Rideau



Groupe Agrovin	(819) 294-2443
Alexandre Benoît	(819) 227-2999
Joël Bernier & Nathalie Lacroix	(418) 889-9189
Ferme DIOPAQ	(418) 498-3881
Luc-Martin DeRoy & Sonia Rioux	(418) 856-5140
Stéphane Dion et Robie Morel	(418) 936-3842
Gilles Dubé	(418) 598-6501
Arthur & Sheron Laberee	(819) 838-5538
Robert Lavallée & Guylaine Perron	(418) 277-2175
Jasmin Mercier	(819) 339-2263

### **BÉLIERS DISPONIBLES :**

Identification	Éleveur	Né le	Naissance	GMQ	Pds ajt 100j	EPD mat.	Test d'ADN*
FWH 559L	A. Laberee	11/27/01	DOUBLE	0.35	41	-	-
FWH 560L	A. Laberee	11/27/01	DOUBLE	0.31	38	-	-
LAVR 684L	R. Lavallée	24/03/01	TRIPLE	0.43	41.2	0.26	OUI
JN 363L	J. Bernier	20/12/01	TRIPLE	0.37	39.9	0.55	Q/R
DPF 305L	F. DIOPAQ	5/10/01	DOUBLE	0.48	49.2	-0.02	-
RIDO 18M	L.M. DeRoy	24/02/02	QUADRUPLE	0.49	45.5	0.04	-

\* Test d'ADN : Demande de test de génotypage de la tremblante sur demande.

*Réservez vos agnelles dès maintenant.*

Pour information : **Johanne Cameron**, agr.  
secrétaire — (418) 878-3386

# S'organiser avant que les règlements ne s'en chargent !

**NDEYE MARIE DIALLO**

Agronome, M. Sc.

Êtes-vous prêts pour le **15 juin 2003** ? Cela semble loin, mais ça pourrait arriver plus vite qu'on ne le pense. Même si, pour l'instant, le secteur ovin n'est pas pointé du doigt, la réglementation environnementale s'adresse à toutes les productions. Afin d'avoir en main les outils nécessaires pour respecter ces règlements, il est impératif de les acquérir dès maintenant.

D'une part, les exploitations d'élevage ayant une production de phosphore ( $P_2O_5$ ) supérieure à **1600 kg par an** ont l'obligation de posséder un plan agroenvironnemental de fertilisation (PAEF) d'ici le **1<sup>er</sup> avril 2004** pour continuer à épandre leur fumier. D'autre part, un bilan phosphore sera exigé pour ces mêmes entreprises d'ici le **15 juin 2003**. De même, les productions en **surplus de phosphore** devront cheminer vers l'équilibre phosphaté dès cette année pour atteindre 50% de l'équilibre d'ici le **1<sup>er</sup> avril 2005** et un équilibre total en **2010**.

Outre les obligations réglementaires qui entrent rapidement en ligne de compte, il y a les préoccupations environnementales des producteurs, entre autres la disposition des animaux morts. Réalisé en 2001, le **portrait**

**agroenvironnemental** des fermes québécoises a permis de cibler les correctifs environnementaux à apporter à la production ovine et de proposer une **stratégie globale d'intervention**. Le plan d'action ainsi que l'ordre de priorité approuvés par le conseil d'administration devraient nous permettre d'entreprendre une démarche ordonnée vers l'atteinte d'une agriculture plus respectueuse de l'environnement.

## Respecter l'environnement, c'est rentable !

Épandre le fumier en tenant compte de sa valeur fertilisante ainsi que du prélèvement de la culture réduit la quantité d'engrais chimiques à acheter et c'est autant d'économies réalisées. Donc, il importe de détenir un PAEF qui tient compte des teneurs en éléments fertilisants des fumiers, mais aussi du prélèvement par les plantes ainsi que de la meilleure période pour épandre.

Par ailleurs, l'environnement est plus que jamais au cœur de la réalité financière des producteurs agricoles québécois puisque le principe **d'écoconditionnalité** gagne en importance. Ce principe consiste à lier l'aide financière au respect des normes environnementales. Afin de prouver aux autorités que les normes sont respectées, il faudra non seulement posséder un PAEF qui

établit le plan de fertilisation de la ferme, mais aussi garder les preuves des actions menées sur la ferme. C'est à ce moment qu'entre en ligne de compte le **registre d'épandage**.

## Registre d'épandage

Outil par excellence pour consigner les épandages, le registre permettra aussi de calculer les économies effectuées. Il est possible de s'en procurer un modèle sur le site Internet de la Fédération. D'autres modèles sont aussi disponibles auprès des agents des clubs conseils en agroenvironnement, auprès des agents régionaux en agroenvironnement de l'UPA, sur le site du ministère de l'Environnement ainsi que sur le site du CDAQ.

## Carnet de champs

Il est aussi possible de se procurer auprès de ces mêmes agents, le « Carnet de champs » qui permet de consigner les épandages et tous les renseignements relatifs aux champs tels que les semis, le travail du sol, les rendements et autres.

Ce carnet contient également une table de conversion, une technique de dépistage des mauvaises herbes et une panoplie d'autres outils pratiques.

## L'environnement, ça commence par des petits gestes

Ce sera bientôt le moment de traiter les cultures, mais une fois les bidons vides, que faut-il en faire ?



