

NUMÉRO 18 - Avril 2021

NOUVAilles

La référence avicole au Québec



Les Éleveurs de volailles
du Québec



L'agriculture qui va dans le bon sens.

Bienveillante, terre à terre et performante grâce à la force de ses réseaux qui s'étendent à l'échelle canadienne, Sollio Agriculture travaille main dans la main avec les producteurs d'ici pour assurer leur prospérité, celle de leur famille et celle de leur communauté.

Sollio.ag



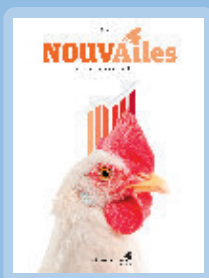
SOMMAIRE

Mot du président	6
Les avancées des derniers mois	10
Programme d'aide au démarrage	12
Actualités internationales : influenza aviaire	16
Reportage à la ferme : la famille Oligny	20
Marché américain des viandes	28
Rapport économique poulet	32
Rapport des PPC	36
Marketing poulet	42
Dossier économie. Compensations gouvernementales	46
Dossier économie. Planification financière	50
Dossier économie. Effets de la COVID	60
Dossier économie. Que réserve 2021?	62
Construction et loi 29	64
Programme de proximité	67
Impacts du retrait des antibiotiques de catégorie II	74
Reportage à la ferme : la famille Leblanc	80
Rapport économique dindon	88
Rapport des EDC	90
Marketing dindon	94
Opérations : Outils de communications	100
Agenda et babillard	103
Recettes	104

Image de la couverture:

(Judith Boivin-Robert)

Pour cette édition spéciale portant sur l'économie, voici une analogie de la forme entre la crête d'une poule et les données d'un graphique.



CALCULATEUR ENVIRONNEMENTAL

Rapport détaillé

Liste des produits Rolland utilisés :

1934 livre(s) de Rolland Enviro Satin
100 % postconsommation

Généré par : calculateur.rollandinc.com

Sources : Les estimations des impacts environnementaux associés aux émissions de gaz à effet de serre, à la consommation d'énergie et à la formation de smog ont été établies à partir des résultats d'une analyse du cycle de vie sur les papiers fins réalisée par Rolland (Groupe AGÉCO, 2015) et révisée par un comité indépendant (acv.rollandinc.com). Quant aux économies potentielles liées à l'utilisation d'eau et de bois, elles ont été calculées respectivement à l'aide de statistiques fournies par l'Association des produits forestiers du Canada (APFC) et des données publiées dans l'outil Environmental Paper Network Calculator Version 4.0 (www.papercalculator.org).

Résultats

Selon les produits Rolland sélectionnés, en comparaison à la moyenne de l'industrie pour des produits faits à 100 % de fibres vierges, vos **sauvegardes environnementales** sont :



4 tonnes métriques de bois

23 arbres



7 m³ d'eau

68 douches de 10 minutes en Amérique du Nord



1 510 kg CO₂

6 014 km parcourus



41 GJ

185 359 ampoules 60W pendant une heure



8 kg COVNM

7 291 km parcourus en voiture

NOUVAÎLES

L'ÉQUIPE

Rédaction en chef

Marie-Hélène Jutras, directrice communications et marketing
mariehelenejutras@upa.qc.ca

Ephi Papakirtsis-L'Archer, chargée de projets
elarcher@upa.qc.ca

Stéphane Barnabé, conseiller aux communications
sbarnabe@upa.qc.ca

Suzanne Duquette, coordination, révision-correction

Collaborateurs pour ce numéro

Équipe des EVQ :

Direction générale

Direction Affaires économiques

Direction Audits et programmes

Direction du marketing et des communications

André Picard, vice-président au financement à La Financière agricole du Québec (FADQ)

Calvin McBain, délégué aux Éleveurs de dindon du Canada

François Cloutier, administrateur du Québec, délégué du Québec aux Producteurs de poulet du Canada

Hubert Brochard, agronome et journaliste

Jean-Pierre Vaillancourt DMV MSc PhD, professeur titulaire au groupe de recherche en épidémiologie des zoonoses et santé publique et au centre de recherche en infectiologie porcine et avicole de la faculté de médecine vétérinaire Justin Coutu, directeur des relations des affaires à Financement agricole Canada (FAC)

Martin C. Pelletier, agr., MBA et coordonnateur à l'ECQMA

Martine Boulianne, professeure titulaire à la faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal et chercheure associée au secteur de la volaille

Richelle Fortin, coordonnatrice à la Direction des Affaires économiques

Conception graphique et réalisation

TCN Studio

Directrice de production

Brigitte Bujnowski

Direction artistique et conception graphique

Judith Boivin-Robert

Infographistes

Geneviève Gay

Dana Labonté

Chantal Lafond

Nancy Litjens

Photomotage de la couverture

Judith Boivin-Robert

Photographe

Marie-Michèle Trudeau (p. 6, 12, 14, 20 à 27 et 80 à 87)

PUBLICITÉ

450 679-8483 / 1 800 528-3773

Représentants

Sylvain Joubert

sjoubert@laterre.ca / poste 7272

Marc Mancini

marcmancini@laterre.ca / poste 7262

CORRESPONDANCE

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :

NOUVAÎLES

Les Éleveurs de volailles du Québec

555, boul. Roland-Therrien, bureau 250

Longueuil (Québec) J4H 4G1

Tél. : 450 679-0530 / poste 8245

Télééc. : 450 679-5375

Courrier électronique : volailles@upa.qc.ca

Site Internet : volaillesduquebec.qc.ca

IMPRESSION

Imprimerie FI Web

NOUVAÎLES est publié quatre fois par année

par les Éleveurs de volailles du Québec.

Tous droits réservés. Le contenu du magazine

ne peut être reproduit sans autorisation.

Dépôt légal

imprimé: ISSN 2371-414X

en ligne: ISSN 2371-4158

Bibliothèque nationale du Canada, Ottawa

Bibliothèque du Québec, Montréal

Poste-publications # 40916058

Parce que l'environnement est une priorité

pour les Éleveurs de volailles du Québec,

ce magazine est imprimé sur du papier

Rolland Enviro 100 % de fibres recyclées

postconsommation.



AMÉLIORER LEUR VIE REND LA NÔTRE MEILLEURE



Elanco accueille Bayer Santé animale

Pour améliorer nos vies, il faut offrir une existence plus saine aux animaux. C'est pourquoi nous unissons nos forces à celles de Bayer, afin de créer une société Elanco encore meilleure. Ensemble, nous sommes déterminés à offrir un portefeuille de produits complet ainsi qu'un service et un soutien inégalés pour la santé des animaux, ainsi que pour le bien des gens et de la planète.



SOYONS FIERS DES AVANCÉES REALISÉES

En dépit de la pandémie, ces derniers mois auront permis aux Éleveurs de volailles du Québec de faire avancer plusieurs dossiers, notamment en ce qui concerne des modifications réglementaires.

Il y a un an, les délégués nous demandaient de mettre en place une réserve de quotas de poulet pour faciliter l'entrée en production, la gestion et la production des quotas, particulièrement lors de cas de force majeure. Cette demande rejoignait d'ailleurs la vision de l'organisation de favoriser la production du quota par son titulaire. Il était alors important pour les délégués de s'assurer que le quota acquis soit exploité à 100 % par l'acquéreur, de limiter la location de quota suite à une transaction ainsi que la location à un tiers. Nous sommes fiers de pouvoir annoncer qu'en février dernier, les membres du conseil d'administration ont déposé à la Régie un projet de réglementation en ce sens.

Dans les dernières semaines, les intervenants de l'industrie et les EVQ se sont à nouveau présentés devant la Régie des marchés agricoles et alimentaires au sujet de la demande de l'industrie d'abolir le plafond de détention de quota de poulets. Pour les Éleveurs, le plafond de détention est un frein important à la concentration du quota aux mains de quelques titulaires, une limite à la hausse marquée du prix du quota en plus d'assurer l'accessibilité du quota et l'équité. Il est d'ailleurs important de souligner que la production du poulet est sous gestion de l'offre, ce qui permet de définir le niveau de production et par conséquent sa répartition entre les producteurs. Ce cadre de travail existe depuis toujours, nous le connaissons, tout comme l'existence d'un maximum de détention. D'ailleurs, les études des EVQ permettent de démontrer que la présence d'un plafond n'est pas un frein à la présence d'économie de taille et d'échelle dans le secteur. Grâce à la croissance de la consommation depuis les dernières années, nous avons tous pu voir nos entreprises prospérer équitablement, nous tenons à continuer de le faire dans le respect des règlements en vigueur.

Dans un même ordre d'idée, les Éleveurs sont toujours aussi soucieux de s'assurer de bien répondre aux besoins du marché tant pour le secteur du poulet que du dindon. À cet égard, il est important de pouvoir fixer nos allocations en tablant sur des données fiables et rigoureuses, ce que nous nous attardons à faire à chaque allocation. Nous avons un système de gestion de l'offre qui fonctionne et un système d'allocation qui a permis au secteur de bien naviguer durant la pandémie. La flexibilité et la transparence du système sont ses forces. Il est important de continuer de l'appuyer et d'assurer son maintien. C'est d'ailleurs ce que les Éleveurs veilleront à défendre dans le litige mené en cours d'appel par les transformateurs sur la décision de l'allocation pour la période A167. Dans ce dossier, les transformateurs contestent le niveau d'allocation adopté par les Producteurs de poulet du Canada suite à trois rencontres de révision au cours desquelles des arguments économiques ont été présentés. En période de pandémie, alors que le système a montré sa maniabilité, il est déplorable, voire opportuniste, de la part des transformateurs d'entreprendre une telle démarche qui va à l'encontre du système. >



Durant toute cette année, nous aurons réussi, malgré l'éloignement, à faire avancer notre organisation en ayant toujours en tête de maintenir de façon durable des fermes à dimension humaine.

Depuis quelques années, la demande des consommateurs pour des protéines alternatives d'origine végétale a beaucoup augmenté. Ces protéines répondent à un besoin du marché et sont complémentaires aux protéines animales telles que le poulet et le dindon du Québec. Il est toutefois important de s'assurer que ces produits soient clairement identifiés afin de ne pas induire en erreur les consommateurs. Dans les derniers mois, les Éleveurs ont soulevé aux instances gouvernementales leurs inquiétudes face à l'étiquetage trompeur de certains produits de protéines alternatives d'origine végétale. La réglementation fédérale en matière d'étiquetage des aliments est actuellement trop floue et laisse place à des situations pouvant engendrer de la confusion pour beaucoup d'acheteurs, par exemple en permettant à des produits faits de protéines végétales de porter les mentions « viande à base de plantes », « poulet végane » ou encore « dindon végétal ». Or, comme ces produits ne contiennent aucune protéine d'origine animale, de telles appellations ne devraient pas être permises en raison de leur caractère trompeur.

Enfin, l'Assemblée générale des Éleveurs de volailles s'est tenue une fois de plus de façon virtuelle. Malgré la distanciation, ce moment phare pour notre organisation nous a permis de faire le point et de réaliser tout le travail accompli, et ce en cette année hors de l'ordinaire. Les faits saillants auront sûrement été la baisse de la production dans le poulet et le dindon et les pertes financières pour nos entreprises, la trentaine de rencontres de la cellule de crise, les douze rencontres pour fixer les allocations dans le poulet, le lancement des programmes d'aide au démarrage et d'aide à la relève et du projet-pilote pour les marchés de proximité. Durant toute cette année, nous aurons réussi, malgré l'éloignement, à faire avancer notre organisation en ayant toujours en tête de maintenir de façon durable des fermes à dimension humaine.

Lors de cette assemblée, nous avons été heureux d'accueillir les ministres de l'Agriculture du Québec et du Canada, qui tour à tour ont pris la parole. Tous deux ont tenu, d'entrée de jeu, à féliciter les éleveurs de poulets et de dindons de partout au Québec pour les nombreux efforts déployés afin d'assurer un approvisionnement stable sur le marché québécois, et ce, malgré les difficultés engendrées par la pandémie. Leur présence nous a clairement démontré leur désir de continuer à collaborer avec les Éleveurs et nous serons heureux de poursuivre dans cet esprit à faire évoluer et fructifier, avec eux, le savoir-faire et l'innovation de l'ensemble des éleveurs de poulets et de dindons du Québec pour les années à venir.

À cette occasion, nous avons aussi dévoilé les gagnants du *Programme d'aide à la relève* des EVQ, programme permettant à cinq jeunes éleveurs québécois d'obtenir un prêt de quota et ainsi soutenir le démarrage de nouveaux élevages. Nous sommes heureux de pouvoir appuyer notre relève avicole en facilitant l'accès au quota. Nous comptons vous en apprendre un peu plus sur ces gagnants dans les prochains mois.

Merci à vous! Et un merci tout spécial aux membres du conseil d'administration qui n'ont pas hésité à tenir le nombre de rencontres nécessaires afin d'identifier des pistes de solutions afin d'amoindrir les impacts de la pandémie sur les fermes avicoles québécoises. 🐔



Pierre-Luc Leblanc
Président des Éleveurs de volailles du Québec

LES RÉCUPÉRATEURS AVI-AIR GAGNENT EN POPULARITÉ

Les récupérateurs de chaleur Avi-Air sont plus présents que jamais chez le Groupe Gaucher

L'installation de récupérateurs de chaleur a débuté en 2018 dans l'une des fermes du Groupe Gaucher avec un poulailler sur un étage en test avec Avi-Air, et un autre poulailler sur un étage en test avec un autre modèle d'échangeur. Après avoir accumulé les données de production et les coûts de chauffage de ces deux poulaillers avec échangeurs pendant un an, l'entreprise a comparé leurs coûts d'énergie en chauffage avec d'autres de ses poulaillers sans échangeurs d'air. La comparaison s'est faite avec des poulaillers semblables dont les élevages correspondaient aux mêmes dates de sortie d'oiseaux.

Les résultats s'étant avérés décisifs, le Groupe Gaucher installera le modèle d'échangeur Avi-Air dans l'ensemble de ses poulaillers d'élevage. Le projet s'échelonne sur un an et demi, à la fin duquel 305 échangeurs Avi-Air seront en opération.

« Nos résultats préliminaires nous indiquent que nous allons chercher 42 % d'économie en coûts de chauffage grâce aux Avi-Air, raconte Frédéric Gaucher, directeur général du Groupe Gaucher. Avec le temps, nous allons pouvoir quantifier en chiffres l'amélioration de la performance zootechnique de nos élevages, due à une ventilation et à une qualité de litière incomparable, autant en hiver qu'en toutes autres saisons. » Les économies de chauffage de l'entreprise entraîneront une réduction de CO₂ d'environ 1 100 tonnes par année.

Selon Frédéric Gaucher, en plus de permettre des économies d'énergie, les échangeurs Avi-Air sont de très bons équipements pour augmenter le niveau d'oxygène dans les bâtisses et bonifier le bien-être animal, un enjeu devenu majeur dans l'industrie.

L'accessibilité à un soutien financier de Transition Énergétique Québec (TEQ) pour ce genre de projet leur a permis d'aller chercher un montant substantiel de subvention. Le projet dans son ensemble a été présenté à TEQ à l'aide d'un bilan d'efficacité énergétique selon le modèle de récupérateur de chaleur. Le rapport a été rédigé par une firme



d'ingénierie. « Le plein potentiel de subvention est très facile d'accès, dit M. Gaucher. Le tout demande peu de travail du producteur, qui doit fournir les données pour la rédaction des rapports, mais le gros du travail est fait par la firme. Le niveau de subvention justifie amplement le temps d'implication du producteur. »

Le système de récupérateur de chaleur a été pensé et fabriqué par un producteur et pour les producteurs. L'entreprise travaille présentement en étroite collaboration avec Avi-Air pour installer les modules Avi-28 qui seront jumelés aux contrôleurs moins récents. L'objectif est que le module Avi-28 contrôle les échangeurs tout en répondant aux commandes du contrôle principal existant. « Cela nous permet de conserver nos anciens contrôles et augmente le rendement sur notre investissement. »

Selon Frédéric Gaucher, le récupérateur Avi-Air est un équipement d'avenir pour la production de poulet au Québec. La qualité des produits, la pleine collaboration d'Avi-Air dans la mise en place de ses systèmes, la qualité et la disponibilité du suivi après-vente démontre qu'Avi-Air est une compagnie qui saura vous accompagner dans vos projets. « Nous n'avons vraiment pas l'habitude de nous afficher avec un ou des produits particuliers envers notre industrie. Tous les points positifs de ces échangeurs en opération ainsi que l'honnêteté, l'intégrité, et le sérieux de la compagnie Avi-Air me donnent envie de donner un coup de main pour promouvoir un équipement qui est et sera sans aucun doute un incontournable », conclut le directeur général du Groupe Gaucher.



AVI → AIR

distributionavi-air.com

450 531-9865



LES AVANCÉES DES DERNIERS MOIS



» Dépôt à la Régie de modifications réglementaires afin d'encadrer les baux de location à long terme. Les quotas doivent être produits par les détenteurs réels.



» Tirage des cinq gagnants du *Programme d'aide à la relève*. Maintenir la pérennité du secteur en facilitant l'accès au quota à des jeunes.



» Audience sur le maintien du plafond de détention de quota dans le poulet. Volonté des Éleveurs de maintenir des fermes à dimension humaine.



» Représentations politiques afin de trouver des façons de mieux encadrer l'identification des produits faits à base de protéines végétales. Le consommateur ne doit pas être dupé.



» Organisation et tenue de la 51^e Assemblée générale annuelle des Éleveurs avec la participation des ministres de l'Agriculture du Québec et du Canada.



» Appuyer les entreprises d'attrapage dans l'amélioration des conditions de travail des attrapeurs. Recension et accompagnement des éleveurs dans l'identification de moyens leur permettant d'offrir les installations sanitaires pour les attrapeurs.



PRODUCTEUR EN TÊTE. RENDEMENT À CŒUR.

constance × intégrité × efficacité
proactivité × rentabilité

Nos experts en volaille sont plus que des conseillers. Ils possèdent des compétences variées, connaissent les enjeux du secteur et savent répondre aux attentes des producteurs pour favoriser la quête de performances et de rentabilité de leurs élevages.

Agri-Marché possède également un service de livraison flexible, rapide et constant à la grandeur de la province. Vos besoins d'approvisionnement sont comblés et votre esprit, tranquille.

**AGRI
MARCHÉ**

Producteur en tête.
Rendement à cœur.

agri-marche.com

Les EVQ aident à concrétiser un rêve

Allons à la rencontre du gagnant de la première édition du *Programme d'aide au démarrage* lancé par les Éleveurs de volailles du Québec, M. Douglas Bryson d'Ormstown, en Montérégie.

TEXTE HUBERT BROCHARD



Parcours académique : « Après mon secondaire, j'ai obtenu un diplôme d'études professionnelles en électricité, explique Douglas. Puis en 2015, pour démontrer que mon désir de reprendre la ferme familiale était sérieux, j'ai décroché un DEC en Gestion et technologies d'entreprise agricole, au Campus Macdonald de l'Université McGill. »

Parcours professionnel : « Quand j'avais 10 ou 11 ans, mon père m'a offert une cinquantaine de poussins. Je les ai d'abord élevés dans une niche à veau. Quand ils sont devenus grands, je les ai placés dans un petit enclos. Mon premier élevage n'a pas très bien fonctionné : à la fin, il restait peut-être 13 ou 14 poulets dans le congélateur. Mais, j'ai persévéré tous les ans par la suite, sans jamais plus rater mes lots, qui ont même compté 100 poulets. Je savais que j'aurais ma ferme avicole un jour.

La ferme des parents de Douglas Bryson a cessé la production laitière en 2007, pour se consacrer aux grandes cultures. « Je donnais un coup de main pendant mes congés, mais j'ai aussi travaillé en électricité, en construction et en plomberie grâce à mon DEP. » Le jeune homme a également été à l'emploi de la Coop fédérée (Sollio), dans une exploitation de 80 000 poulets. Il a par ailleurs approfondi son expérience chez un voisin aviculteur et été représentant pour un fabricant de moulée à volailles en Ontario, ce qui lui a permis de visiter de nombreux poulaillers.



Q **Quels sont les avantages du Programme d'aide au démarrage?**

R Grâce à ce prêt de 1500 m² de quota, Douglas a les coupées franches. Par exemple, il n'a plus à payer les frais de location à la ferme avicole voisine où il élevait depuis un an des poulets à contrat. D'autre part, comme le jeune homme vient de se voir transférer 100 % des parts de la ferme familiale, il a le capital suffisant pour garantir l'achat de la ferme avicole de son voisin. « C'est un rêve devenu réalité », dit Douglas.

Mais un évènement encore plus beau et plus stimulant attend Douglas : sa conjointe Stéphanie Bisailon donnera naissance à leur premier enfant en juin prochain. « Grâce à ce prêt sur 20 ans, je pourrai mettre sur pied une ferme avicole rentable pour la relève, que ce soit l'un de nos enfants, s'ils sont intéressés, ou d'autres jeunes. »

Q **Les principaux défis pour un jeune qui démarre?**

R « Apprendre que l'on doit toujours apprendre, lance Douglas. Je fais près de sept élevages de poulets par année, et c'est différent à chaque fois. On doit reconnaître tous les petits indices qui nous révèlent si les oiseaux vont bien ou pas. »

Douglas se dit reconnaissant de pouvoir racheter un poulailler déjà tout équipé datant d'à peine 15 ans. « Cela me rend la vie plus facile que pour un autre jeune qui se lance », admet-il. En plus, mon voisin continuera à m'aider quelques années en tant qu'employé, avec toute son expertise! »

La COVID-19 s'ajoute aux défis du nouvel aviculteur : « Pour démarrer, j'aurais voulu renforcer mon réseau de contacts, assister à des congrès, visiter des fermes... ». Ce n'est que partie remise. >



Douglas Bryson, Ormstown

Prénom et nom :

Douglas Bryson

Entreprise :

Brysonwood Farms

Région : O1 (Montérégie),
municipalité de Ormstown

Âge : 30 ans



Marie-Michèle Trudeau

Douglas Bryson, gagnant du *Programme d'aide au démarrage*, et sa conjointe Stéphanie Bisailon.

Q Quels sont ses projets et ambitions professionnelles?

R « D'ici 20 ans, racheter le total du quota, pour le rendre accessible aux jeunes de la relève », dit Douglas, qui représente la sixième génération à la ferme familiale d'Ormstown. Le jeune aviculteur compte d'abord apporter toutes les améliorations qui s'avéreront nécessaires aux poulaillers existants. Lui et sa conjointe envisagent aussi d'ajouter une terre voisine à leurs champs de grandes cultures. « Plus tard, nous construisons éventuellement un deuxième bâtiment qui sera sous la supervision de Stéphanie. Elle travaille pour le moment dans une boutique fermière où l'on vend de la viande de bœuf. » Le jeune couple considère la possibilité de commercialiser sa propre viande de volaille à la ferme. « C'est un beau défi de s'exposer au grand public. »

Q Quelle est sa vision d'avenir du secteur avicole?

R « Je porte peut-être des lunettes roses, mais je vois beaucoup de bonnes choses, répond Douglas Bryson. Je félicite le marketing de notre fédération qui met en valeur la qualité de notre produit. C'est une bonne chose aussi de rester présent sur les médias sociaux. On doit continuer à montrer une image vraie de notre secteur, de parler de nos bonnes tout comme de nos mauvaises journées. »

Le nouvel aviculteur comprend l'importance de la communication. « Allons rencontrer nos voisins plus souvent pour prendre une bière, et pas seulement au moment où ils veulent vendre leur ferme. »



Petit rappel du *Programme d'aide au démarrage*

Le gagnant ou la gagnante du prêt de 1500 m² devra le rembourser aux EVQ à partir de la 11^e année suivant son attribution. Si la personne gagnante élève toujours l'équivalent de ce quota au bout de 20 ans, on lui en attribuera, en don, 300 m².




Pour être admissible, il faut satisfaire plusieurs critères, parmi lesquels : avoir entre 18 et 40 ans, présenter un plan d'affaires viable, ne pas détenir d'autres quotas de production sous gestion de l'offre, posséder une formation reconnue ou une expérience pertinente.

Si plusieurs entreprises sont retenues (selon une grille de pointage), les EVQ effectuent un tirage au sort parmi les cinq meilleures d'entre elles. Les inscriptions ont lieu entre le 1^{er} et le 30 novembre.

Pour en savoir plus, consultez volaillesduquebec.qc.ca/elevage/devenir-eleveur/programme-de-releve.

Installer, planifier et **relaxer** !

C'est votre employé 24/7

-  Bien-être animal assuré
-  Résultats immédiats
-  Production accrue



C'est plus qu'un contrôle,
c'est **Agrimesh**
Technologies

450 383-4000 | jolco.ca | f @ in

Membres du groupe Jolco



Influenza aviaire : nouvelles vagues

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS EN COLLABORATION AVEC JEAN-PIERRE VAILLANCOURT DMV MSC PHD, PROFESSEUR TITULAIRE AU GROUPE DE RECHERCHE EN ÉPIDÉMIOLOGIE DES ZOOSES ET SANTÉ PUBLIQUE ET AU CENTRE DE RECHERCHE EN INFECTIOLOGIE PORCINE ET AVICOLE DE LA FACULTÉ DE MÉDECINE VÉTÉRINAIRE ET MARTIN C. PELLETIER, AGR., MBA ET COORDONNATEUR À L'EQCMA.

Une souche hautement pathogène d'influenza aviaire sévit actuellement en Europe et en Asie. Bien que le risque de contamination au Québec soit encore minime, sa progression impose une mise à jour sur cette maladie et ses multiples variantes ainsi que sur les gestes à poser de la part des éleveurs.

L'influenza aviaire causée par un virus de type A est hautement contagieuse et peut affecter les troupeaux de volailles de toutes les espèces et de tous les âges. Toutefois, ce sont les souches H5 et H7 qui doivent susciter l'attention des éleveurs. « Les oiseaux sauvages sont porteurs de 16 H et de 9 N et toutes les combinaisons sont possibles, mais les virus qui peuvent devenir hautement pathogènes pour la volaille sont essentiellement le H5 et le H7. Depuis 2002, l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) a modifié son règlement. Un H5 ou un H7, même faiblement pathogène, identifié dans un élevage au Québec exige une déclaration immédiate auprès de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec et la mise en place d'un processus d'éradication. Cette déclaration étant communiquée à l'Organisation



Jean-Pierre Vaillancourt



Martin C. Pelletier

mondiale de la santé animale, il en résulterait une fermeture des frontières à nos produits de la part de plusieurs pays. Ces conséquences sont loin d'être négligeables, explique Jean-Pierre Vaillancourt. L'influenza aviaire est une réalité depuis des années. La maladie est en progression et la fréquence augmente depuis 15 à 20 ans. »



Au Canada

Le Canada a connu quelques épisodes marquants. En 2004, un premier cas de H7N3 est déclaré en Colombie-Britannique : 42 troupeaux commerciaux et 11 petits troupeaux doivent être abattus. Avec les abattages préventifs, c'est finalement environ 80 % du cheptel de la province qui sera dépeuplé pour éradiquer la maladie. La Colombie-Britannique connaîtra trois autres épisodes en 2005, 2009 et 2014. En 2007, la Saskatchewan a déclaré un cas de H7N3 hautement pathogène, heureusement l'écllosion se limite à une ferme et est rapidement contrôlée. Au printemps 2015, les oiseaux sauvages qui utilisent au printemps les voies migratoires du Pacifique et du centre de l'Amérique du Nord transportent avec eux la souche H5N2. Celle-ci touche durement le Midwest américain où plus de 48 millions de volailles sont euthanasiées. Deux troupeaux de dindons et un de reproducteur de poulets à chair en Ontario sont infectés et euthanasiés pour éradiquer la maladie. Avec le cas au Manitoba en 2010, à ce jour, il y a eu sept épisodes d'influenza aviaire hautement ou faiblement pathogène de souche H5 ou H7 au Canada.

Les ravages du H5N8

Le Feather Board Command Center (FBCC) de l'Ontario rapportait dans son bulletin d'information de février qu'au niveau mondial 502 nouveaux troupeaux ont été déclarés infectés en janvier 2021 seulement, allongeant la liste des pays d'Europe qui faisaient état de la présence du virus sur leur territoire à 14. La France, l'Allemagne et la Corée du Sud sont tout particulièrement affectées par le H5N8, une nouvelle forme très virulente et hautement pathogène de l'influenza qui atteint principalement les canards. « La progression du virus dans les élevages domestiques du sud-ouest de la France est tellement rapide que le gouvernement n'est pas en mesure de réagir assez vite, explique Jean-Pierre Vaillancourt. Ce virus a toutefois l'avantage d'être tellement virulent pour les canards qu'ils ont de la difficulté à se déplacer. » Selon Jean-Pierre Vaillancourt, les principaux facteurs qui ont pu contribuer à la propagation de la maladie et qui sont à l'étude sont: la densité des transports, c'est-à-dire le nombre de kilomètres avicoles parcourus dans une zone donnée, la densité des sites de production ou le nombre de fermes au kilomètre carré et la densité des plans d'eau (lacs, ruisseaux, étangs) à proximité qui servent aux oiseaux sauvages.

