

# ovinquébec



***2007 - 2022***

L'agence de vente des agneaux lourds  
fête ses 15 ans ! *page 24*

- 
- ▶ ***Contrôler les mouches avec des guêpes dans les bergeries?, page 15***
  - ▶ ***Une trousse de démarrage en production ovine, page 18***
  - ▶ ***Béliers Top-Conformation, tournée 2021, page 21***
  - ▶ ***Portrait génétique par race - plus populaire que jamais!, page 41***
- 



# SOMMAIRE

Été 2022, volume 22, numéro 3

- 03 **Éditorial** | Vers une agence 2.0
- 05 **Mot du directeur général** | Tirer le meilleur du marché
- 06 **Actualités** | Bêles nouvelles
- 10 **Marché** | Tableau de bord, ventes des agneaux de lait et légers à l'encan et en Ontario
- 12 **Sécurité du revenu** | Pourquoi les compensations ASRA 2021 ont-elles diminué comparativement à celles de 2020?
- 14 **Agence de vente** | Prix des agneaux lourds
- 15 **Projet** | Contrôler les mouches avec des guêpes dans les bergeries?
- 18 **Projet** | Une trousse de démarrage en production ovine
- 20 **SEMRPQ** | Des nouvelles de l'Assemblée générale annuelle de la SEMRPQ !
- 21 **SEMRPQ** | Béliers Top-Conformation, tournée 2021,



- 29 **Laine** | Perspectives et attentes pour la laine québécoise
- 31 **Promotion** | Quelles sont les activités promotionnelles pour l'agneau du Québec cet été ?
- 33 **Q&R** | La Question du PublicOvin
- 34 **Santé** | Mes agneaux ne mangent pas ! Discussion autour de l'acidose
- 36 **Tableau** | Programme québécois d'assainissement maedi-visna
- 38 **Génétique** | Les Prix Reconnaissance GenOvis 2022 Excellence, continuité et nouveauté!
- 41 **Génétique** | Portrait génétique par race - plus populaire que jamais!
- 43 **R&D** | L'acide butyrique dans les ensilages : portrait de l'incidence et son effet sur les risques de toxémie de gestation

---

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

---

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :  
Les Éleveurs d'ovins du Québec  
Maison de l'UPA  
555 boulevard Roland-Therrien, bureau 545  
Longueuil QC J4H 4E7  
Téléphone : 450 679-0530  
Courriel : info@agneauduquebec.com

CONVENTION DE LA POST-PUBLICATION  
NO° 40049100



## Éditeur

Les Éleveurs d'ovins du Québec (LEOQ)

Tél. : 450 679-0540

ovinquebec.com

agneauduquebec.com

## Partenaires

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

Tél. : 418 856-1200

info@cepoq.com ■ cepoq.com

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

Téléphone : 418 359-3832

semrpq@cepoq.com ■ semrpq.net

## ABONNEMENT OU ANNONCEURS :

Marion Dallaire, mdallaire@upa.qc.ca ou  
450-679-0540, poste 8332

## En page couverture :

Photographie : Wayne Jackson

## Rédacteurs

Jean-Michel Beaudoin

François Castonguay

Marion Dallaire

Jean-Philippe Deschênes-Gilbert

Jean-Philippe Légaré

Chantal Lemieux

Pierre Lessard

Yanic Lessard

Cathy Michaud

Marc Morin

Gaston Rioux

Amélie St-Pierre

Marie-Ange Therrien

Jane Underhill

Léda Villeneuve

## VERS UNE AGENCE 2.0

PIERRE LESSARD, PRÉSIDENT



*2022 marque le 15<sup>e</sup> anniversaire de l'agence de vente des agneaux lourds. Que de chemin parcouru depuis 2007! Aujourd'hui, plusieurs producteurs ovins sont fiers du système de mise en marché de leur agence de vente. J'insiste sur la notion de « propriété » de l'agence de vente, celle-ci vous appartient. C'est l'agence de vente de tous les producteurs ovins.*

Depuis 15 ans, force est de constater que l'agence de vente est en bonne voie d'atteindre ses objectifs initiaux :

- Produire un agneau de qualité : l'amélioration de l'indice de classement le prouve hors de tout doute.
- Renforcer l'approvisionnement régulier : l'agence de vente commercialise annuellement 55 000 à 60 000 agneaux lourds.
- Conserver et améliorer les parts de marché : aujourd'hui, les producteurs ovins du Québec comblent 40 % des besoins de la province.
- Obtenir un meilleur prix : en 15 ans, le prix moyen annuel s'est accru de 69 %.
- Maintenir une sécurité du revenu : l'agence de vente rassure La Financière agricole pour le maintien du programme ASRA.
- Assurer l'équilibre dans les rapports commerciaux : le secteur ovin parle d'une seule voix face aux acheteurs.

Sur une base très personnelle, je suis particulièrement fier du travail accompli collectivement par le biais de notre agence de vente. À mon avis, le plus grand accomplissement de l'agence demeure

son apport à notre professionnalisation. Aujourd'hui, la production ovine est professionnelle et reconnue. Je profite de l'occasion pour remercier TOUS les producteurs qui ont, au fil des années, contribué au développement de l'agence de vente. Vous êtes la raison de son succès.

Depuis 2020, LEOQ a pris le virage pour une agence de vente 2.0. Et ce virage ne fait que commencer. Tout porte à croire que vous utiliserez sous peu le nouveau système informatique de l'agence de vente pour annoncer vos agneaux. Très prochainement, vous pourrez consulter des rapports sur l'évolution de vos classements.

La formule de prix fait partie intégrante de l'agence de vente 2.0. L'introduction d'une formule de prix permet d'avoir enfin une prévisibilité du prix. Il reste encore des ajustements à y apporter, mais le concept représente une avancée importante.

La refonte du règlement de mise en marché adoptée l'an dernier s'inscrit dans ce virage 2.0. Les producteurs ont eu le courage d'adopter un règlement qui les

oblige à une plus grande discipline pour assurer un approvisionnement plus stable. Là aussi, des ajustements sont à prévoir.

Ce sont là beaucoup de changements en peu de temps, mais il nous reste encore beaucoup de boulot. Dans les prochains mois, LEOQ souhaite la signature d'une nouvelle convention de mise en marché des agneaux lourds. Celle-ci sera plus adaptée à la réalité. LEOQ prévoit également une convention de mise en marché propre aux producteurs-acheteurs. Ces derniers disposeraient ainsi d'un outil adapté à leur mise en marché.

Dans les prochaines années, le virage vers une agence 2.0 comprendra un volet numérique : des données de classement plus faciles d'accès, des formulaires en ligne plus conviviaux, un paiement plus rapide des agneaux lourds...

*Autant je suis fier du travail accompli par le secteur depuis 15 ans, autant je suis optimiste pour les 15 prochaines années de l'agence de vente.*

# PISAQ

PROGRAMME INTÉGRÉ  
DE SANTÉ ANIMALE  
DU QUÉBEC



## NOUVELLE CAMPAGNE SUR L'USAGE JUDICIEUX DES MÉDICAMENTS CHEZ LES PETITS RUMINANTS ET LES CAMÉLIDÉS

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) a lancé une campagne sur l'usage judicieux des médicaments dans les élevages de petits ruminants et de camélidés dans le cadre du Programme intégré de santé animale du Québec (PISAQ).

Vous pouvez obtenir annuellement jusqu'à **quatre visites vétérinaires subventionnées et des analyses diagnostiques gratuites**. Votre médecin vétérinaire et vous pourriez :

- mieux connaître les problèmes à l'origine de l'utilisation évitable de médicaments dans votre troupeau,
- investiguer ces problèmes,
- mettre en place un plan d'action pour les prévenir et les contrôler.

Pour plus d'information <https://bit.ly/3tkJZcw>

POUR TOUTE QUESTION EN LIEN AVEC LE PISAQ, ÉCRIVEZ À [PISAQ@MAPAQ.GOUV.QC.CA](mailto:PISAQ@MAPAQ.GOUV.QC.CA).

### AUTRES CAMPAGNES DISPONIBLES

Pour connaître les autres campagnes actuelles du PISAQ qui sont destinées aux éleveurs de camélidés ou de petits ruminants, consultez la [page Web du PISAQ](https://bit.ly/3zqmkLx) (<https://bit.ly/3zqmkLx>).

# Tirer le MEILLEUR du marché

JEAN-PHILIPPE DESCHÊNES-GILBERT, AGR., DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LEOQ



*Un rappel d'un objectif fondamental de LEOQ me semble important : tirer le meilleur du marché. Cet objectif est à la fois simple et complexe.*

*Pourquoi est-ce simple : à la base, il suffit de vendre les agneaux au meilleur prix possible. Cela veut notamment dire de trouver l'acheteur qui payera le plus gros prix et lui vendre tous les agneaux. Je caricature, bien entendu. Mais tirer le meilleur du marché consiste tout de même à vendre au meilleur prix dans la meilleure situation possible.*

Cependant, tirer le meilleur du marché vient également avec une notion de complexité dont on ne peut faire abstraction dans le secteur ovin. Dans un premier temps, on doit nécessairement intégrer la notion de vases communicants entre l'agneau léger et l'agneau lourd. D'une façon très concrète, on ne peut pas parler du prix de l'agneau léger sans considérer le prix du lourd. Et vice-versa.

Dans un deuxième temps, on doit aussi tenir compte d'une prévisibilité de prix. Autant pour l'acheteur que pour le producteur, cette prévisibilité est une clé à son succès. L'acheteur veut connaître à l'avance le prix afin de bien développer ses marchés. Le producteur veut aussi connaître le prix afin de faire les bons investissements. Jusqu'à récemment, on pouvait anticiper la prévisibilité en s'appuyant sur les années précédentes. Le cycle ovin était plutôt bien défini et facile à suivre. Or, depuis la pandémie, nous constatons que la moyenne des années 2015 à 2020 est de moins en moins significative. La pandémie et son

effet sur le secteur ovin ajoutent ainsi une couche de complexité.

Dans un troisième temps, le prix du Québec doit prendre en considération le prix de l'Ontario. Il importe de rappeler que l'agneau en carcasse ou transformé ne connaît pas les frontières. Si le prix du Québec devient moins compétitif, l'agneau importé ou de l'Ontario se fera un plaisir de prendre notre place. À l'inverse, si le prix du Québec est trop bas, cela perturbe tout le marché de l'Est du Canada.

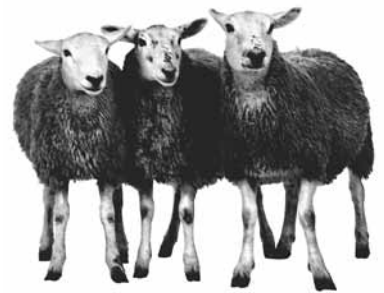


*Est-ce que toute cette complexité signifie qu'il faut baisser les bras? Prendre ce que le marché offre sans se battre? Oh que non!*

Dans son rôle de tirer le meilleur marché, LEOQ continue d'analyser des scénarios pour ajuster, si possible, le prix de l'agneau lourd à court et moyen terme. Les scénarios à l'étude prévoient notamment :

- ➔ Réfléchir au prix de départ, celui qui est fixé en début d'année
- ➔ Réviser l'écart avec le prix de l'Ontario
- ➔ Limiter les décrochages de prix

Toutes ses analyses occupent présentement les travaux de LEOQ. Elles feront l'objet de discussions avec les producteurs de façon à trouver le meilleur scénario possible pour le prix de l'agneau lourd. L'objectif demeure toujours le même : tirer le meilleur du marché. Pas seulement pour une semaine ou un mois, mais bien pour toutes les semaines et tous les mois. ■



### L'équipe de l'agence s'agrandit !

Les Éleveurs d'ovins du Québec sont heureux d'accueillir Karl Poupart-Landry à titre d'agent aux opérations à l'agence de vente des agneaux lourds. Karl travaillera en étroite collaboration avec Karina Sanschagrin et Yanic Lessard et sa tâche principale sera de faire un lien entre les éleveurs et les acheteurs. Son parcours en fait un atout pour LEOQ. En effet, il possède une quinzaine d'années d'expérience au sein de la grande famille de l'UPA. Entre autres, il a travaillé au soutien technique au service des technologies de l'UPA, également comme agent au service à la clientèle chez Attestra, et a occupé un poste à la Terre de chez nous.

Karl s'occupera notamment de :

- ▶ Répondre aux demandes d'information des éleveurs et des acheteurs
- ▶ Communiquer avec les intervenants pour solutionner les problèmes
- ▶ Assurer l'exactitude des données reçues
- ▶ Saisir les données au besoin
- ▶ Générer les factures et les paiements.



*Bienvenue Karl !*

### Agence de vente des agneaux lourds | Rencontre d'information

LEOQ a tenu une rencontre d'information virtuelle sur la mise en marché des agneaux lourds le 26 avril dernier. Le bilan de la mise en marché des 3 premiers mois de l'année a été présenté suivi d'une présentation sur le Règlement sur la mise en marché des agneaux lourds et le fonctionnement de l'agence de vente. La cinquantaine de participants présents ont pu échanger sur les sujets présentés. Pour visionner les présentations :

- ▶ Premier trimestre 2022 : <https://bit.ly/3zkwvkG>
- ▶ Mise en marché des agneaux lourd règlement et agence de vente : <https://bit.ly/3zilOhy>

**CONCOURS**  
**Famille agricole de l'année 2022**  
Date limite d'inscription : 22 septembre

Serez-vous la 66<sup>e</sup> famille agricole?

La famille Blais | Famille agricole 2021

En collaboration avec nos partenaires:



**FORMATION SUR L'EUTHANASIE  
À LA FERME**  
POUR LES ÉLEVEURS OVINS & CAPRINS!

**À NE PAS MANQUER!**

- RIMOUSKI - 8 SEPTEMBRE (OVIN & CAPRIN)
- QUÉBEC - 22 SEPTEMBRE (OVIN & CAPRIN)
- ST-HYACINTHE - 29 SEPTEMBRE (OVIN)
- ST-HYACINTHE - 30 SEPTEMBRE (CAPRIN)

**CEPOQ**  
CENTRE D'EXPERTISE EN  
PRODUCTION OVINE DU QUÉBEC

Faculté de médecine vétérinaire  
**Université de Montréal**

PARTENARIAT  
CANADIEN pour  
L'AGRICULTURE  
Canada Québec



9 NOVEMBRE  
DRUMMONDVILLE  
17 NOVEMBRE  
RIMOUSKI

**FORMATION AVANCÉE**  
*Rapport GenOvis  
commerciaux*

*Un outil de pointe pour l'amélioration  
des performances technico-économiques!*

**GenOvis**

**CEPOQ**  
CENTRE D'EXPERTISE EN  
PRODUCTION OVINE DU QUÉBEC

**CMCA**  
Centre multi-conseils agricoles

PARTENARIAT  
CANADIEN pour  
L'AGRICULTURE  
Canada Québec

## CEPOQ | **Bienvenue à nos deux nouveaux agronomes chargés de projets au sein de l'équipe du CEPOQ, Mallorie Trottier-Lavoie & Jean-Michel Beaudoin!**

Originnaire de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, j'ai toujours été passionnée par le milieu agricole. J'ai d'ailleurs complété un baccalauréat en agronomie, à l'Université Laval, dans le cadre duquel j'ai développé un intérêt particulier pour la génomique et la reproduction animale. Ces domaines sont devenus une véritable expertise lors de mon emploi étudiant en tant qu'auxiliaire de recherche et lors de ma maîtrise en sciences animales, avec le Dr Claude Robert. Mon parcours m'a donné la piqûre pour la recherche, mais aussi pour le terrain. En tant que chargée de projet en recherche et développement, je souhaite mettre à profit mes connaissances et miser sur une agriculture durable, responsable et soucieuse du bien-être animal. C'est avec plaisir et fierté que je joins l'équipe dynamique du CEPOQ !



*Mallorie Trottier-Lavoie*

Ayant été élevé sur une ferme laitière, le milieu agricole m'entoure depuis un très jeune âge. C'est l'intérêt pour ce domaine qui m'a amené à graduer de l'Université Laval en agronomie. Pendant le baccalauréat, je me suis initié à la recherche, ce qui m'a amené à la maîtrise en sciences animales, toujours à l'Université Laval. À la suite de ma graduation, j'ai travaillé dans le secteur laitier, assurant un rôle de conseiller en nutrition et de transfert de connaissances. C'est pendant mon baccalauréat que j'ai eu mes premiers contacts avec la production ovine. C'est à ce moment que j'ai pu découvrir ce qu'est cette production mais aussi apprendre ce que sont les enjeux et défis à relever du secteur. Plusieurs années se sont écoulées depuis mon initiation, mais je m'aperçois que les défis sont toujours présents.



*Jean-Michel Beaudoin*

C'est avec enthousiasme que je joins l'équipe du CEPOQ et que je fais le saut des grands ruminants aux petits ruminants. Le développement du secteur agricole me tient à cœur et je crois que ce poste me permettra de combiner ce désir à mon intérêt pour la recherche et développement. Je suis heureux de rejoindre une belle équipe compétente et dynamique!

*Bienvenue dans l'équipe du CEPOQ à vous deux!*



**INTELLIGENT**

**Précis, intuitif et complet. La manière intelligente de contrôler l'ambiance de votre bâtiment**

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





# Agno

Un meilleur suivi pour PLUS d'agneaux!

## UN OUTIL DE SAISIE CELLULAIRE SIMPLE POUR LE SUIVI DE SANTÉ DES AGNEAUX!

L'outil de saisie Agno + permet la collecte des données relatives à la mortalité néonatale des agneaux directement en bergerie. Elle permet également de préciser les paramètres tels que les signes cliniques et les traitements associés à la morbidité et la mortalité des agneaux. Enfin, elle offre des rapports de données permettant une meilleure gestion et la prévention liés à la santé des agneaux.

### L'outil de saisie Agno permet un suivi facile des mortalités des agneaux, des malades ainsi que de leurs traitements!

Le projet réalisé par la SEMRPQ avec la collaboration étroite du CEPOQ avait pour but d'outiller les éleveurs désireux de prendre des données pertinentes sur la mortalité et morbidité de leurs agneaux. L'outil qui demeure simple et convivial a été programmé spécifiquement pour la gestion de la santé des agneaux. Il contribue à **mieux cerner les causes possibles de mortalité ou de maladie entre la naissance et la vente. Il facilite la surveillance sanitaire et optimise les actions préventives des vétérinaires et des conseillers pour réduire la mortalité et améliorer le bien-être des animaux.** C'est avec une prise de données plus efficace que les éleveurs pourront tendre ultérieurement vers des interventions vétérinaires appropriées, tant en curatif qu'en préventif.

Le groupe pilote de 7 fermes formé pour faire l'essai de l'outil de saisie en bergerie avant sa mise en ligne officielle a été très satisfait des possibilités offertes par l'application. Merci aux 7 entreprises participantes pour leurs saisies de données et les commentaires permettant le développement efficace de l'outil. Cet apport au projet permettra d'offrir un outil qui répond bien aux besoins terrain des producteurs ovins qui l'adopteront en bergerie.

*"Toujours à portée de main,  
l'utilisation de l'application  
Agno+ facilite le suivi de  
santé de mes agneaux!"  
Dominique Brisson,  
Bergerie du Faubourg*



#### SAISIE DE DONNÉES

Permet la saisie des mortalités et des morbidités chez les agneaux de la naissance à la vente ainsi que des signes cliniques et des traitements administrés.



#### SUIVI DE SANTÉ DES AGNEAUX


Permet de suivre dans le temps l'évolution des morbidités et des mortalités des agneaux, de leur fréquence ainsi que de l'efficacité des traitements comptabilisés.



#### RAPPORTS DE DONNÉES

Permet de générer différents rapports de données profilant les problématiques liées aux agneaux malades et morts.

**GRATUIT!**

Pour vous procurer Agno  veuillez contacter :

Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec  
semrpq@cepoq.com



PARTENARIAT  
CANADIEN pour  
L'AGRICULTURE

Canada Québec 

## Tableau de bord

Les données du tableau de bord ont été compilées pour les 20 premières semaines de l'année 2022.