Suite page 10

- Rincer les bidons vides trois fois avec de l'eau.
- Utiliser l'eau de rinçage sur les zones déjà traitées ou sur d'autres zones qui ne sont pas à risque. **Ne pas les déverser près des cours d'eau**, des puits et des réseaux d'égout.
- Retourner les contenants chez les fabricants qui les récupèrent ou aplatir ou perforer les contenants afin de les rendre inutilisables à d'autres fins. Ensuite, les stocker en vue de s'en débarrasser ultérieurement. Plusieurs détaillants effectuent le ramassage des bidons vides.
- **Ne pas brûler ou enterrer les bidons vides.**

Pour de plus amples renseignements, il suffit de visiter le site Internet du ministère de l'Environnement à l'adresse suivante :  
<http://www.menv.gouv.qc.ca/pesticides/dechets/index.htm#contenant>

## La FPAMQ présente le plan d'action en agroenvironnement

Avec la réalisation du portrait agroenvironnemental des fermes du Québec, des axes prioritaires ont été ciblés afin d'apporter des correctifs environnementaux à la production ovine:

- La pollution diffuse en azote et phosphore au niveau des sols et de l'eau.
- La gestion de l'utilisation des pesticides.
- La gestion des fumiers et les structures d'entreposage.
- Le bétail ayant accès aux cours d'eau.

De ces axes prioritaires, la Fédération a dressé un plan d'action qui a été présenté au conseil d'administration. Un ordre de priorités a alors été établi en tenant compte du portrait mais aussi des préoccupations des producteurs.

### Ordre des priorités

1- L'obtention de fosses d'entreposage ou de mesures alternatives de gestion



des fumiers pour tous les producteurs ovins.

2- L'obtention, dans les meilleurs délais, d'une solution économiquement viable à la problématique de la disposition des animaux morts à la ferme.

3- Dénouer l'impasse de l'obtention de certificats d'autorisation pour les producteurs utilisant des cours d'exercice sans toutefois passer par la solution de la cour bétonnée.

4- La formation et la vulgarisation auprès des producteurs ovins doivent absolument compléter ces trois premiers axes de priorité.

Il est possible d'obtenir, auprès de la Fédération, le plan d'action complet détaillant les objectifs rattachés à chaque priorité.

Arthur & Sharon Laberee  
windyhillfarm@sympatico.ca

Tél. : (819) 838-5538  
Télec. : (819) 838-1384

### WINDY HILL FARM

1280, Langlois Road, Ayer's Cliff, QC J0B 1C1



R.O.P.

Reg'd Canadian Arcott  
Reg'd Rideau Arcott



Commercial Rideau Ewes  
Freezer Lamb



Bergerie de l'Estrie

Romanou

Prolifique - Maternelle - Désaisonnée

Troupeau fermé - Genouis  
Testé Maedi-Visna  
F1 Dorset / Romanou  
Chien "Montagne des Pyrénées"

Andrée Houle & François Roux  
559, rue Des Muguets  
Coaticook, Qc. J1A 3A9  
Tél.: (819) 849-3221  
Fax.: (819) 849-0475  
froux@globetrotter.net

# Voici le nouveau Règlement sur les exploitations agricoles !

**NDEYE MARIE DIALLO**

Même si le nouveau Règlement sur les exploitations agricoles (REA), remplaçant le fameux Règlement sur la réduction de la pollution d'origine agricole (RRPOA), était surtout attendu par les producteurs de porcs, il n'en demeure pas moins qu'il s'adresse à toutes les productions.

Le remplacement des unités animales par le concept de production annuelle de phosphore ( $P_2O_5$ ) aura pour effet de tenir compte des apports réels des fumiers sur chaque ferme plutôt que de façon régionale. D'autre part, l'implantation d'un nouveau lieu d'élevage pourra se faire à 15 m ou plus de tout cours d'eau, lac, marécage, marais naturel et étang pourvu que cela respecte les règlements municipaux en place. Toutefois, les zones d'activités limitées demeureront effectives pour les 24 prochains mois.

## Cours d'exercice

Les producteurs ovins qui possèdent des cours d'exercice ont jusqu'au 1<sup>er</sup> avril 2010 pour intercepter et canaliser les eaux contaminées vers une structure étanche. Pour les entreprises établies après le 15 juin 2002, la date est le 1<sup>er</sup> avril 2005. Par ailleurs, des

aménagements ou équipements reconnus comme ayant la capacité de prévenir la contamination des eaux de surface et souterraines pourront remplacer la structure étanche.

## Entreposage

### Les amas au champ

L'amas au champ doit respecter les normes suivantes :

1. Être situé à 150 m d'un lac, d'un cours d'eau, d'un marais naturel, d'un marécage ou d'un étang;
2. Se trouver à au moins 15 m d'un fossé agricole;
3. La surface du sol doit être recouverte de végétation;
4. Les eaux de ruissellement ne doivent pas atteindre l'amas;
5. Le sol sur lequel l'installation est aménagée doit avoir une pente inférieure à 5%;
6. L'installation ne doit pas demeurer sur le même emplacement deux années consécutives.

D'autre part, les amas au champ cesseront d'être permis sous cette forme dès le 1<sup>er</sup> octobre 2005. À partir de cette date, de nouvelles conditions devront être énoncées dans un guide pour l'entreposage du fumier au champ ou sous d'autres formes.