« En France, le mode de production ancestral est remis en cause. Le Sud-Ouest a une quantité impressionnante de petits sites de productions, surtout de canards. On y trouve aussi plusieurs autres types d'oiseaux. De plus, près de 40 % de ces exploitations ont des basses-cours sur le site de production. Un autre problème concerne l'équarrissage. Le compostage est interdit en Europe et l'équarrissage est un risque lorsqu'il s'agit de milliers d'oiseaux morts qui doivent être collectés et transportés », soutient Jean-Pierre Vaillancourt.

Des études génomiques et un séquençage du virus sont en cours afin de mieux comprendre sa propagation et sa transmission. ►


Migration des oiseaux sauvages et effets climatiques

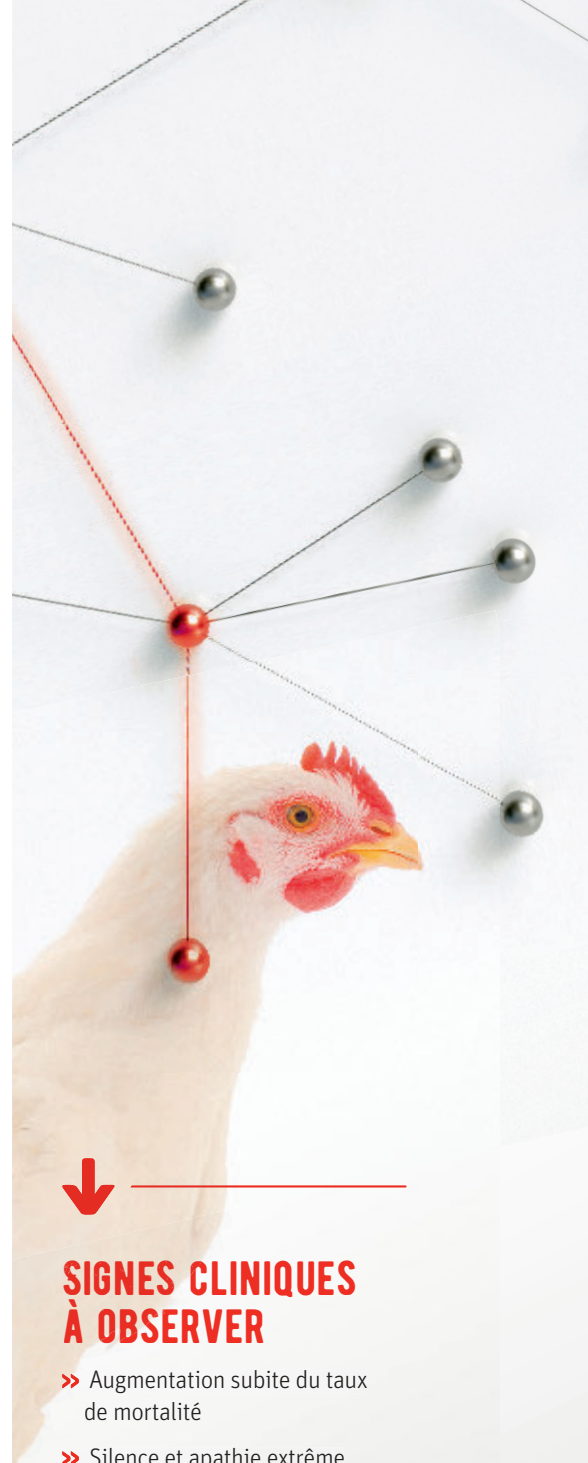
La présence des oiseaux sauvages à proximité des fermes demeure un facteur de risque et les changements climatiques entraînent des changements de comportement chez les oiseaux qui pourraient être lourds de conséquences. « Avec les changements climatiques, nous verrons des migrations qui seront altérées et des oiseaux qui pourront se retrouver dans le Grand Nord au même moment, alors qu'historiquement ce n'était pas le cas. Un choc des écosystèmes, si on peut dire où il se fait un énorme partage de virus entre ces canards et ces oies sauvages qui se dirigent ensuite vers le sud. Depuis toujours, nous avons des migrations d'oiseaux porteurs de virus, avec un H5 ou H7 faiblement pathogène qui malheureusement contaminait des élevages commerciaux de poulets ou de dindes pour ensuite muter. On ne voyait pas ces virus recontaminer les oiseaux sauvages, mais la donne a changé depuis quelques années avec le H5N1 et le H5N8 », constate Jean-Pierre Vaillancourt.

Les risques pour les éleveurs d'ici

Existe-t-il des risques que ce virus atteigne nos côtes? Bien que potentiellement limité, il existe toujours. « Ce n'est pas un virus qui est hyper résistant. Ce qui inquiète plus que les oiseaux sauvages est la vitesse des déplacements d'un continent à l'autre. Dans une même journée, on peut déjeuner en France et souper au Québec. En France les oiseaux sauvages ont parti le bal, mais ce sont les transports et la présence humaine qui ont contribué à la dispersion du virus, tout comme l'observance de la biosécurité qui n'est pas adéquate », nous dit Jean-Pierre Vaillancourt.

Jean-Pierre Vaillancourt fait aussi remarquer le nouvel engouement pour l'achat local et les marchés de proximité. Une approche similaire à celle qui existe en France « La tendance au Québec est aux élevages à taille humaine, avoir ses poules et ses œufs. Toutefois, au Québec, en ce qui concerne la production commerciale, nous avons quelques régions à forte densité à Saint-Félix-de-Valois, dans la Montérégie et en Beauce, mais rien de comparable à la France. »

Même si le Canada et le Québec sont beaucoup mieux préparés qu'en 2004 pour un tel virus, il n'en reste pas moins que les défis pour contrôler toutes formes d'influenza aviaire demeurent la rapidité d'intervention et de communication. « Il faut éviter de penser que parce qu'une production a 30 ans et qu'elle n'a jamais eu de problèmes qu'il n'y en aura jamais, explique Jean-Pierre Vaillancourt. Les mesures de biosécurité développées par l'ECQMA doivent être appliquées correctement. Si la grippe aviaire nous obligeait à détruire des troupeaux de reproduction, les éleveurs devraient mettre deux ans pour remettre leur production à niveau. » Un pensez-y bien qu'elle que soit la souche d'influenza aviaire. 



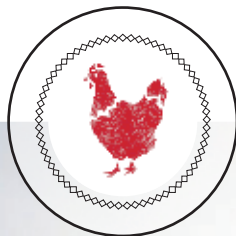
SIGNES CLINIQUES À OBSERVER

- » Augmentation subite du taux de mortalité
- » Silence et apathie extrême
- » Gonflement de la peau sous les yeux
- » Diarrhée
- » Chute soudaine de ponte et présence d'œufs à coquille molle ou sans coquille
- » Hémorragie au niveau des tarses
- » Caroncules et crêtes enflées et congestionnées

- » **Surveiller attentivement la santé du troupeau**, y compris les mortalités, la consommation de moulée et d'eau, et le comportement anormal des oiseaux.
- » Au moindre signe clinique de l'influenza aviaire, **aviser immédiatement le médecin vétérinaire pour un diagnostic.**
- » **Respecter rigoureusement les mesures de biosécurité** prescrites dans les protocoles de biosécurité de l'EQCMA (carton vert pour producteurs et employés à la ferme). Voir eqcma.ca/biosecurite/protocoles-biosecurite-courante-code-vert
- » Avoir en sa possession du **matériel de biosécurité en quantité suffisante** (survêtement, couvre-bottes, désinfectant, gel désinfectant pour les mains, etc.)
- » **Informers les employés** et les impliquer dans les mesures préventives à prendre.
- » S'assurer de prendre toutes les mesures possibles pour **éviter la proximité entre les oiseaux sauvages et le troupeau** en gardant propre la base des silos, ramassant les déversements de grains, s'assurant que toutes les ouvertures des poulaillers sont fermées ou grillagées et en évitant les accumulations d'eau à proximité des bâtiments, par exemple.
- » Verrouiller les portes des poulaillers et y **minimiser les visites non essentielles.**
- » **Changer de bottes en entrant dans les poulaillers**, car des fientes d'oiseaux sauvages contaminés pourraient se retrouver dans l'environnement des bâtiments.
- » **Se laver ou désinfecter les mains** avant et après avoir été en contact avec les oiseaux ou porter des gants.
- » **Nettoyer et désinfecter régulièrement les entrées de poulaillers.** Votre vétérinaire pourra vous conseiller sur les désinfectants efficaces contre l'influenza aviaire.
- » **Éviter d'approcher les poulaillers avec de l'équipement** ayant circulé dans les champs où on peut retrouver des fientes d'oiseaux sauvages.
- » **Nettoyer et désinfecter les roues du tracteur** avant de sortir le fumier.
- » **Éviter de partager machinerie et équipement** avec d'autres sites de production ou s'assurer qu'ils soient nettoyés et désinfectés avant de passer d'un site à l'autre.
- » Offrir aux visiteurs un **stationnement situé loin des poulaillers.**
- » **Maintenir à jour le registre** des visiteurs.
- » **Minimiser les visites à d'autres sites** de production avicole.



L'EQCMA encourage aussi fortement les producteurs à déclarer tout cas positif au 1 888-volaille (1 888 652-4553). L'EQCMA collaborera alors avec l'ACIA à la mise en œuvre des mesures adéquates de contrôle de la maladie. L'objectif est d'en limiter les impacts sur l'industrie avicole québécoise.



les Fermes d'Isabelle

UNE ENTREPRISE QUI SORT DU RANG

TEXTE : HUBERT BROCHARD - PHOTOS : MARIE-MICHÈLE TRUDEAU



SAINT-JEAN-
SUR-RICHELIEU





Comme bien des éleveurs, Isabelle Oigny et son fils Louis-Philippe Beaudoin apportent à leurs bêtes tous les petits soins dont ils ont besoin, pour le plaisir de bien faire les choses et par amour pour eux. La revue *NOUVAiles* est allée à leur rencontre aux Fermes d'Isabelle sur la route 133, aussi appelée le chemin des Patriotes, à Saint-Jean-sur-Richelieu, en février dernier. >



Pour Isabelle Oigny, élever les animaux avec beaucoup de soin et d'attention est une priorité et une source de satisfaction.

« Les animaux, c'est une passion pour moi », dit simplement Isabelle Oigny, propriétaire de cet élevage de poulets de chair. Cette affection pour les animaux, la nature et tout ce qui la compose paraît être partagée par toute la famille. Une passion enracinée dans cette ferme du chemin des Patriotes depuis le début des années 1900 lorsqu'Égide Oigny et Valentine Boucher s'y sont installés pour l'exploiter. C'est avec courage et enthousiasme qu'ils ont fait prospérer ce qui était à l'époque une entreprise laitière.

« Mon père Réal a repris les rênes à l'âge de 20 ans, raconte Isabelle Oigny. Mes grands-parents lui ont alors légué un troupeau d'une vingtaine de têtes. Il était aidé de ma mère, Louise Charbonneau, elle aussi fille d'agriculteurs. Elle était responsable de la comptabilité, du transport du lait et trouvait même le temps de préparer les repas pour les employés qui travaillaient à la ferme. »

La recette de Réal et Louise s'est avérée gagnante, puisqu'après seulement dix ans, leur cheptel totalisait 100 vaches en lactation. Ce cheptel impressionnant les plaçait parmi les plus grands éleveurs laitiers du Québec. Leur produit était alors vendu à une laiterie de Saint-Jean-sur-Richelieu. Au début des années 1970, Réal Oigny s'est lancé dans l'immobilier et la construction après avoir vendu son quota de lait. L'une de ses premières réalisations a été la maison familiale qu'il a bâtie de ses mains et à partir des cadeaux que sa terre avait à lui offrir. Composée de pierres des champs et de boiseries provenant des arbres de sa petite érablière, celle-ci est un véritable plaisir pour les yeux.

« Les animaux, c'est une passion pour moi », dit simplement Isabelle Oigny, propriétaire de cet élevage de poulets de chair. Cette affection pour les animaux, la nature et tout ce qui la compose paraît être partagée par toute la famille.





Réal Oligny et Louise Charbonneau sont fiers de leur fille Isabelle et de leur petit-fils Louis-Philippe à qui ils ont transmis l'amour de l'agriculture.



Louis-Philippe Beaudoin

Toujours second  par son épouse et très peu intimidé par les nouveaux défis, l'entrepreneur a mis sur pied un poste de criblage qu'il a exploité sur place en produisant lui-même les céréales. Ces dernières étaient distribuées aux agriculteurs avoisinants. Il trouvait également le temps d'exporter des taures de race holstein au Mexique et au Venezuela. Malgré son succès, ce volet a pris fin rapidement en raison des maladies qui ont été fatales au marché de l'exportation. C'est ainsi que Réal Oligny s'est lancé dans l'élevage de bovins de boucherie. Agneaux, lapins et canards se sont ensuite ajoutés à son cheptel. Pendant ce temps Isabelle grandissait tout en acquérant une solide expérience à travailler avec son père. >

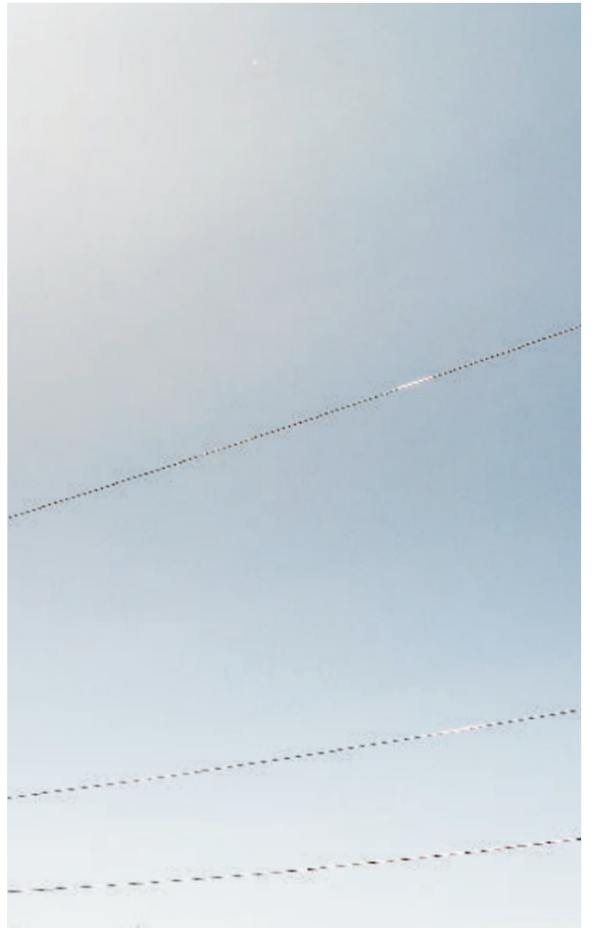


La naissance d'un rêve

Elle obtient, en 1994, un diplôme d'agronomie de l'Université Laval, avec spécialisation en production animale. « J'ai suivi un cours où l'on comparait l'effet de différentes moulées sur les poulets, dit-elle. Les étudiants avaient la possibilité de garder le petit troupeau par la suite et j'ai accepté. C'est comme ça que j'ai découvert mon amour de la production avicole! Mon père m'a aidée à démarrer. Un premier poulailler a été aménagé sur l'une de nos terres, puis un second dans la grange-étable qui auparavant abritait les bovins de boucherie. Car, avec le temps, ce volet de l'entreprise a cédé sa place, faute de temps et de ressources. J'ai préféré me concentrer sur l'achat de mes premiers quotas de poulet et la mise en marché. »

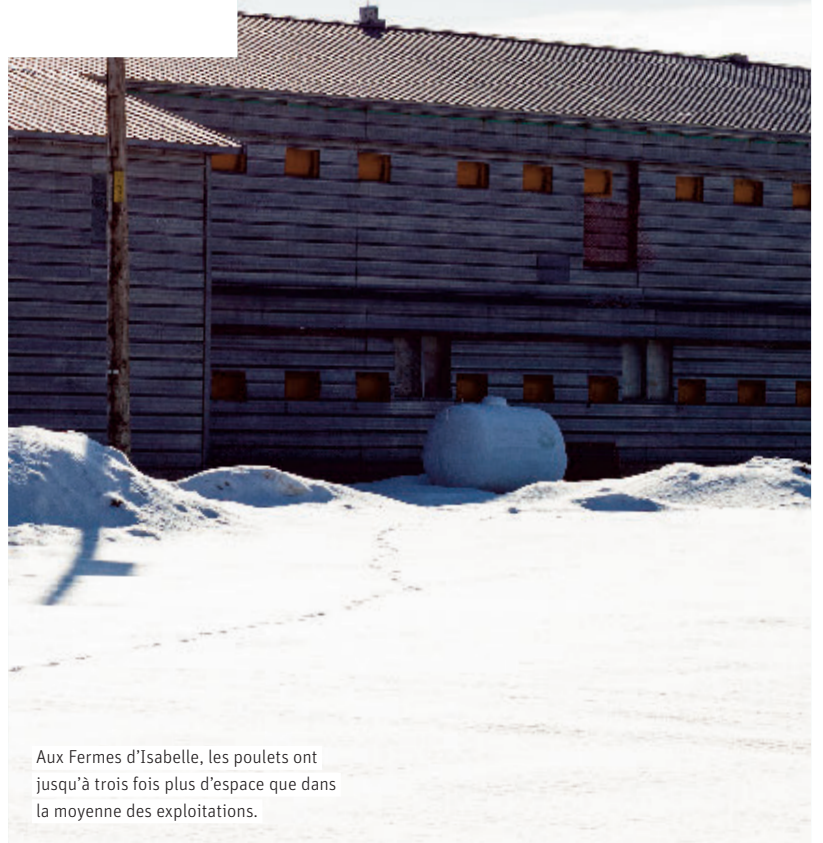
En 1994, la nouvelle avicultrice commence à vendre ses poulets aux membres de sa famille et aux amis, à partir d'un comptoir aménagé dans le garage de ses parents. Petit à petit, l'excellente qualité du produit qu'elle offre se fait

connaître. C'est en 1998 qu'elle crée son magasin bien à elle. Depuis ce jour, c'est la petite maison bâtie en 1880 dans laquelle son père est venu au monde qui accueille les fidèles clients d'Isabelle. De taille modeste, mais d'une grande élégance, la demeure aux murs blancs est coiffée d'un toit rouge au centre duquel trône une lucarne. On y vend principalement la viande des poulets élevés par les Fermes d'Isabelle sous une impressionnante variété de formes : poulets entiers, demi-poulets, cuisses, hauts de cuisses, pilons, ailes, poitrines désossées, poitrines avec dos, tournedos, escalopes, viande à fondue, cubes, viande hachée, saucisses, cœurs, cous, foies, gésiers et mets préparés. En énumérant ses découpes, Isabelle affichait un petit sourire qui cachait un vœu qu'elle gardait secrètement, mais qu'elle a accepté de me confier : « Je me demande parfois si j'aurai un jour une demande de découpe que je ne peux fournir à mes clients. »



En outre, par solidarité et parce qu'elle a confiance en leur qualité, la propriétaire commercialise également la viande et les produits d'autres petits entrepreneurs de la région : bœuf, veau, porc, dinde, gibier, miel, produits de l'érable, tartes maison et autres produits santé.

En plus de son fils, Louis-Philippe, qui s'implique de plus en plus dans l'entreprise, une employée dévouée et très appréciée fait partie de l'équipe. Depuis plusieurs années, Marylène Iler offre dans la boutique un excellent service à la clientèle, tout en aidant aux commandes qui garnissent les chambres froides du magasin. ►



Aux Fermes d'Isabelle, les poulets ont jusqu'à trois fois plus d'espace que dans la moyenne des exploitations.

Une ferme qui se démarque sur plusieurs points

Afin de pouvoir garantir à sa clientèle la qualité et l'authenticité de son produit, Isabelle cultive elle-même 100 % du grain dont elle nourrit sa volaille. Son alimentation est composée de maïs, de soya et de blé non-OGM, auxquels on ajoute vitamines et minéraux. Tout comme le poulet des Fermes d'Isabelle, les différents produits vendus à la boutique sont issus d'élevages n'utilisant aucune hormone de croissance, aucun antibiotique et, où, le bien-être des animaux a une importance particulière.

Chaque jour, dans l'entreprise familiale de la route 133, on fait marcher les oiseaux des trois compartiments d'élevage. Puisqu'ils disposent de beaucoup plus d'espace, cet exercice quotidien se poursuit jusqu'au moment de l'abattage. Ici, un plancher logeant 1 500 bêtes pourrait très bien en accueillir 5 000. Il est impératif pour Mme Oigny que ses petits pensionnaires aient de la place pour se mouvoir à leur guise et rester ainsi en meilleure santé. L'espace supplémentaire a aussi l'avantage de maintenir une litière plus propre et plus sèche, ce qui réduit de beaucoup le taux d'ammoniac. « Même les inspecteurs des programmes de salubrité des aliments et des soins aux animaux n'en reviennent pas », note Isabelle Oigny. « Sans compter l'importance pour nous d'offrir à ces animaux une belle vie en échange de ce

qu'ils nous apportent, nous voulons leur éviter tout stress, car ce dernier peut avoir un effet considérable sur la qualité de la viande, fait remarquer Louis-Philippe Beaudoin. Voilà pourquoi ma mère s'est toujours occupée elle-même des attrapages. Je suis fier de dire que j'en suis maintenant responsable depuis quelques années. C'est une tâche ardue qu'il faut accomplir avec soin. C'est une équipe que j'ai formée avec mes amis qui attrape les poulets chaque semaine, à la noirceur. Les oiseaux sont beaucoup plus tranquilles lorsqu'il fait nuit. Comme tout est fait en douceur, on évite le durcissement de la chair et d'autres problèmes pouvant être liés au stress. Nos efforts sont concentrés sur la qualité de la viande oui, mais aussi sur le bien-être animal. »

Rares sont les aviculteurs qui font un abattage chaque semaine. Fournir à la clientèle du poulet frais sur une base hebdomadaire est une particularité devenue routine aux Fermes d'Isabelle. Cela permet également à l'entreprise de produire un poulet plus gros que la moyenne. La qualité et le poids des découpes en témoignent. Les poitrines désossées peuvent peser jusqu'à 1,5 kg chacune, et un poulet entier, jusqu'à 6 kg.

Les Fermes d'Isabelle sont une autre preuve que le bien-être des animaux peut se conjuguer à merveille à l'excellence du produit. 🐦





LES FERMES D'ISABELLE EN UN COUP D'ŒIL



- » **Propriétaire :** Isabelle Oligny
- » **Associé :** Louis-Philippe Beaudoin
- » **Employés :** Marylène Iler, Annie Mercil ainsi que Dominique Phoenix, décédé l'automne dernier et dont Isabelle Oligny tient à saluer la contribution.
- » **Lieu de production :** Saint-Jean-sur-Richelieu, en Montérégie (région O1).
- » **Type de production :** poulets de chair.
- » **Volume de production annuel :** quota de 400 m², jusqu'à 400 à 500 poulets abattus par semaine, soit un total de plus de 20 000 poulets par an.
- » **Cultures :** maïs, soya, blé et fourrages non-OGM pour nourrir les animaux sur (16 hectares) et 84 hectares de cultures destinées à la vente.

MARCHÉ AMÉRICAIN DES VIANDES

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

En 2020, la production de viandes aux États-Unis a augmenté, mais dans une moindre mesure que ce qu'avait anticipé par les analystes. C'est bien entendu la pandémie de la COVID qui a chamboulé tous les pronostics du début d'année. Le porc et le poulet s'en sont mieux sortis grâce aux exportations vers la Chine. En 2021, on prévoit que la croissance de la production américaine de viandes restera faible, affectée par la hausse du prix des aliments du bétail et les effets de la pandémie sur l'économie mondiale.



Le poulet

La production de poulet aux États-Unis a totalisé 20,2 milliards de kg en 2020, en hausse de 1,5 % par rapport à 2019. Malgré la pandémie, c'est une huitième année consécutive de production record qu'ont enregistré les Américains! Cela s'explique par l'augmentation du poids moyen des oiseaux de plus de 2,84 kg, ainsi que par l'augmentation de la proportion des abattages de cette catégorie de poulets. Pour 2021, le USDA estime la production à 20,3 milliards de kg, soit une hausse de 0,7 % par rapport à 2020. La hausse du prix des grains expliquerait ce ralentissement de la croissance de la production. En effet, la prévision est basée sur une hausse de 21 % du prix du maïs et de 34 % du prix du tourteau de soja par rapport aux prix de 2020.

En 2020, le prix de gros composite a atteint une moyenne de 1,61 \$/kg, subissant une baisse de 17,4 %

par rapport à 2019. En fait, pendant presque toute l'année, le prix de gros a été sous le niveau de prix de 2019. Il est passé au-dessus de ce prix pendant quelques semaines à la fin novembre et au début décembre, lorsqu'il a gagné 2,6 % par rapport à 2019. Cette hausse temporaire s'explique probablement par la hausse de la demande des consommateurs, qui auraient troqué le dindon pour le poulet pour l'Action de grâce en raison des plus petits rassemblements pendant ce congé.

D'après le USDA, la faiblesse des prix devrait se poursuivre en 2021, même si la contraction de la production les soutiendra probablement. Ainsi, l'agence estime un prix de gros moyen de 1,86 \$/kg, soit une augmentation de 15,4 % par rapport à 2020, mais toujours 2,4 % plus bas qu'en 2019.



Du côté de commerce international, les exportations américaines de poulet ont atteint 3,3 milliards de kg. C'est une hausse de 3,8 % par rapport à 2019, soutenue principalement par l'ouverture du marché chinois aux exportations de volaille en provenance des États-Unis depuis novembre 2019, ainsi qu'au déficit de protéines en Chine causé par la peste porcine africaine. Ce géant asiatique est devenu la deuxième destination pour les exportations américaines de poulet, recevant 9 % du volume exporté. Cette performance a compensé la baisse des exportations vers les clients traditionnels comme Cuba et l'Angola, affectés par les conditions économiques difficiles aggravées par la pandémie. Le Mexique est toujours le principal marché pour le poulet des États-Unis, avec 21 % du volume. Le Canada, cinquième marché en 2020, a importé 150 millions de kg (Mkg) de viande de poulet, une hausse de 15 % par rapport à 2019. Pour 2021, les exportations de poulet vers la Chine devraient se poursuivre, mais l'ampleur dépendra en grande partie de la vitesse à laquelle l'industrie porcine chinoise se rétablira. Sur cette base, le USDA estime une légère augmentation des exportations de poulet américain de 0,3 % (+8 Mkg) par rapport à 2020. >

INDUSTRIES Renaud Gravel's

GRAVEL DISTRIBUTION

1-888-299-1748
www.indgravel.com

St-Cléophas-de-Brandon
T. 450.889.2794
info@indgravel.com

TAJFON

BERCI

DÉMÊLEUR et ÉPANDEUR à RIPE DE BOIS pour ferme de volailles

UNIFORME **RAPIDE** **EFFICACE**

- Faire plus en moins de temps
- Plus précis et demande moins de ripe
- Épandage constant par entraînement mécanique / PTO
- Attache rapide pour Kubota modèle GF1800 (inclus)

En découvrir plus ici : indgravel.com

Le dindon

En 2020, la production de dindon aux États-Unis s'est établie à 2,6 milliards de kg, accusant une baisse de 1,3 % par rapport à 2019. Pour 2021, le USDA n'entrevoit aucune croissance ni décroissance. À noter que la production annuelle de dindon américain est en baisse depuis 2017 alors qu'elle atteignait 2,71 milliards de kg.

Le prix de gros moyen du dindon entier congelé s'est chiffré à 2,35 \$/kg en 2020. Ce prix est 0,38 \$/kg supérieur à celui de 2019 alors qu'il était de 1,97 \$/kg. D'après le USDA, la hausse du prix se poursuivra en 2021, alors que l'on s'attend à un prix moyen de 2,44 \$/kg, équivalant à une hausse de 4,0 % par rapport à 2020.

Les exportations américaines de dindon ont atteint 259,2 Mkg en 2020, presque 10 % de la production. Ce volume a subi une baisse de 10,6 % par rapport aux exportations de 2019. En fait, la plupart des clients ont réduit leurs achats en 2020 par rapport à l'année précédente. C'est notamment le cas du Mexique, qui est de loin le principal acheteur de viande de dindon en provenance des États-Unis. Il a reçu 64 % (167 Mkg) du volume, en baisse de plus de 10 Mkg. Le dindon américain, à l'instar du poulet, a profité de l'ouverture du marché chinois puisqu'il est devenu le deuxième marché étranger des États-Unis, recevant 6,7 % (17,3 Mkg) du dindon exporté. Les exportations vers le Canada ont aussi augmenté de 296 000 kg, atteignant 5,8 Mkg. Cela fait du Canada le 3^e pays en importance pour les exportateurs américains. D'après le USDA, les exportations augmenteront peu en 2021.