VOLUME LOURD-QC	VOLUME LEGER	VOLUME LAIT	QC- PRIX MOYEN LOURD	QC- PRIX MOYEN DU LEGER
<b>23099</b>	<b>29069</b>	<b>3210</b>	<b>13.38 \$</b>	<b>19.84 \$</b>
↓ -2.85 %	↑ 12.79 %	↓ -21.95 %	↑ 5.96 %	↓ -4.15 %
Semaines 1 à 20				
MESURE	CETTE ANNÉE (2022)	ANNÉE DERNIÈRE (2021)	VARIATION EN %	TENDANCE SUR 5 ANS
VOLUME LOURD-QC	23 099	23 776	↓ -2.85 %	
VOLUME ENGAGEMENT ANNUEL	19 701	20 875	↓ -5.62 %	
VOLUME HEBDOMADAIRE	3 397	2 883	↑ 17.83 %	
POIDS MOYEN	24.02	23.57	↑ 1.92 %	
GRAS MOYEN	13.49	12.91	↑ 4.53 %	
POIDS TOTAL VENDU (KG)	554 884.50	560 408.12	↓ -0.99 %	
REVENU TOTAL BRUT	7 425 061.87 \$	7 077 438.42 \$	↑ 4.91 %	
INDICE MOYEN	98.40	99.87	↓ -1.48 %	
VOLUME LEGER	29 069	25 773	↑ 12.79 %	
VOLUME LAIT	3 210	4 113	↓ -21.95 %	
VOLUME TOTAL D'AGNEAUX	55 378	53 662	↑ 3.20 %	
QC- PRIX MOYEN LOURD	\$13.38	\$12.63	↑ 5.96 %	
QC- PRIX MOYEN DU LEGER	\$19.84	\$20.70	↓ -4.15 %	
QC- PRIX MOYEN DU LAIT	\$21.20	\$23.25	↓ -8.81 %	

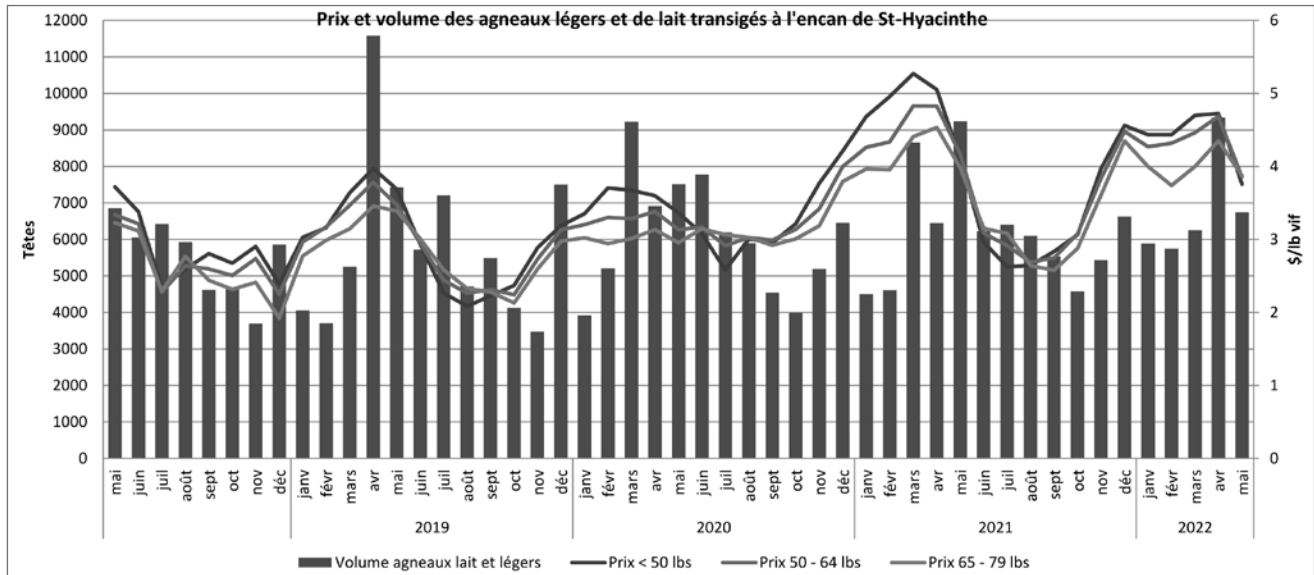
### Voici les 5 points à retenir :

1. Le nombre d'agneaux lourds vendus lors des 20 premières semaines a diminué de 2,85 % comparativement à pareille date en 2021. Le nombre d'agneaux légers a quant à lui augmenté de 12,79 %. Au total, on comptabilise une agmentation de 3,20 % du nombre d'agneaux vendus en 2022;
2. Le poids moyen des agneaux lourds a augmenté de 1,92 % pour se situer à 24,02 kg;
3. Le revenu total brut est en hausse de 4,53 %. La formule de prix qui a décroché à chaque période de livraison depuis le début de l'année explique cette hausse;
4. Le prix moyen des agneaux lourds est de 13,38 \$/kg, ce qui représente une hausse de 5,96 % comparativement à 2021.
5. Les prix de l'agneau léger et de l'agneau de lait sont en diminution de 4,15 % et 8,81 % respectivement. ■

**POLYVALENT**  
**Chauffage, ventilation, éclairage, nutrition, entrée d'air.**  
**Configurez-le selon VOS besoins**  
[www.flexcontroller.ca](http://www.flexcontroller.ca)  
**FLEX**

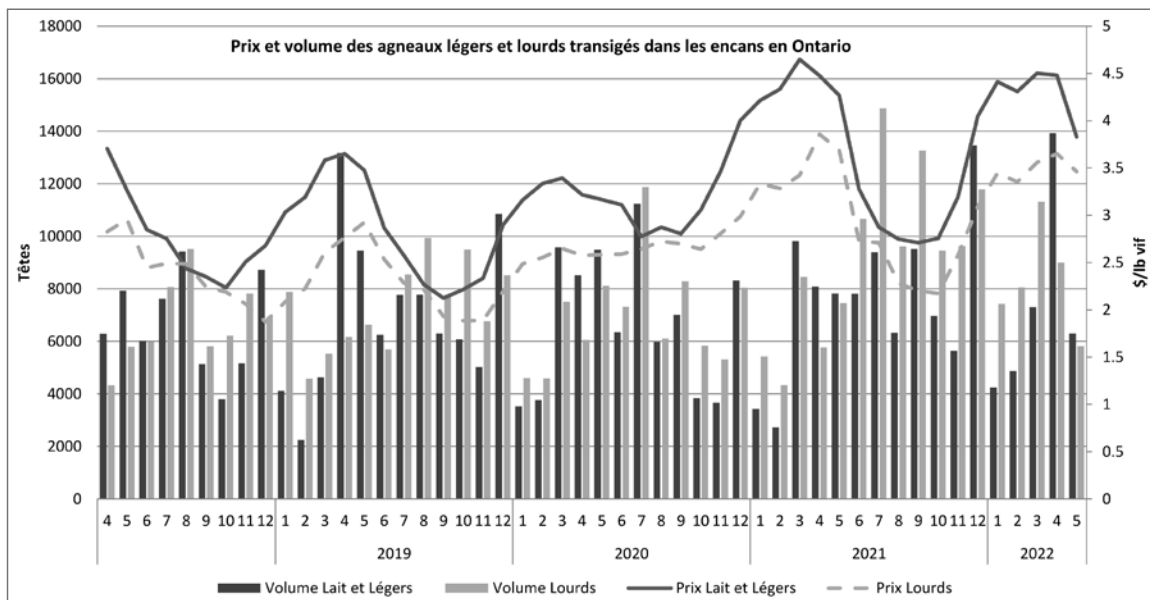
## Ventes des agneaux de lait et légers à l'encan de Saint-Hyacinthe

Après un bon début d'année pour l'agneau de lait et léger de moins de 64 lb, les prix ont diminué d'avril à mai. Toutefois, le même phénomène s'est produit lors de l'année record de 2021. Pour l'agneau léger de 65 à 79 lbs, l'histoire est différente avec une volatilité plus grande dans les prix. Le prix moyen pour cette catégorie d'agneau se situe tout de même à 4 \$/lb malgré les fluctuations de prix. Les volumes d'agneaux de lait et légers sont en hausse de 1,5 % comparativement à la même période en 2021. ▼



## Ventes d'agneaux en Ontario

Le volume d'agneaux lourds vendus en Ontario pour les 5 premiers mois de l'année 2022 est en forte hausse comparativement à 2021 (+32 %). Le prix moyen est toutefois similaire pour la même période (3,51\$/lb en 2021 vs 3,49\$/lb en 2022). Du côté du marché du léger, le prix est à la baisse depuis mars (-6 %). Le prix moyen du léger est également inférieur à celui à pareille date l'année dernière (4,39 \$/lb en 2021 vs 4,31 \$/lb en 2022). Par contre, le volume transigé est en forte hausse avec une augmentation de 15 %. ▼

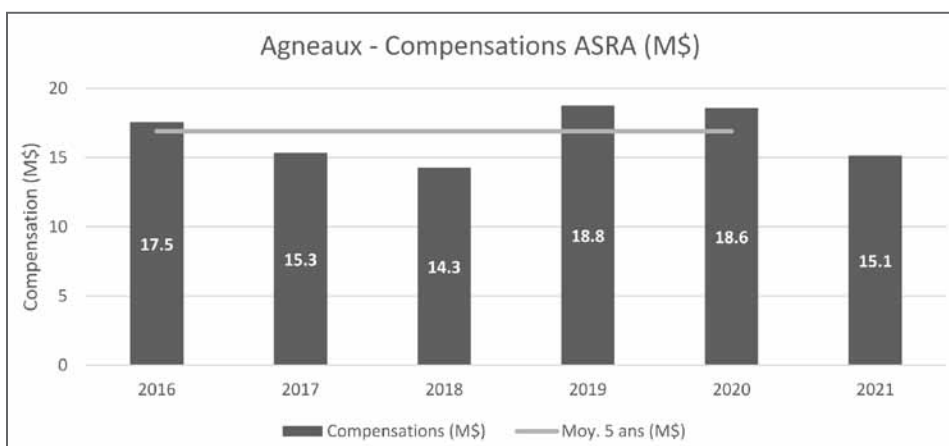


## POURQUOI LES **COMPENSATIONS ASRA 2021**

## **ONT-ELLES DIMINUÉ** COMPARATIVEMENT À CELLES DE 2020?

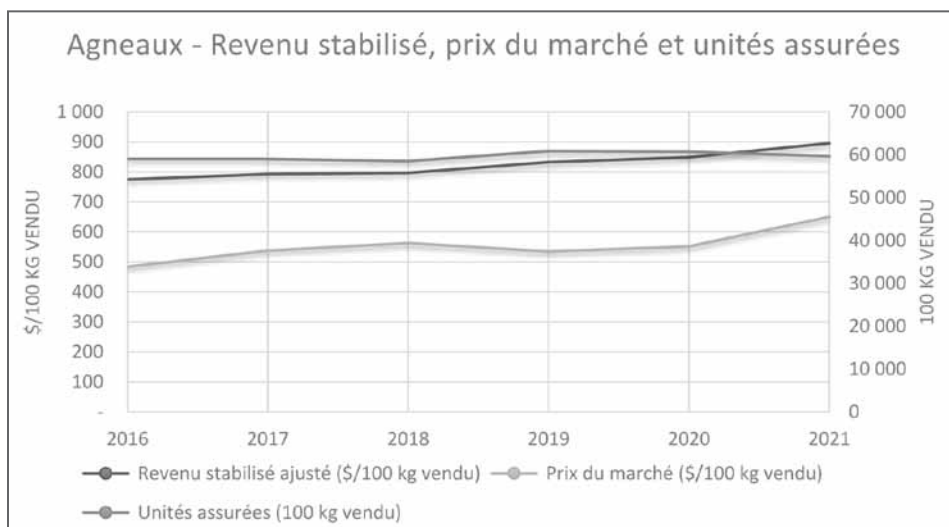
MARC MORIN, AGENT DE RECHERCHE ET DE PLANIFICATION SOCIO-ÉCONOMIQUE, FADQ

**E**n 2021, le Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) a versé 15,1 M\$ en compensation aux producteurs d'agneaux. Il s'agit d'une baisse de 19 % (3,5 M\$) par rapport à 2020 et de 10 % (1,8 M\$) par rapport à la moyenne des cinq dernières années (2016 à 2020).



La diminution des compensations en 2021 par rapport à 2020 s'explique principalement par la progression de 18 % du prix de vente des agneaux comparativement à une augmentation de

5,6 % du revenu stabilisé. Le nombre d'agneaux et de kilogrammes d'agneaux assurés ont diminué de 2 % en comparaison à ceux de 2020.



### **Augmentation du revenu stabilisé**

L'augmentation du revenu stabilisé en 2021 n'est pas attribuable à un élément en particulier. En effet, plusieurs éléments du coût de production ont varié de façon importante tant à la hausse qu'à la baisse entraînant une variation globale de 5,6 %. Le tableau 1 présente les charges ayant connu les plus importantes fluctuations entre les années 2021 et 2020.

Les variations de ces charges s'expliquent principalement par les éléments suivants :

- ▶ **Intrants pour cultures** : variation du prix des semences (+ 2 %) et des fertilisants (+ 20 %).
- ▶ **Alimentation achetée** : variation du prix du foin (- 6 %) et des céréales et maïs-grain (+ 34 %).
- ▶ **Litière** : variation du prix de la paille (- 8 %).
- ▶ **Main-d'œuvre additionnelle** : augmentation du salaire minimum de 12,90 \$/h à 13,37 \$/h.
- ▶ **Assurances** : variation assurance ferme (+ 11 %) et véhicules de près (+ 8 %).
- ▶ **Intérêts sur emprunts à moyen et long terme** : diminution du taux d'intérêt qui est passé de 3,21 % à 2,84 %.

**Tableau 1. Variation des principales charges expliquant l'augmentation du revenu stabilisé**

Charges	% de variation p/r à 2020	Importance % p/r au RS <sup>1</sup>
Intrants pour cultures	+13,1 %	8,6 %
Alimentation achetée	+16,4 %	19,7 %
Carburants	+21,4 %	3,6 %
Litière	-7,1 %	1,6 %
Main-d'œuvre additionnelle	+3,6 %	6,2 %
Assurances diverses	+10,7%	3,1 %
Intérêts sur emprunts à moyen et long terme	-11,5 %	3,2 %
Rémunération du travail de l'exploitant (90 %)	+2,9 %	36,5 %
Revenus de sous-produits <sup>2</sup>	+15,1 %	6,8 %
<b>Total</b>	<b>+5,6 %</b>	<b>89,4 %</b>

<sup>1</sup> Revenu stabilisé

<sup>2</sup> Les revenus de sous-produits sont soustraits des charges variables et fixes.

- **Rémunération du travail de l'exploitant (90 %)** : augmentation des salaires des différents corps d'emploi servant au calcul de la rémunération attribuable, notamment, à la pénurie de main-d'œuvre et à la pandémie.
- **Revenus de sous-produits** : augmentation du prix de la réforme brebis (+ 15 %) et béliers (+ 11 %).

### Augmentation du prix de vente

La hausse du prix de vente de 18 % est attribuable aux trois catégories d'agneaux. Les variations des prix des agneaux de lait et légers ont été respectivement de 23 % et 15 % comparativement à l'année 2020

en raison de la demande soutenue malgré la pandémie. Quant aux prix de l'agneau lourd, ils ont augmenté de 19 % en raison de l'entente entre les acheteurs et les Éleveurs d'ovins du Québec qui fixe le prix des agneaux lourds pour 2021 additionné d'un mécanisme de décrochage en cas d'une trop grande disparité de prix avec le marché de référence ontarien. Le mécanisme de décrochage garantit notamment 50 % de l'écart de prix entre le prix de la formule et le prix du marché en Ontario. Rappelons que la formule de prix et les primes sont définies dans le cadre du règlement et de la

convention de mise en marché.

### Unités assurées

Le nombre d'unités assurées a diminué de 2 % au cours de l'année 2021 ainsi que la productivité des entreprises. En effet, le nombre d'agneaux vendus par brebis est passé de 1,45 en 2020 à 1,42 en 2021. Le nombre de kilogrammes par agneau vendu a suivi la tendance inverse, passant de 37,97 kg/agneau en 2020 à 38,19 kg/agneau en 2021. L'ajustement au prix de vente des agneaux lourds semble avoir incité certains éleveurs à vendre un peu plus d'agneaux lourds. ■

### Le saviez-vous?

- Les paramètres de couverture du programme ASRA sont établis à partir des résultats d'une enquête sur le coût de production des entreprises spécialisées. La dernière étude porte sur l'année 2016 et les résultats sont indexés annuellement pour refléter l'évolution des coûts. Une nouvelle étude est actuellement en cours de réalisation et portera sur l'année 2021.
- Le prix de vente moyen annuel et certains éléments nécessaires à l'indexation du coût de production (prix de réforme, prix de la laine et frais de commercialisation) sont établis par le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture (CECPA).
- Le prix de vente moyen annuel est établi selon la proportion suivante des ventes : 59 % agneaux lourds, 23 % agneaux légers, 15 % agneaux de lait, 3 % agnelles de remplacement et jeunes béliers.
- Le prix des agneaux lourds est déterminé à partir des données de l'Agence de vente.
- Le prix des agneaux de lait et légers est déterminé à partir des données du Réseau encan Québec.
- Toutes les ventes des entreprises spécialisées provenant des deux sources mentionnées sont utilisées pour déterminer le prix moyen annuel. Ainsi, 88 % des volumes transigés par les 112 entreprises spécialisées sont captés.

# PRIX DES AGNEAUX LOURDS

YANIC LESSARD, DIRECTEUR DE LA MISE EN MARCHÉ, LEOQ

Voici les prix des 6 premières périodes de livraison. Il est important de se souvenir que le prix de base de la formule de prix est de 12,25\$/kg. Depuis le début de l'année, le mécanisme de décrochage de la formule s'est toujours déclenché, ce qui explique les prix supérieurs au prix de base. De plus, il est important de se rappeler que le prix hebdo est la moyenne des 4 dernières semaines du marché de l'Ontario.

## Prix mensuel des agneaux lourds 2022

Période de livraison	Date	Prix contrat (\$/kg)	Prix hebdo (\$/kg)	Prix pool prod moyen (\$/kg)	% d'agneaux ayant reçu le prix pool
1	2 au 29 janv.	13,94 \$	14,38 \$	14,21 \$	12 %
2	30 janv. au 26 févr.	14,26 \$	16,03 \$	15,62 \$	4 %
3	27 févr. au 26 mars	14,44 \$	16,28 \$	16,28 \$	11,6 %
4	27 mars au 23 avril	14,37 \$	17,05 \$	16,09 \$	10 %
5	24 avril au 21 mai	13,87 \$	16,98 \$	14,94 \$	7 %
6	22 mai au 18 juin	13,50 \$	17,39 \$	16,42 \$ <sup>1</sup>	10 %

<sup>1</sup> En date du 26 mai 2022

Du côté des volumes transigés, malgré des quantités à la baisse au cours des 3 premières périodes de livraison, il y a eu plus d'agneaux livrés durant les périodes de livraison 4 et 5 qu'à pareille date en 2021. ■

## Livraison mensuelle et prix moyen 2022

Période de livraison	Semaine	Nbre livrés 2022	Nbre livrés 2021	Variation %	Prix moyen payé aux producteurs \$/kg - 2022	Prix moyen payé aux producteurs \$/kg - 2021
1	Sem. 1 à 4	4 577	5 052	-9,4 %		
2	Sem. 5 à 8	4 712	4 832	-2,5 %		
3	Sem. 9 à 12	4 700	5 051	-6,9 %		
4	Sem. 13 à 16	4 790	4 666	+2,7 %	13,36 \$	12,66 \$
5	Sem. 17 à 20	4 538	4 240	+7 %		
6	Sem. 21 à 23	3 329	3 462	-3,8 %		

**CONNECTÉ**

Grâce à notre application web, tout ce dont vous avez besoin au bout des doigts.

