

Ovin Québec

Poste-Publications Canadienne No. 40049100



CEPOQ
Centre d'expertise en production
ovine du Québec



DOSSIER SPÉCIAL RECHERCHE

L'agneau au Chili | Enquête ASRA 2015
La vente en ligne | Nouvelles de la SEMRPO

**JE VEUX
ÊTRE LEADER
EN ÉLEVAGE
OVIN.**



Seul cours universitaire en élevage ovin offert 100 % à distance. Ce cours est destiné à toute personne ayant un intérêt pour l'élevage des moutons.

- 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 occasion unique de profiter de l'expertise de certains des plus grands spécialistes ovins au Québec.

- Johanne Cameron, agr., M. Sc.
- François Castonquay, Ph. D.
- André Charest, d.t.a.
- Dany Cinq-Mars, agr., Ph. D.
- Francis Goulet, agr., M. Sc.
- Manon Lepage, agr.
- Éric Pouliot, Ph. D.

Suivez votre cours de chez vous, au moment où vous le souhaitez. La réussite de cette formation vous permet d'obtenir des unités d'éducation continue (UEC).

Date limite d'inscription pour la session d'automne 2016 : 2 septembre 2016

INFORMEZ-VOUS !
418 656-2131, poste 8358
francois.castonquay@fsaa.ulaval.ca
productionovine.fsaa.ulaval.ca



UNIVERSITÉ
LAVAL

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



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 : photo prise lors du reportage « FRANCHIR LE PAS VERS LA VENTE EN LIGNE, Pourquoi pas ? », à la Ferme D'Artagneau, FPAMQ

Rédacteurs

Amina Baba-Khelil

Sylvain Blanchette

Raphaël Chevalier

Rock Éric Hounhouigan

Yves Langlois

Mélanie Larochelle

Hélène Méthot

Cathy Michaud

Éric Pouliot

Gaston Rioux

Léda Villeneuve

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

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

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec

Maison de l'UPA

555 boulevard Roland-Therrien, bureau 545

Longueuil QC J4H 4E7

Téléphone : 450 679-0530

Télécopieur : 450 674-4415

Courriel : info@agneauduquebec.com

CONVENTION DE LA POST-PUBLICATION

NO° 40049100

SOMMAIRE

printemps 2016

volume 16, numéro 2

Mot du président | **Cap sur des objectifs et des buts communs**

Mot de la directrice | **Enquête ASRA 2015 sans surprise !**

Actualités | **À nos moutons !**

Marché | **Bilan 2015 : Ventes des agneaux lourds au Québec, Ventes des agneaux à l'encan de St-Hyacinthe, Ventes des agneaux en Ontario**

Marché international | **L'agneau au Chili**

SEMRPQ | **Nouvelles de la SEMRPQ**

CEPOQ | **Votre CEPOQ sur une nouvelle lancée !**

Reportage | **Franchir le pas vers la vente en ligne Pourquoi pas ?**

Santé | **Des nouvelles du secteur santé du CEPOQ**

programme québécois d'assainissement | **Tableau Maedi visna**

DOSSIER SPÉCIAL

RECHERCHE

24. Validation expérimentale d'une technique étrange d'insémination artificielle transcervicale chez la brebis et analyse de son efficacité pour les troupeaux ovins québécois : résultats du projet !
26. Le secteur de la brebis laitière maintenant doté d'un programme d'amélioration génétique !
32. Le carnet électronique GenOvis... un outil de travail puissant !
34. Efficacité du travail dans les entreprises ovines et performances zootechniques !
39. Une formation de pointe en alimentation des ovins !

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

Génétique | **Récolte de semence Ovins & caprins**

Concours de photographie de la FPAMQ | **2016**

FERME OVINE À VENDRE Bas St-Laurent (région Rimouski)



- ➔ Troupeau 750 femelles de reproduction: PS(RV HA) F1(RV DP) Cr, génotypé.
- ➔ productivité +2,25 ag/réc/bre/an +107 Kg d'agneaux produits/bre/an
- ➔ fonds de terre de 417 acres dont 281 culture 136 boisé
- ➔ +20,000 pi.car de bergeries, machineries et équipements.

Contactez moi :Martial Tremblay, agr.
Courtier Immobilier, Gotha Immobilier s.a
418-730-4252 | www.gothaimmobilier.com

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^e Rang Est
Sainte-Anne-de-la-Pocatière (Québec) G0R 1Z0
www.fermerido.com | 418 856-5140 | rido@videotron.ca



Ferme La Bergère	(418) 798-8272
Ferme Manasan	(819) 839-3350
Ferme Panie	(418) 498-3727
Les Bergeries Marovine (MH)	(450) 584-3997
Ferme Jean-Christophe D'Amours	(418) 551-9077

POURQUOI CHOISIR UN BÉLIER HAMPSHIRE ?

- Agneaux vigoureux à la naissance *
- Croissance rapide
- Carcasse musclée et maigre
- **LA** race affichant le meilleur progrès génétique pour les mesures de longe de la dernière décennie

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



Cap sur des **objectifs** et des **but**s communs

À l'heure où sont écrites ces lignes, nous venons tout juste de sortir d'une négociation de prix de l'agneau Alourd avec nos acheteurs. Après un épisode de prix bas que nous avons vécu dès le début de l'année 2016, le marché montre des signaux de redressement reflétant la baisse de l'offre au Canada.

Il est pertinent de revenir sur un élément important de cette négociation, car il s'agit d'une première. D'un commun accord avec nos acheteurs, nous avons renégo-cié la période de trois semaines qui avait déjà fait l'objet d'une entente préalable! Cette réouverture a permis de faire augmenter le prix pour cette période dans le but d'être en concordance avec les marchés de référence, notamment en Ontario. Avec les outils que nous avons actuellement, à savoir, les contacts développés en Ontario et dans l'Ouest canadien ainsi que l'étude initiée l'an dernier pour avoir une formule de prix, nous sommes mieux aptes à avoir des données sur les marchés de référence. Le marché de l'agneau à travers le Canada est devenu fluide avec un volume transigé plus important que dans le passé. À l'instar des autres marchés, il se caractérise par de fortes fluctuations et une volatilité qui nous dictent d'avoir des négociations de prix plus nombreuses qu'auparavant. C'est d'ailleurs cette volatilité qui explique le besoin de rouvrir la négociation de la période qui avait été déjà fixée. Il a été en-

tendu avec les acheteurs d'utiliser cette nouvelle façon de procéder en fonction des fluctuations des prix, et ce, dans un sens comme dans l'autre. Nous poursuivons le même but, un prix juste et équitable de part et d'autre de la table de négociation.

Étant donné que nous parlons de revenus des producteurs, je profite de cette tribune pour vous entretenir de la demande que la Financière agricole a faite à l'ensemble des secteurs soumis au programme assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Ainsi, il nous a été demandé en tant que secteur de faire un choix entre les programmes ASRA ou Agri. La démonstration n'a pas besoin d'être longue dans notre cas et à ce sujet, je vous réfère à un article qui avait été écrit dans cette revue au cours du printemps dernier et qui expliquait le fonctionnement de ces programmes. Il est évident que compte tenu des spécificités de notre secteur, l'ASRA demeure le meilleur filet de sécurité. Toutefois, un appui complémentaire sera nécessaire pour le développement du secteur avec le programme Agri-

Québec. Ce dernier permettra aux entreprises d'avoir une marge de manœuvre financière pour investir et assurer une bonne compétitivité face aux attentes des citoyens et des besoins des consommateurs.

Enfin, je voulais vous informer que le MAPAQ a accordé une aide financière à la Table filière ovine pour la réalisation de la planification stratégique sectorielle 2016-2020. Au cours des mois à venir, les divers maillons du secteur seront consultés dans ce cadre. Il s'agira d'établir les orientations de notre secteur et les moyens à mettre en œuvre pour les réaliser ensemble. Parallèlement à cela, la Fédération mène le projet du plan marketing qui va bon train. La nouvelle image de marque sera dévoilée au cours de notre assemblée générale à l'automne prochain.

D'ici là, je vous souhaite un très bel été.

Yves Langlois

Nous sommes la clé de votre réussite !

Ferme Bernier Campbell Inc.

Éleveur Dorper de race pure

Suivi GenOvis - Statut Or Meadi-Visna



Béliers terminaux disponibles

Pour obtenir de plus amples détails contactez-nous :

berniercampbell@videotron.ca

www.fermeberniercampbell.com

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



**bergerie
FLEURIAULT**

productivité • rusticité • maternelle • désaisonné

- ▶ Troupeau de race pure Dorset et Romanov désaisonné naturellement
- ▶ Suivis Génovis pour tous les agneaux élevés
- ▶ Spécialiser dans l'élevage de sujets de reproductions
- Sujets disponibles**
 - ▶ Béliers Dorset et Romanov génotypé pour la tremblante
 - ▶ Femelles hybrides prolifiques
 - Rustiques
 - Désaisonnés
 - Prolifique

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

www.bergeriefleuriault.com

Meggie Parent • Saint-Gabriel de Rimouski

418 798-4315 • meggieparent@globetrotter.net

Avec l'Arcott Rideau, plus d'agneaux et plus de kg

Membres

Agronovie senc	Granby	450 379-5298	chris.beau@sympatico.ca
Bergerie du Fond d'Orme	St-Narcisse de Rimouski	418 735-2491	fermedufonddorme1@xplornet.com
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 Mica	St-Eusèbe	418 899-6907	mica_21@hotmail.ca
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

- ▶ **Performez grâce à des sujets adaptés à nos systèmes de production intensifs**
- ▶ **Le meilleur choix pour ceux qui recherchent une brebis prolifique, maternelle et laitière**
- ▶ **Possibilité de produire des agneaux lourds avec un gain moyen quotidien de 304 gr/jour et un poids ajusté à 100 jours de 39,3 kg (donnée GénOvis 2014)**

Pour plus d'information : visitez le www.semrpq.net section Éleveurs

Enquête ASRA 2015

sans surprise !

Les résultats de l'enquête de prix réalisée par la Financière agricole dans le cadre du programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) sont révélés chaque année au cours du mois de mai.

Dans un contexte complètement différent de celui d'aujourd'hui, les prix des agneaux au cours de l'année 2015 ont connu une progression respective de 17 %, 20 % et 14 % pour les catégories lait, léger et lourd par rapport à l'année précédente. Ainsi, le prix pondéré du marché est établi à 198,79 \$/agneau en 2015 face à 173,90 \$/agneau en 2014, soit une hausse globale de 14 %. Selon l'enquête, les prix de vente des agnelles de remplacement et des béliers se sont quasiment maintenus à l'équilibre pour le premier cas et baissé de 3,7 \$ dans le second. Le marché de la laine s'est toutefois raffermi de près de 31 % au cours de l'année en s'établissant à 1,0866 \$/kg.

Le revenu stabilisé en 2015 est de 306,79 \$/agneau par rapport à 310,72 \$/agneau en 2014. Rappelons que ce revenu est calculé en fonction de l'étude du coût de produc-



tion 2011 et est indexé chaque année en fonction des nouvelles données du marché. Après arrimage avec le programme Agri-Investissement et le retrait du revenu soutiré par le marché, la compensation s'élève à 105,57 \$/agneau ou 2,7065 \$/kg. Sur la base d'une répartition de 50 % agneau et 50 % kg, la compensation a été de 52,79 \$/agneau et 1,3532 \$/kg.

Le nombre d'agneaux vendus a atteint 156 312 selon cette enquête,

soit une hausse de 1 % par rapport à 2014. De plus, le rendement par agneau est passé de 39 kg en 2014 à 39,25 kg en 2015.

Signalons que la Financière a observé un gain de productivité (agneau/brebis) de 1,4 % en 2015 par rapport au modèle 2011 passant de 1,385 à 1,404. Par conséquent, aucune annualisation n'a été nécessaire en 2015 telle que le stipule le programme.



Tableau 1. Compensation ASRA et revenu du marché

	2014	2015
Revenu stabilisé (\$/agneau)	310,72	306,79
Agri-Investissement (\$/agneau)	2,01	
Revenu stabilisé ajusté (\$/agneau)	308,71	304,36
Prix du marché (\$/agneau)	173,90	198,79
Compensation (\$/agneau)	134,81	105,57
Répartition compensation 50% \$/agneau	67,41	52,79
Répartition compensation 50% \$/kg	1,7280	2,7065

Source : FADQ

À nos moutons!

Appui

Fête de l'agneau de la Mitis

Pour une deuxième année, La Fête de l'agneau de la Mitis aura lieu les 9 et 10 juillet prochains. Partenaire Élite, La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec, est heureuse de soutenir cet événement rassembleur qui met au premier plan cette viande délicieuse qu'est l'agneau !

Plusieurs activités sont prévues et se dérouleront principalement sur 4 sites. De plus, des gîtes, auberges et restaurants participeront à la fête afin de faire découvrir la viande d'agneau à la population locale et aux touristes. À l'honneur cette année, une recette de burger d'agneau effiloché !

La Fédération vous invite à participer en grand nombre, à cette grande fête ! ■

Promotion

Agneau du Québec

Pour les amateurs de barbecue, la FPAMQ suggère des recettes d'agneau du Québec dans l'édition de juin du magazine Ricardo. Un excellent moyen de fêter la belle température qui a mis du temps à venir !

La revue est disponible en kiosque depuis la mi-juin et une version tablette est également publiée.

Bon été et surtout bon BBQ ! ■



FPAMQ

L'équipe en changement



En avril dernier, la FPAMQ a accueilli dans son équipe **M. Rock Éric Hounhouigan, à titre d'agent de mise en marché**. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, il est responsable de la réalisation des analyses et statistiques concernant les opérations de l'Agence de vente, de faire le suivi des classifications, des audits et des demandes des producteurs. Il est également en charge des dossiers touchant la santé et le bien-être animal.

Monsieur Hounhouigan détient une licence professionnelle en agroéconomie (option gestion des exploitations agricoles) ainsi qu'une maîtrise (M.Sc.) en agroéconomiesciences de la consommation. Il a occupé le poste de professionnel de recherche au département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation à l'Université Laval.

Il a également été à l'emploi du Syndicat des producteurs en serres du Québec en tant que coordonnateur de 2015 à 2016.

La FPAMQ lui souhaite la bienvenue au sein de l'équipe, beaucoup de réussite et de satisfaction dans sa nouvelle carrière. ■

8 & 9 juillet

Classique canadienne du mouton

La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMQ) est heureuse d'appuyer le secteur ovin en étant Partenaire Argent pour l'événement national organisé par la Société canadienne des éleveurs de moutons et la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec.

Un événement à ne pas manquer ! ■

Plan sectoriel

2016-2020

Le dernier plan stratégique du secteur ovin est arrivé à échéance en 2015. Par conséquent, la Table filière ovine a mandaté la Fédération afin de coordonner le projet de la prochaine planification stratégique. Le MAPAQ a donné un avis favorable pour le financement de ce projet. Ce dernier devra répondre aux objectifs suivants :

- ▶ Analyse de l'environnement interne et externe du secteur ovin
- ▶ Mission, vision, valeurs du secteur
- ▶ Orientations stratégiques et réflexion sur les priorités
- ▶ Élaboration du plan stratégique et du plan d'action annuel ■



FACEBOOK : AGNEAU DU QUÉBEC

La page Facebook Agneau du Québec permet aux producteurs d'agneaux de se faire connaître auprès du public. Un contact direct avec des gens soucieux de manger des produits d'ici.

N'attendez plus pour aller y attribuer la mention J'aime.

CEPOQ

Récolte de semence

Ovins & caprins

Le Centre d'expertise en production ovine du Québec réalisera, à l'automne 2016, un projet pilote de récolte de semence accessible aux éleveurs ovins et caprins de partout au Canada!

Les éleveurs désireux d'accroître la qualité génétique de leur troupeau et de pouvoir commercialiser la semence de leurs reproducteurs pourront bénéficier de ce nouveau service, et ce, tant au niveau de la semence pour utilisation au Canada que pour l'exportation. *Faites-vite le nombre d'inscriptions est limité ! Voir page 41 pour plus de détails.*

Pour de plus amples informations, contactez :

Dr Gaston Rioux mv, CEPOQ

gaston.rioux@cepoq.com ou 418 856-1200, poste 231

Cet été, ne manquez pas ...

Le plus gros événement de l'industrie ovine au Canada

Classique Canadienne du mouton

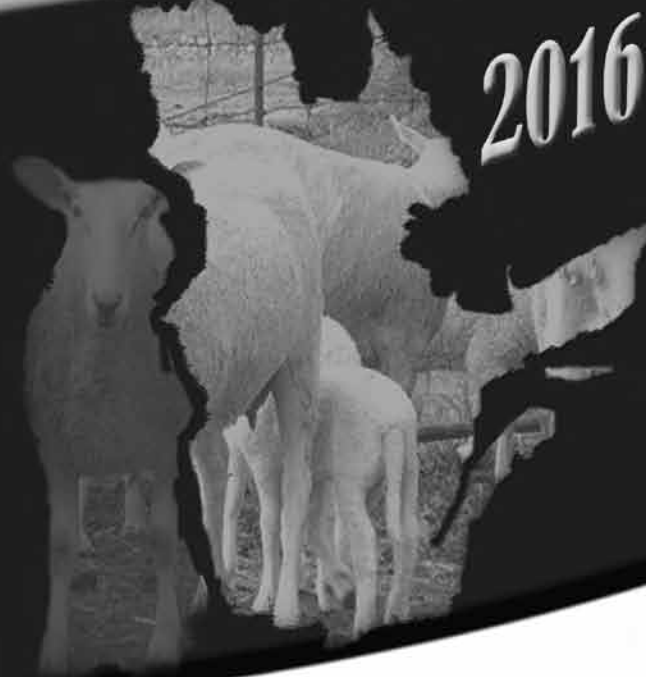
7, 8 et 9 Juillet



1993

Richmond, Québec

Sur le terrain d'exposition
de Richmond



Judi 7 juillet

- 8h00 Début des inspections - comité de vérification
- 9h00 Ouverture des kiosques
- 13h00 Jugement des toisons
- 18h00 Début de l'encan silencieux pour les toisons
- 19h00 Réception - Vin et Fromages

Vendredi 8 juillet

- 7h00 Ouverture de la bergerie
- 8h00 Ouverture des kiosques
- 9h00 Début du jugement des moutons
- 18h30 Banquet sur le site et encan de matériel agricole

Samedi 9 juillet

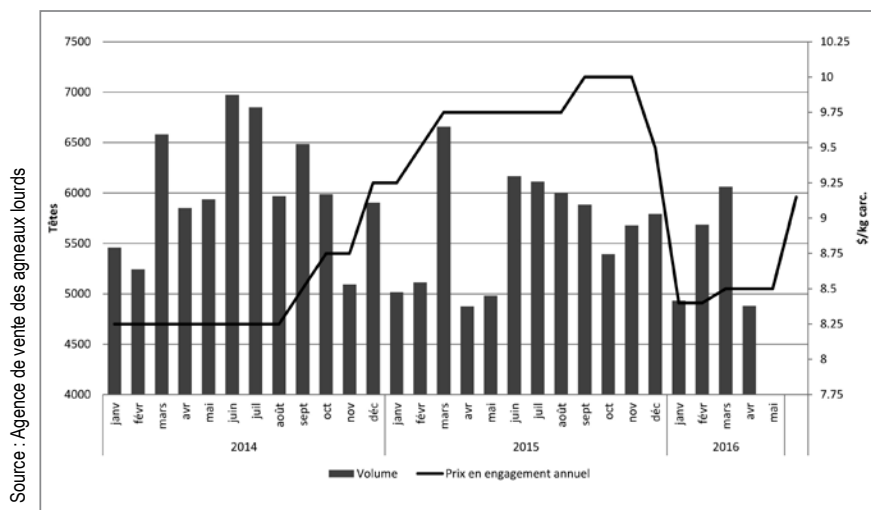
- 7h00 Ouverture de la bergerie
- 8h00 Ouverture des kiosques
- 10h00 Début de la vente à l'encan des moutons

Pour plus d'information :

www.sheepbreeders.ca

Suivez nous sur Facebook : Canadian Sheep Classic/Classique Canadienne du Mouton

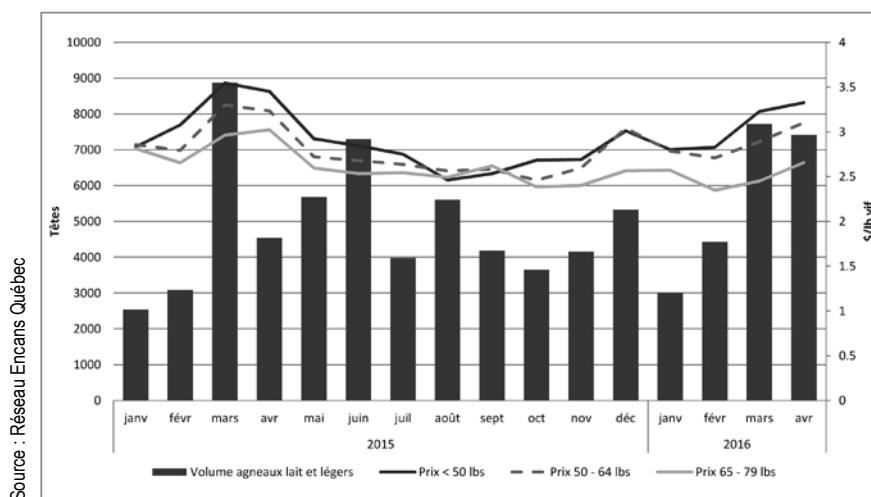
Ventes des agneaux **lourds** au Québec



Un total de 21 559 têtes d'agneaux lourds a été mis en marché entre janvier et avril 2016. Ce volume représente une légère augmentation de 1,6 % par rapport à la même période en 2015.

Le prix négocié de l'agneau lourd en engagement annuel en vigueur depuis mars 2016 a diminué de 1,25 \$/kg carcasse par rapport au prix en cours au printemps 2015. On enregistre cependant une augmentation de 0,65 \$/kg qui porte le prix de l'agneau lourd à 9,15 \$/kg pour le mois de juin. Ces fluctuations suivent la tendance des divers marchés de l'agneau en Amérique du Nord. La saturation des marchés nord-américains (USA, Ouest canadien et Ontario) observée aux mois de décembre 2015 jusqu'à la fin avril 2016 est suivie par une pénurie observée en mai. La demande est à nouveau forte pour cette catégorie. ■

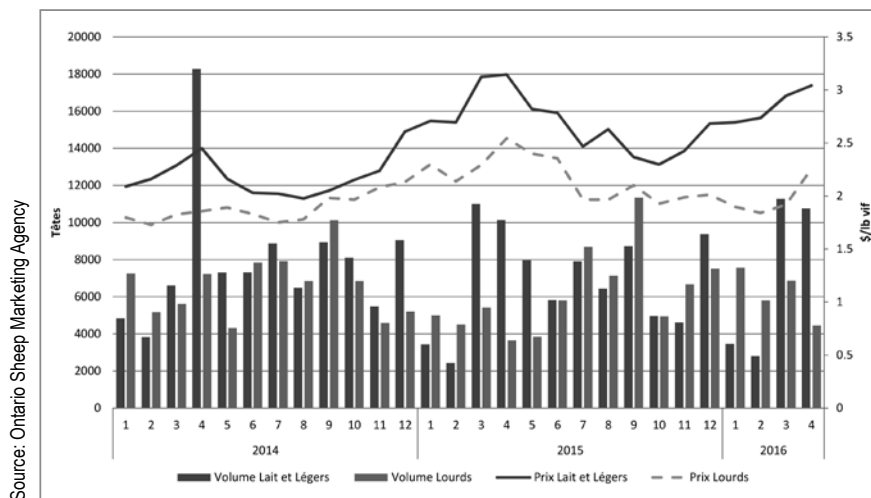
Ventes des agneaux **de lait et légers** à l'encan de St-Hyacinthe



Du début 2016 à avril, le prix moyen pour les catégories lait-léger s'établit à 2,81 \$/lb, soit une baisse de 7,6 % (0,23 \$/lb) par rapport à 2015 pour la même période. Les volumes vendus dans ces catégories ont augmenté de 16 % (3 524 têtes) pour les mois de janvier à avril 2016 par rapport à 2015.

Bien que les prix moyens de ces catégories aient connu une tendance à la baisse par rapport à l'année précédente, la demande demeure forte pour ces catégories. Si la tendance des dernières années se maintient, le prix atteint de 3,61 \$/lb pour les agneaux de lait et de 3,05 \$/lb pour les agneaux légers (50 à 79 lb), pendant la semaine de la Pâques juive, devront être les prix moyens plafond 2016 pour ces catégories. ■

Ventes des agneaux **en Ontario**



Depuis le début 2016, les prix moyens des catégories d'agneaux légers et lourds transigés dans les encans en Ontario ont connu des baisses respectives de 2 % et 15 % 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 2016 a diminué de 10 % tandis que celui des agneaux lourds a augmenté d'environ 39 % par rapport à la même période en 2015. Des volumes importants d'agneaux lourds de l'Ouest canadien ont été mis en enchère en Ontario au début de 2016. ■

L'agneau au Chili

Loin d'être une nouvelle recette, cet article a pour objectif de faire profiter les lecteurs d'une rencontre avec un vétérinaire chilien qui a visité notre province l'hiver dernier. La visite de ce vétérinaire avait pour but de forger des partenariats et d'avoir une meilleure connaissance des mécanismes de traçabilité ovine pour une visée à l'exportation. C'est un bref aperçu de la production ovine dans ce pays de la côte ouest de l'Amérique du Sud, qui s'étire sur plus de 4 300 km, des déserts arides du nord jusqu'à la pampa herbacée et glaciale aux portes de l'océan Antarctique, en passant par une zone centrale au climat méditerranéen et une zone sud pluvieuse aux allures parfois de cantons suisses. Cet article permettra de faire connaître une autre réalité de la production ovine.



La majorité de la production ovine chilienne est concentrée dans les régions Sud et Australe au sud de la zone centrale où se trouve la métropole Santiago. Le Sud, vert à l'année longue, est la région de production de bétail et de lait du pays grâce à son abondant pâturage. En comparaison, Santiago en zone plutôt aride reçoit à peu près 350 mm de pluie par année, tandis que Puerto Varas au sud peut en recevoir plus de 2 500 mm. Les dernières statistiques officielles, bien que datant de

2007, font état de 76 197 producteurs ovins pour un cheptel de près de 4 millions de têtes (voir encadré). La majorité des agneaux produits proviennent de la Patagonie, plus précisément de la région de Magallanes complètement au sud, dans des systèmes de production extensifs où les animaux restent au pâturage à l'année.

Mise en marché

La viande pour la consommation locale, où l'agneau de lait est prisé, se

trouve dans les marchés publics (feria), les boucheries et les supermarchés. La production d'agneaux est saisonnière et concentrée à l'été (septembre à avril), avec plus de 75% de l'abattage entre les mois de janvier à avril (l'été austral dans l'hémisphère sud est en même temps que l'hiver dans l'hémisphère nord, et vice-versa). Le poids carcasse moyen national était de 14 kg en 2012. Les pays de la pointe sud du continent sud-américain, l'Argentine, l'Uruguay et le Chili, élevaient traditionnellement leurs moutons pour le marché de la laine. La production de viande pour l'exportation est relativement récente et ces pays demeurent encore de petits joueurs sur l'échiquier mondial de l'exportation avec un total d'un peu moins de 100 000 tonnes de viande produites par an, comparativement aux deux géants de l'Océanie, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui se mesurent avec près d'un million de tonnes de viande ovine produite par an.

Quelques statistiques

	Chili*	Canada*
Population du pays	16,6 M	36 M
Nbre de producteurs	76 197 producteurs	10 111 entreprises
Cheptel (têtes)	3 888 485	828 000
Production annuelle de viande ovine	11 900 tonnes	573 000 tonnes
Consommation viande ovine (kg/capita)	0,40	1,01
Exportation	5 677 tonnes ou 44 % de la production	46,6 tonnes ou <1 % de la production

*Réf Statistiques Canada 2011 à 2015 et Oficina de Estudios y Políticas Agrarias 2007

L'agneau chilien, tout comme le vin et les fruits de la région centrale (pommes, pêches, nectarines, raisins, avocats, bleuets, fraises, etc.), parcourt les océans et est notamment consommé en Espagne, en Suède et aux Pays-Bas, mais aussi nouvellement en Chine et dans les pays du Moyen-Orient. Le Chili a en 2015 le 4^e plus gros contingent d'exportation de viande d'agneaux vers l'Union européenne après la Nouvelle-Zélande, l'Australie et l'Argentine. En matière d'agroéconomie, le pays a adopté un modèle de production pour l'exportation dans des spécialités où les techniques de production ont été développées dans les pays occidentaux. La situation relativement isolée du pays (désert au Nord), cordillère des Andes à l'Est et l'océan Pacifique à l'Ouest, le protège de la plupart des ravageurs et maladies qui affectent les rendements dans le reste du globe, les riches sols volcaniques et la variété de zones climatiques permet au pays de produire à peu près tout, en plus grande quantité et à moindre coût.

Le producteur

L'Amérique du sud est reconnue pour ses haciendas (estancias au Chili), ces vastes étendues agricoles détenues par une poignée de riches propriétaires terriens. Bien que le modèle soit présent au Chili et ait été dominant avant la réforme agraire de 1967, il n'a pas toujours l'ampleur de ces états du Brésil où quelques producteurs cultivent de 20 000 à 120 000 ha de soya et font le tour des champs en hélicoptère. Le tiers du cheptel chilien en 2007 est au soin de la majorité des 76 000 producteurs dans des petites à moyennes entreprises. Plusieurs coopératives et syndicats de producteurs (gremios) s'occupent de mise en marché, dans des modèles d'intégration verticale complète, ou encore des mises en marché avec plusieurs acteurs dans une chaîne de valeur plus



complexe (Producteur-Encan-Intermédiaire- Abattoir – Usine de découpe – Usine frigorifique – Exportation – Distribution).

En bref

Depuis le Québec, le Chili est littéralement à l'autre bout du monde géo-

graphiquement. Ce bref aperçu porte aussi à croire qu'en production ovine, les Chiliens sont aussi sur une autre planète et ce marché ne constitue aucunement une menace pour le Québec compte tenu du faible volume produit! En leur souhaitant un hiver austral pas trop rigoureux.



Assurance tous risques

Au Chili, la traçabilité devient un enjeu pour des questions d'assurance face aux intempéries et autres risques de mortalité :

- Congélation
- Tremblement de terre
- Neige
- Foudre
- Crues et inondations
- Éruption volcaniques
- Intoxications massives
- Chutes accidentelles
- Prédation (pumas)
- Feux de forêt
- Accidents de la route
- Vol



Neige, tremblement de terre et éruption volcanique sont des exemples de risques de mortalité...



Nouvelles de la SEMRPQ

Le 7 mai dernier, la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec tenait son assemblée générale annuelle. C'est à l'issue des élections que la composition du conseil d'administration a subi des changements en laissant partir deux de ces administrateurs d'expérience soit, M. Jacquelin Moffet et M. Robert Girard. Ce sera donc sous un vent de changement que le conseil d'administration 2016-2017 entamera les défis de la nouvelle année et qu'il naviguera dans les réalités du changement.

Voici la composition du conseil d'administration 2016-2017 :

Meggie Parent, présidente
Dominique Brisson, vice-présidente
Johanne Cameron, Secrétaire-trésorière
François Gélinas, administrateur
David Mastine, Administrateur
Trenholm Nelson, administrateur
Amélie Fluet, administratrice

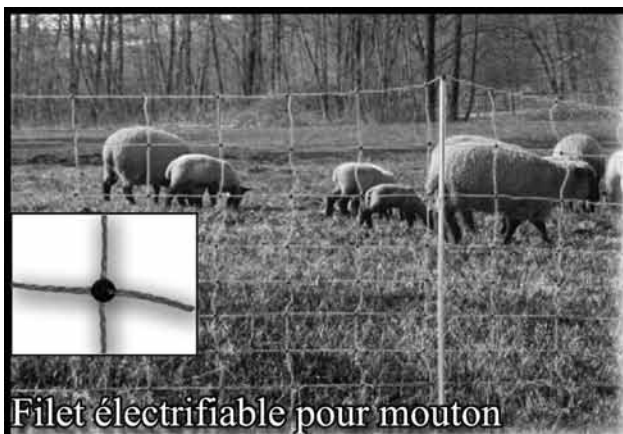
Remerciements à un président, M. Jacquelin Moffet en poste depuis 1992



Administrateur depuis 1982 et président depuis 1992, on peut dire que M. Moffet en aura vu passer durant son mandat. Président actif et présent dans le milieu, il aura été durant son mandat un fidèle défenseur de l'élevage de race pure. Tout au long de son parcours, il a su mettre son expertise au profit de la production ovine. Il a défendu l'intérêt de ses membres, participer à la mise en place de structures, de programmes, de projets et d'événements, et ce, pour le développement et l'avancement de la production.

Nous voulons souligner son parcours et le remercier pour toutes ces années d'implication dans le secteur et plus particulièrement, dans l'élevage de race pure.

Merci Jacquelin!



Filet électrifiable pour mouton

Tout pour votre clôture!



Réparation de filet
facile et rapide!



MATELEVAGE

1-866-888-5258

info@matelevage.com

www.matelevage.com

Votre CEPOQ sur une nouvelle lancée !

Le 22 avril dernier, le Centre d'expertise en production ovine du Québec (CEPOQ) a tenu sa Réunion générale Annuelle (RGA). À cette occasion, conférences, ateliers et grandes annonces concernant l'avenir du Centre se sont succédé.

Des conférences

En guise de formation continue pour les quelques 75 participants, trois conférences ont été offertes et portaient sur :

1. les faits saillants de l'étude « Efficacité du travail et performances » menée auprès de 37 entreprises ovines par le CEPOQ et ses partenaires, avec Léda Villeneuve du CEPOQ ;
2. les gains économiques à obtenir grâce à l'accélération du rythme d'agnelage, par le chercheur François Castonguay de l'Université Laval; et finalement,
3. les perspectives en économie agricole pour 2016 offerte par Patrick Prairie du Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA).

Des ateliers

Puisque la RGA est l'occasion d'échanger avec les différents acteurs de l'industrie afin d'orienter les actions futures du CEPOQ, les ateliers sont une pièce centrale de l'événement. **Génétique, Recherche & Santé**, ainsi que **Vulgarisation & transfert technologique** sont les trois thèmes ciblés, de façon à alimenter les travaux de tous les secteurs d'activités du Centre. Une nouvelle approche a cette année été utilisée pour la Recherche et Santé alors que les participants ont été invités à défendre les camps du pour et du contre, indépendamment de leur opinion personnel, sur la question de la pertinence et de la faisabilité d'une reconnaissance pour l'application des bonnes pratiques en santé et bien-être animal. À suivre !

De grandes annonces concernant l'avenir du Centre

Depuis 2014, le CEPOQ a fait face à des changements importants dans son environnement d'affaires et a dû s'adapter afin de répondre aux besoins de l'industrie tout en assurant sa propre pérennité. À la fin de 2015, avec l'annonce de la perte du soutien de la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec et de la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec par le biais du Programme d'appui financier aux regroupements

et aux associations de producteurs désignés du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), il est devenu urgent d'apporter des changements de fonds à l'organisation. Conséquemment, le partenariat historique du CEPOQ avec le Centre de développement bioalimentaire du Québec (CDBQ) a entamé un nouveau chapitre alors que ce dernier a repris la responsabilité des opérations de la ferme. Et celle-ci demeurera disponible pour les fins de recherche par le CEPOQ. Parallèlement, la signature d'une nouvelle convention financière bonifiée avec le MAPAQ a permis au Centre de redresser sa situation financière et d'entamer avec optimisme la mise en place de son plan de relance.



M. Gilles Martin, président du CDBQ, et M. Georges Parent, président du CEPOQ, heureux suivant l'annonce de l'élargissement du partenariat historique entre les deux organisations.

C'est donc dans un contexte favorable au développement que le CEPOQ plonge avec énergie dans la concrétisation de sa mission, soit d'accroître la rentabilité des entreprises et de promouvoir le développement de l'industrie ovine par la recherche, l'amélioration de la génétique, la vulgarisation et l'assainissement des troupeaux. 🏠

Le CEPOQ tient à remercier le Réseau Agriconseils de Chaudière-Appalaches pour son soutien financier pour la tenue de cet événement.

FRANCHIR LE PAS VERS LA VENTE EN LIGNE

Pourquoi pas ?

Il existe aujourd'hui plusieurs façons d'écouler des produits sur le marché. En ce qui concerne les producteurs d'agneaux et moutons du Québec, le sujet que nous abordons dans le cadre du présent article a trait aux ventes directes à la ferme.

Vendre !? Il s'agit là d'un grand mot. En effet, le concept de vente n'a pas cessé d'évoluer avec les générations. La vente est une action qui se fait dans un « état d'esprit » c'est-à-dire, une façon de penser. À travers tous ces états d'esprit qui ont inspiré le concept de vente au cours de son évolution, il demeure une pensée particulière : l'acte de vente est d'abord un acte de séduction et elle commence lorsque le client dit « NON ». La négation étant perçue comme une méconnaissance ou un refus d'acquérir le produit.

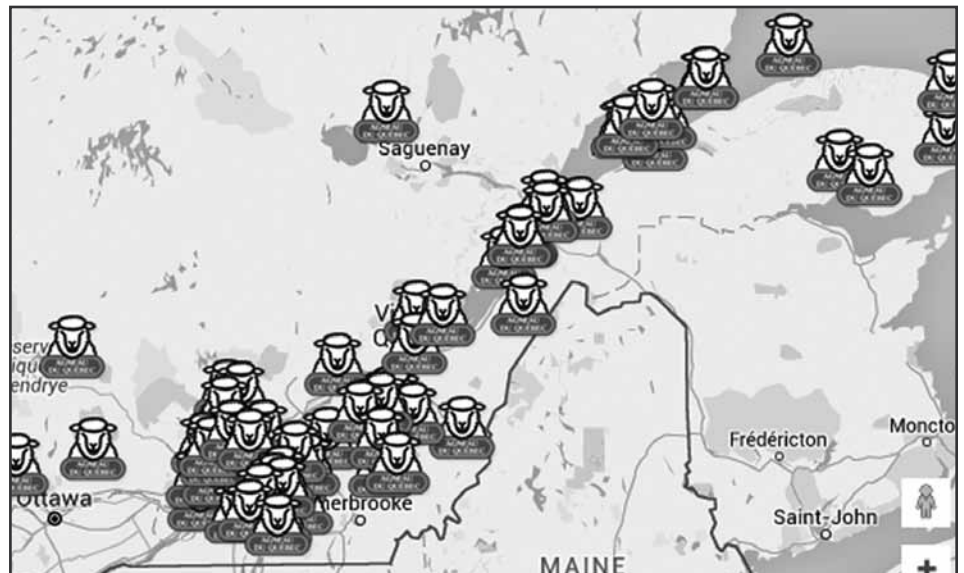


SCANNEZ-MOI

Qui sont ces clients qui vous disent « NON »?

Selon les données du recensement de 2011, 9,1 millions de Canadiens, ou 27 % de la population totale, appartenaient à la génération des enfants des *baby-boomers* (nés entre 1980 et 1990) communément appelés **génération Y** ou « *Milleniums* ». Certains utilisent également l'expression « *digital natives* » pour pointer le fait que ces enfants ont grandi dans un monde où l'ordinateur personnel, le jeu vidéo et l'Internet sont devenus de plus en plus importants. Cette génération a à son tour engendré la **génération Z** ou « *Net Generation* » née entre 1993 et 2011 et représentant en 2011, 22 % de la population totale.

Vous vous posez la question de savoir pourquoi nous parlons des générations ici. La raison est toute simple, ce sont eux, les clients qui sont sus-



Trouvez l'agneau du Québec sur le site www.agneaudeaubec.com

ceptibles de ne pas vous connaître dès lors que vous n'utilisez pas certains canaux de communication. Pour illustrer ce propos, nous prendrons un petit exemple. Il y a deux images au-dessus de ce texte. L'une

d'entre elles représente une page Internet incluant la localisation des sites de vente de l'agneau du Québec disponible sur le site Internet : **www.agneaudeaubec.com**. En général, si vous ne faites pas partie des

générations suscitées et que l'on vous demande de vous rendre sur le site Internet en question, comment vous y prendriez-vous ? Une chose est certaine, c'est qu'une personne issue de la génération Y est moins susceptible de recourir à son ordinateur. En effet, la petite image de forme carrée située à gauche de l'image représente ce que l'on appelle un Code QR. Une simple capture faite à partir d'un téléphone intelligent et cela se fait en une seconde !

Il y a un enjeu important à tenter de rejoindre les générations Y et Z dans la commercialisation de nos produits, car, en 2011, ils représentaient déjà presque 50 % de la population totale (StatCan, 2016). De plus, de 2012 à 2015 au Québec, les achats effectués à partir d'un appareil mobile sont passés de 8 à 21 % (ICEQ, 2014-2015). Une étude réalisée par le CEFRIO montre que 78 % des internautes québécois ont l'habitude de consulter au moins une source sur Internet avant de réaliser un achat en ligne (ICEQ, 2014-2015). Quel signal envoie-t-on alors à l'une de ses personnes lorsque l'on n'est référencé nulle part sur Internet? Pour eux, vous n'existez pas. Devriez-vous faire le pas vers la mise en ligne de vos produits en ce qui concerne vos ventes directes à la ferme ? Ce sera à

vous d'en décider.

Opportunités et défis pour les entreprises agroalimentaires

Comme toutes les innovations, la vente en ligne apporte son lot d'opportunités et de contraintes. Il importe tout d'abord de se poser la question de savoir quel est le gain réel à investir dans un tel service. Si le client que l'on veut gagner par la vente en ligne représente un client perdu au kiosque à la ferme, cela vaut-il la peine d'investir pour autant ?

Vos clients potentiels n'ont pas tous la même sensibilité par rapport aux canaux par lesquelles vous tenterez de les rejoindre.

Selon une étude réalisée aux États-Unis par José Alvarez (2016), la génération Y est celle qui démontre un besoin de pouvoir tout faire en ligne. 78 % des personnes issues de cette génération affirment miser leur argent avant tout sur l'expérience de magasinage et 40 % parmi eux font leur épicerie en ligne (contre 8 % des autres générations). Cette génération « connectée » se laisse séduire par l'expérience vécue lors de l'achat d'un bien ou d'un service. Elle est prête à payer pour la meilleure expérience client possible et n'hésitera pas à faire des kilomètres pour venir

acheter vos produits à la ferme, mais encore, faudrait-il qu'ils sachent que votre entreprise existe. Si les « Milleniums » en tout ou en partie font déjà partie de votre clientèle, voudriez-vous les perdre parce qu'un autre fournisseur innove plus que vous ?!

Par où commencer ?

Vous voulez faire connaître votre entreprise ? Une des façons les plus économiques de le faire aujourd'hui est de créer une plateforme Web qui regroupe tout ce que vous avez besoin que l'on sache sur vous. Comme le prône l'esprit de vente, vous devez avant tout susciter l'intérêt des personnes concernées.

Vous pouvez néanmoins commencer par y aller pas à pas. Si vos ressources financières sont insuffisantes pour un tel projet, vous avez d'autres choix à savoir une page Facebook dédiée à la promotion de vos produits ou un blogue (bloc note ou section de page Internet par laquelle vous partagez et échangez vos idées avec les personnes qui s'intéressent à ce que vous faites).

Si vos ressources vous permettent de vous lancer dans un tel projet, sachez qu'il existe une multitude d'options en fonction des stratégies que vous choisirez d'adopter.

Voulez-vous un site Internet informationnel, transactionnel, une application mobile ? Vous pourrez le faire vous-même ou en discuter avec un expert du domaine (concepteur Web) en fonction du niveau de complexité de votre site Internet.



Quelques exemples de vente en ligne de produits agroalimentaires

Au Québec, le « e-Grocery » ou « épicerie en ligne » est un service de ventes alimentaires qui est déjà offert par des commerçants tels que IGA (1996), Épicerie direct, Terroir Québec, Mon épicier Bio etc. Par exemple, IGA a progressivement amélioré son système de vente en ligne en proposant d'abord un ensemble d'articles sur un site Internet dédié puis une application mobile très intuitive et facile d'utilisation. Mon épicier Bio propose un service similaire, mais uniquement pour des produits biologiques. D'ailleurs, l'agneau du Québec « Bio » y est commercialisé en ligne. Dans un modèle de vente en ligne plus avancé, Homeplus (en Corée du Sud) a mis en place une épicerie en ligne en installant des tablettes virtuelles à même une station de métro. Les usagers peuvent commander les produits désirés à partir de codes QR via leurs téléphones intelligents. Le modèle de HomePlus a d'ailleurs été récemment reproduit au Québec par la SAQ.

Plus d'un modèle de vente en ligne est possible. Cependant, les modèles doivent s'adapter aux besoins des entreprises qui désirent s'aventurer sur ce terrain et aux attentes des consommateurs.

1. Le modèle 1 : la commodité pour le client

La stratégie de mise en marché visée par ce type de modèle est de rendre l'expérience du client rapide, facile et pratique. Ce modèle a fait ses preuves aux États-Unis (Illinois) et en Corée du Sud avec une augmentation de 76 % de nouveaux acheteurs et 136 % d'augmentation des ventes. Ce modèle met de l'avant l'application mobile.

2. Modèle 2 : L'expérience personnalisée

Imaginez un marchand en ligne qui propose des recettes élaborées à partir de son produit phare et d'ingrédients secondaires en se basant sur les comportements d'achat déclarés par les consommateurs. Le marchand peut alors proposer la livraison de tous les ingrédients nécessaires à la préparation de la recette. Les consommateurs sont généralement à la recherche d'expériences nouvelles à partager avec d'autres. En leur offrant une solution sur mesure, on leur offre aussi une expérience agréable.

3. Modèle 3 : les aubaines

La stratégie de mise en marché visée par ce modèle s'appuie sur le pouvoir d'achat collectif des marchands afin de baisser les prix du produit. Cette façon de faire exige une adhésion annuelle de la part du consommateur. Celui-ci a ensuite accès à une offre spéciale qu'il n'aura nulle part ailleurs. Cela ressemble à la stratégie de Costco, mais cette fois-ci [en ligne]. Les entreprises peuvent alors se regrouper par région afin de tenter d'offrir des produits dont le prix défie la concurrence.

Afin d'illustrer comment les différents modèles précédents peuvent être mis en œuvre, nous nous sommes rapprochés d'un producteur afin qu'il partage avec nous, ses projets de développement Web.



Photo : www.monepicierbio.ca, section L'agneau



Photo : Palette virtuelle SAQ, Metro Berri-UQAM, direction Longueuil

Quelques exemples de vente en ligne en images...

La Ferme D'Artagneau

Avant la création de son site Internet, M. Champagne avait l'impression que son entreprise n'existait pas auprès de sa clientèle. Malgré la publicité dans les journaux et le bouche-à-oreille, il n'obtenait alors qu'un petit volume de vente à la ferme. Pour remédier à ce problème, il a décidé d'augmenter sa visibilité en créant un site Internet. Avant cela, il a dû mener une réflexion sur le nom de sa ferme et de son image et des valeurs qu'il voudrait qu'elle véhicule auprès des consommateurs. La ferme D'Artagneau (combinaison entre D'Artagnan et agneau) vit le jour. Pour M. Champagne, le temps des chevaliers symbolise une époque d'abondance, de nourriture saine, d'entraide et de confiance « *ce sont des valeurs qui reflètent qui je suis* » dit-il. La combinaison d'un nom de chevalier « D'Artagnan » et de sa production principale qu'est l'agneau a donné à la ferme son nom : « *c'est l'art de faire du bon agneau* ». M. Champagne ne veut pas juste vendre de l'agneau, il veut partager sa passion avec les personnes désireuses d'acheter chez lui et c'est cette passion qu'il tentera de partager à travers la création de son site Internet.



Photo : agneaux de la ferme D'Artagneau

La clientèle visée par ce projet, ce sont les jeunes familles et des professionnels qui n'ont pas le temps d'aller chercher tous les ingrédients, mais aussi les fins gourmets (*foodies*). En effet, la ferme D'Artagneau s'est donné comme mission d'offrir aux consommateurs des aliments frais produits au Québec et dans le plus grand respect des cycles de la nature et du bien-être animal et d'éduquer le consommateur sur une agriculture locale et durable. Pour cela, M. Champagne s'est muni d'un format de site Internet déjà disponible et l'a adapté à ses besoins. Son modèle de vente à la ferme s'apparente au modèle 2 cité auparavant : *le modèle de l'expérience personnalisée*. La ferme propose de créer des recettes à partir d'autres ingrédients cultivés sur place afin d'offrir aux clients une formule unique « *j'ai tous mes ingrédients, je fais mon package et je sais ce que je m'en vais obtenir à la fin* » explique M. Champagne.

Depuis la création de son site Internet, la ferme a observé une augmentation du nombre de demandes d'information, autant par téléphone que par courriel. La plupart d'entre elles se

rapportaient le plus souvent au prix de l'agneau. Sachant qu'il ne pourrait pas concurrencer de gros producteurs dans le prix qu'il propose, M. Champagne a plutôt adopté une stratégie de mise en valeur des attributs de qualité de son produit afin d'en justifier le prix. La question qu'il se posait était la suivante « *comment faire pour que les gens aient envie de voir mon produit, de le goûter et de répéter l'expérience* ». La stratégie semble être un succès, car depuis la création de son site Internet, la ferme D'Artagneau enregistre 25 fois plus de visites à la ferme qu'avant la création dudit site.

La ferme D'Artagneau souhaite progresser dans la mise en ligne de ses produits. Le plus important pour celle-ci en ce moment, c'est l'amélioration de la visibilité du site sur les moteurs de recherche. Elle développe entre autres d'autres projets innovants visant à améliorer l'expérience de ses clients et à en attirer de nouveaux.



Photo : Terrain d'essai pour l'ail qui servira aux recettes

Des nouvelles du secteur santé du CEPOQ

L'accompagnement de deuxième ligne envers les médecins vétérinaires praticiens par le vétérinaire coordonnateur à la santé ovine est une des fonctions importantes de celui-ci. Le MAPAQ en fait également une de ses attentes ministérielles en matière de santé ovine envers le CEPOQ.

Dans le but d'innover dans ce domaine, le CEPOQ a développé deux nouvelles offres de services, soit :

1. Cinq « webinaires » offerts aux médecins vétérinaires traitant des principaux sujets d'intérêts de ceux-ci en matière de médecine ovine. Ces sujets ont été sélectionnés à la suite d'un sondage effectué parmi les vétérinaires présents à la Journée de Recherche en Production Ovine (JRPO) tenue en juin 2015 et faisant suite également aux préoccupations véhiculées par les médecins vétérinaires lors des consultations avec la ressource santé du CEPOQ. Ces « webinaires » sont en cours de présentation depuis avril 2016 et se poursuivront jusqu'à l'hiver 2017. Les sujets sont : les avortements, le défi de la fin de gestation, la mortalité néonatale, les pneumonies, et enfin une présentation de divers cas cliniques. *La participation jusqu'à maintenant est d'ailleurs excellente !*

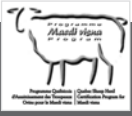
2. Un atelier de chirurgie d'une journée a été dispensé à trois reprises dans nos locaux à La Pocatière. Les chirurgies effectuées étaient : la vasectomie, l'épididymectomie et le « tube cystotomie ». Ce sont trois chirurgies applicables en pratique; les deux premières sont fréquemment utilisées pour permettre l'utilisation de bélier bout en train.

La troisième, que nous discuterons dans un article subséquent et traitant des blocages urinaires, pourra permettre la survie de béliers reproducteurs de grande valeur. À notre avis, il s'agit là de la seule technique permettant de donner une grande chance de survie à un bélier qui a un blocage urinaire tout en gardant sa capacité de reproduction. Évidemment, cette chirurgie est effectuée quand le traitement médical et l'excision de l'appendice vermiforme n'ont pas fonctionnés. Présentement, une douzaine de vétérinaires ont suivi la formation et sont en mesure d'effectuer cette technique en pratique. Informez-vous auprès de votre vétérinaire s'il est en mesure d'effectuer cette technique, sinon il y a encore la possibilité d'organiser d'autres ateliers en communiquant avec nous au CEPOQ.

En plus de ces offres de service aux médecins vétérinaires, une conférence sera présentée au congrès de l'Association des médecins vétérinaires praticiens (AMVPQ) en septembre ainsi qu'à celui de l'Ordre des Médecins Vétérinaires du Québec en octobre 2016.

En **conclusion**, ces offres et ces conférences permettent d'outiller les médecins vétérinaires en leur offrant une mise à jour des connaissances en santé ovine dans le but de continuer à offrir un service de qualité aux éleveurs ovins du Québec.





Programme Québécois d'Assainissement pour le *Maedi visna*



Ferme	Nom de l'éleveur	Municipalité	Téléphone	Race(s)	Statut accordé
Agneaux de Laval	Donald Beaulieu	Laval	514 773-7672	Arcott-Rideau	Or (fév.2013)
Bergerie Alexandre Murray	Alexandre Murray	St-Luc de Matane	418 562-4290	Romanov, F1	Or (juin 2014)
Bergerie de l'Estrie	Andrée Houle	Coaticook	819 849-3221	Romanov	Or (mars 2008)
Bergerie Innovin	Pascale Maheu	St-Joseph de Beauce	418 397-6168	F1	Or (juin 2014)
Bergerie laitière SARGY	Sophie Roy-Goyette	Racine	450 532-5407	East Friesian, Lacaune	Or (août 2015)
Bergerie Les Moutaines	Benoît Laprise	Hébertville	418 344-9026	Dorper	Or (mars 2015)
Bergerie Les Roses	Zoé Coulombe	St-Rosaire	819 740-8151	East Friesian, Lacaune	Or (août 2014)
Bergerie Marie du Sud	Rémi Garon	St-Gilles	418 888-3135	Romanov	Or (nov. 2011)
Bergerie Ovigène	René Gagné	Ste-Hénédine	418 935-3701	Romanov	Or (juin 2009)
Canneberges Schneider	Juerg Schneider	Lavaltrie	450 586-4928	Rouge de l'Ouest	Argent (déc. 2015)
CEPOQ	CEPOQ	La Pocatière	418 856-1200	Dorset	Or (avril 2004)
Elmshade Suffolks	Larry Mastine	Danville	819 839-1720	Suffolk	Or (sept. 2010)
Ferme Agronovie	Marie-France Bouffard	Granby	450 379-5298	Arcott-Rideau, Polypay	Or (juin 2009)
Ferme Amki	Gary Jack	Québec	418 842-2637	Arcott-Rideau	Or (oct. 2003)
Ferme André Toulouse	André Toulouse	St-Alfred	418 774-9592	Arcott-Rideau	Or (août 2012)
Ferme Beausoleil	Michel Viens	St-Joseph-de-Kamouraska	418 493-2310	Dorset	Or (fév. 2015)
Ferme Bernier Campbell Inc.	Maryse Bernier	Roxton Pond	450 361-9502	Dorper	Or (oct.2014)
Ferme Charmax	Frédéric Berthiaume	St-Patrice de Beauvillage	418 596-3465	Romanov	Or (déc. 2013)
Ferme Clos Dusilence	Nancy Guérin	Portneuf	418 286-4810	Dorper	Or (juin 2015)
Ferme Côté Fleurie	Peter Cumyn	Havelock	450-826-3290	Suffolk	Or (fév. 2016)
Ferme Desjardins Surprenant	Laurie-Lee Surprenant	St-Cyprien de Napierville	514 830-5287	Dorper	
Ferme des Petits Cailloux	John William Faille	Franklin Centre	450 827-2456	Polypay	Or (juil. 2014)
Ferme Donald Tremblay	Donald Tremblay	St-Hilarion	418 457-3066	Arcott-Rideau, Arcott-Canadien	Or (oct. 2006)
Ferme-École LAPOKITA	Serge Fournier	La Pocatière	418 856-1110	Dorset, F1 DPXSU	Or (juin 2011)
Ferme Génération B	Sandra Grothé	St-Liboire	450-793-2644	Dorper	
Ferme La Petite Bergère	Paul-André Tremblay	Les Éboulements	418 635-1329	Arcott-Rideau	Or (mars 2010)
Ferme Les Blandines	Lucie Lapointe	St-Jacques-Le-Majeur	418 449-2187	F1	Argent (nov. 2015)
Ferme Noble Hills	Simon Verge et Daniel Farreau	Richmond	819 823-5037	Dorper	Or (oct. 2015)
Ferme Ovimax	Josée Couture	St-Philippe-de-Néri	418 498-9989	Arcott-Rideau	Or (mai 2006)
Ferme RIDO	Sonia Rioux	La Pocatière	418 856-5140	Arcott-Rideau, Suffolk	Or (avr. 2004)
Ferme Taliah	Valérie Julie Brousseau	St-Christophe-d'Arthabaska	514 898-0798	East Friesian	Or (juin 2014)
Jean Bélisle	Jean Bélisle	St-André-Avellin	819 983-4206	Romanov	Or (déc. 2014)
Jean-Marc Gilbert	Jean-Marc Gilbert	Cookshire	819 822-7806	Finoise	Or (janv. 2004)
Le Biscornu	Natalie Chartier	Rimouski	418-735-5018	Icelandic	Or (déc. 2015)
Les Bergeries Marovine (MH)	Johanne Cameron Martin Brodeur-Choquette	St-Charles-sur-Richelieu	450 584-3997	Hampshire, Leicester, Romanov, F1	
Les Fermes Solidar	Harold Leroux	Saguenay	418 696-3218	East-Friesian, Lacaune	Or (sept. 2014)
Mario Marcotte et Mélisa Morissette	Mélisa Morissette	St-Valère	819 758-8261	Hampshire	Argent (juil.2015)
Moutons de Panurge	Gilles Dubé	St-Jean-Port-Joli	418 598-6501	Arcott-Rideau	Or (nov. 2015)
RGBG inc. Ferme Dorper de Charlevoix	Rénald Gravel	Baie-St-Paul	418-435-3577	Dorper	
Steve Couture	Steve Couture	Stratford	418 443-1136	Dorper, F1	
Sébastien Dufresne	Sébastien Dufresne	St-Pierre-de-Broughton	418 424-0084	Romanov	Or (déc. 2012)
Stéphane Beaulieu	Stéphane Beaulieu	Gaspé	481 829-0190	Dorper - Katahdin	Or (juil. 2015)
9228-0379 Québec inc.	Pavla Minarcikova	Pontiac	819 282-8822	Rouge de l'Ouest	

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) ou contacter Martine Jean au CEPOQ au 418-856-1200 poste 223 ou 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



WWW.GENOVIS.CA
418 856-1200

GenOvis Canada

**Nous vous attendons à la Classique
pour vous guider dans votre sélection!**

**We are expecting to see you at the
Classic to guide you in your selection!**

Profitez des avantages de GenOvis! Enjoy the benefits of GenOvis!

- 1** SÉLECTION DES AGNEAUX DE MARCHÉ DE MEILLEURE QUALITÉ /
HIGH-QUALITY MARKET LAMB SELECTION
- 2** SÉLECTION FACILE DES SUJETS REPRODUCTEURS AMÉLIORATEURS /
EASY SELECTION OF BREEDING STOCK ENHANCERS
- 3** ÉVALUATION DE PLUS DE 15 CARACTÈRES D'IMPORTANCE ÉCONOMIQUE /
EVALUATION OF MORE THAN 15 IMPORTANT ECONOMIC TRAITS
- 4** COMPATIBLE AVEC PLUSIEURS LOGICIELS DE GESTION DE TROUPEAU /
COMPATIBLE WITH MANY SHEEP MANAGEMENT SOFTWARE PROGRAMS



Venez participer à nos causeries, dont :

Come participate in our information sessions, including :



**Améliorations du programme
Program improvements**



**Mise à jour des indices
Index update**





Causerie Briefing

4 thématiques abordées !
4 themes addressed !

1 **SANTÉ / HEALTH**

Mortalité néonatale
& Soins à la naissance /
Neonatal mortality
& Care at birth

2 **QUALITÉ CARCASSE / CARCASS QUALITY**

Qualité carcasse & Technologies
d'abattage /
Carcass quality & Technologies

3 **OUTILS ÉLECTRONIQUES / ELECTRONIC TOOLS**

Bâtons électroniques, PSION &
Systèmes de pesée /
Electronic readers, PSION &
Weighing Systems

4 **PROGRAMME GENOVIS GENOVIS PROGRAM**

Mise à jour des indices &
Améliorations du programme /
Index update &
Program improvements



Le Centre d'expertise en
production ovine et toute son
équipe vous invitent à venir nous
rencontrer à nos différents
kiosques lors de la Classique.



CEPOQ
Centre d'expertise en production
ovine du Québec

The Centre d'expertise en production ovine and all our team
invite you to come to visit at our various booth at the Classic.



CAUSERIES THÉMATIQUES / BRIEFING THEMES



VISIONNEMENT DE CAPSULES VIDÉO / WATCHING VIDEOS



KIOSQUES SUR LA PRODUCTION / BOOTH ON PRODUCTION



FICHES TECHNIQUES ET OUTILS / DATA SHEETS AND TOOLS



VENEZ NOUS RENCONTRER ! COME MEET US !

**CLASSIQUE CANADIENNE DU MOUTON
CANADIAN SHEEP CLASSIC**

8 ET 9 JUILLET 2016 / July 8th AND 9th, 2016



Validation expérimentale d'une technique étrangère d'insémination artificielle transcervicale chez la brebis et analyse de son efficacité pour les troupeaux ovins québécois : résultats du projet !

Il est reconnu par tous que l'insémination artificielle est la méthode d'élevage pouvant contribuer de façon importante à l'amélioration génétique et à la santé financière des entreprises agricoles par l'optimisation des performances de production, de la santé des animaux par une méthode d'élevage qui tient compte de son aspect biosécuritaire en favorisant plus facilement la création de troupeaux fermés. Pour dynamiser l'utilisation de l'insémination artificielle en production ovine, il apparaît important de travailler sur deux axes : rendre disponible la semence de béliers améliorateurs par le biais de l'accès à un centre de récolte et développer des techniques d'insémination abordables pour les producteurs. C'est à ce deuxième aspect que le « Projet RamGo » fait référence. Dans cet article, nous résumerons les principales étapes du projet, ses résultats et les conclusions à en tirer.

Objectifs du projet

Ce projet avait pour objectif de comparer les résultats de fertilité de brebis inséminées par laparoscopie et par la technique mexicaine RamGo. Cette technique permet le dépôt de la semence dans le premier anneau du col utérin de la brebis à l'aide d'une canule vrillée. La semence est également poussée par un liquide devant assurer sa progression vers les oviductes. Cette technique serait rapide, moins invasive et moins coûteuse que l'insémination par laparoscopie. L'essai a été réalisé à la ferme expérimentale du CEPOQ. Le tout a permis d'analyser le potentiel de la technique RamGo et de sa diffusion au Québec.

Méthodologie

Au total, 123 brebis de race Dorset ont été sélectionnées pour être inséminées. Afin de synchroniser les chaleurs des brebis, un CIDR (« *control internal drug release* ») a été posé et de la PMSG (« *Pregnant Mare Serum Go-*

nadotropin ») a été injectée à chaque brebis au retrait du CIDR. Un premier groupe de brebis a été inséminé avec la technique de laparoscopie, à 48 h du retrait du CIDR. Les autres brebis ont toutes été inséminées de façon transcervicale, à l'aide d'un dispositif appelé « RamGo », soit une canule avec un bout vrillé. Ces inséminations ont également été réalisées à temps fixe, soit à 48 h ou à 55 h du retrait du CIDR. La moitié de ces inséminations transcervicales ont été faite par Dr Rioux et l'autre moitié par Dr Hidalgo (chercheur Mexicain, inventeur de la technique). Ainsi, le partage des inséminations par la technique RamGo entre les deux équipes a fait en sorte que l'inséminateur ne soit pas une variable non contrôlée. La répartition des brebis selon les différents traitements est présentée au **tableau 1**.

Résultats

Le taux de gestation des brebis inséminées par laparoscopie a été de

67 % (20 brebis gestantes sur 30 inséminées). Le taux de gestation du groupe de brebis inséminées par voie transcervicale avec la technique « RamGo » a été globalement de 5 % (4 brebis gestantes sur 76 inséminées). En ce qui concerne le moment de l'insémination par rapport au retrait du CIDR pour la technique RamGo, aucune des brebis inséminées à 48 h du retrait n'a été gestante. Les quatre brebis gestantes ont donc été inséminées à 55 h du retrait. Concernant l'inséminateur, la moitié des brebis gestantes ont été obtenues par chacun des vétérinaires (Dr Rioux et Dr Hidalgo). Les résultats sont présentés au **tableau 2**.

Puisque l'objectif était d'obtenir, avec la technique « RamGo », des résultats de fertilité comparables à ceux obtenus lors d'inséminations par laparoscopie, il est évident que la technique RamGo expérimentée dans ce projet ne permet pas

Tableau 1. Répartition des brebis dans les différents traitements, en vue des inséminations.

Paramètres	Traitements [#]				
	Laparoscopie	RG-Rioux 55 h	RG-Hidalgo 55 h	RG-Hidalgo 48 h	Total général
Nombre de brebis	34	22	33	34	123
Âge à l'insémination	4,1	3,6	3,9	3,7	3,8
Poids	76,8	75,8	79,9	75,3	77,0
IPP*	113	114	122	113	115
Nombre d'agnelages	2,9	2,6	2,7	2,7	2,7
Nombre d'agnelles	4	3	4	4	15

[#]Les différents traitements ont ainsi été abrégés :

RG-Rioux 55 h : brebis inséminées avec la technique RamGo, par Dr Gaston Rioux, à 55 heures du retrait du CIDR.

RG-Hidalgo 55 h : brebis inséminées avec la technique RamGo, par Dr Marco Hidalgo, à 55 heures du retrait du CIDR.

RG-Hidalgo 48 h : brebis inséminées avec la technique RamGo, par Dr Marco Hidalgo, à 48 heures du retrait du CIDR.

* IPP : Intervalle post-partum

d'obtenir de tels résultats. Un résultat de fertilité de 50 % minimum était visé et aurait été considéré comme prometteur. Puisque l'essai a été réalisé dans un environnement expérimental contrôlé, rien ne peut laisser croire que les résultats obtenus ne sont pas représentatifs ou encore ont été biaisés par un élément quelconque : les résultats sont ainsi jugés valables.

Discussion

La morphologie particulière du col de l'utérus de la brebis rend l'insémination artificielle (IA) par voie vaginale très difficile, faisant en sorte que l'IA par laparoscopie est la seule technique au Québec qui permet l'atteinte de bons taux de fertilité avec de la semence congelée. Cette

technique est toutefois très coûteuse et nécessite une intervention chirurgicale, impliquant alors de la main-d'œuvre et des équipements spécialisés, ainsi que l'achat de médicaments. Une technique d'IA par voie transcervicale développée au Mexique nommée RamGo permettait, selon les concepteurs, d'obtenir des résultats égaux à ceux obtenus par laparoscopie. Cette technique non invasive et très rapide aurait permis d'éviter l'intervention chirurgicale, en plus d'être moins coûteuse et donc plus accessible aux producteurs. Cette technique nécessitait toutefois d'être validée dans un cadre de recherche, avant d'en faire la diffusion au Québec.

La synchronisation des chaleurs fut

effectuée selon la méthode conventionnelle soit 14 jours de CIDR et 500 U.I. de PMSG au retrait de celui-ci. La détection des chaleurs fut faite à l'aide de béliers vasectomisés. 106 brebis sur les 123 synchronisées ont démontré des signes de chaleur et seulement celles-ci furent inséminées. La sélection de la semence fut également rigoureuse et seulement de la semence de bonne qualité fut utilisée suite à un examen microscopique de celle-ci. Les brebis étaient toutes de race Dorset et les béliers se sont répartis entre la race Suffolk et Dorset. Le tout a été réparti également entre les groupes.

Les brebis ont aussi été logées dans des parcs éloignés des béliers

**Tableau 2. Résultats de fertilité obtenus lors des inséminations du 8 et 9 octobre 2015 (inséminations par laparoscopie (« laparo »), ainsi qu'avec la technique RamGo dépendamment du temps d'insémination (48 h et 55 h du retrait du CIDR) et de l'inséminateur (Dr Rioux ou Dr Hidalgo)).**

Paramètres	Traitements (types d'insémination)						Total RamGo	Total
	Laparoscopie	RamGo – 48 h		RamGo – 55 h				
		Hidalgo	Rioux	Hidalgo	Rioux			
Nb brebis synchronisées	34	34		33	22	89	123	
Nb brebis inséminées*	30	25	2	32	17	76	106	
Nb brebis gestantes	20	0	0	2	2	4	24	
Taux de gestation (%)	67	0	0	6	12	5	23	

* Seules les brebis étant venues en chaleur ont été inséminées.

et ont été peu manipulées jusqu'à leur échographie. Un programme alimentaire spécifique aux brebis en accouplement a été suivi rigoureusement. Ainsi, tout stress alimentaire a été évité. Par contre, les brebis à inséminer ont toutes subi un jeûne préparatoire aux interventions soit pour les interventions avec la technique RamGo, soit pour l'insémination par laparoscopie.

L'insémination par laparoscopie nécessite un personnel important : soit un chirurgien, un ou une technicienne qui est préposé à la décongélation et l'évaluation de la semence et enfin deux ou trois personnes qui préparent les brebis en vue de la chirurgie. En moyenne on peut inséminer 10 brebis par heure avec du personnel expérimenté. La technique RamGo requiert quand même une bonne équipe de travail : soit un inséminateur, un technicien à la décongélation et à l'évaluation de la semence et enfin une ou deux personnes pour la manipulation des animaux. Cette technique est plus rapide et on peut inséminer une quarantaine de brebis par heure.


Les échographies ont été réalisées 40 jours après les inséminations. Avec les résultats contenus dans le **tableau 2**, on y voit clairement que les résultats de la technique RamGo sont nettement insuffisants. En ef-

fet, par la technique de laparoscopie on obtient 67% de taux de gestation comparativement à 5 % pour la technique RamGo dans une mise en situation optimale et en contrôlant au maximum les variables pouvant influencer les résultats dans un environnement expérimental contrôlé. Les résultats de la laparoscopie sont dans la moyenne et légèrement supérieur à la race choisie.

Conclusion

Ce projet ne permet donc pas à l'équipe de recherche du CEPOQ de fournir aux éleveurs ovins une technique d'insémination alternative à la laparoscopie. La diffusion de la technique à l'industrie ovine ne sera donc pas possible compte tenu des résultats obtenus. L'équipe est tout de même satisfaite du travail accompli. Lors de la visite des gens du Mexique, il y a eu de beaux échanges et ce fut une belle collaboration. Le chantier de travail était somme toute assez complexe et toutes les étapes et activités se sont bien déroulées. Il importait de faire la validation de la technique dans le cadre d'un essai expérimental. C'est maintenant chose faite, et il est dorénavant connu qu'il n'est pas possible de recommander l'utilisation de la technique RamGo aux éleveurs ovins du Québec. Ce projet a permis une activité d'échange de connaissances entre l'équipe du Dr Hidalgo

et l'équipe du CEPOQ ainsi qu'avec l'Université Laval représenté par le Dr François Castonguay, Dre Janice Bailey ainsi que Dr Vianney Salmon. En plus de l'article rédigé ici, un autre pour la revue « *Le Praticien* » sera rédigé à l'automne 2016 afin de bien diffuser les résultats obtenus.

Par contre, dans le futur et considérant toujours l'objectif d'offrir à l'industrie ovine une méthode d'insémination moins coûteuse, mais obtenant des résultats semblables à la technique de laparoscopie, il y aurait lieu de poursuivre la recherche pour de nouvelles méthodes de congélation de la semence, de nouveaux diluants pouvant allonger la viabilité et la longévité de la semence rendant ainsi possible l'insémination intravaginale avec de la semence congelée. Déjà en Europe on utilise l'insémination intravaginale avec de la semence congelée avec succès. Il semblerait que cette méthode serait applicable sur certaines races seulement avec des diluants différents des nôtres. Au Québec, un éleveur de la race Icelandic pratique déjà cette méthode avec succès. Il faut donc continuer la recherche en ce sens en se basant sur le même objectif : favoriser l'accessibilité de l'insémination par semence congelée aux éleveurs ovins du Québec. Il faut poursuivre nos échanges avec les chercheurs étrangers afin de valider ce qui se fait en Europe. 

Remerciements

L'équipe du CEPOQ tient à remercier tous ceux qui ont participé de près ou de loin à ce projet : Dr Marco Hidalgo, M. Victor Heredia, Dr François Castonguay, Dre Janice Bailey, Dr Vianney Salmon, Dr Richard Bourassa, Dr Paul Cardyn.



Ce projet fut réalisé grâce au soutien de Cultivons l'avenir 2, Innovaction agroalimentaire Canada et du MAPAQ par le Programme Innov'Action agroalimentaire. Volet 2- Innovation en production agricole.

Cultivons l'avenir 2
Une initiative fédérale-provinciale-territoriale

Canada

Québec 

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

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

Le secteur de la **brebis laitière** maintenant doté d'un **programme d'amélioration génétique !**



Agriculture, Pêcheries et Alimentation

Québec



Au cours des trois dernières années, deux projets en R&D dans le secteur de la brebis laitière ont été réalisés en parallèle afin de mettre en place un programme d'amélioration génétique pour ce secteur. Ainsi, grâce au financement du MAPAQ par son volet C du Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés, à la participation des producteurs ovins laitiers et la collaboration des partenaires du projet, il est dorénavant possible pour un producteur de brebis laitières de sélectionner ses animaux en tenant compte de la production laitière et des composantes laitières de ses brebis, le tout, intégré dans des évaluations génétiques.

Mise en contexte

D'avril 2013 à décembre 2014, les producteurs ovins laitiers participants ont procédé à des contrôles laitiers mensuels en plus d'échantillonner le lait des brebis à la traite lors de ces contrôles. Ils devaient aussi fournir les données d'inventaire à GenOvis ainsi que toutes les données d'agnelage des brebis. En cours d'année 2013, les fusions entre les différentes bases de données (BerGère, GenOvis, Valacta) ont causé quelques maux de tête aux programmeurs de CGIL qui développaient le programme. Ces problématiques avaient justifié le financement du second projet (revoyez l'article en page 25 de l'édition hiver 2014 pour plus de détails).

Portrait des données amassées

Au total, ce sont plus de 10 000 données qui ont été amassées provenant de plus de 2 200 femelles en lactation, soit près de la moitié du cheptel de brebis laitière au Québec (**tableau 1**). En plus de ces données laitières, les données de production des animaux ainsi que leur généalogie connue ont été utilisées pour monter la base de données nécessaire à l'élaboration d'un programme d'évaluation génétique. L'objectif premier de ce projet étant de développer un tel programme et pas seulement d'effectuer des analyses de lait, il était indispensable de relier les performances des individus mesurées à leur potentiel génétique. Afin d'assurer le développement d'un programme d'évaluation génétique fiable et complet, il était ainsi fondamental d'obtenir le maximum

d'informations sur la généalogie des animaux, et ce, dans le but d'améliorer la précision des indices grâce à un plus grand nombre de données sur les ascendants ou sur les individus apparentés. Les producteurs devaient ainsi fournir la liste complète de toutes les brebis qui étaient évaluées lors du projet. Pour chacune de ces brebis, les éleveurs devaient fournir la date de naissance de l'animal, sa composition raciale, ses parents (idéalement la généalogie la plus complète), ses frères et sœurs. Pour assurer le développement de la courbe de lactation, les producteurs devaient également fournir la date d'agnelage de chaque animal et celle du début de la traite. Les paramètres environnementaux et de régie pouvant influencer la production et la composition du lait, les éleveurs devaient décrire le système

Tableau 1. Race ou croisement des brebis évaluées au 31 décembre 2014

Race ou croisement des brebis évaluées	Nbre de données	Nbre de brebis	% des brebis	
¾ Lacaune ou plus	663	136	6,1	
½ à ¾ Lacaune	622	129	5,7	
½ East-Friesian * ½ Lacaune	733	140	6,2	
¾ East-Friesian ou plus	5 597	1 258	56,0	
½ à ¾ East-Friesian	1 304	269	12,0	
Croisées	Croisées Lacaune ou East-Friesian	903	176	7,9
	Tout autre croisement	456	138	6,1
TOTAL		10 278	2246	
TOTAL avec père et mère identifiés dans les généalogies		16 070	2 914 sujets	

de traite utilisé dans leur ferme, le nombre d'agneaux nés ou élevés sous la mère (lors de système mixte ou 30 jours) et finalement les aliments servis à la ferme.

Les races utilisées dans les troupeaux participants étaient composées exclusivement de femelles de génotype laitier (East-Friesian, Lacaune ou croisement de ces deux races).

Les pesées laitières régulières ont permis de tracer la courbe de lactation des brebis laitières. La **figure 1** présente celle des brebis de 2^e lactation. Aucun pic de lait n'a pu être observé.

Les pourcentages de gras et de protéines augmentent tout au long de la période de lactation pendant que la production laitière est en diminution.

Des contrôles laitiers effectués le matin et le soir ont quant à eux permis de vérifier si les composantes laitières étaient bien différentes selon le moment de la traite. Le but est de savoir s'il fallait établir un facteur de corrélation entre les échantillons prélevés lors de la traite du matin ou celle du soir. Les analyses ont conclu qu'aucun ajustement n'était requis. Ainsi, le lait des brebis, pour l'analyse des composantes, peut se faire à l'une ou l'autre des traites. Par ailleurs, chez Valacta, comme leur expertise et leur analyse laboratoire sont principalement axées sur la production des bovins laitiers, il a fallu, au cours des projets, procéder à un étalonnage de l'analyseur à infrarouge pour la détermination de la composition des échantillons de lait de brebis. Les étalonnages effectués ont montré un biais très important entre les courbes d'étalonnages de brebis laitières par rapport à celles des bovins laitiers. Néanmoins, comme la variation entre les 2 courbes était très linéaire, il est

possible pour VALACTA d'appliquer un facteur d'ajustement sur les composantes analysées provenant de lait de brebis. Ainsi, malgré la recommandation du chimiste qui consistait à faire des étalonnages à intervalles réguliers (ce qui aurait engendré des coûts supplémentaires pour le secteur ovin laitier), les producteurs doivent seulement s'assurer d'indiquer lors de l'envoi des échantillons de lait que c'est du lait de brebis. Au laboratoire, ils appliqueront alors le facteur d'ajustement et les producteurs pourront avoir confiance que les résultats d'analyses représenteront bien la qualité du lait de leurs brebis.

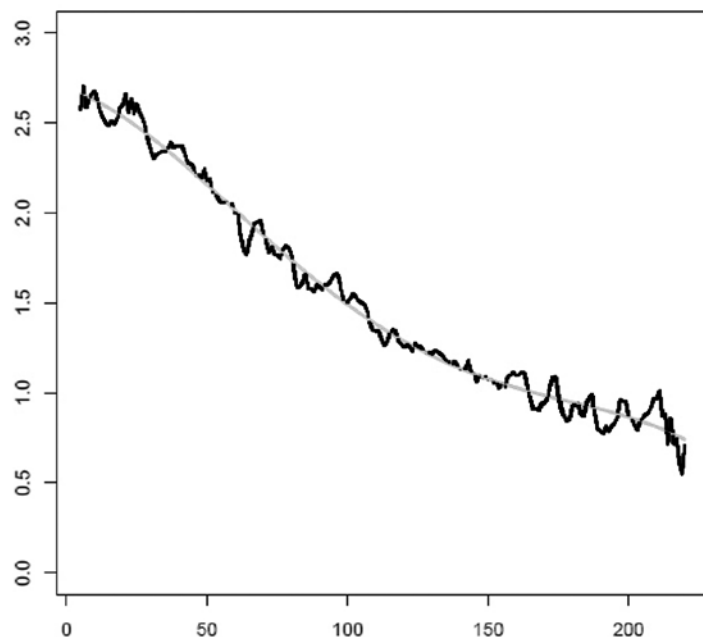


Figure 1. Rendement en lait (kg) en fonction du nombre de jours en lactation des brebis de 2^e lactation. La courbe noire représente les données brutes tandis que la courbe grise représente la tendance prévue.

Le programme d'amélioration génétique GenOvis-ovins laitiers...

Ce qui est visé :

Le modèle d'analyse génétique visé a été développé par le généticien pour évaluer les performances des sujets ovins laitiers. Ce modèle considère de nombreux effets dans les analyses, et ce, dans le but de bien cerner le potentiel génétique des animaux. Entre autres, ce système considère les aspects suivants :

- Effet Troupeau – Année d'évaluation – Saison d'agnelage (une saison est composée de 2 mois de mise bas, ex : saison 1 = janvier/février, saison 2 = mars/avril ...)
- Effet Race – Nombre de parités – Âge de la brebis – Saison d'agnelage
- Effet Race – Nombre de parités – Année d'évaluation – Saison d'agnelages
- Effet Race – Nombre de parités – Nombre d'agneaux nés
- Effet Race – Nombre de parité – Intervalle entre les deux traites PM-AM
- Effet Environnement permanent de l'animal
- Et autres aspects génétiques...

Sommairement, ce type de modèle de calcul permet d'isoler tous les facteurs « environnementaux », tel que la ferme d'élevage, le type d'alimentation, l'année de mise bas, le nombre de lactations d'une femelle, l'effet de la saison de mise bas sur la production laitière (ex : été, performances réduites par la chaleur, ...), l'effet de la régie de traite spécifique d'un éleveur... et ainsi évaluer le réel potentiel génétique d'un animal. Toutefois, 10 000 données n'est pas encore suffisant pour profiter pleinement de ce modèle de calcul génétique. Il faudra au minimum doubler le nombre de données pour pouvoir utiliser ce modèle.

Si en 2 années de projets, 10 000 données ont été amassées en 2013 et 2014, il est possible de croire que si les éleveurs ovins laitiers continuaient de fournir des données complètes pour l'ensemble des animaux à la traite (données d'agnelage, pesées laitières et analyses de lait provenant d'au moins 4 contrôles laitiers) le modèle de calcul puissant POURRAIT être utilisé dès 2018.



En attendant que le modèle génétique optimal développé par le Dr Larry Schaeffer soit utilisé, un modèle simplifié a été conçu. Ce dernier permet d'obtenir une bonne idée du potentiel génétique des animaux.

Ce qui est utilisé :

Le nombre insuffisant de données, les effets du modèle de calcul génétique ont dû être regroupés, et ce, afin d'avoir suffisamment de données dans chacune des catégories d'analyse pour produire un calcul adéquat. On retrouve ainsi beaucoup moins d'ajustement des effets de l'environnement que dans le modèle développé au départ. Dans le modèle actuel, les effets d'ajustement suivants sont considérés :

- Effet Troupeau – Année d'évaluation – Saison d'agnelage
 - Effet Race – Nombre de parités – Âge – Saison = Réduit à effet race seulement
 - Le nombre de groupes de différentes compositions génétiques a été réduit. On retrouve ainsi :
 - Groupe 1 : Lacaune, ½ Lacaune ou plus
 - Groupe 2 : East-Friesian, ½ East-Friesian ou plus
 - Groupe 3 : ½ Lacaune * ½ East-Friesian
 - Groupe 4 : Croisées et autres races ou composition génétique
 - Effet Race – Nombre de parités – Année – Saison = Réduit à Année – Saison seulement
- Dans ce modèle simplifié, on assume que la saison et l'année de lactation affectent toutes les races et toutes les brebis de différentes parités de façon égale.

- Effet Race – Nombre de parités – Intervalle entre les deux traites PM-AM = Réduit à Intervalle entre les deux traites PM-AM.
- Et autres effets analysés similaires au modèle de départ.

Les évaluations génétiques issues de ce modèle simplifié sont moins précises et puissantes que celles souhaitées. Il faut donc en tenir compte car cela affecte l'héritabilité et la précision des caractères évalués. Les évaluations sont pour l'instant générées aux 3-4 mois. **À titre informatif, à ses débuts, GenOvis-viande ne génère pas des évaluations que quelques fois par année. Aujourd'hui, les données intégrées au programme sont nombreuses et les calculs génétiques sont générés à chaque semaine.**

Les modèles de certificats génétiques laitiers ont tous été réalisés et les programmeurs sont encore en train de les intégrer au programme d'amélioration génétique afin que les producteurs puissent, dans un avenir rapproché,

exporter eux-mêmes depuis la base Web, ces certificats.

La banque d'ADN

Un des objectifs du second projet était de mettre en place une banque d'ADN ovins-laitiers. Ainsi, en mars dernier, des échantillons de tissus d'oreilles ont été prélevés sur plus de 750 brebis et la majorité des béliers des 5 fermes ayant participé à la prise d'échantillon. À l'avenir, ces échantillons d'ADN pourront servir à réaliser des projets en génomique en lien avec les performances génétiques des sujets.

La base Web de GenOvis

Le lieu où les producteurs ovins laitiers pourront accéder aux divers certificats est prévu, mais il n'est pas encore disponible. Il reste encore du travail de programmation. La base Web GenOvis – viande sera améliorée au cours de l'année et le volet ovins-laitiers sera en développement en parallèle. En attendant, les producteurs peuvent accéder à leurs inventaires GenOvis complets et en faire la mise à jour.

RACE		RÉPARTITION DES MISE BASE													
Nom de ferme		Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
# Brebis agnelée au cours des 12 derniers mois		# Agnelage													
# Béliers utilisés lors des 12 derniers mois		# Agneaux													
Date du dernier test		Moy né													
		# TEST													

PRODUCTIVITÉ SOMMAIRE					TYPE DE NAISSANCE				PRODUCTION LAITIÈRE														
Âge brebis	# Brebis	# Agnel.	Moy Int agn	#Parité moy	SIMPLE	DOUBLE	TRIPLE	QUAD+	MOY JEL	MIN JEL	MAX JEL	MOY LAIT	MIN LAIT	MAX LAIT	MOY GRAS (%)	MOY PROT (%)	MOY CSS	MOY LACTOSE	MOY URÉE	MOY B/B	PERST. MOY JOUR	COTE PIS MOY	
1																							
2																							
3																							
4																							
5																							
6+																							
Diem. 12 mois																							
12 mois précéd.																							
Moy race																							



Perspectives...

Le programme d'amélioration génétique pour ovins laitiers gagnera en précision au fil des ans avec l'accès aux données supplémentaires provenant des troupeaux laitiers. Les projets étant terminés, les éleveurs ovins laitiers sont actuellement outillés et connaissent la procédure à suivre pour fournir des données fiables et précises nécessaires aux calculs des évaluations génétiques. Brièvement, pour permettre aux généticiens d'utiliser des données complètes, les éleveurs ovins laitiers devront remplir trois conditions :




- Adhérer à GenOvis annuellement et envoyer **toutes** les données d'agnelages et d'inventaires des brebis sur la traite et des béliers utilisés dans leur troupeau en fournissant également les informations sur la généalogie des animaux. S'assurer de toujours faire suivre les 9 chiffres ATQ.
- Faire un minimum de 4 contrôles par période de lactation de toutes les brebis sur la traite en prenant soin de noter la pesée laitière avec 2 chiffres après la virgule pour plus de précision et envoyer cette information à GenOvis.
- Prendre un échantillon de lait de chacune des brebis à la traite lors des 4 contrôles et faire faire les analyses de lait. Les résultats d'analyses devront être envoyés à GenOvis.

En alimentant la base de données avec des informations complètes, les producteurs se donnent les outils nécessaires pour obtenir des évaluations génétiques représentatives de leurs troupeaux. Puis, c'est avec les années que ces évaluations se préciseront davantage, soit au fur et à mesure que de nouvelles données seront entrées dans le système. Rappelons que le modèle de calcul génétique optimal sera utilisé pour générer les évaluations

génétiques quand la base de données contiendra au moins 20 000 données.

Pour terminer...

Le CEPOQ tient à remercier ses partenaires (FPAMQ, Valacta, CGIL, BerGère, CEFO) dans les 2 projets liés au développement du programme d'amélioration génétique des ovins laitiers. Merci également au MAPAQ pour le financement accordé dans ces 2 projets et bien sûr, merci aux producteurs ovins laitiers qui ont été très généreux de leur temps et qui ont permis d'amasser plus de 10 000 données au cours de ces années de projets, données nécessaires à l'élaboration du modèle de calcul des évaluations génétiques. Nous espérons que la collaboration développée entre tous ces partenaires soit maintenue au fil du temps et que le programme d'amélioration génétique développé pour le secteur ovin laitier gagne en popularité auprès des producteurs de brebis laitières. Les évaluations génétiques générées par ce programme deviendront plus précises et plus justes au fil du temps, soit avec l'augmentation de la base de données. 



Le carnet électronique GenOvis... un outil de travail puissant !

Il aura fallu près de 4 années de développement pour obtenir la version électronique du carnet GenOvis. Initialement, cet outil devait permettre aux éleveurs pur-sang d'y intégrer et de gérer leur groupe d'accouplement pour ensuite faire la saisie des données d'agnelage. Dorénavant, cet outil est adapté pour servir également la clientèle de producteurs commerciaux voulant saisir uniquement des données d'agnelage sans devoir créer ces fameux groupes d'accouplement.

Saviez-vous que moyennant une adhésion à GenOvis standard, vous pouvez avoir gratuitement sur votre appareil mobile PSION workabout PRO le carnet électronique GenOvis ? En utilisant ce dernier, vous optez pour une solution de transmission électronique de vos données d'agnelages réduisant ainsi les coûts liés à la saisie manuelle de celles-ci et limitant par le fait même les risques d'erreurs. Votre carnet électronique GenOvis peut faire bien plus :

- Il permet la saisie des données d'agnelage facilement en scannant la brebis dans sa case et en lui attribuant des agneaux. Les producteurs commerciaux qui ne veulent pas passer par l'étape de création des groupes d'accouplements peuvent dorénavant saisir ces informations directement à l'agnelage. Par exemple, identifier le père des agneaux à leur naissance si celui-ci est connu ou simplement lui attribuer un père XXRAM en ne choisissant que la race.
- Les éleveurs pur-sang peuvent créer en bergerie ou à l'ordinateur avec le module d'accouplement sur la base Web de GenOvis des groupes d'accouplement. Suivant l'importation de ces groupes dans leur appareil mobile, ils peuvent saisir les résultats d'échographie directement dans l'application et en faire le suivi par la suite.
- Le carnet électronique GenOvis communique par Bluetooth avec la majorité des balances électroniques utilisées par les producteurs. Ainsi, lors des pesées 50 et 100 jours, il suffit de positionner son appareil à proximité de sa balance et le poids saisi dans celle-ci sera directement envoyé dans la fenêtre de pesée 50 ou 100 jours du carnet électronique GenOvis. À la fin d'une séance de pesée, une simple importation des données dans la

base Web GenOvis ajoute les informations aux dossiers de vos animaux.

- Si vous n'avez pas de balance électronique qui communique avec votre appareil mobile qui comprend votre carnet électronique, vous pouvez quand même dans les fenêtres de saisie de poids 50-100 jours, saisir manuellement les poids de vos agneaux.
- Le carnet permet également de consulter en direct dans la bergerie les informations génétiques de tous les animaux (EPD, Indice, données de performances, données d'inventaires) ou toute autre information que vous auriez notées sur l'animal. Il suffit simplement de scanner l'animal en question et de consulter ses fenêtres d'information à l'écran. Par exemple :
 - Vous passez un groupe d'agnelles dans votre corral pour en faire la sélection. Vous évaluez la conformation puis votre appareil vous donne en direct les données génétiques de chacune des agnelles.
 - Vous procédez à la sélection des réformes d'un groupe de brebis fraîchement tarées. En scannant vos brebis, vous avez accès notamment à son « kg sevré moyen » et à des commentaires que vous auriez préalablement écrits lors de sa dernière lactation, par exemple : manque de lait, mammite, un quartier fini, etc.
- Avec votre carnet, il est maintenant facile et rapide de tenir un inventaire GenOvis ET ATQ à jour. Quelques exemples :
 - Un agneau ou une brebis meurt dans votre troupeau. En utilisant la fenêtre de disposition individuelle, vous scannez l'animal, indiquez la date et



la raison de la disposition. Vous vous connectez à GenOvis, importez rapidement le fichier et en quelques secondes votre inventaire GenOvis est à jour. Vous prenez quelques minutes de plus dans le module traçabilité de la base Web, vous exportez les dispositions pour un temps donné (par exemple du 1^{er} du mois à la dernière date du mois), un fichier se crée et vous l'envoyez à ATQ.

- ➔ Les agnelages de votre groupe de naissance 2016-3 sont terminés. Vous importez votre fichier dans la base Web de GenOvis et voilà, votre inventaire comprend tous les nouveaux agneaux nés. Vous prenez quelques minutes de plus dans le module traçabilité de la base Web, vous exportez le fichier de naissance 2016-3 et l'envoyez à ATQ.
- ➔ Un groupe de 10 agneaux est envoyé à l'Agence, un groupe de brebis de réforme quitte la ferme pour l'encan ou encore un lot d'agnelles quitte la ferme pour aller chez un autre producteur. Vous scannez les animaux dans le corral à la sortie de ceux-ci en utilisant la fenêtre de disposition de groupe. Ensuite, vous importez le tout dans GenOvis et exportez le fichier de disposition/déplacement à ATQ. À la même occasion, vous pouvez créer votre fichier P4 ou P6 (pour l'Agence de vente) ou le fichier de sujets reproducteurs (pour l'Agence qui fait le lien avec la FADQ).
- Vous pouvez utiliser la fenêtre de commentaire de votre carnet électronique pour faire le suivi santé de vos animaux. Par exemple, vous traitez un animal pour une raison X le 1 juin, vous pouvez dans cette fenêtre écrire le traitement effectué et vous mettre une note sur le retrait de viande (ex. pas d'abattage avant le 22 juin / retrait de 21 jours).
- Chaque fois que vous importez les données du carnet électronique dans la base Web de GenOvis, vous devez par la suite exporter le fichier des inventaires à jour de la base Web de GenOvis vers votre appareil mobile (idéalement le dimanche suivant, soit après le calcul des évaluations).

En plus du développement de ce carnet électronique, le projet a permis d'ajouter aux dossiers des animaux les classifications de l'Agence de vente. Vous pouvez dorénavant demander à l'Agence de vous fournir le fichier Excel des données de classification de vos agneaux lourds, modifier légèrement les entêtes de ce fichier selon une procédure établie puis importer le tout dans GenOvis. Sur le rapport de progéniture de vos béliers ou brebis, vous serez en mesure de retrouver l'information liée à la classification de leur descendance. Enfin, deux guides d'utilisateur ont été produits, soit celui pour apprendre à travailler avec le carnet électronique GenOvis et celui pour travailler dans la base Web. Ces guides sont disponibles sur le site de GenOvis au www.genovis.ca.

Le carnet électronique GenOvis représente dorénavant une nouvelle alternative pour les producteurs ovins de saisir leurs données de manière électronique et d'en faire le suivi rapidement vers GenOvis. Dix pour cent (10 %) des adhérents québécois à GenOvis l'utilisent déjà et avec les modifications apportées par les programmeurs pour permettre aux producteurs commerciaux de l'utiliser sans devoir passer par l'étape de création des groupes d'accouplement, il ne serait pas surprenant que de nouveaux adeptes optent pour cette méthode de travail.

*La technologie vous fait peur et vous êtes convaincu que votre gestion papier est ce qu'il y a de plus simple ? Sachez que le financement du projet a permis la mise en place d'un service d'accompagnement technique et d'organisation de données. Accompagné par M. Blanchette du CEPOQ, vous apprendrez rapidement et facilement à travailler de manière optimale avec votre carnet électronique et serez en mesure de faire vos imports/exports dans la base Web de GenOvis. **Le carnet électronique GenOvis... comme on dit : l'essayer, c'est l'adopter !***



Remerciements

Nous tenons à remercier le Center for Genetic Improvement of Livestock (CGIL), de l'Université de Guelph pour son implication importante dans ce projet en ce qui concerne le développement des outils en génétique, plus particulièrement William Szkotnicki, informaticien en chef.

Financement

Ce projet est financé par le Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), via le Volet C « Appui à la réalisation de projets novateurs et structurants ».



Efficacité du travail dans les entreprises ovines et performances zootechniques !

Ce projet, initié en fin d'année 2013, a permis d'amasser beaucoup d'informations pertinentes auprès de 37 entreprises participantes. Issu de la collecte des données pour l'année 2014, un portrait global a été rédigé. Voici donc quelques faits saillants tirés de ce portrait global. Notez que ce document est disponible sur le site Internet du CEPOQ sur la page d'accueil (www.cepoq.com).

Contexte

Devant le besoin de chiffrer davantage toutes les interventions possibles sur les entreprises afin de cibler celles présentant un potentiel de retour sur l'investissement le plus prometteur, il est important de considérer non seulement les dollars, mais également le temps de travail. Or, ce dernier aspect était très peu documenté auprès des entreprises ovines du Québec. Il était donc difficile pour le producteur d'identifier des priorités d'améliorations et d'investissements au sein de ses infrastructures et interventions ou de se fixer des objectifs réalistes et motivants.

Ultimement, l'amélioration de l'efficacité du travail peut se traduire en termes d'amélioration des performances, mais aussi de la qualité de vie du producteur. Ceci peut alors être un facteur déterminant dans la pérennité des entreprises ovines du Québec.

Les données...

Les résultats présentés sont des statistiques descriptives provenant des données 2014 fournies par les entreprises participantes. Ce projet était une première étude exploratoire sur l'efficacité du travail dans les bergeries. Une suite logique serait d'y in-

clure les données économiques. C'est donc à suivre...

Brève description des répondants et leurs entreprises

Parmi les 37 entreprises, 78 % sont des entreprises de type commercial, 14 % sont des producteurs ovins laitiers alors que 8 % sont des éleveurs de race pure. On compte 35 % d'entreprises qui sont en opération depuis moins de 5 ans, 32 % depuis 6 à 12 ans et 33 % sont en production depuis plus de 13 ans. Dans 63 % des cas, au moins 1 dirigeant de l'entreprise possède une formation académique de haut niveau en agriculture telle qu'un diplôme d'étude collégiale, un baccalauréat ou une maîtrise, dans 10 % des cas, la formation agricole est plutôt de type attestation d'études collégiales ou diplôme d'études professionnelles. Enfin, 27 % des entreprises ont une formation académique dans d'autres domaines que l'agriculture.

La taille des troupeaux des entreprises des entreprises à l'étude étant très variée (allant de 18 à 754 brebis), 3 catégories ont été créées

de manière à obtenir un nombre sensiblement égal dans chaque catégorie.

De plus, les entreprises ont été catégorisées selon leur système de production. Parmi les répondants, 20 entreprises appliquent des protocoles de désaisonnement contre 17 entreprises qui ont une régie sans désaisonnement.

En fonction des catégories : taille de troupeau, système de production et type d'entreprise les données techniques moyennes provenant des 37 entreprises sont présentées au **tableau 1**.

La formation en production ovine

L'analyse des données révèle que les entreprises avec une formation académique de haut niveau en agriculture sont celles qui suivent le plus de formation continue et qui ont les

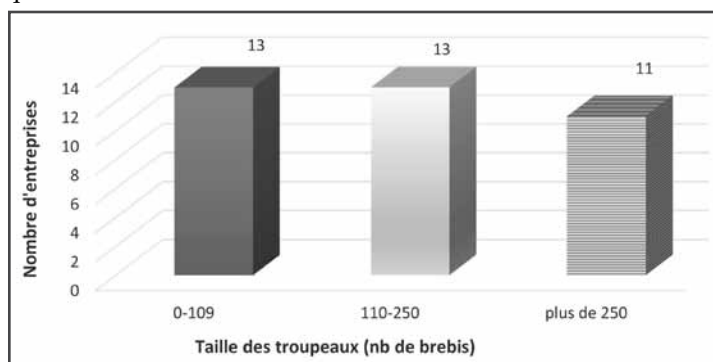


Tableau 1. Données techniques des entreprises participantes selon les différentes catégories proposées.

Données techniques	Taille d'entreprise			Système de production		Type d'entreprise			Global
	0-109	110-250	Plus de 250	Désaisonné	Non désaisonné	Commercial	Laitier	Pur-sang	
Nombre d'entreprises	13	13	11	20	17	29	5	3	37
Nombre de brebis	68	171	441	290	127	240	152	78	215
Nombre d'agnelage/brebis	1,09	1,17	1,28	1,25	1,09	1,21	1	1,1	1,17
Nombre d'agneaux nés/agnelage	1,94	2,03	1,99	1,97	2	2	1,88	2,07	1,99
Nombre d'agneaux sevrés/agnelage	1,5	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,9	1,6
Nombre d'agneaux nés/brebis/année	2	2,34	2,43	2,4	2,07	2,33	1,98	1,85	2,24
Nombre d'agneaux sevrés/brebis/année	1,65	2,03	2,18	2,06	1,78	1,99	1,54	2,08	1,93
Kg d'agneaux vendus/brebis/année	53,7	67,3	70,4	67,8	58	66,7	38,4	67,9	64,1
Taux de mortalité (%)	19,4	15,7	19,4	19,2	16,8	19,2	16,5	11,7	18,1

meilleures performances techniques (notez que les heures de formation continue dans ce projet englobent également les heures d'accompagnement par des experts-conseils et les heures d'implication des dirigeants dans des comités ovins par exemple). Elles ont le souci de parfaire et maintenir à jour leurs connaissances.

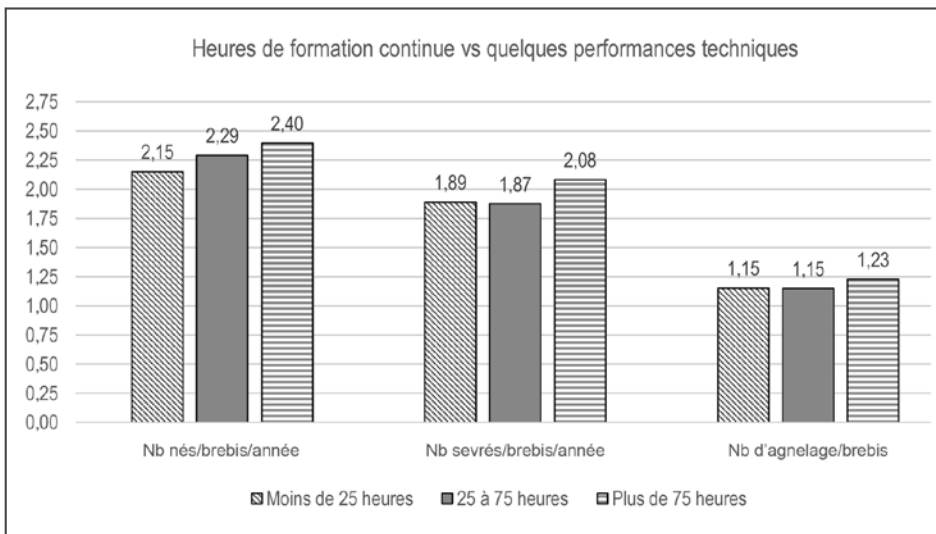
De même, indépendamment de la formation académique de base, les entreprises qui investissent dans la formation continue obtiennent généralement de meilleures performances telles qu'illustrées dans le graphique.

Les meilleures performances techniques... quelques constats !

- Au-delà de la formation académique ou continue, les entreprises ayant de 6 à 12 ans d'expérience en production ovine sont celles qui démontrent les meilleures performances comparativement aux entreprises en démarrage ou à celles ayant plus de 13 ans d'expérience.
- Parmi les entreprises commerciales, celles sur GenOvis démontrent les meilleures performances. À cet effet, il faut rappeler que GenOvis est un outil de sélection très puissant et très efficace pour

la gestion des performances techniques... et pas seulement pour les éleveurs de race pure. Les commerciaux peuvent utiliser ce programme d'amélioration génétique pour :

- Planifier des accouplements plus raisonnés afin d'obtenir une descendance avec des performances de croissance optimales (ex. : meilleurs GMQ).
- Sélectionner les meilleurs béliers à mettre en accouplement avec les meilleures brebis afin d'obtenir une descendance de haute qualité en femelles de remplacement dans le cas des producteurs commerciaux qui élèvent leurs femelles de remplacement.
- Faciliter la gestion intratroupeau tel que le suivi des performances des agneaux (GMQ, poids 50 et 100 jours).
- Obtenir des rapports divers (ex. rapport annuel d'évaluation troupeau).
- Aider à la sélection des réformes ou des animaux moins performants du troupeau (voir entre autres le nombre de kilogrammes sevrés/brebis).



L'alimentation des troupeaux

Beaucoup d'entreprises signifie beaucoup de systèmes d'alimentation différents ! Il a fallu regrouper les entreprises pour former 2 catégories distinctes. Puis en fonction du temps consacré à l'alimentation du troupeau, l'analyse des données a fait ressortir que les **entreprises dites mécanisées passent 2,5 fois moins de temps à alimenter leur troupeau**, comparativement à celles nourrissant « à bras » leur troupeau (voir tableau ci-contre). Et soit dit en passant, les entreprises non mécanisées ne sont pas seulement de petites entreprises. La taille des troupeaux de ces entreprises va de 18 à 318 brebis.

Peser des agneaux... une tâche quasi hebdomadaire !

Les conseillers techniques le répètent souvent : il faut peser ses agneaux régulièrement pour être en mesure de répondre de façon optimale aux besoins du marché et ainsi en tirer le meilleur prix possible. Donc, tant qu'à peser souvent, aussi bien le faire avec des équipements qui améliorent votre efficacité du travail. Le projet a justement révélé que les entreprises munies d'une balance électronique ou à affichage numérique ET d'un lecteur de puces RFID sont celles qui réalisent des pesées d'agneaux le plus efficacement. Les temps de pesées du graphique ici-bas peuvent sembler très minimales. Toutefois, si on transpose ces données sur une entreprise qui pèserait par exemple 750 agneaux dans l'année à raison de 6 fois par agneau

Système d'alimentation mécanisé	Système d'alimentation non mécanisée
Rail balle ronde, dérouleuse, RTM, convoyeur, soigneur automatique, charriot motorisé, silo	Alimentation à bras avec/sans charriot non motorisé
43 %	57 %
4,6 heures/brebis/année	11,5 heures/brebis/année

(pesée 50 et 100 jours et 4 autres pesées de suivi de croissance avant l'envoi à l'abattage), l'avantage d'être bien équipé représente 24 heures de main-d'œuvre par rapport à une entreprise qui aurait une balance à cadran et un lecteur RFID. Comparativement à une entreprise qui aurait seulement une balance à cadran sans lecteur RFID, cet avantage représenterait 58 heures de main-d'œuvre dans l'année.

Un corral... vous en avez un ?

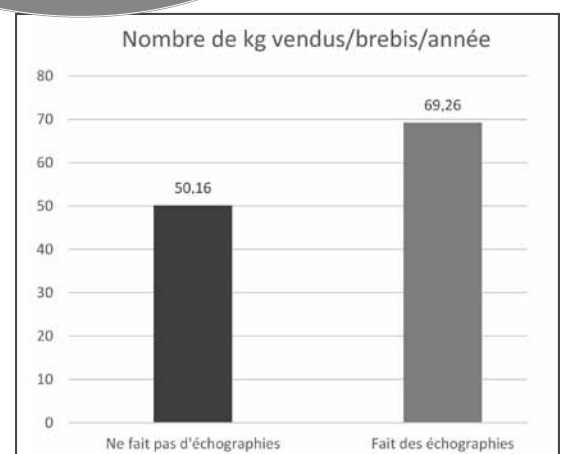
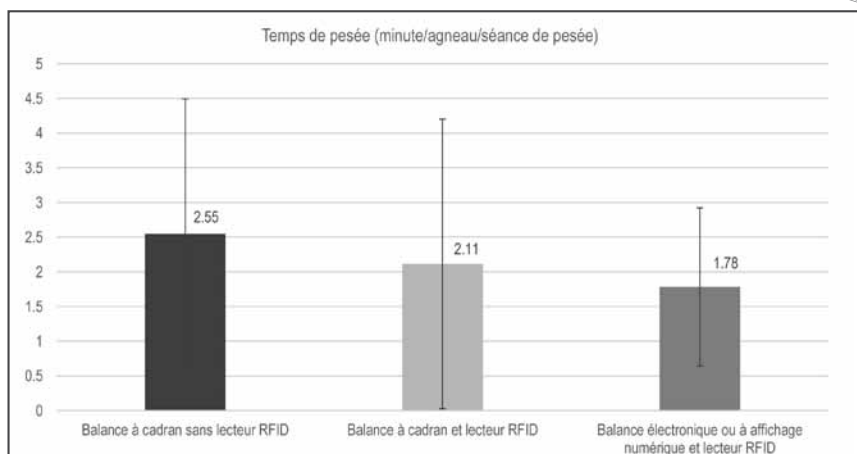
Parmi les répondants, 18 possèdent un corral de manipulation des ovins contre 19 qui n'en ont pas. Celles avec un corral sont plus efficaces pour faire notamment :

- Des interventions chez les brebis (tonte, parage onglons, injection vitamines, vaccination);
- Le sevrage des agneaux;
- Les pesées d'agneaux (pour cette tâche c'est encore mieux si l'entreprise est également équipée d'une balance électronique avec lecteur RFID).

Les échographies... un investissement rentable !

Les conseillers et les vétérinaires le répètent souvent, l'échographie des brebis est une intervention payante qui permet de remettre rapidement à l'accouplement les brebis vides ou encore de les réformer. Parmi les entreprises ayant répondu aux questions sur les échographies, 77 % (24 entreprises [10 non désaisonnée et 14 désaisonnée]) disent faire des échographies après chaque groupe d'accouplement, contre 23 % (7 entreprises [4 non désaisonnée contre 3 désaisonnée]) qui n'en font pas. Sans égard au type de système de production (désaisonnement ou non), **les entreprises qui font des échographies ont 1,21 agnelage/brebis/année contre 1,05 agnelage/brebis/année**. C'est donc 0,16 agnelage de plus par brebis en un an. Ces mêmes entreprises qui font des échographies et qui ont plus d'agnelages/an produisent aussi plus de kilogrammes vendus/brebis/année, soit l'équivalent de 38 % de plus ou 19,1 kg de plus/brebis.

Consultez le rapport global pour voir un scénario d'une ferme équipée vs non équipée... l'économie de temps au bout d'une année peut représenter plus d'une centaine d'heures de travail en plus d'apporter plusieurs autres avantages !!



Un bref scénario pour démontrer le tout...

Supposons un troupeau de 350 brebis avec les performances suivantes :

- ▷ 2,1 agneaux nés/agnelage;
- ▷ 15 % de mortalité;
- ▷ 1,78 agneau sevré/agnelage;
- ▷ 2,14 agneaux sevrés/brebis/année (750 agneaux);

Une amélioration de 0,16 agnelage/brebis/année représente 56 agnelages de plus. À 1,78 agneau sevré/agnelage, on obtient 100 agneaux de plus à vendre dans une année. L'analyse des données a démontré qu'en moyenne les entreprises prennent 3,5 minutes/brebis/année pour réaliser des échographies. Ainsi, les échographies de ces 350 brebis représentent autour de 20 heures de travail. Le taux horaire après la subvention ASAQ¹ du vétérinaire, en 2016, est autour de 70 \$/heure, pour une dépense totale de 1 430 \$. Imaginons que ces échographies ont été faites non pas en une seule fois, mais en trois visites, il faut donc ajouter le coût de la visite de 47 \$, ce qui porte le poste de dépenses échographies à 1 570 \$. Ces 100 agneaux supplémentaires représentent 3 900 kg supplémentaires (moyenne de 39 kg/agneau selon les données FADQ 2014). Les données de la FADQ indiquent également que le revenu de vente des agneaux en 2014 représente 4,45 \$/kg, ce qui représente un total de vente brute de 17 355 \$ supplémentaires. **Cette dépense est donc sans contredit un investissement.**

Globalement... combien de temps les producteurs ovins consacrent-ils dans l'accomplissement des principales tâches évaluées dans ce projet ?

Plusieurs tâches ont pu être additionnées pour obtenir un temps global en heures/année. Cette même donnée a ensuite été rapportée par brebis afin d'en faire la comparaison à la donnée obtenue dans l'étude du coût de production du CECPA en 2011.

L'analyse a démontré que les plus grosses entreprises font moins d'heures/brebis. Elles sont généralement mieux équipées et possèdent des installations ou des systèmes leur permettant d'être plus efficaces. Les données de la présente étude ne sont donc pas si différentes de la donnée obtenue dans l'étude du coût de production en 2011 de 8,6 h/brebis pour les activités liées à l'ovin.

Temps global	La présente étude			Étude du coût de production (CECPA, 2011)
	Toutes les entreprises	> de 250 brebis ^a	> de 300 brebis ^b	> de 300 brebis
Nombre d'entreprises	37	11	9	42
Nombre de brebis	215	441	474	517
Toutes tâches (heures/année)	2 563	4 399	3 565	4 448
Toutes tâches/brebis (heures/année/brebis)	16,2	10,7	7,3	8,6

a) Toutes les entreprises de la présente étude de > de 250 brebis

b) Entreprises de > de 300 brebis de la présente étude **excluant** une entreprise ayant des données extrêmes comparées à la moyenne (expliqué par nombreux employés, beaucoup de mise en marché...)

Les tâches incluses dans ce temps global sont : Alimentation, Paillage de la bergerie, Soins des nouveau-nés, Allaitement artificiel, Casage des brebis, Montage des dérobées, Sevrage, Échographies, Intervention chez les brebis (tonte, parage onglons, vaccination, vermifugation), Triage des réformes, Mise à la saillie, Entretien et écurage des bâtiments, Transport des ovins, Administration (ATQ, FPAMQ, comptabilité), Gestion avec logiciel de régie, Formation continue, Mise en marché, Pâturage, Traite.

Le tableau ici-bas représente ce temps global en fonction des 3 catégories initiales :

Ces faits saillants ne sont pas exhaustifs. Vous êtes donc invité à consulter le Portrait global des entreprises ovines participantes pour en savoir davantage.

Temps global (heures de main-d'œuvre/année)	Catégories								
	Taille d'entreprise			Système de production		Type d'entreprise			Toutes les entreprises
	0-109	110-250	Plus de 250	Désaisonné	Non désaisonné	Commercial	Laitier	Pur-sang	
Nombre d'entreprises	13	13	11	20	17	29	5	3	37
Nombre de brebis	68	171	441	290	127	240	152	78	215
Toutes tâches	1351	2222	4399	2422	2729	2245	5163	1311	2563
Toutes tâches/brebis	23,4	13,5	10,7	9,8	23,6	12,9	32,0	21,6	16,2

¹ Programme de subvention d'Amélioration de la santé animale au Québec qui couvre une partie des frais vétérinaires chez les producteurs.


Vous n'avez pas participé à l'étude mais aimeriez mesurer votre temps de travail pour diverses tâches ?

Un outil d'Analyse de l'efficacité du travail a été conçu dans le cadre du projet. Celui-ci est un chiffrier Excel simple à remplir et disponible sur notre site Internet (www.cepoq.com → sous *Références/Centre de documentation/Outil de régie*). Il vous suffit de remplir l'onglet comprenant les questions nécessaires à la compilation de vos données puis, vous pourrez comparer vos données à la base de référence créée par ce projet.

Vous faites partie des 37 entreprises participantes ?

D'abord **Merci à vous ! Votre collaboration est très appréciée.** Concernant l'outil Excel développé, si par exemple vous avez modifié des installations,

vous avez grossi votre troupeau ou vous voulez simplement calculer votre efficacité du travail sur une nouvelle année, vous pouvez utiliser cet outil. Par ailleurs, vous avez reçu récemment votre rapport individuel, une copie du portrait global ainsi

qu'une contribution financière. Suite à la lecture de ces documents, si ce n'est pas déjà fait, faites-nous part de vos impressions en complétant le bref sondage de 5 questions que vous avez reçu. 

*Merci aux 37 entreprises ovines ayant participé à l'étude.
Merci aux partenaires du projet.*



Merci au MAPAQ pour son soutien financier par le Volet C « appui à la réalisation de projet novateur et structurant » dans le cadre de son Programme d'Appui Financier aux Regroupements et aux Associations de Producteurs Désignés.



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 ou composez le 450 679-0540 poste 8993 ou 8994

Une formation de pointe en alimentation des ovins !

Les 28 et 29 avril dernier se tenait une **conférence-formation sur l'alimentation des ovins** donnée par le Dr Antonello Cannas, professeur en nutrition animale au département de zootechnie de l'Université Sassari en Italie. Pour l'occasion, une vingtaine de professionnels provenant de différentes sphères de l'industrie ovine (agronomes, vétérinaires, étudiants gradués et professeurs) ont accepté l'invitation lancée par le CEPOQ et le Département des sciences animales de l'Université Laval. C'est donc dans un local multimédia du pavillon Paul Comtois très bien adapté à l'évènement que se sont réunis les convives afin d'assister aux présentations et participer aux travaux pratiques préparés pour l'occasion par le professeur Cannas, dont la spécialité est la nutrition ovine.

Ruminants fed grass hay ad libitum (Uden and Van Soest, 1992)

Species	BW, kg	Rumen particles (mm)	Fecal particles (mm)
Goat	29	1.29	0.46
Sheep	30	1.47	0.46
Cattle	555	2.29	0.83

Au menu, la présentation d'un modèle informatique de prédiction des besoins des ovins et de la valeur nutritive des aliments et l'explication de ses fondements, mais surtout une formation de pointe sur l'alimentation des ovins. Riche d'une grande expérience en alimentation ovine et appuyé par de nombreuses études, le professeur Cannas a habilement et généreusement partagé ses connaissances avec un auditoire attentif et intéressé. Loin des recettes toutes faites, la formation préparée par le professeur Cannas avait pour but de permettre à l'auditoire de bien comprendre les différents concepts abordés et particulièrement que « les moutons ne sont pas simplement des bœufs 10 fois plus petits, bien au contraire ». L'emphase a donc été mise sur les particularités de ce petit ruminant tant sur le plan des besoins énergétiques, que sur le plan de l'anatomie et de la physiologie du système digestif.

« En proportion du poids de l'animal, le volume du rumen des moutons est similaire à celui des bovins, mais leur besoin énergétique est supérieur. Conséquemment, ils sont plus sélectifs et choisissent les aliments les plus riches ».

Cette partie plus « théorique » de la formation a été d'une très grande qualité en plus d'être truffée d'exemples très concrets, ce qui lui donnait un aspect très pratique.

« Une sous-alimentation en début de gestation peut réduire la taille du placenta, la stimulation de la glande

mammaire qu'il engendre et ultimement la production laitière de la brebis ».

Pour leur part, les travaux pratiques avaient pour but de se familiariser avec le *Small Ruminant Nutrition System* (SRNS), un modèle et un logiciel de prédiction des besoins développés par le Dr Cannas en collaboration avec des chercheurs de Cornell University et de Texas A&M University. Simple à première vue, le logiciel est supporté par de nombreuses équations développées au fil des ans à partir des recherches scientifiques et qui font du SRNS un outil très intéressant.



Des modifications sont apportées au modèle selon les résultats de nouvelles recherches afin de constamment l'améliorer. D'ailleurs, le professeur Cannas entreprend une année sabbatique afin d'y travailler avec un collaborateur de longue date, le Dr Tedeschi de Texas A&M University.



Au terme de cet événement unique et accrédité par l'Ordre des agronomes du Québec et l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec, les participants sont repartis avec une licence d'essai du logiciel, des documents présentant l'intégralité des présentations

Bien que ce logiciel permette d'élaborer des rations et de prédire les performances des ovins qui les consomment, il apparaît plutôt comme un outil complémentaire aux logiciels de formulation communément utilisés. En effet, contrairement à Ovi-ration, ce logiciel ne suggère pas de rations à partir des aliments choisis; c'est à l'utilisateur d'élaborer la ration et d'en analyser les résultats

prédits. Par contre, le modèle tient compte d'un grand nombre de paramètres (ex. taux de passage et digestibilité des aliments, synchronisme énergie-protéine, apport en protéines microbiennes, poids de la portée) et permet de prédire les performances (ex. GMQ, lait...), ce que les logiciels traditionnels ne font pas. Il s'agit donc d'un outil très intéressant afin d'optimiser les rations, mais il nécessite une très bonne connaissance de l'alimentation des ovins.

faites par le Dr Cannas, des documents complémentaires, et surtout, de nouvelles connaissances très spécifiques à l'alimentation des ovins. De plus, l'événement a permis aux professionnels présents de rencontrer un chercheur chevronné et généreux avec qui de futures collaborations sont à prévoir. Cette formule est assurément à retenir afin de partager le savoir d'experts étrangers dans divers domaines liés à l'industrie ovine.



AGENCE DE VENTE DES AGNEAUX LOURDS

CALENDRIER

de juillet à octobre 2016

JUILLET 2016

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

SEPTEMBRE 2016

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

AOÛT 2016

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

OCTOBRE 2016

P2	P3	SEM	D	L	M	M	J	V	S
20	13	39							1
20	14	40	2	3	4	5	6	7	8
21	14	41	9	10	11	12	13	14	15
21	14	42	16	17	18	19	20	21	22
22	15	43	23	24	25	26	27	28	29
22	15	44	30	31					

LÉGENDE : SEM : numéro de la semaine
P2 : période de deux semaines
P3 : période de trois semaines
= : fin du 1^{er} semestre

Le calendrier est également disponible sur le site Internet www.agneauduquebec.com/
FPAMQ sour l'onglet Agence.



Récolte de semence Ovins & caprins

Nombre limité d'inscriptions

Le Centre d'expertise en production ovine du Québec réalisera, à l'automne 2016, un projet pilote de récolte de semence accessible aux éleveurs ovins et caprins de partout au Canada !

- » FRAIS D'INSCRIPTION DE 50 \$
- » COÛT DE REVIENT : 20 \$ À 30 \$ PAR PAILLETTE
- » PRIORITÉ AUX ÉLEVEURS DU QUÉBEC

Maintenant que le CEPOQ détient tous les permis nécessaires pour la récolte de semence, il a entrepris le démarrage d'un projet pilote de "Récolte de semence de petits ruminants".

L'insémination artificielle est un outil majeur qui a fait ses preuves quant à la diffusion du progrès génétique rapidement et largement au sein des différentes espèces animales. Les ovins et les caprins ni échappent pas. Elle est un élément également important de l'aspect biosécuritaire pour la conduite de nos élevages.

Ainsi, les éleveurs désireux d'accroître la qualité génétique de leur troupeau et de pouvoir commercialiser la semence de leurs reproducteurs pourront bénéficier de ce nouveau service, et ce, tant au niveau de la semence pour utilisation au Canada que pour l'exportation.

PERSONNE À CONTACTER

Dr Gaston Rioux mv, CEPOQ
gaston.rioux@cepoq.com
418 856-1200, poste 231

LIEU DE LA COLLECTE :

198, rue Industrielle, La Pocatière, QC

ENTRÉE EN STATION :

Mardi, le 13 septembre 2016



Tel.: 418 856-1200
info@cepoq.com

**Divers équipements nécessaires
à l'élevage ovin à vendre.**

Cause de la vente: abandon de l'élevage.

Prix très concurrentiels.

Contactez-moi pour de plus amples
informations :

Joël Girard
418-345-2321
joelmuc@hotmail.com

Lomanco Hampshire

Sur programme de performance depuis 1963
Béliers paternels génotypés

La Ferme Manasan

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



Tél. : 819-839-3350
amelie@manasan.qc.ca
www.manasan.qc.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

Venez nous visiter lors du
SYMPOSIUM OVIN 2016

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

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

Bergerie Alexandre Murray

Vente d'agnelles F1 et Romanov

- ✓ Qualité supérieure à un prix concurrentiel
- ✓ Évaluées GenOvis
- ✓ Résistantes à la tremblante (QR ou RR)
- ✓ Exemptes de Maedi-visna (Statut Or)

60, Rang Pierre Gauthier
St-Luc-de-Matane
418-562-4290

Vente de moutons de l'Atlantique

**36^e vente annuelle de sujets reproducteurs
samedi, 3 septembre 2016 à Truro, N.-É.**

Brebis et béliers pur-sang et enregistrés - Brebis croisées

Plusieurs races

Présentée par :



PUREBRED SHEEP BREEDERS
ASSOCIATION OF
NOVA SCOTIA



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

FERME CHARMAX INC

Éleveur Romanov Pur-sang

Utilisation de béliers Génotypés RR •
Brebis génotypées • Évaluation GénOvis •
Statut OR Maedi-Visna

- ➔ Vente de femelles F1 Dorset – Romanov
- ➔ Vente de sujets Romanov Pur-sang RR
- ➔ Vente de béliers vasectomisés

Frédéric Berthiaume
575, Rang St-Patrice
Saint-Patrice de Beauvillage, QC, G0S 1B0

418 596-3465 • ferme-charmax@globetrotter.net

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@nbnnet.nb.ca



www.blackies.ca

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

***2^e meilleur troupeau maternel Dorset,
Génovis 2014 ***

Ferme Beausoleil enr. Michel Viens

210 Rg 4 Est

St-Joseph-de-Kamouraska Qc. G0L 3P0

418 493-2310 | beausoleil7@sympatico.ca



Concours de photographie

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

Les gagnants se mériteront :

- ▶ 1^{er} prix : 125 \$ et la parution de la photographie sur la page couverture d'Ovin Québec de janvier 2017
- ▶ 2^e prix : 100 \$

Les noms des gagnants seront dévoilés lors de l'assemblée générale annuelle 2016

Faire parvenir vos photographies, au plus tard le 28 octobre 2016, à :
FPAMQ a/s Marion Dallaire, mdallaire@upa.qc.ca ou
555, boul. Roland-Therrien, bureau 545, Longueuil, Québec J4H 4E7

Règlements

- ▶ La photographie doit contenir des ovins avec des boucles autorisées (à l'exception des agneaux très jeunes)
- ▶ Un participant peut soumettre autant de photographies qu'il le désire.
- ▶ La photographie doit être signée à l'endos afin de céder les droits d'auteur à la FPAMQ et elle ne sera pas retournée.
- ▶ La photographie originale doit être envoyée par la poste ou par courriel.
- ▶ Toute photographie soumise au concours doit être identifiée au verso avec les informations suivantes :
 - le nom du photographe;
 - l'adresse complète du photographe;
 - le titre de la photo (facultatif);
 - le numéro de téléphone du photographe;
 - le lieu où la photographie a été prise;
 - la signature de l'auteur.

Premier Choix

AGRICOLE

Boutique agricole et équestre

Prix de laine:
60-90 cents/livre

Pour tous vos besoins ovins...

Equipements 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 ou sur



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

PERFORMANCE
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.