Le porc

Malgré la pandémie, la production américaine de porc s'est accrue en 2020, atteignant 12,8 milliards de kg. On parle d'une croissance de 2,4 % par rapport à 2019 et une cinquième année de croissance consécutive pour l'industrie porcine américaine. Pour 2021, le USDA estime la croissance à 1,4 % par rapport à 2020, pour une production totale de 13 milliards de kg. La hausse s'explique principalement par la récupération par l'industrie de la transformation suite à des ralentissements liés à la COVID d'un an plus tôt.

Le prix du porc aux producteurs a été sous pression tout au long de l'année 2020 à cause des problèmes de capacité d'abattage engendrés par la pandémie. En moyenne, le prix du porc s'est chiffré à 43,18 \$/100 livres carcasse, encaissant une baisse de 10 % par rapport à 2019. Le USDA estime que la hausse du coût des aliments et la baisse du nombre d'animaux reproducteurs exercera probablement une pression à la hausse sur le prix des porcs en 2021, pour s'établir en moyenne à 50,50 \$/100 livres carcasse.

Les Américains ont exporté 3,3 milliards de kg de viande de porc en 2020, une croissance de 15 % (436 Mkg) par rapport à 2019. La Chine est le principal responsable de cette croissance. En effet, les exportations vers ce pays ont augmenté de 17 % (79 Mkg) pour un total de plus de 538 Mkg de livraisons vers le pays asiatique. La Chine a été la troisième destination des exportations américaines après le Mexique (21,5 %) et le Japon (16,5 %).

Pour 2021, le USDA prévoit une récupération de l'industrie porcine chinoise à la suite des pertes de capacité causées par la peste porcine africaine. En conséquence, la demande de porc américain par ce pays devrait ralentir et les exportations de viande porcine des États-Unis baisseraient de 1,5 % en 2021.

Le bœuf

La production de bœuf américain en 2020 a atteint 12,3 milliards kg. Ce volume, qui est presque le même qu'en 2019, s'explique par le poids plus élevé des animaux abattus qui a compensé la baisse de 2,4 % des abattages.

Pour 2021, le USDA estime une hausse de la production de 1,4 %, fruit de placements plus élevé dans les parcs d'engraissement. Cette prévision survient tandis que l'on assiste à une contraction du cheptel. Au 1^{er} janvier 2021, on comptait en effet 93,6 millions de bovins et de veaux, soit près de 200 000 têtes de moins que l'année précédente. Le USDA note en revanche que les producteurs ont l'intention de conserver plus d'animaux de remplacement cette année, signe que la baisse du cheptel bovin tire peut-être à sa fin.

Les exportations américaines de bœuf et de veau ont atteint 1,3 milliard de kg en 2020, soit 2,3 % (32 Mkg) inférieures aux exportations de l'année précédente. La baisse s'explique par la faiblesse de la demande du marché de plusieurs pays acheteurs du bœuf américain. Le Mexique, troisième client avec 11 % des volumes, a réduit ses importations de 25 % (47 Mkg) en 2020. La Chine a performé à sens inverse, augmentant ses importations de bœuf américain de 39,4 Mkg, par rapport à 2019. En accaparant 4 % du volume, la Chine est devenue la septième destination des exportations de bœuf américain. Pour 2021, les exportations de bœuf devraient augmenter de 6,4 % pour se chiffrer à 1,4 milliard de kg. 🐮

Variation de la production américaine en 2019, 2020 et estimation pour 2021

	2019	2020	2021
Poulet	+3,1 %	+1,5 %	+0,7%
Dindon	-1,0 %	-1,3 %	-0,3 %
Porc	+5,0 %	+2,4 %	+1,4 %
Bœuf	+1,1 %	-0,01 %	+1,4 %

Source : Livestock, Dairy, and Poultry Outlook, ERS (USDA), 16 février 2021.

Agrivolt

Experts en tension parasite

418 833-0773
agrivolt.com

Service de diagnostic à la ferme
Évaluation du niveau de tension
Rapport, recommandation et
maintenance

Obtenez votre
diagnostic
pour seulement
— 395 \$ —





POULET

LA PRODUCTION ENREGISTRE UNE BAISSSE DE 3,4 % EN 2020

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Au cours des six périodes de l'année 2020 (A161 à A166), qui s'étendait du 19 janvier au 19 décembre 2020, la production québécoise pour le marché domestique et l'expansion des marchés a atteint 308,4 millions de kilogrammes (Mkg) éviscérés, une diminution de 3,4 % par rapport aux périodes équivalentes de l'année précédente (A155 à A160). Cela représente 26,2 % de la production canadienne.

Pour la période A167, qui s'étendait du 20 décembre au 13 février 2021, la production canadienne de poulet a été de 194,9 Mkg éviscérés. Cela représente 99,8 % de l'allocation visée pour la période.

Pour la période A168, l'allocation canadienne pour le marché domestique a été fixée à 182,0 Mkg, 5,0 % sous la base. L'allocation domestique du Québec était de 49,7 Mkg éviscérés. Les chiffres de la production pour cette période n'étaient pas disponibles au moment de publier.

Demande soutenue au détail

La pandémie ayant confiné la population à la maison et forcé la fermeture des restaurants une grande partie de l'année, cela s'est reflété sur les résultats des ventes au détail. En effet, les données Nielsen présentent un portrait positif de ce segment de marché pour 2020. Au Canada, le volume des ventes de poulet frais en supermarché a atteint 299,7 Mkg, affichant une hausse de 5,0 % (+14,3 Mkg) par rapport à 2019. De leur côté, les ventes de dindon ont augmenté 5,5 % (+2,9 Mkg) de même, celles du bœuf et du porc ont augmenté de 6,5 % (+14,3 Mkg) et 9,6 % (+11,5 Mkg) respectivement.

Le prix au détail a suivi la même tendance à la hausse que les ventes. Toujours au pays, le prix moyen du poulet frais a augmenté de 2,6 % (+0,24 \$/kg), passant de 9,17 \$/kg à 9,41 \$/kg de 2019 à 2020. C'est toutefois moins que les autres viandes, puisque le prix du bœuf au kilo a augmenté de 8,4 % (+1,06 \$/kg), celui du porc, de 5,8 % (+0,49 \$/kg), et celui du dindon, de 7,2 % (+0,36 \$/kg). Au Québec, le prix des viandes a suivi la même tendance haussière sauf pour le dindon dont le prix moyen a diminué de 3,1 % (-0,18 \$/kg). Le poulet s'est vendu en épicerie à un prix moyen de 8,98 \$/kg, en hausse de 2,1 % (+0,19 \$/kg) en 2020 par rapport à l'année précédente. Les ventes de poulet frais dans la Belle Province ont atteint 68,3 Mkg, une hausse de 5,6 % (+3,6 Mkg) par rapport à 2019. Les ventes de bœuf ont augmenté de 10,1 % (+6,1 Mkg), du porc, de 2,7 % (+0,9 Mkg) et du dindon, de 16,7 % (+1,0 Mkg). Ces gains pour les ventes de viandes dans le segment du détail s'expliquent, en partie, par la redirection du poulet auparavant dédié au secteur HRI (hôtellerie, restaurants et institutions).

Prix de gros

En 2020, l'indice composite du prix de gros publié par EMI a suivi de fortes fluctuations à cause de la pandémie. À la fin du mois de mars, ce prix a atteint le premier sommet de l'année, à 3,69 \$/kg, en réponse à la hausse inattendue de la demande au détail lorsque les consommateurs se sont précipités dans les supermarchés pour faire des stocks au début du confinement. Le prix s'est effondré par la suite lorsque la fermeture des restaurants et autres services alimentaires a causé d'importants surplus sur le marché.

ALLOCATIONS DOMESTIQUES DE POULET, PÉRIODES A163 À A168, EN MKG

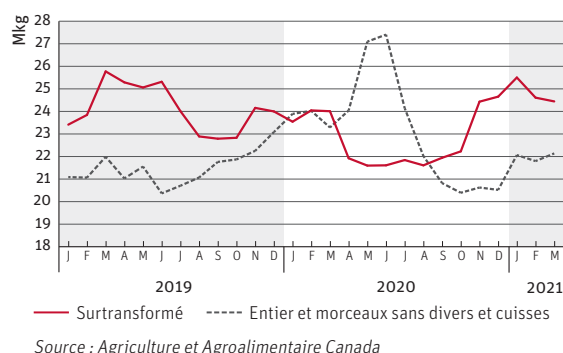
Période	A163	A164	A165	A166	A167	A168
Canada (Mkg)	175,3	176,1	188,2	191,9	187,1	182,0
% p/r à la base	-10,5 %	-9,75 %	-2,0 %	+1,0 %	+0,5 %	-5,0 %
Québec (Mkg)	44,6	45,8	49,9	50,9	49,71	49,66

INVENTAIRES CANADIENS AU 1^{er} MARS 2021 EXCLUANT LES CATÉGORIES CUISSSES ET DIVERS

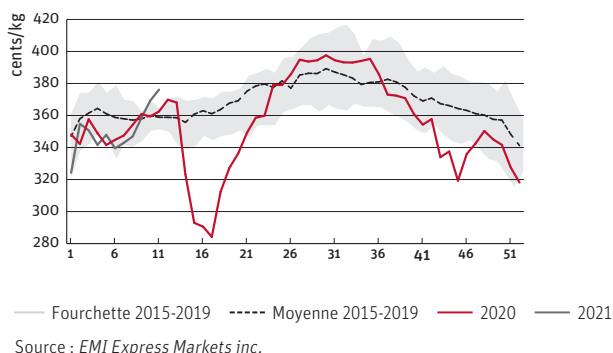
Mkg	2021	2020	%
Morceaux	22 027	20 121	-8,7%
Surtransf.	24 009	24 443	1,8%
Entier	1 262	2 017	59,9%
Total	47 297	46 581	-1,5%

Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

INVENTAIRES CANADIENS DE POULET, EXCLUANT LES CATÉGORIES CUISSÉS ET DIVERS



INDICE COMPOSITE DU PRIX DE GROS DU POULET



Au Québec, les ventes de poulet frais ont atteint 68,3 Mkg en 2020, en hausse de 5,6 % par rapport à 2019.

Le prix a atteint le niveau le plus bas de l'année 2020 à la dernière semaine d'avril à 2,84 \$/kg. Le même mois, la filière a décidé de couper de manière importante les allocations les deux périodes de l'été afin de palier à d'éventuelles pertes de capacité d'abattage.

Ces coupures, jumelées à la croissance des services de restaurant pour emporter (*take out*) et à la hausse habituelle de la demande durant la période estivale, expliquent probablement la récupération rapide du prix de gros et le sommet de 3,94 \$/kg atteint pendant les huit semaines du 12 juillet au 30 août. Le prix a commencé à baisser en septembre conformément à la tendance saisonnière. Il a cependant subi deux baisses importantes au début de novembre et à la dernière semaine de décembre. Pendant ces deux semaines, le prix de gros a été de 3,19 \$/kg. Ainsi, en 2020, l'indice moyen des prix de gros s'est établi à 3,73 \$/kg, 0,51 cent (-0,1 %) sous la moyenne enregistrée en 2019. Plus près de nous, pour la semaine se terminant le 14 mars, le prix de gros composite a atteint 3,76 \$/kg, soit une hausse de 3,7 % (+0,13 \$/kg) par rapport à 2020. Rappelons que le prix de gros composite reconstitue la valeur de la carcasse à partir de la valeur des découpes.

Des inventaires en baisse

Au 1^{er} mars, les inventaires totaux excluant les catégories divers et cuissés se chiffrent à 46,6 Mkg. Il s'agit d'une légère hausse de 174 000 kg par rapport à février et une baisse de 1,5 % (-716 000 kg) par rapport à mars 2020. Les inventaires étaient constitués de poulet transformé (53 %), de morceaux (43 %) et de poulet entier (4 %). Les inventaires de poitrines occupent une part plus importante des

inventaires que par les années précédentes. Ils se chiffraient à 12,7 Mkg au 1^{er} mars 2021, ce qui représente 27 % des inventaires et 1,6 Mkg de plus qu'en 2020 pour 23 % des inventaires totaux.

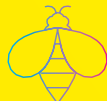
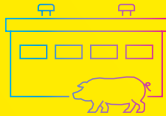
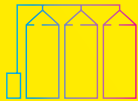
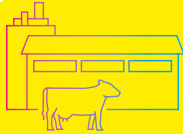
Importations

Les importations sous contingent tarifaire se sont élevées à 90,0 Mkg en 2020. Ce volume est 2,0 % (-1,9 Mkg) sous le niveau permis en vertu des volumes de l'OMC et l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM). Aussi, 7,4 Mkg de poulet ont été importés sous le programme des importations pour la concurrence. Il s'agit d'une hausse +2,7 Mkg par rapport à l'année précédente. Ce programme est destiné aux entreprises fabriquant des produits comme les plats préparés et qui visent à augmenter leurs ventes ou concevoir de nouveaux produits.

Au cours des mêmes douze mois, les importations de poulet de réforme ont diminué de 4,8 % (-4,3 Mkg) par rapport à la même période de 2019, pour totaliser 84,1 Mkg en équivalent éviscéré désossé. Ces importations sont surtout constituées de morceaux avec os (51 %) et de poitrine désossée (30 %) en provenance des États-Unis.

Pour 2021, le contingent tarifaire OMC-ACEUM est de 88,8 Mkg. Il reste encore de l'incertitude concernant le Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) qui accorde 15,7 Mkg de droits d'importations pour l'année en cours. Rappelons que parmi les partenaires, le Chili est le seul pays en mesure de profiter des concessions accordées en vertu cet accord. Cependant, le sénat chilien ne l'a pas encore ratifié. Une fois approuvé par le pays sud-américain, l'accord entrera en vigueur dans les 60 jours. 🐔

CET ÉTÉ, ENGAGEZ UN STAGIAIRE!



Après une première année d'étude et l'acquisition des connaissances de base en agriculture, les étudiants du baccalauréat en agronomie sont prêts à s'initier au monde agricole et avicole. Pour les producteurs, engager ces stagiaires comporte son lot d'avantages!

Ces étudiants sont passionnés par l'agriculture, motivés à travailler dans leur domaine d'étude et disponibles du début mai à fin août. Ce sont les candidats idéaux pour venir vous prêter main-forte durant la période où la charge de travail est souvent la plus grande!

Cette expérience, souvent marquante pour les étudiants, leur permet de comprendre la réalité des agriculteurs et des éleveurs. Participez à la formation des professionnels de demain. Producteurs, c'est le temps de partager votre passion!

- Stage d'une durée minimale de 12 semaines à temps plein
- Sur une entreprise agricole bien établie (plus de 3 ans) offrant des tâches variées
- Stage rémunéré donnant droit au crédit d'impôt applicable sur le salaire du stagiaire et sur celui de son superviseur

Le superviseur doit s'engager à encadrer l'étudiant et lui permettre d'avoir une expérience de travail enrichissante, d'intégrer les connaissances acquises durant ses cours et d'observer leurs applications en situations réelles.

Affi chez gratuitement une offre de stage au Service de placement de l'Université Laval (spla.ulaval.ca).



POUR TOUTES QUESTIONS, CONTACTEZ

Sara Scantland, Ph. D., Agronome

Responsable des stages en agronomie à l'Université Laval


Sara.scantland@fsaa.ulaval.ca / T 418 656-2131, poste 412433



La force de la filière avicole



→ PRODUCTEURS D'ŒUFS D'INCUBATION
→ COUVOIRIERS → ÉLEVEURS → MEUNIER
→ TRANSFORMATEURS → SURTRANSFORMATEURS
→ DÉTAILLANTS → RESTAURATEURS
→ CONSOMMATEURS

Les Éleveurs de volailles
du Québec 



UNE ANNÉE D'ADAPTATION ET DE CHANGEMENTS



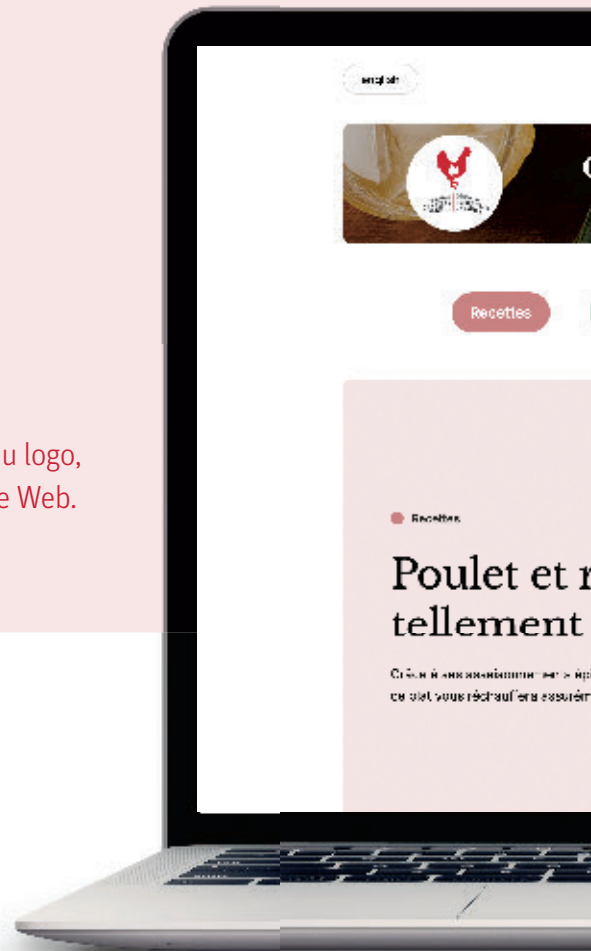
TEXTE FRANÇOIS CLOUTIER, ADMINISTRATEUR DU QUÉBEC, DÉLÉGUÉ DU QUÉBEC AUX PPC

Le processus de réflexion pour la refonte de l'image publique des Producteurs de poulet du Canada était déjà amorcé lorsque la pandémie est arrivée accélérant la démarche. Après le nouveau logo, le temps est venu de changer la vitrine de l'organisation : son site Web.

Bienvenue au nouveau poulet.ca!

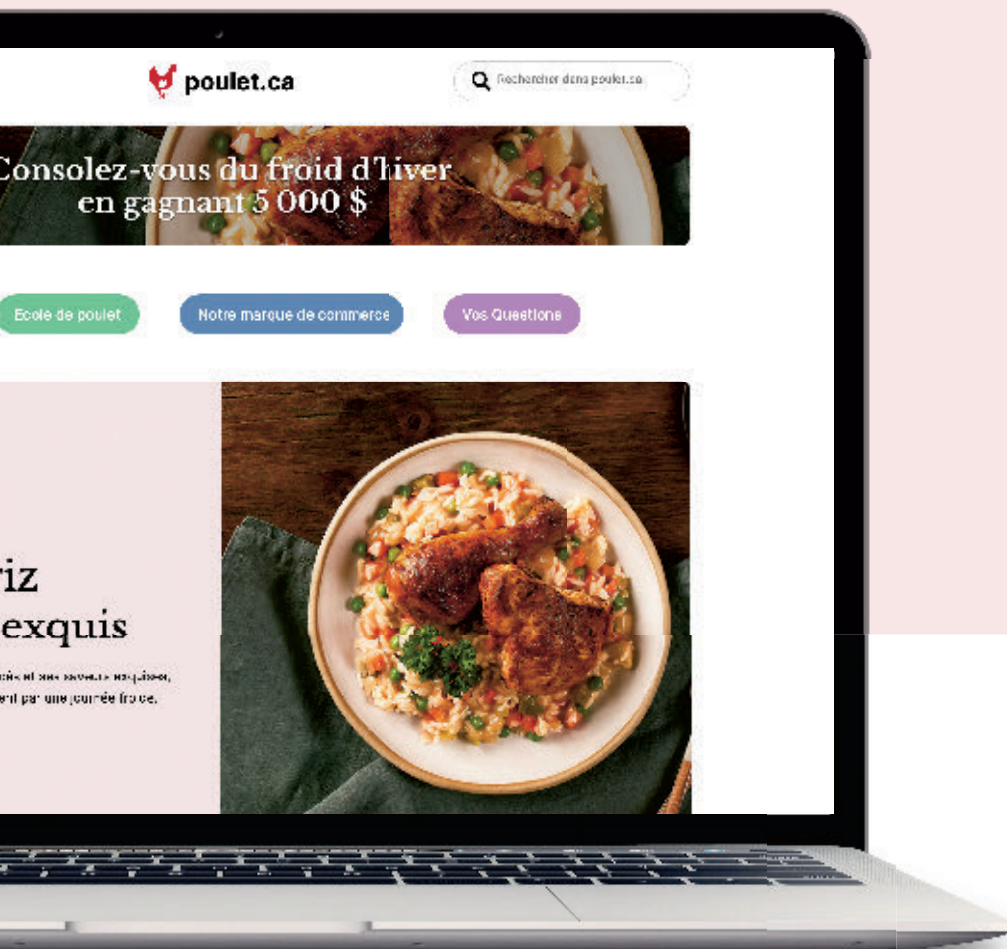
Le nouveau site poulet.ca a été lancé le 13 janvier 2021. Le site, maintenant de conception plus claire et concise, a été repensé et rappelle un magazine plutôt qu'un site Web d'entreprise. Le contenu le plus populaire est mis de l'avant et les pages les plus intéressantes sont soulignées pour les visiteurs.

Le contenu a été enrichi et du nouveau contenu de style éditorial a été développé afin d'améliorer la visibilité pour les moteurs de recherche. Cette optimisation positionne mieux le site lors de recherches et fait en sorte que les résultats ne soient pas influencés par des publicités payées. Ces résultats sont classés selon leur pertinence par rapport à la clé de recherche. Le nouveau site fonctionne mieux également sur les appareils mobiles et fait une plus grande place à la marque Élevé par un producteur canadien. Le site Web demeure populaire, comptant environ 139 000 visites mensuelles. La version anglophone du site, chicken.ca, reçoit quant à elle, environ 123 000 visites mensuelles. En plus d'avoir mis à jour le contenu habituel de notre site, nous avons ajouté une section qui a été conçue comme une ressource pour les gens pendant le confinement dû à la COVID-19.



Quelques constats :

- La page sur le temps de cuisson du poulet demeure de loin la page la plus visitée.
- La majorité des visites sur le site sont faites à partir d'un appareil mobile.
- L'optimisation pour les moteurs de recherche ne cesse de s'accroître.
- La clé du succès des recettes est l'aspect saisonnier.
- Tendances observées : hausse générale le dimanche, lorsque les gens prévoient leurs repas de la semaine, et une hausse quotidienne entre 15 h et 18 h, lorsque les gens prévoient probablement leur souper.
- Les jours où notre bulletin d'information pour les consommateurs est publié sont les plus achalandés.
- Le nombre de téléchargements d'applications de magasinage a augmenté de plus de 50 000.



Dans cette section, nous partageons des idées de recettes, comme des préparations avec les aliments de base du garde-manger et des entrées à savourer en famille lors d'une soirée cinéma ou jeux. Vous pouvez consulter tout ce contenu ici. L'achalandage et le contenu de poulet.ca ont triplé au cours de la dernière décennie et le site devient une plateforme de plus en plus importante pour notre stratégie numérique

globale. De plus en plus, les consommateurs canadiens souhaitent être informés, ils veulent connaître les méthodes d'élevage, nos programmes, la qualité du poulet élevé par nos producteurs canadiens. La stratégie de communication des PPC prend cela en considération d'où l'importance de parler d'enjeux actuels comme le retrait des antimicrobiens en matière d'élevage. >

Réduction de l'utilisation d'antibiotiques sur votre ferme — série de balados

En effet, en 2020, les Producteurs de poulet du Canada (PPC) ont collaboré avec ACER Consulting pour produire une série de balados dans lesquels des producteurs de poulet canadiens, des médecins vétérinaires et d'autres experts discutent de leurs histoires et expériences, de l'importance de la stratégie en matière d'utilisation des antimicrobiens et de recommandations pour surmonter les difficultés rencontrées sur la ferme. Au total, huit balados ont été produits, dont deux en français. Les prochains bulletins des PPC contiendront des points importants de ces balados. Tous les balados peuvent être consultés sur le Portail de ressources pour les producteurs, à la page Stratégie en matière d'utilisation des antimicrobiens.

Voici les principaux objectifs de la stratégie à l'échelle de l'industrie :

- Définir l'utilisation des antimicrobiens et analyser les tendances dans la résistance aux antimicrobiens
- Examiner les pratiques de gestion exemplaires
- Assurer un contrôle efficace de l'utilisation des antimicrobiens au Canada
- Sensibiliser les intervenants aux problèmes liés à l'utilisation des antimicrobiens et à leur résistance

La stratégie des PPC consiste à éliminer l'utilisation préventive des antibiotiques importants en médecine humaine des catégories I, II et III. Il ne s'agit pas d'une stratégie d'élevage sans l'utilisation d'antibiotiques, puisque les antibiotiques de catégorie IV (non utilisés en médecine humaine) et les antibiotiques utilisés pour le traitement de maladies sont toujours autorisés.

Pour assurer le succès de la stratégie de réduction, les intervenants doivent travailler de concert en partageant les leçons retenues. Pour ce faire, les PPC se sont engagés à soutenir les producteurs de poulet canadiens par le biais de l'éducation et de la sensibilisation. Des documents ont été élaborés pour accompagner nos producteurs.



Lignes directrices sur la Stratégie sur l'utilisation des antimicrobiens de l'industrie – six producteurs de poulet nous parlent

La Stratégie sur l'utilisation des antimicrobiens (UAM) des Producteurs de poulet du Canada (PPC), qui vise à éliminer l'utilisation préventive des antimicrobiens de catégorie III, permet d'examiner les bonnes pratiques de production à la ferme et de cibler les aspects à améliorer.

Les PPC ont parlé avec des producteurs de poulet canadiens des quatre coins du pays, pour mieux comprendre comment ils exploitent leur ferme, ce qui fonctionne pour eux, et ce qui n'a pas fonctionné. Bien que la solution soit différente pour chaque ferme, les producteurs peuvent toujours tirer profit des conseils fournis dans ces études.

Il y a de précieuses leçons à tirer des producteurs qui surveillent de près les changements à venir quant aux exigences entourant l'utilisation des antimicrobiens, ou de ceux qui ont décidé de prendre de l'avance et d'éliminer proactivement l'utilisation préventive des antimicrobiens de catégorie III. Tout le monde s'accorde à dire qu'il n'existe pas d'approche universelle qui convienne à tous, mais plusieurs messages importants sont ressortis de ces conversations dont :


- Il est important de maintenir une communication ouverte avec les experts de l'industrie et de tirer parti de leur expertise pour réduire l'utilisation des antimicrobiens, tout en préservant la santé et le bien-être des oiseaux.
- Des pratiques de gestion qui permettent d'agir tôt dans le processus sont la clé du succès. Les programmes de démarrage comme Poussin Podium sont des outils qui peuvent facilement être intégrés à votre routine quotidienne.
- Il faut se servir de la technologie en tant qu'outil, et non comme substitut aux observations en personne.
- On gère ce que l'on mesure. Les mesures offrent un excellent moyen d'évaluer l'état de santé et de bien-être de vos oiseaux et contribueront à accélérer le temps de réaction lorsque nécessaire.

À mesure que le secteur réduit son utilisation préventive des antimicrobiens, il est important de partager l'information obtenue, de porter attention aux détails et de se préparer à agir. Les PPC remercient tous les producteurs qui ont participé à cette initiative et qui ont partagé leurs connaissances et leur expérience.

Ces études de cas peuvent être consultées sur le portail de ressources pour les producteurs, dans la section Stratégie en matière d'UAM. >

Polyacide™

abaisse le pH de l'eau



La combinaison bénéfique d'acides organiques de Polyacide réduit les dépôts calcaires et la formation de biofilm dans les conduites d'eau, améliore l'action des agents de nettoyage, et contribue à la santé du système digestif des oiseaux.

info@agrobiocontrôle.ca | 450 253-2476

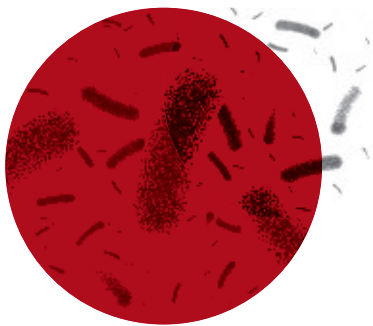
 **Agro-Bio Contrôle inc.**
206795

Le point sur la stratégie des Producteurs de poulet du Canada concernant l'utilisation d'antimicrobiens – report de l'objectif 2020 pour la catégorie III

Les Producteurs de poulet du Canada prolongent l'échéancier prévu pour réévaluer l'élimination préventive d'antimicrobiens de catégorie III.