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

**FLEX**

# CONTRÔLER LES MOUCHES *avec des guêpes* *dans les bergeries?*

CHANTAL LEMIEUX ET MARIE-ANGE THERRIEN, AGRONOMES

JEAN-PHILIPPE LÉGARÉ, BIOLOGISTE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (MAPAQ)

**L**es guêpes dites « parasitoïdes » sont utilisées dans quelques fermes laitières et avicoles au Canada pour contrôler les mouches. Les résultats semblent concluants, selon le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario. Alors, qu'en est-il des bergeries?

Une équipe d'agronomes du MAPAQ a lancé un projet en 2021 afin d'évaluer l'efficacité des guêpes parasitoïdes pour contrôler les mouches dans les bergeries. Détrompez-vous; il ne s'agit pas des guêpes qui vous tournent autour lors d'un pique-nique : les guêpes parasitoïdes sont plus petites qu'une mouche à fruits.

*Pourquoi utiliser des guêpes parasitoïdes? L'objectif est triple :*

- Diminuer le nombre de mouches dans les bergeries.
- Réduire l'utilisation d'insecticides (sels, aérosols et autres arrosages).
- Réduire l'utilisation de pièges à mouches, le plus souvent faits de plastiques non biodégradables.

## Mouches et guêpes parasitoïdes

Les bergeries, comme d'autres lieux d'élevage, sont propices au développement de plusieurs espèces de mouches, qui dérangent

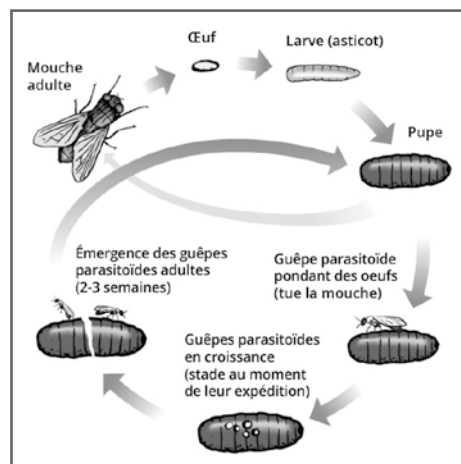
les animaux et font baisser la production. Elles peuvent aussi transmettre des maladies bactériennes, virales et parasitaires.

Les guêpes parasitoïdes utilisées pour ce projet se reproduisent en pondant leurs œufs dans une puppe hôte de mouche; chez les mouches (diptères), la puppe est le stade intermédiaire entre l'état de larve et celui d'adulte. En se développant, les larves de guêpes tuent leur hôte.

Les guêpes parasitoïdes préfèrent certains habitats et certains hôtes pour se reproduire. C'est pourquoi les guêpes utilisées pour lutter contre les mouches affectant le bétail sont vendues en mélange composé de quelques espèces qui s'attaquent aux principales espèces de mouches dans les élevages.

## ÉTAPES DU PROJET

Durant l'été 2021, le projet a été



Source : OMAFRA : Lutte contre la mouche domestique dans les élevages de volailles - Publication 849F (Gratuit) (gov.on.ca)

mené dans trois bergeries en Estrie et au Centre-du-Québec. Voici les étapes du protocole qui a été appliqué.

## Calcul du nombre de guêpes nécessaires

L'équipe a évalué le nombre de guêpes à introduire : on recommande d'utiliser 200 guêpes par brebis et 400 guêpes pour chaque brebis accompagnée de ses agneaux, car leur fumier, plus riche et plus humide, est plus attractif pour les mouches.

Des guêpes parasitoïdes sont présentes naturellement au Québec. Toutefois, leurs populations sont trop faibles pour contrôler les mouches dans les bergeries.



## Relâchement de guêpes parasitoïdes

Les guêpes sont vendues sous forme de pupes de mouches parasitées. Livrées dans des sacs de 25 000 guêpes, elles ont été mises dans des pochettes moustiquaires et installées en hauteur pour éviter que les animaux les piétinent ou les mangent.

Les pupes de mouches parasitées par les guêpes ont été relâchées à partir du 10 mai, lors des premières observations de rassemblement de mouches du côté sud des bâtiments et lorsque les risques de gel étaient passés. Les relâchements se sont terminés le 8 octobre 2021, pour une durée totale de 22 semaines.



Sac de guêpes parasitées.

Les larves parasitées étaient livrées toutes les deux semaines, et les sacs comportaient des dates de relâchement différentes pour les deux semaines à venir. Elles étaient dispersées à plusieurs endroits dans les bergeries, puisque les guêpes ne parcourent pas de grandes distances.

## Identification des zones de reproduction des mouches

Plusieurs fois durant la saison, l'équipe a identifié les zones où des pupes de mouches étaient présentes dans les bergeries pour déterminer à quel endroit relâcher les guêpes.

## Décompte de mouches adultes sur pièges jaunes englués

Des pièges à mouches collants ont été installés à partir du premier relâchement des guêpes pour me-



Guêpes parasitoïdes dans une pochette moustiquaire (à gauche) et piège à mouches collant (à droite).

surer l'évolution de la population de mouches une à deux fois par semaine. Les guêpes parasitoïdes s'attaquent aux pupes et non aux mouches adultes, qu'il convient de contrôler aussi. Ainsi, du trappage de masse était aussi réalisé dans les bergeries à l'aide de pièges de type « corde à linge ». Les producteurs ont aussi appliqué d'autres traitements en granules ou en aérosols lorsque les populations de mouches étaient trop importantes.



Pièges à mouches collants.

## Taux d'émergence des guêpes achetées

Il était important de considérer les taux d'émergence des guêpes provenant des pupes de mouches parasitées vendues par le fournisseur. Trois échantillons ont été envoyés au Laboratoire d'expertise et de diagnostic en phytoprotection (LEDP) du MAPAQ en juin, juillet et août. Les conditions ambiantes ont été évaluées durant le transport avec des sondes HOBO pour mesurer la température et l'humidité.

## Récolte de pupes de mouches dans les bergeries

Des pupes de mouches ont été récoltées en juin et en août. Le LEDP a analysé l'efficacité des guêpes en comparant le taux de parasitisme des pupes de mouches recueillies dans les bergeries qui participaient au projet avec le taux de parasitisme d'une bergerie témoin.



Récolte de pupes de mouches.

## OBSERVATIONS ET RÉSULTATS

Les observations de l'équipe se divisent en deux catégories, soit le décompte des mouches dans les bergeries et les analyses au laboratoire.

## Décompte des mouches

En règle générale, plus la saison avance, plus la température augmente et plus il y a de mouches. Le graphique 1 montre que les populations de mouches étaient élevées malgré les relâchements de guêpes parasitoïdes chaque semaine. Le nombre de mouches diminue après les écurages puisque les œufs, les larves et les pupes de mouches sont enlevés, ce qui brise le cycle de reproduction. Il diminue aussi après les traitements insecticides, car les adultes sont visés, mais les œufs, les larves et les pupes ne sont pas affectés. Le graphique indique aussi qu'on trouve plus de mouches là où il y a des agneaux (piège 3).

Il importait d'abord de connaître la viabilité des guêpes parasitoïdes reçues par le fournisseur. Le laboratoire a donc évalué le taux d'émergence de guêpes provenant des pupes de mouches parasitées.

Les guêpes étaient en général viables, mais leur taux d'émergence variait. Il était plus faible en juin qu'en juillet et en août. L'hypothèse de l'équipe est que cette faible émergence en juin est due à la température élevée lors du transport, qui a été mesurée grâce aux sondes de température qui avaient été mises dans les boîtes de transport.

### Résultats du laboratoire — Taux de parasitisme dans les bergeries

Des pupes de mouches ont été récoltées dans les bergeries pour les faire analyser au laboratoire. Comme l'objectif d'un tel projet est de limiter la reproduction des mouches, on recherche deux choses :

- ✓ soit aucune émergence de mouches,
- ✓ soit un fort taux d'émergence de guêpes parasitoïdes, ce qui signifie que les pupes de mouches sont mortes.

#### Les résultats sont très variables :

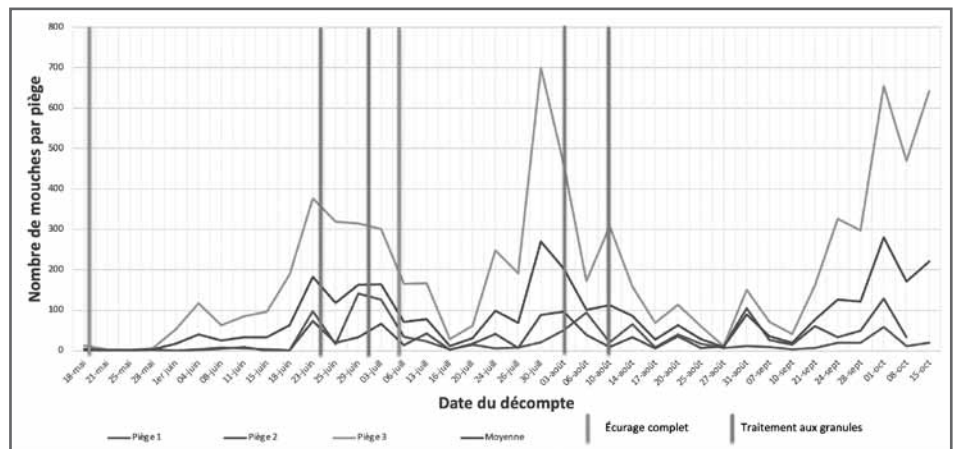
Aucune émergence	De 5 à 67 %
Émergence d'un parasitoïde	De 0 à 40 %
Émergence d'une mouche	De 20 à 93 %

Le laboratoire a fait une vérification des pupes sans émergence de mouches ou de guêpes. L'équipe a remarqué que certaines pupes contenaient des mouches avortées, mais on ne peut pas déterminer si ces dernières sont mortes de façon naturelle ou à cause de l'effet de la guêpe parasitoïde.

Par ailleurs, les pupes avec des signes de parasitisme ont été trouvées dans les deux entreprises témoins (sans introduction de guêpes) qui participaient au projet. Notons que des guêpes avaient été introduites dans l'une de ces entreprises en 2020. On sait que les guêpes sont indigènes au Québec.

### Graphique 1. Décompte des mouches dans une des trois bergeries

Résultats du laboratoire — Taux d'émergence



### CONSTATS ET HYPOTHÈSES

Force est de constater que les résultats sont moins concluants que ce que l'on espérait. L'équipe émet tout de même diverses hypothèses qui pourraient guider des recherches ultérieures.

- L'accumulation du fumier dans les bergeries pourrait-elle empêcher les guêpes parasitoïdes de se rendre jusqu'aux pupes de mouches?
- Pour ce qui est du relâchement des guêpes :
  - Comme les guêpes marchent plus qu'elles ne volent, devrait-on les relâcher en bordure des barrières dans les parcs?
  - Devrait-on augmenter le nombre de guêpes à certains moments dans l'été? Le cycle de vie de la mouche est en effet bien plus court lorsque les températures sont plus élevées : il peut durer jusqu'à 48 jours en avril, mais entre 10 et 15 jours en juillet.
- Réchauffement climatique :
  - L'été très chaud de 2021 a-t-il eu un effet sur les résultats? Il semble que la température optimale pour la reproduction des guêpes parasitoïdes soit autour de 25 °C et que pour

certaines espèces, la ponte cesse à 35 °C alors qu'à cette température, les mouches sont fonctionnelles.

### Dépenses liées à ce type de projet

Avant de se lancer dans un tel projet, il faut savoir que les coûts sont élevés pour des résultats encore mitigés. L'achat de guêpes parasitoïdes des mois de mai à septembre pour une bergerie de 320 brebis a engendré des frais d'environ 4 000 \$. Pour les bergeries de 450 et de 650 brebis, les coûts ont atteint 6 860 \$ et 8 800 \$ respectivement.

### Suite du projet en 2022

Le projet se poursuit à l'été 2022 dans les trois bergeries, mais sans relâchement de guêpes parasitoïdes. Le décompte de mouches sera fait pour suivre l'évolution des adultes dans les bergeries. Des pupes de mouches seront aussi envoyées au laboratoire pour évaluer le taux de parasitisme.

L'équipe pourra ainsi comparer le nombre de mouches dans les bergeries et les traitements nécessaires pour contrôler leur population en 2022 avec les résultats obtenus en 2021. ■

### Partagez votre expérience

Vous avez réalisé un projet maison? Vous utilisez les guêpes parasitoïdes depuis plusieurs années? Nous aimerions connaître les résultats de vos essais. Communiquez avec Marie-Ange Therrien au 819 820-3001, poste 4364, ou par courriel : marie-ange.therrien@mapaq.gouv.qc.ca.

## Une TROUSSE DE DÉMARRAGE en production ovine

FRANÇOIS CASTONGUAY, PROFESSEUR ET CHERCHEUR,

GROUPE DE RECHERCHE SUR LES OVINS, UNIVERSITÉ LAVAL

L'EQO et le Groupe de recherche sur les ovins de l'Université Laval sont très heureux et fiers de vous annoncer la sortie de la Trousse de démarrage en production ovine. En créant ce nouvel outil d'accompagnement unique en son genre, nous avons comme objectifs de stimuler le démarrage de nouvelles entreprises en production ovine, mais aussi d'assurer un meilleur taux de survie de ces entreprises (des objectifs du Plan stratégique du secteur ovin québécois 2017-2022).



### Trousse de démarrage en production ovine



PRÉSENTATION

DÉMARRER UNE ENTREPRISE OVINE

RESSOURCES

GLOSSAIRE & ACRONYMES

PLAN DU SITE

NOUS JOINIR

FÉLICITATIONS !

L'IDÉE DE DÉPART...

CE QUE CETTE TROUSSE EST ET N'EST PAS !

REMERCIEMENTS

L'ÉQUIPE DE COORDINATION

PLAN DU SITE

Plus spécifiquement, nous voulions :

- Fournir aux futurs producteurs ovins un outil d'accompagnement (un guide) pour leur projet de démarrage de façon à augmenter leur autonomie dans la planification et la création de leur entreprise ;
- Regrouper l'ensemble des informations essentielles à connaître pour le démarrage d'une entreprise ovine ;
- Guider les futurs producteurs dans leur réflexion sur les nombreux choix techniques qu'ils ont à faire dans le processus d'élaboration d'une entreprise ;
- Fournir des outils et donner des conseils pour la rédaction d'un plan d'affaires solide et structuré autant pour les entreprises en démarrage que pour les jeunes entreprises en expansion ;
- Préparer les entrepreneurs pour la présentation de leur plan d'affaires auprès d'une institution financière ;

- Fournir aux conseillers agricoles un outil convivial et complet pour les appuyer dans leur suivi du démarrage de nouvelles entreprises ovines.

### À qui s'adresse cette trousse ?

Les personnes visées par **ce nouvel outil de formation et d'encadrement** sont **principalement celles qui sont en réflexion sur l'éventualité de démarrer un élevage de moutons**, celles déjà investies dans un processus de démarrage d'entreprise ovine, les professionnels réalisant du service-conseil en démarrage d'entreprises et les conseillers des institutions financières. Mais **cette trousse peut également être très utile aux producteurs ovins déjà en activité** ! Si vous êtes en train de préparer une demande de financement pour l'expansion de votre jeune entreprise, vous savez déjà que vous aurez à rédiger un plan d'affaires que vous devrez présenter à votre institution financière. Les conseils et les outils de cette trousse en lien avec la rédaction d'un plan d'affaires vous seront donc très utiles !

## C'est quoi au juste la trousse ?

La trousse de démarrage en production ovine est accessible sur la nouvelle plateforme de formation continue à distance BRIO ([www.brioeducation.ca](http://www.brioeducation.ca)) développée par l'Université Laval. La formation s'articule autour de l'idée maîtresse d'aider et de guider l'utilisateur dans la rédaction de son plan d'affaires à travers les réflexions qu'il doit faire pour réussir à compléter chaque section du document. Les spécialistes qui ont participé à la rédaction avaient comme objectifs, pour chacun des nombreux sujets traités, de donner l'information essentielle et pertinente à savoir, d'identifier des lectures et des références complémentaires et surtout d'énoncer les points les plus importants à considérer dans les choix qui s'offrent (rôle-conseil).

Spécifiquement pour les producteurs en démarrage, la trousse veut répondre à l'ensemble des questions auxquelles ces personnes sont confrontées dans le démarrage d'une entreprise ovine, par exemple :

- ✓ Par quoi commencer ?
- ✓ Quelles sont les étapes à suivre pour démarrer une entreprise ovine ?
- ✓ Qui contacter sur un sujet précis ?
- ✓ Quelles sont les ressources disponibles dans le secteur ovine ?
- ✓ Où acheter des moutons ?
- ✓ Qui pourrait financer le démarrage de l'entreprise ?
- ✓ Etc., etc., etc.

*Vous serez surpris par la quantité de questions auxquelles il faut répondre pour démarrer une entreprise ovine !*

Nous vous invitons à aller consulter le plan du contenu détaillé de la trousse sur le site de BRIO pour apprécier son contenu...

[brioeducation.ca](http://brioeducation.ca)

## Rédigée par des experts !

La trousse a été rédigée par des spécialistes dont l'expertise est complémentaire : connaissances techniques de l'élevage ovine, expérience personnelle dans le démarrage d'une entreprise, accompagnement dans le démarrage de dizaines d'entreprises, préparation d'un plan d'affaires, financement et évaluation

Vous trouverez dans la trousse des informations sur les ressources disponibles, les références à connaître et à utiliser dans vos calculs budgétaires, quelques éléments techniques sur l'élevage ovine quand cela est requis dans le traitement d'un sujet (attention, ce n'est pas un cours sur la production ovine ! Inscrivez-vous plutôt au cours *Élevage ovine au Québec* aussi disponible sur BRIO) et surtout, beaucoup de conseils pour faire les bons choix lors d'un projet de démarrage ou d'expansion de votre entreprise. Vous y trouverez aussi plusieurs calculateurs EXCEL pour vous aider à rédiger votre plan d'affaires (liste de matériel/équipement/machinerie à acheter, état des résultats, bilans, coût de démarrage, etc.). Nous vous avons également préparé un gabarit Word pour la rédaction d'un plan d'affaires spécifique à une entreprise ovine. Chaque section à compléter référant à une ou plusieurs sections explicatives dans la trousse.

de plan d'affaires. Les conseils qui vous seront donnés dans cette trousse vous sauveront énormément de temps et d'énergie... en plus de vous être fournis par de véritables experts en la matière !

## Inscription

Pour obtenir toutes les informations sur le contenu de la trousse et les modalités d'inscription, nous vous invitons à vous rendre sur le site de la plateforme de formation BRIO ([www.brioeducation.ca](http://www.brioeducation.ca)). Tapez ensuite « *Ovins* » dans l'encadré de l'outil de recherche et cliquez sur l'annonce « *Trousse de démarrage en production ovine* ». Sur cette page, vous retrouverez l'ensemble des informations sur la formation, notamment le plan du contenu détaillé de la trousse. L'inscription se fait également à partir de cette page web et vous pouvez vous inscrire en tout temps. Le coût d'inscription est de 200 \$. Aucune condition d'inscription particulière n'est à respecter (aucune formation préalable n'est requise). Une fois inscrit, vous aurez accès au site de la trousse pour une période de deux ans. ■



## Des NOUVELLES de l'Assemblée générale annuelle de la SEMRPQ !

CATHY MICHAUD, DIRECTRICE GÉNÉRALE, SEMRPQ

Le 29 avril dernier avait lieu l'assemblée générale annuelle des membres de la SEMRPQ. Une belle rencontre en présentielle qui a permis de présenter le rapport des activités 2021. Lors de cette journée, deux présentations d'intérêt ont été offertes, soit une sur la conformation ovine et la seconde sur les besoins en sujets reproducteurs pour répondre au marché. Cette dernière présentation a suscité des questionnements et aura permis de poursuivre la réflexion tous ensemble avec la toute première table de discussion lors d'une assemblée ! Les éleveurs ont donc eu l'opportunité de discuter entre eux sur les problématiques et les solutions pour atteindre les cibles. Un succès pour ces tables ! Merci à tous les éleveurs pour la participation active lors de cette rencontre. Les éleveurs du Québec sont inspirants !

