



## UN OUTIL AFIN D'AMÉLIORER LES CONNAISSANCES CHEZ LES ÉLEVEURS DE RACE PURE...

CATHY MICHAUD, DIRECTRICE GÉNÉRALE, SEMRPQ

**L**a Société des éleveurs de moutons de race pure a lancé en 2014 la phase 1 d'une étude sur les coûts de production en élevage de race pure. Cette étude a été réalisée suite à la demande des éleveurs d'être informés économiquement des coûts pour produire des sujets reproducteurs. Il a été constaté lors de ce processus d'enquête auprès des éleveurs qu'ils étaient dépourvus de ressources pour établir ceux-ci. De plus, certains éleveurs étaient dans l'ignorance du coût de revient par sujet. Cette étude a aussi mis en lumière de grandes variations sur les taux de sélection d'une ferme à l'autre, alors que ce point a un impact majeur sur un coût de production final. Les conclusions de l'étude ont été présentées aux éleveurs en 2015. Très intéressés par les résultats, ceux-ci ont souhaité qu'un outil pratique soit développé, facile d'accès, évolutif dans le temps, mais aussi s'adaptant à leurs entreprises avec des données propres à chacune d'elles.

Le manque d'information de données économiques sur les sujets reproducteurs est une lacune majeure dénotée par les entreprises de races pures qui souhaitent améliorer leur rentabilité et fournir l'industrie en sujets de qualité. À la base de la génétique d'une industrie, ces entreprises doivent à la fois obtenir des résultats économiques permettant de valoriser les investissements de plusieurs années de sélection tout en démontrant la rentabilité pour les producteurs

commerciaux d'investir dans des sujets de qualité supérieure.

La SEMRPQ a donc poursuivi le cheminement de ce dossier et le comité de travail de ce projet s'est entouré de professionnels du secteur économique, entre autres, MM. Jean Lecours (agronome, conseiller en gestion agricole Services-conseils Jean Lecours) et Francis Goulet (agr. M.Sc. CECPA) pour l'accomplissement de son projet intitulé « Augmenter la maîtrise

par les éleveurs de leurs coûts de production des sujets reproducteurs grâce à un outil simple de calcul comparatif avec des données de référence reconnues ».

L'objectif général de ce projet est d'améliorer la maîtrise par les producteurs de leurs coûts de production en élevage de race pure dans les trois catégories d'élevage, soit maternelle, paternelle et prolifique, et ce, pour les mâles et les femelles.



### **Quelques particularités de l'outil qui sera mis en place :**

- ➔ Possibilité de connaître les coûts de production associés aux mâles et aux femelles dans un même groupe;
- ➔ Modèle de référence qui permet d'assurer une source identifiée pour les données qui sont moins connues par les éleveurs;
- ➔ Feuille de calcul simple, convivial et facile à remplir selon les données personnalisées des entreprises voulant apprendre davantage;
- ➔ Fenêtre « commentaires » qui donne des points informatifs plus poussés par critère afin d'assurer une compréhension adéquate des principaux facteurs d'influence d'un coût de production.

Suivez les développements pour être au courant du dévoilement de cet outil qui sera mis en ligne sur le site internet [www.semrpq.net](http://www.semrpq.net)

### **Les Facteurs influents... Le taux de sélection**

Cet article sera donc, le premier d'une suite de chroniques visant à mieux faire comprendre la réalité des éleveurs de race pure qui sans cesse s'adaptent à une demande venant des éleveurs de race pure, mais aussi des producteurs commerciaux pour qui il y a toute une valeur ajoutée d'acquérir des sujets améliorateurs dans les troupeaux afin d'améliorer les performances zootechniques.

Ce n'est pas une surprise si je vous dis que les éleveurs de race pure ont des charges supplémentaires afin de produire des sujets reproducteurs répondant à des hauts standards de qualité. Plusieurs paramètres ont ainsi une incidence économique chez les entreprises. Notons par exemple : l'investissement attribuable aux parents, l'espace bâtiments et le temps de travail supplémentaires, les frais de génotypage, de classification sur la conformation, d'enregistrement, de transfert, le temps pour les relations avec le client,..... Il est important de faire la lumière sur tous les coûts investis afin de bien contrôler un environnement d'affaires.

Il faut savoir qu'avant même la naissance d'un groupe de pur-

sang, les éleveurs ont déjà bien du travail de fait pour coordonner les meilleurs choix d'accouplement. (performances génétiques, zootechniques, résistance à la Tremblante,...) Ce n'est cependant pas tout de mettre au monde un groupe de futurs reproducteurs, il faut aussi les mener à un âge apte à se reproduire, et ce, dans des conditions gagnantes.

Bien qu'il soient pur sang, tous les sujets ne sont pas systématiquement appropriés à la reproduction. Voici donc ce que devraient subir nos animaux de reproduction pour entrer sur le circuit des pur-sang, avec un taux de sélection final qui vise une cible de 10 % pour les mâles et 40 % pour les femelles. Malgré le fait qu'il soit possible de sélectionner un bon nombre de sujets dans un groupe, il faut néanmoins garder en tête que ce n'est pas nécessairement tous ces sujets potentiels qui prendront le marché de la reproduction. Rappelez-vous de garder seulement les sujets qui correspondent aux besoins de votre marché afin d'éviter les charges supplémentaires.