La pandémie de la COVID 19 a provoqué le report de réunions clés avec d'importants partenaires provinciaux. Jusqu'à présent, le succès de la stratégie repose sur l'adoption d'une attitude responsable pour assurer le bien-être animal et le développement durable, et ces enjeux ne sont toujours pas résolus. C'est la raison pour laquelle les Producteurs de poulet du Canada reportent la mise en œuvre de l'objectif 2020.

La stratégie demeure une priorité absolue pour l'élevage de poulet au Canada, et il y aura d'autres consultations avec des intervenants de ce secteur d'activité pour veiller à ce qu'une attitude pragmatique et responsable soit adoptée afin de réduire l'utilisation d'antimicrobiens.



Des changements sur les fermes, mais aussi dans l'arène politique : attentes à l'égard de la nouvelle administration Biden aux États-Unis

Le 20 janvier, Joseph Biden est officiellement devenu le 46^e président des États-Unis, mettant fin aux quatre années tumultueuses au pouvoir de Donald Trump.

La présidence de M. Trump a été marquée par des mesures commerciales vigoureuses prises à la fois contre ses alliés et les adversaires américains, en imposant des tarifs punitifs sur les exportations canadiennes d'acier et d'aluminium, en forçant la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en déclarant une guerre commerciale à la Chine, et en entravant le mécanisme de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). À la hauteur de ces mesures commerciales, des paiements importants ont été versés au secteur agricole américain, d'abord pour aider à compenser l'impact de la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, puis pour aider les producteurs et les transformateurs à résister aux nombreux défis posés par la pandémie de la COVID-19.

Dans les deux dernières années, le gouvernement américain a fourni à son secteur agricole 46,5 milliards de dollars américains (USD) d'aide gouvernementale, sous la forme de deux cycles du Programme d'aide alimentaire lié au coronavirus (*Coronavirus Food Assistance Program* [CFAP]), de l'achèvement des paiements du Programme de facilitation des marchés (*Market Facilitation Program* [MFP]) 2019 et d'autres programmes agricoles plus traditionnels, comme ceux qui abordent les enjeux de conservation. En 2020, le revenu agricole américain a été le quatrième plus élevé enregistré depuis 1970 en vertu des paiements du CFAP et du MFP. Combinés, on estime que ces paiements représentent près de 40 % du revenu agricole net de l'an dernier.

Le président entrant Joe Biden hérite de tous les enjeux auxquels a dû faire face la précédente administration. La pandémie se poursuit et perturbe les récoltes et la transformation dans les secteurs agricoles et agroalimentaires, tout en tirant l'ensemble du pays plus profondément dans une crise économique marquée par des taux de chômage sans précédent; le règlement des différends à l'OMC demeure entravé puisque les États-Unis bloquent la nomination de membres à l'Organe d'appel; et les tensions commerciales persistent entre les États-Unis et la Chine.



La pandémie se poursuit et perturbe les récoltes et la transformation dans les secteurs agricoles et agroalimentaires

Sur le plan agricole, l'administration Biden risque de diminuer le degré de soutien agricole supplémentaire et de tenter d'amener les programmes de soutien agricole traditionnels vers des objectifs environnementaux, par exemple en récompensant la séquestration du CO₂. Sur le plan commercial, la plupart des observateurs s'attendent à ce que la nouvelle administration s'éloigne de l'unilatéralisme agressif de l'ère Trump et adopte plutôt une approche multilatérale, étant donné que le président Biden souhaite ramener les États-Unis dans tous les forums multilatéraux, y compris à l'OMC.

Certains soupçonnent même qu'il puisse tenter de réintégrer les États-Unis dans l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), que son prédécesseur démocrate, l'ancien président Barak Obama, avait soutenu. Et tous les yeux demeurent rivés sur le président Biden

pour voir comment il décidera d'aborder la relation des États-Unis avec la Chine.

À court terme, les enjeux commerciaux risquent d'être éclipsés par ce que Ron Klain, le chef de cabinet du président Biden, a nommé les « quatre crises se chevauchant et se conjuguant » : la pandémie en cours, le ralentissement économique en découlant, les inégalités raciales systémiques et les effets envahissants du changement climatique. La plateforme électorale du président Biden était axée sur les enjeux internes comme le renforcement des régions rurales et la promotion de la politique « Achetez américain ».

Bien que cette dernière disposition pourrait perturber les exportations canadiennes aux États-Unis, le retour à une administration américaine plus prévisible est perçu favorablement par la plupart de ses alliés, dont le Canada. 🐦

UNE ÉQUIPE ENGAGÉE, COMPÉTENTE ET ACCESSIBLE!



Le meilleur coffre à outils de l'industrie pour les **AVICULTEURS**

Cash@comax.qc.ca
1 800 363-1005



1912011



SAVOUONS LE POULET DE TOUTES LES FAÇONS

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS

Le Poulet du Québec au menu

Faire en sorte que la confiance des consommateurs envers le poulet du Québec se maintienne est une des priorités des éleveurs de poulets du Québec. Voici comment cet objectif se concrétise dans nos initiatives.

Le poulet du Québec identifié dans les comptoirs réfrigérés

Plusieurs discussions avec l'industrie sont en cours depuis quelques mois pour faire valoir l'intérêt de promouvoir la marque « le Poulet du Québec ». Parmi les projets récents, mentionnons un cipâte aux trois viandes lancé pour la période des fêtes 2020 chez Provigo. Une belle collaboration de notre marque avec Bœuf Québec et Le Porc du Québec qui a fait la manchette dans les médias. Notre logo y était bien en évidence avec celui de nos partenaires. Ce produit fait à base d'ingrédients locaux a été préparé dans la région de Saint-Hyacinthe, une belle contribution à l'économie locale sur toute la ligne.

La bannière IGA a aussi mis de l'avant le Poulet du Québec avec l'approche Prix Club qui propose aux consommateurs des formats familiaux ce qui leur permet de faire des économies. Cette belle initiative qui valorise les producteurs d'ici et leurs volailles a été officiellement lancée le 18 février 2021 par IGA, après que le test du marché ait été concluant.



Arrive en campagne, formule revue et bonifiée

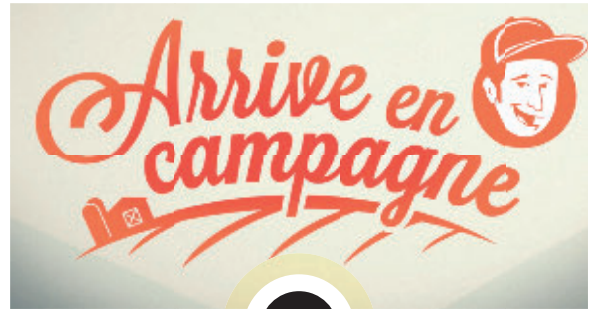
La sixième saison de l'émission *Arrive en campagne*, présentera un épisode dédié au poulet. Bob le Chef qui sera à la barre de l'émission comme animateur ira à la rencontre de la famille Sami-Ramirez pour ensuite se diriger à la Ferme Guillaume Vachon.

Guillaume Vachon a grandi sur une ferme laitière, porcine et avicole. Quand son frère a pris la relève de la ferme familiale et de la production de poulets, Guillaume n'a pas attendu pour lancer sa propre ferme d'élevage de plus de 90 000 poulets par année.

Une recette de poulet à l'orange, présentée par le chef, sera préparée à partir de Spritzol de Verger Hemmingford et de la liqueur à l'orange de Noroi. Ici encore, ce plat savoureux met en valeur des produits locaux.

L'émission sera diffusée sur les ondes du réseau TVA à heure de grande écoute le 29 juillet 2021. De multiples rediffusions sont aussi prévues sur Casa.

Une émission à ne pas manquer! >



Votre spécialiste en équipements de grains depuis 1975 Agricole - Commercial



SILOS
FOND PLAT



SILOS
CONIQUE



CRIBLES
À TAMBOUR ROTATIF



PANNEAUX
DE CONTRÔLE

ÉLÉVATEURS
À GODET ET
TOURS DE SOUTIEN



1 888 891-0957
info@comptoiragricole.com
www.comptoiragricole.com





Le site Web + Facebook... des musts

Afin de répondre aux attentes de nos abonnés, plusieurs initiatives numériques et sociales ont été déployées à l'automne. Parmi celles-ci, un super billet de blogue regroupant 15 magnifiques recettes provenant de notre site mais aussi des créations de quelques chefs québécois (Ricardo, K pour Katrine et Geneviève O'Gleman). En décembre, un Jeu-Concours sur notre page Facebook en collaboration avec les Rôtisseries St-Hubert a été la publication la plus populaire de l'année pour atteindre plus de 100 000 personnes et générer plus de 18 000 interactions. 🦋

Web Q4 :

- Utilisateurs : **360 489 (+59% vs 2019)**
- Pages vues : **772 600 (+45% vs 2019)**
- Infolettre : **1**
- Billets de blogue : **2**

Facebook :

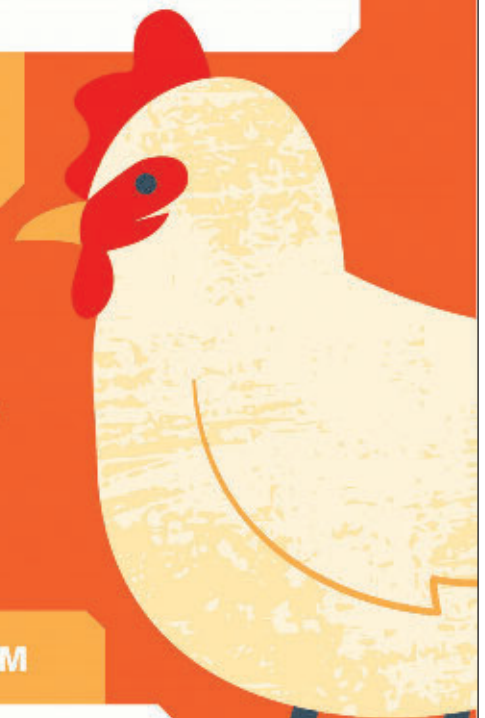
- Fans Facebook : **92 000**
- Impressions : **389 199**

[PAMT] PROGRAMME D'APPRENTISSAGE EN MILIEU DE TRAVAIL

DÉVELOPPEZ ET REHAUSSEZ LA COMPÉTENCE DE VOS OUVRIERS AVICOLES!

- ▶ Formule simple et flexible
- ▶ Crédit d'impôt remboursable pour le salaire des employés (NOUVELLE BONIFICATION TEMPORAIRE DE 25 %!)
- ▶ Accompagnement et soutien gratuit

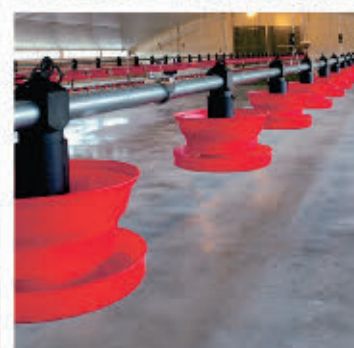
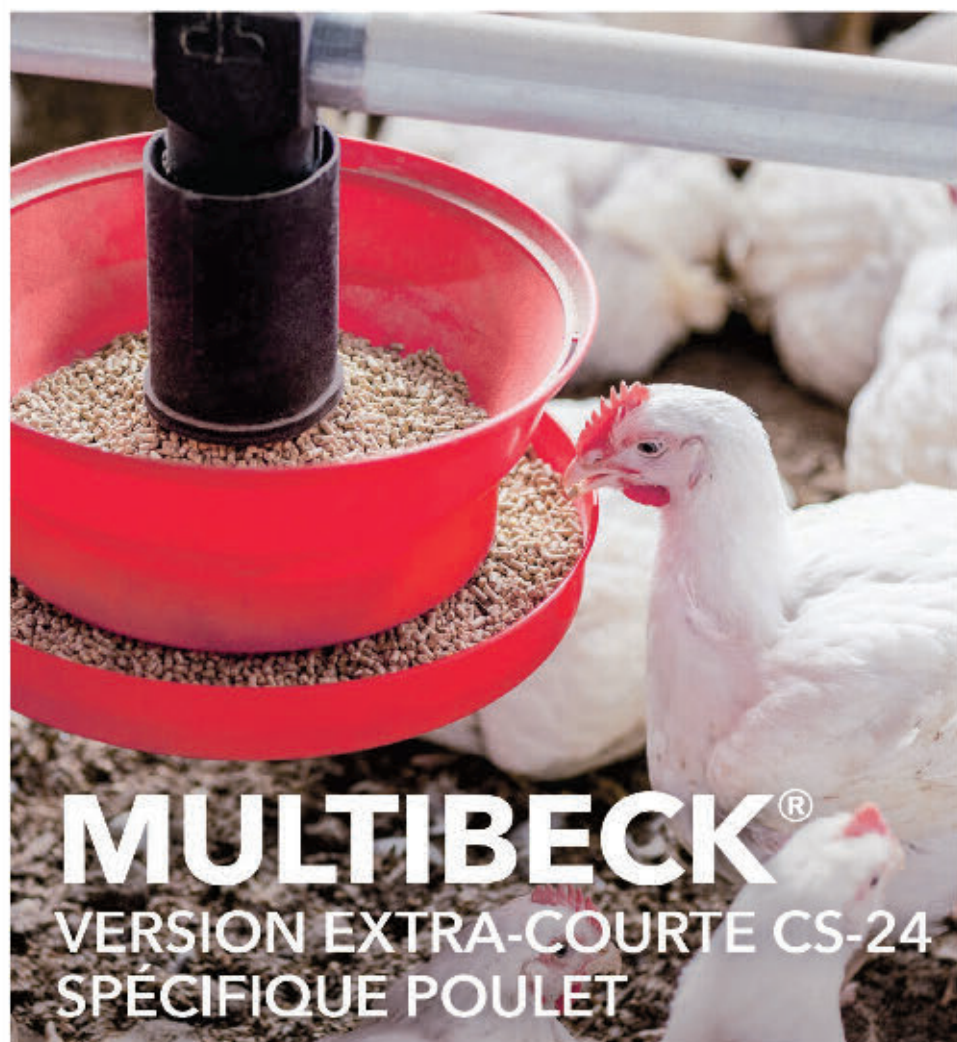
1 877 679-PAMT (7268) | EMPLOIAGRICOLE.COM



Distributeur exclusif au Québec

Le Roy 

ÉQUIPEMENTS MODERNES



MULTIBECK®

VERSION EXTRA-COURTE CS-24
SPÉCIFIQUE POULET

FAITES LA DIFFÉRENCE DÈS LE DÉMARRAGE

- + DÉMARRAGE RÉUSSI
- + QUALITÉ DE L'ALIMENT PRÉSERVÉE
- + MEILLEURE CIRCULATION ET ACCESSIBILITÉ OPTIMALE
- + LAVAGE FACILITÉ AVEC LE DISPOSITIF DE ROTATION
- + ADAPTÉS AUX POULETS LOURDS



Les Équipements Modernes inc. 6561, chemin Saint-Jean, Saint-Félix-de-Valois, QC J0K 2M0
Tél. : 1 800 667-2781 | equipementsmodernes.com

Plante Agri-Concept inc. 280, rue Commerciale, Saint-Henri, Qc, GDR 3E0
Tél. : 450 882-3698 | agricconcept.ca

LES COMPENSATIONS POUR LES ACCORDS COMMERCIAUX

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS

Pour les productions sous gestion de l'offre, l'année 2020 s'est terminée par une bonne nouvelle. Le gouvernement fédéral a fait l'annonce, en novembre dernier, du montant de la compensation complète et équitable pour les concessions en matière d'accès aux marchés négociées dans le cadre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG) et de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP).

Le montant de ces compensations atteindra 691 millions de dollars sur dix ans pour les éleveurs de poulets, de dindons, d'œufs de consommation et d'œufs d'incubation. Cet investissement est un pas dans la bonne direction; il aidera nos producteurs à poursuivre les améliorations apportées à leurs activités et à renforcer à long terme leur capacité concurrentielle et la durabilité de leurs fermes. Il contribuera aussi à soutenir l'activité économique dans les communautés rurales et urbaines partout au Québec.



Des répercussions importantes

Depuis les négociations entreprises par le Canada pour le PTPGP, et depuis la signature du traité en 2018, les Éleveurs de volailles du Québec ont toujours été présents et fait part de leur position et de leurs demandes pour des compensations justes. L'organisation a soutenu les efforts des Offices nationaux qui, au sein du regroupement national pour la gestion de l'offre, ont centré leurs démarches à faire valoir la position de leurs membres de l'ensemble du pays auprès des décideurs publics.

L'enjeu est en effet d'une grande importance, les brèches au système de gestion de l'offre pour nos différents secteurs de productions représentent des pertes importantes pour les éleveurs de poulets et de dindons du Québec. Les producteurs de volaille du Canada ont perdu une part importante de leur marché intérieur et risquent d'essuyer des pertes de milliards de dollars en revenus nets d'exploitation

à cause du PTPGP, entré en vigueur en décembre 2018. À titre d'exemple, les producteurs de poulet du Canada ont perdu une part significative de leur marché nationale et des pertes de productions de 26,7 millions de kg annuellement à cause du PTPGP. Combiné aux conséquences liées avec la signature de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, il s'agit d'une perte de marché qui équivaut à 7,8 %.

Pour les éleveurs de dindons dans l'ensemble du pays, les pertes encourues lors de la signature du PTPGP s'élèveraient à 5,4 % de la production. En ce qui concerne l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, les pertes de marché correspondent à 3,5 % de la production totale, en incluant les exportations. Il ne faut pas oublier qu'une augmentation des exportations se traduirait automatiquement par une augmentation proportionnelle des contingents d'importations dans le cadre l'accord nord-américain. >

Equipements
EMILY
Canada

GAMME SPÉCIFIQUE VOLAILLES
CONTACTEZ NOUS
819 362-0991

Godet éparpilleur de litières
MULTI'SPREAD

Balayeuse rotative

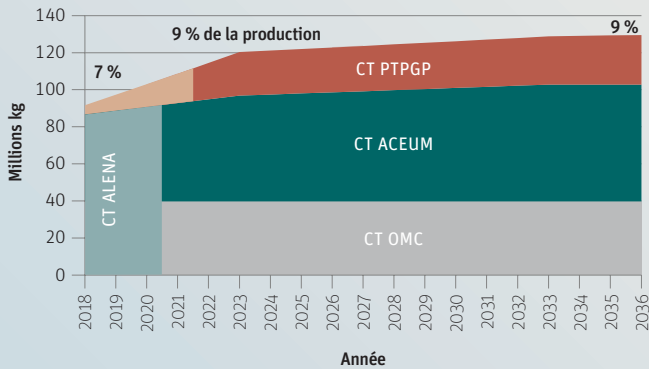
Balayeuse ramasseuse
MASTER'CLEAN

Equipements Emily Canada - 915 avenue Tardif Plessisville Qc G6L 3E8
equipementsemily@gmail.com

in YouTube f

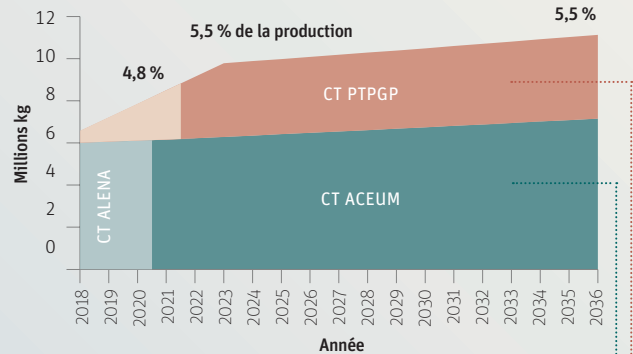
212981

POULET : L'EFFET DES ACCORDS COMMERCIAUX



Année	PTPGP	OMC	ALENA/ACEUM
2019	7,8		94,9
2020	11,75	39,8	52,1
2021	15,67	39,8	53
2022	19,58	39,8	55

DINDON : L'EFFET DES ACCORDS COMMERCIAUX



Année	Mai à avril	CT
3	2020-21	1 750 000
4	2021-22	2 333 000
5	2022-23	2 917 000
6	2023-24	3 500 000

3,5 % de la production totale de l'année précédente:
Plus de production = plus d'importations

- Aucune importation jusqu'à présent

Calculs EVQ

Hypothèse pour l'ACEUM: croissance de la production de 1% par année.

Et pour la suite

Bien avant l'annonce de la fin novembre, les représentants des producteurs canadiens de volailles et d'œufs avaient entamé des pourparlers avec les instances du gouvernement fédéral afin d'identifier les contours de programmes qui stimuleront l'innovation et la croissance pour les producteurs. Selon les dernières informations au moment d'écrire ces lignes, les éleveurs de poulets obtiendront 372 millions de dollars, dont 25 millions pour le développement de marché (5 %) et 347 millions pour des programmes d'aide à l'investissement. En ce qui concerne les éleveurs de dindons, le montant alloué sera de 96 millions, dont 59,5 millions pour des investissements à la ferme et 36,5 millions pour le développement de marché.

L'organisation salue la volonté du gouvernement fédéral, des PPC et des EDC d'être à l'écoute des éleveurs du Québec et a été heureuse de témoigner de la participation

de plusieurs de ses membres aux tables rondes organisées par Agriculture et Agroalimentaire Canada pour connaître les principaux défis et besoins des producteurs dans deux régions agricoles du Québec situées en Montérégie. Les Éleveurs réalisent également des sondages auprès de leurs membres pour obtenir un portrait fidèle de la situation dans chacune des fermes, des besoins et des priorités des éleveurs et afin de bien encadrer la nature des programmes d'aide à l'investissement prévus. En effet, l'organisation travaille à ce que certains critères demeurent prioritaires et soient considérés, tels que l'importance de déterminer un montant fixe par éleveur et ainsi pouvoir veiller à un certain équilibre et s'assurer que ce programme bénéficie à tous. Dans le même sens, il est important que la réalité de chaque ferme puisse être prise en compte, les besoins de chacune étant significativement différents.

Selon les dernières informations au moment d'écrire ces lignes, **les éleveurs de poulets obtiendront 372 millions de dollars**, dont 25 millions pour le développement de marché (5 %) et 347 millions pour des programmes d'aide à l'investissement.

Un exemple qui ressort souvent est celui des éleveurs qui ont investi depuis les dernières années dans leur ferme, notamment en innovant en vue de réduire l'empreinte environnementale de leur production, en augmentant la productivité de la ferme ou en multipliant les efforts pour améliorer la qualité du produit final. Dans le cas de ces fermes, il s'avérerait particulièrement important de pouvoir bénéficier des aides à l'investissement promises de façon rétroactive, c'est-à-dire depuis la signature des traités commerciaux.

Pour les Éleveurs de volailles du Québec, l'annonce du montant alloué est une excellente nouvelle. Une mise en place efficace et encadrée des programmes d'aide à l'investissement et de développement des marchés est essentielle à la défense des intérêts des éleveurs de volailles du Québec qui s'attendent, non seulement à être compensés, mais à ce que ces montants se traduisent en croissance, performance et sécurité pour l'avenir de la filière avicole du Québec. 🦋

TROP DE MOUCHES?

Vous en avez assez des mouches qui fatiguent votre volaille?
Vous aimeriez arrêter ou diminuer l'utilisation d'insecticides chimiques?

NOUS AVONS LA SOLUTION—LES GUÊPES PARASITES!!!

LES GUÊPES PARASITES de GOODBUGS permettent un contrôle naturel et efficace des mouches sur les fermes canadiennes depuis plus de 20 ans. L'utilisation des GUÊPES PARASITES est la méthode la plus efficace et la plus économique à long terme pour le contrôle des mouches.

Appelez Steven au numéro sans frais 1 844 839-0755
pour plus d'information et un programme personnalisé pour votre ferme.

www.Goodbugs.ca

Garder le contrôle de ses finances

TEXTE ET PROPOS RECUEILLIS SUZANNE DUQUETTE



Avec l'annonce des montants alloués pour compenser les pertes financières subies suite à la signature du PTPGP, plusieurs éleveurs voudront repenser leur plan d'affaires ou mettre en œuvre de nouveaux projets. Pour revisiter le b.a.-ba d'une saine gestion, identifier les meilleurs investissements et évaluer les risques, nous avons demandé à deux experts Justin Coutu, directeur des relations des affaires à Financement agricole Canada (FAC) et André Picard, vice-président au financement à La Financière agricole du Québec (FADQ) de répondre à quelques questions.



Q Quelles sont les étapes cruciales d'une saine planification financière?

R J.C. Il faut connaître ses forces et faiblesses avant tout. Si l'éleveur est incapable de les identifier, il faut qu'il écoute les professionnels qui l'entourent pour qu'ils aident à les identifier. Il faut ensuite trouver la ressource qui pourra compenser ces faiblesses. Que ce soit un problème de comptabilité, de gestion financière, de gestion de ressources humaines ou de communications, il faut l'adresser. Il faut aussi avoir des données à jour, connaître ses marges bénéficiaires, son coût de production pour être capable de prendre une décision rapidement.

R A.P. Il est fondamental d'avoir les bons tableaux de bord, les bons indicateurs pour être capable de faire les bons suivis. Le producteur cherche à faire des suivis de ses revenus et ses charges d'exploitation, à comparer ses trimestres à ceux des années précédentes, à comparer la structure de prix, les coûts. Pour cela, il doit poser le bon diagnostic pour être capable d'avoir la bonne réponse. C'est ce qu'on appelle l'étalonnage ou le *benchmarking* : être capable de se comparer à soi et aussi aux autres dans son secteur d'activité. C'est une double information qui est essentielle pour être capable de se projeter et savoir quel est le niveau de performance de son entreprise. C'est aussi à ce moment que la planification stratégique entre en jeu. Est-ce que je suis en phase de démarrage? De stabilité? De croissance? Ou de transfert? Est-ce que j'ai une relève? Ce sont des éléments nécessaires pour alimenter les discussions et faciliter la prise de décision.

Entrevue

Q Le plan d'affaires est-il important, et pourquoi?

R J.C. Inestimable. Souvent perçu comme la grosse brique que le créancier demande, le plan d'affaires est d'abord une rencontre entre les membres de la même entreprise, que ce soit un père de famille avec ses enfants ou plusieurs actionnaires, pour parler de la vision stratégique. Un exercice pour déterminer où ils sont, où ils veulent aller, atteindre un consensus, l'énoncer et l'écrire. Ce n'est pas un exercice facile, mais de là déboulera la priorité accordée aux investissements et les budgets. C'est le meilleur contrat que l'on peut se donner. Le plan d'affaires agit comme un GPS et permet de gagner du temps pour atteindre les objectifs. On peut consulter plusieurs sites Internet qui offrent des exemples de plan d'affaires ou alors faire appel à un professionnel pour de l'aide.

R A.P. Le plan d'affaires est très important. Tous ne le font de la même façon cependant. Pour certains, il sera plus improvisé, pour d'autres, il sera planifié, articulé. Les entrepreneurs le feront avec l'aide de services-conseils en gestion ou en stratégie par exemple ou seront aidés au niveau comptable et juridique à l'occasion. Quand on regarde aujourd'hui les entreprises à succès, ce n'est pas un hasard, c'est parce qu'elles ont fait une planification stratégique. Il faut un plan pour faire les bons choix et pour prévoir une bonne séquence des investissements et pour être capable de concrétiser ses objectifs. Je donne l'exemple d'une pièce musicale. On peut prendre un paquet de notes et les mettre sur une portée et obtenir une cacophonie, alors que les mêmes notes mises en ordre et dans une séquence deviennent une mélodie. Par contre, il faut que le plan d'affaires ressemble en tout point à ce que l'on est. Il faut que ce soit son plan d'affaires et non pas celui d'autres personnes. >



CE QUE LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES OU LES CRÉANCIERS ATTENDENT D'UN PLAN D'AFFAIRES

- » Qui sont les gestionnaires
- » Quelles sont leur formation et leur expérience de travail
- » Quels sont les objectifs de l'entreprise et sont-ils réalistes
- » Ce que les gestionnaires souhaitent réaliser
- » Quel est le produit qui sera mis en marché et à quel prix
- » Quelles sont les stratégies
- » Quelles sont les forces et les faiblesses de l'entreprise

LES ERREURS LES PLUS COURANTES

- » Absence d'un plan d'affaires
- » Plan d'affaires incomplet
- » Budget trop optimiste
- » Sous-estimation des impondérables (ex. taux d'intérêt, coûts de construction, etc.)

Source : Justin Coutu

Q Est-ce que je dois inclure mon salaire dans ma planification financière?

R J.C. Oui, il est important de se verser un salaire qui se rapproche des modèles qu'on trouve en société afin de préparer son fonds de pension et pour faciliter le transfert à la prochaine génération.

R A.P. Au moment de planifier, il faut prévoir ce qui viendra après. Il faut évaluer ses besoins et ce que l'entreprise peut verser. Si j'aspire à avoir un revenu suffisant pour atteindre des objectifs personnels, cela implique que je dois le planifier dans ma structure de coûts. Il faut se poser la question : est-ce que je suis au service de l'entreprise ou est-ce l'entreprise qui est à mon service? Je dois donner un sens à mon travail.