### Ouvrages d'entreposage

Les lieux d'élevage sur fumier solide dont la production annuelle de phosphore ( $P_2O_5$ ) est supérieure à

1600 kg doivent disposer d'un ouvrage d'entreposage étanche d'ici le 1<sup>er</sup> avril 2010. Pour les entreprises établies après le 15 juin 2002, il faudra une structure avant le 1<sup>er</sup> avril 2005.

Les ouvrages d'entreposage devront contenir, sans débordement, le fumier produit durant toute la période où il ne sera pas permis d'épandre, soit du 1<sup>er</sup> octobre au 1<sup>er</sup> avril ou selon votre PAEF.

## Épandage

### Superficies d'épandage

Le calcul des superficies requises à l'épandage se fait à l'aide des abaques de l'annexe I du règlement. Le producteur qui stocke des déjections animales doit les valoriser par épandage, traitement ou transformation, ou les éliminer.

Aussi, le producteur doit disposer, pour chaque saison de culture, des superficies nécessaires pour épandre les fumiers qu'il produit. Ces terres peuvent lui appartenir, être louées ou être régies par une entente d'épandage.

### PAEF

Pour épandre du fumier, il faut posséder un Plan agroenvironnemental de fertilisation (PAEF).

- Les producteurs qui reçoivent du fumier et/ou épandent ou fertilisent sur des superficies supérieures à 15 ha (sauf s'ils sont en pâturage) ou à 5 ha si les terres sont cultivées en production maraîchère ou fruitière, doivent posséder un PAEF d'ici le 1<sup>er</sup> avril 2003.

- Les producteurs sous gestion de fumier liquide doivent déjà avoir leur PAEF.
- Les producteurs sous gestion de fumier solide dont la production annuelle de phosphore ( $P_2O_5$ ) se situe entre 1 600 kg et 3 200 kg doivent posséder un PAEF d'ici le 1<sup>er</sup> avril 2004. Pour ceux produisant plus de 3 200 kg, le PAEF est déjà obligatoire.

Tous ceux pour qui un PAEF est obligatoire devront produire et envoyer au MENV, sur le formulaire mis à leur disposition, un premier bilan phosphore d'ici le 15 juin 2003. Ce bilan devra être tenu à jour chaque année.

D'autre part, un suivi doit être effectué par un agronome. À la fin de la période couverte par le PAEF, un rapport faisant le bilan des fertilisations réalisées devra être joint au PAEF.

### **Analyses de fumier et de sol**

Afin de tenir compte des particularités de chaque ferme, il est essentiel d'effectuer différentes analyses à intervalles réguliers.

Une analyse de fumier doit être effectuée chaque année pour toutes les entreprises, sauf celles sur fumier solide produisant moins de 1 600 kg de phosphore ( $P_2O_5$ ) par an. Des analyses de sol devront également être réalisées pour toutes les parcelles au moins tous les cinq ans.

### **Avis de projet et certificat d'autorisation**

L'avis de projet vient remplacer le certificat d'autorisation pour tous les cas où celui-ci n'est pas exigé. L'avis et le certificat devront être signés par un agronome ou un ingénieur (dans le cas d'un ouvrage d'entreposage) afin de certifier que le projet est conforme au règlement.

Un avis de projet doit être envoyé au MENV au moins 30 jours avant la réalisation du projet. De plus, un avis de conformité au projet doit être rédigé par l'agronome dans les 60 jours suivant la réalisation du projet.

Le certificat d'autorisation sera requis seulement pour quelques projets, entre autres l'établissement ou l'agrandissement d'un lieu d'élevage portant les rejets en phosphore ( $P_2O_5$ ) à 3 200 kg par an, pourvu que l'augmentation soit supérieure à 500 kg  $P_2O_5$  pour un agrandissement.

### **Zones d'activités limitées (ZAL)**

Pour les 24 prochains mois, le démarrage de toute nouvelle production animale autre que porcine dans une zone d'activité limitée est assujéti à l'article 48 du règlement : le producteur doit posséder assez de terre pour épandre les fumiers produits ou alors toutes les déjections animales doivent subir un traitement complet et les produits du traitement doivent être utilisés à l'extérieur des ZAL. La liste des 281 municipalités en surplus se trouve en annexe du règlement.

### **Autres dispositions**

- Les producteurs en surplus de phosphore devront, d'ici 2010, disposer de la surface requise pour épandre la charge totale de phosphore qu'ils produisent.
- Une bande riveraine non fertilisée devra être respectée selon le règlement municipal. Si un tel règlement n'existe pas, une bande de 3m devra être respectée pour les cours d'eau, lacs, marécages plus grands que 10 000m<sup>2</sup> ainsi que les étangs. Il faudra aussi laisser une bande non fertilisée de 1m de part et d'autre de tout fossé agricole.
- Le MENV aura la compétence d'échanger des informations directement avec La Financière agricole afin de connaître le nombre d'animaux assurés.

Afin de permettre aux producteurs de respecter la nouvelle réglementation en place, le gouvernement a annoncé un investissement de 257 millions de dollars. Cependant, la répartition de cette enveloppe aux différents volets de la réglementation n'est pas encore connue. Une partie de l'argent sera néanmoins affectée à la mise en place de structures étanches. La méthode et les conditions de financement seront déterminées prochainement.

La version intégrale du règlement est disponible sur le site du ministère de l'Environnement :

<http://www.menv.gouv.qc.ca/indexA.htm>

# Des nouvelles encourageantes du Projet gestion

MARIE-ÈVE TREMBLAY

C'est avec grand plaisir que nous vous présentons les résultats préliminaires du Projet gestion pour l'année financière 2001 des entreprises participantes.