C'est à l'issu des élections que la composition du conseil d'administration a subi des changements.

D'une part nous souhaitons remercier Mme Dominique Brisson qui occupait depuis 2012 le titre d'administratrice et de secrétaire/trésorière. Ce sont 10 années fort occupées et elle a su mener son mandat avec intégrité. Merci Dominique pour tout ton travail et bonne continuité dans tes projets.

Nous souhaitons la bienvenue à M. Sylvain Blanchette qui a été élu administrateur de la zone 1. Son expertise et son dynamisme en tant qu'éleveur de race pure est accueillie avec grande enthousiasme par l'équipe en place.

**Présidente : Johanne Cameron**  
**Vice-présidente : Meggie Parent**  
**Secrétaire /trésorière : Amélie Fluet**  
**Administrateurs : David Mastine**  
**Trenholm Nelson**  
**Sylvain Blanchette**

**Les rencontres de races, une initiative qui a sa place !**

En avril dernier, la SEMRPQ a tenu les rencontres de races avec 7 groupes de races ainsi qu'une rencontre avec les éleveurs de brebis laitières. Depuis bien longtemps, et ce, plus intensivement depuis l'an 2017 ces rencontres organisées par l'association de races visent à rassembler les éleveurs pour définir les orientations de la race et discuter de tous les aspects de la génétique.

Cette année, la programmation était très complète. Du développement du secteur passant par la génétique et terminant avec les critères de race et la conformation, les rencontres étaient bien remplies. Un merci spécial à notre classificateur, M. Girard, pour la portion conformation qui a su apporter des commentaires constructifs pour l'amélioration des races et à l'équipe génétique du CEPOQ qui ont présenté le portrait génétique des races ce qui est toujours très apprécié des éleveurs.

Consulter l'article du CEPOQ qui présente les faits saillants au niveau du portrait génétique de ces rencontres ! Page 41 ■



**PREMIÈRE VENTE ÉLITE**

**SEMRPQ**

**On vous invite en grand nombre à l'événement de l'été : la Vente ÉLITE SEMRPQ, le 20 août 2022 !**

**20  
AOÛT**



# Béliers

## Top-Conformation

### Tournée 2021

Ces listes visent à féliciter les éleveurs participants pour leurs efforts de sélection. Félicitations aux éleveurs se démarquant!

**L'achat de béliers classifiés Excellent ou Très Bon est gage d'une conformation exceptionnelle!**

#### Béliers adultes\* de 12 mois et plus (tournée 2021)

La mention Excellente (EX) est appropriée aux béliers ayant obtenu la note de 90 points et plus

*\*Un bélier est considéré adulte lorsqu'il a 12 mois ou lorsqu'il a en place sa 1<sup>ère</sup> paire d'incisives permanentes.*

Propriété (éleveur)	Nom d'enregistrement	# SCEA	Race	Date naiss.	Résultat
Ferme Maple Star	MAPLE STAR 76067 G	754943	SU	06-janv-19	EX 93
Bergerie du Faubourg	DU FAUBOURG 5109 G	756233	SU	07-janv-19	EX 93
Agronovie senc	OVISTAR 82167 G	767099	RI	10-juil-19	EX 93
Ferme Lockette (Ferme Maple Star)	MAPLE STAR 39566 E	742414	SU	20-oct-17	EX 92
Bergerie Ovigène	OVIGENE 68613 F	749664	RV	24-janv-18	EX 92
Ferme Alizée	ALIZÉE 67590 F	764352	PO	10-févr-18	EX 92
Ferme Alizée	ALIZÉE 76836 F	764353	PO	16-oct-18	EX 92
Bergerie de l'Estrie	ESTRIE 259 F	754982	RV	21-juil-18	EX 91
Ferme Charmax (Bergerie de l'Estrie)	ESTRIE 64 G	762212	RV	13-avr-19	EX 91
Agronovie senc	OVISTAR 81717 G	762300	RI	10-mai-19	EX 91
Ferme Noble Hills (Pine Knob Farm)	PINE KNOBB 2044 AI	781324	TX	21-févr-20	EX 91
Bergerie de l'Estrie	ESTRIE 158 H	777828	RV	17-avr-20	EX 91
Ferme Noble Hills (Maryse Bernier)	MAYBER GOLD CORWIN 810	720572	DO	13-nov-15	EX 90
Ferme Maple Star	MAPLE STAR 68480 E	743526	SU	04-oct-17	EX 90
Ferme Lockette (Ferme Maple Star)	MAPLE STAR 56919 D	722182	SU	28-févr-18	EX 90
Agronovie senc (Brookwaler farm)	BROOKWATER RR 3848 F	771241	RI	13-avr-18	EX 90
Bergerie de l'Estrie	ESTRIE 291 F	754992	RV	25-juil-18	EX 90
Agronovie senc	OVISTAR 82355 F	762385	RI	07-nov-18	EX 90
Bergerie du Faubourg	DU FAUBOURG 5120 G	761365	SU	14-janv-19	EX 90
Ferme Charmax (Michel Viens)	VIENS D 23 G	768016	DP	16-janv-19	EX 90
Ferme Jacnelle	JACR 63254 GD	781140	RV	13-mars-19	EX 90
Bergerie Ovigène	OVIGENE 31542 G	759705	RV	25-mars-19	EX 90
Bergerie Ovigène	OVIGENE 31649 G	759706	RV	04-avr-19	EX 90
Larry Mastine	MASTINE BUBBA 44 G	756909	SU	16-avr-19	EX 90

*Ces éleveurs ont à cœur non seulement la qualité génétique de leurs animaux, mais aussi leur conformation. N'hésitez pas à les contacter pour vous procurer des sujets de grande qualité.*



Pour avoir la mention **Excellent**, un bélier doit avoir une dentition permanente. Les béliers de 12 mois et plus n'ayant pas atteint une dentition permanente auront une note de **Très bon (TB) 85 points et plus.**

Propriété (éleveur)	Nom d'enregistrement	# SCEA	Race	Date naiss.	Résultat
Bergerie les agneaux de la plaine	FCLB 20859 G	766949	CD	04-mai-19	EX 90
Ferme Noble Hills	NOBLE HILLS 08598 G RR	758411	TX	16-mai-19	EX 90
Bergerie Ovigène	OVIENE 31763 G	759709	RV	20-mai-19	EX 90
Agronovie senc	OVI STAR 82069 G	762308	RI	28-mai-19	EX 90
Ferme Alizée	ALIZÉE 25480 G	764364	PO	02-juil-19	EX 90
Bergerie de l'Estrie	ESTRIE 194 G	765957	RV	23-juil-19	EX 90
Bergerie Ovigène	OVIENE 37041G	769352	RV	01-août-19	EX 90
Bergerie de l'Estrie	ESTRIE 348 G	765969	RV	24-oct-19	EX 90
Bergerie Fleuriault	FLEUR 3814 G	767819	RV	31-oct-19	EX 90
Ferme Noble Hills	NOBLE HILLS 10906H RR	769383	TX	18-janv-20	EX 90
Bergerie du Faubourg	DU FAUBOURG HARLEY	772639	SU	23-janv-20	EX 90
Bergerie du Faubourg	DU FAUBOURG HARROW	772640	SU	27-janv-20	EX 90
Ferme Jacnelle (Ferme Lochette)	WARIDEL SUFFOLK 60675 H 770478		SU	06-févr-20	EX 90
Agronovie senc	OVI STAR 96037 HD	773329	RI	24-févr-20	EX 90
Ferme Manasan	MANASAN 26 H RR	777852	BL	25-févr-20	EX 90
Bergerie Ovinas (Ferme Charmax)	CHARMAX 8527 H RR	776475	RV	20-avr-20	EX 90
Ferme Charmax (Ferme Ovinas)	OVAS 93252 HD	773432	RV	15-mai-20	EX 90
Bergerie Marovine	MAROVINE RV HECTOR 8700 H RR	785163	RV	20-juin-20	EX 90
Ferme Alizée	ALI 31944 HD	781882	PO	22-juin-20	EX 90
Ferme Charmax (Bergerie de l'Estrie)	ESTRIE 360 H	777832	RV	24-juil-20	EX 90
Bergerie de l'Estrie	ESTRIE 359 H	777831	RV	24-juil-20	EX 90
Ferme Noble Hills	NOBLE HILLS 51928 H RR	773388	DO	11-août-20	EX 90
Agronovie senc	OVI STAR 97278 H	785101	RI	02-sept-20	EX 90
Ferme Noble Hills (University of Wisconsin)	U QF WI 20-573 QR	R62007822 0020573	PO	14-sept-20	EX 90
Agronovie senc	OVI STAR 97506 H	785127	RI	16-nov-20	EX 90
Agronovie senc	OVI STAR 97610H	785007	RI	18-nov-20	EX 90
Bergerie du Faubourg	DU FAUBOURG 3223 H	772627	SU	26-janv-20	TB 92
Bergerie Fleuriault	OVI BEC OAI 101 H	781453	DP	25-févr-20	TB 90
Ferme Guyline 2001 inc	GUYLINE 86856 H ARR/ARR	775621	DP	25-mars-20	TB 90
Ferme Manasan	LOMANCO LAD 82 H RR	777869	HA	25-mars-20	TB 90
Bergerie Ovigène	OVIENE 75880 H	779031	RV	31-mars-20	TB 90
Ferme Maple Star	MAPLE STAR 53075 H	773858	SU	12-avr-20	TB 90
Bergerie Innovin (Ferme Guyline )	GUYLINE 86847 H	774422	DP	29-mai-20	TB 90
Bergerie Marovine	MAROVINE HENRI 52134 H	785156	HA	31-juil-20	TB 90

Les sujets admissibles à la publication sont ceux enregistrés.



Propriété (éleveur)	Nom d'enregistrement	# SCEA	Race	Date naiss.	Résultat
Agronovie senc	OVISTAR 97253 H	785099	RI	29-août-20	TB 90
Bergerie du Village	VILL 58045 H	777780	HA	09-sept-20	TB 90
Agronovie senc	OVISTAR 47559 J	785037	RI	17-janv-21	TB 90
Ferme M&K et Fils (Michel Viens)	VIENS D 87 E	738282	DP	25-janv-17	TB 89
Ferme Noble Hills (Ferme Alizée)	ALIZÉE 76838 F	764354	PO	16-oct-18	TB 89
Lait Brebis du Nord	LBDN 10775 G	762035	EF	31-mars-19	TB 89
Bergerie Fleuriault (G&L Brien)	BRIEN G& L 42 G	762963	DP	02-mai-19	TB 89
Bergerie les agneaux de la plaine	FCLB 59817 G	785407	CD	29-août-19	TB 89
Ferme Maple Star (Beverly A Palmeter)	MARSHCREST HOMER 16 H	767609	SU	14-janv-20	TB 89
Bergerie Ovigène	OVIGENE 37404 H	769363	RV	30-janv-20	TB 89
Ferme Lockette (Ferme Maple Star)	MAPLE STAR 37817 H	773868	SU	25-avr-20	TB 89
Ferme Alizée	ALI 31859 HD	781876	PO	24-mai-20	TB 89
Bergerie des Chapelets	CHAP 73329 H	775727	RV	25-oct-20	TB 89
Ferme Noble Hills	NOBLE HILLS 10252 H RR	777498	TX	26-nov-20	TB 89
Ferme Lockette (Bergerie Marovine)	MAROVINE RV DILDO8361 D RR	750036	RV	14-mars-16	TB 88
Ferme M&K et Fils (Michel Viens)	VIENS D 321 D	727208	DP	09-avr-16	TB 88
Ferme la Bergère	BERGÈRE 37103 F	752330	RV	26-août-18	TB 88
Bergerie de l'Estrie	ESTRIE 388 F	762211	RV	22-oct-18	TB 88
Ferme Charmax (Ferme Marvin 2016 inc)	MARV 35704 G	758958	RV	18-janv-19	TB 88
Ferme Épiphanoise	ÉPIPHANOISE 95665 G	766023	PO	19-avr-19	TB 88
Bergerie Fleuriault (Ferme Charmax)	CHARMAX 4284 G RR	773197	RV	20-oct-19	TB 88
Ferme la Bergère	BERGÈRE 37315 G	766705	RV	16-nov-19	TB 88
Bergerie Ovigène	OVIGENE 37286 G	769361	RV	02-déc-19	TB 88
Ferme Manasan	LOMANCO LAD 3 H	770756	HA	17-janv-20	TB 88
Bergerie Ovigène	OVIGENE 37351 H	769362	RV	25-janv-20	TB 88
Ferme la Bergère (Bergerie des chapelets inc)	CHAP 20157 H	771301	RV	26-janv-20	TB 88
Bergerie Ovigène	OVIGENE 37394 H	779027	RV	30-janv-20	TB 88
Ferme Manasan	MANASAN 3 H RR	777843	BL	11-févr-20	TB 88
Ferme Jacnelle (Alexandre Murray)	AJZM 94705 HD	776388	RV	11-févr-20	TB 88
Ferme Manasan	LOMANCO LAD 70 H	770617	HA	23-févr-20	TB 88
Guillaume Allaire	GAVL 44717 HD	785815	RV	27-févr-20	TB 88
Bergerie Ovigène	OVIGENE 75812 H	779028	RV	25-mars-20	TB 88
Ferme Noble Hills	NOBLE HILLS 10946H QR	773397	DO	25-mai-20	TB 88
Ferme Alizée	ALI 31939 HD	781881	PO	20-juin-20	TB 88
Agronovie senc	OVISTAR 96728 HD	773373	RI	20-juin-20	TB 88
Ferme Alizée	ALI 32017 HD	781898	PO	29-août-20	TB 88
Ferme Charmax	CHARMAX 6720 H RR	776497	RV	26-oct-20	TB 88
Ferme Alizée	ALI 32106 HD	785192	PO	28-oct-20	TB 88
Agronovie senc	OVISTAR 97419 H	785116	RI	11-nov-20	TB 88
Agronovie senc	OVISTAR 97530 H	785131	RI	16-nov-20	TB 88
Agronovie senc	OVISTAR 97637 H	785008	RI	28-nov-20	TB 88
Agronovie senc	OVISTAR 97687 H	785010	RI	30-nov-20	TB 88
Ferme Guyline 2001 inc	GAMINES 87349H ARR/ARR	785517	RV	01-déc-20	TB 88
Agronovie senc	OVISTAR 01436 J	785020	RI	25-janv-21	TB 88

Pour consulter la liste complète ainsi que les listes inclusives pour les béliers adultes et juvéniles, veuillez vous référer au site internet [www.semprq.net](http://www.semprq.net) section classification



# 15 bougies !

2007 - 2022

*Jean-Philippe Deschênes-Gilbert, directeur général*  
*Marion Dallaire, chargée de communication*

Lors de leurs regroupements en 1981, les éleveurs d'ovins du Québec avaient en tête d'utiliser la force du groupe pour gagner des parts du marché. En effet, au milieu des années 80, l'agneau du Québec représente seulement 16 % des ventes et le reste est importé des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande et d'Australie.

Dès 1988, les éleveurs se sont concertés pour la création d'un canal unique de mise en marché de l'agneau et la Fédération annonce le démarrage du projet d'agence de vente obligatoire par voie d'enchères électroniques. Les objectifs sont nombreux, mais principalement d'optimiser l'approvisionnement en qualité et en volume, l'obtention d'un prix avant la livraison et le maintien du dynamisme régional à travers les services d'abattage. Basée sur l'autodiscipline des éleveurs, cette enchère électronique ne durera que huit mois avant d'être abonnée.

Durant cette même période, l'Océanie se lance dans une vaste opération pour prendre d'assaut les marchés mondiaux. Le volume de vente vers le Canada est augmenté, le budget de publicité est multiplié, les coupes disponibles sont diversifiées, même le marché d'agneau frais est envahi grâce à un procédé d'emballage sous vide jusqu'à six semaines après l'abattage.

En 1994, la Fédération réalise une session de réflexion et d'orientation. L'organisation de la mise en marché doit passer par l'agneau lourd en premier. Des pressions sont signifiées par la Financière pour organiser une mise en marché ordonnée dans l'agneau. L'UPA lors de son congrès spécial sur la crise des revenus, donne son appui à la Fédération pour le projet. Tout se met en place pour que les travaux avancent et le projet est alors relancé en 1996. En septembre 2002, la Fédération tient une assemblée spéciale et le feu vert est donné pour l'adoption de la mise en place de l'Agence de vente.

Les objectifs sont clairs :

- Mettre fin au déséquilibre dans les rapports commerciaux entre acheteurs et vendeurs qui prévalaient à l'époque.
- Répondre aux besoins du marché qui a évolué. Les acheteurs demandent d'avoir accès à un produit classé et à une garantie d'approvisionnement et d'informer les producteurs sur le type d'agneaux recherchés.
- Résoudre les problèmes liés au manque de coordination entre les regroupements régionaux pour la commercialisation qui a provoqué une concurrence entre les divers joueurs et une instabilité de l'offre.
- Assurer une stabilité de revenu.

Bref, l'idée de mettre en place un outil de mise en marché venait d'un besoin qui se faisait sentir autant par les producteurs que par les acheteurs.

Le projet est adopté en 2006 par la Régie des marchés agricoles et c'est en juin 2007 que les opérations de mise en marché de l'agneau lourd par le biais de l'Agence de vente débutent.

La mise en marché collective permet aussi d'investir les ressources qui permettent de résoudre les problèmes et d'engager l'expertise nécessaire pour trouver ou mettre en place des solutions.

Aujourd'hui, l'industrie de l'agneau lourd permet à ces entreprises de vivre de la production ovine. Les répercussions de leur activité économique sont importantes pour les régions, pour l'occupation du territoire, et pour l'industrie agroalimentaire de la transformation et de la vente au détail.

### **2007 à aujourd'hui**

Depuis sa mise en place, en juin 2007, l'agence de vente est en constante évolution. Pour ne citer que quelques exemples mis en place au cours des années, il est possible de penser à :

- Le service de classification;
  - ✓ La classification permet ainsi aux producteurs de bonifier le prix reçu pour les agneaux lourds dont l'indice est supérieur à 100. La grille de classification aura également permis une belle amélioration de la qualité des carcasses québécoises.
- La mise en place d'un encan spécialisé annuel pour répondre à une demande ponctuelle;
  - ✓ Cet encan permet la mise en marché des agneaux mâles lors de la Grande Fête et ainsi répondre notamment aux demandes des communautés religieuses.

- La coordination du transport;
  - ✓ La coordination du transport par l'agence de vente permet d'optimiser le déplacement des agneaux vers les abattoirs. Cette coordination prend également en compte certaines particularités régionales.
- La négociation de prix avec les acheteurs.
  - ✓ Bien que parfois difficile, la négociation du prix avec les acheteurs crée un espace de discussions sur le prix avec les principaux acheteurs avec une volonté partagée de dégager un consensus.

Plus récemment, des changements importants ont été faits au Règlement de mise en marché des agneaux lourds :

- Nouveau calendrier des périodes de livraison;
- Ajustement aux règles de manquement;
- L'ajout de la notion de contrat ponctuel;
- Intégration d'un *pool* de prix;

Et, dans les prochains mois, un nouveau système informatique sera mis en place.

Il importe de rappeler que ces changements survenus après plusieurs années de fonctionnement de l'agence de vente visent essentiellement à assurer un meilleur approvisionnement du marché. Les améliorations visent également à faciliter le travail des éleveurs d'ovins. Dans les prochains mois, un nouveau système informatique sera mis en fonction.