Q Comment évaluer son exploitation d'élevage? Existe-t-il des outils pour aider?

R J.C. La meilleure façon est de poser des questions aux professionnels avec qui on fait équipe : le meunier, le comptable, le créancier. La plupart des producteurs ont accès à des rapports permettant de s'auto-évaluer et de se comparer, entre autres au niveau de la conversion alimentaire qui représente une dépense importante en production avicole. S'assurer d'avoir la meilleure conversion possible demeure le but à atteindre et les meuniers sont tous outillés pour supporter les producteurs à ce niveau. Les états financiers demeurent l'outil par excellence pour prouver et évaluer la rentabilité d'une entreprise. Ils devraient être utilisés plus souvent comme outil de gestion, pour comparer les résultats des années antérieures et chercher comment s'améliorer. Je recommande toujours à mes clients de se comparer avec eux-mêmes avant de se comparer aux autres. Ce sont des outils qui sont à portée de main.

R A.P. On doit évaluer son exploitation. C'est une priorité aussi bien en ce qui concerne la performance financière qu'au niveau technique. Il existe une panoplie d'outils au Québec. On peut, entre autres, consulter des clubs conseils ou utiliser des outils comptables. On n'a pas besoin d'improviser, on peut tabler sur ce qui existe déjà.

L'évaluation de son exploitation permettra de se mesurer aux collègues de l'industrie que ce soit en termes de frais fixes, frais variables, coûts d'alimentation, médicaments, main-d'œuvre, etc. Ceci afin de s'améliorer. On peut mettre énormément d'efforts sur certains secteurs d'intervention pour peu de gains. Si on met le doigt sur certains bons éléments, l'effet levier de cette action sera nettement plus avantageux et créera un impact réel sur l'entreprise et ses résultats.

54,5 % des éleveurs qui ont répondu au questionnaire en ligne sur les intentions d'investissement des éleveurs des EVQ ont récemment investi dans un **nouveau bâtiment, 38,6 % dans de nouvelles technologies** et **6,8 % en biosécurité.**

36,6 % avaient fait des investissements majeurs dans leur entreprise **il y a 2 à 3 ans, 22,7 % il y a moins d'un an, 20,5 % il y a plus de cinq ans** et **18,2 % il y a 4 à 5 ans.**

Source EVQ, 2021.*

Q Quelle est l'importance de la notion de ressources humaines dans une exploitation agricole qu'elle soit familiale ou non?

R J.C. C'est le défi des années actuelles et l'actif le plus important. La gestion des ressources humaines n'est jamais acquise. C'est un investissement continu. Il faut écouter les besoins de son personnel et s'adapter. C'est aussi la clé, l'actif essentiel, qui fera la différence entre une entreprise qui réussit et une autre. Une main-d'œuvre ou du personnel non motivé au travail... ça n'amène pas de résultats. Si ce n'est pas quelque chose de naturel pour vous, il existe des professionnels et des formations pour aider.

R A.P. C'est la clé. Une entreprise ne vit pas par elle-même. Nous sommes tous égaux bien que nous ayons des responsabilités qui sont différentes. L'entreprise est dirigée par des gens qui sont à l'avant-plan et dont le défi est de s'assurer que les personnes sont à la bonne place et comprennent bien leur rôle. Autre notion importante des ressources humaines, les gens qui travaillent à l'exploitation vont aussi amener leur point de vue, expliquer ce qui se passe. Cela fait partie de l'information nécessaire pour se projeter. Je donne souvent l'exemple d'une entreprise dont les ressources physiques, matérielles et humaines sont en équilibre et qui a le projet de tripler sa taille. Sans les ressources humaines pour le faire, elle va avoir un problème.

Q Est-il important d'établir des objectifs clairs, réalisables et qui respectent nos valeurs?

R J.C. Oui, il est important d'établir des objectifs réalisables.

R A.P. En gestion moderne c'est ce qu'on entend par le SMART (spécifique, mesurable, acceptable, réaliste et temporellement défini). Si je fais la bonne lecture de mon entreprise, je serai capable d'établir des objectifs spécifiques, ciblés et réalistes. L'accroissement de la performance doit être graduel, l'entreprise doit suivre une certaine progression. Il faut être précis quant à nos objectifs qui doivent être mesurables. Si on ne peut pas mesurer nos objectifs, il est difficile d'évaluer la cohérence entre le projet de départ et le résultat attendu et réalisé. Il faut être ambitieux et pertinent et définir les objectifs dans le temps. Est-ce que je suis sur une séquence de trois mois, six mois? Est-ce que la progression se fait par paliers? Il faut que tous mes objectifs s'imbriquent comme dans un casse-tête et que l'entreprise atteigne une certaine maturité pour l'amener à son plein potentiel.

Q Dois-je réviser mon plan d'affaires et à quelle fréquence?

R J.C. C'est propre à chacun. Mais je dirais qu'une révision une fois par année, au moment de produire les états financiers, permet de s'assurer qu'on ne compromet pas ses objectifs.

R A.P. Mon plan d'affaires doit être en harmonie avec mon entreprise avec l'environnement d'affaire de l'entreprise et sa réalité. En même temps, il est l'axe principal et devrait être assez stable. Cependant, une hausse subite des taux d'intérêt ou une dérive sanitaire dans l'élevage, par exemple, peuvent m'amener à prendre des décisions ou à décaler certains investissements. À la base il est important de revoir son plan d'affaires parce qu'il doit demeurer vivant, d'actualité et supporter des ajustements. Je dois être en mesure de l'expliquer à mes partenaires. Les résultats que l'on atteint permettent de revoir le plan. Si nos objectifs étaient réalistes au départ, le chemin est parfois tortueux pour les atteindre. Ce n'est pas toujours la ligne droite. >

Q Comme créancier, quels sont les critères les plus importants que vous utilisez pour évaluer un projet?

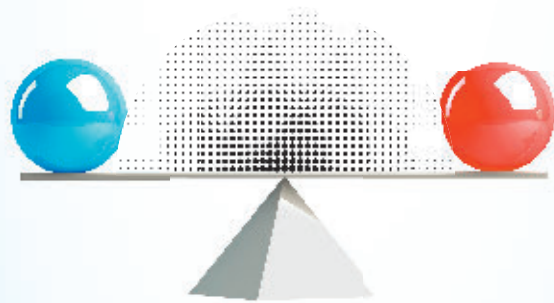
R J.C. Pour moi ce sont la personnalité de l'éleveur, c'est-à-dire sa formation, ses connaissances de l'entreprise et de ses coûts de production, ses compétences financières, sa capacité à résoudre des problèmes et à gérer des risques, puis ses garanties, son historique de crédit, son engagement social et dans la communauté et les conditions actuelles. L'éleveur n'a pas besoin d'être parfait sur tous les points.

R A.P. D'emblée, on regarde l'ensemble des éléments qui sont mesurables, ce qu'on appelle une approche globale en financement. D'abord, la direction de l'entreprise. Qui sont ses dirigeants? Dans quelle mesure sont-ils capables de réaliser le projet? Qu'ont-ils fait dans le passé? Il faut apprécier la cohérence entre ce que la direction dit vouloir faire et ce qu'elle a fait dans le passé. Gérer une entreprise, ça ne s'improvise pas, ça se développe. Il y a de l'intuition, les connaissances acquises, mais à la base, ça prend des porteurs de dossier qui sont solides et sur qui on peut se fier. Quelle est la rentabilité passée de l'entreprise et basée sur quels résultats? Dans quelle mesure peut-on projeter cette expérience passée dans le futur? Quel est l'équilibre dans la capacité de produire? Il n'y a pas de réponse unique, mais c'est l'appréciation d'un ensemble d'éléments qui nous permet de penser qu'un projet peut être concrétisé. On s'entend qu'il y a de plus petits et de plus grands projets. Le financement est un levier, il rend du capital disponible à des entrepreneurs afin qu'ils réalisent leur projet.

Q Est-ce que ces critères changent selon l'âge de l'éleveur (relève vs établi depuis 10 ans vs près de la sortie)?

R J.C. Plus la personne est âgée plus les preuves ont été faites. Pour les plus jeunes qui commencent, les antécédents, les achats sur les cartes de crédit et la cote Equifax parlent. Soyez conséquent.

R A.P. Les critères demeurent les mêmes. Pour quelqu'un qui a 20 ans, on va s'attarder au devenir. La formation, l'expérience prépare une personne à vouloir réaliser un projet. Évidemment, l'ampleur du projet d'une personne de 20 ans devrait être un peu différente de celle d'une personne de 40 ou 50 ans qui a déjà 20, 25, 30 ans d'expérience. On mesure les critères en fonction de la personne. Si on compare quelqu'un de 50 ans qui a exploité son entreprise sur une base rentable dans le passé, peut-être modestement, mais qui a su utiliser les différents actifs à sa disposition à un autre qui a vécu échec sur échec et qui arrive avec un gros projet ... ça ne veut pas dire que le second ne pourra pas le faire, mais son gros projet peut soulever certains doutes. L'ampleur du projet devrait correspondre à la personne qui vient le présenter. Il faut aussi tenir compte de comment la suite sera assurée. On a déjà fait affaire avec des emprunteurs de 70 ans, mais ils avaient pu mettre en place une équipe, un plan de relève, ainsi de suite.



En affaires, il faut viser un équilibre et bien évaluer les pour et les contre.

Q Est-ce que certains types d'investissements sont plus productifs que d'autres?
Comment assurer un équilibre à long terme?

R J.C. La production de poulets correspond à un ensemble de micro détails. Un investissement doit permettre de se mettre à jour et de s'améliorer. Le matériel informatique, la technologie, l'intelligence artificielle... opter pour tout ce qui peut aider à la collecte de données, à prendre de meilleures décisions plus rapidement comme des pesées pour les silos ou pour les poulets. Aussi, tout ce qui touche au bien-être animal devient important : la qualité de l'air, l'isolation, la ventilation, les échangeurs d'air sont à considérer. Les chaleurs de l'été dernier font penser aux changements climatiques et à l'aération et à la climatisation des bâtisses.

R A.P. Quand on regarde l'ensemble des actifs qui constituent une entreprise, il y a des investissements qui sont plus stratégiques que d'autres. Par exemple, un éleveur peut être contraint de refaire la toiture de son bâtiment, ce n'est pas un investissement qui sera rentable en soi, mais qui va venir protéger ses investissements, même chose pour une génératrice qui va venir protéger sa production s'il y a une rupture d'électricité. Il faut considérer les investissements dans un tout. Un plan stratégique bien établi va permettre de mettre ces éléments en relation. Il faut une vision globale, c'est fondamental. ▶



Votre bâtiment est maintenant un outil de travail avec le concept Dtech.inc.

Performance, rendement, technologie, production sont des termes utilisés pour tous genres d'équipement qui vous permettent de gagner du temps dans vos tâches quotidiennes et ainsi améliorer votre qualité de vie.

Dynamique Technologies y a aussi pensé et c'est pourquoi nous sommes fier de vous présenter un concept innovateur en matière de construction de bâtiment agricole, commercial ou industriel.

Ce concept est simple et performant c'est la solidité du béton dans revêtement de PVC qui vous procure une finition impeccable et durable intérieure et extérieure et le confort d'une bâtisse hermétique et bien isolé.

Profitez aujourd'hui de la technologie de demain avec des rendements nettement supérieure aux constructions traditionnelles.



CONTACTEZ-MOI POUR PROFITER AUJOURD'HUI DE LA TECHNOLOGIE DE DEMAIN.

Robert Cusson
Tél. : 819 471-7299
robertc@dytec.ca



www.dytec.ca

210997

Q Comment établir clairement les ressources nécessaires à la réalisation d'un projet? La gestion quotidienne est-elle importante?

R J.C. Un éleveur ne peut pas tout connaître de l'ingénierie, des normes du bâtiment, du financement. Il faut s'associer aux bons professionnels et ne pas penser uniquement à réduire les coûts. On choisit le corps de métier en fonction de ses besoins. La gestion quotidienne peut être importante pour un projet de construction par exemple, mais ce n'est pas toujours le cas. Il faut surtout penser à optimiser son temps et opter pour ce qui sera payant pour le futur de l'entreprise.

R A.P. Un projet est une idée que l'on veut concrétiser et parfois l'idée est plus longue à développer que la réalisation elle-même. Un projet bien préparé est souvent gage de succès. Comment y arriver? En s'entourant. À la base un gestionnaire possède son lot de connaissance et d'expérience. Toutefois, il est toujours nécessaire de faire évaluer son projet que ce soit par des gens en gestion, du domaine de la construction, qui font des suivis d'élevage, etc. Il faut se poser la question en utilisant le système SMART : est-ce que mon projet peut me permettre de maintenir un équilibre et d'atteindre les résultats escomptés? La pire chose que l'on peut faire est de s'isoler et penser qu'on possède toutes les connaissances nécessaires pour tout faire seul. Les meilleurs gestionnaires sont souvent ceux qui consultent et qui demandent à leurs conseillers de challenger leur projet, de trouver les failles, les risques. Ils mettent ainsi toutes les chances de leur côté pour faire de leur projet un succès. Il y a aussi le mentorat pour ceux qui démarrent dans certaines productions. Ils peuvent s'entourer de gens qui pourront les appuyer.



35,2 % des éleveurs qui ont répondu au questionnaire en ligne sur les intentions d'investissement des éleveurs des EVQ pensent investir entre 400 000 \$ et 1 M\$, 23,9 % moins de 200 000 \$, 22,7 % entre 200 000 et 400 000, 13,6 % entre 1 M\$ et 1,5 M\$.



Ils pensent utiliser 50 % de l'aide prévue pour le PTPGP durant les deux premières années. Le pourcentage bondit à 70 % pour la troisième et quatrième année.



51,1 % pensent investir dans un nouveau bâtiment, 43,2% dans les nouvelles technologies de gestion de troupeau, 13,6 % en investissement en biosécurité.

*Source EVQ, 2021.**



Q Si mon projet s'étale sur plusieurs années, dans quelle mesure dois-je m'endetter et quels sont les facteurs de risques?

R A.P. L'endettement est un levier. Ce que je souhaite c'est que mon investissement que j'ai en utilisant du capital emprunté ait un rendement supérieur aux coûts de l'emprunt. C'est ce qui me permettra de tirer profit de ce levier et de le traduire par des bénéfices. L'autre chose importante est de trouver un équilibre entre les actifs que je finance et leur durée de vie. Il y a un équilibre à maintenir entre les actifs qui sont financés, ce que cela coûte et leur durée de vie. Il est stratégique d'établir une séquence d'investissements et de la planifier.

Q Dans quelle mesure dois-je me laisser influencer par les tendances sociétales lors de la mise en place d'un projet?

R J.C. Il faut être à l'écoute. Les besoins des consommateurs peuvent représenter une occasion d'affaires, un marché de niche pour de jeunes aviculteurs qui cherchent à faire leur place dans une ferme déjà établie ou non.

R A.P. Il y a des attentes sociétales et des tendances sociétales. La nuance est importante. Une attente sociétale est, par exemple, le bien-être animal, pour lequel on s'est donné des objectifs au niveau légal et pour lequel existent des traités mondiaux. Ceci va influencer les investissements. On l'a vu avec le sirop d'érable et la norme californienne au plomb. Les entreprises ont dû faire des investissements spécifiques pour répondre à cette attente. Pourquoi? Pour protéger leurs ventes et leur marché. Si on parle de tendance, il faut se poser la question est-ce que c'est une mode? Est-ce que cela va durer? Sur quoi est-ce fondé et qu'est-ce que cela amène de plus à l'entreprise? On devrait réagir plus à l'attente qu'à la tendance sociétale. >



Programme CFM+
Créez les conditions
PARFAITES pour
vos oiseaux.

Renseignez-vous auprès de votre distributeur **GENIUS**, ou écrivez-nous à info@monitrol.com

VOUS ALLEZ SOURIRE
GRAND COMME ÇA...

GENIUS FarmQuest
GESTION DE LA PRODUCTION
450-641-4810 www.monitrol.com

209701



Q Est-ce qu'il existe certains programmes de bonification ou d'investissement qui permettent d'aider un exploitant avicole?

R J.C. Il en existe beaucoup, surtout cette année. Il est important de ne pas choisir une subvention... pour la subvention. Ce n'est pas la subvention qui devrait dicter l'investissement, mais les objectifs que l'on se fixe. Vous pouvez faire appel à un expert de la FAC pour vous aider dans tout cela.

R A.P. On peut accéder à différents programmes sur le site de la FADQ. Depuis le mois d'avril 2020, il y a le programme d'investissement croissance qui vise à favoriser le développement des entreprises en les aidant dans les investissements productifs et durables. Un programme qui a plusieurs objectifs soit augmenter le volume de production, la rentabilité de l'entreprise, sa performance, sa diversification, se conformer au bien-être animal ou à la filière biologique, etc. L'aide est sous une forme de subvention sur trois ans et en 4 volets. Les volets 1, 3 et 4 (ce dernier qui s'adresse aux jeunes entrepreneurs) peuvent s'appliquer au secteur avicole.

Il existe plusieurs programmes et cela peut devenir complexe. Les producteurs peuvent contacter les équipes régionales de la Financière pour les supporter dans leurs projets, obtenir l'information pertinente pour l'ensemble des possibilités et bien investir.

Merci à Marie-Claude Bernard, CPA, CGA, directrice du financement agricole et forestier à La Financière agricole du Québec pour son aimable collaboration.

* Source EVQ, 2021. 90,9 % des éleveurs qui ont répondu au sondage possèdent une ferme depuis plus de 16 ans. 23,9 % viennent de la Rive-Nord; 22,7 % de la Montérégie; 21,6 % de l'Est-du-Québec; 18,2 % des Cantons-de-l'Est; 13,6 % de la Mauricie-Centre-du-Québec.

COUVOIR
UNIK INC.
DEPUIS 40 ANS À VOTRE SERVICE

Pour nous joindre : Téléphone : 450 347-0126 Courriel : j.coutu@robi.ca

Spécialité : Dinde de race lourde et orlopp bronze



Les ressources

MODÈLES DE PLANS D'AFFAIRES

Agrireseau

agrireseau.net/documents/Document_94982.pdf

La Financière agricole du Québec (FADQ)

fadq.qc.ca/appui-financier-a-la-releve-agricole/outils/modeles-de-plan-daffaires/

Futurpreneur

futurpreneur.ca/fr/resources/start-up-business-planning/tips-tools/business-plan-writer/

Guide de rédaction d'un plan d'affaires du MAPAQ

mapaq.gouv.qc.ca/fr/Pages/Accueil.aspx

PORTAILS POUR DE MULTIPLES RESSOURCES

Réseau AgriConseils

agricconseils.qc.ca/

Financement agricole Canada (FAC)

fcc-fac.ca/fr.html

La Financière agricole du Québec (FADQ)

fadq.qc.ca/accueil/

PROGRAMMES D'AIDE

Energir : subvention pour un bâtiment agricole

energir.com/fr/affaires/subventions/agricole/

Gouvernement du Canada

agr.gc.ca/fra/programmes-et-services-agricoles/?id=1362151577626

Gouvernement du Québec

quebec.ca/agriculture-environnement-et-ressources-naturelles/agriculture/devenir-agriculteur/conseils-accompagnement/

Hydro-Québec : programmes de produits agricoles efficaces

hydroquebec.com/affaires/programmes-outils/agricole.html

Info entrepreneurs : liste des subventions, contributions et aides financières

infoentrepreneurs.org/fr/recherche/?terms=&page=1&pagesize=25&type.de.contenu=repertoires++de+programmes&sujet=financing

MAPAQ

mapaq.gouv.qc.ca/fr/Transformation/soutienentreprises/Pages/Soutienfinancierauxentreprises.aspx



Lame + Épandeur de copeaux/paille

Ventrac est votre solution de tracteur unique pour un entretien efficace de votre poulailler.

- Puissant et compacte
- Très maniable
- Plus de 30 accessoires disponibles



RÉSERVEZ VOTRE DÉMO AUJOURD'HUI

Nick.Therrien@turfcare.ca
418-928-4006

Pour plus d'information :
turfcare.ca ou ventrac.com

Votre distributeur exclusif d'équipements Ventrac



210785

1 AN DE PANDEMIE

SES EFFETS SUR LA PRODUCTION DE POULET ET DE DINDON

TEXTE RICHELLE FORTIN

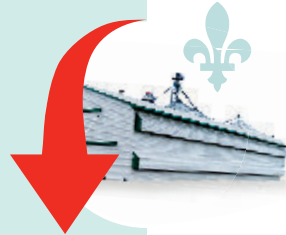
En mars 2020, lorsque le premier ministre François Legault a déclaré l'urgence sanitaire à cause de la pandémie de la COVID-19, personne n'était en mesure de saisir l'ampleur de la situation.

Télétravail, grands événements annulés et restaurants fermés ont bouleversé les modes de consommation. Dans le secteur de la volaille, tous les acteurs de la filière ont dû s'ajuster aux nouvelles mesures sanitaires et, malheureusement, gérer parfois des éclosions en milieu de travail. Après un an de pandémie, ces quelques chiffres résument ses effets sur la production de poulet et de dindon.



DANS L'ACTUALITÉ

- Arrêt du sexage des poussins
- Réduction de la capacité d'abattage
- Éclosions dans les abattoirs et usines de découpes
- Éclosions chez les attrapeurs
- Heureusement, pas d'éclosion affectant directement les producteurs avicoles!
- L'achat local gagne du terrain



RÉDUCTION DE LA PRODUCTION - QUÉBEC

- **Poulet (A163 à A169) : Baisse de 5 %** de la production
-32,1 Mkg vif / -52 M\$ de revenu à la ferme
- **Dindon : Baisse de 8 %** de la production
-2,7 Mkg vif / -5,4 M\$ de revenu à la ferme

* Calculs EVQ



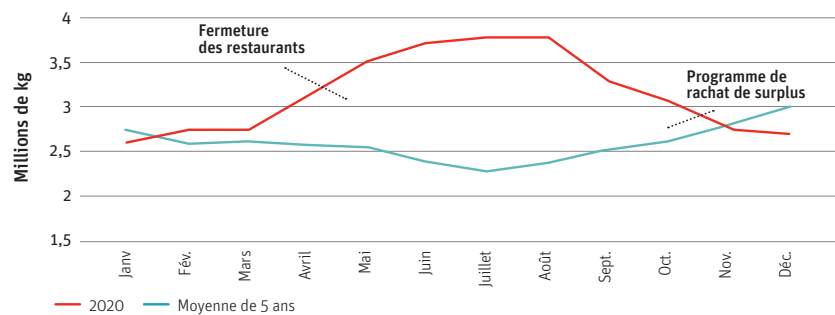
RÉDUCTION DE LA CONSOMMATION GLOBALE - CANADA

- **Poulet :**
• Recul de la consommation par habitant 2020 : 34,8 kg / 2019 : 36,4 kg **-4,5 %**

* Comparaison 2019 et 2020 pour les 42 semaines allant du 1^{er} mars au 19 décembre.
Source : Nielsen

- **La poitrine de dindon :**
• Fermeture des écoles et de la restauration : baisse des ventes de charcuterie de dinde
- Augmentation rapide des inventaires de poitrine
- Programme fédéral de rachat des surplus (environ 1 Mkg)

Évolution des inventaires de poitrine au Canada



MAIS, HAUSSE DE LA CONSOMMATION À LA MAISON 2020 PAR RAPPORT À 2019

- **Poulet : +5.5 %** • **Dindon : +16.6 %**

* Comparaison des ventes en supermarché sur 52 semaines.
Source : Nielsen

QUE RÉSERVE 2021 POUR LE POULET À GRILLER?

ADAPTATION SUZANNE DUQUETTE

Si l'année 2020 reste dans les mémoires comme étant celle qui a mené à la fermeture ou au ralentissement de nombreuses entreprises de service, elle a aussi forcé les éleveurs à réduire leur production de poulet à griller après cinq années de hausses successives de près de 4 %. Comment s'annonce l'année 2021? Certains indicateurs nous permettent de croire que, bien que semée d'embûches, elle sera plus prometteuse!

L'ANNÉE 2020 REVISITÉE

Diminution de 1,9 % de la production totale de poulet au Canadapar rapport à 2019.

- **De janvier à avril 2020.** La production canadienne mensuelle de viande de poulet est supérieure à celle de 2019.
- **De juin à août.** Elle chute. Le volume est équivalent ou inférieur à la moyenne sur cinq ans.
- **Décembre.** La production mensuelle surpasse de nouveau celle de 2019.

Les revenus des exploitations de poulet à griller en 2020 étaient de 0,5 % plus élevés que ceux de 2019.

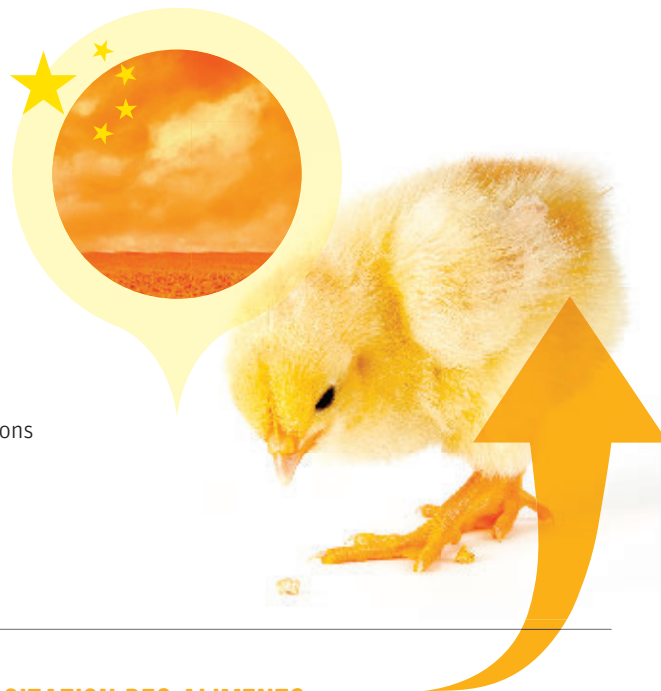
- **Premier trimestre avant la pandémie.** Les revenus des exploitations de poulet à griller affichent une hausse de 9,1 % par rapport au premier trimestre de 2019.
- **Deuxième et troisième trimestre.** Les revenus affichent respectivement une hausse de 0,7 % et une baisse de 5,4 % par rapport aux mêmes périodes l'année précédente.



LES PRÉVISIONS 2021

L'effet des changements climatiques sur la production mondiale des cultures jumelé à la demande de céréales et d'oléagineux en Chine sera à surveiller.

La hausse des coûts des aliments pour animaux devrait limiter la croissance de la production de poulet aux États-Unis à moins de 1 % en 2021 alors que les exportations américaines devraient demeurer stables. Cette hausse exercera des pressions sur les marges des exploitations d'élevage en 2021.



IL Y AURA PRESSION SUR LES MARGES D'EXPLOITATION DES ALIMENTS

		Revenu brut (\$/kg)	Coût des aliments pour les animaux (\$/kg)	
Est du Canada	2019	1,56	0,73	
	2020	1,59	0,74	
	2021p	1,71	0,88	
	Prévision 2021	Moyenne 2020	Moyenne sur 5 ans	Tendance par rapport à la moyenne sur 5 ans
Ratio prix du poulet-prix des aliments pour les animaux dans l'Est	3,5	3,9	3,9	↘

Sources : Calculs de FAC basés sur les estimations du prix minimum à la ferme de Chicken Farmers of Ontario, comparaison des formules du coût de production de la British Columbia Chicken Marketing Board, prix des contrats à terme du Chicago Mercantile Exchange (CME), Statistique Canada et USDA.

Les flèches indiquent des perspectives haussières ↑ ; légèrement haussières ↗ ; neutres → ; légèrement baissières ↘ ; ou baissières ↓.



Les accords commerciaux et le commerce mondial du poulet auront un impact.

L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) entré en vigueur le 1^{er} juillet 2020 établit de nouveaux contingents tarifaires (CT) pour la viande de poulet des États-Unis. Les exportateurs américains ont également accès à 39,8 millions de kilogrammes du marché en vertu des règles de l'Organisation mondiale du commerce.



Le dollar canadien pourrait osciller entre 0,75 \$ US et 0,80 \$ US en 2021.

Les mesures gouvernementales de relance au Canada et aux États-Unis soutiendront la croissance économique et le commerce mondial, ce qui fera grimper la demande de dollars américains.



Le secteur du poulet à griller devrait connaître une reprise en 2021.

La demande de poulet dans le secteur des services alimentaires devrait assurer une reprise en 2021.



La rentabilité devrait augmenter au cours de la seconde moitié de 2021.

Les campagnes de vaccination devraient permettre la réouverture des restaurants et des hôtels.