Ces résultats représentent bien les tendances de la production, et ce, malgré un nombre de participants inférieur aux attentes. Effectivement, une vingtaine d'entreprises forment actuellement l'analyse de groupe préliminaire (plusieurs dossiers provenant des syndicats de gestion restent à entrer). De ce nombre, on constate deux groupes d'entreprises, lesquels ont des raisons différentes d'adhérer au projet. D'une part, il y a les entreprises dont l'intérêt pour la gestion varie tout autant que leur expérience dans le domaine ovin. Dès le départ, certaines d'entre elles se donnent tous les moyens pour en arriver à la rentabilité. D'autre part, il y a les fermes plus expérimentées qui voient en ce projet un moyen de se comparer, de cibler les forces et faiblesses de l'entreprise.

Il est encore temps de s'inscrire pour l'analyse 2002. Le projet consiste à recueillir les données et discuter de l'entreprise avec le producteur lors d'une première visite et, lors de la seconde, à analyser les données de l'entreprise et les comparer avec la moyenne préliminaire de l'ensemble des résultats compilés.

Certains paramètres du tableau dénotent la spécialisation et l'accroissement de la taille des fermes participantes malgré l'inscription d'entreprises de

moins de 5 ans. Les performances techniques sont légèrement supérieures aux paramètres actuellement utilisés par l'étude du coût de production, avec un taux de mortalité moindre. Il s'agit d'un point positif pour l'ensemble de l'industrie.

## Critères technico-économiques préliminaires, Projet gestion

			Votre entreprise
Nombre d'UDP	tête	351	351
Kg produit/brebis	Kg	58,6	58,6
% de vente stade léger et lourd	%	70	70
Nombre d'UTP total réparti	tête	1,23	1,23
Dette répartie/brebis	\$	302	302
Produit brut/actif MLTerme	%	66	66
Agneau né/brebis/an	tête	1,81	1,81
% mortalité agneau	%	15,7	15,7
% de mises-bas été-automne	%	36	36
Quantité totale de concentré/brebis	Kg	259	259
Quantité fourrage total/brebis	Kg	631	631
Prix/tête agneau de lait	\$	96,41	96,41
Poids vif vendu agneau de lait	Kg	24,2	24,2
Prix/tête agneau lourd	\$	133,7	133,7
Poids vif vendu lourds & légers de lait	Kg	43,3	43,3

\* Basé sur la compilation de 21 entreprises participantes.

## Paiement final 2001

Le paiement final de l'Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) ovins a été effectué le 31 mai dernier. Certains ont sans doute remarqué le faible écart entre les compensations nettes (la compensation pour le lourd étant légèrement supérieure à celle du lait) de même que l'accroissement du nombre de brebis « agneaux lourds ». C'est grâce à une campagne de déclaration massive des agneaux lourds

menée par la Fédération que ce régime a été favorisé.

Tel qu'il a déjà été présenté dans une édition précédente du bulletin OVIN Québec, le mode de calcul de la compensation est basé sur la déclaration du nombre de brebis « agneaux lourds ». De fait, c'est en 1997 que les délégués ont voté en faveur d'une séparation du régime de stabilisation et la mise en place d'une cotisation et d'une compensation différentes. Réalisé à partir de la même enveloppe budgétaire, le calcul nécessite le dénombrement de brebis (agneaux lourds déclarés/ 1,3).

Ce nombre est soustrait du décompte total et il y a par la suite enquête sur les revenus et dépenses applicables à chaque production.

D'un point de vue technique, une réserve monétaire cible est calculée en fonction du volume de la production et des prix du marché. Cette dernière est constituée de la différence entre les primes cumulées par les producteurs et les deux paliers gouvernementaux,

Suite page 14 ▶

moins le montant de la compensation versée. L'entente actuelle maintenue entre La Financière agricole et la Fédération est d'atteindre la réserve visée, en uniformisant toutefois pour les deux régimes le pourcentage de la réserve ciblée.

Aussi, puisque le prix de l'agneau lourd tend à être supérieur à celui de l'agneau de lait, le montant porté à la réserve est plus important. Des mesures ont donc été prises pour que la prime brebis-agneaux lourds, donc le montant versé à la réserve, diminue. Cependant, compte tenu de l'augmentation de la production et de la fluctuation des prix sur le marché, la réserve du régime brebis-agneau de lait est cumulée moins rapidement. Une augmentation de la cotisation, telle qu'appliquée pour 2002, est donc essentielle.

Finalement, tout porte à croire que les prix du marché pour 2002 seront en-deçà des prévisions établies. Selon toute vraisemblance, il faut se préparer à une augmentation significative de la cotisation 2003 dans les deux régimes. Cette situation aura pour effet de réduire le montant reçu de l'assurance stabilisation pour tous les producteurs, d'où l'importance de connaître individuellement la variation de frais par brebis que vous assumez.

CEDAR CREEK CHAROLLAIS



## CHAROLLAIS ENREGISTRÉS

Tous les agneaux sont testés par ultrasons pour mesurer l'épaisseur de muscles et de gras.