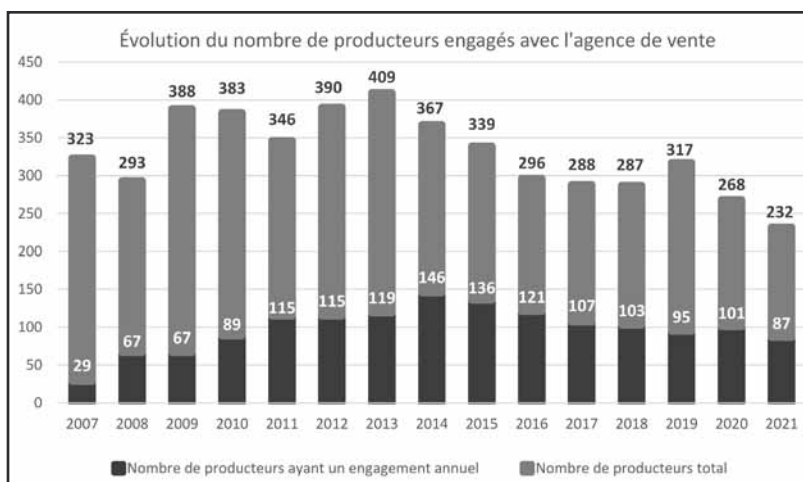
Étant donné que les marchés sont en constante évolution, des ajustements sont à prévoir de façon continue au fonctionnement de l'agence de vente des agneaux lourds. ■

# portrait des 15 dernières années

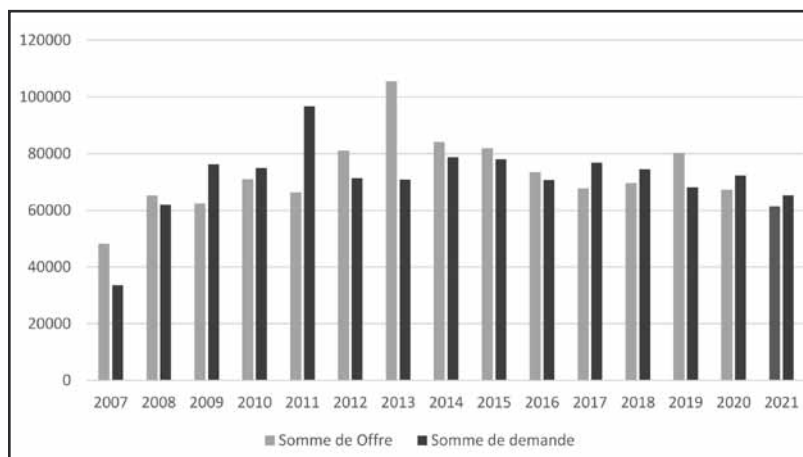
## 2007 - 2022

*Yanic Lessard, directeur de la Mise en marché*

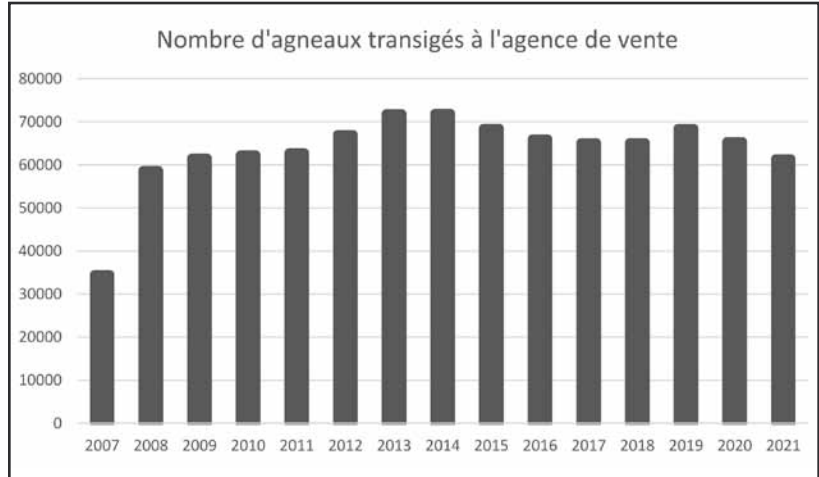
Le nombre de producteurs qui transigent des agneaux lourds par l'agence de vente a évolué en deux volets depuis sa création en 2007. La première moitié de la quinzaine se caractérise par une augmentation du nombre de producteurs. Entre 2007 et 2013, le nombre a augmenté de 27 %. Durant la deuxième moitié de la quinzaine, le nombre de producteurs a diminué de 43 %. Toutefois, la proportion de producteurs ayant un contrat annuel est semblable à celui des dernières années (38 %).



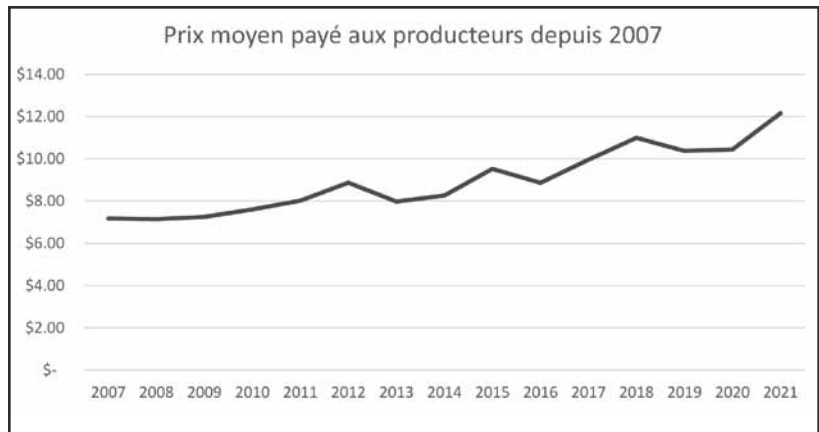
L'offre et la demande ont beaucoup varié durant les 15 dernières années. Dans les dernières années, la demande en agneaux a été plus grande que l'offre d'agneaux disponible. Il est toutefois important de noter qu'après 2013, l'offre et la demande se sont stabilisées et rapprochées.



Du côté des volumes transigés, ils se maintiennent au-dessus de 60 000 agneaux par année. Depuis la création de l'agence de vente, plus de 950 000 agneaux ont été transigés. Durant la période 2008 à 2014, la production était à la hausse. Depuis 2015, nous constatons une stabilité dans la production d'agneaux lourds. Au courant de l'année 2022, nous allons atteindre le millionième agneau transigé.



Du côté des prix, le prix moyen a augmenté de 69 % depuis 2007. Le prix est en constante hausse depuis 2007 pour atteindre 12,15 \$/kg en 2021. Les mécanismes de prix ont également évolué au cours des années, notamment avec l'instauration en 2021 de la formule de décrochage. ■



# DIMENSION E, LA RÉFÉRENCE EN ENTREPRENEURIAT AGRICOLE FÉMININ

**Vous avez besoin de conseils et de nouvelles connaissances pour la gestion de votre entreprise agricole?**

Dimension E, le programme d'entrepreneuriat agricole féminin, vous offre :

**4 h de consultations gratuites avec différents experts:**

- Avocats en droit agricole
- Fiscalistes-comptables
- Notaires ou avocats en droit familial
- Conseillers en gestion agricole ou en agroenvironnement

**100 \$ de crédit** applicable au catalogue, aux formations et webinaires offerts sur le site du CRAAQ



Des **services-conseils** pour vous guider sur les ressources existantes en entrepreneuriat agricole



**Pour plus d'informations,  
contactez**

**Marie Dumoulin au 438 828-2413**

**ou visitez notre site web :**

**[www.dimension-e.ca](http://www.dimension-e.ca)**



**Dimension E**  
Cultivez votre potentiel agricole



# PERSPECTIVES *et* ATTENTES pour la laine québécoise

JANE UNDERHILL, WOOL ADVOCATES™

*Pendant des décennies, on a dit aux agriculteurs canadiens que leur laine ne valait rien, mais de nouvelles recherches et des projets pilotes révèlent une perspective différente. Le changement climatique, l'évolution des valeurs des consommateurs, l'amélioration de la technologie et les systèmes de traitement écologiques signifient que la laine locale fait son retour.*

Aujourd'hui, les producteurs québécois ont de plus en plus d'occasions de commercialiser la laine de leurs moutons. Cet article vise à démystifier certaines vieilles notions sur notre laine et explore de nouvelles opportunités dans le secteur émergent de la laine-textile.

## Caractéristiques de la laine canadienne

L'air pur, l'eau douce, le climat froid, la nourriture de haute qualité et les soins vétérinaires, les environnements peu stressants, les agriculteurs qualifiés, l'accès à la recherche et à l'information génétique signifient que nos moutons produisent une laine parmi les plus douces et de la plus haute qualité au monde dans une gamme de microns moyens.

Un projet pilote conjoint de 2020 visant à créer des tapis en laine 100 % canadiens a prouvé que notre laine, entre les mains d'artisans expérimentés, était parmi les plus douces du monde et, à ce titre, était plus douce sur les mains, avec un lustre naturel et une finition de couleur plus riche.

Au fur et à mesure que notre laine est entrée dans les chaînes d'approvisionnement mondial et est passée entre les mains de classeurs et d'évaluateurs qualifiés, une image plus claire émerge justifiant la nécessité de changer l'image de marque et de réévaluer la laine canadienne en l'éloignant des systèmes mondiaux de tarification.

## Comment la laine est-elle évaluée

Que la laine soit vendue à des acheteurs étrangers ou transformée localement, la laine est évaluée sur

5 caractéristiques :

<b>Micron</b>	Unité de mesure utilisée par l'industrie de la laine pour vérifier le diamètre d'un seul brin de fibre de laine.
<b>Agrafe, ang. « Staple »</b>	La longueur de la fibre une fois qu'elle est tondue du mouton. Les moutons avec des agrafes plus longues fournissent de la laine plus facile à filer et à tisser à la main. Les agrafes plus courtes (maximum 3 ½ ") sont les meilleures pour les tapis et les intérieurs.
<b>Force, ang. « Strength »</b>	Résistance de la laine à la pression. Tirer doucement mais fermement sur les extrémités opposées d'un échantillon de laine jusqu'à ce qu'il se sépare indique à quel point il peut être facilement filé.
<b>Sertir ang. "Crimp"</b>	Les plis naturels ou les vagues dans la laine de mouton. L'élasticité peut indiquer la capacité de la laine à s'étirer et à retrouver sa taille d'origine.
<b>Couleur</b>	La laine de mouton blanche a une valeur supérieure à celle de la laine foncée ou noire, car la laine blanche ou claire est plus polyvalente lorsqu'elle est teinte. Mais, les fibres sombres et multicolores sont de plus en plus prisées.

## Contamination

La contamination est la variable la plus importante de la valeur de notre laine, et c'est ici que nous pouvons faire la plus grande amélioration. Tout ce qui n'est pas de la laine est considéré comme un contaminant. Les contaminants sont naturels, acquis ou appliqués

- Les contaminants naturels sont créés par l'animal : urine, fumier, cire de laine.
- Les contaminants acquis sont ramassés par l'animal : foin, bavures, insectes, polypropylène, autres débris.
- Les contaminants appliqués désignent la peinture, les pesticides et les médicaments.

## Comment la laine est tarifée sur le marché mondial

Une fois la laine évaluée et classée, elle se dirige souvent vers le marché mondial, où elle est confrontée à un autre ensemble de critères déterminant les prix. La laine atterrit sur le marché des matières premières et son prix est similaire à celui du marché boursier ; c'est-à-dire vers le haut et vers le bas en fonction des facteurs d'influence, qui comprennent :

<b>Stocks de laine</b>	Combien de laine et de fils semi-transformés se trouvent dans les entrepôts du monde entier.
<b>Préférences des consommateurs</b>	Le mérinos et d'autres fibres microniques fines et ultra-fines sont les meilleurs pour les produits proches de la peau, ce qui les pousse à un prix plus élevé par kilogramme.
<b>Tendances en milieu de travail</b>	Étonnamment, les tendances de la mode comme le « Vendredi décontracté » et les vêtements de travail à domicile ont réduit la demande de costumes pour hommes en mélange de laine, ce qui a entraîné une baisse de la valeur de la laine adaptée.
<b>Perturbations de la chaîne d'approvisionnement</b>	Alors que le monde faisait face à des retards d'expédition et à des pénuries de main-d'œuvre, nous avons constaté un arriéré de laine entreposée dans des fermes du monde entier. Cet inventaire de laine affecte l'offre et la demande.
<b>Valeur en dollar australien (AUD)</b>	La laine est la seule marchandise qui n'est pas échangée en dollars américains. Lorsque le dollar australien (AUD) baisse, il en faut plus pour acheter un kilogramme de laine, ce qui fait grimper le prix. Et inversement, lorsque le AUD est élevé, il faut moins de dollars pour acheter un kilogramme de laine et le prix baisse.

## Évolution des tendances des prix de la laine pour les producteurs canadiens

Avec les perturbations de la chaîne d'approvisionnement dues à la COVID et aux troubles politiques, le Canada, et le Québec en particulier, saisissent l'occasion de développer des capacités de fabrication ici.

Le Canada se classe au 36<sup>e</sup> rang de la production mondiale de laine, loin derrière les principaux pays comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Grande-Bretagne. Avec moins de 1 million de moutons dans 11 000 élevages ovins, notre laine mérite des solutions plus modestes avec des prix de marché équitables pour le producteur.



## Scénarios de gain d'argent pour votre laine

La transformation de la laine se fait en **5 étapes**.

1. **La tonte, classification, emballage**
2. **Lavage**
3. **Cardage, filage, teinture**
4. **Tissage, tricot, feutrage, tuftage, finition**
5. **Ventes, marketing, distribution**

Voici quelques scénarios pour générer des revenus à partir de votre laine ainsi que le nombre d'étapes du processus.

- ☛ *Vente de laine graissée à des revendeurs.*  
Étapes: 1
- ☛ *Vente de la laine propre aux artisans et aux artisans dans les foires locales, les marchés, en ligne.*  
Étapes : 1, 2 et peut-être 3
- ☛ *Assemblage et vente de kits de fil, de tricot et de feutrage à l'aiguille.*  
Étapes : 1, 2, 3 et éventuellement 5
- ☛ *Fabrication et vente de vêtements et/ou de produits d'intérieur.*  
Étapes: 1, 2, 3, 4, 5

## Jusqu'où êtes-vous capable et disposé à aller pour votre laine ?

### Quelques questions clés :

Commencez par répondre à quelques questions sur votre propre entreprise agricole.

1. *Combien d'heures par semaine êtes-vous prêt à investir dans l'amélioration de la valeur de votre laine ?*
2. *Comment aimeriez-vous passer vos heures consacrées au travail de la laine ?*
  - ✓ Améliorer la qualité de la laine et la génétique
  - ✓ Créer des relations de vente directe pour vendre votre laine brute à des innovateurs de produits
  - ✓ Gérer le traitement précoce de la laine pour fournir de la laine propre aux artisans
  - ✓ Collaborer avec des artistes locaux, des détaillants, des galeries, des hôtels ?
  - ✓ Créer des produits à partir de votre laine pour les vendre aux détaillants et aux consommateurs ?
3. *Quelle est l'histoire de votre ferme ? Chaque ferme en a une et chaque agriculteur pourrait écrire un livre. Ne sous-estimez pas le pouvoir de votre histoire pour créer une demande pour votre laine.*

Le Québec est la deuxième plus grande province productrice de moutons du Canada. Avec des centres de mode et de fabrication à Montréal et au Québec, l'évolution des circonstances mondiales a créé une occasion de faire du Québec l'épicentre de l'innovation en matière de laine. Le secteur a besoin du soutien de tous les intervenants de la chaîne de valeur de la laine pour faire la transition vers une industrie équitable et durable au Québec. ■

# Quelles sont les ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES pour l'agneau du Québec cet été ?

MARION DALLAIRE, CHARGÉE DE COMMUNICATION, LEOQ



*P*our la période estivale, les activités promotionnelles de l'agneau du Québec ont été tournées vers le marketing d'influence et la création d'une recette sur une chaîne spécialisée, Maitre fumeur. Ce type de promotion permet de cibler un public de manière précise.

## Envoi à des influenceurs foodies

Au début du mois de juin, des paniers-cadeaux ont été envoyés à une dizaine d'influenceurs ciblés selon leurs profils et leurs intérêts. Les paniers contenaient entre autres, des pièces d'agneau ainsi que des produits du terroir dont certains offerts par différents partenaires. Ils étaient invités à créer une recette à partir des aliments qui se trouvaient dans leur panier-cadeau.

Les influenceurs qui ont reçu le panier cadeau ont tous réagi très positivement et partagé leurs réactions sur leurs réseaux. Les consommateurs qui suivent ces influenceurs s'identifient à eux et leurs abonnés sont très susceptibles de se sentir interpellés à leur tour par les produits qu'ils présentent.

### *Le panier cadeau contenait :*

- 2 tranches de gigot d'agneau du Québec
- Gelée d'érable – offert par Les Producteurs et productrices acéricoles du Québec
- Pommes de terre -offert par Les Producteurs de pommes de terre du Québec
- 1 Fromage - offert par Les Producteurs de lait du Québec
- Autres produits divers :
  - Sel d'ail - Saint-Graal ou Ail noir en purée - La Terre du 9
  - Fleur de sel - Zoë
  - Assaisonnement du boucher - Kanel
  - Coffret d'huile - Zoë :
  - Emballage alimentaire réutilisable - Ricardo
- Et, un carton d'invitation



*Merci à nos partenaires qui ont offert des produits pour garnir le panier !*

*Producteurs et productrices acéricoles du Québec  
Producteurs de pommes de terre du Québec  
Producteurs de lait du Québec*

## Maitre fumeur

Une nouveauté cette année, l'agneau du Québec était la vedette d'une recette créée par le maître fumeur Micael Beliveau et diffusée sur **boucane.tv** et sur leurs réseaux sociaux.

Boucane.tv est la chaîne spécialisée fumoir. C'est une plateforme diversifiée et évolutive qui présente des vidéos et des trucs pour de recettes cuites en extérieurs,

des conseils de cuisson diverse. La recette créée, *Rôti d'agneau du Québec fumé avec risotto*, a été diffusée le 16 juin dernier et est également disponible sur **maitrefumeur.com**.

Une belle activité promotionnelle pour atteindre une clientèle différente, mais tout aussi passionnée de cuisine.



*Rôti d'agneau du Québec fumé avec risotto*

## Un partenariat pour augmenter la visibilité promotionnelle

L'engouement des consommateurs pour les produits locaux ne date pas d'hier. Selon une étude, 79,6 % des consommateurs québécois considèrent que la mention « local » sur un produit alimentaire constitue un avantage marqué et contribue à l'intention d'achats. La pandémie a grandement influencé l'achat local et a sensibilisé encore davantage les consommateurs dans tous les secteurs d'activités du commerce de détail et, plus particulièrement, dans l'alimentation. C'est pourquoi Les Éleveurs d'ovins du Québec ont également décidé de mettre de l'avant la notion de « *Mangeons (plus que jamais) Local* ». Dans ce contexte, Aliments du Québec a approché LEOQ afin que ces derniers proposent un partenariat médiatique pour faire conjointement la promotion de l'agneau du Québec et des produits d'ici.

L'association médiatique entre les deux partenaires se fera dans l'environnement Ricardo au mois de septembre 2022. Les différentes plateformes médiatiques de Ricardo sont numéro un au Québec et offrent une campagne d'une très grande visibilité pour les deux partenaires. Une très belle campagne publicitaire qui permettra des visibilité à la télévision, sur le Web et dans le magazine.