Le présent article est repris avec la permission de l'auteur et de Financement agricole Canada (FAC). L'article avait été publié dans la section Savoir FAC du site internet fac.ca

CONSTRUCTION ET LOI 29

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS

Le 24 septembre 2020, l'Assemblée nationale adoptait le projet de Loi 29 ou Loi modifiant le *Code des professions et d'autres dispositions notamment dans le domaine buccodentaire et celui des sciences appliquées*. Ce projet vient modifier la loi sur les architectes et la loi sur les ingénieurs qui ont toutes deux des effets directs sur les projets de construction d'établissements agricoles et avicoles.

Avant l'adoption du projet de loi, un plan d'architecte était nécessaire pour la construction de tout bâtiment agricole, et ce sans exceptions. Maintenant, certains ouvrages sont soustraits de l'obligation de produire un plan scellé par un architecte (art. 16.1 de la *Loi sur les architectes modifiée*¹). En voici la liste :

- Construction d'un nouveau bâtiment agricole d'un seul étage, dont la superficie brute de plancher est inférieure à 750 m²
- Agrandissement ou modification d'un bâtiment agricole existant d'un seul étage lorsque la superficie brute de plancher après les travaux est inférieure à 1 050 m²
- Construction, agrandissement ou modification d'un bâtiment agricole d'au plus deux étages dont la superficie brute de plancher est inférieure à 300 m²
- Construction, agrandissement ou modification d'un silo, un ouvrage de stockage de déjections animales ou une plateforme servant à l'entreposage d'aliments pour animaux

¹ Voir l'[article 26](#) de la loi 2020 Chapitre 15 modifiant l'article 16.1 de la *Loi sur les architectes*.



Les actes réservés aux ingénieurs étaient quant à eux établis en fonction de balises monétaires qui n'avaient fait l'objet d'aucune modification depuis 1964. L'utilisation de barèmes monétaires a été abandonnée pour être remplacée par des exclusions spécifiques applicables au secteur d'activité. Les établissements agricoles répondant aux caractéristiques suivantes ne requièrent pas de plan d'ingénieur (art. 3 de la *Loi sur les ingénieurs modifiée*²) :

► Un établissement agricole, autre qu'un silo ou un ouvrage de stockage de déjections animales, ayant, après réalisation des travaux :

- au plus un étage, des poteaux d'ossature extérieure d'au plus 3,6 mètres de hauteur, une aire de bâtiment d'au plus 600 m² et une hauteur d'au plus 6 mètres calculée à partir du niveau moyen du sol jusqu'à son faîte
- au plus deux étages et une aire de bâtiment d'au plus 150 m²

► Les ponceaux qui satisfont aux exigences suivantes ne requièrent pas de plan d'ingénieur³ :

- lorsqu'ils sont situés en milieu agricole ou en territoire forestier du domaine privé
- lorsqu'ils ne sont pas situés sur un chemin ouvert à la circulation publique des véhicules routiers ou sur tout autre terrain où ces véhicules sont autorisés à circuler
- La superficie du bassin versant en amont de leur localisation est inférieure à 100 hectares
- La largeur de leur conduit est égale ou inférieure à 1,2 m ou, s'ils en ont plusieurs, la largeur cumulée n'excède pas 1,2 m ►

² Voir l'article 48 de Loi 2020 Chapitre 15 qui modifie l'article 3 de la *Loi sur les ingénieurs*. / ³ Voir l'article 61 de la loi 2020 Chapitre 15.

AVIPOR
Des produits innovants et une expertise reconnue
pour une technologie avicole de pointe

 
MAXIMUS MAXIMUS
Connectez. Contrôlez. Maximisez.

Pondeur Pondeuses JL

 **AVIPOR** LTÉE
STYLE ET TECHNIQUE


Distributeur officiel de produits MAXIMUS
avipor.com
450 263-6222
 Les Équipements Avipor Ltée

210291

Pour pouvoir se prévaloir des exceptions prévues à ces deux lois, l'ouvrage doit répondre à la définition d'un établissement agricole qui a été harmonisée à celle de la *Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles* (LPTAA). Ainsi, un établissement agricole est un bâtiment ou une partie de bâtiment, utilisé ou destiné à être utilisé pour la pratique d'une d'activité agricole, ce qui inclut la vente, la transformation et le conditionnement de produits provenant majoritairement de la ferme. Si le bâtiment ne répond pas à ces caractéristiques, un plan scellé pourrait alors être requis.

Loi 29 et loi municipale

Dès qu'une exception au champ de compétence d'un professionnel est prévue dans une loi professionnelle, comme c'est le cas ici concernant les architectes et les ingénieurs, la municipalité se doit de la respecter. Les règlements sur les permis et certificats adoptés en vertu de l'article 118 de la *Loi sur l'aménagement et l'urbanisme* (c. A-19.1) ne peuvent donc pas imposer aux demandeurs de permis la production d'un plan scellé par un professionnel lorsqu'une exception prévue dans une loi stipule qu'un tel plan n'est pas requis. Toute disposition qui serait contraire à ce principe serait invalide et devrait être retirée.

Donc, toute disposition d'un règlement municipal qui prévoit que tout bâtiment agricole, sans exception, requière un plan d'architecte ou un plan d'ingénieur serait ainsi invalide. Les exceptions prévues dans la *Loi sur les architectes* et la *Loi sur les ingénieurs* devront être intégrées aux règlements municipaux. 

Source : Union des producteurs agricoles (UPA).



NOS 10 ÉLEVEURS POUR LES MARCHÉS DE PROXIMITÉ

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS



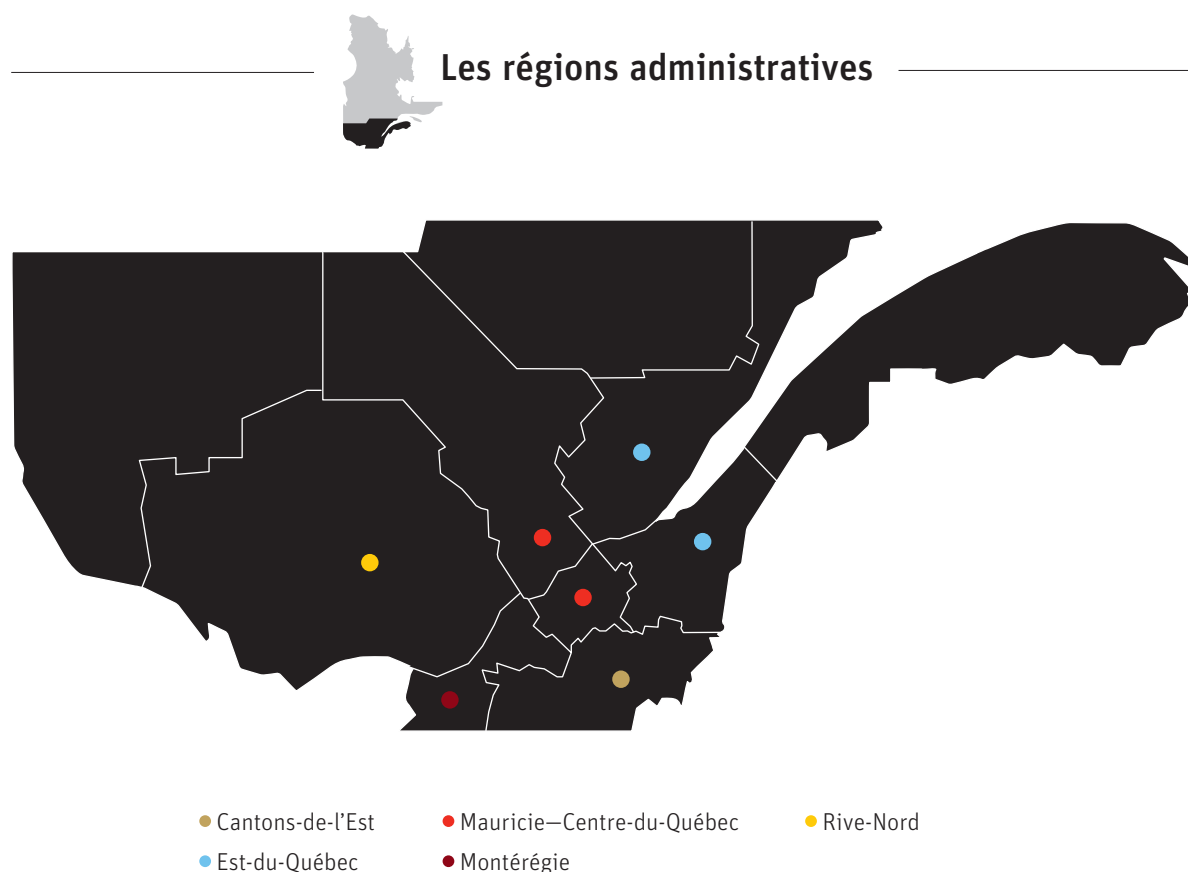
*Voici les gagnants
de ce projet-pilote!*

Répondre aux demandes des Québécois est une priorité pour les Éleveurs de volailles du Québec. Dans cette optique, ces derniers ont mis en place en 2020 un projet pilote de production de poulets pour les marchés de proximité, soit pour une vente directe à la ferme ou aux marchés locaux.

Ce programme étalé sur cinq ans permettra chaque année à 10 à 20 petits éleveurs (un minimum de deux par région) d'obtenir un contingent annuel pour la production d'un maximum de 2 000 poulets, ou 6 000 kilos de poulet en poids vif.

En novembre 2020, un premier tirage parmi les 29 candidatures reçues a été réalisé. Le parcours de chacune de ces fermes et de leurs propriétaires est passionnant! Tous ont exprimé les mêmes aspirations : produire une protéine de qualité, respecter le bien-être animal et l'environnement.

Recherchez sans plus tarder l'éleveur de votre région!



📍 Ferme ForThé

Éleveurs : Jonathan Fortin et
Véronique Thériault

Région : Cantons-de-l'Est ●

Adresse : 433, route 108, Cookshire-Eaton

Types de vente :

- Vente à la ferme sur rendez-vous
- Commande par téléphone
- Réservation pour livraison

Produits vendus : poulets entiers, découpes,
produits dérivés,
autre viande

Jonathan, tout juste 38 ans, avoue qu'il doit sa passion pour l'agriculture à l'ancienne résidente de son actuelle propriété. Jonathan et sa conjointe, Véronique, ont démarré leur projet d'élevage de poulets en août 2020. Agriculteurs respectueux des animaux et de l'environnement, ils ont aménagé leur ferme en étant guidés par cet amour des animaux et de la nature. La tête pleine de projets, ils travaillent actuellement à obtenir une certification biologique. Dans un avenir proche, ils aménageront un parcours libre pour les poulets, un kiosque de vente pour accueillir la clientèle, beau temps mauvais temps, et une cuisine dédiée à la transformation afin d'offrir des produits préparés sur place. La clientèle sera à même de constater la qualité des produits et l'attention portée aux bien-être des volailles. 🌿



📍 Ferme La Villandroise

Éleveurs: Emma Dugal-Villeneuve,
Philippe Laplante, Paul Villeneuve

Région : Cantons-de-l'Est ●

Adresse : 680, rue Principale Ouest,
Cookshire-Eaton

Types de vente :

- Vente à la ferme sur rendez-vous
- Commande par téléphone
- Livraison aux points de chute

Produit vendu : poulets entiers

Les parents d'Emma, propriétaires depuis 1994 d'une production bovine, ont transmis à leur fille l'amour de l'agriculture, des animaux et de la nature. Habitée à se délecter d'une viande de qualité issue de la ferme, Emma souhaitait offrir ce même plaisir à la communauté environnante. Elle a donc décidé de mener à bien un projet d'élevage de poulets.

La famille d'Emma a toujours optimisé l'utilisation de ses pâturages dans sa production et intégré des notions d'agriculture régénératrice depuis plusieurs années. Il allait de soi pour Emma, son conjoint Philippe et Paul, le père d'Emma, de s'orienter vers une production de poulets de chair sur pâturage. Une belle occasion de diversification de l'entreprise familiale et une suite logique à la valorisation de leurs terres. Prochaine étape, la construction de volières mobiles permettant l'élevage des poulets aux pâturages. 🌿



📍 Ferme Mes Poulets Bien-Aimés

Éleveurs : Aimé Rivard et Marie-Christine Auger

Région : Cantons-de-l'Est ●

Adresse : 293, rue de l'Église,
Saint-François-Xavier-de-Brompton

Types de vente :

- Vente à la ferme
- Commande par téléphone

Produit vendu : poulets entiers

Le grand-père d'Aimé élevait des volailles. Son contact avec le volatile ne date donc pas d'hier. De plus, en 2020, il a élevé des coqs à chair, une aventure qui s'est soldée par un coup de foudre. Inspiré par son grand-père et son aventure, Aimé, 44 ans, épaulé par sa conjointe Marie-Christine Auger, se lance à son tour dans l'élevage de poulets. C'est sur l'une des belles terres de la ferme laitière des parents d'Aimé que se dresse maintenant le poulailler du couple.

Comme ils sont les premiers depuis fort longtemps dans les environs à élever des poulets, Aimé et Marie-Christine peuvent déjà compter sur l'engouement de leur entourage. Ils souhaitent promouvoir leur élevage à plus grande échelle et fidéliser leur clientèle au fil des ans. Si les clients sont au rendez-vous, ils envisagent une possible augmentation de leur capacité de production afin de répondre à la demande. 🐔



📍 La Borderie

Éleveurs : Clément Clerc et Élise Roussel-Garneau

Région : Est-du-Québec ●

Adresse : 440, rang 5 Ouest,
Saint-Joseph-de-Kamouraska

Types de vente :

- Vente à la ferme
- Réservation en ligne

Produits vendus: poulets entiers, pintades

Sur leur ferme paysanne, comme ils se plaisent à la qualifier affectueusement, Clément Clerc et Élise Roussel-Garneau, sa conjointe et copropriétaire, érigent les bases d'un élevage inspiré par l'enfance de ce dernier. Originaire de France, Clément a grandi sur une ferme où les oiseaux avaient beaucoup d'espace pour courir, gratter, picorer.

Leurs expériences et leurs valeurs les ont guidés vers un élevage à échelle humaine, privilégiant, ce qu'on appelle dans le monde avicole, un parcours libre extérieur. La mise en marché en circuit court et la vente directe à la ferme qu'offre le projet pilote correspondent également à leur philosophie d'élevage. Ces amoureux du patrimoine rural, du savoir-faire artisan et paysan, désirent transmettre cet engouement à leur clientèle à travers leur offre.

La ferme actuelle, encore en démarrage, produit poulets et pintades. À cela s'ajouteront les petits fruits dans les cinq prochaines années. 🐔



📍 Ferme Syldia

Éleveurs : Anne Sophie Paquet, Sylvain Paquet,
Diane-Danielle Martineau

Région : Est-du-Québec ●

Adresse : 652, route 365, Neuville

Types de vente :

- Kiosque de vente à la ferme
- Réservation en ligne

Produits vendus: poulets entiers, découpes,
produits transformés et
préparés, autres viandes
et produits du terroir

La pérennité de la ferme est une affaire de famille pour les Paquet. Quatre générations s'y sont succédé! Le grand-père, les parents, les trois filles s'entraident et assument, chacun à leur façon, des responsabilités et des tâches qui maintiennent la vitalité de l'entreprise. La relève est bien établie grâce à la passion d'Anne-Sophie et l'expérience de Sylvain et de Diane. La famille Paquet-Martineau élève plusieurs types d'animaux, exploite une petite érablière et cultive une cinquantaine d'hectares de terre. Depuis plusieurs années, elle produit des poulets pour sa propre consommation. Habités d'accueillir des clients à leur boutique sur la ferme, les Paquet ont vite constaté tout l'intérêt de la clientèle pour les poulets de grain achetés directement du producteur. 🐦



📍 Ferme Marichel

Éleveur : François Gendreau-Martineau

Région : Est-du-Québec ●

Adresse : 809, rang du Bois-Franc,
Sainte-Agathe-de-Lotbinière

Types de vente :

- Kiosque de vente à la ferme
- Réservation en ligne

Produits vendus: poulets entiers congelés,
autres viandes

Ferme de 4^e génération en cours de transfert à une relève solide, la ferme Marichel se distingue par sa double vocation : agricole et pédagogique. Elle carbure au dynamisme des enfants des fondateurs : François, Guillaume et Alexandra Aya. Leur atout, trois expertises complémentaires mises au profit du rayonnement de la ferme.

François détient une formation en agroéconomie et une expérience acquise au Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité. Guillaume, chef cuisinier et diplômé en boucherie-charcuterie, planche sur la transformation et la valorisation de l'ensemble de leurs productions, dont une gamme de produits à base de poulet comprenant des découpes prêtes à cuisiner et des produits prêts à déguster. Alexandra Aya, coordonne le volet agrotouristique/éducatif qui offre des services de camps de vacances et des sorties scolaires à la ferme.

Réussir un élevage de volaille innovant, performant et misant sur le parcours agroforestier, le bien-être animal, l'environnement, la biodiversité, voilà le but de François. 🐦



Chez Ferme La

Éleveurs : Jean-Philippe Cormier
et Maude Bellerive

Région : Mauricie – Centre-du-Québec ●

Adresse : 7140, avenue Nicolas-Perrot,
Bécancour

Types de vente :

- Vente à la ferme
- Réservation par téléphone
- Livraison

Produits vendus: poulets entiers, autres viandes

Jean-Philippe et Maude, couple sympathique et fier, travaillent à offrir à leur clientèle des produits locaux, naturels et élaborés avec amour.

L'aventure a commencé alors que Jean-Philippe et Maude désiraient être autonomes et indépendants des commerces. Après l'acquisition de quelques vaches, poulets, cochons et poules pondeuses, le mode de vie agricole les a séduits. Leur ferme écoresponsable d'élevage d'animaux au pâturage est née. Pour ces producteurs de bœufs et de porcs, élevés au pâturage et strictement nourris à l'herbe, accueillir des poulets représentait une suite logique. Ces passionnés, soucieux du bonheur de leurs animaux, prévoient fabriquer des poulaillers mobiles pour leurs pensionnaires ailés. Les poulets pourront ainsi profiter du pâturage dès l'âge de 3 à 4 semaines, car ils souhaitent d'abord et avant tout que leurs animaux conservent leurs comportements naturels dans le cadre de l'élevage. 🌿

Chez Ferme La



Authenticité. Qualité. Liberté.

Les Jardins de la Pinède

Éleveuse : Marie-Josée Daguerra

Région : Rive-Nord ●

Adresse : 225, rang de l'Annonciation, Oka

Types de vente :

- Vente à la ferme
- Vente aux membres

Produits vendus: poulets entiers, autres viandes
et produits maraîchers

L'entreprise agricole Les Jardins de la Pinède exploite des jardins et des serres biologiques. Plusieurs variétés de fruits et légumes de haute qualité sans pesticide, antifongique ou herbicide sont cultivées pour la consommation locale. C'est un projet d'agriculture responsable et certifié biologique.

Pour répondre à leur idéal, Marie-Josée et son conjoint Louis Vaillancourt se devaient d'intégrer des animaux dans cette végétalité afin d'optimiser la rotation des cultures et d'enrichir efficacement le sol. Ils ont d'abord introduit le porc en 2019 et à présent le poulet.

Ces éleveurs aux pouces verts ont décidé de favoriser l'utilisation de poulaillers mobiles qui feront certainement le bonheur des oiseaux. Cette méthode d'élevage leur permettra de rendre leur sol plus vivant et riche. Un défi lorsque l'on cultive du bio! Défi que Marie-Josée, Louis et leurs deux enfants relèvent avec brio! 🌿



Ferme maraîchère
biologique

📍 Ferme Bouffe-Or

Éleveurs : Maxime Ruel-Bouffard
et Cynthia Gauvin-Gauthier

Région : Montérégie ●

Adresse : 234, route 133, Sabrevois

Types de vente :

- Kiosque de vente à la ferme
- Réservation par téléphone
- Livraison

Produits vendus: poulets entiers, autres viandes
et produits

Maxime et Cynthia, les propriétaires de la Ferme Bouffe-Or, sont toujours heureux d'accueillir les clients dans leur univers. La passion pour les animaux, l'alimentation et le grand air les ont portés vers ce projet d'agriculture qui maintenant rythme la vie quotidienne de la famille. Sur la propriété, la vie en mouvement est partout : les parents s'activent aux tâches, les enfants jouent, les compagnons canins courent, les poules pondent des œufs bien chauds. La ferme abrite aussi agneaux, lapins, cailles et poussins qui sont tous traités aux petits oignons.

La ferme offre des produits éthiques et responsables comme se plaisent à mentionner le couple d'éleveurs. Ils croient fortement en l'agriculture de proximité. Leur philosophie d'élevage et leurs actions visent à assurer le bien-être de leurs animaux et à préserver l'environnement. Ils sont animés par le souci d'offrir une viande de haute qualité, à prix accessible et bonne pour la santé. 🌿



📍 Ferme Les Ailes du Sud

Éleveur : Frédéric Pilon

Région : Rive-Nord ●

Adresse : 2088, rue des Érables, Saint-Norbert

Type de vente :

- Réservation par téléphone

Produits vendus: poulets entiers frais et
congelés, découpés

Jeune éleveur âgé de 25 ans, Frédéric a le vent dans les ailes! Son intérêt pour l'élevage, le travail à la ferme et les animaux l'ont mené à rejoindre le monde agricole. Il souhaite partager sa passion et faire profiter son entourage, et ses futurs clients, du plaisir de déguster une viande de haute qualité.

Dès son jeune âge, Frédéric a acquis de l'expérience aussi bien sur la ferme laitière de son oncle, les fermes de la région que sur celle de son ami Charles Bérard. Ce dernier l'a d'ailleurs grandement inspiré et lui a offert de judicieux conseils et astuces afin qu'il puisse à son tour démarrer son élevage.


La Ferme Les Ailes du Sud est aujourd'hui inscrite sur la carte du monde avicole. Conscient que les défis sont de taille lorsqu'on démarre son entreprise, Frédéric franchit les étapes une à la fois avec une bonne dose d'efficacité et la volonté de réussir. 🌿



IMPACTS DU RETRAIT DES ANTIBIOTIQUES DE CATÉGORIE II

TEXTE MARTINE BOULIANNE, DMV, PHD, DACPV,
CHAIRE EN RECHERCHE AVICOLE, UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL
EN COLLABORATION AVEC SUZANNE DUQUETTE.

Les préoccupations grandissantes des consommateurs concernant les antibiotiques ont incité la filière avicole à retirer de façon volontaire l'usage préventif des antimicrobiens d'importance en médecine humaine. En janvier 2019, le retrait des antibiotiques de catégorie II a eu des effets multiples sur la santé et la performance des troupeaux et nécessitera des ajustements pour atteindre pleinement et efficacement les résultats escomptés.



Les éleveurs se demandent souvent quels ont été les impacts du retrait des antibiotiques de catégorie II en 2019 sur la santé et les performances des troupeaux de poulets de chair. En effet, l'utilisation préventive des antibiotiques de la catégorie II au couvoir tels que la lincomycine-spectinomycine (Linco-spectin), et l'ajout à la moulée de différents antibiotiques préventifs comme la virginiamycine (Stafac), la tylosine (Tylan, tylosin) ont cessé. Afin d'obtenir une vue d'ensemble de la situation actuelle, et face au retrait éminent de l'utilisation préventive des antibiotiques de catégorie III, nous avons consulté les données santé du MAPAQ et demandé à des vétérinaires qui ont vécu les changements et les adaptations à cette nouvelle façon de faire de répondre à quelques questions concernant :

- la mortalité en début d'élevage;
- la croissance, les performances et la qualité des élevages;
- l'augmentation ou l'émergence de certaines maladies ou pathogènes sur les fermes;
- les outils développés pour pallier à l'arrêt de l'utilisation de ces antibiotiques ainsi que les autres méthodes curatives et préventives.



STRATÉGIE DE RÉDUCTION DE L'UTILISATION DES ANTIMICROBIENS DES PRODUCTEURS DE POULET DU CANADA (PPC)

- » **Juillet 2013.** Élaboration d'une politique régissant l'élimination des antimicrobiens de catégorie I.
- » **15 mai 2014.** Les antibiotiques de catégorie I en prévention ne sont plus autorisés.
- » **Mai 2017.** Annonce de l'élimination de l'utilisation préventive des antibiotiques de catégorie II.
- » **Fin 2018.** Élimination préventive des antibiotiques de catégorie II.
- » **2021.** Discussions concernant l'élimination de l'utilisation préventive des antibiotiques de catégorie III. >



La mortalité en début d'élevage et le retrait du Linco-spectin au couvoir

Tous les vétérinaires interrogés s'entendent pour dire que pendant les mois précédant le retrait des antibiotiques, un gros travail a dû d'abord être fait en regard à la qualité de l'œuf. Ainsi, tout a été scruté à la loupe concernant ce qui pouvait affecter l'éclosion et la qualité du poussin. Les équipes des couvoirs ont travaillé à l'amélioration de la manipulation des œufs, de la sélection des œufs sales, fêlés, impropres à l'incubation et à l'amélioration de l'hygiène à toutes les étapes de production (nids, chambres à œufs à la ferme, au couvoir, transport, incubateurs, vaccination in ovo, éclosiers, salles de manipulations des poussins...). Des cahiers des charges ont été rédigés, les employés ont été consciencisés et formés, des tests bactériologiques systématiques instaurés, le tout afin d'améliorer la qualité de l'œuf.

Premier constat au sujet du retrait de la lincomycine-spectinomycine, comme les antibiotiques ne peuvent plus être utilisés pour neutraliser certaines lacunes, toute erreur se traduit rapidement par une moindre qualité du poussin et éventuellement une augmentation de la mortalité. Le personnel doit faire preuve d'une vigilance accrue et des suivis et des rappels réguliers aux équipes de travail doivent être assurés.

Deuxième constat, le confort du poussin est devenu vital. Des bavards de température et d'humidité ont été installés à différents endroits depuis le couvoir jusqu'au camion pour s'assurer que le poussin ne subisse aucun stress thermique qui pourrait affecter son système immunitaire. De plus, les techniciens ont accompagné les éleveurs sur les fermes, faisant des visites avant et dans les 24 heures suivant l'arrivée des poussins, afin d'appliquer la méthode du Poussin Podium (voir *NOUVAiles*, septembre 2020, p.54 à 58).

D'après les vétérinaires consultés, pendant les premiers mois suivant l'arrêt du Linco-spectin, le taux de mortalité 0-7 jours est passé de 0,45-0,6% à 1%. Certains ont parlé d'une augmentation de 0,25% pour la mortalité 0-10 jour en général (de 1 à 1,25%). Toutefois, ces taux sont graduellement revenus à ceux de 2018 au cours de l'année 2019 chez la majorité des éleveurs. D'ailleurs, les vétérinaires observent que les éleveurs qui portent attention aux détails et appliquent rigoureusement les bonnes pratiques d'élevage obtiennent 0,7% de mortalité (à 10 jours) à chaque lot.

Les habitudes de travail sont parfois difficiles à changer, toutefois, des méthodes rigoureuses, la formation du personnel à la ferme et le confort des oiseaux afin de leur éviter tout stress, sont les gages de succès dans le maintien de la santé des poussins.



D'après les vétérinaires consultés, pendant les premiers mois suivant l'arrêt du **Linco-spectin**, le taux de mortalité 0-7 jours est **passé de 0,45-0,6 % à 1 %**.

Parfaire le démarrage

L'importance de la méthode Poussin Podium, de la qualité de l'eau et du préchauffage du poulailler ainsi que le maintien d'une température adéquate ont été soulignées comme essentiels, par les vétérinaires consultés, lors de la période de démarrage.

Durant les périodes froides, il semblerait qu'en général les poulaillers ne sont pas suffisamment chauffés et que le maintien d'un chauffage uniforme soit souvent difficile, particulièrement dans les poulaillers où la venue de nouveaux types de chauffage vient complexifier les méthodes de contrôle habituelles de la température. La configuration de la zone de confort des poussins est donc souvent à revoir lors du démarrage. Quant à la qualité de l'eau, une bonne désinfection des lignes avant l'arrivée des poussins, accompagnée de trois à quatre purges quotidiennes pour les sept premiers jours d'élevage sont essentiels. D'ailleurs, il existe plusieurs produits à base de peroxyde d'hydrogène qui semblent tous efficaces lorsqu'on les utilise selon les instructions du manufacturier et qui peuvent être utiles aux éleveurs lorsqu'ils désinfectent les lignes entre les lots. Après le traitement il faut bien sûr rincer abondamment les lignes pour éviter tout résidu. >

COPEAUX KYLING
RIPE EN VRAC

SJ Ripe
Les Sciures Jutras inc.
depuis 1957

Anne-Lise Kyling, présidente et propriétaire de Copeaux Kyling, est fière de vous annoncer l'acquisition récente de **SJ Ripe - Les Sciures Jutras**.

www.kyling.ca | [f copeauxwkyling](https://www.facebook.com/copeauxwkyling) | 450.248.7868 | 450.469.2128

201803



Croissance et retrait des antibiotiques de catégorie II dans la moulée

Il semblerait que le retrait des antibiotiques de catégorie II utilisés en préventif dans la moulée, n'ait eu aucun impact sur la santé intestinale des poulets et sur les performances de croissance. En effet, les vétérinaires n'ont pas observé plus de cas d'entérite nécrotique ou de coccidiose au cours des deux dernières années. Par contre, plusieurs se questionnent quant à la longévité de l'efficacité des produits actuellement utilisés (BMD, Surmax, etc.) pour prévenir l'entérite nécrotique. On craint en effet qu'une surutilisation des mêmes molécules à long terme ne puisse permettre la sélection de résistance. Ce problème deviendra d'autant plus criant lors du retrait des antibiotiques de catégorie III (ex. BMD).

