

# Ovin Québec



Agence de vente  
**Sur la ligne  
de départ**

**Traçabilité**  
**Prêt pour un bon  
ménage du printemps?**

**Sécurité du revenu**  
**Pour une pérennisation  
du programme ASRA**

**Génétique**  
**Achat d'un bélier :  
un choix s'impose**

Ce bulletin de liaison est publié par la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec (FPAMO) 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 (CE-POQ) 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.

#### Coordination et conception graphique

Mireille Martin, mireillemartin@upa.qc.ca

#### Rédacteurs

Germain Blouin  
Sylvie Boutin  
Johanne Cameron  
Dany Cinq-Mars  
Langis Croft  
Ndeye Marie Diallo  
Daniel Dion  
Anne Leboeuf  
Sylvain Maher  
Mireille Martin  
Hélène Méthot  
Robie Morel  
Moussa Ndiaye  
Léda Villeneuve

Photographie de page couverture :

**Aurélié Lieutenant-Manseau, Stoke**

Les opinions et idées exprimées dans cette revue n'engagent que les auteurs et ne sont pas nécessairement celles de la FPAMO.

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

mai 2007

volume 7, numéro 2

Mot du président  
**Des conditions gagnantes** 03

Mot de la direction  
**Un printemps de renouveau** 05

Agence de vente  
**Sur la ligne de départ** 07

**La chronique de la SEMRPQ** 12

Identification et traçabilité  
**Prêt pour un bon ménage du printemps?** 14

Sécurité du revenu  
**Pour une pérennisation du programme ASRA** 15

#### Les pages du CEPOQ

Actualités 18

Santé  
**Le courrier du vet : le jeu des 7 erreurs** 19

Rapport provisoire de recherche E2007-24  
**Épidémiologie des nématodes gastro-intestinaux dans les fermes ovines biologiques au Canada** 21

Génétique  
**Achat d'un bélier : un choix s'impose** 23

Alimentation  
**Agnelles de remplacement** 25

Le coin du lecteur  
**Sel ou minéral?** 27

Reportage  
**De l'agneau transformé!** 31

## 23 Génétique Achat d'un bélier : un choix s'impose





# Des conditions gagnantes

L'Agence de vente des agneaux lourds démarrera le 1<sup>er</sup> juin 2007. Cette date marquera le parachèvement d'une longue marche vers la mise en marché ordonnée de l'agneau lourd. Ainsi, le 1<sup>er</sup> juin, la Fédération sera l'agent de vente et de mise en marché exclusif des producteurs d'agneaux lourds pour tout le Québec. L'Agence sera le seul endroit où pourront s'approvisionner les acheteurs d'agneaux lourds. Ce sera certes un changement majeur dans les habitudes des producteurs, mais qui contribuera à améliorer graduellement les conditions de mise en marché de l'ensemble des producteurs, qui se donnent ainsi un meilleur rapport de négociation auprès des acheteurs. Cette agence viendra aussi consolider la crédibilité de la Fédération auprès de l'ensemble des autres intervenants de la filière, ce qui ne pourra qu'être bénéfique pour l'ensemble des dossiers que nous devons défendre.

Nous voulons cette agence de vente mais elle est aussi souhaitée par la Financière agricole du Québec (FADQ). D'ailleurs, la Financière a entamé dernièrement une évaluation des programmes complémentaires de protection du revenu (ASRA) dans certaines productions dont celle de l'agneau. Programme qui, nous le savons, repose sur de grands principes tels que la présence d'une mise en marché efficace et ordonnée et l'atteinte d'un prix optimum sur le marché. Dans les heures difficiles que vit l'agriculture québécoise, toutes les productions sous ASRA sont sous la loupe et nous nous devons de répondre aux attentes du programme en organisant notre mise en marché afin d'être au dessus de toute critique.

Afin de s'assurer que les producteurs aient en main l'information nécessaire pour un démarrage harmonieux de l'Agence de vente, la Fédération a effectué du 16 mars au 20 avril dernier une tournée d'information en visitant chacune des régions. Les producteurs ont répondu en grand nombre en venant s'informer du fonctionnement de l'Agence de vente. La Fédération a remis lors des rencontres le Guide du producteur ainsi que les formulaires que les producteurs auront à remplir dans le cadre de l'Agence. Pour toute information supplémentaire et pour ceux qui n'ont pu assister aux rencontres, la Fédération demeure disponible pour répondre à vos questions.

La Fédération compte beaucoup sur le nouveau système d'agence de vente afin de développer de nouveaux marchés, de nouveaux produits et l'industrie ovine en général en réaffirmant l'identité de l'agneau du Québec.

Il est cependant important de souligner que la mise en place de l'Agence ne règlera pas tous les problèmes de la mise en marché des agneaux au Québec. Bien sûr, les décisions de la Régie sur la convention et les règlements ne sont pas parfaites. Et, nous sommes conscients qu'une fois la mise en fonction de l'Agence, certains ajustements seront à prévoir autant pour les producteurs que pour les acheteurs. Les administrateurs de la FPAMQ et moi-même sommes confiants que notre organisation a mis sur pied une agence de vente dont les retombées seront bénéfiques pour tous. Aussi, votre implication est primordiale dans le démarrage et le bon fonctionnement de l'Agence de vente des agneaux lourds.

D'ici le 1<sup>er</sup> juin, il reste certains points à finaliser dont le prix qui, nous le savons, constitue un aspect déterminant de la mise en marché. La Régie avait laissé aux acheteurs et à la Fédération jusqu'au 30 mars pour arriver à une entente de prix. Toutefois, à cette date, les parties étant trop éloignées, une demande d'arbitrage a été déposée devant la Régie afin de s'assurer d'avoir un prix avant le 1<sup>er</sup> juin 2007. Il demeure que les parties ont toujours l'opportunité d'en arriver à un commun accord avant la date d'arbitrage qui sera fixée par la Régie.

Je ne pourrais terminer sans souligner le bon travail effectué par les employés de la Fédération. Le poste de directeur était vacant depuis avril 2005 et le défi de l'intérim a été relevé avec brio par mesdames Marie-Ève Tremblay et Ndeye Marie Diallo. Au nom de tous les producteurs, je les en remercie. Lors du colloque de l'UPA en février dernier, je rencontrais un producteur d'œufs qui me félicitait pour la qualité de la revue Ovin Québec, outil d'information que nous nous sommes donné et que nous avons amélioré au fil du temps. Toutes nos félicitations à ceux qui collaborent à la revue, nos partenaires de longue date, le CEPOQ et la SEMRPQ, et bonne continuation. Les défis des prochains mois sont énormes mais avec l'arrivée d'un nouveau directeur général à la Fédération et de toute une équipe en place pour le supporter, j'estime que nous avons la capacité de les relever.

Bonne mise en marché collective et bon succès.

*Langis Croft*

# Club Arcott Rideau du Québec



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

## Membres

Agronovie senc.	Granby	450-379-5298	chris.beau@sympatico.ca
Bergerie Douce Laine senc	Saint-Paul-D'Abbotsford	450-469-9613	robert.bujold@fbn.ca
Bergerie Saint-Georges	Saint-Georges-de-Beauce	418-227-0283	bergeriestgeorges@globetrotter.net
Ferme Amki enr.	Québec	418-842-2637	fermeamki@videotron.ca
Ferme Bela	Becancour	819-298-3184	jflavigne74@hotmail.com
Ferme Ovimax senc	Saint-Philippe	418-498-9989	fermeovimax@videotron.ca
Ferme Rido senc	La Pocatière	418-856-5140	rido@videotron.ca
L'Agnellerie inc.	Kamouraska	418-492-3551	lagnellerie@bellnet.ca
La Moutonnerie	Saint-Donat	418-739-5876	sheila.eric@globetrotter.net
Les Bergeries du Margot	Bonaventure	418-534-3701	bergeriedumargot@globetrotter.net
Les Moutons de Panurge enr.	Saint-Jean-Port-Joli	418-598-6501	panurge@globetrotter.net

## Santé et génétique supérieure

*Vous aussi vous pouvez  
faire confiance à*

**Ferme RIDO SENC.**  
Sonia Rioux et Luc Martin DeRoy

Éleveur de sujet **Arcott Rideau**  
Troupeau ayant le statut or  
pour le Maedi-Visna

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

## PUISSANCE. ÉVASION

### L'ÉLECTRIFICATEUR POWERPLUS MR5000

#### CARACTÉRISTIQUES:

- ◆ Alimente plus de 400 acres de clôture multifils ◆ Puissance Turbo
- ◆ 45 joules d'énergie emmagasinée ◆ Télécommande



#### GRATUIT SmartFix inclus (indicateur de perte de courant)

Si vous recherchez un électrificateur très convaincant, vous adopterez le PowerPlus MR5000. Il est conçu pour les producteurs qui ont mieux à faire de leur journée que de ramener les animaux égarés. Le MR5000 est l'électrificateur sans complication et sans entretien conçu pour ceux qui n'ont pas de patience pour les corvées. Raccordez, branchez et évadez-vous!

Pour en savoir plus sur les produits  
Gallagher, appelez au 1-800-661-2013  
pour obtenir une brochure gratuite ou  
visitez votre détaillant Gallagher.

**GALLAGHER**  
Reconnu Mondialement



# Un printemps de renouveau

Bonjour à tous,

Les printemps sont toujours synonymes de naissance, d'éclosion, de renouveau. Celui de 2007 en est un de tout a fait exceptionnel pour tout le secteur ovin du Québec. Votre Fédération a entrepris, avec votre complicité et votre collaboration, un important chantier de mise en place de l'Agence de vente des agneaux lourds; un projet structurant et d'action collective; un projet qui requiert une grande implication de tous les producteurs et qui apportera un meilleur développement de ce créneau du marché ovin.

Pour mettre en place l'Agence de vente, développer les outils et processus nécessaires à son bon fonctionnement, la Fédération est supportée par une équipe d'employés qualifiés et dévoués. Plusieurs sont des figures nouvelles, permettez-moi de vous les présenter.

**Isabelle Lachance** secrétaire de direction

Elle vient tout juste de se joindre à l'équipe de la Fédération mais possède une bonne expérience en secrétariat et en gestion administrative. Elle a notamment travaillé pour le Service de la commercialisation à l'UPA et pour le Syndicat des producteurs de lapins du Québec.

**Moussa Ndiaye** agent de projet

Moussa a joint la Fédération le 14 mars 2007. Il remplace Marie-Ève Tremblay, qui est en congé de maternité. Après une maîtrise professionnelle en gestion agroalimentaire en France, il a complété une formation de mise à jour en agriculture et agroalimentaire du Québec au Carrefour BLE à Montréal. Il a travaillé comme agroéconomiste au Laboratoire économique de Nantes pendant deux ans.

**Linda Perron** commis à l'information

Linda remplace Johanne Thétreault au poste de commis à l'information. Elle s'est jointe à l'équipe de la Fédération en mars 2007 et s'occupe principalement du logiciel Provin. Linda connaît bien l'UPA puisqu'elle travaillait auparavant aux Services collectifs de la Confédération de l'UPA.

**Mireille Martin** agente de communication

Originnaire de Métabetchouan – Lac-à-la-Croix, Mireille est arrivée à la Fédération fin novembre 2006. Avec une formation en design, elle remplace Marion Dallaire, qui est en congé de maternité. C'est Mireille qui s'occupe entre autres de la coordination et de la mise en page du bulletin Ovin Québec, de la mise à jour du site Internet de la Fédération et des différentes communications externes.

**Sylvain Maher** directeur général

Entré en fonction le 16 avril, Sylvain est au service des producteurs agricoles au sein de la grande famille de l'UPA depuis 26 ans. Il était secrétaire de la Fédération des producteurs d'œufs du Québec depuis 2000 avant de se joindre à la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec. Sylvain a également occupé le poste de directeur du contingentement et des programmes à la Fédération des producteurs de volailles durant plus de 12 ans et celui d'agent de mise en marché à la Fédération régionale de l'UPA de St-Jean – Valleyfield.

Bienvenue à toutes ces personnes.

Bon printemps à tous les producteurs.



**L'équipe de la FPAMQ** De gauche à droite : Isabelle Lachance, Sylvain Maher, Linda Perron, Moussa Ndiaye, Mireille Martin et Ndeye Marie Diallo.

# MANASAN HAMPSHIRE

Nous produisons des sujets balancés,  
épais, musclés, longs et bien structurés.

Troupeau **LOMANCO** sur r.o.p. DEPUIS 1963



Nous élevons aussi d'excellents Leicesters

Ferme **MANASAN**

150 Laberge, Danville, Québec J0A 1A0

(819) 839-3350 (819) 839-1202

[www.manasan.qc.ca](http://www.manasan.qc.ca)

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

## Agronovie

### S.E.N.C.

Éleveur ovin de races pures  
**Polypay et Arcott Rideau**



Suivi **GenOvis**  
Testé **maedi-visna**  
**Béliers génotypés**

#### Concours Mérite GenOvis 2006

⇒ Propriétaire de la meilleure brebis Polypay  
au Québec (conformation et production)

⇒ Meilleur troupeau Arcott Rideau

#### BÉLIERS DISPONIBLES

	Identification	Race	Nés le	Naissance	Pds ajs 50 jr	Pds ajs 100 jr	GMQ	ISM	Génotype
Polypay	OVIE 43331 S	PO	2006/09/26	2	21,4	43,1	0,43	0,87	RR
	OVIE 43416 S	PO	2006/12/10	2	25,3	51,7	0,53	1,18	
Arcott Rideau	OVIE 43354 S	RI	2006/10/19	2	23,5	47,1	0,47	2,89	OR
	OVIE 43373 S	RI	2006/10/21	3	18,9	43,9	0,50	2,31	RR

*Bienvenue!*

**Et bien plus en bergerie...**

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

## Abonnement Ovin Québec

Les producteurs ovins enregistrés - ceux qui ont payé leur plan conjoint  
- continuent de recevoir Ovin Québec gratuitement.

POUR VOUS ABONNER, POSTEZ CE FORMULAIRE  
ET VOTRE CHÈQUE (à l'ordre de la FPAMQ) À :

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

Mireille Martin

555, boul. Roland-Therrien, bureau 545

Longueuil (Québec) J4H 4E7

Nom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

Province \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_

Cochez votre choix :

4 numéros (1 an) : 20 \$ + tx (22,79 \$)

8 numéros (2 ans) : 35 \$ + tx (39,88 \$)

Une division de



# Premier choix AGRICOLE

5120, rue Martineau,

St-Hyacinthe (Québec) J2R 1T9

Tél. : 450 796-4242 1 888 796-4242

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

### Fournitures pour animaux de ferme

### Clôtures électriques

### Tondeuses : Aesculap, Heiniger, Lister

### Dépôt de laine (lundi au vendredi)

#### Heures d'ouverture

Lundi 8 h 30 - 21 h

Mardi au vendredi 8 h 30 - 17 h

Samedi 10 h - 16 h



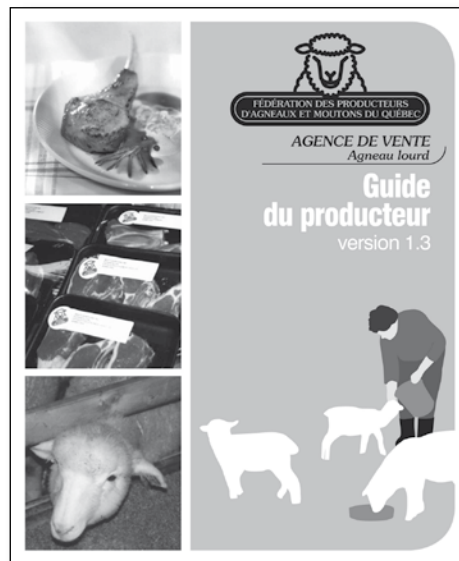
# Sur la ligne de départ

## La tournée

L'Agence de vente des agneaux lourds est sur le point de démarrer. Afin de s'assurer que l'ensemble des producteurs a en main l'information nécessaire pour que son démarrage soit harmonieux, la Fédération a entamé le 16 mars dernier une tournée d'information dans l'ensemble des régions. Au moment d'écrire ces lignes, 10 régions ont été visitées et les deux restantes le seront avant la fin du mois d'avril. Les producteurs ont participé en très grand nombre et on a observé une assistance record dans bien des régions. L'atmosphère des rencontres a été bonne bien que certains aspects techniques ne conviennent pas à tous les producteurs. Il est clair qu'il faut démarrer l'Agence de vente le 1<sup>er</sup> juin 2007. Les producteurs ayant participé aux rencontres ont reçu les formulaires de l'Agence et le Guide du producteur qui se veut une explication du fonctionnement de l'Agence de vente basée sur les différents règlements et convention en vigueur.

Beaucoup de questions ont été soulevées lors des assemblées. Vous trouverez suite à cette page les réponses à des

questions fréquemment posées qui permettront de clarifier le fonctionnement de l'Agence de vente. Il est à noter que l'ensemble des documents distribués lors de la tournée d'information se retrouve sur le site Internet de la Fédération ([www.agneauduquebec.com](http://www.agneauduquebec.com)) sous l'onglet *Agence de vente* et que vous pouvez vous les procurer en contactant la Fédération.



jours avec les acheteurs d'agneaux lourds. La Fédération a demandé l'intervention de la Régie pour arbitrer le litige des prix, puisque les parties ont des positions trop éloignées pour prétendre arriver à une entente par la négociation. La Fédération est consciente que le niveau de prix influencera la volonté des producteurs à produire de l'agneau lourd. La Régie laissait aux parties jusqu'au 30 mars pour arriver à une entente de gré à gré.

## Mandataires (Agents accrédités)

La Fédération peut, par une convention à cet effet homologuée par la Régie, retenir les services d'une ou de plusieurs personnes pour accomplir en son nom l'une ou l'autre des tâches prévues au *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds*. Des négociations se poursuivent toujours pour arriver à une entente avec les personnes ou organismes régionaux de mise en marché (ORMM) pour convenir des tâches qu'ils pourront remplir et de la rémunération. Dès que la Fédération aura convenu des ententes, une liste des mandataires sera publiée, notamment sur le site Internet de la Fédération.


## Ce qu'il reste à faire

### Correspondance avec les producteurs et les acheteurs

Vous devez avoir reçu ou êtes sur le point de recevoir, de la Fédération, une lettre envoyée à tous les producteurs pour donner les dernières informations concernant le démarrage de l'Agence de vente. De même, tous les acheteurs ayant signifié leur intérêt envers l'Agence ont reçu ou recevront prochainement une lettre contenant les informations les concernant.

### La négociation des prix

La négociation des prix se poursuit tou-

Tout comme la Fédération peut confier des tâches de l'Agence à une personne, le producteur peut lui aussi confier à une personne d'accomplir des tâches qui relèvent de sa responsabilité, telles que compléter des formulaires ou organiser le transport. 

Pour toute information supplémentaire, nous vous invitons à communiquer avec la Fédération au 450 679-0540 poste 8484.



Abitibi-Témiscamingue

### **Les sujets reproducteurs sont-ils couverts par l'Agence?**

Non, les sujets reproducteurs ne sont pas couverts par l'Agence de vente. Par ailleurs, les agneaux de lait, légers et les sujets de réforme ne sont pas couverts.

### **Les agneaux spécifiques sont-ils visés par l'Agence?**

Les agneaux lourds spécifiques sont aussi visés par l'Agence de vente. Les agneaux lourds spécifiques sont des agneaux lourds nés et élevés au Québec, produits conformément à un cahier de charges définissant les conditions de production et certifiés par un organisme accrédité reconnu par le Conseil des appellations agroalimentaires du Québec.

### **Un producteur peut-il acheter d'un autre producteur?**

Un producteur peut acheter d'un autre producteur à condition de devenir lui-même acheteur. Dans ce cas, et comme prévu à la Loi, il doit respecter les obligations des acheteurs. Comme acheteur, il devra notamment fournir une garantie bancaire et compléter les formulaires d'acheteurs.

### **Un producteur peut-il acheter ses propres agneaux?**

Un producteur peut acheter ses propres agneaux en devenant acheteur. En tant que producteur, il devra respecter les obligations des producteurs et en tant qu'acheteur, il devra respecter les obligations des acheteurs. Une fois qu'un producteur devient acheteur, il peut mettre en marché ses agneaux auprès de restaurants, boucheries ou autres commerces.

### **Les producteurs pourront-ils continuer à effectuer des ventes à la ferme?**

Les ventes à la ferme se limitent aux ventes faites directement au consommateur. Pour les ventes directes au consommateur, les producteurs doivent faire parvenir leur registre mensuel de ventes à la ferme tous les 15 du mois pour les ventes effectuées le mois précédent en incluant les frais de classification. Il n'y a pas de limite de quantité pour ce mode de vente.

### **Quels sont les frais de l'Agence de vente?**

La Fédération déduit de tous les paiements faits aux producteurs, les frais de mise en marché de 5 \$/agneau lourd et des frais de classification de 1,75 \$/agneau lourd. Pour les ventes faites directement au consommateur, seuls les frais de classification sont exigibles. La classification étant un processus collectif d'amélioration de la qualité et du fait qu'il soit souvent difficile de distinguer, lors de la classification, les agneaux abattus pour la vente et ceux abattus pour la vente directe au consommateur ou pour consommation personnelle, il a été décrété que l'ensemble des producteurs d'agneaux lourds doivent payer l'équivalent des frais de classification, que les agneaux soient classés ou non.

### **Qu'arrivera-t-il avec les encans du Québec et de l'Ontario?**

Dès le 1<sup>er</sup> juin 2007, les agneaux lourds qui seront mis en marché devront être transigés via l'Agence de vente. Cette obligation réglementaire s'appliquera à tous les producteurs du Québec et à tous les acheteurs. Ainsi, pour se procurer des agneaux lourds, les encans, que ce soit au Québec ou en Ontario, devront transiger via l'Agence de vente.

### **Y aura-t-il un prix différent pour les périodes de fêtes?**

Non, Les acheteurs et la Fédération ont convenu que dans le but d'assurer une stabilité des prix, il y aura deux périodes de prix d'une durée de 6 mois chacune soit: 1<sup>er</sup> juin au 30 novembre et du 1<sup>er</sup> décembre au 31 mai.

### **Qu'advient-il du prix si on observe une augmentation des coûts de production?**

Les prix sont négociés avec les acheteurs pour un an et établis pour deux périodes de 6 mois. Si les coûts de production sont à la hausse, la Fédération devra revendiquer des hausses de prix auprès des acheteurs. Il n'y a présentement pas d'ajustements prévus en cours d'année, cependant la Fédération est, au moment d'écrire ces lignes, toujours en négociation des prix avec les acheteurs.

### **Y aura-t-il encore des agneaux en provenance de l'extérieur du Québec?**

L'Agence de vente ne pourra pas empêcher les agneaux en provenance de l'extérieur du Québec d'être vendus au Québec. Toutefois, en mettant en place l'Agence de vente et donc en donnant des meilleures garanties d'approvisionnement et des conditions de mise en marché mieux définies, l'Agence espère favoriser l'écoulement des agneaux du Québec. De plus, la Fédération donnera une certaine priorité aux acheteurs qui s'engagent à n'acheter que des agneaux du Québec, ce qui devrait favoriser leur approvisionnement au Québec.

### **Est-ce que l'agneau du Québec sera clairement identifié sur les tablettes?**

Grâce à la traçabilité, les agneaux du Québec pourront être reconnus par les classificateurs de la Fédération et seront estampillés avec le logo Agneau du Québec. Par la suite, une promotion du logo devra être faite auprès des consommateurs afin de s'assurer que l'identification de l'agneau du Québec suit le produit jusqu'au comptoir.



### **Y aura-t-il de la promotion de l'agneau du Québec?**

La promotion de l'agneau du Québec est une responsabilité de la Fédération. Le budget de l'Agence qui est basé sur les frais de mise en marché et les frais de classification ne prévoit pas de

dépenses de promotion. La Fédération pourra éventuellement, si des surplus budgétaires sont dégagés de l'Agence, réévaluer cette option. La Fédération donne présentement une priorité au démarrage de l'Agence de vente afin qu'éventuellement les promotions soient mieux ciblées et plus efficaces.

### **Les acheteurs peuvent-ils avoir des exigences particulières?**

Certains acheteurs qui font abattre les agneaux dans des abattoirs certifiés HACCP peuvent exiger, par exemple, que les agneaux aient la ligne médiane (le ventre) tondu pour l'arrivée à l'abattoir. Si ce n'est pas fait, des frais peuvent être imputés au producteur. Au delà d'une exigence prévue à la Convention ou une exigence de salubrité, les acheteurs devront négocier une entente pour les exigences particulières. Par exemple, un acheteur qui exigerait de conserver la tête ou la peau de l'animal devra en négocier les conditions avec la Fédération.

### **Quels seront les lieux de livraison et comment seront-ils déterminés?**

Les acheteurs indiqueront le lieu de livraison lors de leur demande d'achat. La Fédération coordonnera les livraisons en tenant compte, dans la mesure du possible, du choix des producteurs et du lieu d'abattage. La Fédération met en effet à la disposition des acheteurs le nombre d'agneaux lourds, par catégorie de poids, que les acheteurs ont convenu d'acheter et les fait livrer à la date, à l'heure et au lieu convenus entre eux. Certaines règles de priorité de livraison peuvent également être appliquées, notamment si l'acheteur s'engage à n'acheter que des agneaux lourds nés et élevés au Québec.

Il est important de souligner que la Fédération n'est pas tenue de diviser les lots d'agneaux lourds d'un ou plusieurs producteurs pour répondre à la demande de l'acheteur.

### **Un producteur peut-il refuser de livrer ses agneaux à un autre acheteur que celui qu'il a choisi?**

La Fédération peut, pour répondre aux besoins du marché, exiger qu'un producteur livre des agneaux lourds auprès d'un autre acheteur que celui qu'il a choisi ; ce producteur est alors tenu de livrer ces agneaux à l'endroit déterminé par la Fédération. Lorsque la demande des acheteurs est inférieure à l'offre des producteurs et que par conséquent les quantités des producteurs sont proportionnellement diminuées, le producteur peut refuser de mettre en marché le nombre total ou une partie des agneaux lourds qu'il avait offert en vente.

Dans la décision arbitrale de la Régie, cette dernière demande à la Fédération d'étudier une méthode pour compenser les frais supplémentaires de transport lorsque les agneaux sont redirigés et de lui faire rapport avant le 1<sup>er</sup> juin.

### **Est-ce que l'Agence sera responsable de l'organisation du transport (pool) et des postes de rassemblement?**

Le transport jusqu'au lieu convenu entre l'acheteur et l'Agence est aux frais des producteurs, qui en sont responsables. Ainsi, il n'y a pas de pool de transport d'organisé par l'Agence. Toutefois, rien n'empêche un groupe de producteurs ou les différentes régions de s'organiser pour faciliter le transport des agneaux vers un lieu d'abattage ou un poste de rassemblement géré par les producteurs ou un acheteur. L'Agence pourra aider les producteurs à mieux coordonner le transport et le rassemblement des animaux en tenant compte des informations disponibles.

### **Quel est le taux de conversion poids vif vs poids carcasse pour un agneau lourd?**

Le taux de conversion entre le poids vif et le poids carcasse est influencé par plusieurs facteurs tels que le moment de la pesée de l'animal vivant, le poids de l'animal, la race, la distance de transport, la température, etc. Vous trouverez sur les pages suivantes un texte sur la question afin de faciliter l'estimation.

### **Les acheteurs sont-ils tenus de fournir une garantie de paiement?**

Un règlement sur les garanties de responsabilité financière des acheteurs d'agneaux lourds a été déposé auprès de la Régie pour approbation. Le Règlement prévoit que ce soit la Fédération qui gère les garanties. Le Règlement oblige les acheteurs à fournir une garantie couvrant environ une semaine de livraison. La Fédération n'a pas l'obligation de livrer à un acheteur dont les achats ne sont pas couverts par une garantie de paiement. Il est possible pour un acheteur de demander un nombre d'agneaux supérieur à la garantie de paiement si cet acheteur détient un contrat annuel, qu'il effectue toujours ses paiements en conformité avec la convention et qu'il peut démontrer sa solvabilité financière par une étude de crédit.

### **Combien d'acheteurs se sont manifestés?**

Plus de 120 acheteurs potentiels ont été contactés au début des négociations pour une première convention. Un groupe d'environ 15 acheteurs ont rencontré la Fédération tout au long du processus de négociation. Suite à l'arbitrage, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a statué une convention d'acheteurs devant s'appliquer à tous les acheteurs, que ces derniers aient fait partie ou non du processus de négociation. Ainsi, toute personne ou société qui achète un agneau lourd du Québec est visée par la Convention. Selon toute vraisemblance, une dizaine d'acheteurs achèteront plus de 80 % des agneaux lourds du Québec alors qu'une multitude de plus petits acheteurs (boucheries, restaurants, etc.) se partageront l'autre partie du marché.

## Adapter ses pesées en bergerie pour cibler la strate de poids visée

Avec le démarrage de l'Agence de vente des agneaux lourds au Québec, les producteurs devront confirmer des agneaux selon les catégories de poids carcasse chaude suivantes :

Catégorie 1	16,4 kg à 19,9 kg
Catégorie 2	20,0 kg à 23,9 kg
Catégorie 3	24,0 kg et plus

Cependant, les producteurs disposent d'une marge de 10 % supérieure et inférieure dans chacune des catégories de poids sans pénalité à condition que l'agneau reste un agneau lourd. Ainsi, les poids permis dans chacune des catégories sans pénalités sont les suivantes :

	intervalle permis
Catégorie 1	16,4 kg à 21,9 kg
Catégorie 2	18,0 kg à 26,3 kg
Catégorie 3	21,6 kg et plus

Néanmoins, un producteur ne devra pas dépasser cette marge, sans quoi le prix payé pour sa carcasse pourra être réduit. En effet, si le poids d'une carcasse dépasse de plus de 10 % le poids le plus haut d'une catégorie (par exemple 22,1 kg pour la catégorie 1), le producteur ne sera pas payé pour l'excédant de l'écart de poids à la catégorie visée ( $22,1 - 21,9 = 0,2$  kg non payé). Par ailleurs, le producteur recevra un prix diminué de 5 % pour toute carcasse dont le poids sera d'un poids inférieur à plus de 10 % de celui annoncé (par exemple 17,5 kg pour la catégorie 2). Il sera donc important d'être en mesure de prévoir adéquatement le poids des agneaux (en kg carcasse chaude) afin de respecter la catégorie de poids qui a été confirmée.

### « Je pèse mes agneaux en bergerie... mais comment estimer le poids chaud de leur carcasse adéquatement et ne pas me tromper de catégorie? »

La pesée des agneaux est un élément de régie indispensable ne serait-ce que pour ajuster l'alimentation, trier les agneaux par poids dans différents parquets et connaître leur gain moyen quotidien (GMQ) pour ainsi prévoir les sorties et donc les ventes. Généralement, lors de la pesée, les producteurs prennent connaissance du poids vif de l'animal non à jeun. Mais alors, comment évaluer quel poids de carcasse chaude auront ces agneaux après le transport, le jeûne et l'abattage? Comment estimer ce poids correctement pour être certain de ne pas faire

une mauvaise prévision ou une malencontreuse erreur et ainsi glisser dans une catégorie de poids qui n'était pas visée au préalable?

La pesée régulière des agneaux lourds est indispensable et peut aussi permettre d'estimer le poids futur de la carcasse chaude de ces derniers. Voici quelques éléments qui pourront certainement aider à respecter les catégories de vente.

Deux choses importantes sont à connaître pour estimer le poids de carcasse des agneaux :

### 1. LA PERTE DE POIDS VIF ENTRE LA PESÉE À LA FERME ET L'ABATTAGE

Généralement, lorsque les agneaux sont pesés dans la bergerie, ils viennent tout juste de sortir de leur parquet et ils ne sont pas à jeun. Évidemment, entre l'expédition de la ferme et l'abattage, les agneaux perdront du poids (vidange du contenu digestif, déshydratation et jeûne de durée variable selon l'éloignement). Selon différents projets réalisés sur des agneaux lourds au Québec par le passé, la perte de poids entre la pesée en bergerie (sans jeûne) et l'abattage (à jeun) peut varier de 5 à 10 %. Cette perte de poids est évidemment plus importante lorsque la température est élevée, lorsque le temps de transport et le temps d'attente avant l'abattage est prolongé mais peut aussi être amplifiée lorsque le stress des animaux est accru (manipulations brusques, regroupement, entassement, etc.).

### 2. LE RENDEMENT CARCASSE DES AGNEAUX

À l'intérieur de différents projets réalisés au Québec, il a été noté que le rendement carcasse chaude **pour des agneaux à jeun** était d'environ 50 à 53 %. Ce rendement peut varier selon la race, le poids d'abattage et le sexe des animaux. En effet, il est observé que généralement, les femelles à jeun présentent un rendement de carcasse supérieur aux mâles et cette différence se chiffre à environ +2 % du rendement carcasse en faveur des femelles. Par ailleurs, il faut noter que généralement, le rendement de carcasse augmente lorsque le poids d'abattage des agneaux est plus élevé. **Attention, tous ces rendements se basent sur un rendement de carcasse d'agneaux à jeun.**

## Comment peut-on calculer le tout plus simplement?

D'un point de vue global, les différents projets réalisés sur les agneaux lourds au Québec ont démontré que le rendement des carcasses chaudes entre la pesée en bergerie (poids vif sans jeûne) et l'abattage pouvait varier de **46 à 49 %**. En connaissance de ce rendement approximatif, voici entre quels poids un producteur devrait expédier ses agneaux à l'abattoir pour respecter les catégories de poids confirmées :

### Exemple

- Le producteur vise la Catégorie 2 : 20,0 à 23,9 kg carcasse chaude.
- Le producteur ne veut pas risquer d'être dans la marge de 10 % d'erreur, il souhaite respecter adéquatement la strate de sa catégorie.
- Son transport n'étant pas d'une durée excessive, il estime son rendement carcasse à environ 48 % entre la pesée à la ferme (non à jeun) et l'abattage des agneaux.

**Poids le plus bas** : 20,0 kg carcasse chaude / 48 % de rendement carcasse chaude = 41,7 kg de poids vif

**Poids le plus haut** : 23,9 kg carcasse chaude / 48 % de rendement carcasse chaude = 49,8 kg de poids vif

Ainsi, si ce dernier veut viser adéquatement la strate de poids de sa catégorie cible, il devrait expédier ses agneaux lorsque le poids de ces derniers en bergerie (non à jeun) se situe entre 41,7 et 49,8 kg de poids vif. Afin d'être encore plus certain de respecter cette strate de poids, le producteur pourrait acheminer des agneaux lorsque leur poids moyen est d'environ 45 à 46 kg. Ce poids permettrait ainsi de viser le centre de sa catégorie et de ne pas faire d'erreur.

Évidemment, ce calcul est un exemple très simple et comme dit précédemment, on sait que ce rendement peut varier selon l'éloignement, la température ambiante, la durée du transport, etc. Ainsi, en période estivale ou dans le cas où l'abattoir serait situé loin de l'entreprise, le rendement intégré au calcul devrait être légèrement diminué. Avec le démarrage de l'Agence de vente, les rapports de classification qui seront envoyés au producteur avec les relevés de paiement leur permettront de calculer le rendement moyen des carcasses chaudes. Il sera ainsi plus simple de s'ajuster rapidement entre chaque expédition.

En conclusion, bien que cet aspect de la mise en marché nécessite certains ajustements en bergerie lors du démarrage de l'Agence de vente, les strates de poids des différentes catégories donneront tout de même une marge de manœuvre suffisante pour éviter de ne pas respecter la catégorie ciblée.



*Finis les coyottes...*

**AVEC LA CLÔTURE ÉLECTRIQUE**

**Fil plastique armé de filaments en acier. Mailles soudées, 14 piquets incorporés.**

- Rotation = Filet
- Électrificateur de 0 à 180 km
- HYDRO 110 volt et batterie solaire 12 volt

Contactez-nous pour un catalogue  
ou pour connaître votre revendeur

**1 866 888-5258**  
**www.matelevage.com**



**MATÉLEVAGE**



227, route 230 Ouest, Saint-Philippe-de-Néri QC G0L 4A0  
Tél. : 418 498-3887 Téléc. : 418 498-3889 Courriel : semrpq@videotron.ca

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

## SOCIÉTÉ DES ÉLEVEURS DE MOUTONS DE RACE PURE DU QUÉBEC

### Activités et programmes de l'année 2007

Un programme d'aide aux sujets de reproduction femelles sera en place en 2007 pour les membres. Ce programme se veut une aide à l'élevage de sujets de remplacement de qualité supérieur. Parmi les exigences de participation à ce programme, les femelles doivent être enregistrées au cours de l'année 2007 et être contrôlées au programme d'évaluation génétique GenOvis et avoir été pesées à 50 jours et à 100 jours. De plus, la participation au projet national de génotypage pour la tremblante est obligatoire pour un certain nombre de mâles du troupeau.

Les Clubs de race seront aussi en développement en 2007 afin de mettre en place les Clubs de race Dorset et Suffolk. Le travail entrepris par les Clubs de race Arcott Rideau et Polypay sera continué.

Deux ventes à l'encan seront organisées en 2007. Une activité de formation sur la génétique et des démonstrations de mesure de l'œil de longe et du gras dorsal auront lieu à l'encan du mois de juillet. Voir les détails ci-contre pour la vente du mois de mai et la prochaine parution du Ovin Québec pour la vente du mois de juillet.

#### Encan de moutons

Une vente de moutons de race pure aura lieu :

Endroit	<b>Terrain de l'exposition de Trois-Rivières</b>
Jugement	<b>Dimanche, le 27 mai 2007 à 10 h</b>
Encan	<b>Dimanche, le 27 mai 2007 à 13 h</b>
Encanteur	<b>Monsieur René Houde</b>

#### Statistiques d'enregistrement 2006

Au cours de l'année 2006, les éleveurs de races pures du Québec ont fait enregistrer 4 805 sujets auprès de la Société Canadienne des Éleveurs de Moutons. Ce nombre représente 45 % de tous les enregistrements faits au Canada. Les races avec le plus d'enregistrement au Québec en 2006 sont :

Dorset	1 283
Polypay	779
Arcott Rideau	583
Suffolk	529
Romanov	373

#### Étude nationale des génétiques de la tremblante dans les moutons canadiens de race pure

Le projet national pour le génotypage de la tremblante a été reconduit. Il y a une possibilité de faire tester un total de 4 000 têtes. La nouvelle date limite de participation est le 31 mars 2008. Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site Internet de Scrapie Canada à

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

Afin de connaître les dates des **expositions agricoles** du Québec, veuillez consulter le site Internet [www.expoduquebec.com](http://www.expoduquebec.com)

Pour de plus amples informations sur la SEMRPO, veuillez consulter notre site Internet au :

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

# Investissez dans votre entreprise, adoptez la race Arcott Rideau



## Un choix rentable pour tous!

Des performances à la hauteur des attentes des producteurs ovins

Année	Nombre de troupeaux	Nombre de brebis	Nombre d'agneaux/agnelage	Nombre d'agneaux Sevrés/agnelage	Nombre agnelages brebis/année	Nombre d'agneaux sevrés brebis/année	GMQ (KG)
2005	12	1072	2.46	2.11	1.15	2.43	0.310
2006	16	1194	2.51	2.18	1.17	2.55	0.320

## CLUB POLYPAY DU QUÉBEC

### DES BREBIS RÉPONDANT AUX BESOINS DE LA PRODUCTION OVINE DU QUÉBEC

DES QUALITÉS RECHERCHÉES... POUR DES BREBIS PRODUCTIVES\$

- Intervalle d'agnelage rapide;
- Très bonne capacité au désaisonnement
- Précocité dans l'atteinte de la maturité sexuelle;

... AVEC UNE MAJORITÉ DE NAISSANCES DOUBLES

- Ce qui nécessite moins d'intervention entourant l'agnelage;
- Diminue le taux de mortalité chez les agneaux;
- Offre des agneaux de bon poids et plus vigoureux à la naissance;
- Limite les frais reliés à l'achat de lactoreplaceur.

### Productivité brute à GenOvis

Année	Nés/agnelage	Agnelage/année	Sevrés/brebis /année	% d'agneaux nés double
2006	1,9	1,17	1,91	59



Pour nous rejoindre :

Secrétaire : **Daniel Dion**

Tél. : 418 498-3887

Télécopieur: 418 498-3889

Président : **Daniel Ouellette**

Tél. : 418 775-2689

# Prêt pour un bon ménage du printemps?

Votre dossier chez Agri-Traçabilité Québec a besoin d'une bonne mise à jour car vous avez eu des naissances et de nouveaux animaux ont fait leur entrée dans votre établissement? Nous avons des solutions pour vous aider!

## De l'aide pour vos déclarations

Afin d'accélérer et de faciliter vos déclarations de traçabilité, nous vous recommandons l'utilisation du logiciel gratuit disponible sur notre site Internet au **www.agri-tracabilite.qc.ca**, qui vous permet de remplir les formulaires directement à l'ordinateur et d'envoyer vos données chez ATQ par Internet grâce un simple clic de souris! Ce logiciel est compatible avec les bâtons de lecture et vous permet de conserver toutes vos données sur votre ordinateur.

Vous pouvez également faire vos déclarations via **ATQ Direct**, qui vous permet d'accéder directement à votre dossier chez ATQ via Internet. Vous pouvez ainsi consulter votre dossier au besoin et procéder à vos mises à jour et ce, sans avoir besoin d'une connexion Internet haute vitesse. Pour y accéder, il vous faudra un mot de passe que vous obtiendrez en appelant au service à la clientèle d'ATQ au **1-866-270-4319**.

## Des outils de lecture automatisés

Vous avez besoin de procéder à un inventaire complet de votre troupeau? Vous devez effectuer de nombreuses pesées et vous être muni d'une balance électronique? Nous pouvons vous proposer différents types de **bâtons de lecture** qui vous permettent de lire les puces électroniques de vos animaux. Ces lecteurs peuvent emmagasiner des centaines de numéros de boucles que vous pouvez ensuite transférer directement dans les formulaires électroniques et/ou vos logiciels de régie. En plus d'éliminer la paperasse, cette façon de faire peut vous faire économiser beaucoup de temps!



Photo Monique Barrette, ATQ

Vous aimeriez faire l'essai d'un bâton afin de faire un choix éclairé? Informez-vous sur notre programme de prêt de bâtons de lecture d'une durée d'un mois. Vous devez assumer les frais de transport de 25\$.

Bonne traçabilité!



## Contactez-nous!

Pour toute information concernant les différents outils d'automatisation et/ou pour toute question relative à la traçabilité, vous pouvez contacter le service à la clientèle d'Agri-Traçabilité Québec au **1-866-270-4319**



# Pour une pérennisation du programme ASRA

Le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) vise à garantir un revenu annuel net aux entreprises agricoles du Québec. Une compensation est versée lorsque le prix moyen de vente d'un produit est inférieur au revenu stabilisé. Afin d'assurer la pérennité du programme ASRA dans les secteurs concernés tels que la production ovine, les revenus en provenance du marché doivent être optimisés. De ce fait, la Financière agricole du Québec a rencontré tous les groupes sous ASRA afin de demander aux Fédérations sous ASRA de rédiger un plan d'action.

Pour la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec, une réflexion du comité sur la sécurité du revenu ayant comme objectif d'améliorer les marges de revenus des producteurs a abouti à la proposition de ce plan d'action.

## Plan d'action de la FPAMQ dans le cadre de la pérennité du programme ASRA

La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec travaille depuis un certain temps à une organisation provinciale du marché ovin québécois, qui débutera avec le démarrage de l'Agence de vente des agneaux lourds le 1<sup>er</sup> juin 2007. Cette organisation devrait contribuer à améliorer la marge de revenus des producteurs ovins du Québec et mieux garantir la pérennité du programme ASRA en allant chercher, ultimement, une plus grande part du revenu des producteurs du marché.

À travers cette Agence de vente peuvent être escomptés différents avantages :

- Une opportunité d'augmenter le revenu des entreprises ovines dans la mesure où les producteurs auront un meilleur rapport de force en ce qui concerne la négociation des prix de vente avec les acheteurs.

- Un affermissement du prix de vente de l'agneau léger et de l'agneau de lait du fait que les producteurs seront incités à mettre sur le marché plus d'agneaux lourds à travers l'Agence de vente. C'est-à-dire qu'on pourrait s'attendre à une diminution de l'offre de l'agneau de lait et de l'agneau léger, ce qui pourrait influencer le prix de ces catégories d'agneaux.

- Une structure favorisant la régularité du marché; autant du point de vue des producteurs que des acheteurs en termes de prix, de qualité et de quantité.

- Une transparence et une homogénéité du marché de l'agneau lourd, qui constitue d'une part un atout pour les producteurs car elle permet d'éviter une rivalité entre les producteurs sur les marchés. D'autre part, cela permettra aux acheteurs un accès facile aux produits d'agneau lourd.

- La constitution d'une base de données sur la vente d'agneaux lourds, à savoir la quantité de carcasses vendues, les prix de vente, la qualité des carcasses, l'identification des acheteurs et des producteurs ainsi qu'une déclaration en continu de l'agneau lourd auprès de la FADQ, etc.

- Une amélioration de la qualité de l'agneau lourd grâce à la classification des carcasses et le développement du marché de l'agneau lourd.

Ces mêmes points positifs devraient concerner tous les autres produits ovins avec la perspective d'une mise en place

ultérieure d'une agence de vente pour l'agneau de lait, l'agneau léger et les animaux de réforme. La Fédération est en phase de démarrage avec l'agneau lourd, mais, l'objectif est de réussir une organisation globale du marché ovin québécois, ce qui laisse entrevoir des retombées positives pour l'ensemble des producteurs ovins du Québec.

## Des mesures d'accompagnement

Il faut retenir que le plan d'action de la Fédération s'articule d'abord autour de l'Agence de vente des agneaux lourds pour ensuite viser une organisation globale du marché concernant tous les produits ovins du Québec, ce qui pourrait bien contribuer à augmenter les marges de revenus des producteurs ovins. Cependant, d'autres mesures d'accompagnement doivent être entreprises par la Fédération. En l'occurrence :

### • Une régularité annuelle de la production

La production d'agneaux en contre-saison pourrait s'améliorer grâce au développement des outils technico-productifs, à savoir la sélection génétique et l'utilisation des techniques d'induction des chaleurs dont la photopériode. La mise en place d'une agence de vente avec des prix et des volumes garantis pour les producteurs devrait augmenter le nombre de producteurs ayant recours à de telles méthodes.

Par ailleurs, dans le fonctionnement de l'Agence de vente des agneaux lourds, il serait utile d'envisager des mesures incitatives à l'approvisionnement régulier, notamment en période ►►

de baisse de la production (soit en contre-saison) à travers des primes, bonus, etc.

### • *Stratégie de communication et de promotion*

La mise en place d'un plan de communication et de promotion axé sur l'avantage qualitatif de l'agneau du Québec avec un accès facile des acheteurs au marché permettra d'augmenter la consommation de l'agneau du Québec versus l'agneau du Canada, de la Nouvelle-Zélande ou de l'Australie. De nouvelles parts de marché pourraient être conquises d'une part sur le marché québécois de la viande ovine, et d'autre part sur le marché de la viande animale dans son ensemble. Cette stratégie de communication peut inclure la publicité, les relations publiques, la promotion, un marketing direct, etc. Ces stratégies sont toutes utiles pour le contact et la reconnaissance de la qualité de la viande ovine québécoise auprès des grandes distributions alimentaires et également auprès de la population immigrante en hausse. L'identification de la viande ovine québécoise permettra d'atteindre cet objectif.

### • *Implantation des fermes ovines dans les régions*

L'implantation des fermes ovines dans les régions joue un rôle important en ce qui a trait à l'utilisation des ressources, de même que l'aménagement du territoire

et l'occupation de l'espace. En plus, les fermes ont des impacts socio-économiques non négligeables en termes de création d'emplois et de création de richesse dans l'économie provinciale et fédérale. Le fait de consommer des produits locaux apporte d'ailleurs une satisfaction au consommateur. C'est ainsi que la Fédération ne cesse d'agir dans le sens d'accroître le nombre de fermes ovines tout en conservant la dimension humaine de la production ovine québécoise.

Dans le cadre de la réflexion concernant les programmes complémentaires, la Fédération a réalisé un mémoire, disponible au [www.agneauduquebec.com](http://www.agneauduquebec.com), dans lequel certaines pistes ont été explorées. Bien qu'elles n'aient pas été retenues, la Fédération est ouverte à une discussion sur certains points, en l'occurrence:

- Poids minimum de vente des agneaux;
- Comptage des agneaux vendus;
- Calcul du nombre de kilogrammes produits;
- Minimum de brebis pour l'adhésion au programme;
- Inclusion des animaux reproducteurs;
- Régularité de production;
- Minimum de béliers;
- Utilisation d'un prix de référence.

### **Prix de référence en question**

Rappelons que le calcul de la compensation s'effectue suivant cette opération :

$$\text{Compensation} = \text{Revenu stabilisé} - \text{Prix de vente moyen}$$

Les termes de cette opération, à savoir le revenu stabilisé et le prix de vente moyen sont évalués pour chaque période de cinq ans par le CECPA (Centre d'Études sur les Coûts de Production) selon un modèle de ferme type. D'ailleurs, une étude du coût de production ovine est en cours de réalisation actuellement. Chaque année, la Financière agricole révisé le calcul de la compensation à travers une indexation annuelle du coût de production en se basant sur des données d'enquête concernant d'une part les différents postes du coût de production et d'autre part le prix de vente des agneaux lourds, légers et de lait.

En ce qui concerne l'évaluation du prix de vente moyen, il est déterminé à l'aide d'une enquête auprès des différents organismes régionaux de mise en marché, l'encan et les autres marchés existants. Actuellement, la Financière envisage l'utilisation de prix de référence comme cela se fait dans d'autres productions, ce qui implique un accord entre la Financière agricole et la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec sur la façon de calculer ce prix de référence pour une période donnée. Mais comment peut-on déterminer un prix de référence représentatif de la réalité?

# Opti-Ovin

Logiciel technico-économique

Mesurer l'impact de vos  
projets avant d'agir...

## ça coûte rien!

Contactez des experts-conseils liés à votre réussite



La force d'un réseau

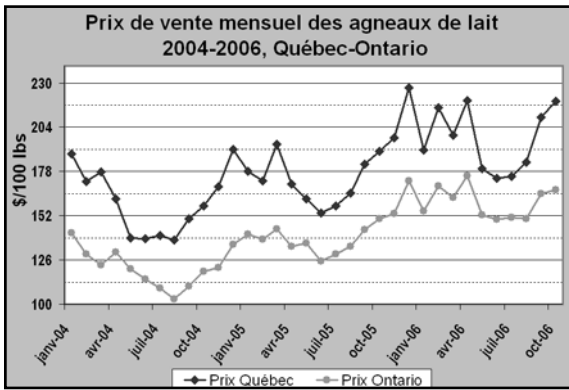


Figure 1. Source : FPAMQ, 2007




Figure 2. Source : FPAMQ, 2007

Différents scénarios sont possibles, notamment :

•**Prix de référence au marché Ontario**


Cette option présente des limites dans la mesure où l'analyse des prix de vente des agneaux, toutes catégories confondues sur les marchés ontarien et québécois, reflète cette distinction entre les deux produits (figure 1 et figure 2). Les prix de vente sont historiquement plus élevés au Québec qu'en Ontario.

•**Prix de référence de l'Agence de vente des agneaux lourds**

L'Agence de vente permet d'obtenir une base de données exhaustive sur les prix de vente de l'agneau lourd québécois. À partir de ceci, il est possible de déterminer un prix de référence pour l'agneau lourd. En ce qui concerne les agneaux de lait et les agneaux légers, la question se pose sur la possibilité d'indexer leur prix de référence par rapport à celui de l'agneau lourd dans la mesure où il n'y a pas d'Agence de vente dans ce secteur. En effet, la Fédération devra rencontrer la Financière agricole pour mener une discussion sur l'opportunité du prix de référence pour les producteurs ovins et déterminer la meilleure façon de l'obtenir. 

## Pour un agneau de qualité et une meilleure rentabilité de votre entreprise

Faites l'essai du programme pour agneau et brebis Purina.

RÉGIE	SANTÉ
	
GÉNÉTIQUE	ALIMENTATION

Pour plus d'information concernant nos produits et services, veuillez communiquer avec votre concessionnaire Purina.

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





santé  
alimentation  
génétique

# LES PAGES DU CEPOQ

**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

ACTUALITÉS

## Maedi-visna : du NOUVEAU

Veillez prendre note d'un changement au niveau du programme de contrôle et d'assainissement pour le maedi-visna. La phase pilote de développement du test assumée depuis le début par le Centre d'expertise des rétrovirus animaux de l'ACIA étant terminée, les analyses sérologiques seront bientôt prises en charge par le Laboratoire d'expertise en pathologie animale du Québec (LEPAQ) du MAPAQ à Québec. Le CEPOQ continue quant à lui à assumer la coordination du programme. Bien que cela n'occasionnera pas de modifications pour les éleveurs participants au programme, ces derniers et leur vétérinaire praticien recevront sous peu tous les détails associés au changement. Rappelons que ce programme demeure ouvert à tout éleveur qui désire travailler à l'assainissement de son troupeau pour le maedi-visna.

## Réunion générale annuelle du CEPOQ 2007

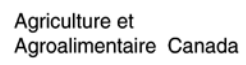
Le 14 avril dernier s'est tenue, à St-Nicolas, la Réunion générale annuelle du CEPOQ. Cette journée a été l'occasion d'échanger avec les producteurs et intervenants sur les différents projets en cours ou terminés. Lors de cette réunion générale, les nouveaux comités de travail du CEPOQ ont été formés pour l'année 2007 (Comités Vulgarisation, Recherche/Santé et Génétique). Afin de favoriser l'ouverture sur le monde et sur les marchés, M. Daniel Dion, secrétaire de la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec et vice-président de la Société canadienne des éleveurs de moutons, a présenté une conférence très intéressante sur la production d'agneaux en Nouvelle-Zélande. Cette présentation a permis d'en savoir un peu plus sur la façon de produire de cet important compétiteur! Merci à toutes les personnes qui ont participé à cette journée. Vous pouvez consulter le Rapport annuel 2006 du CEPOQ sur notre site Internet : [www.cepoq.com](http://www.cepoq.com).



## AVIS IMPORTANT AUX ÉLEVEURS DE RACES PURES TERMINALES

Une de vos préoccupations premières est d'offrir aux consommateurs québécois un agneau de qualité supérieure? Vous voulez donc connaître la valeur génétique de vos futurs béliers et brebis au niveau de la qualité de la carcasse afin de faire des choix judicieux? Chez un animal vivant, le seul moyen de le savoir est de participer au service de mesure à la ferme de l'œil de longe et du gras dorsal. Encore cette année, ce service est offert gratuitement aux éleveurs de races pures terminales du Québec inscrits au programme d'évaluation génétique GenOvis (certaines conditions s'appliquent). Pour plus d'informations ou pour faire évaluer des agneaux, veuillez communiquer avec **Robie Morel** au **418 856-1200 poste 226**.

Le CEPOQ tient à remercier ses précieux partenaires pour leur soutien :





# Le courrier du vet

Attention aux idées préconçues  
et aux légendes urbaines!

**Je vous propose ce mois-ci : Le jeu des 7 erreurs.**

**Voici 7 affirmations qui m'ont été rapportées au cours des derniers mois. Quelles sont leurs failles?**

Les solutions se trouvent au verso.

- 1.** Dans mon plan de médecine préventive, j'utilise un vaccin multivalent pour les maladies à clostridies. Une dose sur les agnelles et une dose sur les brebis annuellement. Ça ne coûte pas si cher.
- 2.** Nouvel éleveur ovin en Estrie, je viens d'acheter une centaine de brebis au Lac-St-Jean. Elles arrivent la semaine prochaine, tout est prêt. J'ai hâte de les recevoir, je ne les ai pas encore vues.
- 3.** Je n'en peux plus, la paratuberculose fait vraiment des ravages dans mon troupeau. Encore dernièrement, j'ai perdu 7 agneaux et agnelles dans un lot de 18.
- 4.** J'ai installé une ventilation-tunnel dans ma bergerie. Mes brebis seront très confortables dès la fin de l'hiver.
- 5.** J'ai beaucoup d'avortements causés par la toxoplasmose sur mes brebis. Je sais que mes nombreux chats y sont pour quelque chose. Il va falloir que je m'en débarrasse.
- 6.** Je préfère l'ensilage d'herbe parce que l'ensilage de maïs est beaucoup plus dangereux pour la listériose.
- 7.** Avec quelques éleveurs (et avec une subvention!), on s'est acheté un échographe. On va pouvoir sauver pas mal d'argent comme ça. ▶▶▶

## Participants au projet pilote **Maedi-visna** en date du 3 avril 2007

Ferme	Nom de l'éleveur	Municipalité	Téléphone	Race(s)	Statut accordé (depuis)
Bergerie de l'Estrie	Andrée Houle	Coaticook	(819) 849-3221	Romanov	Argent (juillet 2003)
Bergerie du Margot	Sylvain Arbour	Bonaventure	(418) 534-3701	Arcott-Rideau	
Bergerie Hexagone	Ruth Waldon	Ulverton	(819) 826-3212	Croisées Arc-Rid.	
Bergerie Lavallée	Guylaine Perron	St-Ubalde	(418) 277-2175	Arcott-Rideau	Or (février 2004)
Bergerie Les Moutaines	Benoît Laprise	Hébertville	(418) 344-9026	Arcott-Rideau	
Bergerie Patriote	Éric Jobin	St-Ubalde	(418) 277-9191	Dorset	Or (mars 2004)
Bergeries Mimeault	Marc Mimeault	St-Stanislas-de-Kostka	(450) 377-8209	Dorset	Or (mai 2006)
CEPOQ	CEPOQ	La Pocatière	(418) 856-6322	Dorset	Or (avril 2004)
Ferme Agnodor	France Gagnon	Normandin	(418) 274-4464	Dorset/Polypay	
Ferme Alizée	Geneviève Castonguay	St-Joseph-de-Kam.	(418) 493-2323	Polypay	
Ferme Agronovie	Marie-France Bouffard	Granby	(450) 379-5298	Rideau/Polypay	
Ferme Amki	Gary Jack	Québec	(418) 842-2637	Arcott-Rideau	Or (octobre 2003)
Ferme André Toulouse	André Toulouse	St-Alfred	(418) 774-9592	Arcott-Rideau	Argent (novembre 2005)
Ferme Arc-en-ciel	Yvon Leclerc	Weedon	(819) 877-3658	Romanov	Or (octobre 2003)
Ferme Beausoleil	Michel Viens	St-Joseph-de-Kam.	(418) 493-2310	Dorset	
Ferme Don. Tremblay	Donald Tremblay	St-Hilarion	(418) 457-3066	Croisées Arc-Rid.	Or (octobre 2006)
Ferme JMJ Gilbert	Jean-Marc Gilbert	Cookshire	(819) 875-5124	Finnoise	Or (janvier 2004)
Ferme La Bélière	Daniel Côté	St-Bruno	(418) 343-2240	Hampshire	
Ferme Laurens	Gérard Laurens	St-Clothilde-de-Horton	(819) 336-3681	Romanov	
Ferme Lenique	Sophie Gendron	St-Denis-de-Kamouraska	(418) 498-3254	Polypay	Argent (février 2004)
Ferme Ludger Frigon	Ludger Frigon	Albanel	(418) 279-5854	Dorper	
Ferme Ovimax	Josée Couture	St-Philippe-de-Néri	(418) 498-9989	Arcott-Rideau	Or (mai 2006)
Ferme RIDO	Sonya Rioux	La Pocatière	(418) 856-5140	Arcott-Rideau	Or (avril 2004)
Moutons de Panurge	Gilles Dubé	St-Jean-Port-Joli	(418) 598-6501	Arcott-Rideau	
	Paul Cardyn	Coaticook	(819) 849-6496	Texel/Rouge de l'Ouest	

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.

Pour information, consulter le site internet du CEPOQ ([www.cepoq.com](http://www.cepoq.com)) ou contacter Anne Leboeuf, vétérinaire au CEPOQ,

418 856-1200 ou [anne.leboeuf@cepoq.com](mailto:anne.leboeuf@cepoq.com).

**1. Vaccins** Attention! Vous risquez de jeter un peu votre argent par les fenêtres puisque ces vaccins (Covexin®, Tasvax®, Vision®, ...) sont tous des vaccins tués et que, pour être efficaces, ils nécessitent une double administration à quelques semaines d'intervalle lors de la première vaccination. Ce qui veut dire qu'il faudrait simplement ajouter une deuxième dose aux agnelles quelques semaines après la première. Ensuite, une seule dose annuelle suffit. Les agneaux qui boivent le colostrum des brebis ainsi vaccinées seront mieux protégés pour leur première semaine de vie. Tant qu'à le faire, il faut bien le faire!

**2. Acquisition d'animaux** Il est très hasardeux de ne pas voir les animaux qu'on achète, particulièrement si on ne connaît pas le troupeau vendeur. Les mauvaises surprises sont légions en la matière. Qui veut acheter du piétin, des parasites externes, ou des mamelles indurées?

**3. Paratuberculose** Attention, il ne faut attribuer tous les maux de votre troupeau à une maladie qui a été identifiée suite à la nécropsie d'un ou plusieurs animaux. Dans ce cas-ci, vous conviendrez avec moi que la paratuberculose (c'est une maladie des animaux adultes), bien que fortement prévalente dans votre troupeau, ne peut être incriminée dans la mortalité subite de vos agneaux. Il faut chercher ailleurs... (En l'occurrence pour ce troupeau la solution était une intoxication par le cuivre... rien à voir avec la paratuberculose).

**4. Ventilation** La ventilation-tunnel est en vogue. C'est une approche intéressante pour régler les problèmes de grandes chaleurs estivales (et les mouches!) quand les animaux restent en bergerie tout l'été mais ce n'est pas la réponse à tous vos problèmes de ventilation. Attention entre autres au printemps et à l'automne car un refroidissement éolien peut



être souhaitable quand il fait 30°C mais moins avantageux quand il fait 15°C et que l'air est humide – surtout pour vos agneaux. Avant de vous lancer dans des investissements, faites bien évaluer votre bâtiment et votre troupeau. Le CEPOQ travaille actuellement avec un spécialiste en ventilation et ambiance (Francis Pouliot, ing. au CDPQ) pour développer un outil d'aide au diagnostic des problèmes d'ambiance dans les bergeries. Vos conseillers techniques et vétérinaires praticiens pourront bénéficier dès cet automne de cet outil pour mieux vous accompagner dans l'identification des problèmes d'ambiance et des pistes de solution.

**5. Chats et toxoplasmose** Les chats sont effectivement responsables de la contamination des moutons (mais les humains peuvent aussi s'infecter en consommant de la viande mal cuite) mais pas n'importe quels chats. Ce sont surtout les jeunes chats

qui sont susceptibles de transmettre les œufs de ce parasite en déféquant sur les aliments des animaux (réserve ou chariot de grains, foin, paille, ...). Si, comme dans plusieurs bergeries, vous comptez sur vos chats pour réguler votre population de petits rongeurs, il suffit de bien contrôler les risques : ne garder que des chats adultes (opérés pour éviter les mauvaises surprises), couvrir si possible les réserves de grains, et entraîner les chats à utiliser une litière (oui, oui, il y a certains éleveurs qui le font).



**6. Ensilage et listériose** Ce n'est pas l'ensilage en soi qui est dangereux. C'est problématique s'il contient des *Listeria* et si sa conservation est mal maîtrisée. La *Listeria* est une bactérie qui se trouve principalement dans la terre et le fumier des animaux. Si, en récoltant le fourrage, on introduit de la terre contaminée (par ex. si la barre de coupe est trop basse), il est fort possible qu'on ramasse aussi des *Listeria*. Si l'ensilage est bien conservé et que son pH descend rapidement et demeure stable, cette bactérie ne devrait pas se multiplier et causer des problèmes de santé. Par contre, que ce soit de l'ensilage de maïs ou d'herbe, si, à la récolte, on a introduit de la terre ET si la conservation est inadéquate ou imparfaite, on favorise une croissance exponentielle de la bactérie et les animaux peuvent s'infecter. Attention aussi à ce qui se passe après la sortie du silo (ou après l'ouverture de la balle). Si les refus d'ensilage ne sont pas ramassés quotidiennement et les auges nettoyées régulièrement, les conditions deviennent propices à la croissance des *Listeria* et les animaux peuvent s'infecter. N.B. : Il y a souvent un intervalle de 2 à 4 semaines ou plus entre l'ingestion de la bactérie et le développement des signes cliniques. En d'autres mots, quand une brebis est malade, l'aliment fautif est peut-être terminé depuis longtemps... et d'autres brebis sont peut-être en train d'incuber la maladie...

**7. Échographie** Il peut parfois sembler que l'acte d'échographier une brebis est très simple et que c'est une technique à la portée de tous. Cependant, comme pour n'importe quelle technique, plus on en fait, plus on devient habile à déchiffrer les images. Et le diagnostic de gestation demeure un diagnostic. On détermine si la brebis est gestante ou non mais on peut aussi mettre en évidence certains problèmes utérins comme un pyomètre ou une endométrite. Un éleveur ou un technicien non supervisé par un vétérinaire risque de passer à côté de ces pathologies ou de ne pas pouvoir interpréter les images. En outre, lorsque votre vétérinaire praticien consacre une heure à échographier un groupe de femelles, c'est aussi l'occasion d'aborder des questions de médecine préventive et de faire un suivi sur la situation sanitaire du troupeau pour ensuite apporter des conseils éclairés sur certains problèmes cliniques. Le regard d'un professionnel permet souvent le recul qu'il est difficile d'avoir quand on est toujours dans son troupeau. Enfin, lorsque votre vétérinaire a développé une bonne expertise en la matière et que votre chantier est organisé de façon à être efficace, cela peut être très rentable de travailler à l'heure plutôt qu'à la brebis...

\*Anne Leboeuf,

dmv M.Sc. Responsable en santé au CEPOQ

# ÉPIDÉMIOLOGIE DES NÉMATODES GASTRO-INTESTINAUX DANS LES FERMES OVINES BIOLOGIQUES AU CANADA

Rapport provisoire de recherche E2007-24

## Contexte

Les nématodes gastro-intestinaux (NGI) constituent le problème de santé animale le plus grave en production ovine. Sans intervention, les pertes de productivité causées par des nématodes sont parfois très élevées; ces parasites sont le plus important facteur limitatif de la production de bétail au pacage. Même des infestations de niveau subclinique risquent d'avoir des conséquences considérables dont l'effet se fera sentir longtemps après l'élimination des parasites. Les pertes économiques découlent des atteintes à la santé des animaux : prise alimentaire réduite, diminution du gain, perte de poids, baisse de la production laitière et de la qualité des carcasses, faible production lainière, taux de mortalité accru des jeunes animaux.

Compte tenu de la réglementation sévère en vigueur pour les anthelminthiques (antiparasitaires) classiques, en vertu des normes de production biologique au Canada, la lutte contre les NGI constitue un défi de taille. La lutte antiparasitaire dépend davantage des stratégies d'aménagement des pacages que de l'emploi systématique d'anthelminthiques, et il n'est pas facile de maîtriser efficacement les infections parasitaires. Pour les fermes biologiques, il est essentiel de faire appel à de nouvelles stratégies de lutte qui permettent un équilibre durable entre des parasites courants et du bétail en gestion biologique. L'éradication de la plupart des infections helminthiques est peu envisageable et pratiquement impossible. L'objectif de la lutte biologique est donc d'empêcher que les parasites aient une incidence économique négative tout en permettant que l'exposition aux organismes en cause entraîne, chez les animaux, un certain degré d'immunité naturelle.

L'hypothèse initiale de la présente étude est que l'épidémiologie des parasites gastro-intestinaux des ovins au Canada est nettement différente de celles s'appliquant aux pays plus chauds, et qu'il serait possible de lutter efficacement contre les infections parasitaires sans recours aux anthelminthiques classiques, ou avec une utilisation réduite.

Pour tester cette hypothèse, il faut commencer par déterminer la prévalence et les profils des maladies gastro-intestinales à nématodes dans les troupeaux d'ovins élevés dans les conditions que nous connaissons. Cette démarche contribuera à l'élaboration de méthodes de gestion visant à diminuer ou à éviter l'utilisation des anthelminthiques classiques, et à mettre sur pied un système durable de lutte antiparasitaire. Les données obtenues sur le terrain (méthodes de gestion, infectiosité larvaire dans les pâturages, contamination par l'ingestion d'œufs, conditions climatiques, méthodes de lutte courantes, etc.) serviront à créer des modèles de prévision de l'efficacité de différents programmes de lutte antiparasitaire. Ces modèles seront aussi utiles aux producteurs ovins biologiques qu'en élevage conventionnel.

## Comment a-t-on procédé? : 1<sup>re</sup> année

Par une étude épidémiologique de 3 ans (mai 2006-avril 2009) : suivi des niveaux de nématodes gastro-intestinaux chez les ovins biologiques et étude des méthodes de gestion agricole pouvant réduire au maximum la charge parasitaire.



Photo 1 : Prélèvements dans une ferme participant à l'étude, juin 2006



En mars et avril 2006, on a recensé les fermes participantes, qui devaient avoir certaines caractéristiques : élevage en pâturages de mai à octobre pour la plupart des animaux; aucun traitement de masse du troupeau avec des anthelminthiques pendant la durée de l'étude, sauf en cas de parasitisme clinique, et de bonnes installations de manutention. La première année de travaux sur le terrain a démarré en mai 2006. Toutes les fermes ont été visitées, et les animaux et les pâturages ont été échantillonnés. Un questionnaire a été remis aux producteurs participants; les réponses fourniront des données essentielles sur leurs méthodes de gestion respectives.

La première année, 23 fermes ovines de l'Ontario et 9 du Québec ont pris part à l'étude. Des visites mensuelles ont eu lieu entre mai et octobre, et des échantillons de fientes ont été recueillis sur dix animaux au pacage choisis au hasard dans chacune des 2 cohortes d'âge (adultes et agneaux). On a prélevé des échantillons de pâturages, et surveillé les cotes d'état de chair, les indices de diarrhée (dag scores) et les indices de consistance des matières fécales. La méthode FAMACHA de diagnostic de l'anémie a également été utilisée plus tard en saison.

Les échantillons ont fait l'objet des tests suivants en laboratoire : comptage des œufs de parasites dans les matières fécales comme indicateur de la charge parasitaire sur les ovins, coprocultures pour l'identification des larves; analyse des fientes sur la présence de strongles chez les agneaux et les brebis adultes, analyse des échantillons de pâturages afin d'en évaluer le degré d'infectiosité par le dénombrement et l'identification des larves. À deux reprises au cours de l'été, on a procédé à des prélèvements sanguins afin de mesurer le niveau d'anémie.

De mai à novembre 2006, les échantillons suivants ont été analysés en laboratoire :

- 4248 échantillons de matières fécales pour estimation individuelle du nombre d'œufs par gramme de fèces (NGI)
- 411 cultures de groupes (NGI)
- 231 échantillons de pâturages (NGI)
- 1456 échantillons sanguins individuels (NGI)
- 411 tests de Baermann de groupes (strongles)

À la fin de la saison de pacage, deux agneaux de chacune des sept fermes sélectionnées ont été transportés au Collège de médecine vétérinaire de l'Ontario aux fins d'autopsie. Ces animaux ont fourni des renseignements sur la dynamique générale des populations de parasites et ont confirmé la charge parasitaire – tant en gravité qu'en types d'espèces.



Photo 2 : Troupeau d'ovins biologiques, juillet 2006 (S. Fernández)

## Auteur(e)s

Silvina Fernández (CABC/Université de Guelph); Ralph Martin (CABC), John Van Leewen (Université de l'Î.-P.-É.); Paula Menzies, Andrew Peregrine et Dave Kelton (U de G); Roxanne Beavers (CABC, éd.)

## Remerciements

À tous les éleveurs d'ovins, à Karen Mainland (FAO), Érin Bond et Robin Sudermann (stagiaires d'été, U de G), América Mederos (doctorante, CABC/U de G), Vidya Sunil et Lisa Scott (techniciens, U de G), Jean-Pierre Goyette (Québec), Danielle Brault (MAPAQ), Anne Leboeuf (CEPOQ) et Marie-Pier LaChance (stagiaire d'été au CEPOQ)

## Financement

- Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie, Subventions de recherche et développement coopérative
- Ecological Farmers Association of Ontario (EFAO)
- Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario
- La Fondation EJLB
- The McLean Foundation
- Home Hardware
- OntarBio
- Homestead Organics
- Field Gate Organics
- Université de Guelph



Agriculture and  
Agri-Food Canada

Agriculture et  
Agroalimentaire Canada



## Renseignements :

Consultez [www.agriculturebiologique.ca](http://www.agriculturebiologique.ca)

ou communiquez avec nous à

C.P. 550, Truro (NS) B2N 5E3

Tél. : 902 893-7256

Télééc. : 902 896-7095

Courriel : [oacc@nsac.ca](mailto:oacc@nsac.ca)

## Un bélier évalué ou un bélier croisé dans un élevage commercial, un choix s'impose!

Nous sommes en 2007. Pendant que la technologie permet à l'homme de séjourner durant des mois dans l'espace et que des chirurgiens transplantent des valves cardiaques de porc pour prolonger la vie d'êtres humains malades... il y a encore des producteurs ovins qui utilisent des béliers croisés pour produire leurs agneaux! Mais quelles peuvent donc être les raisons qui motivent certains producteurs à perpétuer cette pratique d'élevage?

En fait, certains se laissent involontairement impressionner par les performances d'un jeune agneau croisé qui se démarque dans le parc d'engraissement. L'agneau est deux fois plus gros que les autres et possède un développement musculaire impressionnant. « Ça fera un bon bélier » penseront ceux-ci, convaincus de leur choix et rassurés à l'idée d'économiser 600 ou 700 dollars pour l'achat d'un reproducteur. Ce choix, qui peut paraître si évident au départ, a des répercussions très négatives sur un troupeau et doit absolument être évité.

### Au minimum, un bélier de race pure

Il est vrai que l'on peut parfois observer en bergerie un jeune bélier croisé avec une conformation et des performances de croissance comparables, voire même supérieures à celles d'un sujet de race pure. Le problème n'est pas à ce niveau, mais bien au niveau de la progéniture de ces deux béliers. Le bélier de race pure, par sa constitution génétique plus uniforme, produira une progéniture beaucoup plus homogène que le bélier croisé. Qui dit progéniture homogène, dit régie d'engraissement facilitée et par le fait même, une qualité accrue des carcasses produites. Dans un contexte où le consommateur est de plus en plus exi-

geant, on ne peut jouer au kamikaze en produisant des carcasses de qualité variable.

L'utilisation de béliers de race pure enregistrés ou communément appelés « avec papiers » est de plus une forme de « police d'assurance ». En effet, les éleveurs de race pure ont l'option d'enregistrer leurs sujets auprès de la Société canadienne d'enregistrement des animaux. L'acheteur d'un bélier de race pure enregistré a donc l'opportunité de bien connaître la généalogie du sujet, ce qui est loin d'être évident pour l'utilisateur de béliers croisés.

**Lors de l'achat d'un bélier, il est essentiel de savoir si ce dernier sera en mesure de transmettre ou non ses qualités à sa descendance.**

### Et pourquoi pas un bélier de race pure évalué génétiquement ?

Comme mentionné précédemment, il y a des avantages importants reliés à l'utilisation de béliers de race pure. Le producteur commercial peut améliorer davantage sa situation en utilisant des béliers de race pure pour lesquels la valeur génétique a été estimée.

### L'évaluation génétique, c'est quoi en gros?

Au Québec, c'est le programme GenOvis qui permet d'évaluer la valeur génétique des ovins. À partir des performances recueillies à la ferme par les éleveurs participants, GenOvis fournit des estimations du potentiel génétique pour les brebis, béliers et agneaux. Les caractères suivants sont évalués : croissance, prolificité, aptitude maternelle et paramètres reliés à la qualité des carcasses.

La force du programme vient du fait que la valeur génétique d'un animal est estimée non seulement à partir de ses propres performances, mais aussi à partir des performances mesurées sur tous les sujets apparentés à cet animal. De plus, les ►►



données recueillies dans les autres troupeaux sur des sujets apparentés sont aussi utilisées pour évaluer la valeur d'un animal. Cette caractéristique du programme permet

de réaliser un ajustement des estimations de valeur génétique en fonction des différents niveaux de régie des entreprises. **Lorsqu'on achète un reproducteur, on achète sa génétique et non sa régie.** Le fait de prendre des informations sur la lignée d'un animal dans plusieurs troupeaux a aussi pour avantage de neutraliser les imprécisions reliées à d'éventuelles falsifications des performances recueillies.

**GenOvis évalue donc si un géniteur sera en mesure de transmettre ou non ses qualités à sa descendance.** C'est cet aspect qu'il est essentiel de connaître lorsque vient le moment d'acheter un sujet de reproduction. **Il est beaucoup plus important de savoir comment performera la progéniture d'un bélier que de savoir comment ce dernier a lui-même performé.**

Ainsi, l'évaluation génétique permet rapidement d'identifier les sujets médiocres, les sujets moyens, les sujets améliorateurs ainsi que les sujets élites à l'intérieur de chaque race évaluée.

### Choisir ou non un sujet évalué génétiquement?

Regardez la figure suivante : elle schématise l'information disponible pour un bélier A évalué et pour un bélier B non évalué génétiquement.

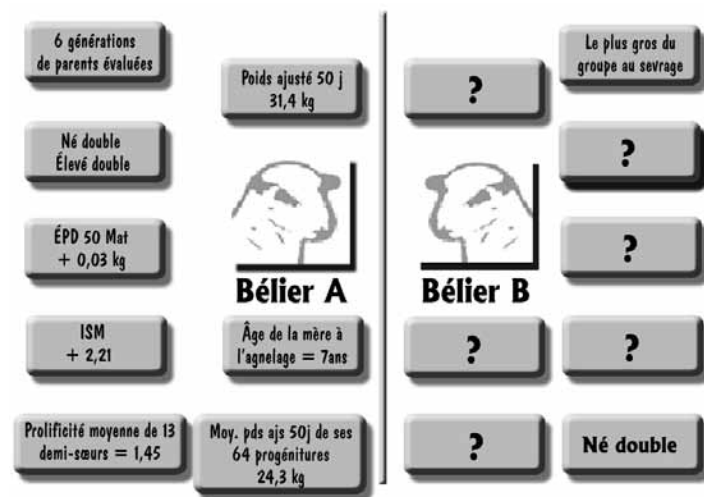


Figure 1 : Informations disponibles pour deux béliers à vendre.

Tableau 1

Type de béliers et caractéristiques	Croissance élevée	Bonne conformation	Parents connus	Progéniture homogène	Potentiel génétique connu	Comparaison possible entre sujets d'une même race	Probabilité d'amélioration accrue
Béliers croisés	✓	✓					
Béliers de race pure	✓	✓	✓	✓			
Béliers de race pure évalués génétiquement	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

À moins d'être un producteur passionné du risque et des jeux de hasard, il est évident que le bélier A s'avère être le choix le plus stratégique. Ce bélier possède ni plus ni moins qu'une fiche descriptive détaillée qui permet aux producteurs de vérifier si ce dernier peut ou non répondre aux objectifs de production établis. En fait, l'évaluation génétique du bélier A permet d'être beaucoup plus confortable avec son investissement puisque la valeur génétique de l'animal est mesurée et non présumée!

### Et en plus, c'est rentable!

De récentes études économiques (Lemelin et coll., 2004 et Caron et coll., 2005) réalisées par le travail concerté de producteurs ovins et d'intervenants spécialisés ont démontré des avantages intéressants à investir dans des béliers de génétique supérieure qui ont été évalués.

Lemelin et coll. (2004) démontre que l'introduction dans un troupeau commercial d'un bélier terminal de valeur génétique supérieure entraîne des gains monétaires nets moyens de près de 245 dollars par année. Ces avantages économiques sont nets puisqu'ils tiennent compte d'un coût d'achat supplémentaire moyen des béliers de valeur génétique supérieure de 265 dollars par bélier.

### Un choix s'impose!

En fonction de différents paramètres analysés dans le présent texte, le tableau 1 permet de comparer les options qui s'offrent aux producteurs commerciaux le temps venu de renouveler une partie de leur lot de béliers de reproduction.

L'option des béliers de race pure évalués génétiquement est sans aucun doute la plus avantageuse puisqu'elle permet aux producteurs ovins commerciaux d'améliorer la productivité et la rentabilité de leur entreprise en misant sur une production homogène d'agneaux de qualité.

À vous de jouer maintenant!

\* Germain Blouin, agr. Responsable en génétique au CEPOQ

\*\*Robie Morel, chargé de projet en génétique et en recherche



# Agnelles de remplacement, que voulez-vous manger?

Les agnelles d'aujourd'hui sont les brebis de demain! Voilà un slogan bien important que tout bon producteur ovin devrait garder en tête. Maintenant, la question est : comment alimenter ses agnelles pour s'assurer qu'elles deviennent de bonnes productrices?

## Situation actuelle

Dans la majorité des élevages actuels, les agnelles sont nourries à volonté sans restriction et ce, jusqu'à l'âge de 100 jours. Cette gestion de l'alimentation permet à l'agnelle de développer son plein potentiel en terme de croissance et à l'éleveur de faire une sélection des sujets reproducteurs. Toutefois, l'alimentation à volonté des agnelles n'apporte pas que des avantages. En effet, en se basant sur des recherches faites chez les ovins et chez d'autres espèces, il est possible qu'une alimentation trop libérale puisse aussi nuire aux futures fonctions reproductrices de l'animal en influant sur la fertilité, la survie embryonnaire, la facilité d'agnelage et la production laitière. Ce dernier point serait surtout lié au développement de la glande mammaire.

## Perspectives et littérature scientifique

Les recherches scientifiques réalisées à l'extérieur du Québec chez des agnelles de remplacement et des génisses laitières ont démontré qu'une suralimentation en période pré-pubère amène un gain de poids rapide et une déposition de gras plus importante dans la glande mammaire. Dans ces cas, la restriction alimentaire aurait permis à la glande mammaire de se développer plus adéquatement. Dans le cadre d'un projet de recherche (Ovin Québec, octobre 2006), nous allons déterminer une régie alimentaire spécialement conçue pour les agnelles de remplacement, le tout dans un contexte d'élevage québécois, soit intensif. Cette future régie alimentaire couvrira la croissance de l'agnelle du sevrage jusqu'à l'âge



de 4 ½ mois. Au cours de cette période spécifique, une phase du développement de la glande mammaire est déterminante et définitive. Il faut donc porter une attention particulière à cette période de croissance de l'animal. Les résultats de ce projet de recherche seront disponibles ultérieurement. Cependant, nous pouvons déjà annoncer certains principes de base afin de ne pas hypothéquer le potentiel laitier de vos agnelles de remplacement.

## Principes de base à respecter

Dans un premier temps, assurez-vous que vos groupes d'agnelles sont uniformes, c'est-à-dire que le poids entre les individus à l'intérieur d'un même parc est sensiblement le même. L'idéal est de faire de petits groupes de 10-15 agnelles, ce

qui limite la compétition à la mangeoire et permet un meilleur contrôle de la prise alimentaire.

Dans un deuxième temps, assurez-vous d'offrir les meilleurs fourrages disponibles. Meilleurs sont ces fourrages, meilleur est le développement ruminal de vos agnelles et moins grands sont les apports en concentrés (Tableau 1). Notez que si elle en a le choix, l'agnelle consommera environ 85 % de concentrés et seulement 15 % de fourrages. Son rumen deviendra plus acide et les risques d'acidose ruminale augmenteront. Il faut donc maximiser la consommation en fourrages ce qui, par le fait même, permettra d'augmenter la capacité ruminale de l'animal. ►►►

## Simulation de programme alimentaire

Il n'y a pas de recette miracle pour les programmes alimentaires de vos agnelles. Il est évident qu'un programme alimentaire est unique à chaque troupeau. Cela dépend de vos analyses de fourrages et du GMQ de vos animaux. Aussi, afin de valider les rations que vous offrez à vos agnelles, la pesée hebdomadaire de ces dernières ne doit surtout pas être négligée car elle permet d'ajuster le tout à leurs besoins alimentaires et de vérifier l'homogénéité des groupes.

Prenons pour exemple (voir le tableau 1) une agnelle dont le GMQ cible est de 227 g/j entre 30 et 40 kg, 182 g/j entre 40 et 50 kg et finalement 120 g/j entre 50 et 60 kg. Entre le sevrage et environ 35 kg, il semble que ce soit la période critique dans le développement de la glande mammaire qui pourrait être affectée par une alimentation trop poussée. Gardez toujours en tête que si vous alimentez vos agnelles de la même façon que vos agneaux de marché pendant toute la période de croissance, elles déposeront trop de gras dans la carcasse ainsi que dans la glande mammaire et leur développement ne sera pas optimal. Il faut donc viser des GMQ inférieurs à ceux des agneaux lourds. Dans chacune des simulations suivantes, notez que le minéral commercial est offert à volonté sous forme de bloc ou incorporé aux aliments à raison de 10g/animal/jour. Il est très important que votre minéral soit soigneusement équilibré afin de répondre aux besoins en minéraux, oligoéléments et en vitamines de vos animaux.

## Retour sur les simulations et comparaisons

Tout d'abord, je vous rappelle que les simulations du tableau 1 sont des exemples de programmes alimentaires et qu'elles ne doivent pas être appliquées à vos trou-

Agnelle #	Poids (kg)	Aliments (kg/jour)			
		Fourrage <sup>1</sup>	Orge	Soya	Minéral <sup>2</sup>
<b>1</b> <sup>3</sup>	30-40	1,15	0,25		à volonté
	40-50	1,31	0,33		à volonté
	50-60	1,75			à volonté
<b>2</b> <sup>4</sup>	30-40	0,71	0,37	0,22	à volonté
	40-50	0,79	0,59	0,13	à volonté
	50-60	1,17	0,42	0,03	à volonté
<b>3</b> <sup>5</sup>	30-40	3,41		0,13	à volonté
	40-50	4,28		0,04	à volonté
	50-60	4,70			à volonté

**Tableau 1.** Simulations de programmes alimentaires pour des agnelles de remplacement

<sup>1</sup> Les quantités indiquées ici sont les quantités ingérées. Servir des quantités supplémentaires qui tiendront compte des refus pouvant être de l'ordre de 10 à 15 % pour le meilleur foin et l'ensilage et 30 % et plus pour le moins bon foin.

<sup>2</sup> Prévoir 10 g par animal par jour ou selon les recommandations du fabricant

<sup>3</sup> Foin de graminées, bonne valeur nutritive: 14 % PB, 34 % ADE, 2.19 Mcal/kg

<sup>4</sup> Foin de graminées, faible valeur nutritive : 7 % PB, 40 % ADE, 1.91 Mcal/kg

<sup>5</sup> Mélange 50/50 d'ensilages de maïs et d'ensilage d'herbe : 11 % PB, 30.5 % ADE, 2.39 Mcal/kg

peaux. Les programmes qui s'appliquent à votre troupeau doivent tenir compte de vos analyses de fourrages et des GMQ de votre entreprise. Consultez votre agronome spécialiste en la matière! Globalement, ces exemples de programmes alimentaires démontrent que la consommation en fourrage est accrue lorsque ce dernier est de bonne valeur nutritive, c'est-à-dire qu'il contient un bon pourcentage de protéines sans être trop fibreux. De même, les besoins de supplémentation en orge sont plus faibles (#1) voire nuls (#3) comparativement à une ration à base d'un fourrage plus pauvre (#2). Autre observation importante, en offrant de bons fourrages appétants à vos agnelles, ces dernières auront tendance à augmenter leur ingestion d'environ 5 % dans cet exemple (tableau 1) et peut-être plus. Le fait inverse est aussi vrai; plus le fourrage est fibreux, moins la fibre est digestible plus le rumen devient encombré, entraînant ainsi une baisse de leur consommation.



## En conclusion

Il y a beaucoup d'avantages à servir de bons aliments fourragers à ses agnelles. Premièrement, avec de bons fourrages, les exigences nutritionnelles des agnelles peuvent pratiquement être comblées limitant au maximum l'apport de concentrés. Deuxièmement, un bon fourrage permet à l'animal d'augmenter sa capacité ruminale, facilite sa digestion et augmente sa consommation. Plus un fourrage est jeune, plus l'animal en mange.

La nature a donné aux ovins la capacité de valoriser les fourrages... faisons-les ruminer!

\*Léda Villeneuve, agr., étudiante à la maîtrise

\*\*Dany Cinq-Mars, agr. Ph.D. MAPAQ et professeur associé à l'Université Laval



« On m'a dit dernièrement que je devais absolument retirer les blocs de sel lorsque je sers des minéraux à mes moutons. Je suis un peu perdu face à différentes recommandations que j'ai entendues en ce sens. Est-ce que le sel est si peu important? J'aimerais en savoir plus sur la gestion du sel ou du minéral. »

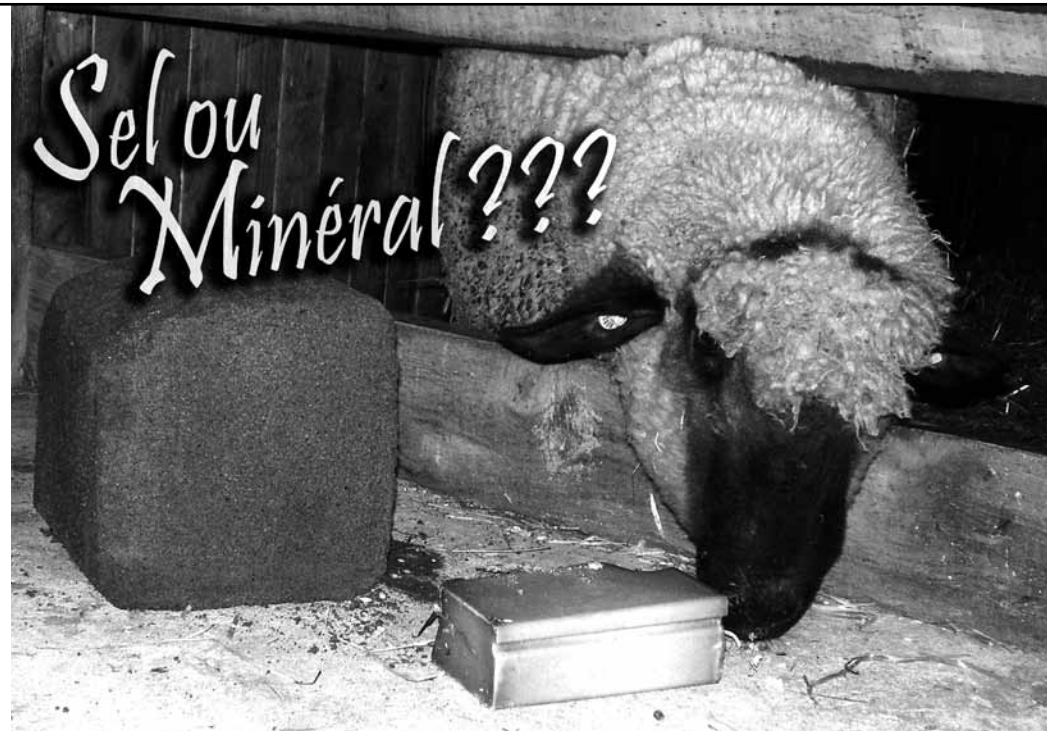
- Anonyme

### Sel et/ou minéral?

Premièrement, il faut savoir distinguer correctement le « sel » du « minéral » et l'intérêt de chacun dans votre élevage!

#### Sel

Le sel communément utilisé en alimentation animale est une combinaison de sodium et de chlorure : le chlorure de sodium ou NaCl. Le sodium joue un rôle essentiel pour le maintien de la pression osmotique ainsi que le contrôle du métabolisme de l'eau dans les tissus et de l'équilibre acido-basique (du sang principalement). Le chlorure joue également un rôle essentiel dans le contrôle du pH sanguin. Il est aussi le constituant essentiel de l'acide chlorhydrique, un acide sécrété par la caillette et essentiel à la digestion des lipides et des protéines qui ont échappé à la digestion ruminale. Selon le NRC (1985), il est usuel d'ajouter 0,5 % de sel (base MS) à la ration journalière des ovins. La teneur maximale en sel de la ration ne devrait toutefois pas dépasser 9 %. Cet élément est essentiel afin d'offrir une ration bien balancée. Les animaux ont un besoin inné en sel, ils en sont très friands et ils le recherchent. Ce comportement est même observable à l'état sauvage : tous les chasseurs connaissent l'intérêt des salines pour attirer le grand gibier! Il faut aussi savoir que ce besoin naturel est contrôlé par un appétit « bien défini » pour le sel, c'est-à-dire que les animaux sont en mesure de réguler par



eux-mêmes leur consommation: dès que leurs besoins sont comblés, ils arrêtent d'en manger.

Pline L'Ancien (naturaliste romain, 23-79 ap JC ), affirmait : « Rien ne stimule mieux que le sel l'appétit des moutons, du gros bétail et des bêtes de somme; leur lait est plus abondant et leur fromage est même d'une qualité supérieure ». En effet, un animal qui rencontre ses besoins en sel boit plus d'EAU (d'où l'importance d'avoir une source d'eau abondante, propre et facilement accessible!) et a une meilleure digestibilité de la MS, ce qui stimule l'ingestion d'aliments, améliore son efficacité alimentaire et sa productivité (production laitière et lainière, gain, reproduction, santé, ...). L'ajout de sel à la ration améliore l'appétence des aliments, ce qui peut aussi favoriser leur consommation. Chez les animaux en carence de sel, l'apparition de comportements anormaux pour satisfaire leur besoin pourrait survenir. On pourra alors voir apparaître du *pica*, c'est-à-dire l'ingestion d'aliments sans valeur « nutritive » tels que de la poussière, du bois, de la laine, des roches, ... Une réduction des performances zootechniques peut être observée et des ca-

rences très sévères peuvent même causer la mort. Puisque les animaux ne reçoivent pas suffisamment de NaCl dans les fourrages et les concentrés, il est essentiel de combler ce besoin en apportant un supplément de sel dans la ration. En production animale, le sel peut être offert, soit en poudre (similaire au gros sel que vous utilisez à la maison pour faire de la cuisine par exemple) ou en bloc. Sur le marché, on retrouve trois principaux types de bloc de sel : le blanc, le rouge et le bleu. Le bloc de sel blanc contient la formule brute de NaCl, le bloc rouge est enrichi en iode (environ 150 ppm) et le bloc de sel bleu est additionné d'iode (environ 150 ppm) et de cobalt (environ 100 ppm). On peut aussi retrouver des blocs de sel jaunes, ces derniers contiennent du sel et sont enrichis de soufre (3 %).

#### Minéral

Le minéral est une préparation commerciale dont la composition peut être très variable entre les compagnies. La plupart du temps, les formules commerciales complètes offertes sur le marché contiennent les minéraux majeurs essentiels (calcium, phosphore, sodium, chlorure, magnésium, potassium et soufre), ►►►

des oligoéléments (fer, zinc, iode, cobalt, manganèse, molybdène et sélénium) et des vitamines (A, D et E). Dans ce courrier, on ne traitera pas du rôle de chacun de ces minéraux.<sup>1</sup> Le cuivre, un oligoélément essentiel, mais toxique à faible dose, n'est pas ajouté aux préparations commerciales minérales pour ovins. Mais attention, le cuivre est ajouté dans les préparations pour bovins! Le minéral peut être offert sous différentes formes : en blocs, en poudre ou en comprimés (mini cubes, granules). Les formules minérales commerciales contiennent également du SEL ... Pourquoi? ... Pour stimuler la consommation de tous ces minéraux peu appétants!

**Dans le minéral, le sel a donc deux rôles bien précis : stimuler sa consommation, mais aussi limiter sa consommation!**

### Le Sel ... le porteur du minéral!

Puisque les animaux ont un appétit naturel et bien défini pour le sel, cet aliment est utilisé afin d'apporter à la ration des ovins des aliments moins appétants, tels que les minéraux. Dans le minéral, le sel a donc deux rôles bien précis : **stimuler sa consommation**, mais aussi **limiter sa consommation**... puisque les animaux en consommeront seulement la quantité pour satisfaire leur appétit de sel. Ainsi, lorsque vos animaux consomment ce minéral qui a l'air si appétant, ce ne sont pas les minéraux qu'ils recherchent, c'est le sel qu'il contient! Notons toutefois que certains autres produits peuvent être ajoutés afin de stimuler la consommation des préparations minérales commerciales tels que la mélasse et des arômes. Ce mécanisme naturel de régulation interne de

consommation du sel permet de prédire, voire assurer une consommation minimale de la quantité de NaCl et du même coup, de la quantité de minéraux que vos moutons ingéreront. C'est grâce à ce mécanisme physiologique qu'il est possible d'offrir des minéraux en libre service aux animaux et de s'assurer d'une consommation minimale. La teneur en sel dans les préparations minérales commerciales varie selon les fabricants. Cette teneur est calculée selon la quantité de minéral que les animaux doivent consommer quotidiennement pour combler adéquatement tous leurs besoins. Ainsi, plus il y a de sel dans votre préparation commerciale de minéraux, moins les animaux en consommeront, car ils seront rassasiés plus rapidement en sel (formulation généralement plus concentrée en minéraux, oligoéléments et vitamines). À l'inverse, moins il y a de sel, plus les animaux consommeront de minéral, car une ingestion plus grande sera nécessaire afin de combler leur besoin en sel. La consommation quotidienne recommandée de minéraux est toujours indiquée par votre fabricant et doit être rencontrée.

### Un bloc de sel ET un bloc de minéral?

En libre-service, puisque la quantité de minéral qui doit être consommée quotidiennement est fonction de la teneur en sel contenue dans la préparation commerciale, il apparaît évident que toute autre source de sel parallèle (autre que celle contenue dans votre minéral) devrait être retirée et ce, afin de s'assurer que la consommation de chacun des minéraux, oligoéléments et vitamines est rencontrée. Donc, si on introduit un bloc de minéral et qu'on souhaite que ce dernier soit consommé de façon appropriée, on devrait enlever nos blocs de sel. MAIS!... malheureusement... ce n'est pas toujours aussi simple! En effet, le besoin en sel et en minéraux peut varier considérablement selon le type d'aliments disponibles, selon le stade physiologique

des animaux, leur poids et les aliments réellement consommés. Ainsi, si vous utilisez des blocs de minéraux en libre-service dont la recette est « standard », c'est-à-dire non personnalisée, il est très important de valider leur consommation.

### Par exemple :

- Vous avez 20 brebis dans un parquet, vous leur servez un bloc de 20 kg dont l'ingestion quotidienne devrait être de 30 g/tête/jour
- Consommation quotidienne :  
 $20 \text{ brebis} \times 30 \text{ g/tête/jour} = 600 \text{ g/jour}/20 \text{ brebis} (0,6 \text{ kg/jour})$
- Disparition du bloc :  
 $\text{Bloc de } 20 \text{ kg} / 0,6 \text{ kg/jour} = \text{environ } 33 \text{ jours}$

Ainsi, votre bloc ne devrait pas être consommé en moins de 1 mois! Si le bloc est consommé en deçà de 33 jours ... c'est que vos animaux MANQUENT DE SEL et il faudra en ajouter! Il est ainsi très important de valider la consommation de minéral, surtout lorsqu'on utilise des préparations minérales « standard ». Point de vue rentabilité... vous avez tout avantage à suivre la disparition de vos blocs de minéraux de près puisque le prix de ceux-ci est nettement plus élevé que celui du sel et des minéraux en poudre. Ajoutons également que lorsqu'on calcule des rations pour ovins, très souvent malheureusement, il manque de sel et ce, même si on utilise des préparations commerciales « standards » très bien balancées. Alors affirmer « **qu'il faut absolument retirer les blocs de sel lorsqu'on sert du minéral ... ce n'est pas toujours vrai!** » Rappelez-vous que les besoins en minéraux et en sodium varient selon le stade physiologique, l'âge, le poids, le sexe et les aliments servis. Mieux vaut valider la consommation de votre minéral pour vous ajuster correctement aux besoins de vos animaux et ne pas vous lancer dans de folles dépenses!

<sup>1</sup>Pour connaître le rôle de chacun de ces minéraux, consultez la section « Minéraux » (Feuille 6.70) rédigée par Dany Cinq-Mars, PhD, agr. dans le Guide production ovine 2000 (CRAAQ).

## Alors ... comment devrais-je servir mon minéral?

La meilleure préparation minérale est celle adaptée aux aliments disponibles dans votre entreprise et à vos animaux. La plupart des compagnies d'alimentation offrent la possibilité de faire préparer des formulations personnalisées et le coût est souvent très compétitif. Le minéral en poudre peut être servi en libre-service ou lorsque applicable, intégré à la ration totale mélangée (RTM). La meilleure alternative demeure de servir le minéral en poudre quotidiennement aux animaux, ce qui est particulièrement intéressant avec les ensilages car le minéral y colle. Pour les producteurs donnant du foin à leurs animaux, l'utilisation d'un minéral en comprimés peut être une alternative intéressante puisque ce dernier peut être servi comme une moulée (avec le foin, le minéral en poudre tombe dans le fond des mangeoires et n'est pas toujours bien consommé). Le prix du minéral en comprimés est généralement plus élevé que celui en poudre, mais très souvent moindre que la valeur des blocs de minéraux. Ces deux façons de procéder vous permettent de connaître la quantité consommée par vos animaux puisque c'est vous qui contrôlez la quantité servie. Mais... présente le désavantage d'une manipulation supplémentaire d'aliments. Puisque plusieurs n'aiment pas travailler avec le minéral en poudre dû à ce désavantage, ils préfèrent utiliser des préparations commerciales de minéraux en bloc... L'important est que les animaux ne manquent pas de minéral et que la consommation soit adéquate et suivie (ni trop et ni trop peu). Dans ce cas, souvenez-vous qu'évaluer périodiquement la consommation de votre minéral peut être très payante pour la santé de vos animaux et surtout de votre portefeuille!

## Pour les agneaux ... je donne du sel ou du minéral?

Les agneaux recevant une ration riche en concentrés devraient toujours avoir

accès à un apport suffisant en SEL (libre-service) et ce, afin d'améliorer leurs performances mais aussi afin de réduire les risques de calculs urinaires chez les mâles. Il est reconnu que des rations riches en grains et en concentrés favorisent la formation de cristaux dans la vessie, augmentant ainsi fortement l'apparition de calculs urinaires et plus particulièrement lorsque le rapport calcium : phosphore de votre ration n'est pas adéquat (ce rapport devrait être de près de 2 : 1 pour éviter cette problématique). Offrir du sel et de l'eau (facilement accessible pour les agneaux) stimulera la consommation d'eau et contribuera à diluer l'urine. Consécutivement, le risque de voir apparaître des cas de calculs urinaires chez vos agneaux mâles en croissance diminuera. Les agneaux recevant une moulée complète ou recevant un mélange maison composé de grains et d'un supplément commercial (bien balancé en minéraux) n'ont généralement pas besoin de minéraux en libre-service, mais ils ont besoin de sel! À défaut de faire cet ajustement, la consommation de minéraux risquera d'être excessive, ce qui n'apportera aucun intérêt pour la santé de vos animaux, mais surtout, cette façon de procéder ne fera que grimper les charges alimentaires pour vos agneaux à l'engrais... une charge que l'on tente à tout prix de réduire, particulièrement dans le contexte actuel! Généralement, vous n'avez à offrir des minéraux en libre-service que lorsque le mélange de grains servi ne contient pas de supplément commercial. Dans ce cas, les minéraux et le sel seront tous deux nécessaires afin de combler les besoins. N'oubliez pas que seul le programme alimentaire vous permettra de vous assurer que tous les besoins sont bien comblés.

## Et l'eau!!!

Sans s'éterniser sur ce sujet... on ne peut parler de sel et de minéraux sans parler de l'eau. L'eau offerte devrait être abondante (bon débit dans les abreuvoirs), de bonne qualité (chimique et bactériologi-

que) mais surtout, elle devrait toujours être à proximité de la source de minéral ou de sel, plus particulièrement si vos animaux sont au pâturage. Si vous ne servez pas de sel et que la consommation de votre minéral demeure inférieure à celle recommandée, vous devriez immédiatement vérifier votre source d'eau. À chaque train, vous devriez vérifier la propreté de vos bols à eau et retirer le foin et les excréments qui peuvent s'y retrouver. Il est recommandé de nettoyer et de désinfecter les bols à eau au moins une fois par semaine (et même périodiquement vos conduites d'eau). L'entretien de votre matériel d'abreuvement ne devrait jamais être négligé puisque l'eau est l'élément le plus important pour l'obtention de toutes vos performances zootechniques.

**Retirer les blocs de sel lorsqu'on sert du minéral, ce n'est pas toujours vrai.**

## Pour conclure...

Dans votre entreprise, la gestion du minéral ne devrait pas être une tâche complexe et surtout dispendieuse. L'important est d'apporter la quantité adéquate de sel et de minéraux recommandée par votre agronome ou par votre conseiller technique. Puisque les besoins en minéraux varient selon le sexe, le poids et le stade de production de vos animaux et les aliments disponibles dans l'entreprise, le programme alimentaire s'impose... Il se pourrait même qu'avec d'excellents fourrages, votre ration soit déjà bien balancée en minéraux et que cette ration ne manque que de sel... Et un apport excessif en minéraux n'apporte pas de meilleurs résultats... que des frais supplémentaires \$\$\$ et parfois même des problèmes!

Merci à Dany Cinq-Mars pour la lecture de ce document et pour ses précieux commentaires!

*\* Johanne Cameron,  
agr. M.Sc. Responsable en vulgarisation au CEPOQ*

# tonte de moutons

10 ans d'expérience

Sébastien Zalac  
450 539-1669



## Ferme Amki enr.

17 265, boul. Valcartier  
Québec, G2A 0A7  
Tél. : (418) 842-2637  
Télec. : (418) 842-0423  
fermeamki@videotron.ca

**Arcott Rideau**  
Sujets purs-sangs  
Hybrides Dorset/Rideau

Maedi-visna : statut or  
Suivi GenOvis

Reproducteur disponible  
en tout temps

## LA TOISON D'OR

Tonte de moutons, alpagas,  
lamas et chèvres angoras.

Vente de rouets, laine et accessoires.

Cours de filage.

Patricia Arrotin  
418 347-5900



## Prémélanges de minéraux et vitamines de haute qualité

**Belisle**  
Solution • Nutrition

196, Chemin des Patriotes  
Saint-Mathias-sur-Richelieu  
(Québec) Canada J3L 6A7

Région de Montréal: (450) 658-8733  
Télécopieur (450) 658-0263

Québec, Ontario  
et Maritimes 1 800 361-7082  
info@belisle.net / www.belisle.net

*On nourrit ce que vous mangez*



**Bergerie de l'Estrie**

**Romanov**  
Prolifique - Maternelle - Désaisonnée

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

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

## Ferme Lénique Inc.

### Éleveur Polypay p.s.

Statut argent pour le maedi-visna  
Suivi GenOvis

**Agnelles et béliers avec  
ISM supérieur disponibles**

**Bienvenue!**

Sophie Gendron, Christian et Réal Lévesque  
9, rang du Bras, St-Denis, Kamouraska, G0L 2R0  
Tél.: 418 498-3254 Courriel : leniquees@microbranche.com



Pour annoncer votre entreprise dans le OVIN QUÉBEC  
ou pour vous abonner, contacter :

**Mireille Martin**  
450 679-0540 poste 8332  
mireillemartin@upa.qc.ca



Michelle Cossette et Pierre Waridel

# Ferme Lchette De l'agneau transformé!

Mireille Martin

Agente de communication, FPAMQ

Arrivant de la Suisse, les parents de Pierre Waridel achètent une ferme laitière de 400 arpents à Mont-St-Grégoire, dans la vallée du Richelieu, en 1975. Ils la nomment « Ferme Lchette », du même nom que leur ferme en Suisse, « Lchette » signifiant « terre labourable ». Dès 1980, le fils prend la relève avec sa femme, Michelle Cossette. La ferme garde sa vocation laitière jusqu'en 2003, année où les vaches et les quotas sont vendus. Ayant auparavant élevé quelques ovins et ayant apprécié l'expérience, le couple décide de se spécialiser dans la production ovine tout en exploitant l'étendue de ses terres en culture de maïs et de soya.

La ferme Lchette fait l'élevage des races Dorset et Suffolk. On y produit des brebis F1 Dorset-Romanov et des purs-sangs. L'été dernier, son volume a considérablement augmenté en passant de 250 à 400 brebis.

## Un créneau défini

Dès le démarrage de l'entreprise ovine, le fait d'être aussi près d'un centre urbain (à 30 minutes du pont Champlain), et ainsi d'avoir accès à un vaste marché, a incité les Cossette-Waridel à adopter l'approche de la vente directe et à offrir des produits transformés. Le kiosque à la ferme permet d'ailleurs de limiter les intermédiaires et de maximiser les revenus.

Dès le printemps 2003, ils ont donc obtenu un permis de vente du Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ). Actuellement, 80 % des agneaux produits le sont en agneaux lourds. Environ 90 % du volume d'agneau lourd produit est vendu directement à la ferme, le 20 % d'agneaux

légers étant écoulé à l'encan. Des produits transformés sont offerts à la ferme en plus des diverses coupes. Le tout est emballé sous vide et vendu congelé. On y prend les commandes d'agneau entier ou en demi, les découpes étant faites selon la demande des consommateurs.

Les agneaux sont dirigés vers un abattoir inspecté avant d'être découpés à la boucherie *Au Saucisson Vaudois* à Ste-Brigide-d'Iberville, qui est également inspectée. C'est cette dernière qui fabrique pour la ferme Lchette des charcuteries et autres produits transformés. Avec créativité, le foie et l'agneau haché, des parties moins en demande, y sont apprêtés. En plus de diverses variétés de saucisses, monsieur Marcel Picard, maître charcutier, a développé les mousses de foie d'agneau au porto et au cognac ainsi que le saucisson fumé à l'agneau. En été, les tranches de gigot marinées, crépinettes d'agneau (agneau assaisonné en coiffe) et autres apprêts festifs garnissent les congélateurs du kiosque, le tout prêt pour le barbecue.

## Stratégie

La vente à la ferme implique évidemment un contact direct avec le public et nécessite du temps et de l'énergie, mais permet de bien comprendre les besoins et attentes du consommateur.



En plus d'être à l'écoute de sa clientèle, le couple a une stratégie de mise en marché proactive. D'abord, une belle grosse enseigne borde la route. Ensuite, un site Internet permet de commander en ligne en plus de décrire l'entreprise et le produit. Régulièrement, la parution d'une publicité dans les journaux locaux rejoint un autre public. Et puis le bon vieux bouche à oreille est d'une importance non négligeable!



Mme Cossette estime que le marché de la vente à la ferme n'est pas saturé. Suite à l'agrandissement du troupeau, elle prévoit une augmentation des ventes à la ferme en plus de l'augmentation des ventes d'agneaux non transformés à l'extérieur. La mise en place de l'Agence de vente tombe juste à point puisqu'elle facilitera la mise en marché de cette dernière catégorie de produits.

Il y a un bon potentiel de relève dans l'air. Le couple a 3 enfants : Christine, 19 ans, Alexis, 18 ans et Étienne, 16 ans. Les deux fils s'impliquent activement dans les travaux de la ferme depuis l'enfance et Alexis étudie à l'Institut de technologie agroalimentaire de St-Hyacinthe.

# Domaine du Mouton D'Or Inc.



service d'écurage  
Estrie-chaudières Appalaches-Boisfrancs



## Hybrides F1 Dorset/Romanov



Pour informations:  
1-866-458-2929

vletourneau@domainedumoutondor.com



## Programme de salubrité des aliments à la ferme Agneaux et moutons

Formation pour producteurs par Internet disponible au :  
<http://fsfp.cansheep.ca>

### En plus de la formation, vous obtenez :

- Le manuel pour producteur *Pratiques relatives à la salubrité des aliments à la ferme*
- Un certificat de participation
- Un accès à des fonds fédéraux pour vous aider à implanter le programme

Pour plus d'information : [france@cansheep.ca](mailto:france@cansheep.ca)



Agriculture et  
Agroalimentaire Canada

Agriculture and  
Agri-Food Canada

THE CANADIAN SHEEP FEDERATION



FEDERATION CANADIENNE DU MOUTON