*Restez à l'affût tout au long du mois de septembre ! ■*

**agenaudeauquebec.com**



## La Question du *PublicOvin* répondue par l'équipe du CEPOQ



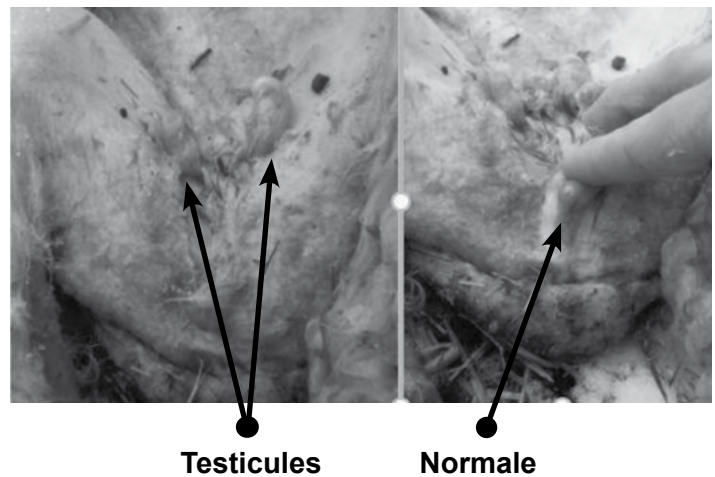
### Question. Comment reconnaître un agneau hermaphrodite?

Tout d'abord, qu'est-ce que signifie le terme hermaphrodite? L'hermaphrodisme est un phénomène biologique dans lequel l'individu présente à la fois des organes mâles et femelles. Il y a un faible pourcentage d'agneaux qui naissent hermaphrodite, mais cela existe et vous en avez peut-être déjà observé! L'hermaphrodisme n'est pas génétique, mais plutôt un accident de la nature! En réalité, c'est soit un dérèglement des mécanismes de la méiose ou de la fécondation ou encore un phénomène de freemartinisme (anomalie sexuelle). L'hermaphrodisme chez un agneau se voit bien en installant un élastique sur la queue. On peut voir que la vulve est plus longue et plus grosse que la normale. C'est le premier signe évident que c'est un hermaphrodite. On peut aussi essayer de palper les testicules qui sont cachés sous la vulve. Il n'y aura pas de scrotum et les testicules seront dans l'abdomen. Si on ne s'en rend pas compte à la naissance, on risque alors d'avoir une femelle infertile. Si vous ne faites pas la caudectomie, observez la vulve en désinfectant le nombril ou en procédant à la pose d'identifiant : ceci peut être un moyen rapide pour détecter cette pathologie.

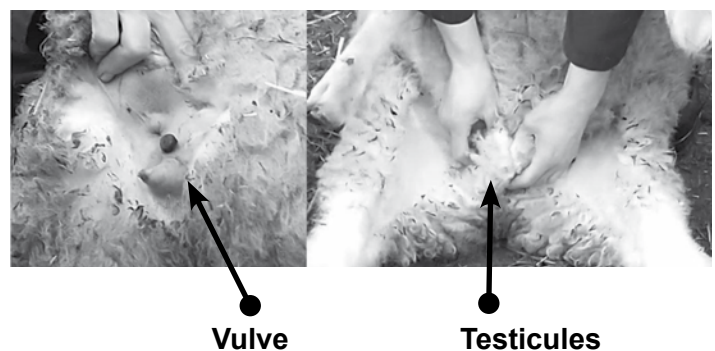
Voici le lien vers notre article qui traite du sujet:

[https://cepoq.com/wp-content/uploads/2019/06/Dautres-conditions-ayant-une-incidence-genetique\\_OQ\\_printemps\\_2015.pdf](https://cepoq.com/wp-content/uploads/2019/06/Dautres-conditions-ayant-une-incidence-genetique_OQ_printemps_2015.pdf)

Voici deux photos d'un agneau mort-né. Il nous a donc été possible de l'ouvrir pour pouvoir extérioriser les testicules et confirmer qu'il avait bien les 2 sexes. On peut aussi voir que la vulve est plus longue et enflée que la normale.



Voici un image montrant une agnelle de 4 mois avec une longue vulve. On arrive aussi à palper les testicules dans l'abdomen



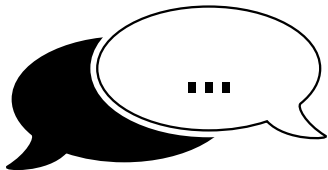
### Vous avez une question pour l'équipe du CEPOQ ?

Nous tenons à remercier les producteurs pour leur implication en nous soumettant leurs questions sur l'élevage des ovins. Si vous avez des interrogations sur un sujet en particulier, n'hésitez pas à nous en faire part en vous rendant sur le : <https://bit.ly/3x2Dc8x>

# Mes agneaux ne mangent pas !

## DISCUSSION AUTOUR DE L'ACIDOSE

DR GASTON RIOUX, MV, COORDONNATEUR DE LA SANTÉ OVINE, CEPOQ



**M. Overload, éleveur :** « Doc mes agneaux lourds ne mangent presque plus même si la mangeoire est pleine de grains, ils ont pourtant aussi un peu de foin, qu'est-ce que je fais? »

**Dr Peptobismol mv :** « je crois que ça mérite une visite, as-tu eu des mortalités? »

**M. Overload :** « non pas encore! Je t'attends! »

Dans cet article, nous aborderons une des principales conditions rencontrées lors de l'engraissement des agneaux, on parlera donc d'acidose lactique, soit aiguë, soit chronique et de maladies qui peuvent découler principalement d'erreurs alimentaires. Ce sont des conditions fréquemment rencontrées et qui peuvent causer des pertes économiques importantes. Nous le ferons sous forme de questions-réponses.

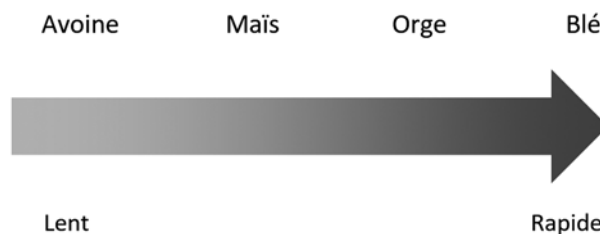
**Quelques observations pour l'anamnèse :** diminution progressive de l'appétit, diminution de la croissance, M. Overload sert le blé en premier le matin et le foin disponible par la suite est fibreux et plus ou moins apprécié.

**Le Dr Peptobismol examine les agneaux, que remarque-t-il?** À première vue le groupe d'agneaux semble plus maigre que la normale, ils semblent alertes, il n'y a pas vraiment de signes de diarrhée. À l'examen de quelques agneaux, on note une température normale, aucune contraction du rumen, et celui-ci est vide.

**Quel est le diagnostic le plus probable?** Acidose chronique avec atteinte importante des villosités du rumen.

**Quel est le pronostic?** Réservé. Il est difficile par un examen physique d'évaluer l'ampleur des dommages au rumen, s'ils sont importants, l'agneau ne pourra jamais redevenir un bon ruminant! On devra fournir à ces agneaux un fourrage de qualité, et le donner avant la moulée qui sera réin-

### Indice de rapidité de dégradation des céréales dans le rumen



roduite graduellement (ou les céréales), en espérant un retour progressif de la fonction ruménale normale.

Noter aussi que cette dégradation dans le rumen se fera plus rapidement si la céréale est moulue finement.

**Qu'est ce qui s'est passé dans ce cas-ci?** La rapidité de dégradation du blé dans le rumen, donné en premier le matin a contribué à la production d'acide lactique en grande quantité, à la baisse du PH du rumen et à la mort graduelle des bactéries et des protozoaires essentiels à une fonction normale du rumen. L'abondance d'acide lactique a contribué à la destruction progressive des villosités du

rumen qui sont essentielles à une bonne digestion. Si le foin de qualité avait été donné en premier, la mastication, plus la salive qui contient du bicarbonate aurait permis de faire "un bon fond au rumen" et l'agneau qui aurait pu recevoir les céréales par la suite. Par contre le blé dans ce cas-ci n'est pas vraiment la bonne céréale à utiliser. Il faut aussi s'assurer de faire des transitions en alimentation suffisamment longues pour que la flore ruménale s'adapte graduellement. C'est particulièrement vrai autour du sevrage, du flushing avant les accouplements pour les brebis et les béliers et la préparation des brebis en vue des agnelages et du début de la lactation.

**M. Overload** : je commence à comprendre, j'ai eu un autre cas il y a quelques mois, un groupe de brebis en cours de tarissement est sorti du parc à mon insu et est allé se gaver de moulée dans mon bac de moulée, sur le coup, je ne suis pas intervenu, mais le lendemain et le surlendemain deux brebis sont mortes et pour les autres, elles ont repris à manger lentement, qu'est-ce qui est arrivé?

**Dr Peptibismol** : probablement plusieurs choses, au point de départ il y a certainement eu des cas d'acidose lactique aiguë

**M. Overload** : pourquoi deux de mes brebis sont mortes?

**Dr Peptobismol** : difficile d'être certain puisqu'il n'y a pas eu de nécropsie, c'est toujours important d'en faire quand on ne connaît pas la cause des pertes. Ici j'aurais deux suggestions probables : la polioencéphalomalacie ou de l'entérotoxémie. Dans les deux cas les mortalités sont assez rapides, souvent on n'a pas le temps de voir des signes cliniques ante mortem.

**M. Overload** : j'aimerais en savoir un peu plus sur la polio?

**Dr Peptobismol** : en quelques mots il s'agit de déficience en thiamine qui est une vitamine B, elle est essentielle à l'oxygénation normale du cerveau, chez un ruminant en santé avec un rumen en santé, cette vitamine est synthétisée dans le rumen. Une brebis présentant une indigestion aiguë



### Signes d'acidose lactique aiguë (indigestion par surcharge)

Ballonnement

Diarrhée

Deshydratation

Fourbure (moins fréquent que chez les bovins)

Quelques décès

### Quelques causes d'acidose lactique aiguë

Accès involontaire à de grande quantité de moulée ou de céréales

Introduction de céréales ou de moulée sans transition adéquate

Mauvaise régie alimentaire dans la distribution des aliments

Quantité insuffisante de fibres dans l'alimentation

qui a détruit en bonne partie la flore normale du rumen, développera une déficience rapide qui entraînera un sévère oedème au cerveau et qui produira l'apparition de signes cliniques comme: tête relevée, semble aveugle, opisthonus, décubitus, pédalage et mort rapide si aucun traitement n'est institué. En administrant de la thiamine en début de condition, le rétablissement est généralement rapide, si les dommages au cerveau ne sont pas trop grands au moment de l'intervention. Si les brebis ont été laissées sans surveillance quelques heures, on pourra tout simplement constater le décès de l'animal. Pas vraiment de lésions macroscopiques à la nécropsie, seul l'examen au microscope des tissus cérébraux peut confirmer le diagnostic. La lampe de Wood peut aussi aider au diagnostic; il y aura de la fluorescence au cerveau. Prévention: bonne régie alimentaire et éviter les causes d'indigestion et de débâclage de la flore du rumen.

**M. Overload** : et pour l'entérotoxémie?

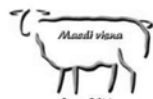
**Dr Peptobismol** : Il s'agit d'une condition qui provoque des morts subites, trop de grains ingérés rapidement, il se produit un état anaérobique dans l'intestin favorisant la multiplication de la bactérie *Clostridium perfringens* type D. production de toxines, perte d'intégrité de la paroi intestinale,

mort de l'animal par toxémie. À la nécropsie, les intestins sont bleuâtres ou noirs, les reins sont pulpeux et il y a présence de glucose dans l'urine. Aucun traitement n'est possible. La prévention se fait par la vaccination mais surtout par une bonne régie alimentaire.

**M. Overload** : dernière question, est-ce que j'aurais pu faire quelque chose à ces brebis-là quand je me suis rendu compte qu'elles avaient mangé beaucoup de moulée?

**Dr Peptobismol** : oui, si on suspecte qu'une ou deux brebis en ont mangé vraiment plus que les autres on peut faire une ruménotomie et enlever le maximum de moulée. Donne de la pénicilline aux autres, de l'huile minérale, de l'antigaz, le tout le plus rapidement possible après l'ingestion. Sur des animaux de très grande valeur, on peut faire une transfusion après la ruménotomie, c'est à dire aller chercher du contenu du rumen d'une brebis en santé et de l'introduire dans le rumen de la brebis malade.

**Conclusion** : que ce soit l'acidose aiguë ou l'acidose chronique, la base de la prévention est de bien comprendre que nos moutons sont des ruminants et qu'ils doivent être nourris comme tels. Tout passe donc par une bonne régie alimentaire, n'hésitez pas à consulter vos professionnels. ■



## Programme Québécois d'Assainissement pour le Maedi visna



Ferme	Municipalité	Race(s)	Statut accordé
Bergerie Alexandre Murray	St-Luc de Matane	Romanov, F1	Diamant (juin 2014)
Bergerie Bêê-la SENC	St-Léon-le-Grand	Arcott Rideau, Arcott Canadien	Diamant (mars 2020)
Bergerie de l'Estrie	Coaticook	Romanov	Diamant (mars 2008)
Bergerie du Berger	St-Sylvestre	F1 (RV/DP) et Suffolk	Diamant (sept.2018)
Bergerie Innovin inc.	St-Joseph de Beauce	F1	Diamant (juin 2014)
Bergerie laitière SARGY	Beaulac	East Friesian, Lacaune	Diamant (août 2015)
Bergerie Les Moutaines	Hébertville	Dorper	Diamant (mars 2015)
Bergerie les Roses	St-Rosaire	East Friesian, Lacaune	Diamant (août 2014)
Bergerie Marie du Sud	St-Gilles	Romanov	Diamant (nov. 2011)
Bergerie Ovigène	Ste-Hénédine	Romanov	Diamant (juin 2009)
Elmshade Suffolks	Danville	Suffolk	Diamant (sept. 2010)
Ferme Alizée	St-Joseph-de-Kamouraska	Polypay	Diamant (mai 2018)
Ferme André Toulouse	St-Alfred	Arcott-Rideau	Diamant (août 2012)
Ferme Beausoleil	St-Joseph de Kamouraska	Dorset	Diamant (fév. 2015)
Ferme Charmax	St-Patrice de Beauvillage	Romanov	Diamant (déc. 2013)
Ferme David Burnett	St-Noël	Croisés	Diamant (avril 2020)
Ferme des Grands Ducs	St-Méthode	Dorper	Diamant (mars 2015)
Ferme des Petits Moutons	Franklin Centre	Polypay	Diamant (juil. 2014)
Ferme Jacnelle	Beauceville	Romanov, Dorset, F1	Diamant (janv.2019)
Ferme La Petite Bergère	Les Éboulements	Arcott Rideau	Diamant (mars 2010)
Ferme MK et Fils SENC	St-Nazaire D'Acton	Arcott Rideau, Dorset, F1	Diamant (fév. 2017)
Ferme Noble Hills	Danville	Dorper, Suffolk, Texel, Charollais, Polypay	Diamant (oct. 2015)
Ferme Ovimax	St-Philippe-de-Néri	Arcott Rideau	Diamant (mai 2006)
Ferme Ryma	Sherbrooke	Lacaune, East Friesian	Diamant (avril 2021)
Ferme Steve Couture	Stratford	Romanov	Diamant (sept. 2020)
Ferme Varrier SENC	St-Fortunat	East Friesian, Lacaune	Diamant (avril 2021)
Jean-Marc Gilbert	Cookshire	Finnois	Diamant (janv. 2004)
La Moutonnerie	St-Pamphile	F1 (DP/RV)	Diamant (sept. 2020)
Larivière Gingras SENC	St-Zacharie	Suffolk, Arcott-Rideau	Diamant (sept. 2018)
Le Biscornu	Rimouski	Icelandic	Diamant (déc. 2015)
Les brebis du Beauvillage SENC	Lévis	East Friesian	Diamant (fév. 2017)
Les fermes Audet et Moreau SENC	St-Agapit	Romanov	Diamant (sept. 2021)
Les Trouvailles Gourmandes du Canton	Roxton Falls	Arcott Rideau	Diamant (mai 2019)
Ovinas SENC	Thurso	F1	Diamant (nov. 2016)
Valérie Breton	Bécancour	Romanov	Diamant (nov. 2017)
Bergerie des Monts Giboyeux	St-Eusèbe	East Friesian, Lacaune	Or (déc. 2020)
Bergerie du Cap à l'Original	St-Fabien	Romanov	Or (déc. 2019)
Ferme du Chien Blanc	Ste-Anne-de-Sorel	East Friesian, Lacaune	Or (mai 2021)
Bergerie du Parc	St-Fabien	Romanov, Dorset, F1	Or (sept. 2021)
Bergerie Machamalie	Roxton Falls	F1, Booblys	Or (nov. 2021)
Bergerie Mavila	St-Valérien de Milton	North Country Cheviot, Dorper, Romanov, Suffolk	Or ( janv. 2021)
Ferme Vignon	St-Césaire	Suffolk	Or (sept. 2020)
Andrew Simms	Shawville	Dorper et croisement Dorper	Argent (juin 2020)
Ferme aux 13 Arpents SENC	Villeroy	Icelandic	Argent (mars 2022)



## Programme Québécois d'Assainissement pour le Maedi visna



Ferme	Municipalité	Race(s)	Statut accordé
Fermes Lamont SENC	Godmanchester	Texel	Argent (janv. 2020)
Ferme Marie Moutons	Ste-Anne-de-la-Pérade	Dorper	Argent (mars 2022)
Ferme Wolfsburg	Ste-Hénédine	Romanov, F1, croisé	Argent (mai 2021)
Bergerie de la Colline	Ste-Angèle-de-Mérici	Romanov, F1 (DP/RV)	En voie d'assainissement
Bergerie des Chapelets	Matane	Romanov	En voie d'assainissement
Bergerie du Faubourg	St-Narcisse de Rimouski	Suffolk, F1 (DP/RV et RV/SU)	En voie d'assainissement
Bergerie Fleuriault	St-Gabriel de Rimouski	Dorset, Romanov	En voie d'assainissement
Bergerie Geneviève Forest	St-Gabriel de Rimouski	Romanov, Hampshire, F1	En voie d'assainissement
Bergerie Harvey	Ste-Jeanne-D'arc	Texel, Charollais, Dorset, Finnois	En voie d'assainissement
Bergerie Philmar SENC	St-Pie de Bagot	Border Cheviot, North Country Cheviot	En voie d'assainissement
Ferme Agneaux des Champs	L'Épiphanie	Arcott Rideau	En voie d'assainissement
Ferme Berge Air SENC	Magog	East Friesian, Lacaune	En voie d'assainissement
Ferme Décorby-Roy	St-Zacharie	Polypay	En voie d'assainissement
Ferme Giasson	Aumond	Arcott Rideau	En voie d'assainissement
Ferme Guillaume Allaire	St-Norbert d'Arthabaska	Arcott Canadien, Romanov, F1	En voie d'assainissement
Ferme La Bergère (2867-4570 Qc inc.)	St-Gabriel de Rimouski	Romanov, F1 (DP/RV)	En voie d'assainissement
Ferme Lchette	Mont-St-Grégoire	Suffolk, Romanov, F1	En voie d'assainissement
Ferme Mica	St-Eusèbe	Arcott-Rideau, F1 (DP/RI)	En voie d'assainissement
Ferme Valix SENC	Ste-Catherine-de-Hatley	East Friesian, Lacaune	En voie d'assainissement
Jacquelin Ouellet	Pohénégamook	Dorper, F1 (DP/RV)	En voie d'assainissement
Lait Brebis du Nord	Baie-St-Paul	East Friesian, Lacaune	En voie d'assainissement
Les Bergeries Marovine (MH)	St-Charles-sur-Richelieu	Hampshire, Leicester, Romanov, F1	En voie d'assainissement
Les Deux L	St-Félix-de-Kingsey	Romanov	En voie d'assainissement

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

Cette liste correspond à tous les éleveurs de troupeaux participant activement au programme et ayant accepté que leurs coordonnées soient rendues publiques. D'autres éleveurs préfèrent garder leur participation confidentielle. Le **statut Argent** reconnaît que tous les animaux de plus de 6 mois ont obtenu un résultat négatif à l'analyse sérologique pour le Maedi visna et que le troupeau respecte les règles de biosécurité prescrites. Le **statut Or** reconnaît que, à 2 reprises dans un intervalle de 4 à 8 mois, les analyses sérologiques de tous les animaux de plus de 6 mois ont conduit à des résultats négatifs et que le troupeau respecte les règles de biosécurité prescrites. Les troupeaux n'ayant pas encore de statut sont en processus d'assainissement et tentent de respecter les règles de biosécurité recommandées. Certains sont près de l'atteinte du statut et peuvent être considérés à faible risque.

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



# LES PRIX RECONNAISSANCE GENOVIS 2022

## *Excellence, continuité et nouveauté!*

AMÉLIE ST-PIERRE, TSA, SOUTIEN AUX UTILISATEURS ET DÉVELOPPEMENT DE GENOVIS, CEPOQ

Les Prix Reconnaissance GenOvis mettent en lumière les éleveurs qui croient au Programme d'évaluation génétique et qui contribuent activement à son bon fonctionnement. Les critères utilisés dans le cadre de ce concours visent à reconnaître les éleveurs qui mettent en place de bonnes pratiques dans leur élevage pour générer plus de progrès génétique.

Petite nouveauté pour cette troisième édition, le prix Productivité en croisement a été divisé en deux catégories : volet commercial et hybrideur. Cela permettra d'avoir des critères distincts pour ces deux catégories très importantes de notre schéma de production. Chacune d'elles ont des objectifs de production différents, mais complémentaires.

Pour les catégories race maternelle, race prolifique et race terminale, tous les récipiendaires ont en commun :

- Un haut pourcentage d'animaux évalués
- Utilisation du service de mesures aux ultrasons
- Utilisation de jeunes béliers pour générer un progrès génétique plus rapide
- Nombre de saillies limitées par bélier pour conserver une belle diversité génétique.

Le pourcentage d'animaux évalués varie de 26,5 % à 99 % parmi toutes les entreprises qui se sont qualifiées pour le concours. Un pourcentage plus élevé reflète une excellente saisie de données à la ferme et se traduit par des évaluations génétiques plus précises.

### Catégorie race maternelle

En race maternelle, **Le Biscornu (1<sup>er</sup>)**, éleveur Icelandic, se démarque par son fort pourcentage d'animaux évalués (98%) obtenu grâce à son excellente saisie de données à la ferme et à l'utilisation du service de mesures aux ultrasons. De plus, 9 béliers ont été utilisés durant la période considérée, dont 5 béliers d'insémination afin d'introduire de la nouvelle génétique. Cette entreprise a comptabilisé un total de 82 agnelages. Le nombre d'agnelages considérés dans cette catégorie varie de 10 à 532, la majorité des entreprises ayant moins de 100 agnelages par année.

La **Ferme Beausoleil (2<sup>e</sup> ex aequo)**, éleveur Dorset, se démarque par son indice génétique moyen très élevé (près de 97 %) et un excellent taux de diffusion par la vente de béliers à d'autres membres GenOvis. De son côté, la **Ferme Alizée (2<sup>e</sup> ex aequo)**, éleveur Polypay, se distingue par son pourcentage d'animaux évalués (95 %), l'utilisation du service de mesures aux ultrasons et, également, via la vente de béliers de haute génétique à d'autres entreprises. Finalement, **Réjean Girard (3<sup>e</sup>)**, éleveur North Country Cheviot et Border Cheviot, excelle sur l'utilisation de jeunes béliers et la diffusion de sa génétique au sein d'autres troupeaux.

### Catégorie race terminale

En race terminale, **Larry Mastine (1<sup>er</sup>)**, éleveur Suffolk, se démarque par une excellente saisie de données à la ferme (99 % de ses agneaux étant évalués). Dans l'année considérée, il a, par ailleurs, contribué à augmenter les taux de connexion entre les troupeaux en vendant des sujets à d'autres entreprises, mais également en achetant de la génétique de d'autres fermes. Cette entreprise possède 26 brebis qui ont comptabilisé un total de 40 agnelages. Le nombre d'agnelages considérés dans cette catégorie varie de 18 à 168 agnelages, la moitié des entreprises ayant moins de 65 agnelages par année et l'autre moitié plus de 100 agnelages.

La **Ferme Maple Star (2<sup>e</sup>)**, éleveur Suffolk, se distingue par son excellent indice de sélection génétique moyen (92 %) et la diffusion de sa génétique au sein de d'autres troupeaux. Enfin, les **Bergeries Marovine et Highlanders (3<sup>e</sup>)**, éleveurs Hampshire, excellent principalement par la diffusion de leur génétique dans les autres troupeaux, mais ont également contribué à augmenter les taux de connexion entre les troupeaux en achetant de la génétique d'autres entreprises.

### Catégorie race prolifique

En race prolifique, **Ferme Ovimax (1<sup>er</sup>)**, éleveur Arcott Rideau, se démarque encore cette année par son excellent taux d'animaux évalués (près de 99 %). De plus, cet éleveur porte une attention particulière à l'utilisation de jeunes béliers et limite le nombre de saillies par bélier. Cette entreprise a comptabilisé un total de 117 agnelages. Le nombre d'agnelages considérés dans cette catégorie varie de 14 à 819, la moitié des entreprises ayant moins de 150 agnelages par année et l'autre moitié majoritairement entre 150 et 350 agnelages.

**Agronovie (2<sup>e</sup>)**, éleveur Arcott Rideau, se distingue par ses impressionnants taux d'animaux évalués (93 %) et indice génétique moyen (92 %) considérant la grande taille de l'entreprise (819 agnelages). C'est également l'entreprise qui a diffusé le plus de sujets de haute génétique de la catégorie avec 40 béliers ayant travaillé dans d'autres

entreprises utilisatrices du programme GenOvis. Finalement, la **Ferme Épiphanoise (3<sup>e</sup>)**, éleveur Romanov, excelle sur le taux d'animaux évalués (93 %), l'utilisation de jeunes béliers et le nombre moyen d'agnelages par béliers.

### Catégorie Productivité en croisement – volet commercial

La **Bergerie Alexandre Murray (1<sup>er</sup>)** a su se démarquer cette année sur les kg produits par portée avec 153 portées d'agneaux commerciaux considérées. Les entreprises Ferme Midas (498 portées commerciales) et **Ferme ViGo** (231 portées commerciales)

ont terminé, respectivement, 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup>. Le nombre de portées de la catégorie varie de 153 à 790 agnelages.

### Catégorie Productivité en croisement – hybrideur

La **Bergerie de l'Estrie (1<sup>er</sup>)** remporte encore les honneurs cette année sur les kg produits par portée pour le volet hybrideur cette fois-ci, avec 141 portées d'agneaux hybrides considérées. Les entreprises **Bergerie InnOvin** (408 portées hybrides) et **Ferme Charmax** (121 portées hybrides) ont terminé, respectivement, 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup>. Le nombre de portées de la catégorie varie de 121 à 556.

*Les gagnants de chacune des catégories représenteront le Québec lors de l'édition pancanadienne des Prix Reconnaissance GenOvis, qui se tiendra en décembre prochain. Voici le classement des finalistes de chacune des catégories pour l'édition Québec et celle de l'Ontario.*

Race maternelle	
Édition Québec	Édition Ontario
<b>1<sup>er</sup> Le Biscornu (Icelandic)</b> <i>Justin Audet &amp; Natalie Chartier</i>	<b>1<sup>er</sup> Rising Oak (Dorset)</b> <i>Laura Mosley</i>
2 <sup>e</sup> Ferme Beausoleil (Dorset) <i>Michel Viens</i>	2 <sup>e</sup> Leahy Hill Farm (Icelandic) <i>Clara Leahy</i>
2 <sup>e</sup> Ferme Alizée (Polypay) <i>Francis Boucher &amp; Geneviève Castonguay</i>	
3 <sup>e</sup> Réjean Girard (North Country Cheviot, Border Cheviot) <i>Réjean Girard</i>	3 <sup>e</sup> Cursio Farms and Arkell Valley (Dorset) <i>Ned &amp; Frank Cursio</i>



## Race terminale

Édition Québec	Édition Ontario
<b>1<sup>er</sup> Larry Mastine (Suffolk)</b> <i>Larry Mastine</i>	<b>1<sup>er</sup> Stonehill Sheep (Suffolk)</b> <i>Paul Dick</i>
2 <sup>e</sup> Ferme Maple Star (Suffolk) <i>David Mastine</i>	2 <sup>e</sup> Codan Suffolks (Suffolk) <i>Bill &amp; Lynn Duffield</i>
3 <sup>e</sup> Bergeries Marovine & Highlanders (Hampshire) <i>Martin Brodeur-Choquette &amp; Johanne Cameron</i>	3 <sup>e</sup> Todd Sheep Company (Ile-de-France, Southdown et Suffolk) <i>Keith Todd</i>

## Race prolifique

Édition Québec	Édition Ontario
<b>1<sup>er</sup> Ferme Ovimax Senc. (Arcott Rideau)</b> <i>Sylvain Blanchette &amp; Josée Couture</i>	<b>1<sup>er</sup> Lamb Lady Farm (Arcott Rideau)</b> <i>Shelagh Finn</i>
2 <sup>e</sup> Agronovie Senc. (Arcott Rideau) <i>Christian Beaudry &amp; Marie-France Bouffard</i>	2 <sup>e</sup> Tulach Ard Farm (Arcott Rideau) <i>Sean McKenzie</i>
3 <sup>e</sup> Ferme Épiphanoise (Romanov) <i>Étienne Langlois &amp; Kelly Roy</i>	3 <sup>e</sup> Craigmore Farm (Arcott Rideau, Romanov) <i>Wayne Kreklewish</i>

## Productivité en croisement – Volet commercial

Édition Québec	Édition Ontario
<b>1<sup>er</sup> Bergerie Alexandre Murray</b> <i>Alexandre Murray</i>	<b>1<sup>er</sup> Brubacher Ovine</b> <i>Earl Brubacher</i>
2 <sup>e</sup> Ferme Midas <i>Claude &amp; Sacha Côté &amp; Christine Walser</i>	2 <sup>e</sup> Fare Vewe Acres <i>Mark &amp; Betty Bearinger</i>
3 <sup>e</sup> Ferme ViGo <i>Jean-François Goulet &amp; Léda Villeneuve</i>	3 <sup>e</sup> Asphodel Sheep Co <i>Todd Payne</i>

## Productivité en croisement – Volet hybrideur

Édition Québec	Édition Ontario
<b>1<sup>er</sup> Bergerie de l'Estrie</b> <i>Andrée Houle</i>	
2 <sup>e</sup> Bergerie InnOvin <i>Pierre-Luc Faucher &amp; Pascale Maheu</i>	Aucune entreprise de l'Ontario ne s'est classifiée dans cette catégorie
3 <sup>e</sup> Ferme Charmax <i>Frédéric Berthiaume &amp; Claudia Poulin</i>	

**Félicitations à tous les gagnants et tous les finalistes! Merci pour tous vos efforts en sélection afin de réaliser un excellent progrès génétique. Nous vous donnons rendez-vous en décembre pour la grande finale canadienne.**

Catégorie race maternelle, race terminale et race prolifique

- Indice de sélection génétique (20 %)
- Taux de diffusion (20 %)
- Pourcentage d'animaux évalués (20 %)
- Âge moyen des béliers à la mise-bas (20 %)
- Nombre de mâles différents utilisés (20 %)
- Minimum de 20 agneaux nés dans la période considérée ayant des pesées à 50j et à 100 jours.

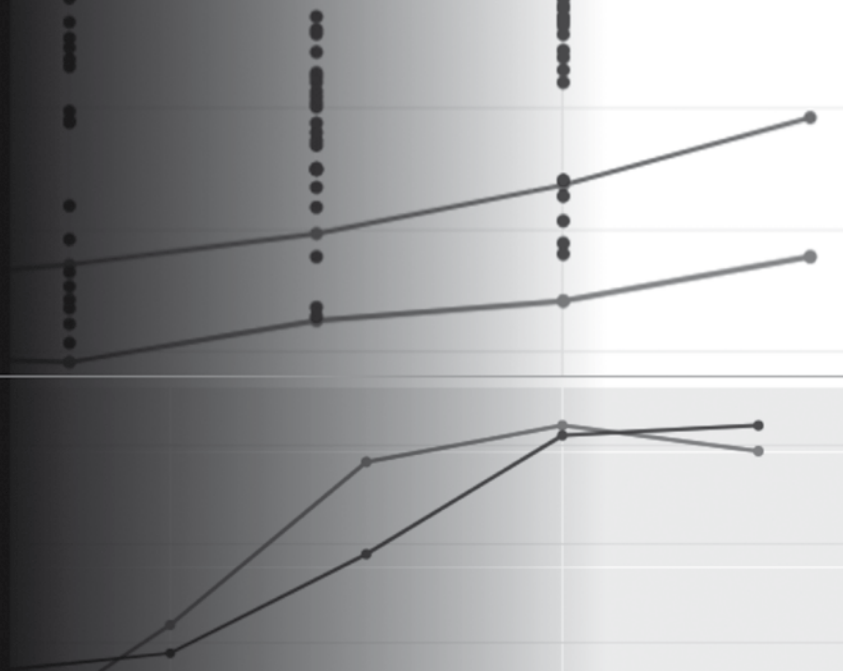
Productivité en croisement (volet commercial et hybrideur)

- Poids moyen à 50 jours des portées d'agneaux hybrides/commerciaux produits dans l'année considérée

Minimum de 250 agneaux commerciaux (volet commercial) ou hybrides (hybrideur) nés dans la période considérée ayant des pesées à 50j et à 100 jours.



GÉNÉTIQUE



## PORTRAIT GÉNÉTIQUE PAR RACE - *plus populaire que jamais!*

AMÉLIE ST-PIERRE, TSA, SOUTIEN AUX UTILISATEURS ET DÉVELOPPEMENT DE GENOVIS, CEPOQ

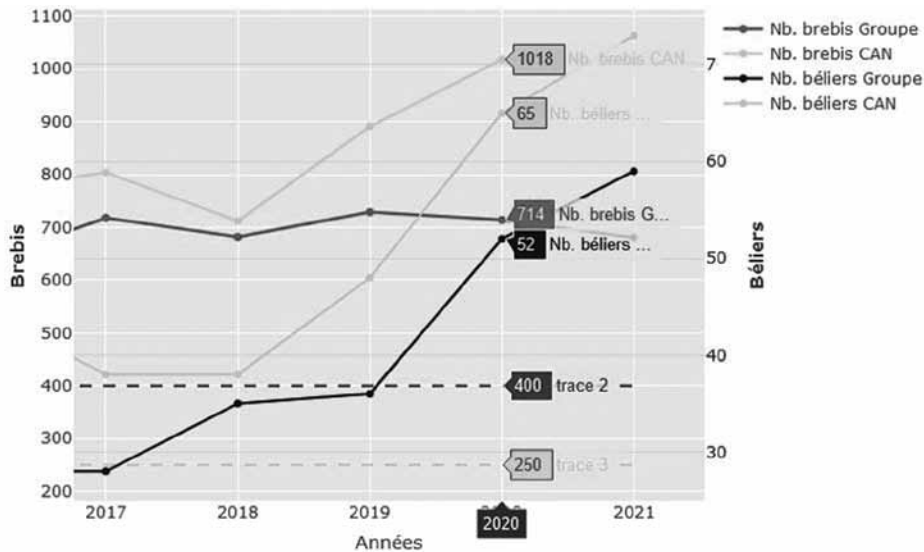
Organisées par la SEMRPQ, les rencontres de races sont une excellente opportunité pour les éleveurs d'échanger entre eux et mieux comprendre les stratégies permettant d'accélérer leur progrès génétique. Depuis 2018, l'équipe génétique du CEPOQ anime une portion de la rencontre en y présentant des analyses de troupeaux et des analyses de groupes afin de situer les participants par rapport aux autres éleveurs de leur race, cibler leurs points forts et leurs faiblesses et discuter des enjeux de leur race. Ces rencontres sont également l'occasion de discuter de différentes thématiques qui touchent l'élevage pur-sang (service de classification, vente élite, projets en cours, services de la SEMRPQ, etc.).

Plus populaire que jamais, le taux de participation cette année fracasse des records. Cette hausse s'explique par une diversification des thématiques abordées par la SEMRPQ et un intérêt grandissant des éleveurs à mieux comprendre leurs données d'élevage. Ce sont près de 60 éleveurs qui y ont pris part. Les races les plus populaires demeurent la Romanov (21 participants) et la Arcott Rideau (12 participants). Une légère progression est également remarquée dans les races maternelles et terminales. De plus en plus d'éleveurs sont intéressés à con-

naitre les stratégies à mettre en place dans leur entreprise afin de faire progresser leur race.

Dans les dernières années, l'équipe génétique du CEPOQ a constaté que certains éleveurs ont commencé à mettre en place certaines stratégies proposées dans le cadre de ces rencontres. Les répercussions sur le progrès génétique de ces entreprises sont notables. Ces éleveurs sont également ceux qui se démarquent dans les Prix Reconnaissance GenOvis – un concours annuel visant à souligner les éleveurs qui

mettent en place de bonnes pratiques d'élevage pour faire progresser leur race. Parmi les stratégies proposées aux éleveurs, l'utilisation de béliers plus jeunes commence peu à peu à s'intégrer dans leur régie et a un gros impact sur la progression de la race. L'utilisation des mesures aux ultrasons dans les races maternelles et prolifiques, devenant de plus en plus populaire, procure une excellente amélioration sur certains aspects de la conformation (meilleure capacité, plus de longueur, etc.) en complément avec le service de



classification offert par la SEMRPO. L'augmentation du nombre de mesures collectées sur un animal résulte par une amélioration de la précision de ses valeurs génétiques. Les éleveurs sont encouragés à enregistrer le plus d'informations (de qualité) possible dans le programme GenOvis.

### Rapport interactif

Dans l'optique d'appuyer les éleveurs dans leur démarche d'amélioration, un nouveau format de rapport interactif a été présenté aux éleveurs cette année. Le développement, dans le futur, de nouveaux graphiques et d'indicateurs de performance sera ainsi facilité. D'ailleurs, le carnet de commandes des nouveaux développements est déjà bien rempli à la suite des 7 rencontres réalisées ce printemps. Parmi les priorités ciblées, de nouveaux outils sur l'analyse de la diversité génétique, des ancêtres influents et des goulots d'étranglement sont très en demande afin de limiter l'accroissement de la consanguinité. De plus, la création de graphiques permettant d'analyser

et comparer efficacement les données phénotypiques, telles que la mortalité, la prolificité et la vitesse de croissance sont présentement en développement. Ces nouveautés devraient être disponibles pour les rencontres prévues en 2023.

### Des échanges dynamiques et bénéfiques pour la race

Ces rencontres annuelles permettent aux éleveurs de discuter des enjeux de leur race, de leur positionnement par rapport à d'autres races et de leurs

besoins pour continuer à progresser. C'est également une belle occasion pour discuter d'échanges de génétique entre les troupeaux afin de renforcer la précision des valeurs génétiques calculées par GenOvis. Les groupes qui ont plus de facilité à travailler ensemble démontrent un plus grand progrès génétique, puisque leurs efforts vont tous dans la même direction. Les aspects de régie sont également abordés afin d'uniformiser les processus menant à la production de sujets de haute qualité pour l'ensemble de la filière ovine. Les échanges sont très dynamiques et les éleveurs s'investissent pour avancer ensemble. Ces rencontres sont un gros plus pour l'ensemble de l'industrie. Merci à la SEMRPO pour l'organisation de cette activité. ■

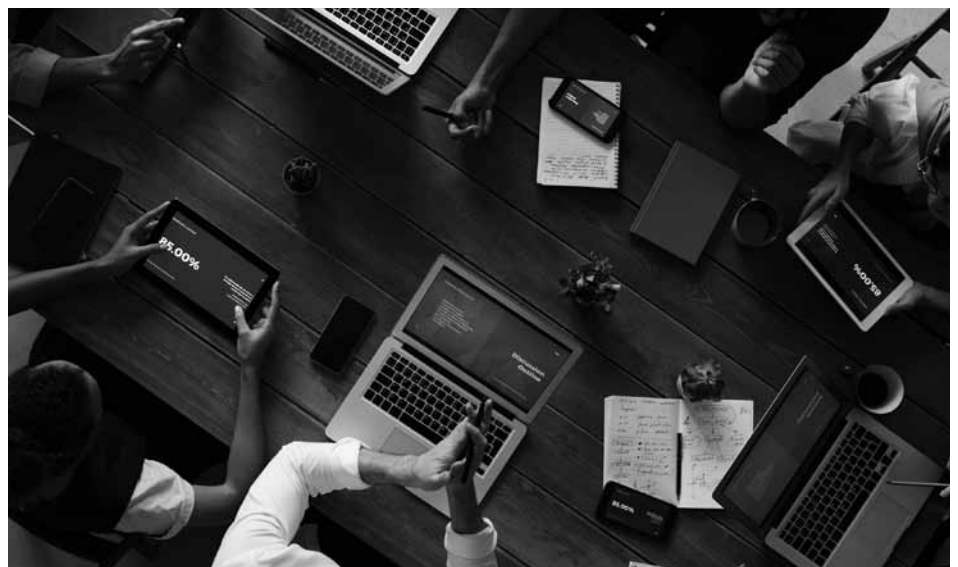


Photo de fauxels

# L'ACIDE BUTYRIQUE DANS LES ENSILAGES : *portrait de l'incidence et son effet sur les risques de toxémie de gestation*

JEAN-MICHEL BEAUDOIN, AGR. M.SC., CEPOQ

LÉDA VILLENEUVE, AGR. M.SC., CEPOQ

**D**es fourrages de qualité sont un atout majeur pour maximiser la production et la santé des bêtes. Cependant, il est bien connu qu'il n'est pas si évident de toujours produire des fourrages de qualité optimale, notamment à cause de la météo du Québec qui peut être assez capricieuse. Outre les valeurs nutritives, la récolte et le mode de conservation jouent également un rôle sur la probabilité que de l'acide butyrique soit produit lors du processus de fermentation des ensilages. À la lumière du projet de recherche, ceci pourrait augmenter les probabilités de toxémie de gestation, surtout chez les brebis prolifiques.

L'acide butyrique est produit par les bactéries de genre *Clostridium* et est relié à un ensilage dont la fermentation n'a pas été idéale. Ces bactéries sont actives lorsque le pH n'a pas diminué suffisamment pour atteindre la zone de stabilité anaérobie (pH entre 4 et 5) et si certains autres facteurs sont présents. Parmi ces facteurs, le pourcentage de matière sèche (valeurs recommandées présentées au **tableau 1**), le stade de récolte selon l'espèce (stade recommandé présenté au **tableau 2**) et les particules de sol incorporées à l'ensilage en sont les principaux. Pour ce dernier, un taux de cendres supérieur à 10 % indique qu'il y a eu contamination par le sol ou le fumier. Le sol et le fumier contiennent, à divers degrés,

des bactéries ou spores de bactéries responsables de la production d'acide butyrique. Un ensilage de bonne qualité devrait idéalement

contenir peu ou pas d'acide butyrique (< 0,10 %), selon le conseil des productions végétales du Québec.

**Tableau 1.** Matière sèche à viser lors de la récolte en fonction du mode de conservation des fourrages

Type d'entreposage	Caractéristique du fourrage	% de Matière sèche idéal
Silo tour conventionnel	Préfané	30-40 %
Silo tour à atmosphère contrôlée (silo bleu)	Demi-sec (idéal)	40-60 %
Silo Horizontal (mur)	Préfané (possible)	30-40 %
Bunker	Humide	30-32 %
Meule	Humide	25-30 %
Boudin (Ag-Bag)	Demi-sec, préfané, humide	25-60 %
Balles enrubannées (boudin ou individuelles)	Demi-sec	40-60 %

**Tableau 2.** Stade de coupe recommandé pour quelques-unes des espèces végétales rencontrées au Québec

Espèce	Stade de récolte
Luzerne	10 % en fleurs
Trèfle rouge	10 % en fleurs
Lotier	25-50 % en fleurs
Fléole (Mil)	Début-épiaison
Brome	Début à fin épiaison
Dactyle	Avant le tout début d'épiaison
Alpiste roseau	Avant épiaison

Tiré du guide *Les plantes fourragères*, 2005, CRAAQ.



## Portrait de la qualité des ensilages issu des analyses transmises par les producteurs

De juin 2019 à mars 2020, 26 entreprises ovines réparties dans cinq régions du Québec ont fait parvenir un total de 155 analyses d'ensilages de tous types (84 % d'ensilage d'herbe, 7 % d'ensilage de maïs, 5 % d'ensilage de céréales et 4 % d'ensilages de Soudan). Ces ensilages étaient conservés à 75 % sous forme de grosses balles rondes, 7 % grosses balles carrées et 18 % en ensilage haché (silo meule ou tour). C'est sans surprise qu'une grande variabilité des valeurs nutritives et des profils fermentaires a été notée, entre les entreprises, mais également entre les analyses provenant d'une même entreprise. Des 155 analyses, 111 analyses avaient un profil fermentaire permettant de voir le taux d'acide butyrique. Sur ces 111 analyses, 44 affichaient un teneur entre 0,10 à 0,70 % d'acide butyrique, c'est-à-dire des niveaux qui peuvent potentiellement être néfastes pour les brebis en fin de gestation. **Un profil fermentaire devrait toujours faire partie de l'analyse nutritionnelle des ensilages.**

Une réflexion plus approfondie des 44 analyses à plus hauts taux d'acide butyrique ne permet pas de pointer un facteur de risque prédominant. À titre d'exemple, 13,4 %

des analyses de grosses balles reçues étaient trop humides (< 40 % de matière sèche) et contenaient des taux d'acide butyrique entre 0,15 % et 0,28 %. Toutefois, on retrouve des taux d'acide butyrique supérieurs à 0,10 % dans plus du tiers des analyses de balles même lorsque récoltées à la bonne matière sèche (entre 40 et 60 %). Il faut donc porter une attention sur tous les facteurs contribuant à l'ensilabilité.

### Effets physiologiques liés à la présence d'acide butyrique

La conséquence la plus connue de la présence d'acide butyrique dans les ensilages est la baisse de consommation des aliments. Pour des brebis en fin de gestation et en début de lactation, une baisse de consommation signifie qu'elles doivent puiser de l'énergie dans leurs réserves pour répondre à la demande énergétique qui est très grande à cette période. La mobilisation des réserves graisseuses génère des métabolites appelés « corps cétoniques », qui sont produits par le foie lors de la transformation des lipides en glucides, soit l'énergie sous forme utilisable. Ces corps cétoniques ont un effet toxique qui conduit à une baisse du pH du sang et une déshydratation, notamment.

Le  $\beta$ -hydroxybutyrate (BHB) est le

corps cétonique mesuré lors de la détection de toxémie de gestation. En plus de causer une possible baisse de consommation, l'acide butyrique génère lui-même des BHB lors de sa dégradation dans le rumen, ce qui contribue à l'augmentation des corps cétoniques dans le sang. Une valeur normale de BHB devrait être sous 0,5 mmol/L. Les brebis en toxémie subclinique seront entre 0,8 et 3,0 mmol/L et celles en toxémie de gestation clinique auront un taux de BHB de plus de 3,0 mmol/L. Les brebis en toxémie sont affaiblies, ce qui peut mener à des dystocias et diminuera la quantité et la qualité du colostrum.

### Évaluation de l'effet de l'acide butyrique sur les taux de BHB

La phase expérimentale du projet a permis de suivre 451 brebis réparties sur sept fermes entre six semaines pré-agnelage et deux semaines post-agnelage. Certaines de ces brebis étaient nourries d'ensilage **SANS** acide butyrique (< 0,10 %) et d'autres **AVEC** acide butyrique ( $\geq$  0,10 %). Deux profils métaboliques sanguins (un profil 4 semaines avant l'agnelage et un profil 2 semaines après l'agnelage) ont permis de déceler une corrélation positive modérée entre le taux de BHB et le pourcentage d'acide butyrique dans l'ensilage consommé. Le **tableau 3** présente les valeurs

**Tableau 3.** Valeurs moyennes de différents paramètres du profil métabolique avant et après l'agnelage, selon la présence (AVEC) ou l'absence (SANS) d'acide butyrique dans les ensilages servis

Moment du prélèvement	Acide Butyrique	BHB <sup>1</sup> (umol/L)		GGT <sup>2</sup> (U/L)		Glucose <sup>3</sup> (mmol/L)		Calcium <sup>4</sup> (mmol/L)	
		Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
4 semaines pré-agnelage	Avec		583,8 <sup>b</sup>		46,0 <sup>b</sup>		3,52		2,56
	Sans		462,1 <sup>b</sup>		47,5 <sup>b</sup>		3,42		2,56
2 semaines post-agnelage	Avec		810,0 <sup>a</sup>		72,0 <sup>a</sup>		4,07		2,57
	Sans		585,5 <sup>b</sup>		70,5 <sup>a</sup>		3,80		2,52
Valeurs de référence		150	750	15	55	2,70	4,30	2,08	2,88

Les valeurs qui ont des lettres différentes sont significativement différentes à  $P < 0,05$ .

<sup>1</sup>BHB ( $\beta$ -Hydroxybutyrate sanguin / lié à la mobilisation des graisses)

<sup>2</sup>GGT (Gamma-glutamyl transférase est une enzyme liée à l'activité de la fonction hépatique qui permet la lipomobilisation des graisses)

<sup>3</sup>Glucose (lié à l'énergie contenue dans la ration [excès d'énergie ou manque de fibres efficaces] lié à l'acidose et la toxémie)

<sup>4</sup>Calcium (lié à l'hypocalcémie, une autre maladie métabolique étroitement liée à la toxémie puisque les symptômes sont souvent similaires)

**Tableau 4. Valeurs moyennes (umol/L) des BHB bandelettes dans le temps\*, selon la présence (AVEC) ou l'absence (SANS) d'acide butyrique dans l'ensilage**

Acide Butyrique	P-6	P-4	P-2	P+2
Avec	439 <sup>a</sup>	614 <sup>a</sup>	667 <sup>a</sup>	774 <sup>a</sup>
Sans	431 <sup>b</sup>	544 <sup>b</sup>	642 <sup>b</sup>	610 <sup>b</sup>

\* Le chiffre représente le nombre de semaines avant (-) ou après (+) l'agnelage (P)

de quatre marqueurs d'intérêts liés à la toxémie de gestation que l'on peut évaluer à l'aide de ces profils métaboliques. Les BHB ont aussi été évalués par bandelettes pharmaceutiques à quatre reprises et les taux ont été significativement plus élevés en présence d'acide butyrique dans l'ensilage (tableau 4). **Tout cela signifie que le taux d'acide butyrique contenu dans l'ensilage aurait effectivement une influence sur le taux de BHB sanguin et donc sur la probabilité de toxémie de gestation.** Il est intéressant de noter que les niveaux de BHB étaient également élevés deux semaines après l'agnelage, ce qui ouvre une discussion sur l'effet possible de

la consommation des ensilages contenant des acides butyriques sur l'état métabolique des brebis en début de lactation.

Il est intéressant de noter qu'outre le niveau d'acide butyrique, la prolificité a eu un impact significatif sur le taux de BHB. Deux semaines avant l'agnelage, moins de 2 % des brebis moins prolifiques (< 2 agneaux nés) avaient des taux supérieurs à 0,8 mmol/L, alors que chez les brebis avec une prolificité plus élevée (> 3 agneaux nés), on a observé que plus de 12 % avaient des taux supérieurs à 0,8 mmol/L, tous groupes confondus (AVEC ou SANS acide butyrique dans les ensilages). À ce moment, l'effet de

la prolificité était même plus important que la présence ou non d'acide butyrique. Il est donc possible de présager que le risque de toxémie est d'autant plus grand lorsque l'ensilage butyrique est servi à des brebis prolifiques.

### Remerciements

La réalisation d'un tel projet de recherche a été possible grâce à une grande équipe de travail, ainsi qu'à plusieurs partenaires! D'abord, un grand merci aux nombreux producteurs qui ont envoyé leurs analyses fourragères permettant de réaliser le portrait sur les ensilages et aux 7 entreprises ovines qui ont participé activement à la phase expérimentale du projet soit : Bergerie du Cap à l'Original, L'Agnellerie inc., Ferme ViGo, Bergerie du Grand Pin, Ferme Loïc Lemay, Ferme Ovimax et le CDBQ. Merci pour votre précieux temps et votre confiance envers le CEPOQ! Merci également à Dany Cinq-Mars, agr., Ph.D., Université Laval et François Massicotte, agr., Sollio Agriculture pour leur collaboration.

Enfin, nous tenions à nommer tous les membres de l'équipe du CEPOQ qui se sont investis dans la réalisation du projet : Léda Villeneuve, agr. M.Sc., Alexandra Carrier, candidate au Ph.D., Jean-Michel Beaudoin, agr. M.Sc., Catherine Element-Boulianne, agr. M.Sc., Gaston Rioux, mv., Marie-Josée Cimon, agr., et Marie-Claude Litalien, tsa. ■

### Que faire en présence d'acide butyrique dans les ensilages?

*La prévention demeure la meilleure option, ce qui signifie d'avoir de bonnes pratiques de récoltes et de conservations. Malgré tous les efforts, il se peut que l'on soit pris pour servir des ensilages butyriques aux animaux. Pour minimiser les conséquences, ces ensilages devraient être servis aux animaux aux stades de production les moins exigeants. Les brebis en fin de gestation ne devraient idéalement pas recevoir ces ensilages. Si ce n'est pas possible, ils devraient être mélangés avec un bon ensilage pour diluer la concentration d'acide butyrique afin de demeurer sous les 0,10 % d'acide butyrique dans le mélange fourrager servi.*

*Les brebis en fin de gestation qui reçoivent de l'ensilage butyrique peuvent être monitorées pour la toxémie en mesurant les BHB par bandelettes pharmaceutiques. Le projet a permis de déceler une bonne corrélation entre les valeurs BHB du profil métabolique sanguin et celles des BHB par bandelettes pharmaceutique prises aux mêmes moments. Il s'agit donc d'un outil fiable et peu dispendieux. N'hésitez pas à consulter le rapport final où vous pourrez en découvrir davantage sur tous les résultats! Rendez-vous sur notre site web à [www.cepoq.com](http://www.cepoq.com) dans la section Projets / Titre : « Évaluation du lien entre la qualité fermentaire des ensilages et les cas de toxémie de gestation chez la brebis prolifique ».*

Ces travaux ont été réalisés grâce à une aide financière du Programme Innov'Action agroalimentaire, un programme issu de l'Accord Canada-Québec de mise en œuvre du Partenariat canadien pour l'agriculture conclu entre le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et Agriculture et Agroalimentaire Canada.



Canada Québec



# Béliers DORSET RR

Troupeau exempt de *meadi visna* :  
statut OR

- ✓ Très bons indices MAT et MAT-HP
- ✓ Rustiques, massifs, désaisonnés  
et faciles d'entretien

**Agnelles de reproduction disponibles**

**Ferme Beausoleil enr. Michel Viens**

210 Rg 4 Est, St-Joseph-de-Kamouraska Qc. G0L 3P0  
418 493-2310 | beausoleil7@sympatico.ca

# BLACKIES SUFFOLKS

Pure Race Enregistrée style « British »

Tout nos béliers et agnelles sont RR

avec d'excellente carcasse et indice de gain

Notre troupeau est 100 % « négatif » au Maedi visna

Situé au NB à 2,5 h de Rivière-du-Loup



Cécile & James Blackie : 506 392-6263  
lamb4ewe@nbnet.nb.ca

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

## Stéphane Dumais consultant vous offre un accompagnement en démarrage de votre entreprise.

Vous avez un projet en production ovine et vous avez  
besoin d'accompagnement?

Pour vos projets en démarrage ou de transfert, nous pou-  
vons vous conseiller sur la meilleure façon de réaliser votre  
projet. Nous vous offrons différents conseils tels que :

- L'analyse de la rentabilité de votre projet,
- la rédaction de votre plan d'affaires,
- des conseils sur le choix des meilleurs investisse-  
ments à réaliser sur votre entreprise,
- la planification dans le temps de vos investissements
- des conseils en aménagement de bâtiment, etc.

Je vous offre aussi un accompagnement technique durant  
la période de démarrage afin de maximiser vos chances de  
réussites.

Aussi, dans le cadre du programme de subvention du  
MAPAQ «IMAPA», je fais la préparation des documents  
nécessaires à l'obtention d'une subvention selon différents  
volets.

spdumais6@gmail.com  
418 730-6072

1214, chemin de Lausanne  
Rimouski



**Bergerie de l'Estrie**

♣ Romanov ♣

*Andrée Houle*

559, rue des Muguets  
Coaticook, QC J1A 3A9

*Éleveur Romanov*

-Race prolifique, maternelle et désaisonnée

-Troupeau génotypé-Suivi GenOvis

-Statut Diamant Maedi-visna

-Vente de femelles et béliers reproducteurs

-Vente de femelles F1 Dorset / Romanov

Tél. : 819 849-3221

Cell. : 819 578-3221

froux1@videotron.ca

Bergerie située au 529, rue Davis, Coaticook, QC J1A 2S5  
[www.bergeriedelestrie.com](http://www.bergeriedelestrie.com)

Pour annoncer dans Ovin Québec :

[ovinquébec.com](http://ovinquébec.com)

**ACCESSIBLE • SIMPLE • EFFICACE**

Beaucoup moins cher qu'un automate d'élevage traditionnel  
et vendu directement par le fabricant



Mathieu Durand, (450) 501-8894, [mdurand@flexcontroller.ca](mailto:mdurand@flexcontroller.ca)  
Code promo: OVINQUÉBEC



Société des éleveurs de moutons  
de race pure du Québec

Première édition

## VENTE ÉLITE SEMRPQ

pour toute l'industrie

**20 août 2022**

*Sur place et en ligne*



**PLUS DE 50 SUJETS MÂLES ET FEMELLES AYANT DES  
STANDARDS ÉLEVÉS EN GÉNÉTIQUE !**

- ÉVALUÉS PAR LE PROGRAMME D'ÉVALUATION GÉNÉTIQUE GENOVIS ET RÉPONDENT À DES CRITÈRES ÉTABLIS;
- CLASSIFIÉS SUR LE PROGRAMME DE CLASSIFICATION DE LA SEMRPQ ET RÉPONDENT À UN SEUIL DE TB 85 POINTS ET + ;
- GÉNOTYPES POUR LA RÉSISTANCE À LA TREMBLANTE: RACES MATERNELLES AA-RR ET RACES TERMINALES AA QR OU AA RR ;

**SUJETS ÉLITES DE QUALITÉ  
EXCEPTIONNELLE ÉLEVÉS ET  
SÉLECTIONNÉS PAR LES ÉLEVEURS DU  
QUÉBEC !**

- Kiosques
- Clinique sur la conformation
- Vente dès 13h
- Réseautage à volonté
- Méchoui à 17h (sur réservation)



Terrain de l'exposition, Richmond, Qc



Pour connaître tous les détails de cette vente, consulter le [www.semrpq.net](http://www.semrpq.net) ou contacter Cathy Michaud 581-307-4659 David Mastine au 819-470-8070 (English)




# DONNEZ À VOS AGNEAUX L'ÉNERGIE DONT ILS ONT BESOIN, DÈS LE DÉBUT<sup>MC</sup>

Une gestion efficace du colostrum permettra à vos agneaux de partir du bon pied dans la vie.

Lorsque la qualité ou la quantité de colostrum fait défaut, LambGro KidGro Colostrum<sup>MC</sup> est là pour aider, offrant une triple protection contre l'hypothermie, les maladies et une faible immunité.

Communiquez avec nous aujourd'hui pour savoir en quoi nos produits vont au-delà du lait de remplacement.



GroberNutrition.com | 1 800 265-7863 |   

## Un agneau sauvé... BerGère payé !



**Synchronisation automatique**

**entre BerGère et votre mobile Android  en bergerie**

**13 ans de nouveautés !**

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