En ce qui concerne l'utilisation de produits alternatifs, des acides organiques et des huiles essentielles, elle est maintenant régulière et même intégrée dans des programmes préventifs en rotation avec des antibiotiques.

Maladies émergentes

La gestion de l'élevage des poulets de chair pourrait bien se dérouler malgré le retrait des antibiotiques de catégorie II si ce n'était de l'émergence d'*Enterococcus cecorum* dans les élevages au Québec. Le nombre de cas diagnostiqués dans les laboratoires du MAPAQ a triplé entre 2018 et 2020. Les problèmes vus sur le terrain vont d'arthrite à septicémie. Est-ce qu'il sera possible au cours des prochaines années de trouver des solutions alternatives à l'utilisation préventive d'antibiotiques? On en connaît encore trop peu des sources et des facteurs de risque de cette maladie qui, lorsque présente dans un poulailler, revient sporadiquement affecter les poulets. C'est pourquoi les vétérinaires et les équipes techniques travaillent avec les éleveurs sur les départs, la qualité de l'eau, la densité d'élevage, la durée du vide sanitaire ainsi que sur la vitesse de croissance des lots en utilisant différents outils tels que la désinfection des lignes entre les élevages avec monitoring du biofilm pour vérifier l'efficacité du nettoyage des lignes, une température optimale lors des départs pour un maximum de jabots remplis à 24 heures, une moulée équilibrée pour éviter la dyschondroplasie tibiale, et la vérification d'un nombre d'heures de noirceur suffisant pour ralentir la vitesse de croissance, si nécessaire.

Autre point à mentionner est la présence du virus de la bronchite infectieuse souche DMV 1639 qui depuis l'été 2017 (données du MAPAQ) cause beaucoup d'infections respiratoires dans la province. On observe donc plus de cas de colibacillose en fin d'élevage ce qui nécessite souvent un traitement avec des triméthoprime-sulfas (Uniprim). Malheureusement, des souches d'*Escherichia coli* développent de la résistance à cet antibiotique.

Les vétérinaires et les équipes techniques travaillent avec les éleveurs sur les départs, la qualité de l'eau, la densité d'élevage, la durée du vide sanitaire ainsi que sur la vitesse de croissance des lots en utilisant différents outils.

Pistes de solutions des médecins vétérinaires

Plusieurs médecins vétérinaires se sont dits préoccupés du long terme. Il n'y aura pas de produits ou de solutions miracles en vue et de plus en plus de pressions sur les mêmes molécules. Le retrait des antibiotiques demande de la part de toute la filière avicole une mise en place de bonnes pratiques d'élevage.

De plus, la majorité des vétérinaires s'accordent pour dire que si le Québec veut continuer à produire du poulet de qualité, en santé, il faudra réduire les densités d'élevages et porter une attention particulière à la durée des vides sanitaires. Certains citent l'exemple de l'Ontario ou alors du Manitoba où le septième lot par année est interdit pour marquer leur point. Au Québec, aucune décision en ce sens n'a été prise, toutefois certains éleveurs d'ici ont mis en application ces deux principes avec succès, sans pourtant que leur élevage et leur marge de profit soient affectés.

Le retrait des antibiotiques de catégorie I et II a forcé l'acquisition de connaissances et a démontré que la filière est capable de s'améliorer. Bien que la production d'œufs, de poussins et de poulets en santé demeure toujours et encore un défi, l'attention aux détails, la communication avec les vétérinaires et les intervenants de la filière et une saine gestion demeurent les éléments clés de la réussite. 🐔

Remerciements

Les auteurs désirent remercier les médecins vétérinaires qui ont bien voulu répondre à nos questions, soit les Drs Annie Borduas, Simon Cloutier, Jean-Philippe Doyon, Louise Mercier et Linda Lallier.



DRUMCO
ÉNERGIE

DISTRIBUTEUR DES GÉNÉRATRICES

KOHLER
IN POWER. SINCE 1920.

Déjà la 3^e génération dévouée à la **VENTE**,
au **SERVICE** et à la **LOCATION**
des génératrices **KOHLER**

SERVICE 24/7

UN SEUL NUMÉRO
PARTOUT AU QUÉBEC

819 850-0093

WWW.DRUMCOENERGIE.CA

212221



SAVOIR ALLIER DINDONS ET FORÊT

TEXTE : HUBERT BROCHARD - PHOTOS : MARIE-MICHÈLE TRUDEAU



SAINT-JUDE

Quand on lui demande ce qu'il aime le plus dans son métier d'agriculteur, Luc Leblanc répond : « La diversité ! » Et cette dernière ne manque pas à la Ferme du Dindon, située à Saint-Jude, en Montérégie, où l'élevage des volailles avoisine avec équilibre la coupe du bois.

Comme tant d'agriculteurs, Luc Leblanc maîtrise plusieurs métiers. Il est notamment éleveur de volailles, bûcheron et spécialiste en construction, et il lui arrive de faire de petits travaux de mécanique et d'électricité. Il a étudié en construction et en menuiserie ainsi qu'en agriculture. Et comme tant d'agriculteurs, il a aussi appris les rudiments de ces disciplines en travaillant dans l'entreprise agricole de ses parents. Cette dernière, la Ferme Rojoie, avait son site principal à Saint-Barnabé-Sud, à quelques kilomètres au sud de Saint-Jude. C'est dans cette belle région, où les champs alternent avec des lots boisés, qu'ont grandi Luc Leblanc et ses frères Dany et Joël. >

Luc Leblanc conjugue harmonieusement l'élevage des volailles et la foresterie.

Un transfert graduel bien partagé

Leurs parents Roger Leblanc et Jocelyne Viau avaient fondé la Ferme Rojoie en 1977 comme copropriétaires en parts égales. Cette ferme ne manquait pas de cette diversité propice à stimuler la débrouillardise et la polyvalence des enfants : on y élevait des poulets et des dindons, on y cultivait maïs-grain et maïs sucré, haricots secs, soya de semence, pois, haricots et citrouilles de conserverie, on y a planté des brise-vent... Avec le temps, l'entreprise familiale s'est étendue sur trois sites.

Aujourd'hui, le site de la Ferme Rojoie de Saint-Barnabé-Sud appartient à Joël et a gardé le même nom, explique Luc Leblanc. Leur grand frère Dany a repris un site localisé à Saint-Jude, en le baptisant Ferme Poulet Blanc. Pour sa part, Luc a pris la relève d'un second site à Saint-Jude, acquis par ses parents en 1994.

« Cette année-là, j'avais 18 ans, se rappelle Luc. Mes parents m'ont attribué des parts et mon père m'a proposé, pour me seconder, de continuer à gérer la ferme pendant quelque temps. » Bien vite, les aptitudes en mécanique et en construction du nouvel aviculteur ont été mises à contribution. « Dès le départ, il a fallu isoler deux poulaillers pour pouvoir élever les dindons en toute saison », se souvient Luc. C'est en 2004, tout juste après la naissance de ses deux fils, Tommy et Natan, qu'il reçoit finalement la pleine gestion de cette entreprise devenue distincte, qui s'appellera Ferme du Dindon.



Une ferme à multiples volets

Maintenant père de famille et gestionnaire à temps plein, Luc n'en a pas moins construit en 2004 un nouveau garage. « L'année d'après, j'ai rénové la maison et, un an plus tard, j'ai bâti un entrepôt. » Il a ensuite restauré complètement deux poulaillers, des entrées d'air jusqu'au système de chauffage, en 2008 et 2009.

Pendant tout ce temps, il apprend à maîtriser l'élevage du dindon, avec tous les soins attentionnés que cela exige, comme ses parents lui ont montré. Par ailleurs, il est embauché pour plusieurs contrats de construction et fonde même sa propre entreprise qu'il conservera près de cinq ans. « En 2015, j'ai décidé d'y mettre fin, pour me consacrer uniquement à ma ferme. À cause du manque de temps, j'avais négligé de bien entretenir et de réparer certains appareils et cela m'avait fait perdre beaucoup d'argent. » La Ferme du Dindon s'est diversifiée de manière importante au début des années 2010 : Luc y a ajouté un volet d'exploitation forestière. Depuis ce temps, avec ses employés et une équipe de bûcherons à forfait, il effectue

de la coupe sélective dans ses boisés et à l'extérieur de sa propriété. « Nous nettoyons des érablières, par exemple, explique-t-il. Et il y a tous ces frênes attaqués par l'agrile... Avec tout l'ouvrage qu'elle nous permet de faire, la division forestière est vraiment un plus pour mon entreprise. » Petit à petit, le producteur s'est bien équipé : il possède aujourd'hui un camion et un tracteur forestiers ainsi qu'une bûcheuse (abatteuse multifonctionnelle).

Grâce à ce volet sylvicole, ses bâtiments d'élevage se sont enrichis en 2012 d'un poulailler nouveau genre, doté d'un dispositif de chauffage à la biomasse et à l'air pulsé. Cette biomasse, Luc Leblanc l'a sous la main : les copeaux de bois issus des arbres abattus dans ses boisés et ceux de ses clients. Il fait venir tous les automnes une grande déchiqueuse qui transforme les billots en une montagne de copeaux. « Le système de chauffage est complètement automatisé, dit l'éleveur : il suffit de verser les copeaux de bois dans une trémie. Le chauffage à la biomasse me fait économiser plus que la moitié des coûts par rapport au gaz propane. » >



Marcel Sullivan (à droite) seconde
Luc Leblanc avec beaucoup
de savoir-faire depuis 27 ans.



Des installations performantes

La Ferme du Dindon a fait son nid sur le côté est de la route de Michaudville, tout juste au nord de Saint-Jude. Les bâtiments s'alignent harmonieusement sur un terrain parsemé d'arbres. Ils comprennent huit poulaillers : un sur deux étages pour l'élevage des dindes de moins de 9,8 kilogrammes et les sept autres sur un seul étage abritant des dindons lourds de 17 à 18 kilos. L'exploitation avicole produit tous les ans un total d'environ 135 000 dindons, soit près de 1500 tonnes de viande.

Des poulets sont élevés en rotation dans les mêmes bâtiments, dans le respect le plus strict des mesures de salubrité, pour un total annuel de plus de 130 000 têtes, soit plus de 280 000 kilogrammes de viande.

Les locaux sont équipés de matériel dernier cri en ce qui concerne la ventilation, l'éclairage, le chauffage, l'eau d'abreuvement. Tous ces systèmes sont régulés par des consoles de commandes. En cas d'alerte, le producteur est averti sur son téléphone, sa tablette électronique ou son ordinateur et il peut apporter des réglages à distance à partir de ces appareils.

Précisons que la Ferme du Dindon possède près de 160 arpents (55 hectares). On y cultive du maïs-grain et sucré, et du haricot de conserve. « C'est mon frère Joël qui se charge à forfait de cette production », explique Luc.



Les copeaux de bois servant au chauffage des bâtiments proviennent du bois récolté par l'équipe de la Ferme du Dindon.



Grâce à un système perfectionné, ventilation, chauffage, alimentation et abreuvement sont contrôlés et surveillés avec soin depuis la ferme ou à distance.

Une belle équipe en action

Il peut compter sur un personnel ultra-compétent. Marcel Sullivan, présent depuis 27 ans, soigne le troupeau avec beaucoup de savoir-faire et supervise la bonne marche des bâtiments d'élevage. Il commence ses journées par une tournée des poulaillers, où il vérifie la santé des oiseaux, ainsi que l'acidité et la teneur en chlore de l'eau d'abreuvement pour les corriger au besoin. M. Sullivan s'occupe d'autre part du déneigement le matin, pendant l'hiver.

Quant à son collègue Billy Chicoine, il apporte ses compétences dans la division forestière de l'entreprise, veillant plus particulièrement, pendant la saison froide, au système de chauffage à la biomasse. M. Chicoine se joint également à l'équipe de nettoyage et de préparation des poulaillers entre les élevages. Durant les mois d'hiver, Luc Leblanc engage aussi des employés à forfait pour sa division sylvicole. Parmi ceux-ci, mentionnons Patrick Dubé qui effectue avec doigté l'abattage, l'ébranchage et le tronçonnage des arbres avec la bûcheuse multifonctionnelle. ►



« Tous les employés travaillent à la récolte du bois et à la production des copeaux pendant la saison hivernale, dit le producteur. Et ces temps-ci, nous devons commencer nos journées à 5 h 30 ou 6 h du matin, car il faut faire vite avant le dégel. » L'été venu, son équipe retournera davantage dans les ateliers et les poulaillers pour se consacrer alors à l'entretien, à la réparation de l'équipement (soudure, graissage, etc.) et à la maintenance des locaux d'élevage. Ils auront de l'aide l'an prochain avec l'arrivée de David Beauregard diplômé en mécanique agricole.

Et du côté de la relève ? « Mon fils Natan suit un cours d'usinage. C'est une bonne idée, car cette compétence peut servir à fabriquer une foule d'appareils et mener à de nombreux débouchés. » Le jeune homme de 18 ans a déjà prouvé son habileté à accomplir des tâches variées et à assumer des responsabilités dans la ferme familiale. Il serait donc à la hauteur s'il décidait d'en reprendre les rênes un jour. Tommy, son aîné d'un an, a démontré lui aussi une grande polyvalence. Mais pour le moment, ce dernier explore plutôt ses choix de carrière. Dans tous les cas, Luc Leblanc ne veut pas imposer à ses fils la direction à suivre.

Des trouvailles et un bon tuyau

Nombre d'agriculteurs et d'agricultrices découvrent des petits trucs et des astuces qui leur simplifient la vie. Luc Leblanc ne fait pas exception ! Par exemple, il a ingénieusement adapté une pelle mécanique pour planter facilement et rapidement des piquets de « 2 par 4 ». Son innovation s'est avérée très pratique quand il a posé les coffrages de la dalle de béton d'un nouveau poulailler.

L'aviculteur a aussi eu l'idée de faire passer dans des tuyaux en PVC le câblage électrique des sondes de température et d'humidité le long des câbles qui soulèvent et abaissent les lignes d'abreuvoirs et de mangeoires. « Tout est soulevé et protégé en même temps », dit M. Leblanc, qui constate que certains aviculteurs l'ont imité depuis... ou que d'autres auraient eu la même idée. Et pour protéger les fils électriques accessibles du bec puissant des dindons curieux, rien de mieux que des tuyaux neufs de circuit hydraulique, a-t-il remarqué !

Une autre de ses trouvailles, elle aussi adoptée par d'autres éleveurs : l'emploi d'un gros tuyau de 18 po (45 cm) de diamètre en plastique ondulé noir (du type servant à faire des ponceaux) pour pousser délicatement les dindes vers un lieu précis lors de l'attrapage. « C'est trop haut, les dindes ne peuvent l'enjamber, et ça ne les blesse pas », remarque Luc Leblanc.



Des embûches

La COVID-19 n'a pas épargné la Ferme du Dindon. «La pandémie nous a fait perdre 30 % de notre production, calcule M. Leblanc : les 15 % qui étaient vendus à l'exportation et les 7 % de la baisse de production imposée en deux fois par l'industrie.»

Pour mieux absorber le coup, le producteur s'est lancé pendant quelque temps dans l'élevage du canard. Mais il n'a pas renouvelé l'expérience : «Ça demande vraiment un équipement et des bâtiments particuliers.»

Toujours des projets en tête

Entrepreneur dans l'âme, Luc Leblanc se donne constamment de nouveaux objectifs. Son plus récent projet mettra à profit ses talents en menuiserie : il fabriquera et commercialisera des moulures en bois. «Je n'aime pas la routine, d'autant plus que la routine peut nous cacher des problèmes. Je dois aller au bout d'un projet, et quand je finis par maîtriser une machine ou une production, j'adore aider les autres en les conseillant à ce sujet.» 🐦



LA FERME DU DINDON EN UN COUP D'ŒIL



- » **Propriétaire :** Luc Leblanc
- » **Lieu de production :** Saint-Jude, en Montérégie (région O1)
- » **Type de production :** dindes mi-lourdes de 9,8 kg et dindons lourds de 17 à 18 kg ; poulets de chair de 2,17 kg;
- » **Volume de production annuel :** près de 135 000 dindes et dindons, soit près de 1500 tonnes de viande; plus de 130 000 têtes de poulets, soit plus de 280 tonnes de viande
- » **Cultures :** maïs-grain et sucré, haricots de conserverie, sur un total de 56 hectares



DINDON

LE DINDON LÉGER A EU LA COTE EN 2020

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Au cours de dix premiers mois de la période réglementaire, du 26 avril 2020 au 30 janvier 2021, la production québécoise de dindon a atteint 25,6 millions de kilogrammes (Mkg) éviscérés, une diminution de 12 % (-3,4 Mkg) par rapport à la même période l'année précédente. Cela représente 21 % de la production canadienne, qui a atteint 124,7 Mkg éviscérés.

Le détail de l'abattage par catégorie, mais excluant les dindons adultes, montre que la production de dindons légers (oiseaux de moins de 9 kg en poids éviscéré, ou moins de 10,8 kg vif) totalise 10,8 Mkg, en baisse de 1,4 % (-153 000 kg) au Québec. De son côté, la production de dindons lourds, à 14,4 Mkg, a diminué de 18,2 % (-3,2 Mkg), toujours par rapport aux neuf mois équivalents de la période précédente. Rappelons qu'au Québec, 93 % de la baisse de l'allocation de la période 2020-2021 a été attribuée à la production de dindons lourds.

Au Canada, la production de dindons légers s'est chiffrée à 51,9 Mkg, une baisse de 11,0 % (-6,4 Mkg), par rapport aux neuf mois équivalents en 2019-2020, tandis que la production de dindons lourds a diminué de 11,1 % (-8,5 Mkg) pour s'établir à 68,0 Mkg.

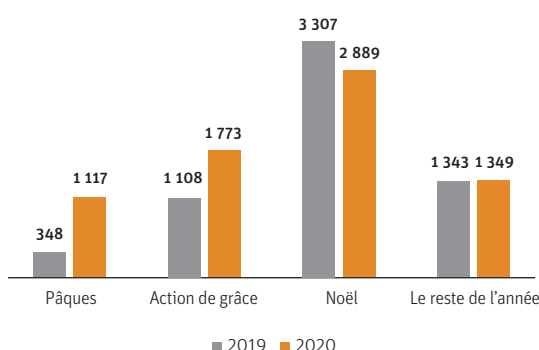
Ventes au détail

Le dindon a profité de la hausse des ventes de viandes au détail et du confinement en 2020. Au Canada, au cours de l'année 2020, le volume de ventes en épicerie s'est établi à 56,3 Mkg une hausse de 5,5 % (+2,9 Mkg) par rapport à 2019. D'après les données recueillies par Nielsen, les ventes ont augmenté dans toutes les provinces, sauf dans les Maritimes. Le Québec a contribué à 35 % de la croissance des ventes du pays. Dans la Belle Province, les ventes ont atteint 7,12 Mkg, enregistrant une hausse de 16,7 % (+1,0 Mkg).

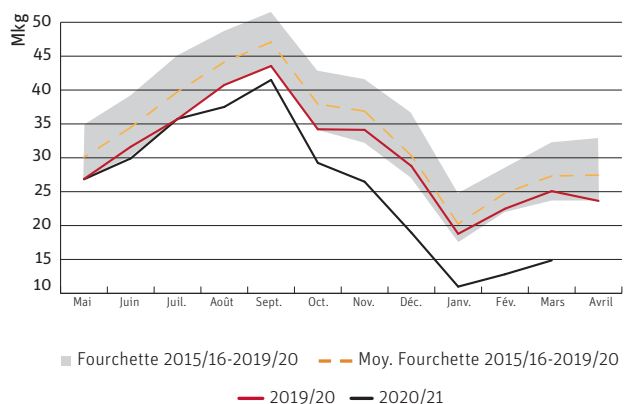
Un regard sur les ventes lors d'événements festifs montre que par rapport à 2019, les Québécois ont acheté en 2020, 770 000 kg de plus de dindon pour Pâques et 665 000 kg de plus pour l'Action de grâce. En revanche, les ventes de Noël ont diminué de 418 000 kg.

Aussi, le prix moyen du dindon par kilogramme a augmenté de 0,36 \$/kg au pays et a diminué de 0,18 \$/kg dans la Belle Province, pour s'établir à 5,37 \$/kg et 5,66 \$/kg respectivement.

ACHATS DE DINDON EN ÉPICERIE AU QUÉBEC, EN MILLIERS DE KG



INVENTAIRES CANADIENS DE DINDON, EN MKG



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

Inventaires

Au 1^{er} mars, les inventaires de dindon s'élevaient à 14,9 Mkg, en baisse significative de 40,7 % (-10,2 Mkg) par rapport à la même date en 2020. La baisse la plus importante a été observée pour les dindons entiers de moins de 9 kg, qui à 7,2 Mkg ont baissé de 49,9 % (-7,1 Mkg). Toujours au 1^{er} mars, les inventaires des entrepôts frigorifiques au Canada étaient constitués principalement de dindon entier de moins de 9 kg (48 %), de morceaux (12 %), de poitrines désossées sans peaux (16 %) et de dindon entier de plus de 9 kg (11 %). L'an dernier, ces proportions étaient de 57 %, 13 %, 11 % et 11 % respectivement.

Importations

En 2020, les importations sous contingent tarifaire ont atteint un total de 5,43 Mkg, pour un taux d'utilisation du contingent de 94,1 %. Les importations étaient surtout constituées de parties désossées (82 %) et transformées (16 %) en provenance des États-Unis (96 %) et du Chili (3 %).

Cette année, les importations entrent plus lentement qu'en 2020. Au cours des douze premières semaines de 2021, Affaires mondiales Canada ont délivré des licences d'importation pour un total de 813 000 kg. C'est une baisse de 1,3 Mkg par rapport aux semaines équivalentes de l'an dernier et 37,0 % (-477 000 kg) sous le prorata du contingent de 5 588 000 kg. Rappelons qu'en vertu de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), le contingent tarifaire est de 3,5 % de la production totale de l'année précédente avec un contingent minimal de 5 588 000 kg.

Ce volume exclut 2,33 Mkg accordés aux signataires du Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP). Ce volume pourrait entrer au pays au cours de la période 2021-2022 si le Chili, le seul véritable exportateur potentiel vers le Canada, décide de ratifier l'accord. 🏹

Au Québec en 2020, les ventes au détail ont atteint 7,12 Mkg, enregistrant une hausse de 16,7 %





LES ÉLEVEURS DE DINDON
DU CANADA

INNOVER EN TEMPS DE PANDEMIC



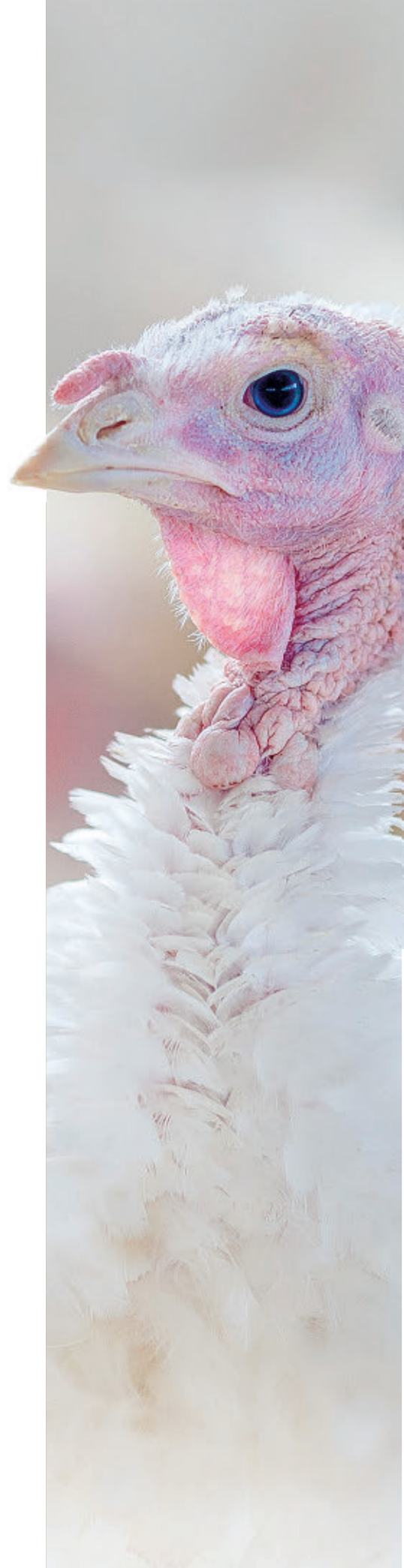
TEXTE CALVIN McBAIN, DÉLÉGUÉ DES EVQ AUPRÈS DES EDC

Les Éleveurs de dindon du Canada (EDC) poursuivent leur travail de plaidoyer sur les dossiers relatifs à la COVID-19 au nom des éleveurs. En plus des réunions avec le gouvernement et les députés, les EDC ont récemment entrepris des travaux liés à la gestion des risques commerciaux (BRM), en engageant des discussions sur le soutien au dépeuplement en cas de fermeture d'une usine de transformation et sur les vaccinations prioritaires pour les travailleurs de l'usine. Les EDC ont également présenté un mémoire sur le récent processus de consultation prébudgétaire, axé sur les dossiers relatifs à la COVID-19, la gestion des risques commerciaux et sur l'atténuation de l'ACEUM.

COVID-19

La pandémie continue d'exercer des pressions sur notre secteur avec une baisse globale des ventes de dindon, notamment dans le domaine de la restauration et dans les comptoirs de charcuterie. Malgré ces difficultés, les périodes festives ont offert des avantages avec une augmentation des ventes de dindons entiers au détail. Les ventes de dindons entiers à Pâques ont

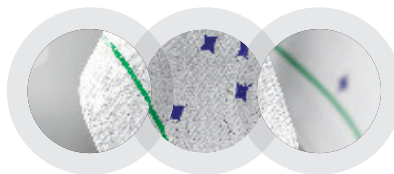
augmenté de 13 % par rapport à 2019 et les ventes à l'Action de grâce de 21 % par rapport à 2019. En revanche, les ventes de dindons entiers à Noël ont diminué par rapport à l'année précédente. Récemment, un sondage Léger commandité par les EDC a indiqué que 83 % des personnes interrogées au Québec ont trouvé la dinde qu'elles voulaient à Noël dans leur premier magasin.



Est-ce que la tendance prépandémique des ventes de dindons entiers pourrait reprendre à l'avenir? Cela reste à voir. La vente de rôtis de dinde et autres coupes a connu une augmentation en raison des changements démographiques et ces produits ont continué à être populaires cette année avec des rassemblements plus petits en raison de la pandémie.

Autre note positive, le dindon a fait partie du programme de récupération des surplus alimentaires du gouvernement fédéral mis en place pour répondre à la COVID-19. Le programme a contribué à l'écoulement des stocks de dindon accumulé en raison de la pandémie et ces produits ont été distribués aux Canadiens dans le besoin.

Les EDC surveillent les tendances du marché avec l'espoir que la production augmentera à nouveau, à mesure que les entreprises et la chaîne d'approvisionnement alimentaire se stabiliseront.



Autres négociations et traités commerciaux

Bien que le Canada et les pays membres du MERCOSUR (Brésil, Argentine, Paraguay et Uruguay) n'aient pas été en mesure de se rencontrer officiellement en raison de la pandémie, des discussions techniques virtuelles ont eu lieu en 2020 et devraient se poursuivre en 2021. En ce qui concerne le Partenariat transpacifique global et progressif (PTPGP), l'accord en est à sa troisième année depuis son entrée en vigueur et offre un accès au marché canadien de 1,75 Mkg de dindon éviscéré. Cependant, aucune importation dans le cadre du PTPGP n'a eu lieu à ce jour car le Chili, le seul pays actuellement considéré comme capable d'exporter du dindon au Canada, n'a pas ratifié l'accord. >

**POUR UN ÉPANDAGE RÉUSSI,
AUX FAITES CONFIANCE
ÉPANDEURS LÉPINE**

3 grandeurs disponibles, 16', 20' ou 24'

**INFO@MACHINERIELEPINE.COM
819 336-4903**



ACHETEZ VOTRE ÉQUIPEMENT DIRECTEMENT DU MANUFACTURIER

LEPINE
MACHINERE AGRICOLE

**475, rang Saint-Joseph
Sainte-Brigitte-des-Saults, Québec J0C 1E0**

198895

Compensations

Les EDC ont poursuivi leur travail auprès du gouvernement fédéral pour obtenir les compensations liées aux accords commerciaux.