Testés SFIP

Pour information :

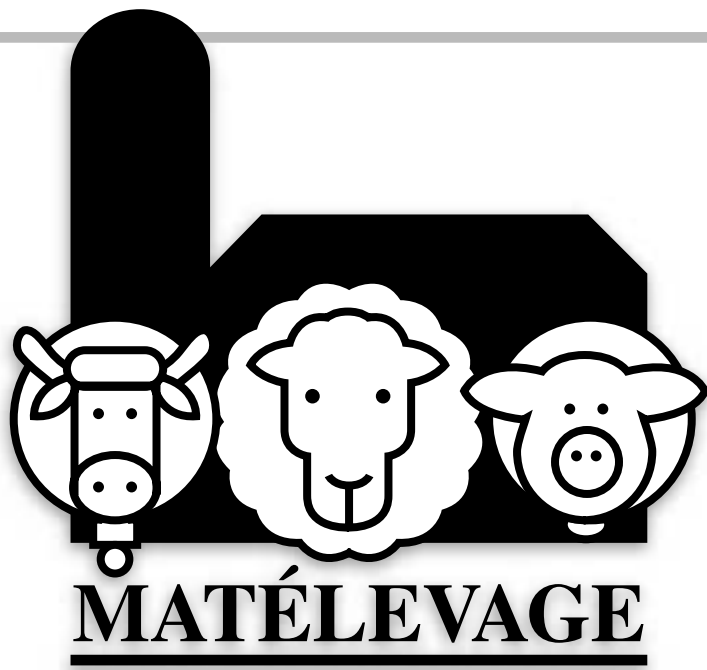
**TED SKINNER & FILS**

Téléphone : (905) 263-2102

Télécopieur : (905) 263-4388

Courriel : cedar creek charollais@sympatico.ca  
2910 Conc. 7, R.R. #5, Bowmanville, Ontario L1C 3K6

*« Merci à Dominique De Gery  
pour l'acquisition d'un bélier et d'une brebis  
à la Classique canadienne de Richmond ».*



1190, rue Principale  
Saint-Agapit, QC G0S 1Z0  
(418) 888-5258

## MATÉRIEL D'ÉLEVAGE

- Parc de contention
- Abreuvoirs
- Clôtures électriques
- Livres (maladie du mouton)
- Et plus encore...

**NOUVEAU CATALOGUE  
GRATUIT**

[mateleva@globetrotter.net](mailto:mateleva@globetrotter.net)

# La qualité de la carcasse : une affaire de sélection génétique avant tout !

MIREILLE THÉRIAULT, B. Sc.  
FRANÇOIS CASTONGUAY, PhD.

Répondre aux besoins des consommateurs représente sans aucun doute l'objectif de tous les maillons de la filière ovine québécoise. Pas besoin de grandes études scientifiques (pour une fois !) pour savoir ce que le client recherche : plus de viande, moins de gras ! Pour l'éleveur, la production du type de carcasse recherché fait intervenir plusieurs aspects de la régie dont le plus important est sans contredit la génétique.

Traditionnellement, la sélection génétique a été orientée vers l'amélioration des performances de croissance. Cependant, il est maintenant impératif d'inclure dans les critères de sélection la qualité des carcasses produites. Pour ce faire, l'utilisation d'un indice de sélection (basé sur les calculs des ÉPD) permettrait d'estimer et de comparer la valeur génétique d'un animal pour le caractère « qualité des carcasses ». En Ontario, en Alberta et dans plusieurs pays du monde, les mesures du gras de couverture et de l'épaisseur de l'œil de longe, évaluées par un appareil à ultrasons, sont déjà utilisées comme critères de sélection pour les sujets de remplacement.

L'appareil à ultrasons utilisé est du même type que celui qui est employé pour le diagnostic de gestation par échographie. Les mesures de prédiction de la composition de la carcasse par ultrasons font l'objet de nombreuses recherches à travers le monde. Ce faisant, les techniques et la technologie

continuent de s'améliorer. Bien qu'elle soit reconnue comme facile et rapide d'utilisation, la technique donne parfois des conclusions contradictoires concernant sa précision à estimer les mesures réelles prises sur les carcasses.

À l'intérieur d'un de nos projets, financé par le CORPAQ et intitulé *Détermination des courbes de croissance en viande maigre pour différents génotypes d'agneaux dans un système de production intensif*, un autre protocole a été élaboré afin d'évaluer l'utilisation de l'échographie pour estimer la qualité de la carcasse. Ce projet nécessite l'intervention de plusieurs personnes dont François Castonguay (chercheur, Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC)), Candido Pomar (chercheur, AAC), Mireille Thériault (étudiante à la maîtrise, volet échographie), Julie Mercier (étudiante à la maîtrise, volet découpe de carcasses et rayons X), Francis Goulet (professionnel de recherche, AAC), Marcel Marcoux (professionnel de recherche, AAC) et Jean-Paul Daigle (spécialiste de l'échographie, Centre de développement du porc du Québec (CDPQ)). Plusieurs organismes participent également au projet dont la Direction régionale du MAPAQ à Rimouski, la Station d'évaluation des agneaux commerciaux de Saint-Jean-de-Dieu, la SEMRPQ, la FPAMQ, l'abattoir de Luceville, la Coopérative fédérée et Intervet Canada.