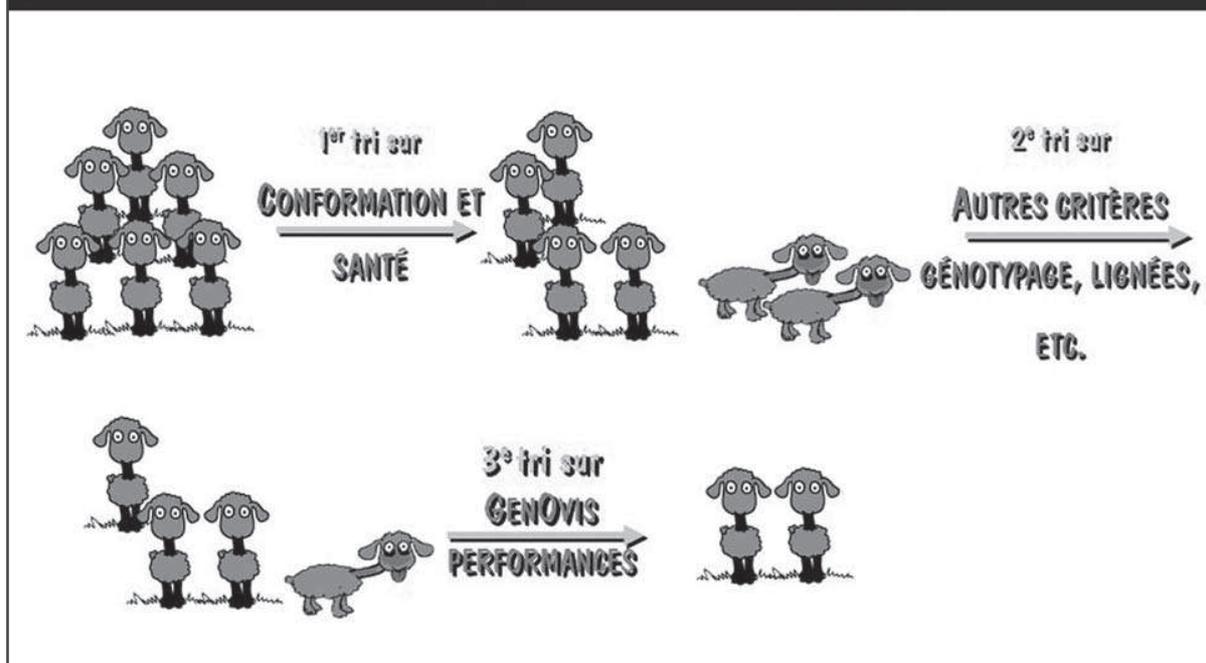
Plusieurs outils sont utilisés par les éleveurs tels que: l'évaluation

génétique GenOvis, la classification des ovins, les mesures aux ultrasons, le module d'accouplement (consanguinité)... Sur le plan de la santé des ovins, on retrouve le dépistage de la tremblante par le génotypage et la certification au Maedi Visna. Tous ces outils sont à leur disposition et selon l'orientation de l'entreprise, ils prioriseront les critères de leurs choix. Néanmoins, il est important de garder en tête qu'il ne faut pas sélectionner seulement sur un point précis au détriment de la conformation et des lignées. C'est un ensemble d'éléments qui peut faire la différence entre un sujet dit ordinaire et le bon !

Dans les grilles de calcul pour les coûts de production des sujets reproducteurs, un mâle est calculé comme un reproducteur prêt à servir à l'âge de 12 mois et une femelle à 8 mois. Notre organisation suggère fortement aux éleveurs de vendre leurs mâles vers l'âge de 12 mois afin de s'assurer que les béliers aient atteint un stade mature et qu'ils répondent bien au standard de conformation (dentition, capacité, système reproducteur, pieds et membres,etc.). Bien qu'il soit courant que les

9923

## Les étapes de la sélection de sujets reproducteurs



Source guide pratique de stratégies d'amélioration du progrès génétique.

béliers soient vendus en reproduction vers l'âge de 8 mois, certaines précautions devront être prises par l'acquéreur afin de ne pas nuire au développement de l'animal qui, à cet âge, n'est pas optimal. Sans quoi, l'éleveur n'aurait pas d'obligation d'honorer une garantie.

**Un éleveur doit être un sélectionneur**, c'est-à-dire que dans un groupe donné, ce ne sont pas tous les sujets qui se rendront en reproduction, mais bien un léger pourcentage qui sera élu comme géniteurs. La sélection est l'action de faire des choix. Un minimum

« Un programme de sélection devrait toujours tenir compte des critères suivants : longévité, rentabilité et productivité. Les animaux devraient toujours être sélectionnés sur des caractères leur permettant de produire longtemps et surtout efficacement dans l'entreprise. » Johanne Cameron, agr.

de trois sélections est nécessaire (des fois plus). Lors des sélections, des sujets sont rejetés et ils prendront plutôt la direction des canaux de mise en marché. Les mâles sélectionnés pour la reproduction devraient être aussi « parfaits » que possible, et ce, tant du point des performances génétiques que de la conformation. C'est un critère important à

prendre en considération, puisque ce sont les béliers qui ont le plus d'impact dans un troupeau du fait qu'ils engendrent un grand nombre de descendants. L'éleveur est donc le principal juge afin d'évaluer le potentiel de ceux-ci à différents stades entre leur naissance et leur vente. ■

Ce projet a été réalisé grâce à une aide financière du Programme de développement sectoriel, issu de l'accord du cadre Cultivons l'avenir 2 conclu entre le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation du Québec, et Agriculture et Agroalimentaire Canada

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

**Canada**

**Québec** 