Les EDC et le reste des Offices nationaux du secteur avicole sont restés en contact avec les ministres de l'Agriculture, des Finances, du Commerce et le bureau du premier ministre. Nous avons également contacté des députés des partis d'opposition, fait des présentations aux membres du caucus rural et eu plusieurs réunions avec des députés du Comité permanent de l'agriculture de la Chambre des communes.

Nous avons été heureux d'entendre le 28 novembre l'annonce du gouvernement fédéral sur les programmes d'investissement et les initiatives de développement des marchés pour compenser les effets des pertes de marché attribuables au PTPGP. L'investissement de 691 millions de dollars dans nos secteurs est un pas dans la bonne direction pour soutenir les agriculteurs alors qu'ils améliorent continuellement leurs opérations ainsi que l'efficacité et la durabilité à long terme de leurs fermes. Les EDC sont toujours en pourparlers avec le personnel d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) sur l'élaboration de ces programmes, mais nous espérons avoir des détails à partager au cours des prochains mois.

Alors que cette annonce portait sur l'impact du PTPGP sur notre secteur. Les EDC et les Offices nationaux des autres productions avicoles au Canada continueront de solliciter le gouvernement fédéral pour obtenir le soutien nécessaire afin de contrer l'accès accordé dans le cadre de l'ACEUM.



Nous avons été heureux d'entendre le 28 novembre l'annonce du gouvernement fédéral sur les programmes d'investissement et les initiatives de développement des marchés pour compenser les effets des pertes de marché attribuables au PTPGP

Autres activités de lobbying

Les EDC maintiennent leur participation à plusieurs événements et appuient différents projets afin de poursuivre leur travail de rayonnement du secteur.

La conférence virtuelle sur la durabilité de la Fédération canadienne des municipalités a réuni plus de 500 dirigeants et fonctionnaires municipaux. Un certain nombre d'experts dans les domaines de la durabilité ont abordé une gamme de sujets, de la construction de communautés plus résilientes aux objectifs de développement durable des Nations Unies. Dans le cadre du parrainage du SM4, les Offices nationaux du secteur avicole ont proposé un stand virtuel lors de la conférence avec de la documentation sur chaque organisation, la gestion des approvisionnements et la durabilité. Les EDC ont également parrainé la conférence *Advancing Women in Agriculture* lors de laquelle ils ont présenté de la documentation sur le secteur.

Le SM5 a collaboré en décembre au lancement de la campagne conjointe Réconfort d'ici, une initiative visant à soutenir l'agriculture locale en encourageant les consommateurs à choisir des produits canadiens et à appuyer les agriculteurs. La campagne fait la promotion des normes de qualité supérieure en matière de salubrité des aliments et de bien-être animal qui caractérisent l'élevage canadien.

Les EDC, en collaboration avec le reste des membres du SM5, soutiennent et contribuent également à la Chaire de recherche en droit sur la diversité et la sécurité alimentaires de l'Université Laval (Chaire DDSA).



Programmes à la ferme : audits

Les audits de tierce partie, réalisés par l'agence de certification NSF Canada Ag dans le cadre du *Programme de soins aux animaux* des EDC se sont poursuivis en 2020. Cette agence internationalement reconnue a des auditeurs certifiés par la *Professional Animal Auditor Certification Organization (PAACO)*. En raison de la COVID-19 et des restrictions de voyage, un certain nombre d'audits tiers ont été réalisés virtuellement par vidéoconférences. Les enregistrements ont été examinés et l'état des poulaillers et des oiseaux a été évalué par des auditeurs indépendants. Quelques audits devront être réalisés en 2021 à cause du retard dans le démarrage des interventions en raison de la COVID-19. Le rapport sera rendu disponible une fois tous les audits terminés.

Des vérifications par des tiers ont été lancées pour démontrer la transparence et fournir une assurance supplémentaire aux détaillants, aux restaurateurs et aux consommateurs que le bien-être des dindons est respecté. Les vérifications par des tiers sont effectuées en plus des vérifications de certification provinciales annuelles et représentent un échantillon aléatoire sur toutes les fermes à travers le Canada. 🦃

ANALYSE PRÉLIMINAIRE
Évaluation des scénarios possibles pour votre projet

Plans préliminaires

Validations avec la réglementation en vigueur

Budget détaillé pour les travaux

Ingénierie
Gestion de projet
Entrepreneur Général

PREMIÈRE RENCONTRE
SANS FRAIS

globalconcept.ca
418-694-8523

GLOBAL

CONCEPT • CONSTRUCTION • INSTALLATION • ÉQUIPEMENTS

De la demande de permis à la construction du bâtiment

Possibilité d'avoir une formule personnalisée pour votre projet

Unir les forces de quatre équipes polyvalentes pour réaliser votre projet **clés en main!**

VOTRE AVENIR AGRICOLE *entre bonnes mains*

210081



Le dindon au sommet

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS

Le Dindon du Québec a bien déployé ses ailes

Le dindon a su gagner du terrain dans la dernière portion de 2020. La grande visibilité et le nombre d'impressions ont rendu les fêtes festives. Voici les initiatives ayant favorisé des ventes appréciables.



Le Dindon du Québec identifié dans les comptoirs réfrigérés

Une belle visibilité pour le Dindon du Québec en décembre 2020 avec la présence du logo sur la boîte d'un nouveau *Rôti de dindon farci aux poires et canneberges de RICARDO*, lancé pour la période des fêtes chez IGA. Un produit qui a tellement connu un franc succès, avec toute la médiatisation, que plusieurs consommateurs devront attendre à l'an prochain pour avoir la chance d'y goûter.

Flamingo a aussi apposé le logo le Dindon du Québec sur les emballages de dindons « Cuire congelé », proposés en deux saveurs soit « Goût de beurre » et « Style rôtisserie ». Des autocollants du logo ont aussi été fournis pour être apposés en magasin.

Nous avons des objectifs ambitieux cette année pour augmenter la visibilité de nos logos et leur crédibilité auprès des acteurs de l'industrie. Des conversations sont en cours avec plusieurs joueurs de toute la chaîne et nous visons d'autres belles collaborations en 2021. >



Récupérateur de chaleur **Avi35**



-  **Jusqu'à 50 % d'économie de chauffage**
-  **75% de subvention admissible**
-  **Litière sèche et condition d'élevage améliorée**

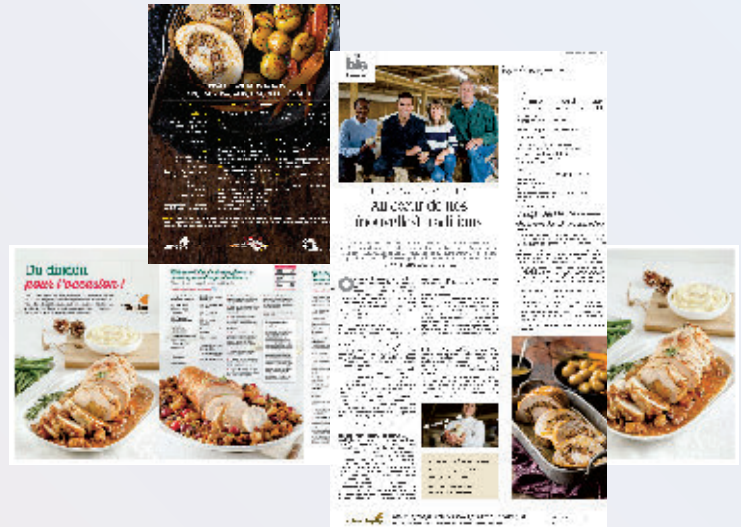
Contactez nous: 450 531 9865
www.distributionnavi-air.com

213231

Festin festif dindon chez Scores

Malgré la fermeture des salles à manger, les ventes du « Festin festif » chez Scores ont été à la hauteur des attentes avec les ventes au comptoir et à la livraison entre le 25 novembre 2020 et le 3 janvier 2021.

Ce repas mettait en vedette des tranches d'un délicieux rôti de poitrine cuit lentement en rôtisserie accompagnées de pommes de terre dauphinoises, de légumes rôtis et d'une sauce aux canneberges, l'offre comprenait aussi un dessert.



Retour sur nos initiatives médiatiques

Plusieurs initiatives ont eu lieu à l'automne pour conserver la pertinence du dindon malgré l'absence de fêtes traditionnelles. Après analyse, les résultats de nos initiatives sont, somme toute, très positifs. En voici les grandes lignes :

- Plus de 23 millions d'impressions à travers nos initiatives et plus de 14 recettes développées;
- Trois recettes diffusées dans l'édition de Noël 2020 de *RICARDO* pour 600 000 impressions;
- Diffusion de la recette de *Rôti de dindon, croûte de pain aux herbes et aux pacanes & gravy* via les plateformes de *Trois fois par jour*, dans le cadre de notre collaboration avec *Aliments du Québec*, représentant plus de 338 831 impressions;
- Plus de sept pages dédiées au dindon regroupées en deux dossiers pour l'édition du mois de décembre du *Magazine 5-15* ayant permis 800 829 impressions;
- Commandite de l'émission *Savourer* à la télé de Radio-Canada complétée par un volet numérique avec le développement de deux recettes de dindon pour près de 11 millions d'impressions;
- 277 532 impressions pour la demi-page dans *La Presse +* regroupant deux recettes, dont la vidéo du rôti, ainsi que notre publicité 15 secondes développée dans le cadre de notre partenariat avec *Savourer*;
- Publireportage dans *Le Devoir*, mettant en vedette la famille McCartney, ainsi que deux recettes gourmandes dans le cahier *Plaisirs* pour 342 791 impressions.

Le nombre d'impressions correspond au nombre de pages vues de chaque initiative publicitaire. Une même personne peut effectuer plusieurs impressions.

Du numérique à profusion

Sur nos plateformes, le Dindon du Québec a été très actif pour la dernière portion de l'année afin d'offrir des options de recettes avec des produits complémentaires locaux, notamment avec les pommes, et afin de rester bien en tête pour la période des fêtes.

Nous avons misé principalement sur les célébrations de l'Action de grâce et de Noël en diffusant des idées recettes, en proposant des concours et en faisant la promotion de nos activations de marque, notamment notre commandite de l'émission *Savourer*.

De plus, tout au long du mois de décembre, un calendrier de l'avent effectué en collaboration avec plusieurs partenaires (Érable du Québec, maisons d'édition, Vins du Québec, etc.) a animé la page Facebook du Dindon du Québec.

Personnes atteintes pour décembre : 71 044

Engagement : 13 601



Web Q4 :

• Utilisateurs : **89 551 (+29% versus 2019)**

• Pages vues : **274 028 (+23% versus 2019)**

• Infolettres : **5**

• Billets de blogue : **3**

Facebook :

• Fans Facebook : **52 082**


• Impressions : **291 240 >**

Depuis que les échangeurs d'air ESA-1000 sont installés à la Ferme Drouin-Joly et Filles, les taux d'humidité et de CO2 ont diminué.

Résultat : les dindes de M. Drouin sont moins à risque d'attraper des maladies et ont une meilleure croissance.



esa SERIES



« Je ne pourrais plus me passer de mes ESA-1000. Ils sont essentiels à la ferme. »

- Jean-François Drouin
Ferme Drouin-Joly et Filles.

www.esaseries.com
418-997-8907

210937

À vos couteaux : mieux éduquer nos consommateurs

En collaboration avec Les Éleveurs de dindon du Canada, huit courtes vidéos éducatives ont été réalisées dans le but d'outiller les consommateurs afin qu'ils bravent la découpe de dindon et les différentes façons de l'apprêter : découper la poitrine désossée en différentes coupes, découper un dindon entier en crapaudine, saumurer, etc. Les capsules seront diffusées tout au cours de l'année 2021 sur nos plateformes.



Le dindon mise sur les futurs bouchers au détail

En 2019, l'Association des détaillants en alimentation du Québec (ADA) lançait un nouveau programme pilote d'alternance travail-études en boucherie de détail en Mauricie dans le but de répondre à une demande croissante de main-d'œuvre en magasin. En 2020, le ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale se joignait à l'ADA afin de rendre accessible le programme à d'autres régions au Québec. Ce programme permet à des élèves de faire une formation de 900 heures (60 % en classe et 40 % en magasin) et d'être rémunérés tout en suivant leur cours. Depuis 2020, le Dindon du Québec est devenu officiellement partenaire du programme et le CFP Bel Avenir, en Mauricie, a développé du matériel d'enseignement de qualité pour bonifier l'apprentissage du dindon. Ce programme, avec une semaine de formation complète sur le dindon, sera offert en Mauricie et dans les écoles de boucherie du Saguenay-Lac-Saint-Jean, de Cowansville et de Rivière-du-Loup. Olymel est fier collaborateur en fournissant la matière première aux élèves.



BOIRIEZ-VOUS DE L'EAU CONTAMINÉE ? EUX NON PLUS.

POUR ACCROÎTRE LA SANTÉ ET LA PERFORMANCE DE VOS ÉLEVAGES, FAITES NETTOYER VOS CONDUITES D'EAU.



438 622-6971 | info@agrisum.ca | 



206797



Connaissez-vous le filet de dindon?

En 2021, les consommateurs seront invités à découvrir cette découpe et à l'essayer pour des repas de semaine.

Le filet de dindon est un muscle qui se situe sous la poitrine du dindon des deux côtés de la cage thoracique. Il ressemble à un filet de poulet, mais en plus gros et plus rosé.

C'est une découpe maigre et particulièrement tendre.

Valeur nutritionnelle pour 100 g cru :

- Calories : **124 kcal**
- Protéines : **22 g**
- Glucides : **0 g**
- Lipides : **4 g**

Le filet peut être farci ou coupé en cubes, en lanière ou même préparé en brochette. On peut aussi le saumurer. Il se déguste en sauce, pané, au four ou grillé.

Découvrez nos meilleures recettes :

[Filets de dindon croustillants cuits au four](#)

[Filets de dindon à l'érable](#)

[Filets de dindon au miel et à l'ail](#) 

Ensemble,
nous améliorons
votre alimentation.



ADM Nutrition Animale lance WISIUM, sa marque internationale de prémélanges et de services dans l'est du Canada.

L'offre Wisium est une étape importante dans la création d'un réseau mondial de solutions nutritionnelles personnalisables pour donner aux producteurs une longueur d'avance dans l'alimentation, la gestion et la production avicole.

wisium

ADM Nutrition Animale
Woodstock, Ontario - St-Hyacinthe, Québec 1-888-236-2474
www.ca.wisium.com - www.admanimalnutrition.com


ADM

212102



De nouveaux outils de communications: suite

Nous poursuivons la série amorcée dans les dernières publications par une fiche explicative sur le rôle du représentant de groupe.

Dans un souci de toujours mieux outiller ses membres, les Éleveurs de volailles du Québec se sont donné le mandat d'innover dans leurs interventions avec la mise en place d'outils de communication et d'accompagnement en lien avec la réglementation.



Si j'ai des questions concernant le rôle du représentant de groupe, à qui puis-je m'adresser?

Si vous avez des questions, vous pouvez contacter le service des opérations par téléphone au 450 679-0540, poste 8799 ou par courriel à l'adresse evqcontingement@upa.qc.ca

estrie richelieu
MUTUELLE D'ASSURANCE AGRICOLE

Une société qui se préoccupe du bien-être et de la sécurité de vos animaux depuis 129 ans.

Demandez à votre courtier de nous contacter

www.estrierichelieu.com

212705



5. Rôle du représentant de groupe



Si j'ai des questions concernant le regroupement, à qui puis-je m'adresser?

Si vous avez des questions, vous pouvez contacter le service des opérations par téléphone au 450 679-0540, poste 8799 ou par courriel à l'adresse evqcontingement@upa.qc.ca

Qu'est-ce qu'un regroupement?

Un regroupement est un ensemble d'éleveurs ayant décidé de regrouper leurs contingents pour satisfaire aux exigences du marché et éviter, sur une base provinciale, tant une surproduction qu'une sous-production. Chaque regroupement nomme un responsable qui agit à titre de personne ressource avec le personnel des EVQ.

Le rôle principal d'un responsable de regroupement est de gérer les ajustements de fin de période (AFP). Cette personne coordonne, pour les membres de son regroupement, les échanges de contingent entre les titulaires en surproduction et en sous-production. Ces échanges ont lieu dans le but d'atteindre un équilibre qui évite ainsi aux éleveurs l'obligation de payer des pénalités de surproduction prévues aux différents règlements. Dans le cas du poulet, les échanges de contingents peuvent également être faits avec des membres d'un autre regroupement et sont limités à un certain maximum¹. Les EVQ peuvent également, d'eux-mêmes, regrouper les contingents de producteurs afin d'éviter, sur une base provinciale, tant une surproduction qu'une sous-production.

En adhérant à un regroupement, vous autorisez les EVQ à communiquer au responsable de ce dernier les informations en regard de la production de votre quota.

Comment puis-je adhérer à un regroupement? Est-ce que cela est obligatoire?

Pour faire partie d'un regroupement, il vous suffit de remplir un formulaire d'adhésion et de le faire parvenir aux EVQ au moins 30 jours avant le début de la période pour laquelle vous voulez faire partie de ce regroupement (réf. Règlement sur la production et la mise en marché du poulet [RPMMP] art. 64 / Règlement sur la production et la mise en marché du dindon [RPMMD] art. 57). Vous ferez partie de ce regroupement jusqu'à avis contraire. L'adhésion doit correspondre au début d'une période. Il vous est donc impossible d'adhérer à un regroupement au cours d'une période.

Vous n'êtes pas obligé de faire partie d'un regroupement. Cela est facultatif et demeure à votre discrétion. Par contre, si vous n'avez pas transmis aux EVQ votre déclaration assermentée comme prévu au *Règlement sur la production et la mise en marché du poulet* ou que celle que vous avez transmise a été considérée comme une fausse déclaration, vous ne pourrez faire partie d'un regroupement pour une durée de 6 périodes à compter de celle suivant la période où vous êtes avisé par les EVQ de ce défaut (RPMMP art. 63.1).

¹ Les échanges de contingents pouvant être faits entre titulaires font l'objet de limites spécifiques décrites dans la fiche explicative du Bilan de mise en marché.





Le nom du regroupement auquel vous adhérez pour une période apparaît dans la section Informations supplémentaires de vos documents périodiques officiels (Guide de mise en marché préliminaire, Guide de mise en marché, Bilan de mise en marché).

Comment puis-je me retirer d'un regroupement?

Il est possible de ne plus faire partie d'un regroupement ou de changer celui auquel vous avez adhéré. Si vous voulez vous retirer d'un regroupement, il suffit de nous en aviser par écrit au moins 30 jours avant le début de la période où vous ne désirez plus en faire partie (réf. RPMMP art. 66 / RPMMD art. 57). Si vous désirez changer de regroupement, il suffit de nous faire parvenir un nouveau formulaire d'adhésion au moins 30 jours avant le début de la période où vous désirez procéder au changement.

Qui peut gérer un regroupement?

Il n'y a pas de critères spécifiques pour faire la gestion d'un regroupement. Plusieurs producteurs peuvent demander aux EVQ de regrouper leurs contingents. Il suffit de remplir un formulaire, de faire signer chacun des titulaires désirant se regrouper et de nommer une personne responsable qui sera la personne ressource pour le personnel des EVQ. Cette dernière s'occupera également de leur transmettre les ajustements de fin de période (AFP). Moins de 10 regroupements d'éleveurs sont actuellement actifs pour les quotas de poulets et 1 seul est actif pour les quotas de dindons. ●



RÉUNIONS ET ÉVÉNEMENTS À VENIR

AGENDA

DES NOUVELLES DE LA FÉDÉRATION

BABILLARD

– AVRIL –

14	Assemblée générale annuelle
21 - 22	Lobby Day des PPC

– MAI –

4	Rencontre allocation A171
---	---------------------------

– JUIN –

23	Rencontre allocation A172
----	---------------------------

Nouvellement arrivés!

Les EVQ ont eu le plaisir d'accueillir dans leurs rangs au cours des derniers mois les personnes suivantes :



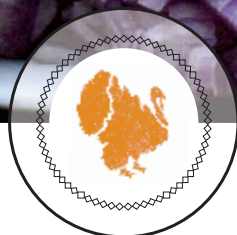
Régnald Breton,
directeur des affaires réglementaires

Régnald Breton qui est des nôtres depuis le 11 janvier détient une forte expérience de cadre supérieur dans divers milieux, notamment en santé et services sociaux (Centre intégré de santé et des services sociaux CIUSSS du Centre-Sud-de-l'Île-de-Montréal) et financiers (Fédération des caisses Desjardins du Québec). Il est un atout pour la gestion administrative, l'application ainsi que l'élaboration réglementaire des programmes et apporte une expertise qui est grandement appréciée. ✂



Sophie Boissonneault,
analyste d'affaires

Sophie Boissonneault est arrivée en poste à la mi-février à titre d'analyste d'affaires. Sophie détient un certificat en gestion des systèmes d'information ainsi qu'une maîtrise en études littéraires. Elle a une forte expérience d'analyste assurance-qualité ainsi que de coordonnatrice infrastructure et administration, ce qui fait d'elle un atout pour les Éleveurs de volailles du Québec. Relevant de Jean-François Renaud, elle appuiera l'équipe dans les dossiers liés à la conciliation de Voltige, le portail, Évolution et autres. ✂

Bon
appétit!

SALADE CAPRESE AU DINDON

PORTIONS : 6 - TEMPS DE PRÉPARATION : 15 MIN. - TEMPS DE CUISSON : 15 MIN.

Ingrédients

- 454 g (1 lb) de demi-poitrine de dindon du Québec, sans peau et désossée
- 45 ml (3 c. à soupe) d'huile d'olive, divisée en deux
- 5 ml (1 c. à thé) de sel de mer
- 1 sac de 227 g de pâtes fusilli sans gluten, régulières ou de blé entier
- 250 ml (1 tasse) de tomates cerises coupées en deux
- 60 ml (¼ tasse) d'oignon rouge, haché finement
- 45 ml (3 c. à soupe) de basilic frais, haché
- ½ avocat, coupé en cubes
- 125 ml (½ tasse) de perles de bocconcini
- 30 ml (2 c. à soupe) de vinaigre balsamique
- 2,5 ml (½ c. à thé) de zeste de citron

Étapes

1. Préchauffer le four à 180 °C (350 °F). Déposer la poitrine de dindon sur une plaque de cuisson. Enduire de 22 ml (1 ½ c. à soupe) d'huile d'olive et assaisonner avec 2,5 ml (1/2 c. à thé) de sel de mer. Mettre la poitrine de dindon au four et rôtir pendant 40 minutes, ou jusqu'à ce qu'un thermomètre à viande indique 74 °C (165 °F). Laisser reposer à température ambiante.
2. Pendant ce temps, dans une grande casserole d'eau bouillante salée. Cuire les pâtes pendant 10 minutes ou jusqu'à ce qu'elles soient tendres. Les égoutter et les rincer à l'eau froide avant de les égoutter à nouveau. Réserver.
3. Déposer dans une assiette ou un grand bol de service les tomates, l'oignon, le basilic, l'avocat, les perles de bocconcini et les pâtes.
4. À l'aide de deux fourchettes, effiloche délicatement la viande de dindon et déposer dans l'assiette de service.
5. Dans un petit bol, mélanger le vinaigre balsamique, le reste du sel de mer, le reste de l'huile d'olive et le zeste de citron. Verser sur les ingrédients de la salade. Laisser refroidir au réfrigérateur pendant 30 minutes. Présenter la salade telle quelle ou mélanger avant de servir.

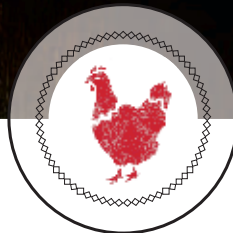
Cette recette est une gracieuseté des [Éleveurs de dindon du Canada](#).



*Un vrai délice
de l'érable!*

NOTE

Vous n'avez pas trouvé de lanières de poulet dans le comptoir des viandes? Les poitrines et les hauts de cuisse sans peau et désossés peuvent être tranchés en fines languettes.



POULET AU GINGEMBRE ET SIROP D'ÉRABLE

PORTIONS : 6 - TEMPS DE PRÉPARATION : 15 MIN. - TEMPS DE CUISSON : 15 MIN.

Ingrédients

- 600 g (1 1/4 lb) de lanières de poulet du Québec
- 80 ml (1/3 tasse) de farine tout usage
- 10 ml (2 c. à thé) d'huile de canola
- 60 ml (1/4 tasse) de sauce soya
- 60 ml (1/4 tasse) de sherry ou xérès sec (facultatif)
- 10 ml (2 c. à thé) de gingembre frais, râpé
- 2 gousses d'ail, émincées
- 2 ml (1/2 c. à thé) de poivre, fraîchement moulu
- 2 oignons verts, émincés pour la garniture

Sauce

- 250 ml (1 tasse) de sirop d'érable
- 60 ml (1/4 tasse) de vinaigre de cidre

Étapes

1. Enfariner les morceaux de poulet. Réserver.
2. Dans un bol, mélanger les ingrédients de la sauce, à l'exception des oignons verts. Dans un grand poêlon, faire chauffer l'huile à feu moyen et y faire cuire les lanières de poulet de 8 à 12 minutes, ou jusqu'à ce qu'elles soient dorées des deux côtés. Verser la sauce sur les morceaux de poulet et laisser mijoter quelques minutes, à feu doux. Au moment de servir, garnir d'oignons verts.
3. Servir sur une purée de pommes de terre et de céleri-rave et accompagner de pois sucrés.

Cette recette est une gracieuseté des [Éleveurs de volailles du Québec](#).

NOUVAiles

VERSION PAPIER

Le magazine *NouvAiles* est publié quatre fois par année.

Le magazine *NouvAiles* est envoyé gratuitement* par la poste aux éleveurs de volailles du Québec ainsi qu'aux partenaires de la filière avicole.

*Un exemplaire gratuit par adresse postale.

Pour tout changement de coordonnées, écrivez à volailles@upa.qc.ca.

Pour des exemplaires supplémentaires ou pour toute autre personne désirant recevoir le magazine papier, contactez *La Terre de chez nous* :
Tél. : 1 800 528-3773
Courriel : abonnement@laterre.ca

Tarifs d'abonnement :

Un an : 20 \$; deux ans : 30 \$;
trois ans : 40 \$

VERSION ÉLECTRONIQUE

Le magazine *NouvAiles* est également envoyé par courriel aux éleveurs de volailles du Québec et aux partenaires de l'industrie avicole.

Veuillez noter qu'une adresse courriel par numéro de quota (celle fournie au Service du contingentement des EVQ) et par organisation (partenaires de la filière avicole) est utilisée. Pour tout changement de coordonnées et/ou pour s'abonner à la version électronique du magazine *NouvAiles*, écrivez à volailles@upa.qc.ca.

Le magazine est également disponible en ligne sur le site web des Éleveurs de volailles du Québec, dans la section *Publications*. Visitez le volaillesduquebec.qc.ca.

NOUVAiles

ÉDITION EXPRESS

L'infolettre *NouvAiles Express* est publiée par les Éleveurs de volailles du Québec. Elle est envoyée aux titulaires de quotas de poulet et de dindon ainsi qu'aux partenaires et collaborateurs des EVQ.

Veuillez noter qu'une adresse courriel par numéro de quota est utilisée (celle fournie au Service du contingentement des EVQ).

Pour tout changement d'adresse courriel, écrivez à volailles@upa.qc.ca.

Vous avez des commentaires, des suggestions d'articles, de reportages, des questions? N'hésitez pas et écrivez-nous à volailles@upa.qc.ca. C'est votre magazine!



ROSS

LIVRE LA MARCHANDISE

ROSS 308/ROSS 308 FF

- Meilleur indice de conversion alimentaire
- Gain quotidien impressionnant
- Très bonne viabilité

ROSS 708

- Meilleur rendement de carcasse
- Excellentes performances du troupeau reproducteur
- Viabilité exceptionnelle

Tout un choix de mâles différents pour répondre à tous les besoins du marché.

Visitez www.aviagen.com/Ross pour savoir comment Ross® peut livrer la marchandise pour vous.



Aviagen®





Soyez prêt pour l'été!

Du 1^{er} mai au 31 juillet 2021,
profitez de 1 \$ de rabais par litre,
valide pour le format 20 L.

Salox 100™



Suppléments de
vitamines C et D₃



Utilisation
ponctuelle facile



Pas de
dépôts

Livraison gratuite au Canada
pour tout achat de 960 L ou plus.
Parlez-en avec votre distributeur.

Pour plus d'information

Dominic Frappier
Spécialiste et vente de produits liquides
dfrappier@jefo.ca | 450-278-0661