Le protocole a débuté en septembre 2001 quand 272 brebis ont été synchronisées chez neuf éleveurs de race pure de façon à produire les 144 agneaux nécessaires au projet. Vers 55



Sur la photo, le docteur François Castonguay et Mireille Thériault observent les résultats affichés sur l'appareil à ultrasons. (Photo - Philippe Olivier)

jours d'âge, les agneaux Suffolk et Dorset ont été sélectionnés et regroupés à la Station d'évaluation des agneaux commerciaux de Saint-Jean-de-Dieu. Pour atteindre les objectifs de l'expérience, les agneaux ont été assignés à une des quatre strates de poids d'abattage, soit 36-39 kg, 41-44 kg, 46-49 kg et 51-54 kg.

Ces agneaux sont abattus à Luceville et une demi-carcasse est expédiée à Lennoxville pour y être disséquée et passée dans l'appareil à rayons X (Lunar) de façon à estimer la composition de la carcasse en terme de quantité de gras, de muscles et d'os.

En ce qui a trait à la portion du projet portant spécifiquement sur l'utilisation de l'échographie, précisons que l'épaisseur de l'œil de la longe et du gras de couverture sont déterminées à chaque semaine jusqu'au poids d'abattage cible. On utilise un appareil à ultrasons (UltraScan 50, Alliance Médicale), nouvellement acquis par la SEMRPQ. Les mesures sont réalisées à différents endroits afin de déterminer l'emplacement le plus pratique et le plus précis pour estimer la composition de la carcasse.

Suite page 16

Il existe une différence majeure avec le projet de l'Ontario : nous aurons la « chance » de disséquer les agneaux et de déterminer la relation précise qui existe entre les mesures par échographie et la composition réelle des carcasses.

Cette première expérience permettra de peaufiner la technique de mesure et de déterminer les endroits les plus propices à l'évaluation. Elle donnera aussi des indications sur le poids ou l'âge idéal pour la mesure sur l'animal vivant. Plusieurs essais devront être menés au cours des prochaines années pour s'assurer que les mesures par ultrasons permettent une estimation précise de la valeur génétique d'un sujet en ce qui a trait à la qualité des carcasses produites. Au cours de l'automne prochain, l'équipe compte amorcer le projet-pilote qui devrait mener à la mise en place d'un programme de mesures à la ferme.

## La 20<sup>e</sup> édition de la Classique canadienne connaît un grand succès à Richmond

Les 17, 18 et 19 mai, la Société canadienne des éleveurs de moutons (SCÉM) et la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec (SEMRPQ) ont présenté la 20<sup>e</sup> édition de la Classique canadienne à Richmond, en Estrie. L'événement a connu un succès remarquable.

Plus de 75 membres de la SCÉM venus de partout au pays ont eu la chance d'exposer quelque 300 moutons représentant 18 races.

Le jugement et la vente ont également connu une participation extraordinaire. De plus, environ 285 personnes ont pris part au banquet du samedi soir.

En tout, pas moins de 271 sujets ont été vendus pour un montant total excédant 108 000 \$. Ils sont allés à des éleveurs provenant de tout le Canada, des États-Unis et du Mexique.

Les organisateurs tiennent à remercier tous les participants ainsi que les nombreux commanditaires impliqués. Sans eux, il est clair que la Classique canadienne n'aurait pas connu un tel succès.

Pour de plus amples informations concernant les résultats de la vente ou pour tout autre renseignement, il suffit de contacter Daniel Dion, secrétaire à la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec, en téléphonant au (418) 498-3887.



*Une gamme de produits adaptée aux différents besoins en production ovine.*



Contactez votre



## Gamme **Bel-ovin**

*Un programme alimentaire simple et efficace*



### Minéral ovin 7-3

- > Minéral servi en libre-choix => Contrôle de la quantité ingérée par le sel. Le sel est le seul minéral par lequel le mouton peut réguler sa consommation.
- > Bon apport en soufre, car celui-ci est une composante importante de plusieurs acides aminés et de vitamines du complexe B. Le besoin en soufre est important dû à la production de laine.
- > Ratio calcium/phosphore > 2/1 pour la prévention des calculs urinaires.

Appelez maintenant pour plus d'informations:  
1-800-361-7082

*Une alternative économique*

**belisle**  
pour une production qui évolue

# De ferme laitière en bergerie, puis de père en fille !

PHILIPPE OLIVIER

Si les producteurs agricoles ont la réputation d'être plutôt conservateurs, aux yeux du grand public, cela ne signifie pas pour autant qu'ils ont peur du changement ! La Ferme Jalec et fille, située entre les paroisses de Saint-Donat et Saint-Gabriel, près de Rimouski, en est un exemple éloquent.

Sur cette propriété qui compte près de 80 hectares en cultures, les vaches laitières ont cédé leur place aux brebis et le propriétaire, Jacques Leclerc, a passé le flambeau à sa fille aînée !

En faisant lui-même l'acquisition de la ferme laitière familiale, en 1968, M. Leclerc était loin de se douter qu'un jour, il se départirait de ses vaches pour se consacrer aux moutons.

Constituant la 5<sup>e</sup> génération d'une famille de producteurs laitiers établie à cet endroit précis du Bas-Saint-Laurent, il a perpétué la tradition pendant près de trois décennies avec son épouse Nicole Rouleau. Entre-temps, le couple a donné naissance à deux filles, Mireille et Brigitte.

« En 1993, mon père ne savait plus trop quoi faire car il n'y avait pas de relève apparente. Au lieu d'acheter du quota, il a décidé d'acquérir 72 brebis. J'aimais beaucoup les moutons. En 1995, il a fallu choisir entre le lait et la production ovine. Nous avons tout changé », explique Mireille Leclerc qui est devenue, depuis, copropriétaire de l'entreprise.

*Après avoir transformé sa ferme laitière en bergerie, Jacques Leclerc passe le flambeau à sa fille Mireille !  
(Photo – Philippe Olivier)*



Diplômée du Cégep de Rimouski en littérature et récipiendaire d'une bourse d'excellence académique dans ce domaine, la jeune femme a réfléchi un bon moment avant de choisir sa profession. Partagée entre l'amour de la terre qu'elle nourrissait depuis sa tendre enfance et son goût marqué pour l'art littéraire, elle s'est avérée une relève jusque-là insoupçonnée.

« Quand j'ai dit à mon père que ça pourrait m'intéresser de reprendre une ferme ovine, il en a pris bonne note ! », constate l'aînée des filles Leclerc. Chemin faisant, la famille a dû apprivoiser une production animale totalement différente.

En choisissant de reprendre ainsi l'entreprise familiale, Mireille a décidé d'amorcer un deuxième diplôme d'études collégiales, cette fois en Gestion d'exploitation d'entreprise agricole au Cégep de Matane. Elle a

réussi cette étape avec succès en 1999, après quoi elle a trouvé un emploi temporaire à la Régie des assurances agricoles. Mais les jeux étaient faits : son but était de se consacrer entièrement à la terre.

« Il fallait maintenant que je me rapproche de la ferme et je ne tenais pas nécessairement à revenir chez mes parents », explique la jeune femme âgée de 25 ans. Il a donc été convenu qu'elle achète la maison familiale ! Selon le plan établi, ses parents ont déménagé au pied du Mont-Comi, situé tout près. « La ferme a toujours été transférée de père en fils. Cette fois, c'est de père en fille ! », raconte-t-elle avec une fierté légitime.

Elle peut compter sur le soutien de son conjoint, Yann Normand, qui conserve

Suite page 18 ▶

parallèlement son emploi d'enseignant à l'école secondaire de Mont-Joli. Le sympathique professeur donne un coup de main à sa compagne dès qu'il en a l'occasion.

La sœur cadette de Mireille, Brigitte, est technicienne en environnement alors que son conjoint, Simon Lebel, s'occupe avec ses parents d'une ferme ovine à Les Hauteurs.

## La famille et les affaires

Il y a maintenant un an presque jour pour jour que Mireille a acquis 51% des parts de l'entreprise. Ce transfert ne s'est pas réalisé sans embûches. « Ça semble simple, mais croyez-moi, bâtir une relation d'affaires avec la famille demande un travail d'équipe très important, autant entre nous qu'avec les différents intervenants.

Je peux vous dire qu'il y a eu de nombreuses réunions familiales ! », confie la nouvelle copropriétaire. Le Centre local de développement (CLD), le SADC, La Financière agricole, le Club d'encadrement technique ovin, le MAPAQ, le notaire et le comptable ont tour à tour été impliqués dans la démarche.

Spécialisé en transfert de ferme, le Carrefour agricole du Bas-Saint-Laurent a finalement aidé les parties à cibler leurs besoins spécifiques et à réaliser le transfert qui comporte,

selon Mireille Leclerc, trois éléments fondamentaux : le savoir, les pouvoirs et les avoirs.

En 2005, ses parents pourront se retirer et jouir d'une retraite convenable puisqu'un montant annuel leur sera versé pendant un nombre déterminé d'années, selon les ententes préétablies. À son avis, la réussite d'un transfert de ferme passe avant tout par une bonne communication.



*Un transfert de ferme implique de nombreuses réunions familiales. Sur la photo, Mireille et Brigitte discutent avec leurs parents, Jacques Leclerc et Nicole Rouleau. (Photo - Philippe Olivier)*

## Être son propre patron

Si la vie de productrice agricole n'est pas de tout repos, elle comporte plusieurs avantages non-négligeables.

« J'aime bien être mon propre patron. J'adore le côté gestion et pour moi, faire les foins représente un véritable plaisir. Ça implique une certaine pression mais, en revanche, les gens qui travaillent dans un bureau sous les

ordres d'un employeur vivent également beaucoup de stress », remarque la jeune productrice.

Bien qu'elle ne veuille pas décourager les entrepreneurs désireux de se lancer en production ovine, elle estime que le défi est de taille pour un débutant. « Si mon père n'avait pas eu cette ferme, je ne me serais probablement jamais lancée dans une telle aventure. C'est très difficile de partir à zéro », avoue-t-elle.

Soulignant que sa formation en gestion agricole l'aide grandement dans la réalisation de ses tâches quotidiennes, elle conseille fortement aux futurs producteurs de suivre de tels cours.

« Avec l'expérience qu'elle a de la ferme et sa formation en gestion, je crois que Mireille a tous les éléments pour être une productrice complète. Elle pourra faire à elle seule ce que

moi et mon mari faisons à deux », soutient sa mère, Nicole Rouleau, qui a toujours géré les finances de l'entreprise.

## L'efficacité avant la quantité

Questionnée sur ses ambitions, Mireille Leclerc n'a pas tardé à rappeler un dicton qu'on lui a déjà servi : « Avant de faire plus, il faut faire mieux avec ce que tu as ».

C'est pourquoi elle a choisi de conserver un troupeau de 450 brebis plutôt que de le faire grimper à 600, comme certains le lui ont conseillé. En 2001, ses bêtes ont donné naissance à 200 agneaux de plus que l'année précédente. Elle compte ainsi miser sur l'efficacité avant la quantité.

« Par exemple, je souhaite augmenter le nombre d'agneaux par portée et diminuer le temps d'agnelage », précise-t-elle, insistant sur le fait qu'il ne suffit pas d'enregistrer des améliorations, mais aussi de maintenir le rythme.

Même s'ils n'habitent plus la résidence du chemin des Sept-Lacs, son père et sa mère lui offrent toujours un bon coup de main dans la cogestion de l'entreprise. « Mon père est très fort en machinerie et moi, je m'occupe du troupeau », explique-t-elle, comme quoi elle manquera sans doute l'aide parentale une fois le transfert complété. « Je crois qu'ils vont continuer à m'aider de temps en temps... Sinon, ils vont s'ennuyer ! », anticipe-t-elle.

Par ailleurs, l'OVIN Québec a questionné M. Leclerc sur les différences qui existent entre les deux types de production qu'il a connus. D'abord hésitant, il a répondu : « Parfois, je m'ennuie de mes vaches et d'autres fois, je suis content d'avoir des moutons. Ces deux secteurs comportent des particularités et il faut savoir s'adapter. »



## Le lait : pour agriculture diversifiée

C'est en mars dernier qu'a eu lieu, au Centre du Québec, l'assemblée annuelle de la Coopérative laitière ovine du Québec (COLOQ). Une douzaine de participants ont pris part à l'évènement au cours duquel il a été question de la production ovine laitière et de ses possibilités d'avenir. La rencontre a été un succès sur toute la ligne.

Le rapport du président de la COLOQ a permis d'énumérer plusieurs points constructifs réalisés au cours de la dernière année ou en voie de réalisation. Notons entre autres la consultation sur l'avant-projet de loi de la Régie des marchés agricoles du Québec concernant les polices de garantie de paiement, le début des procédures pour la mise en place d'un plan conjoint du secteur laitier à l'intérieur du plan conjoint ovin actuel et les pourparlers sur l'instauration d'un régime de paiement anticipé aux producteurs par La Financière agricole. Il a également été question de la représentation au sein de la Table filière ovine et du dépôt des orientations de la production. Enfin, la recherche d'un financement permettant la mise en place d'une main-d'œuvre permanente pour le secteur laitier a été au centre des discussions, tout comme la participation des producteurs au programme de recherche sur le maedi-visna.

Lors du dépôt de l'exercice financier se terminant au 31 décembre 2001, la COLOQ avait enregistré un surplus et totalisé des ventes de plus de 110 000 litres de lait de brebis pour la dernière année.

Le président de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ), Langis Croft, a participé à cette assemblée. Il a discuté des orientations que la Fédération comptait prendre face aux démarches entreprises par les producteurs laitiers. De nombreux échanges concernant l'avenir de cette jeune production ont suivi. M. Croft s'est dit à l'écoute des préoccupations des producteurs ovins laitiers et surpris par le sérieux et le dynamisme des gens œuvrant au sein de ce nouveau secteur d'activité.

Le 22 mars, une journée thématique portant sur la brebis laitière a eu lieu à Saint-Fabien, dans la région de Rimouski. Cette rencontre était organisée par le comité Ovi-Plus. Une soixantaine de personnes ont pu bénéficier de conférences portant sur le sujet. Différentes facettes de cette diversification en agriculture ont été abordées dont la production biologique, la situation actuelle de la production ovine laitière, la réglementation en vigueur, les possibilités de mise en marché, les exigences du démarrage, la transformation du lait de brebis et les subventions offertes. Au terme de cette journée, quelques individus se sont montrés sérieusement intéressés par la production laitière et ils souhaitent aller plus loin dans leur cheminement.

Ceci dit, la production laitière est une nouvelle avenue des plus intéressantes et on n'a pas fini d'en entendre parler !

**Pascal-André Bisson**, président de la COLOQ et producteur

Parce que l'achat de brebis de qualité demeure le meilleur investissement pour votre entreprise...

# Groupe **AgrOvin** Senc.

**Races pures Arcott Rideau et Romanov**

**Hybrides Dorset x Romanov**

Bergeries situées à  
**Saint-Robert de Sorel et Bécancour**

Pour informations, contactez Louis :  
**450-922-1878**  
[groupeagrovin@hotmail.com](mailto:groupeagrovin@hotmail.com)

## OVIN QUÉBEC

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).

Coordination **Philippe Olivier**

Collaboration

**Pascal-André Bisson • Germain Blouin  
• François Castonguay • Dany Côté •  
Langis Croft • David Cyr • Ndeye Marie  
Diallo • Nicole Mimeault • Jean-  
François Samray • Mireille Thériault  
• Marie-Ève Tremblay • Marie Vachon**

Production **Compographe**  
(Châteauguay)

Tout commentaire peut être adressé à la FPAMQ :

555, boul. Roland-Therrien  
Longueuil (Québec) J4H 3Y9

Téléphone 450.679.0530

Télécopieur 450.674.4415

Courriel [jfsamray@upa.qc.ca](mailto:jfsamray@upa.qc.ca)

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

Numéro de convention : 04692624-99  
de la Poste publication

Visitez votre site web :  
**[www.agneauduquebec.com](http://www.agneauduquebec.com)**



FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS  
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC