

NUMÉRO 20 - Novembre 2021

NOUVAILES

La référence avicole au Québec



Les Éleveurs de volailles
du Québec





**Sollio
Agriculture**

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	9
NOUVAiles a 5 ans!	10
Politique	12
Rapport économique poulet	14
Marché américain des viandes	16
Rapport des PPC	20
Les 70 ans de St-Hubert	24
Reportage à la ferme : la famille Bérard	28
Nos logos font peau neuve	36
Marketing poulet	37
Les travailleurs de rang... essentiels	42

Dossier relève

Les EVQ misent sur la relève!	46
Trois gagnants du Programme de relève	50
Le transfert aux membres de sa famille	56
La FRAQ au service de la relève	58
Portrait de la relève agricole	60
Zoom sur le secteur avicole	62

Reportage à la ferme : la famille Cormier	64
Rapport économique dindon	72
Rapport des EDC	74
Marketing dindon	78
Campagne Pensez dindon	82
Opérations. Outils de communications	85
Recettes	90
Agenda	92

Image de la couverture:

(Judith Boivin-Robert)

Nous abordons dans cette édition le sujet de la relève. Le jeune poulet et sa mère représentent parfaitement le transfert et le soutien entre les générations.



CALCULATEUR ENVIRONNEMENTAL

Rapport détaillé

Liste des produits Rolland utilisés :

1 800 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

21 arbres



7 m³ d'eau

64 douches de 10 minutes en Amérique du Nord



1 405 kg CO₂

5 597 km parcourus



38 GJ

172 516 ampoules 60W pendant une heure



7 kg COVNM

6 786 km parcourus en voiture

NOUVAÎLES

L'ÉQUIPE

Rédaction en chef

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

Ephi Papakiritis-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

Annie Larouche, travailleuse de rang pour l'AFCA, région de l'Estrie

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

Josée Vaillancourt, directrice, Communications et Fondation St-Hubert
chez Groupe St-Hubert

Julie Bissonnette, présidente de la FRAQ

Vanessa Gauvin-Brodeur

Vicky Beaudoin, travailleuse de rang pour l'AFCA,
région de l'ouest et du centre de la Montérégie

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 et 7, p.28 à 35 et p. 64 à 71)

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

Télec. : 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.



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®





POURSUIVRE LE TRAVAIL ENTAMÉ AVEC TOUJOURS LES MÊMES VALEURS D'ÉQUITÉ ET D'INTÉGRITÉ

L'automne est déjà très bien amorcé avec à l'agenda plusieurs dossiers importants pour l'avenir des fermes avicoles au Québec. Le taux de vaccination augmentant au Québec de semaine en semaine, l'organisation s'est permis de reprendre graduellement des activités en présentiel, dont une tournée des régions pour rencontrer les éleveurs en petits groupes. Un moment privilégié pour pouvoir échanger avec les éleveurs, comprendre leurs préoccupations et les informer sur l'organisation et ses travaux. Un exercice fort enrichissant de part et d'autre.

Parmi les sujets abordés, le suivi des audiences sur le plafond de détention dans le quota poulet et les modifications réglementaires sur la location de quota. Des dossiers que la Régie a convenu d'ajouter à son calendrier lors des audiences de cet automne. Pour l'organisation et les membres rencontrés, le maintien d'un seuil maximal de détention est un incontournable afin de maintenir des fermes à dimensions humaines et accessibles à la relève. Que souhaitons-nous dans dix ans : avoir des fermes qui appartiennent à des familles ou un ensemble de fermes détenues par un petit groupe d'individus ou de regroupements? Seuls quelques titulaires possèdent actuellement plus que 13 935 m², un signe que le règlement fait son travail, qu'il est appliqué de manière uniforme pour tous les titulaires et qu'il limite la concentration dans le secteur.

La location de quota fait également partie des travaux poursuivis par les EVQ. Des modifications réglementaires ont été déposées à la Régie afin de favoriser la production de quota par son titulaire, des clauses qui s'appliquent au quota nouvellement acquis. Elles concernent l'établissement d'une réserve de quota pour faciliter le démarrage des entreprises et la gestion du quota et de sa production, notamment lors de cas de force majeure. Nous croyons que ces modifications réglementaires sont importantes pour l'avancement de notre secteur, l'établissement de nouvelles entreprises et la production du quota par son réel détenteur.

Parallèlement aux travaux réglementaires, la Convention de mise en marché du poulet vient à échéance en décembre. Les travaux visant son renouvellement sont d'ailleurs en cours. Lors de la tournée, les éleveurs ont souligné le besoin de revoir les relations d'affaires qui se sont dégradées au cours des dernières années. Les pressions sur les niveaux d'allocation et le déplacement d'abattages consécutifs, bien souvent sans préavis, engendrant de la sur ou de la sous-production sont autant d'éléments qui minent le développement des affaires, mais également la rentabilité des entreprises occasionnant des pertes


Rappelons que nous avons un **contrat social** envers **les consommateurs** qui est **d'assurer**, en continu, **la disponibilité** **du poulet en magasin.**

économiques importantes pour les éleveurs. Nous avons d'ailleurs déjà commencé à sensibiliser les transformateurs à cet égard afin qu'ils puissent d'ores et déjà atténuer les pertes financières des éleveurs lorsque ceux-ci acceptent de déplacer les dates d'abattage à leur demande. Il s'agit de saines pratiques d'affaires que nous croyons pouvoir être mises rapidement de l'avant. De plus, la dernière année a soulevé des enjeux relativement au manque de capacité d'abattage, à la disponibilité de la main-d'œuvre, et l'absence de flexibilité en cas de crise dans le domaine de l'abattage. Nous comptons sur le renouvellement de la convention pour pallier ce problème et éviter que la situation de mai 2021 ne survienne à nouveau. Rappelons que nous avons un contrat social envers les consommateurs qui est d'assurer, en continu, la disponibilité du poulet en magasin. Tout bris dans cet approvisionnement a un impact sur le système et, par conséquent, sur le système de gestion de l'offre. Nous devons nous doter d'outils, à l'intérieur de nos règlements et de nos conventions, pour maintenir l'autonomie alimentaire.

Cela passe également par un développement de circuit de proximité et la reconnaissance du poulet et du dindon du Québec par le consommateur. En plus des ouvertures à nos cadres réglementaires, les Éleveurs ont travaillé à la révision des logos Le Poulet du Québec et Le Dindon du Québec afin de leur insuffler la fibre québécoise. Nous sommes fiers de vous présenter dans les pages de ce magazine nos nouveaux logos qui n'avaient pas changé depuis 2007.

Dans le secteur du dindon, nous sommes à finaliser les discussions avec les acheteurs afin d'abattre

l'allocation supplémentaire de 1.13 Mkg octroyée en juillet. La relance de la production du dindon est un signal positif et nous comptons sur des transformateurs dynamiques et créatifs pour saisir cette opportunité de marché. Des enjeux de disponibilité des capacités d'abattage et de qualité des dindons freinent l'appétit des joueurs en place. À cet égard, un comité a été constitué afin d'identifier des solutions afin de diminuer l'incidence des kystes de poitrine; après un an de travail, les résultats sont encourageants. D'ailleurs, nous comptons sur les travaux de la planification stratégique pour mieux orchestrer le développement de ce secteur prometteur. Sur la scène nationale, nous poursuivons les travaux de révision de la politique d'allocation et comptons sur la reprise des rencontres présentielles pour convenir d'une entente dans les prochains mois. D'ici là, nous espérons donc que les consommateurs seront présents pour les fêtes de fin d'année et que le dindon pourra être disponible en quantité suffisante puisque le dindon, c'est donc bon.

Je profite de l'occasion pour vous remercier de votre présence lors des rencontres d'information, ce fut un plaisir de vous rencontrer et ce sera une expérience à renouveler, soyez assurés! 



Pierre-Luc Leblanc

Président des Éleveurs de volailles du Québec



LES AVANCÉES DES DERNIERS MOIS



» Tournée des régions : un moment privilégié pour pouvoir échanger avec les éleveurs, comprendre leurs préoccupations et les informer sur l'organisation et ses travaux.



» Dépôt de modifications réglementaires sur la location de quota : l'établissement d'une réserve de quota pour faciliter le démarrage des entreprises, la gestion du quota et de sa production, notamment lors de cas de force majeure.



» Travaux visant le renouvellement de la Convention de mise en marché du poulet.



» Discussions avec les acheteurs de dindon afin d'abattre l'allocation supplémentaire de 1.13 Mkg octroyée en juillet.



» Dévoilement des tout nouveaux logos Le Poulet du Québec et Le Dindon du Québec.



» Nouveau positionnement pour Le Poulet du Québec et lancement de la campagne Le poulet du Québec : le meilleur choix.

NOUVAiles

Complice de la réalité avicole depuis 5 ans

TEXTE DIRECTION MARKETING ET COMMUNICATIONS



Depuis ses débuts, NOUVAiles vous renseigne et vous informe sur les actualités, et surtout dresse avec fierté un portrait fidèle des réalités du monde avicole et des aviculteurs.



Après plus de neuf mois de préparation, c'est en septembre 2016 que les EVQ publiaient la première édition du magazine *NOUVAiles* suite à un sondage mené à l'hiver 2015 auprès des éleveurs de poulets et de dindons. Ce magazine est né d'un besoin de partager une information pertinente sur le milieu de la volaille et de la rendre disponible à tous. Dès le premier numéro, des dossiers chauds ont trouvé place au cœur de la publication. La question de la gestion de l'offre, la répartition des quotas tout comme l'autonomie alimentaire et l'achat local étaient d'actualité en 2016 et le sont toujours!

Ces préoccupations d'hier sont toujours à l'avant-scène aujourd'hui. S'y sont ajoutées les attentes face à l'environnement, au développement durable et au bien-être des animaux. *NOUVAiles* demeure à votre écoute, soucieux de vos préoccupations. À la suite de vos commentaires et de vos suggestions, le magazine a évolué et abordé avec l'aide de partenaires et de spécialistes des dossiers liés directement à l'élevage ainsi qu'à la biosécurité et à la santé des oiseaux. Vos attentes nous ont permis de maintenir les articles liés aux affaires économiques ainsi qu'à la politique aussi bien québécoise que canadienne et de développer une approche plus personnelle pour nos grands reportages. Mais ce sont ces reportages et ces rencontres qui distinguent le magazine *NOUVAiles*. En

allant à la rencontre des éleveurs un peu partout sur le territoire du Québec, nous souhaitons mettre à l'avant-plan la raison d'être de notre organisation, les éleveurs. Nous avons voulu connaître vos histoires, votre passion et présenter tout le dévouement dont vous faites preuve à l'égard de vos élevages. Ces reportages ont pour mission de parler de vous et de la réalité des éleveurs qui peut être bien différente d'une région à l'autre, de démystifier le métier d'aviculteur et de faire connaître à un public curieux et exigeant les nombreux aspects de la profession.

Nous sommes fiers de cette publication dont la mise en page soignée sait mettre en valeur un contenu choisi. D'ailleurs, saviez-vous que *NOUVAiles* dont la facture graphique est signée par Judith Boivin-Robert a gagné le prix Coup de cœur et atteint la finale dans la catégorie Édition-magazine pour son numéro de décembre 2018 lors du prestigieux 37^e Gala Gutenberg? Cette reconnaissance de la part de l'industrie est venue couronner les efforts déployés pour vous offrir un produit à votre image.

Tout au long de ces cinq années, il y a eu le travail d'une équipe dédiée, la collaboration de chercheurs, de membres de la filière avicole et surtout des familles d'éleveurs qui nous ont aidés à publier un contenu de qualité. Mille fois merci! 🍀

DES VISITES DE FERMES POUR SENSIBILISER LES ÉLUS

TEXTE DIRECTION DU MARKETING
ET DES COMMUNICATIONS

Les Éleveurs de volailles du Québec se sont donné comme priorité de sensibiliser les décideurs publics des différents paliers gouvernementaux sur les enjeux et défis de l'ensemble de la filière avicole. Un aspect important de la stratégie adoptée est de démystifier la production et de montrer le vrai visage de l'élevage de volailles au Québec, un visage moderne, innovant, efficace, soucieux de l'environnement, du bien-être animal et de la biosécurité.





Les EVQ veulent montrer que la filière avicole au Québec est dynamique, qu'elle est une véritable locomotive pour le développement et la croissance économique des régions du Québec et qu'elle contribue à hauteur de 2 milliards par année à l'économie de la province. Les 731 fermes de poulets et de dindons épaulent le développement économique de leur région et la filière avicole est créatrice de 30 000 emplois.

Quel meilleur moyen de le faire que d'ouvrir les portes de nos fermes aux élus et de les accueillir pour échanger avec un éleveur de la région qu'ils représentent et qui leur tient tant à cœur! Pour commencer cet exercice, nous avons ciblé une douzaine de députés provinciaux, des hommes et des femmes qui, de par leurs fonctions, ont un intérêt particulier pour le domaine agricole. Au moment d'écrire ces lignes, 6 visites de fermes dans différentes régions du Québec sont confirmées et la ferme Bellerose et fils a eu le plaisir d'accueillir, le vendredi 3 septembre, Madame Caroline Proulx, ministre responsable de la région de Lanaudière, dans une ferme de sa circonscription.

Parmi les divers sujets qui seront mis de l'avant, notons l'importance de protéger le modèle d'élevage familial, garant de notre présence dans toutes les régions, des fermes à l'image de ce que nous sommes et de ce que nous voulons pour le secteur. L'importance de garantir le maintien de la chaîne d'approvisionnement du couvoir jusqu'au consommateur pour rester fidèle à l'engagement des éleveurs de poulets et de dindons et répondre à la demande des consommateurs dans le respect du système de gestion de l'offre. Le gouvernement a un rôle à jouer pour s'assurer que la gestion de l'offre atteigne son objectif, les éleveurs travaillent pour nourrir la population; or il est indispensable de compter sur une filière robuste, aux maillons solides, qui soit en mesure de répondre à la demande des consommateurs québécois.

Les EVQ en mode « campagne »

Dans le cadre de la campagne électorale fédérale, les EVQ ont travaillé en collaboration avec les Producteurs de poulet du Canada et les Éleveurs de dindon du Canada dans leurs efforts de représentation politique auprès du gouvernement fédéral. Cette collaboration est d'ailleurs essentielle durant une campagne électorale et l'organisation agit souvent en soutien de ses consœurs nationales.

D'ailleurs, la relation de proximité et privilégiée que les Éleveurs peuvent avoir avec des élus, des candidats et des formations politiques au Québec est mise à contribution pour les messages et les priorités organisationnelles de la Fédération et des Offices nationaux. Ce travail collaboratif est également mené avec l'Union des producteurs agricoles (UPA) qui met également de l'avant, avec l'ensemble des fédérations spécialisées des actions concrètes en vue d'informer les différents partis politiques et leurs candidats des demandes du secteur.

Les EVQ ont d'ailleurs participé à des rencontres avec des candidats de différentes formations politiques et ont fait valoir, par différents moyens de communication, l'importance de défendre la gestion de l'offre, d'éviter de nouvelles brèches lors de la signature de traités commerciaux, de travailler pour une meilleure identification du pays d'origine du poulet et du dindon vendu au Canada et ainsi garantir la transparence auprès du consommateur lors de l'identification des protéines d'origine animale.

Un engagement de toutes les formations politiques sur l'importance d'améliorer l'autonomie et la sécurité alimentaire et les mesures à prendre pour y arriver, notamment dans le contexte actuel, et les défis de la filière avicole québécoise sont au cœur des efforts déployés par les EVQ durant cette campagne. 🍂



POULET

UNE FORTE CROISSANCE MARQUERA L'AUTOMNE

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Au cours des cinq premières périodes de l'année 2021 (A167 à A171), qui s'étendaient du 20 décembre 2020 au 25 septembre 2021, la production québécoise pour le marché domestique et l'expansion des marchés a atteint 259,6 millions de kilogrammes (Mkg) éviscérés, une augmentation de 2,2 % par rapport aux périodes équivalentes de l'année précédente (A160 à A164), et ce qui correspond à 26,2 % de la production canadienne.

Pour la période A171, qui s'étendait du 1^{er} août au 25 septembre, la production canadienne de poulet a été de 207,5 Mkg éviscérés. Cela représente 98,2 % de l'allocation visée pour la période. Ce niveau de sous-production s'explique en partie par les chaleurs extrêmes dans différentes provinces et par la grève chez l'un des transformateurs québécois.

Pour les périodes A172 à A174, la filière canadienne du poulet renoue avec l'optimisme dans son évaluation des besoins du marché. La production dépassera respectivement 200 Mkg et 190 Mkg dans les deux périodes qui couvrent la fin de l'automne et le début de l'hiver. À la première période de l'année 2022, la production nationale atteindra 198 Mkg.

Les ventes en supermarché

L'analyse des ventes au détail au Canada est influencée par le boom des ventes survenu dans les supermarchés lors du premier confinement de mars 2020. Les données 2021 fournies

par Nielsen et disponibles au moment de publier couvrent 40 semaines, allant du 3 janvier au 9 octobre. Elles affichent une baisse de 0,7 % (-1,5 Mkg) par rapport aux semaines équivalentes en 2019.

De 2019 à 2021, le prix au détail du poulet a suivi la tendance à la hausse. En effet, au cours des 40 premières semaines de l'année, le prix moyen du poulet frais a augmenté de 8,0 % (+0,73 \$/kg), passant de 9,12 \$/kg à 9,85 \$/kg. C'est équivalent au bœuf et au porc qui ont respectivement augmenté de 8,8 % et 7,4 %. Une donnée étonnante si on prend en compte le coût de production du poulet qui est plus avantageux que celui des viandes concurrentes. Le prix du dindon a augmenté, quant à lui, de 22 % (+1,24 \$/kg).

Au Québec, le prix des viandes a suivi la même tendance haussière. Le poulet s'est vendu en épicerie à un prix moyen de 9,43 \$/kg, en hausse de 7,3 % (0,64 \$/kg) toujours par rapport aux semaines équivalentes en 2019. Avec des ventes de poulet frais de 50,6 Mkg, la Belle Province affiche une diminution des ventes et de 0,2 % (-122 000 kg) par rapport à 2019.

Prix de gros

Le prix de gros composite atteint des niveaux record pour cette période de l'année. La semaine se terminant le 24 octobre, il a atteint 3,97 \$/kg, soit une hausse de 19 % (+0,63 \$/kg) par rapport à la même semaine en 2020. Un regard par découpe montre

ALLOCATIONS DOMESTIQUES DE POULET, PÉRIODES A167 À A174, EN MKG

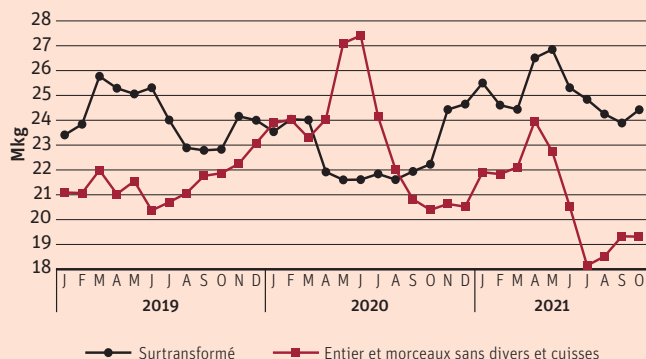
PÉRIODE	A167	A168	A169	A170	A171	A172	A173	A174
Canada (Mkg)	187,1	182,0	189,3	199,9	202,5	203,1	191,6	198,1
% p/r à la base	0,50	-5,00	-2,00	1,75	4,50	6,50	4,00	4,50
Québec (Mkg)	49,7	49,7	50,6	52,6	53,2	53,8	51,1	51,9

INVENTAIRES CANADIENS AU 1^{ER} OCTOBRE 2021 EXCLUANT LES CATÉGORIES CUISSÉS ET DIVERS EN MILLIERS DE KILOGRAMMES

	2020	2021	% Δ
Morceaux	18 279	18 366	0,5%
Surtransformés	22 228	24 428	9,9%
Entier	2 113	919	-56,5%
Total	42 621	43 712	2,6%

Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

INVENTAIRES CANADIENS DE POULET, EXCLUANT LES CATÉGORIES CUISSÉS ET DIVERS



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

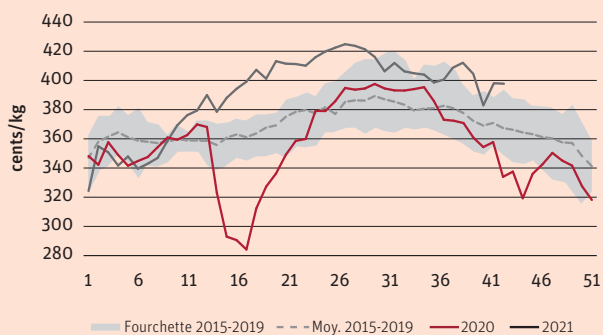
que le prix de gros de la poitrine, à 5,75 \$/kg, est 19,7 % (+0,95 \$/kg) plus haut que l'an dernier à pareille date. Les prix de gros du poulet entier et des ailes, à 4,13 \$/kg et 6,33 \$/kg, sont respectivement 20 % (+0,68 \$/kg) et 18 % (+0,97 \$/kg) plus élevés qu'en 2020. Rappelons que le prix de gros composite reconstitue la valeur de la carcasse de poulet frais à partir de la valeur des découpes.

La hausse soutenue du prix de gros par rapport aux années précédentes s'explique en partie par la hausse du prix du poulet vif, tiré par le coût croissant de l'alimentation animale. Le prix du poulet au producteur en vigueur au Québec pour la période A172, à 1,843 \$/kg vif (ce qui représente 2,54 \$/kg éviscéré), est 18 % (+0,276 \$/kg vif) plus élevé qu'au cours de la période équivalente en 2020 (A166), alors que le prix au producteur était de 1,567 \$/kg vif (2,16 \$/kg éviscéré).

Inventaires

Au 1^{er} octobre, les inventaires totaux excluant les catégories divers et cuissés se chiffrent à 42,6 Mkg. Il s'agit d'une légère hausse de 1 % (+0,5 Mkg) par rapport à septembre et de 3 % (+1,21 Mkg) par rapport à octobre 2020. Un regard par découpe montre que cette augmentation se constate principalement dans les inventaires des ailes et de morceaux transformés qui ont augmenté de 67 % (+2,4 Mkg) et 14 % (+2,8 Mkg) respectivement par rapport à octobre 2020. En revanche, les inventaires de poitrines, à 8,3 Mkg, et de poulet entier, à 0,9 Mkg, étaient 2,0 Mkg et 1,2 Mkg plus bas qu'en 2020 à pareille date. Ainsi, les inventaires au 1^{er} octobre étaient constitués de poulet transformé (56 %), de morceaux (42 %) et de poulet entier (2 %). Les inventaires de poitrines constituent 19% des inventaires totaux excluant les catégories divers et cuissés.

INDICE COMPOSITE DU PRIX DE GROS DU POULET



Source : EMI Express Markets inc

Importations

Au 30 octobre, les importations sous contingent tarifaire se sont élevées à 72,5 Mkg, presque 1 Mkg inférieur au prorata du volume accordé en vertu de l'OMC et de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM). Ces importations étaient constituées de morceaux non désossés (51 %), désossés (20 %) et transformés (29 %). Le volume disponible pour les 9 semaines qui restent de l'année 2021 est de 1,8 Mkg par semaine. De plus, 216 000 kg de viande de poulet en provenance du Mexique sont entrés au pays en vertu du PTPGP. Rappelons que le contingent alloué pour 2021 en vertu de cet accord est de 15,67 Mkg.

Pour l'année 2022, le contingent tarifaire OMC-ACEUM de 90,3 Mkg sera 2 Mkg supérieur à celui de l'année en cours. Quant au Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), l'incertitude plane toujours. Cet accord accorderait 19,6 Mkg de droits d'importations pour 2022. Rappelons que parmi les partenaires, le Chili est le plus important pays en mesure de profiter des concessions accordées en vertu de 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.

Au cours des neuf premiers mois de 2021, les importations de viande de poules de réforme ont diminué de 12 % (-8,0 Mkg) par rapport à la même période de 2020, pour totaliser 57,6 Mkg en équivalent éviscéré désossé. Ces importations sont surtout constituées de morceaux avec os (61 %) et de poitrines désossées (23 %) en provenance des États-Unis. On assiste à un changement dans la composition des importations de viande de poules de réforme puisqu'en 2020, ces pourcentages étaient de 51 % et 31 % respectivement. 🦃



MARCHÉ AMÉRICAIN DES VIANDES

Des approvisionnements serrés et des prix élevés partout

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

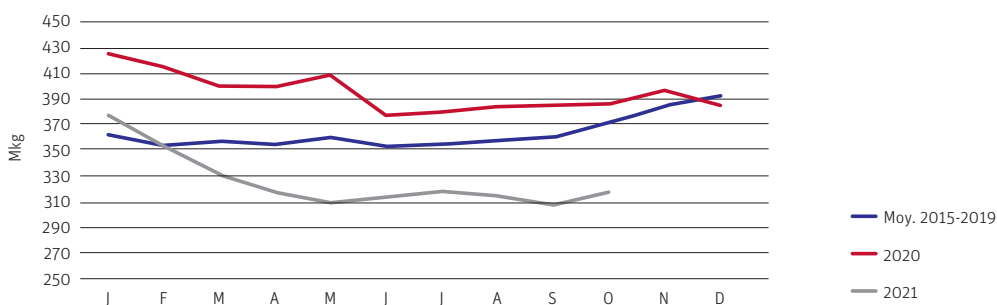
Le poulet

La production de poulet aux États-Unis a totalisé 5,1 milliards de kg pendant le deuxième trimestre de 2021. Cela équivaut à une hausse de 2,7 % (+132 millions de kg) par rapport au trimestre équivalent en 2020. Sur la base de l'augmentation du poids moyen des oiseaux abattus qui, pendant le mois de juillet et les premières semaines d'août a été 2 % plus élevé qu'en 2020, le U.S. Department of Agriculture (USDA) estime pour les deux derniers trimestres de l'année, une hausse de la production de 0,9 % (+88,5 Mkg) par

rapport à 2020. Cela porte la prévision annuelle à 20,3 milliards de kg, soit une augmentation de 0,3 % par rapport à 2020.

La production augmente donc lentement malgré le fait que les inventaires sont toujours à leur niveau le plus bas depuis au moins cinq ans. Au 1^{er} octobre, la quantité de viande de poulet dans les entrepôts frigorifiques totalisait 317,2 Mkg, une baisse de 18 % (-68,3 Mkg) par rapport à 2020. Ce volume est 53,7 Mkg inférieur à la moyenne 2015-2019 en octobre.

Inventaires de poulet aux États-Unis, Mkg

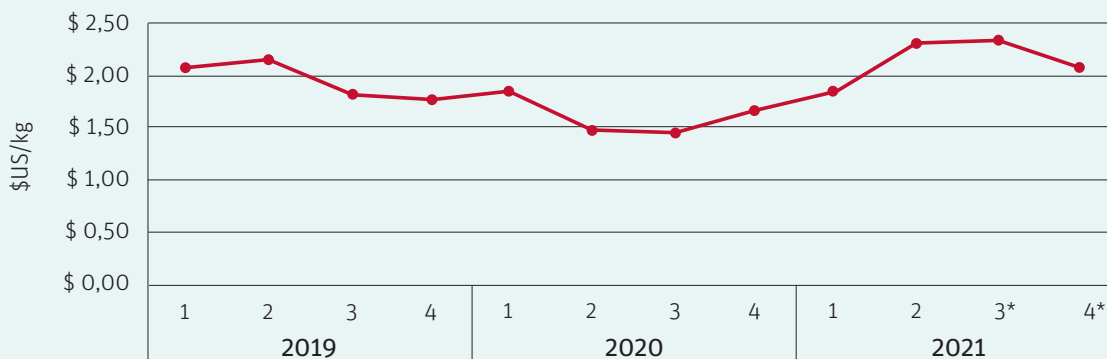


Le prix de gros composite a atteint une moyenne de 2,30 \$US/kg pendant le deuxième trimestre de l'année 2021 enregistrant une hausse de 56 % (0,82 \$US/kg) par rapport au trimestre équivalent en 2020. Cette hausse a été propulsée notamment par le prix de la poitrine désossée sans peau et des ailes qui ont atteint un sommet en mai à 4,70 \$US/kg et 7,17 \$US/kg respectivement.

En août le prix de la poitrine a baissé par rapport au pic du mois de mai. Toutefois, à 4,15 \$US/kg, il était 0,63 \$US/kg plus élevé qu'en 2020. Quant au prix des

ailes à 7,00 \$/kg il était toujours 0,50 \$US/kg plus élevé qu'en 2020. En septembre, le prix de gros composite moyen a été de 2,33\$/kg, portant le prix au troisième trimestre à 2,34 \$/kg. On assiste donc à un véritable contournement de la baisse saisonnière habituelle du prix de gros principalement justifié par une demande soutenue et un ralentissement de l'offre occasionné ainsi que par le ralentissement de la croissance de la production. Le USDA estime un prix de gros moyen de 2,20 \$/kg pour le quatrième trimestre.

Prix de gros composite, moyenne pondérée par trimestre, \$/kg



* Estimations de l'USDA pour les 3^e et 4^e trimestres de 2021.

La production augmente donc lentement malgré le fait que les inventaires sont toujours à leur niveau le plus bas depuis au moins cinq ans.

Le dindon

Pour le deuxième trimestre de l'année 2021, la production de dindon aux États-Unis s'est établie à 634,6 Mkg, accusant une baisse de 2,2 % (-13,6 Mkg) par rapport à 2020. Sur la base des données de placement de dindonneaux, le USDA entrevoit la poursuite de cette décroissance de la production pour les deux derniers trimestres de l'année en cours, de -3,7 % (-24,5 Mkg) au troisième, et de 2,1% (-14,4 Mkg) au quatrième. La prévision de production totale de l'année est ainsi de 2,54 milliards de kg, en baisse de 2,3 % (-60,8 Mkg) par rapport à 2020. Si les prévisions se concrétisent, 2021 serait la quatrième année de baisse consécutive de production de dindons aux États-Unis.

Le ralentissement de la production se reflète dans l'évolution des inventaires, qui se garnissent plus lentement

que d'habitude en préparation de la période des fêtes. Au 1^{er} octobre, les inventaires totaux atteignaient 187,6 Mkg, 39,6 Mkg de moins qu'en 2020. Les inventaires de poitrine sont aussi très bas, à 18,9 Mkg, ils sont 51 % inférieurs à ceux du mois d'août 2020.


Le prix de gros moyen du dindon entier congelé s'est chiffré à 2,59 \$US/kg pendant le deuxième trimestre de l'année 2021. Ce prix est 0,30 \$US/kg supérieur à celui de 2020 alors qu'il était de 2,29 \$US/kg. Le prix des morceaux reste également élevé, comme celui de la poitrine. Cette coupe était affichée à 3,57 \$US/kg en moyenne en août, 34 % (+0,90 \$US/kg) plus chère qu'en août 2020. D'après le USDA, la hausse se poursuivra au cours des deux derniers trimestres de 2021. ►

Le porc

La production de porc américain s'est chiffrée à 3,0 milliards de kg pendant le deuxième trimestre de l'année en cours. Ce volume représente une hausse de 5,6 % par rapport à 2020. Pour les deux derniers trimestres de 2021, le USDA prévoit une production 5,8 % (-385 Mkg) plus basse que lors des trimestres équivalents en 2020, ce qui amènerait la production totale de l'année à 12,5 milliards de kilogrammes, en baisse 2,2 % (-285 Mkg) par rapport à la production totale de 2020. Le prix moyen du porc aux producteurs se chiffre à 80,92 \$US/100 livres carcasse, ce qui représente une hausse de 41,9 \$US/100 livres carcasse par rapport à l'an dernier. Le USDA estime une moyenne de 76 \$US/100 livres carcasse au troisième trimestre, soit plus de 88 % (+35,65 \$US/100 livres carcasse) de plus que les niveaux de prix de l'année précédente. Le prix du porc devrait descendre au quatrième trimestre pour atteindre en moyenne 65 \$US/100 livres carcasse, soit une augmentation de 28,1 % (+ 14,25\$/100 livres carcasse) par rapport à la même période l'an dernier.

Le bœuf

La production de bœuf aux États-Unis s'est chiffrée à 3,2 milliards de kg pendant le deuxième trimestre de l'année en cours. C'est une baisse de 15 % (-407 Mkg) par rapport au trimestre équivalent de 2020. Les données préliminaires du troisième trimestre montrent une hausse de l'abattage par rapport à l'an dernier, mais une baisse du poids moyen des bovins. Cela résulterait en une baisse de la production de 1,9 % (-61 Mkg) pour le troisième trimestre, selon le USDA. Pour l'ensemble de l'année, la production totale atteindrait 12,6 milliards de kg; une hausse de 2,4 % par rapport à 2020.

Le prix du bouvillon a atteint une moyenne de 120,75 \$US/100 livres carcasse pendant le deuxième trimestre, presque 15 \$ plus élevé que l'an dernier. La hausse de prix devrait se poursuivre puisque la demande de bœuf reste forte. Sur cette base, le USDA estime un prix moyen de 123,51 \$US/100 livres carcasse et de 127 \$US/100 livres carcasse respectivement pour le troisième et quatrième trimestre de l'année. 

La production de bœuf aux États-Unis s'est chiffrée à 3,2 milliards de kg pendant le deuxième trimestre de l'année en cours.

Estimations de la variation annuelle de la production américaine en 2021, par trimestre

	I*	II*	III	IV	ANNUEL
Poulet	-3,1 %	+2,7 %	+1,3 %	+0,5 %	+0,3 %
Dindon	-5,4 %	+2,2 %	-3,7 %	-2,1 %	-2,3 %
Porc	-1,8 %	+5,6 %	-7,3 %	-4,5 %	-2,2 %
Bœuf	-0,5 %	+14,8 %	-1,9 %	-1,0 %	+2,4 %

*Réal.

Source : *Livestock, Dairy, and Poultry Outlook, ERS (USDA), 18 octobre 2021.*



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



LE POULET, LA **VIANDE PRÉFÉRÉE** DES CANADIENS



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



Les Canadiens aiment manger du poulet élevé et transformé ici. C'est ce qu'un sondage réalisé par Abacus Data pour les Producteurs de poulet du Canada démontre. Dans le cadre des élections fédérales, les Producteurs de poulet du Canada ont voulu montrer l'importance que les Canadiens octroient au secteur.

82 % des Canadiens appuient le système de gestion de l'offre.

Le secteur canadien du poulet est régi par le système de la gestion de l'offre, ce qui signifie que les producteurs adaptent soigneusement leur production pour répondre à la demande canadienne. La gestion de l'offre permet de garantir aux consommateurs un approvisionnement fiable en poulet frais, de première qualité et élevé avec soin, et 82 % des Canadiens appuient ce système.

Les 5 000 répondants de partout au pays ont également partagé leurs intentions de vote dans le cadre du sondage, et le soutien du gouvernement à la gestion de l'offre et au secteur canadien du poulet est resté fort sur l'ensemble de l'échiquier politique.

Le sondage a révélé que les Canadiens soutiennent les producteurs et sont favorables à des programmes et initiatives qui aident les éleveurs :

- 82 % des Canadiens veulent que le gouvernement exerce de la pression pour contrer les mauvaises pratiques d'étiquetage des poulets à griller en provenance des États-Unis. De la viande de poulet est frauduleusement déclarée comme viande de poule de réforme dans le but de contourner le contrôle des importations, ce qui préoccupe le secteur de la production de poulets et les électeurs.
- 79 % de Canadiens veulent que le gouvernement appuie les activités des fermes d'élevage de poulets touchées par la pandémie.
- 72 % sont d'accord pour dire que le gouvernement ne devrait pas concéder un plus grand accès au marché canadien du poulet dans les futurs accords commerciaux.

La réalisation de ce sondage s'insère dans la mise en place d'une série d'actions de sensibilisation auprès des candidats aux élections fédérales qui ont eu lieu le 20 septembre. Les Producteurs de poulet du Canada ont préparé du matériel électoral en collaboration avec leurs partenaires. Le GO-4 (les quatre organismes avicoles nationaux) a rencontré des représentants des différentes formations politiques fédérales et leur a présenté des demandes, notamment en ce qui concerne le soutien du système de la gestion de l'offre et la fin des concessions pour les prochains accords commerciaux. >

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 \$ —



Programme des technologies propres en agriculture

Au début du mois de juin, à la ferme de Pierre-Luc Leblanc, président des Éleveurs de volailles du Québec, la ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, l'honorable Marie-Claude Bibeau, a annoncé les détails du nouveau *Programme des technologies propres en agriculture* doté d'un financement de 165,7 millions de dollars. Grâce à ce programme, les producteurs et les transformateurs alimentaires auront accès à un financement qui les aidera à développer et à adopter les plus récentes technologies propres afin de réduire leurs émissions de gaz à effet de serre et d'améliorer leur compétitivité.

Le nouveau *Programme des technologies propres en agriculture* est axé sur trois domaines prioritaires – énergie verte et efficacité énergétique, agriculture de précision, et bioéconomie – et offre un soutien sous deux volets.

Le Volet Adoption, qui se déroulera sur une période de 5 ans (2021-2026), soutiendra l'adoption de technologies propres en donnant la priorité à celles qui sont éprouvées au chapitre de la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Les demandeurs admissibles recevront une contribution non remboursable pour un projet dont le coût est égal ou supérieur à 50 000 \$.

Le gouvernement du Canada versera jusqu'à 50 % de la contribution pour les organismes à but lucratif et jusqu'à 75 % de la contribution pour les organismes sans but lucratif. Le programme allouera 50 millions de dollars spécialement pour l'achat de séchoirs à grains plus efficaces destinés aux producteurs canadiens et 10 millions de dollars pour alimenter les fermes en énergie propre et remplacer le diesel.

Le Volet Recherche et innovation, qui se déroulera sur une période de 7 ans (2021-2028), soutiendra l'innovation précédant la mise en marché, notamment les activités de recherche, de développement, de démonstration et de commercialisation des technologies propres. Les demandeurs admissibles recevront jusqu'à 2 millions de dollars en contributions remboursables et non remboursables, généralement financées à 50 % par le gouvernement du Canada.

Les demandes sont actuellement acceptées pour ce programme.

Pour les deux volets, les demandeurs admissibles sont les organismes à but lucratif, les organismes sans but lucratif et les groupes autochtones. Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez agriculture.canada.ca/fr/

programmes-services-agricolesprogramme-technologies-propres-agriculture-volet-recherche-innovation.

Le poulet, un aliment santé

Santé Canada a publié son deuxième **rapport annuel** sur les faits saillants en matière d'alimentation et de nutrition sur son site Web le 15 juillet. Le rapport 2020 fait partie de leur engagement à mettre davantage d'information à la disposition du public, des partenaires et des intervenants.

Cette deuxième édition donne un aperçu des travaux entrepris en 2020 pour soutenir une alimentation saine, la sécurité alimentaire et l'innovation, ainsi que sur la manière dont ils ont contribué à la réponse globale du gouvernement du Canada à la pandémie de la COVID-19. Le rapport explique, entre autres, comment l'offre alimentaire a changé après le lancement du guide alimentaire et spécifiquement en ce qui concerne l'alimentation à base de plantes. Le guide alimentaire canadien recommande une consommation régulière de légumes, de fruits, de céréales complètes et d'aliments protéinés, et parmi les aliments protéinés, de consommer plus souvent des produits à base de plantes.



Entre le lancement du nouveau guide alimentaire en janvier 2019 et décembre 2020, 120 produits à base de plantes sont entrés sur le marché canadien. Parmi ces nouveaux produits, beaucoup sont des substituts de produits laitiers (30 %), des collations (26 %), des substituts de viande, de poisson ou d'œufs transformés (15 %) et des desserts (11 %). Bien qu'ils soient à base de plantes, nombre de ces produits ne se conforment pas aux recommandations du guide alimentaire canadien. Plus de la moitié des nouveaux produits transformés à base de plantes qui remplacent la viande, le poisson ou les œufs sont riches en sodium. De plus, la majorité des desserts à base de plantes sont riches en sucres et en gras saturés, c'est-à-dire qu'ils contenaient 15 % ou plus de la valeur quotidienne de ces nutriments préoccupants. En outre, plus d'un tiers des substituts de produits laitiers, des collations et des substituts de viande, de poisson ou d'œufs transformés sont riches en gras saturés.



LE MOIS DU POULET

Le mois de septembre est le Mois national du poulet. Pour marquer l'événement cette année, les Producteurs de poulet du Canada ont utilisé les réseaux sociaux pour inviter des Canadiens et des Canadiennes de toutes les origines, à venir raconter leur « petite histoire de poulet ». À travers leur histoire, nous avons pu découvrir qui ils sont, d'où ils viennent, et la place que leur plat de poulet favori ou une recette de poulet de leur pays d'origine occupe dans leur cœur. Nous avons également appris pourquoi le poulet représente une partie importante de leur héritage culturel. 🍗



UN PROJET SIGNÉ GLOBAL

Contactez-nous pour vos projets

(418) 694-8523
info@globalconcept.ca
www.globalconcept.ca

Ferme Avicole JCG, St-Damase-De-L'Islet
20 000 poulets / Bâtiment de 41'-4" x 186'-4" à deux étages

215106



St-Hubert, 70 ans d'histoire

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS





St-Hubert a étendu ses ailes depuis 70 ans et offre maintenant une gamme diversifiée de produits aussi bien dans ses restaurants que dans les épiceries. C'est l'occasion de célébrer!

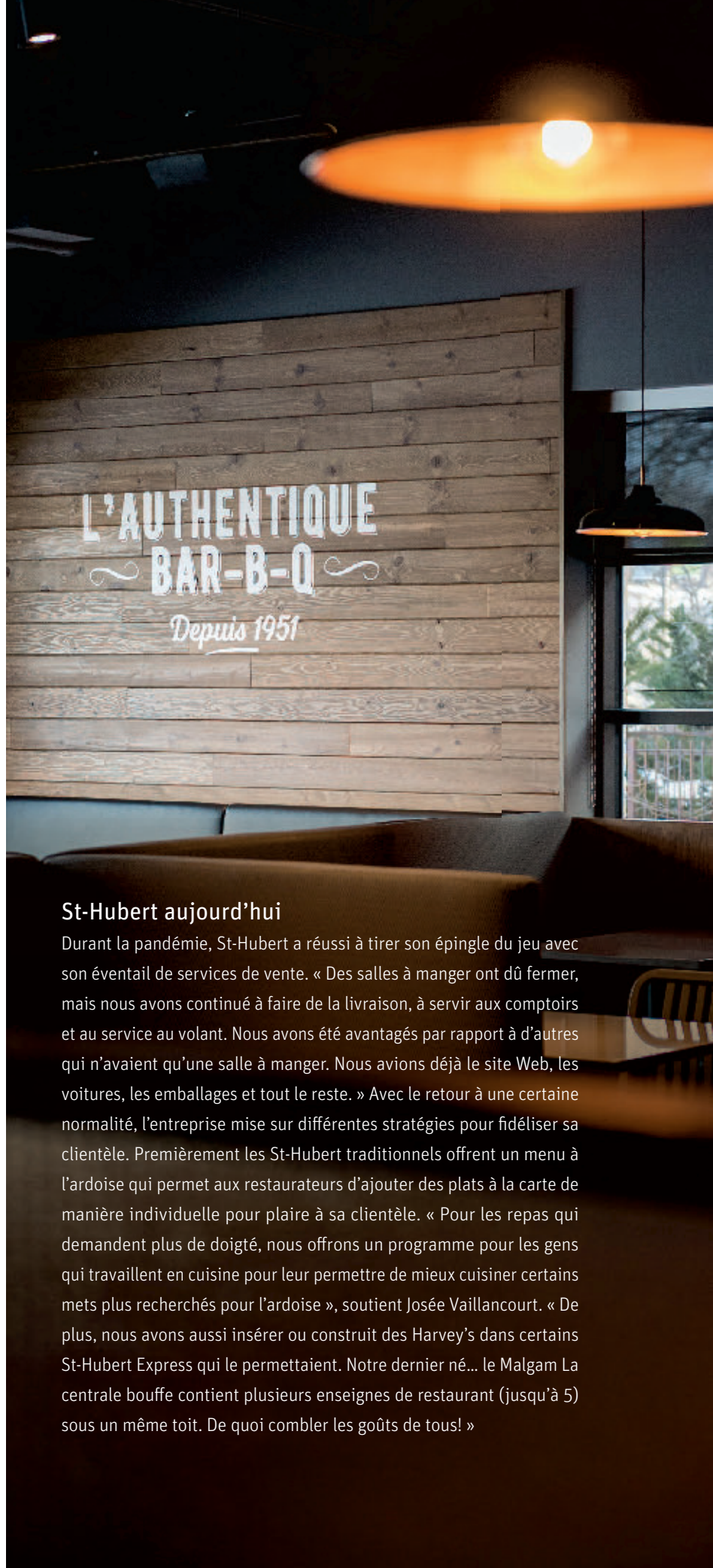
Hélène et René Léger, les fondateurs étaient bien loin de s'imaginer que leur rôtisserie de la rue St-Hubert à Montréal deviendrait un fleuron de la restauration, une enseigne reconnue de tous les Québécois. L'entreprise a su s'adapter aux mouvements du marché et aux habitudes des consommateurs dès les premières heures aussi bien en proposant un service de livraison gratuit à la maison, une première canadienne (1952), qu'en offrant en épicerie sa

sauce en sachet (1965). En quelques années, la flotte de petites Volkswagen jaunes et la sauce sont devenues des incontournables, voire des indispensables. « La famille Léger était d'avant-garde, souligne Josée Vaillancourt, directrice, Communications et Fondation St-Hubert chez Groupe St-Hubert. Maintenant, et encore plus durant la pandémie, tous les restaurants veulent offrir un service de livraison et avoir leurs produits en épicerie. » >



L'entreprise a poursuivi sur sa lancée, carburant à l'innovation, en optant sur la mise en place d'une centrale téléphonique avec un numéro unique (1972) et sur l'ouverture dès les années 90 de restos-bars, de sections pour enfants et de terrasses extérieures dans certains restaurants. Les années 2000 seront marquées par un souci de qualité hors du commun. L'entreprise demande entre autres à ses fournisseurs que les poulets soient refroidis à l'air pour contenir les risques de contamination bactérienne. Rapidement, elle fera aussi l'acquisition, de deux usines afin de contrôler la production de ses produits en épicerie... la célèbre salade de chou ainsi que les pâtés au poulet et plusieurs autres produits qui se retrouvent sur les tablettes de supermarchés. C'est aussi au cours de cette décennie qu'il deviendra possible de commander le poulet à l'aide d'une application mobile pour iPhone et Android et que l'entreprise décidera de modifier les emballages pour qu'ils soient recyclables ou compostables.

En 2016, St-Hubert qui a toujours appartenu à la famille Léger passe aux mains du géant canadien RECIPE (anciennement Cara). « L'acquisition de St-Hubert par RECIPE, a permis d'augmenter le nombre de produits en épicerie pour St-Hubert et aussi le nombre d'autres produits de différentes marques comme Montana's et Swiss Chalet », ajoute Josée Vaillancourt.



St-Hubert aujourd'hui

Durant la pandémie, St-Hubert a réussi à tirer son épingle du jeu avec son éventail de services de vente. « Des salles à manger ont dû fermer, mais nous avons continué à faire de la livraison, à servir aux comptoirs et au service au volant. Nous avons été avantagés par rapport à d'autres qui n'avaient qu'une salle à manger. Nous avons déjà le site Web, les voitures, les emballages et tout le reste. » Avec le retour à une certaine normalité, l'entreprise mise sur différentes stratégies pour fidéliser sa clientèle. Premièrement les St-Hubert traditionnels offrent un menu à l'ardoise qui permet aux restaurateurs d'ajouter des plats à la carte de manière individuelle pour plaire à sa clientèle. « Pour les repas qui demandent plus de doigté, nous offrons un programme pour les gens qui travaillent en cuisine pour leur permettre de mieux cuisiner certains mets plus recherchés pour l'ardoise », soutient Josée Vaillancourt. « De plus, nous avons aussi insérer ou construit des Harvey's dans certains St-Hubert Express qui le permettaient. Notre dernier né... le Malgam La centrale bouffe contient plusieurs enseignes de restaurant (jusqu'à 5) sous un même toit. De quoi combler les goûts de tous! »

Durant la pandémie, l'entreprise a pu compter sur les ventes en restaurant, mais aussi en épicerie. « 55 % des revenus proviennent du commerce de détail et 45 % des restaurants », explique Josée Vaillancourt qui en profite pour signaler l'importance de l'achat local. « Nous achetons notre chou, nos frites, nos desserts, la sauce piri-piri, notre fromage Cantonnier et le poulet, ici. En rôtisserie, plus de 80 % de nos produits viennent du Québec. Pour l'approvisionnement en poulet ainsi que pour les côtes levées, nous faisons appel à des fournisseurs d'ici et nous sécurisons les produits dont nous avons besoin. »

Pour célébrer son 70^e anniversaire, St-Hubert y est allé de quelques coups d'éclat. L'entreprise a mis en place un concours dans les épiceries et au restaurant avec comme grand prix une Volkswagen électrique ID.4. Elle a aussi fait revivre, pour rappeler les hautes heures du service de livraison, une coccinelle de 1967 en lui donnant un nouveau moteur... électrique. Une jolie façon de souligner que la livraison se fait dorénavant avec une flotte de véhicules de livraison carboneutres, en plus de démontrer que St-Hubert sait toujours innover.

Depuis les débuts, les éleveurs de volailles du Québec ont collaboré à la réputation de St-Hubert en fournissant des poulets de qualité. Souhaitons que cette alliance dure un autre 70 ans! 🐔



LES RÔTISSERIES ST-HUBERT C'EST :



- » **125 restaurants** au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Ontario
- » **6 000 employés**
- » **28 millions** de repas par année
- » **8 millions** de kilos de poulet frais par année



DE LA PASSION À LA PROFESSION : L'AVICULTURE DANS LE SANG

TEXTE VANESSA GAUVIN-BRODEUR PHOTOS MARIE-MICHÈLE TRUDEAU

À notre arrivée, **Charles Bérard** nous accueille accompagné de Marie-Alice, sa fille de 2 ans, ils sont suivis de près par Chloé, sa conjointe, et par Charline, leur toute dernière d'à peine 4 mois, paisiblement assoupie dans sa poussette. Il est impressionnant de voir la maturité qu'affiche ce jeune aviculteur de la relève entouré de sa famille et de ses terres.





SAINT-BARTHÉLÉMY

Charles n'a pas grandi sur la ferme André Bérard & Fils, dont il est aujourd'hui propriétaire, mais c'est tout comme, puisqu'il y venait presque tous les week-ends lorsqu'il était jeune. André Bérard, dont la ferme porte le nom, c'est le grand-père de Charles. Celui-ci l'attendait de pied ferme dès la sortie de l'école le vendredi soir pour lui apprendre les rouages de l'aviculture. « Ma grand-mère venait me chercher. J'avais tellement hâte d'aller passer la fin de semaine avec eux! » Chez les Bérard, la passion pour l'agriculture et l'aviculture ne date pas d'hier.


L'histoire de la ferme du rang Saint-Joachim située dans le village de Saint-Barthélemy dans Lanaudière débute avec Lucien Bérard, l'arrière-grand-père de Charles. Personne chez les Bérard n'est capable de confirmer avec exactitude la date à laquelle l'entreprise familiale a démarré, tant cela fait longtemps que la famille est installée dans la région. « Ça fait au moins 100 ans, facile! » C'est le calcul que fait Stéphane, le paternel, alors qu'on lui demande une approximation. >

Chloé, Charline, Charles
et Marie-Alice Bérard.

100 ans d'histoire

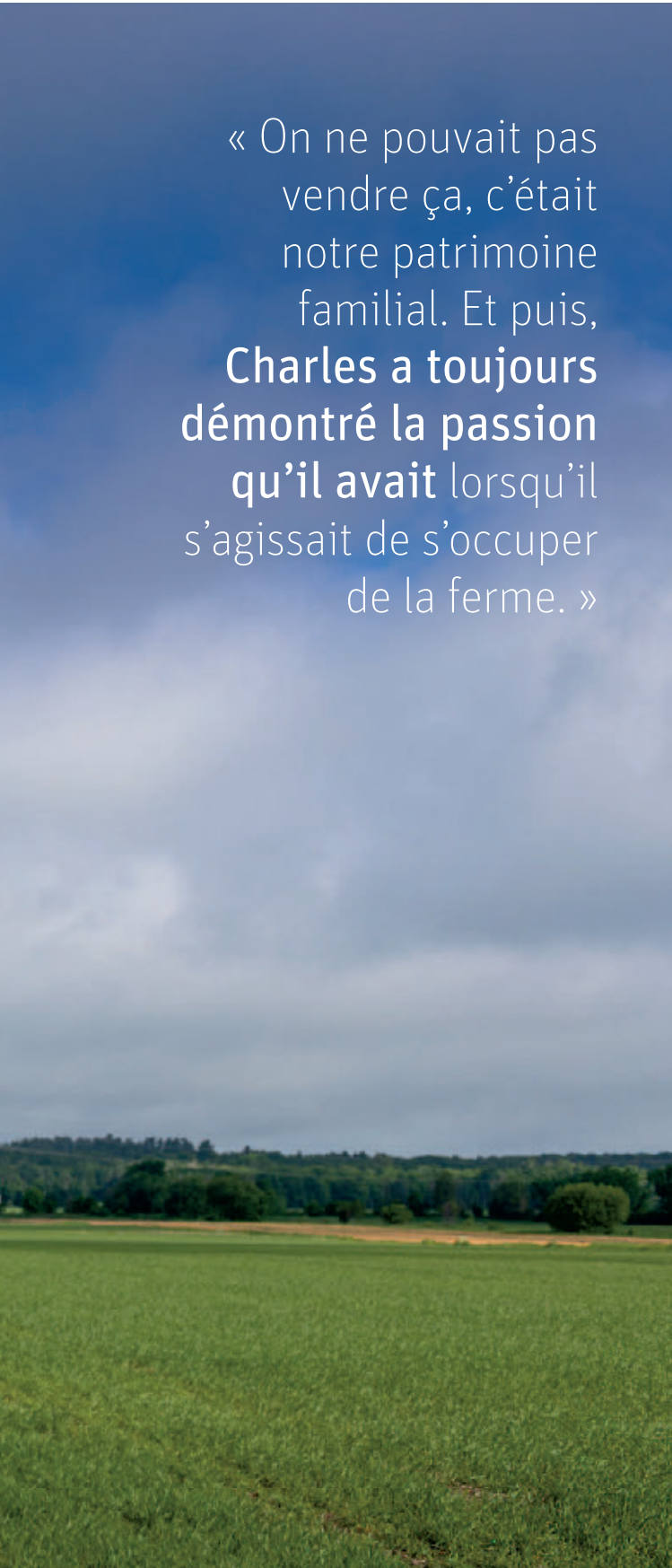
Après Lucien, l'arrière-grand-père, sont arrivés André, puis Stéphane et sa sœur Nathalie. Trois générations se sont succédé à la tête de l'entreprise avant que Charles prenne la relève. Si Stéphane porte en lui la fibre agricole, et qu'il a toujours été là pour contribuer aux tâches de l'entreprise, il choisit néanmoins une autre voie que l'agriculture et devient comptable agréé, une fonction aujourd'hui très utile, puisqu'il s'occupe de l'ensemble de la gestion de la ferme. Toutefois, au décès de son père André, Stéphane doit se poser une question impérieuse : conserver la succession et l'entreprise familiale qu'il partage dorénavant avec sa sœur Nathalie ou la vendre? « On ne pouvait pas vendre ça, c'était notre patrimoine familial. Et puis, Charles a toujours démontré la passion qu'il avait lorsqu'il s'agissait de s'occuper de la ferme. » Pendant les dix années entre le décès de

son père et la prise de la possession commerciale de Charles, Stéphane se roule les manches, engage des employés, et travaille lui-même aux poulaillers et dans les champs dès que son horaire de CPA le lui permet. « On se devait de faire ce sacrifice pour lui, il faut donner la chance aux jeunes, et puis je me voyais bien aider mon gars à ma retraite. » En 2007, Stéphane Bérard a d'ailleurs créé une deuxième entreprise, les fermes SCJ, une entité à part des fermes André Bérard & Fils, pour ses deux enfants, Charles et Julien. Ce jeune frère de Charles, qui a tout juste 17 ans, pourrait bien suivre la voie de l'aîné. « Il s'en va faire une technique agricole à Joliette, et je lui montre déjà plusieurs éléments du métier », explique Charles. Une 4^e génération d'aviculteurs tissée serrée qui fait honneur au dévouement des précédentes. >



Trois générations de Bérard se sont succédé à la tête de l'entreprise avant que Charles prenne la relève.

« On ne pouvait pas
vendre ça, c'était
notre patrimoine
familial. Et puis,
**Charles a toujours
démontré la passion
qu'il avait** lorsqu'il
s'agissait de s'occuper
de la ferme. »




De la cour d'école, à la terre agricole

Dès que Charles termine sa technique en agriculture au Cégep régional de Lanaudière à Joliette, il met donc cette passion pour l'agriculture en pratique et déménage de la maison parentale située à Berthierville pour s'installer, enfin, sur le terrain des fermes. Pour lui, il n'y a jamais eu aucun doute. « J'ai toujours su que je voulais faire ça. Toujours. Sans aucun questionnement. » Charles rachète les parts de sa tante Nathalie et devient officiellement propriétaire des fermes André Bérard & fils à parts égales avec son père Stéphane qui conserve 50 % de l'entreprise.

« Quand on cherche Charles à des heures improbables, on le retrouve toujours dans un champ ou dans un poulailler, quelque part en train de réfléchir, de travailler sur quelque chose », dit Michelle Parent, la maman de Charles. « Papi l'endormait sur ses genoux en labourant », nous confie à son

tour Stéphane. Lorsqu'on demande à Charles ce qui lui a toujours confirmé son désir d'être un producteur agricole et avicole, la maturité et le sérieux font place à l'enfant en lui – ses yeux s'illuminent, et le sourire lui fend le visage jusqu'aux deux oreilles, alors qu'il se rappelle sa jeunesse sur la ferme, qu'il nous parle de ses courses dans les champs, et des poulets qu'il apprenait à élever en compagnie de son grand-père, lui montrant comment en prendre soin. C'est d'un naturel candide et touchant que Charles nous avoue qu'il « adorait ça », aussi simplement que cela. Charles a toujours adoré travailler avec du vivant, nourrir les gens. Pour lui, c'est une grande fierté. « Le challenge est continu. De voir la progression des poussins arrivés tout petits, et ressortir avec un produit de qualité que l'on a vu grandir et dans lequel on a mis de l'effort, c'est extraordinaire. »





« J'ai toujours su que je voulais faire ça.
Toujours. Sans aucun questionnement. »

Lui-même papa de deux enfants, il trouve aussi qu'il est primordial de conserver une pérennité en agriculture, de génération en génération, afin de transmettre le savoir de la terre. « Ça permet de prendre soin de notre territoire, de nos terres, de notre environnement. » Lorsqu'on lui demande s'il souhaiterait que ses filles reprennent l'entreprise à l'âge où elles en auront le choix, Charles aimerait bien entendu préserver pour elles cet héritage qu'il serait très fier de leur léguer. « Il n'y a pas longtemps, ma conjointe et

moi avons croisé une connaissance en faisant nos courses qui nous a demandé si nous n'étions pas déçus de ne pas avoir de garçons pour reprendre la ferme. Quelle vieille mentalité! Peu importe, fille ou garçon, n'importe qui peut travailler dans le domaine. Je serais très fier que le "et fils" de la ferme se transforme en "et filles" », dit-il avec vigueur. Une réflexion bien entendu partagée par sa conjointe Chloé, qu'il a d'ailleurs rencontrée sur les bancs du cégep alors qu'elle étudiait elle-même en agriculture. ►



Pérennité agricole

Si la passion avicole est vieille d'au moins 100 ans, les installations, elles sont toutes au goût du jour, et les trois poulaillers qui accueillent chaque année 400 000 oiseaux traduisent bien l'amour de la terre et de sa préservation. « Il y a beaucoup de résidus forestiers qui ne sont pas valorisés. C'est important de les récupérer. » Le tout se reflète entre autres dans la structure choisie pour chauffer les bâtiments, un système de chaudières à biomasse installé il y a un peu moins de 10 ans. Les tuyaux d'eau chaude alimentés à la biomasse servent à tous les bâtiments et installations sur la ferme. Outre les poulaillers et la maison de ses parents (anciennement la maison des grands-parents que ceux-ci ont rénover), ce système sert également à sécher le maïs provenant des grandes cultures. « Nous avons tout rénové en 2013, au moment de mon intégration sur la ferme. Il y avait beaucoup d'humidité dans les bâtiments, et ce nouveau système nous a permis de la réduire au minimum. »

Pour lui, ces modifications vont de pair avec la vision d'une nouvelle génération d'aviculteurs. « Il faut s'adapter. Tout change, les conversations évoluent et les consciences aussi. Je me sens extrêmement responsable de la terre qui nous nourrit. De ma passion naît aussi ce désir de responsabilisation. » Il estime d'ailleurs que les normes de salubrité, de biosécurité et de bien-être animal très élevées au Québec permettent de répondre à plusieurs des questions de responsabilisation et aident les entreprises comme la sienne à pouvoir continuer d'envisager de grossir et d'évoluer, tout en innovant et en maintenant la qualité de production. Une évolution à laquelle il travaille notamment grâce au bénéfice d'un programme d'aide à la relève qui lui prête un contingent pour la production et le rachat de volume et quota.

« J'ai été très chanceux d'avoir l'aide et le soutien de mes parents et je suis très conscient des efforts qu'ils ont déployés pour que je réalise mes rêves et qu'ils assurent une pérennité. Ça en prend de la relève, et je suis toujours à l'affût de l'amélioration et du perfectionnement de mon art. Mon devoir, ce sera de léguer une production encore meilleure à mes enfants. » 🌿



FERME ANDRÉ BÉRARD & FILS



- » **Propriétaires :**
Stéphane et Charles Bérard
- » **Lieu de production :**
Saint-Barthélemy, MRC D'Autray
dans Lanaudière
- » **Type de production :**
poulets de chair
- » **Volume de production
annuel :**
400 000 poulets ou 940 000 kg
- » **Cultures :**
haricots de conserve,
blé, maïs et soya



COUP DE JEUNESSE POUR NOS LOGOS!

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS

Les logos du Poulet et Dindon du Québec tels qu'on les connaît ont été créés en 2007. Ils avaient été conçus dans le but d'offrir une identité simple et distinctive à nos produits. Après plus de 14 ans, ces logos restaient pertinents, mais dans la foulée de l'achat local et avec des objectifs d'identification en tablette, il était temps de leur donner un petit vent de fraîcheur.


Nous sommes fiers de pouvoir participer à l'économie du Québec. C'est pourquoi nous avons décidé de renforcer le sentiment d'appartenance à notre belle province.

Élevé au Québec, ça veut dire des éleveurs d'ici, une transformation locale, des milliers d'emplois pour l'industrie, et surtout, une qualité d'ici avec des normes de bien-être et d'environnement bien ancrées dans nos valeurs québécoises.

Sans toutefois dénaturer nos acquis, avec un symbole, une typographie et une couleur bien à nous, nos logos se sont dotés d'une fleur de lys, un ajout intégré au style graphique de l'aile pour ainsi garder notre logo harmonieux. Nous avons utilisé les formes déclinées de l'aile pour créer cette

fleur de lys. Pour garder une certaine harmonie, nous avons travaillé la symétrie. Pour renforcer le produit québécois, nous avons aussi grossi la typographie du mot « Québec » et avons mis la typographie de « Poulet » en rouge afin de ne pas lui enlever son importance. L'unité et l'unicité de l'identité du Poulet et du Dindon du Québec sont donc conservées.

Une version plus simple a aussi été créée pour confirmer l'identification des produits en tablette et assurer un sceau de certification qui rassurera les consommateurs. Une campagne d'identification débutera en 2022.

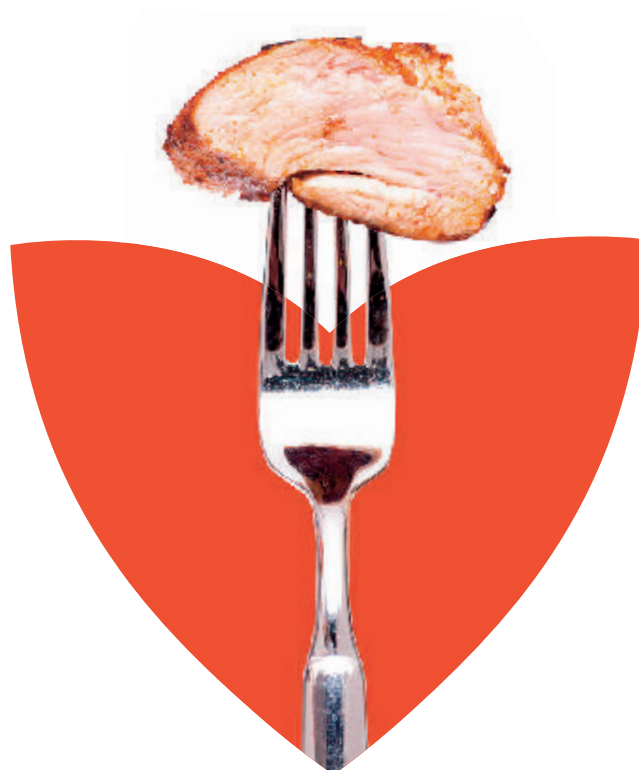
Nos logos regroupés conservent une identité forte et compréhensible, riche de messages. 



LE POULET DU QUÉBEC

le meilleur choix.

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS



Un positionnement plus fort

Au Québec, le poulet occupe une place de choix avec une consommation moyenne de 2,4 fois par semaine. Le fait que plus du tiers des consommateurs de cette volaille en font leur aliment favori n'est pas à négliger non plus. Le poulet est dans une position enviable et stable depuis longtemps, toutefois plusieurs nouveaux joueurs et nouvelles tendances font leur apparition et, au-delà de l'éternelle incidence du prix sur la conversion, plusieurs facteurs font que la valeur sûre qu'est le poulet risque de ne plus être ce qu'elle était. Substituts, bien-être animal ou encore impact environnemental... La remise en question des protéines animales mérite qu'on s'y attarde pour pérenniser la pertinence du poulet dans nos assiettes, de même que sa performance sur les tablettes.

Le Poulet du Québec a donc décidé de se relever les manches et de réaffirmer sa place dans ce marché. Des études ont démontré que, pour le poulet, la provenance était un facteur déterminant et qu'un prix plus élevé pouvait être justifié par un élevage de proximité. Qui plus est, une marque, qu'elle soit nationale ou privée, est importante lors de l'achat de cette protéine. Le Poulet du Québec est donc tout indiqué pour répondre à ces deux demandes du marché. Les joueurs de la chaîne avicole nous le confirment, les consommateurs veulent une identification plus claire du poulet et nous pouvons leur offrir.

Nous avons donc travaillé sur notre identité afin d'actualiser le Poulet du Québec et reconfirmer l'amour que les consommateurs vouent à cette volaille, parce que le Poulet du Québec, c'est le meilleur choix. >

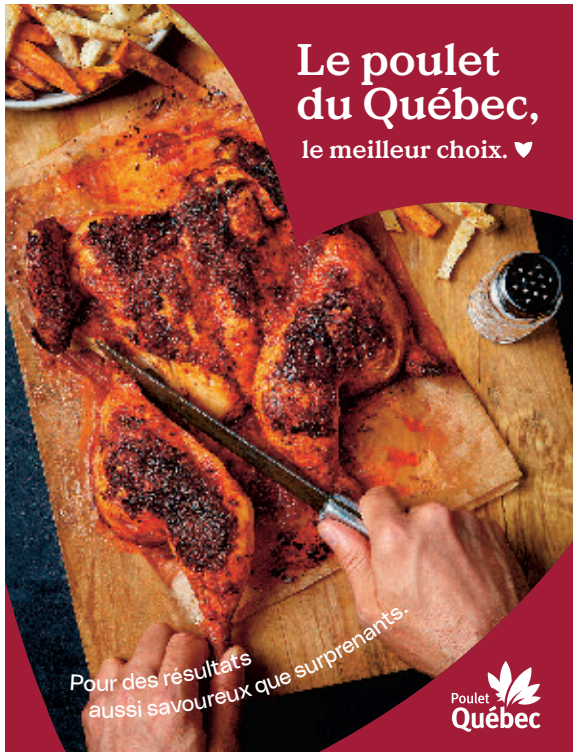
Le poulet d'ici, y'est bon en maudit. Qu'on soit économe ou gastronome, qu'on cherche de la simplicité ou encore quelque chose d'un peu plus sophistiqué, on ne peut pas se tromper. D'autant plus qu'il est bien élevé, par des éleveurs certifiés pour qui le bien-être animal et l'impact environnemental sont source de fierté et de pérennité. Parce qu'en plus d'être bon dans notre assiette, il est bon pour la planète. Comme quoi le poulet du Québec, c'est le meilleur choix.

Ce positionnement parapluie, complémentaire aux initiatives actuelles de la catégorie, aidera tous les intervenants de la chaîne à améliorer les perceptions du poulet par les Québécois, que l'on parle des éleveurs, des transformateurs, des détaillants ou des restaurateurs.

Un plan de communication a été établi afin de se positionner ainsi auprès des consommateurs que nous avons séparé en 3 catégories avec des initiatives et des objectifs précis pour chacune. Nous allons promouvoir les bienfaits du poulet du Québec en étant cohérents avec chaque cible que ce soit pour le goût, la simplicité, la santé, l'impact environnemental, le portefeuille ou la tranquillité d'esprit.

Dès novembre, vous pourrez voir Le Poulet du Québec dans différents médias, notamment *RICARDO*, *magazine 5-15*, *Zeste*, *Moi j'mange* et *Caribou*. En plus de publicités imprimées et numériques, des articles et des recettes seront développés par des partenaires pour confirmer la place de choix du poulet au Québec.





**Le poulet
du Québec,
le meilleur choix. ♥**

Pour des résultats
aussi savoureux que surprenants.



Une facture visuelle modernisée

Pour actualiser le poulet dans le quotidien des Québécois et le rendre moderne, nous avons misé sur la simplicité, des codes culinaires à jour et un aspect humain pour permettre à chaque cible de se reconnaître. La campagne met en vedette le produit, une valeur sûre même en toute simplicité. Un peu de rondeur pour la chaleur, des courbes pour être plus près de la nature, des couleurs vibrantes pour un aspect plus dynamique et un symbole fort qui exprime l'amour pour le poulet et ouvre une fenêtre sur le produit vont donner le ton à la campagne.

De nouvelles recettes ont été photographiées et développées dans le but de répondre aux objectifs de chacune des cibles et de moderniser le tout. Nous avons bien hâte de vous les partager et espérons que vous les aimerez! Alors laissez-vous emporter par la nouvelle vague du Poulet du Québec. Un poulet plus confiant que jamais! ▶



**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'équipements 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 fiers 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 un revêtement de PVC qui vous procure une finition impeccable et durable intérieure et extérieure et le confort d'une bâtisse hermétique et bien isolée.

Profitez aujourd'hui de la technologie de demain avec des rendements nettement supérieurs 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

214018

Refonte du site Web

Pour accompagner le lancement, notre site Web lepoulet.qc.ca a été complètement repensé. En novembre, vous pourrez vivre une expérience utilisateur plus personnalisée et performante. La navigation a été optimisée, la recherche d'information simplifiée et de nouveaux textes répondant aux besoins actuels des consommateurs ont été intégrés.

Vous y trouverez entre autres nos trucs de cuisine, les points de vente où acheter le Poulet du Québec ainsi qu'une personnalisation des recettes selon vos intérêts culinaires. Le tout accompagné de superbes images qui vous mettront assurément l'eau à la bouche.

WWW





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

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



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 (incluse)

En découvrir plus ici : Indgravel.com



L'approche numérique

Nous avons bien hâte de lancer la nouvelle image sur toutes nos plateformes. Après le début de la campagne suivront les infolettres et les offensives sur les réseaux sociaux. Ceci aidera grandement notre performance, puisque celle-ci est en baisse par rapport à l'année dernière. Bien évidemment, la pandémie ayant connu un petit répit, les consommateurs ont été moins aux fourneaux et donc l'intérêt pour nos points de contact a diminué. Seule exception, la **page Facebook** qui a rejoint un plus grand nombre de personnes et qui a connu une progression dans le nombre d'interactions pour ces quatre mois de l'année en comparaison des quatre mois précédents. D'ailleurs, nous constatons que nos chers fans affectionnent particulièrement les questions d'opinion et le poulet frit ! La clé reste la simplicité ! 🐔

Nos chers fans affectionnent particulièrement **les questions d'opinion et le poulet frit**. La clé reste la simplicité !

• Personnes rejointes : **341 413**

• Engagement : **9 500**

Web de mai à août 2021 :

• Utilisateurs : **315 778 (-4.3 %)**

• Pages vues : **616 873 (-14 % versus 2020)**

• Infolettres : **5**

Facebook :

• Fans Facebook : **97 597**

• Impressions : **358 000**



Groupe Maska

PARTENAIRE DE VOS PROJETS

depuis 1950

SERVICE | VENTE | LOCATION



CABINE



PTO



MACHINE FIXE

Génératrices d'urgence de 15 KW à 1000 KW

DIVISION GÉNÉRATRICES
1 800-363-0114

SERVICE DE LIVRAISON
RAPIDE


SERVICE D'URGENCE 24/7
1 800-80MASKA

550, avenue de Vaudreuil, Saint-Hyacinthe J2S 4H2 | 450-773-7471 | groupemaska.com

213691

LES TRAVAILLEURS DE RANG... LES ESSENTIELS

TEXTE SUZANNE DUQUETTE



*Écoute, accompagnement, soutien...
les travailleurs de rang sont attentifs
au bien-être des agriculteurs et des aviculteurs
ainsi qu'aux détresses, petites ou grandes,
qui rythment leur quotidien.*

Lors de l'entrevue, Annie Larouche, travailleuse de rang dans la région de l'Estrie pour l'organisme Au cœur des familles agricoles (ACFA), était occupée à répondre à une demande et n'a pas pu se libérer à temps. Cette simple anecdote résume bien l'ordinaire de ces travailleuses, presque exclusivement des femmes, qui tendent l'oreille et accompagnent les agriculteurs lorsque l'angoisse devient trop lourde, le stress envahissant.

« Nos horaires sont très souples », confie Annie Larouche. Même son de cloche pour Vicky Beaudoin qui s'occupe de l'ouest et du centre de la Montérégie pour l'AFCA et qui donne aussi des conférences. « On s'adapte aux situations pour accueillir les personnes quand elles sont capables de nous rencontrer. Si la personne est disponible pour un appel de 15 minutes à 7 heures le matin, on va le prendre à cette heure-là », informe Annie.

Ces deux intervenantes de première ligne savent bien que la disponibilité et les horaires flexibles peuvent faire la différence quand il s'agit de répondre à un appel à l'aide. « Plusieurs producteurs nous contactent eux-mêmes », nous dit Vicky. « On reçoit aussi beaucoup de références des familles :

« Plusieurs producteurs nous contactent eux-mêmes ».

un conjoint pour sa conjointe, des parents pour leurs enfants, des voisins, des gens du réseau agricole comme les vétérinaires et les camionneurs », rajoute Annie. La présence accrue d'articles traitant de la détresse des agriculteurs a contribué à sensibiliser la population à la dure réalité du monde agricole. Les interventions des travailleurs de rang sont elles aussi mieux médiatisées. « On est plus connu qu'il y a 5 ans ou 6 ans. Plus de gens font appel à nos services, profitent de l'expérience et en parlent à leurs voisins », souligne Annie. Il y a aussi l'apport des sentinelles qui vient aider quand la détresse devient oppressante. « Ce sont des gens du milieu qui peuvent être eux-mêmes agriculteurs qui bénéficient d'une courte formation pour dépister les gens qui sont en processus suicidaire. En Estrie, chaque année, l'organisme Jevi (jevi.qc.ca) qui est le centre de prévention du suicide de la région forme les sentinelles et leur apprend comment agir, quoi dire et comment recommander une personne qui leur apparaît en détresse », explique Annie.



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@agrobiocontrole.ca | 450 253-2476

 **Agro-Bio Contrôle inc.**
200795

Un processus discret

Certaines personnes hésitent encore à recourir à l'AFCA ou à d'autres services similaires dans la province par peur du manque de confidentialité, ou plus simplement parce qu'ils ne savent pas comment le service fonctionne. Lorsqu'une personne appelle pour une première fois, un intervenant aux bureaux de l'AFCA fait une première évaluation de l'urgence de la situation pour savoir si cet appel requiert une intervention immédiate. Il transmet alors l'appel au travailleur de rang de la région. Quand la situation est urgente et que le travailleur de rang de la région est débordé, il peut choisir de confier à un travailleur d'une autre région pour s'assurer que la personne en processus suicidaire ait un soutien rapidement. Le premier contact sera téléphonique et en fonction de la situation et du nombre de personnes impliquées dans la démarche, une rencontre se fera à la ferme, par zoom ou par téléphone. « On explore la situation en tenant compte du contexte, de la dynamique familiale et de travail et de la communauté afin de tenter de trouver des réponses à travers tout cela », nous dit Annie.

« Chaque cas est particulier et il n'y a jamais de réponses toutes faites pour une situation donnée », reprend Vicky. Pour certains une simple écoute suffit. Pour d'autres, le fait de noter les activités de la journée dans un agenda leur permettra de retrouver un équilibre alors que pour certains producteurs il faudra un suivi sur une plus longue période et l'aide de spécialistes.

Apprendre à communiquer

« Quelle que soit la situation, il ne faut pas attendre d'être en détresse pour faire appel à nos services », dit Annie. La résolution de conflits représente le gros des interventions aussi bien pour Annie que pour Vicky. « La majeure partie de mes interventions sont familiales et concernent les parents et les enfants au moment de la relève, avoue Annie. Tout repose sur la communication. Ceux qui arrivent à la retraite ne sont pas dans le même état d'esprit que ceux qui démarrent une entreprise. Ils veulent souvent protéger leurs acquis, alors que les jeunes vont arriver avec une nouvelle vision de l'agriculture et des projets. Ils ont hâte d'être maîtres chez eux et de faire évoluer les choses. Il faut que chacun comprenne l'autre et que les décisions soient prises, sans brusquer. »

« Avec la relève il y a souvent des attentes qui ne sont pas nécessairement clairement nommées autant par les parents que par la relève, confie Vicky. Dans la grande majorité de ces cas, je vais me faire appuyer par Proconseil (groupeproconseil.com) ce qui correspond au CRÉA dans d'autres régions. Je travaille les relations sociales, à atténuer les répercussions sur les relations. » Parfois les choses se passent bien, mais les cédants vivent quand même le moment comme quelque chose de difficile. « C'est un deuil sur tes propres capacités. Il faut se préparer à la retraite et il y a plein de producteurs qui ne le font pas. Il y en a d'autres qui se définissent par leur entreprise et ne se voient pas faire autre chose. À titre de travailleur de rang on peut les amener à se construire une nouvelle identité autour de ce grand changement. »

Conflits de générations, de couples, entre associés, ruptures, séparations, stress, anxiété... comme l'explique si bien Vicky Beaudoin les producteurs agricoles vivent les mêmes problèmes que tout le monde, leur environnement complexifie toutefois la situation. Heureusement, les travailleurs de rang sont là pour écouter, accompagner, soutenir. Il suffit d'un simple appel.

Au cœur des familles agricoles (acfareseaux.qc.ca) opère dans 9 régions : Bas-Saint-Laurent, Gaspésie-les Îles, Centre-du-Québec, Montérégie, Chaudière-Appalaches, Estrie, Mauricie, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Capitale-Nationale-Côte-Nord.

Il existe des organisations similaires dans d'autres régions. Ainsi, dans les Laurentides et l'Outaouais, les aviculteurs peuvent compter sur Écoute agricole (ecouteagricole.com).





MANULIFT SUPPORTE LA CAUSE

Manulift, chef de file des véhicules télescopiques et des nacelles au Canada, a effectué un don significatif de 75 000 \$ réparti sur trois ans afin que la région agricole Capitale Nationale-Côte-Nord puisse avoir son travailleur de rang. « C'était une première pour notre entreprise dans le domaine agricole, explique Pascal Prévost, directeur marketing et communications chez Manulift. Nous voulions supporter cette cause, poser un geste concret pour aider la communauté. Nos représentants ont une approche différente avec les agriculteurs et sont à l'écoute de leurs besoins. » Espérons que l'implication de Manulift saura inspirer d'autres entreprises! manulift.ca



VIT-AL™

Le supplément multi-vitaminiques complet pour l'eau d'abreuvement Jefo, permet à vos animaux d'exprimer leur plein potentiel

Supplémentation :



Facile



Économique



Ponctuelle



Efficace

Contactez votre spécialiste :

Dominic Frappier

Spécialiste technique et vente produits liquides - Global

dfrappier@jefo.ca | 450-278-0661



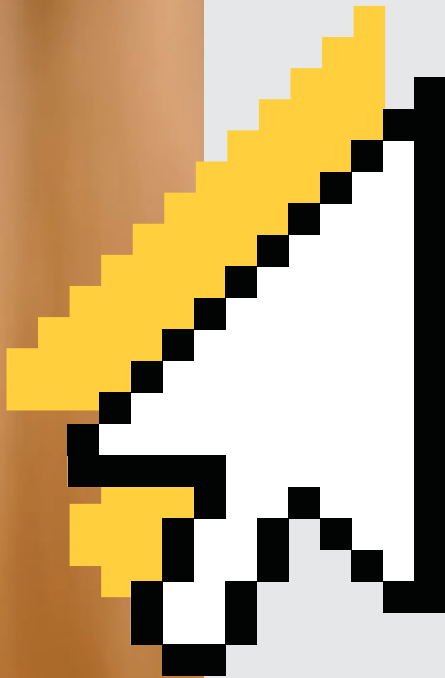
LES EVQ misent sur la relève!

TEXTE DIRECTION MARKETING ET COMMUNICATIONS



Le **Programme d'aide à la relève** des Éleveurs de volailles du Québec (EVQ) a un seul objectif : celui de donner aux jeunes de la relève les moyens de s'établir, de croître et de perdurer. Si vous vous intéressez à l'élevage de poulet, que vous avez entre 18 et 40 ans, qui sait, ce programme pourrait vous permettre de lancer votre propre entreprise. Vous avez jusqu'au 30 novembre pour vous inscrire!

PROGRAMME D'AIDE À LA RELÈVE



Les EVQ sélectionnent, chaque année, cinq (5) entreprises et prêtent, à chacune, un quota de 300 m². Ces prêts sont repris par les Éleveurs à compter de la 11^e année suivant leur attribution à raison de 60 m² par année qu'ils retournent à la réserve constituée en vertu de l'article 19 du *Règlement sur la production et la mise en marché du poulet*.

Âge requis : entre 18 et 40 ans

Date limite pour faire parvenir le formulaire rempli et signé : 30 novembre

Seule une entreprise exploitée par une personne physique, une société par actions ou une société en nom collectif est admissible à ce programme.

Les Éleveurs attribuent en priorité, un prêt d'aide à la relève dans chacune des cinq (5) régions. Si plusieurs candidats se qualifient, les Éleveurs procèdent à un tirage au sort. Le tirage se fait pour chacune des cinq (5) régions. À défaut de candidat admissible dans une région, le quota de 300 m² est attribué, dans un deuxième tour, par tirage au sort, parmi les candidats retenus de toutes les régions. >



FARMGUARD
ALERTE | PRÉVENTION | SÉCURITÉ

PROTÉGER votre ferme de toutes anomalies électriques avec FarmGuard

70% des incendies à la ferme sont causés par des défaillances dans l'entrée électrique.

PRÉVENTION DES INCENDIES ET SURVEILLANCE DES DÉFAILLANCES ÉLECTRIQUES

Alertes acheminées via FarmQuest par texto/courriel.

S'adapte à tous les bâtiments et tous les contrôles.

- ✓ Installation facile par un électricien certifié
- ✓ Système indépendant
- ✓ Jusqu'à 64 points de lectures
- ✓ Données en temps réel
- ✓ Rapport personnalisé
- ✓ Sans frais annuels



WWW.MONITROL.COM

212312

PROGRAMME D'AIDE À LA RELÈVE_SUITE

Critères d'admissibilité

Pour l'entreprise avicole

- Avoir son siège et principal établissement au Québec;
- Ne pas avoir bénéficié d'un *Programme d'aide à la relève* à la suite d'une demande acceptée au cours des 20 années précédentes;
- Ne pas avoir un propriétaire, un actionnaire ou un associé qui a permis à une autre entreprise de se qualifier pour un tel prêt ou qui a bénéficié personnellement d'un *Programme d'aide à la relève* à la suite d'une demande acceptée au cours des 20 années précédentes.

Pour le candidat (e):

- Ne jamais avoir bénéficié d'un *Programme d'aide à la relève* ou de *démarrage* offert par les Éleveurs;
- Avoir au moins 18 ans et au plus 40 ans pendant l'année du dépôt de la demande;
- Être citoyen (citoyenne) canadien (ne) ou détenir le statut de résident (e) permanent (e);
- Avoir une formation académique reconnue en aviculture ou posséder une expérience comme travailleur agricole d'au moins cinq (5) ans;
- Être titulaire d'un quota d'au moins 600 m² ou être réputé (e) détenir un quota d'au moins 600 m² de cette entreprise aux termes de l'article 14 du Règlement, et ce, au moment du dépôt de sa candidature;
- Habiter au Québec dans un rayon d'au plus 25 km de l'exploitation, l'adresse apparaissant sur son permis de conduire étant présumée être celle de son domicile.

Le formulaire de demande doit être envoyé accompagné de tous les documents requis (en un seul envoi) :

Pour l'entreprise avicole :

- Registre des actionnaires complet et à jour;
- Registre des valeurs mobilières complet et à jour;
- Contrat de société dans le cas d'une société en nom collectif (s.e.n.c.) à jour;
- Dernière déclaration de mise à jour annuelle envoyée au Registraire des entreprises du Québec.

http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/modifier/mettre_a_jour/declaration_annuelle.aspx



Pour le candidat (e):

- Permis de conduire (recto verso);
- Certificat de naissance émis par le Directeur de l'état civil;
- Si vous n'êtes pas né au Canada : preuve du statut de résident permanent;
- Diplôme académique pour la formation niveau 1, 2 ou 3

<https://www.fadq.qc.ca/fileadmin/fr/appui-financier-releve-agricole/programme-appui-financier-releve-agricole.pdf>




OU

- Preuve d'emploi pour les 5 dernières années à titre de travailleur agricole avec principales tâches en production avicole :
 - Attestation de l'employeur (par ex : lettre délivrée par l'employeur)
 - Déclarations de revenus disponibles (fédéral et provincial)
 - T-4 en lien avec les déclarations de revenus fédérales
 - Relevés-1 en lien avec les déclarations de revenus provinciales
 - Avis de cotisation en lien avec toutes les déclarations des 5 dernières années (fédérales-provinciales)

http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/modifier/mettre_a_jour/declaration_annuelle.aspx.

- **Pour plus de détails ou pour mieux connaître les exigences à respecter durant la durée du prêt. Consulter :**



volaillesduquebec.qc.ca/programme-de-releve. 



VENTRAC



**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*



TURF CARE

210792

Alexandre Lefebvre, faire les choses par plaisir

À Saint-Félix-de-Valois, un jeune producteur met déjà à contribution le prêt d'un quota de 300 m² qu'il a remporté pour léguer une entreprise agricole solide... à sa propre relève.

Parcours académique et professionnel

Après son 5^e secondaire, Alexandre est allé chercher un Diplôme d'études professionnelles (DEP) en transport par camions. Mais l'agriculture fait partie de son ADN autant qu'elle le nourrit. Il est vrai que son père Serge Lefebvre lui a montré que ce métier pouvait être plaisant. « J'ai tout le temps vu mon père travailler dans la ferme et il s'y est toujours senti heureux : "Ce n'est pas du travail pour moi", me disait-il souvent. »

Polyvalent et intelligent, le jeune producteur s'est quand même aventuré sur d'autres sentiers. Par exemple, entre l'âge de 14 et 17 ans, il a occupé un emploi d'été dans un centre de location d'outils. Puis, il a fait le saut et a commencé à travailler à temps complet dans l'exploitation familiale.

« En agriculture, on touche un peu à tout et ça me plaît », confie l'aviculteur. Seul associé de son père, il gère avec lui les quatre poulaillers de l'entreprise.

Le jeune homme est également chauffeur pour la seconde division de la compagnie, Transport F.A.S. Lefebvre, qui livre partout au Québec de la moulée, des grains et des volailles.





Alexandre Lefebvre, Saint-Félix-de-Valois

Prénom et nom :
Alexandre Lefebvre

Entreprise :
Ferme avicole Serge Lefebvre inc.

Région : Saint-Félix-de-Valois, MRC
de Matawinie, région O2 (Rive Nord)

Âge : 27 ans



Gracieuseté Laurence Leblanc

Alexandre Lefebvre, Josiane Leblanc et le petit Maddox.



Q Pourquoi avoir posé votre candidature?

R « C'est un très beau programme et je répondais aux critères. Ce prêt de 300 m² de quota est un bel ajout qui a comblé un petit vide. Il me permet d'apporter ma contribution à l'entreprise qui sera encore plus solide pour la relève qui viendra un jour. »

Q Quels sont les principaux défis pour la relève?

R « On doit faire des choix qui amélioreront la viabilité à long terme de l'exploitation. Il faut bien réfléchir à ses investissements, car il y a des risques à grossir trop vite. »

Alexandre dit avoir reçu avec son père d'excellents conseils de la part de spécialistes en transfert de ferme, comme la suggestion de tenir des rencontres hebdomadaires de mise au point ou des discussions sur l'avenir de la ferme afin d'élaborer un plan de match.

Q Quels sont vos projets et vos ambitions professionnelles?

R Un bel événement est venu chambouler les journées d'Alexandre et de sa conjointe

Josiane Leblanc, le 7 avril dernier : la naissance du petit Maddox. « Ça remet les choses en perspective, confie le producteur de 27 ans. C'est certain qu'il fera son propre choix quand il sera adulte, mais j'aimerais lui léguer une entreprise viable et rentable. Je crois que ce sera ma motivation première. »

Concernant les infrastructures, Alexandre ne pense pas construire un nouveau bâtiment dans un avenir prochain. « Un quatrième poulailler s'est ajouté tout récemment, et Josiane et moi avons intégré notre nouvelle maison en décembre dernier ! » Il avoue néanmoins que ce prêt de quota lui permet d'envisager la construction éventuelle d'un nouveau bâtiment.

Q Votre vision de l'avenir du secteur avicole?

R « Je vois les années à venir avec optimisme : si tout le monde travaille dans la même direction, notre industrie sera durable. Je félicite notre fédération, les Éleveurs de volailles du Québec, et je souhaite qu'elle continue son beau travail dans la défense de nos intérêts au niveau provincial et national. »

Alexandre admet cependant que les jeunes producteurs qui prennent la relève d'une ferme déjà bien établie ont plus de chance que les autres.

« Le bien-être animal, ce sera le combat à venir, ajoute-t-il. Heureusement, avec tous les programmes en place, on en fait déjà beaucoup. Mais il faut s'assurer de bien le faire savoir au public », conclut Alexandre. 🐦



Pour en savoir plus :
volaillesduquebec.qc.ca/programme-de-releve



Marie-Christine Parent, une passion sans calcul

Marie-Christine Parent est la gagnante pour la région des Cantons-de-l'Est du *Programme d'aide à la relève*. Cette jeune agricultrice qui est aussi agroéconomiste dirige l'entreprise Dindons du Roy située à Saint-Alphonse-de-Granby et consacre le tiers de sa production à l'élevage des poulets.

Parcours académique

Après avoir décroché un Diplôme d'études collégiales (DEC) en Sciences de la nature, la jeune femme a obtenu un diplôme d'agroéconomie à l'Université Laval, en 2005.

Parcours professionnel

Marie-Christine a ensuite exercé le métier d'agroéconomiste pour une coopérative agricole, puis pour une institution financière comme directrice des comptes agricoles, pendant plusieurs années. « Ma mère nous a toujours incités, mon frère Charles-Antoine et moi, à voir d'autres choses avant de choisir si l'on revenait à la ferme familiale », raconte la jeune femme. En 2013, celle-ci a dû toutefois prendre une décision qui allait bouleverser son quotidien : sa mère, Agathe Choinière, offrait de transférer à ses deux enfants l'entreprise qu'elle gérait seule depuis le décès de son mari Lévis Parent, en 1998.

« Charles-Antoine et moi avons récupéré chacun une moitié distincte de l'entreprise, qui était justement répartie sur deux sites. » Par la suite, Marie-Christine a conjugué avec succès sa profession d'agroéconomiste et celle d'agricultrice. « L'élevage des volailles est une production très prenante, sept jours sur sept, qui demande beaucoup de surveillance et d'observation, souligne-t-elle. Mais c'est un élevage plutôt abordable pour une femme. » Elle ajoute cependant un prérequis qui ne tient compte d'aucun calcul : « Il faut être passionné! », lance Marie-Christine.

Ses parents lui ont appris à ne pas craindre l'ouvrage. « Déjà, toute jeune, j'étais dans le champ de blé d'Inde à cinq heures du matin! », rappelle celle qui dit aimer l'agriculture et les animaux depuis toujours.



Marie-Christine Parent, Saint-Alphonse-de-Granby

Prénom et nom :
Marie-Christine Parent

Entreprise :
Dindons du Roy inc.

Région : Saint-Alphonse-de-Granby,
MRC de La Haute-Yamaska, région 05
(Cantons-de-l'Est)

Âge : 38 ans



gracieuseté des Dindons du Roy

Marie-Christine Parent



Q Pourquoi avoir posé votre candidature?

R « Je savais que ce prêt de 300 m² de quota pourrait contribuer à diminuer la pression due à la location. Cette aide, ce n'est pas négligeable et c'est très apprécié! Elle me permettra de mieux renforcer mes acquis et ce sera plus facile si un jour je veux agrandir ma ferme. »

Q Quels sont les principaux défis pour la relève?

R « Le prix d'achat des quotas est très élevé, dit-elle. Ça limite les projets et ce n'est presque pas rentable pour quelqu'un qui démarre avec rien. »
Trouver de la main-d'œuvre stable et intéressée est, croit-elle, un autre obstacle à surmonter pour qui prend la relève d'une exploitation agricole.

Q Quels sont vos projets et vos ambitions professionnelles?

R « J'aimerais continuer à acheter des quotas pour devenir le plus autonome possible, pour avoir un meilleur rapport de force avec les fournisseurs d'intrants. » L'ajout d'un nouveau poulailler est-il envisagé? « Tout dépendra de la situation », répond l'agroéconomiste qui sait bien ce qu'est la planification à court et à long terme.

Q Votre vision d'avenir sur le secteur avicole?

R « C'est un domaine intéressant, une production très agréable, dit Marie-Christine. Toutefois, le prix d'achat élevé du quota ne favorise pas l'apport de sang neuf, mais plutôt la concentration dans les mains des grandes entreprises qui en ont les moyens. Et avec un coût plus raisonnable, on investirait mieux dans le confort des animaux, on serait plus compétitif. »
Malgré tout, l'agriculture est à ses yeux un beau mode de vie. « Quand j'observe les pertes d'emplois et les autres difficultés reliées à la pandémie, je me sens privilégiée d'avoir une ferme. Je suis bien contente de faire ce métier! » 🦋



Pour en savoir plus :
volaillesduquebec.qc.ca/programme-de-releve

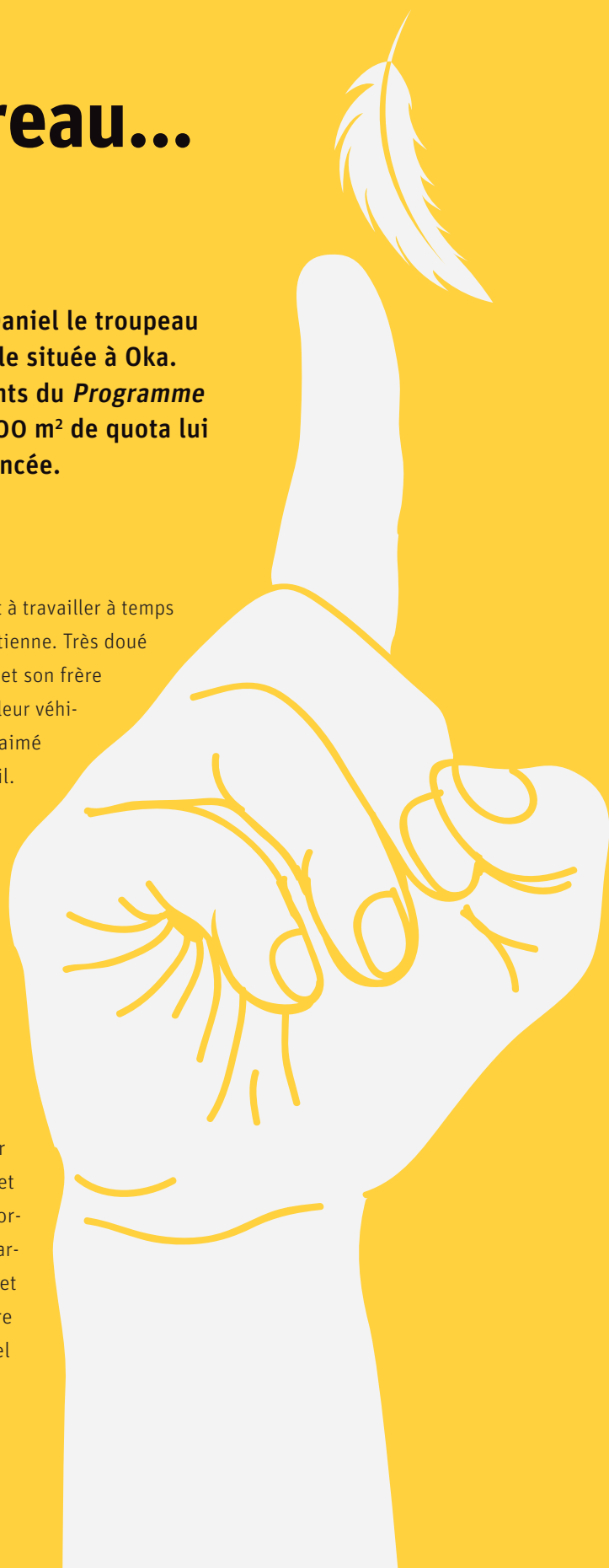


Étienne Husereau... le bon élan

Étienne Husereau gère avec son père Daniel le troupeau de poulets de chair de la ferme familiale située à Oka. Il se réjouit d'être l'un des cinq gagnants du *Programme d'aide à la relève* puisque ce prêt de 300 m² de quota lui donnera l'élan pour continuer sur sa lancée.

Parcours académique et professionnel

« Vers la fin de mon secondaire, je me suis senti prêt à travailler à temps plein dans la ferme de mes parents », se souvient Étienne. Très doué pour l'ouvrage manuel — vers l'âge de huit ans, lui et son frère Alexandre démontaient et remontaient le moteur de leur véhicule tout terrain —, le jeune aviculteur a toujours aimé l'agriculture. « Je ne me voyais pas ailleurs, dit-il. J'adore la mécanique, les cultures et la grande diversité des tâches qu'on peut faire à la ferme : on doit s'assurer de bonnes conditions de vie des animaux, entretenir et réparer les bâtisses et les équipements, gérer les travaux aux champs, etc. » Dans ses moments libres, Étienne s'est toujours plu à conduire la machinerie lors des travaux dans les champs de l'exploitation familiale, de ses oncles ou des voisins. Aujourd'hui la Ferme Husereau et sa division Les Cultures Husereau lui offrent un emploi à temps plein. « En plus d'élever des poulets, nous cultivons du maïs et du soya, et offrons du battage, du séchage et des travaux à forfait », souligne-t-il. Les parts de l'entreprise sont réparties entre Étienne, ses parents Daniel Husereau et Martine Latour, sa sœur Catherine et son frère Alexandre, ces derniers travaillant à temps partiel dans l'entreprise.





Étienne Husereau , Oka

Prénom et nom :
Étienne Husereau

Entreprise :
Ferme Husereau inc.

Région : Municipalité d'Oka, MRC des
Deux-Montagnes, région O2 (Rive-Nord)

Âge : 30 ans



Gracieuseté Daniel Husereau

Étienne Husereau, sa conjointe Samyline Sabourin Quincou et leur fille Romy.



Q Pourquoi avoir posé votre candidature?

R « C'était la deuxième fois que je participais, dit Étienne, qui est sensible à cette aide des Éleveurs de volailles du Québec. Nous venons de construire un troisième bâtiment d'élevage et ce prêt de 300 m² de quota est un sérieux coup de main pour commencer l'élevage avec des quotas qu'on ne doit pas louer! »

Q Quels sont les principaux défis pour la relève?

R « On doit être prêt à défendre notre coût de production auprès des abattoirs, note l'aviculteur. Si on ne couvre pas nos frais, on ne pourra pas demeurer rentables, et encore moins agrandir notre entreprise. Les jeunes de la relève souhaitent rester indépendants et ne pas se faire intégrer par l'industrie. »

Q Quels sont vos projets et vos ambitions professionnelles?

R « Le nouveau bâtiment d'élevage que nous venons de terminer est déjà une belle réalisation. Nous en construirons peut-être un quatrième dans 10 ou 15 ans, mais d'ici là, on doit continuer à remplir ce poulailler de 1350 m² avec nos propres quotas autant que possible. » Le prêt de quota du *Programme d'aide à la relève* s'est ajouté à une autre bonne nouvelle : en août dernier, Étienne et sa conjointe Samyline Sabourin Quincou sont devenus les parents de la petite Romy.

Q Votre vision de l'avenir du secteur avicole?

R Étienne observe avec des sentiments partagés la concentration des abattoirs et la pression vers le bas du prix de vente des aviculteurs. « Notre revenu par kilogramme a peu évolué par rapport à l'ensemble de nos frais ou au prix de vente en magasin », constate le jeune producteur. Il croit aussi qu'un label Poulet du Québec aiderait à protéger les éleveurs d'ici. « Et nous devons continuer à encourager l'achat local! », conclut-il. 🍃



Pour en savoir plus :
volaillesduquebec.qc.ca/programme-de-releve





LE TRANSFERT DE FERME AUX MEMBRES DE SA FAMILLE *maintenant aussi avantageux*

TEXTE SUZANNE DUQUETTE

Pendant trop longtemps, pour des raisons d'exonérations fiscales, il était plus avantageux pour un producteur agricole de vendre son entreprise à un tiers qu'à un membre de sa famille. La donne vient de changer avec l'adoption de la loi C-208.

L'adoption de la **loi C-208**



Le projet de loi, déposé en février 2020, qui avait rapidement été adopté à la Chambre des communes par l'ensemble des partis ainsi que par le Comité sénatorial de l'agriculture et des forêts a bien failli ne pas voir le jour quand quelques représentants de la Chambre haute s'y sont opposés lors des dernières instances de son

adoption. Heureusement, cette année d'élection était la bonne, et la loi C-2018 qui modifie la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR) et accorde un allègement fiscal aux familles qui désirent transférer à leurs enfants des actions d'une société agricole a finalement été adoptée et a reçu la sanction royale le 30 juin 2021.

Si les détails concernant son entrée en vigueur ont donné lieu à un certain cafouillage. Le ministère des Finances publiait dans un communiqué de presse daté du 19 juillet 2021 que les dispositions la loi C-208 peuvent être utilisées dès maintenant pour faciliter les transferts d'actions de petites entreprises ou de sociétés agricoles ou de pêche familiale.

Toutefois, le ministère a indiqué que des modifications seront apportées afin de s'assurer que les dispositions de la LIR facilitent les véritables transferts intergénérationnels et ne soient pas utilisées à des fins de planification fiscale artificielle. Le ministère a indiqué que les modifications traiteraient des sujets suivants:

- L'obligation de transférer le contrôle juridique et le contrôle de fait de la société exploitant l'entreprise du parent à son enfant ou à son petit-enfant;
- Le niveau de propriété de la société exploitant l'entreprise que le parent peut conserver pendant une période raisonnable suivant le transfert;
- Les obligations et le calendrier pour que le parent transfère sa participation dans l'entreprise à la génération suivante;
- Le niveau de participation de l'enfant ou du petit-enfant à l'entreprise suivant le transfert.

À la suite de son adoption, plusieurs organisations du milieu agricole ont soufflé de soulagement. « Cette loi était l'enjeu de la relève, soutient Julie Bissonnette, présidente de la FRAQ. Depuis plus de 15 ans qu'on la revendiquait. Les transferts se faisaient quand même, mais plusieurs attendaient en ayant espoir que cela se règle. Comme nous l'avons souvent répété en commission parlementaire, le transfert de l'entreprise familiale est un gros morceau pour la relève, mais aussi pour les cédants! Cette loi était un frein de plus à ce transfert. Surtout quand celui qui vendait sa ferme devait choisir entre avoir une belle retraite ou vendre à ses enfants. On peut maintenant tourner la page, c'est réglé! Le gouvernement du Québec avait déjà rectifié cette situation. Maintenant, pour les deux gouvernements, il n'y a aucun avantage à vendre à un inconnu plutôt qu'à ses propres enfants. »

Pour les Éleveurs de volailles du Québec (EVQ), il en est de même, l'adoption de cette loi permettra à davantage de jeunes de prendre la relève de nos fermes familiales, une valeur chère à notre organisation comme en témoignent les programmes dédiés à la relève, mais aussi la vision de l'organisme qui veut assurer l'avenir de l'élevage de volailles. 🐣

Sources : FRAQ et ministère des Finances du Canada

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

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



438 622-6971 | info@agrisum.ca | 

Agrisum

206799

LA FRAQ AU SERVICE DE LA RELÈVE

TEXTE SUZANNE DUQUETTE

Pour ceux qui ne le savent pas déjà la **Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ)** est affiliée à l'UPA et défend aussi bien les intérêts des agriculteurs de la relève qui ont des fermes que de ceux qui n'en ont pas.



« Pour être membre de la FRAQ, il faut avoir entre 16 et 39 ans et être passionné d'agriculture. Les enjeux pour démarrer en agriculture ne sont pas évidents et on défend toutes les productions, tous les modèles. »

La FRAQ qui compte 2000 membres a des conseils d'administration dans chaque région du Québec et travaille aussi bien à l'échelle locale en aidant à tisser des liens entre les membres qu'à l'échelle provinciale et fédérale en contribuant à l'arène politique. « Nous sommes souvent invités à participer à des comités et à des tables de concertation. Nous représentons la relève agricole au Québec. »

Julie Bissonnette considère que les enjeux de la relève que ce soit les problèmes de liquidités, de relations humaines ou de transferts de ferme concernent tous les producteurs. « Nous revendiquons des programmes pour la relève. Nous travaillons à leur mise en place, à les améliorer, mais ces programmes contribuent à tous. »

*Julie Bissonnette,
présidente de
la FRAQ*



© Ariane Nantel-Gagnon

« Les membres de la relève veulent arriver à **un équilibre** entre la **vie professionnelle** et la **vie personnelle**, et ne pas faire de l'agriculture une voie unique. »

Le prochain enjeu

Les membres de la FRAQ demandaient une loi qui facilite le transfert des fermes familiales depuis 15 ans. Maintenant que la loi C-208 est adoptée, l'organisme se tourne vers de nouveaux enjeux. Les plus importants, selon Julie Bissonnette, sont les accès aux terres et aux actifs. Les prix prohibitifs, l'achat des fermettes par de nouveaux retraités et l'étalement urbain sont quelques-uns des facteurs qui nuisent à la relève pour accéder à la propriété. « Les écoles d'agriculture sont pleines à craquer, confie Julie. C'est bien beau se former, mais si tu n'as pas de terre... » Quelques organismes font déjà un remarquable travail sur terrain. Julie Bissonnette mentionne le Fonds pour la relève agricole (Fira) qui a comblé un besoin du marché et qui a fait avancer le modèle agricole. « Le Fira (lefira.ca) est fait pour une clientèle qui ne case pas dans les autres programmes. On y fait beaucoup d'accompagnement, un grand besoin de la relève agricole. » Prêts de mise de fonds, location-achat de terres... le Fira est une organisation privée qui compte sur l'appui de partenaires importants. La



mission de l'entreprise : soutenir, par des investissements sous forme de capital patient, des jeunes qui ont des projets de démarrage, d'expansion ou de transfert d'entreprise agricole, et ce, dans toutes les régions du Québec. « Il y a aussi L'Arterre (arterre.ca) qui veille à l'établissement de la relève et au transfert des fermes en facilitant le maillage entre des propriétaires et des aspirants-agriculteurs. »

Julie Bissonnette est optimiste face à l'avenir et aux différents enjeux que la relève doit affronter. Elle appuie cette vision sur les nombreuses années de résilience du milieu agricole. Elle formule toutefois un souhait bien légitime « Les membres de la relève veulent arriver à un équilibre entre la vie professionnelle et la vie personnelle, et ne pas faire de l'agriculture une voie unique. » Cet idéal semblait inatteignable pour les générations précédentes. Et si la nouvelle relève avec l'aide des médias sociaux, du réseautage et des nouvelles technologies y parvenait? 🐦



Plus sec Plus sûr Plus fort

PURlité est un conditionneur de litière à base de matières végétales et de minéraux aux propriétés non irritantes, asséchantes et anti-odeurs. Les effets absorbants et nettoyants de PURlité aident à renforcer la régie de l'environnement des volailles et de leurs litières tout en améliorant les performances sans coûts élevés.



[Dictier l'hygiène de la ferme]

wisium

ADM Nutrition Animale

542 Juliana Dr. Woodstock, Ontario N4V 1B9, 1-800-567-7692
3455 Boulevard Choquette, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 7Z8, 1-888-236-2474
ca.contact@wisium.com - www.ca.wisium.com

ADM

PORTRAIT DE LA RELÈVE AGRICOLE ÉTABLIE

ADAPTATION SUZANNE DUQUETTE

Le MAPAQ effectue tous les cinq ans son Recensement de la relève agricole établie. Il s'agit donc d'agriculteurs et d'agricultrices de moins de 40 ans et qui possèdent au moins 1 % de parts d'une entreprise agricole. Ces données qui datent de 2016 sont révélatrices d'une certaine relève, mais font abstraction de ceux de plus en plus nombreux aujourd'hui qui sont à la recherche d'une terre où s'établir.



CHIFFRE CLÉ

- **7 500 jeunes** de la relève agricole sont actifs.

L'ÂGE MOYEN

- **34,2 ans**
- **Plus de la moitié** des membres de la relève établie ont entre **35 et 39 ans**.
- **L'âge moyen** des agriculteurs et agricultrices est de **52,9 ans**.



a+

LA SCOLARITÉ

- **82 % des jeunes** de la relève ont une **formation postsecondaire**.
- **68 % se sont spécialisés** en agriculture.
- **Bien que le diplôme collégial soit le plus populaire**, les diplômes d'études professionnelles (29 %) et universitaires (14 %) gagnent du terrain.

L'AGRICULTURE AU FÉMININ



- **27 % de la relève est féminine**.
- **La proportion de femmes en agriculture demeure relativement stable depuis 2011**. Les agricultrices s'établissent généralement entre 25 et 34 ans alors que la majorité de leurs confrères masculins ont moins de 25 ans.

S'ÉTABLIR

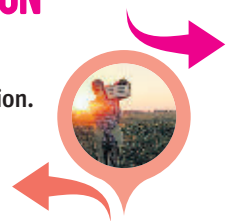
- **56 % des jeunes** de la relève établie ont acquis leur établissement **par transfert familial, 9 % par transfert non apparenté**.
- Ces membres de la relève songeaient à s'établir en agriculture à un jeune âge. **L'âge moyen pour l'établissement est de 26 ans**.
- **35 % ont procédé au démarrage** de leur entreprise en créant une **nouvelle entité juridique**.
- **69 % des jeunes** détiennent au moins **50 % des parts de leur entreprise**.

LA CONTINUITÉ

- **Le Québec a une proportion plus élevée** que le reste du Canada d'entreprises agricoles qui comptent **une relève sur son territoire soit 22 %**.
- **Les entreprises avec relève** génèrent aussi **plus de revenus**.

EXPANSION ET DIVERSIFICATION

- **70 % des jeunes** qui se sont fait transférer une entreprise lui ont fait **prendre de l'expansion**.
- **18 % ont diversifié** leurs activités et **26 % ont ajouté une production**.
- **3 %** ont introduit un **volet agrotouristique**.



DOUBLE EMPLOI

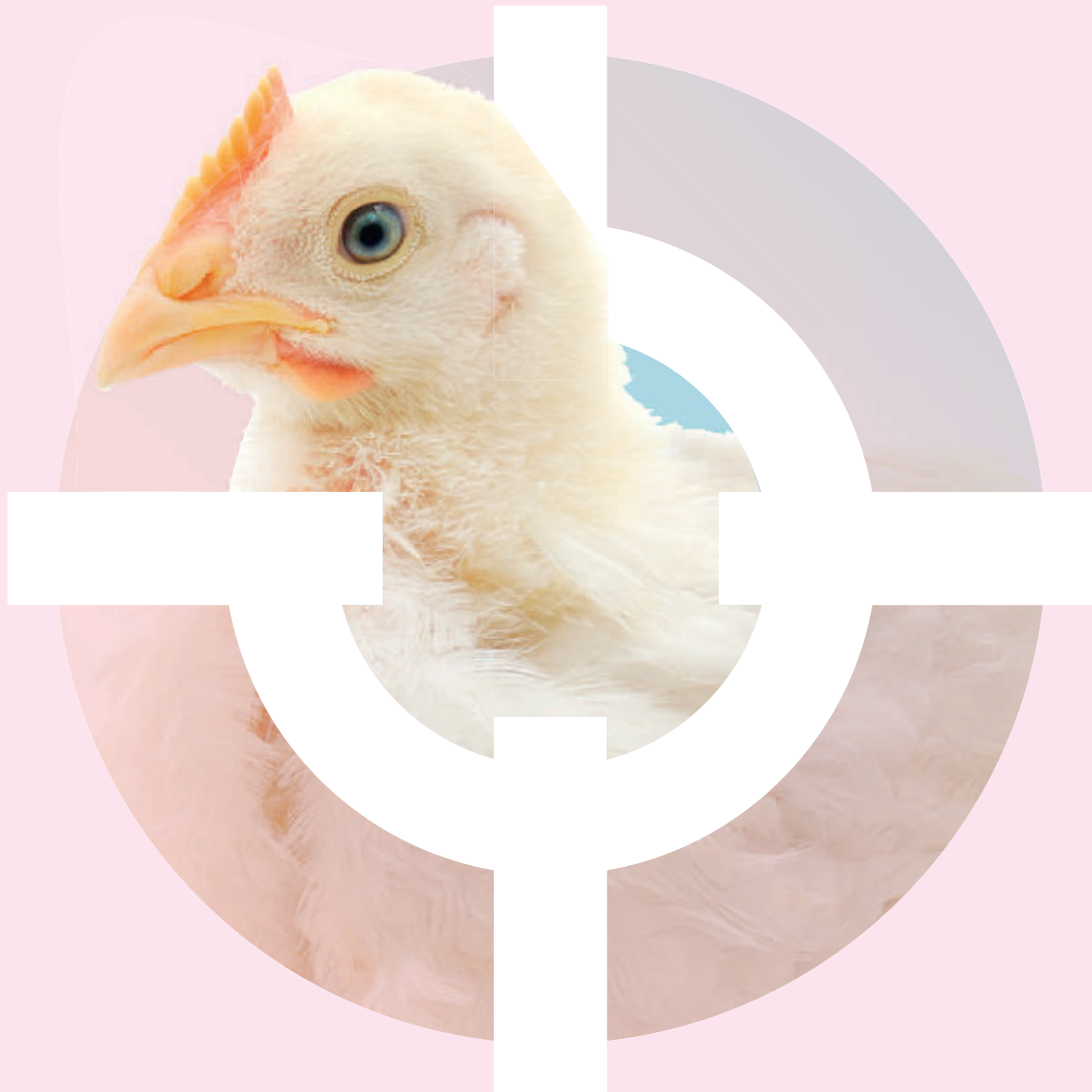
- **42 % des jeunes de la relève** occupent un **autre emploi à l'extérieur** de la ferme. Et dans **32 % des cas**, il s'agit d'un **travail dans le domaine agricole**.

Source : Portrait de la relève agricole au Québec 2016, MAPAQ

ZOOM SUR LE SECTEUR AVICOLE

ADAPTATION SUZANNE DUQUETTE

En 2016, le secteur avicole représentait 2% de la relève agricole dans son ensemble. Dans une vision qui mise sur l'avenir de fermes à dimension humaine, les EVQ ont dans les dernières années mis en place des programmes afin de faciliter leur accès au quota. C'est avec intérêt que l'organisme surveille les données du recensement de 2021 dans l'espoir que ses efforts se traduiront par un boom dans le secteur avicole.





2%

- Ce 2 % représente la proportion de membres de la relève qui travaillent dans le secteur avicole selon le MAPAQ, donc 150 producteurs.

L'ÂGE MOYEN

- 34,5 ans
- Une moyenne d'âge légèrement plus élevée que pour l'ensemble de la production agricole. C'est que 58 % des jeunes occupent la tranche de 35 à 39 ans et 38 % celle des 25 à 34 ans.

LA SCOLARITÉ

- 30 % de la relève avicole établie détiennent un **diplôme d'études collégiales (DEC)** comme plus haut diplôme. 28 % sont spécialisés en gestion et technologies d'entreprise agricole et 12 % en technologie des productions.

L'AGRICULTURE AU FÉMININ



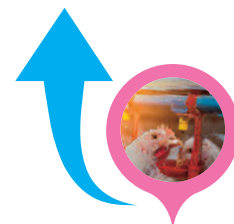
- 24 % de la relève est féminine.
- Il s'agit d'une baisse par rapport aux années précédentes. À titre d'exemple, cette proportion était de 27 % en 2006 et de 35 % en 2011.

UN CHOIX DE CARRIÈRE QUI SE FAIT TÔT

Dès 18,3 ans!

- 91 % sont issus du milieu agricole et pensent sérieusement à s'établir dès l'âge de 18,3 ans et le font à 24,5 ans. Deux ans plus tôt que pour les autres productions agricoles.

S'ÉTABLIR



- 51 % des jeunes aviculteurs sont établis depuis au moins dix ans.
- Il s'agit de la plus forte proportion de l'ensemble des productions.
- 55 % ont privilégié le transfert de l'entreprise familiale et 41 % ont procédé au démarrage de leur entreprise en créant une nouvelle entité juridique.
- 58 % des jeunes détiennent la majorité des actions de leur entreprise.



DOUBLE EMPLOI

- 40 % des jeunes occupent un autre emploi à l'extérieur de la ferme. Une baisse par rapport à 2006 et 2011. 🍀

Source : La relève agricole établie dans le secteur des volailles, 2016, MAPAQ




Entreprendre son avenir

TEXTE VANESSA GAUVIN-BRODEUR
PHOTOS MARIE-MICHÈLE TRUDEAU





Alexis Cormier est un éleveur qui déplace de l'air et déborde d'énergie. À tout juste 27 ans, cet éleveur de dindons est le portrait tout craché d'une relève dynamique et entrepreneurante. Reportage à Dunham, dans les Cantons-de-l'Est, à la rencontre de la nouvelle génération d'aviculteur. 

En arrivant sur le chemin Vail à Dunham, là où se trouve la ferme familiale dans laquelle il a grandi, Alexis P. Cormier vient nous accueillir sur son quatre-roues, sillonnant entre les magnifiques arbres centenaires qui bordent chaque côté de la route. « On est sur le chemin Vail, mais on pourrait presque le renommer le chemin des Cormier, dit-il à la blague. Toute la famille habite encore sur la ferme. » Ce domaine, qui comprend la maison familiale, la résidence d'Alexis et de sa conjointe Audrey, celle de sa sœur Delphine, l'érablière familiale, les terres de grandes cultures, et bien entendu, la dindonnerie d'Alexis, lui appartiendra bientôt au grand complet, puisqu'en 2020 ses parents ont officiellement entrepris le transfert graduel de la propriété. « Cette année, Audrey et moi rachetons la maison de mes parents dans laquelle nous emménagerons en septembre 2021. C'est la première grande étape qui amorce cette transition. » >

Alexis Cormier a un intérêt bouillonnant pour tout ce qui concerne le dindon, son histoire, la réglementation.

Passionné d'histoire et engagé

Alexis baigne dans le milieu agricole depuis toujours. Ses deux parents, Marie-Josée Potvin et Pierre Cormier sont nés sur des fermes laitières. Ils ont troqué les animaux pour le sirop d'érable devenu la véritable vache à lait de la famille lors de la création de leur érablière Le Murmure du Printemps. « Mes parents sont partis de rien. Ils ont acheté la terre et se sont lancés. »

Visiblement, la fibre entrepreneuriale n'a pas sauté de génération, Alexis ayant lui-même sauté à pieds joints dans l'élevage de dindons, fort de ses études en agroéconomie à l'Université Laval et de son diplôme en technique de production animale à l'ITA de Saint-Hyacinthe, mais surtout de sa passion pour la plume et tout particulièrement le dindon. « Le dindon, c'est MON projet », dit fièrement Alexis Cormier en parlant de son élevage annuel de 10 000 dindons qui grandissent dans un ancien parc d'engraissement, fraîchement refait à neuf et installé sur la terre familiale en face de l'érablière. « Quand j'étais très jeune, mon père a toujours fait ses 100 poulets par plaisir. J'ai toujours adoré l'accompagner là-dedans : soigner les oiseaux, faire l'attrapage et vendre les poulets. J'aimais beaucoup la *run* qu'on faisait. » Une initiation à un tout jeune âge qui se concrétise aujourd'hui par une carrière à vive allure.

Alexis aurait pu tout simplement se contenter de poursuivre à temps plein la production du sirop d'érable et continuer l'élevage d'oiseaux comme petit passe-temps, tel que le faisait son père, mais il a plutôt développé un véritable intérêt pour « le dinde », comme il l'appelle pour nous apprendre un des nombreux faits intéressants qui l'ont amené à consacrer sa vie à l'élevage de dindons. « Dire "du dinde", nous vient des colons à leur arrivée, ils disaient du "coq dinde" et c'est resté ainsi chez les éleveurs. Toute l'histoire reliée à cet élevage m'interpelle énormément, j'adore la politique réglementaire du monde avicole. J'aime creuser sur un segment particulier de l'histoire avicole pour mieux le comprendre. » Cet intérêt bouillonnant, qui le met d'ailleurs en lien avec de nombreux intervenants de l'industrie tous aussi allumés que lui, l'a donc propulsé à la préparation de son premier élevage de dindons. En plus de siéger à l'UPA locale, Alexis a été du CA de la Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ) et de la Table pancanadienne de la relève agricole (TPRA). Bien en selle, il acquiert finalement un quota de dindons en janvier 2020, et bâti sa première dindonnière en pleine pandémie de la COVID-19. ►





Pierre et Alexis Cormier.
La fibre entrepreneuriale n'a pas sauté de génération.

« Je pense que je représente une génération
d'éleveurs en continuité plus qu'en évolution. »





La famille Cormier tournée vers l'avenir.

Carburer aux défis

Impliqué, connecté et informé, l'énergie semble être une ressource infinie pour Alexis. Et c'est tant mieux ainsi, car ce n'est pas le travail qui manque à son horaire. « Être aviculteur, selon moi, c'est être *multitasking* », une définition qui sied parfaitement à ce jeune producteur de la relève qui carbure aux défis. « Dites-moi "non" et je vais tout faire pour trouver une solution. » C'est avec cette mentalité d'entrepreneur qu'il est d'ailleurs parvenu en quelques années à peine à se tailler une place de choix au sein du monde avicole.

En sortant de ses études, Alexis n'a pas perdu une seule seconde pour aboutir à ses rêves avicoles. Ambitieux, il travaille toujours très dur pour continuer sur cette magnifique lancée. Tout de suite après son train du matin, il fonce vers son bureau pour le restant de la journée et enfile un

autre chapeau, celui de directeur de comptes agricoles chez Desjardins Entreprises ce qui lui octroie une entrée d'argent stable pour financer son projet agricole et lui permet d'acquiescer un excellent bagage à titre d'économiste et de financier lui assurant ainsi de concevoir avec habileté ses projets à courts, moyens et longs termes. « Je m'investis, et j'investis à fond dans les projets de mes clients. » Pour construire son avenir, Alexis a économisé pendant plusieurs années et a même réaménagé pour en faire un nid douillet une des vieilles étables du terrain familial que sa famille et lui surnomme la « Cabane Ultra ». Il y habite depuis quelques années. Le déménagement est toutefois prévu pour l'automne 2021. « Mes amis trouvent ça cocasse! Moi, ça me permet de réinvestir le salaire que je gagne comme directeur de comptes dans mes dindons. »



Que ce soit le soir, les week-ends, ou les jours de congés, Alexis n'arrête pas. « De 6 à 8, je suis à la ferme, de 8 à 5, je gère mes dossiers de directeur de comptes, le soir je retourne voir mes oiseaux et travailler dans le bois, pour finalement terminer avec l'administration de mon élevage, le téléphone n'arrête jamais. Mes parents forment une équipe à l'érablière, et bien qu'ils m'aident avec plusieurs des tâches de mon élevage, je suis tout de même

seul dans mon entreprise. C'est de la job, mais j'adore ça. » Un véritable apprentissage de terrain qui est venu compléter la théorie apprise à l'école. « Cette première année, en tant que producteur, a été intense, puisque tout est nouveau pour moi. Il y a beaucoup de paperasse, de financement, de demandes de subvention à gérer. Ça a été plus difficile que je ne le pensais, mais je ne le regrette tellement pas! ». >



Faire le pont

« Je pense que je représente une génération d'éleveurs en continuité plus qu'en évolution. » Si Alexis force à toute vitesse vers l'avenir, il est très dévoué aux valeurs et à la noblesse du métier qu'il considère comme notamment rattachées au respect et à la conservation des terres agricoles pour permettre à d'autres jeunes aviculteurs de la relève comme lui de préserver la pérennité d'une nourriture d'excellente qualité. « Je suis très protecteur de mon bout de chemin. Ma terre, j'y habite et ce n'est pas juste une ferme pour moi, c'est mon petit royaume », dit-il affectueusement. « Je suis très respectueux de mon environnement, de ma région et du dynamisme de celle-ci que je veux encourager. »

Ce qu'il souhaite pour sa génération et celles à venir, c'est d'améliorer, faciliter et accroître la communication entre les producteurs, ainsi qu'entre les éleveurs et les consommateurs, une préoccupation bien ancrée dans son temps pour

tous ceux qui comme lui tiennent à délier plusieurs stéréotypes reliés à l'agriculture. « J'aimerais beaucoup recevoir du monde chez nous, leur ouvrir mes portes pour expliquer ce qu'on fait, comment on travaille. Nous avons de bonnes pratiques d'élevage, et c'est important que le public les comprenne, et ce même si je suis un producteur avec un élevage conventionnel », dit-il en faisant référence aux fermes agrotouristiques. « Et puis, avec les producteurs qui s'intéressent davantage au bio, par exemple, ce serait génial de pouvoir apprendre de nos différentes pratiques d'élevage, pour se donner des trucs, des conseils, voir ce qui fonctionne mieux, ou moins bien. Nous avons tellement avantage à nous parler et à nous entraider pour bénéficier des avancées de chacun. » Une philosophie axée sur un avenir prometteur qui reflète la maturité d'une génération soucieuse de ce qu'elle léguera à son tour. 🐦



Audrey et Alexis Cormier.



FERME ALEXIS P. CORMIER



» Propriétaires :

Alexis P. Cormier

» Lieu de production :

Dunham, MRC Brome-
Missisquoi en Montérégie

» Nombre d'hectares

182

» Type de production :

dindons lourds et légers

» Volume de production
annuelle :

10 000 dindons

» Cultures :

érablière de 23 000 entailles
(Le Murmure du Printemps,
encore propriété de
Pierre Cormier et
Marie-Josée Potvin)
maïs et soya.



DINDON

LES ABATTAGES PEINENT À AUGMENTER AU QUÉBEC

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Au cours des cinq premiers mois de la période réglementaire 2021-2022, la production québécoise de dindon a atteint 11,4 millions de kilogrammes (Mkg) éviscérés. C'est une diminution de 14,5 % (-1,9 Mkg) par rapport aux cinq premiers mois de la période équivalente en 2020-2021, malgré la hausse de l'allocation votée de près de 3 Mkg éviscérés. La part québécoise représente ainsi 17,5 % de la production canadienne qui a atteint 64,8 Mkg éviscérés. Les abattages québécois montrent un certain retard comparativement aux autres provinces canadiennes, car le Québec reçoit 22,6 % de l'allocation canadienne. Le retard des abattages est moins important dans le lot des oiseaux légers, comme on le constate dans l'analyse des abattages par catégories. La production de dindons légers (oiseaux de moins de 9 kg en poids éviscéré, ou moins de 10,8 kg en poids vif) est plus basse que l'an dernier à 4,8 Mkg, soit une baisse de 6 % (-303 000 kg) par rapport à 2020. De son côté, la production de dindons lourds, à 6,5 Mkg, a diminué de 19 % (-1,5 Mkg), toujours par rapport aux cinq mois équivalents en 2020.

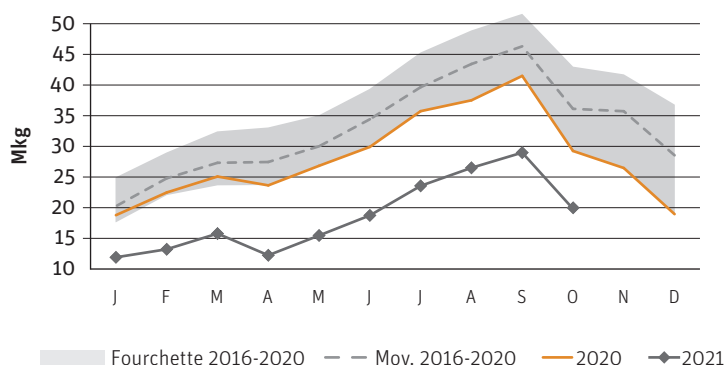
Le portrait canadien est sensiblement différent puisque la production de dindons légers a connu une hausse de 5,5 % (+1,5 Mkg), par rapport à 2020 pour se chiffrer à 29,4 Mkg. La production de dindons lourds a diminué de 12,0 % (-4,5 Mkg) pour s'établir à 33,0 Mkg.

Rappelons que l'allocation canadienne pour la période réglementaire 2021-2022 qui a débuté le 25 avril, a été augmentée de 13 Mkg éviscérés, en hausse de 10 %, par rapport à l'allocation de la période 2020-2021. D'après les informations recueillies, les provinces comptent majoritairement diriger cette croissance vers la production de dindons légers.

Inventaires

Au 1^{er} octobre, les inventaires de dindon s'élevaient à 20 Mkg, en baisse de 31 % (-9,2 Mkg) par rapport à la même date en 2020. Les inventaires de dindons entiers de moins de 9 kg, à 12,2 Mkg étaient 28 % (-4,7Mkg) plus bas que l'année dernière, tandis que les dindons entiers de plus de 9 kg ont diminué de 60 % (-1,7 Mkg). Toujours au 1^{er} octobre, les inventaires des entrepôts frigorifiques au Canada étaient constitués principalement de dindons entiers de moins de 9 kg (61 %), de poitrines désossées sans peau (5 %), de morceaux (12 %), et de dindon entier de plus de 9 kg (6 %). Ce faible niveau des inventaires est le reflet des approvisionnements serrés causés par la coupure de la production en 2020-21 et de la bonne performance des ventes en 2020.

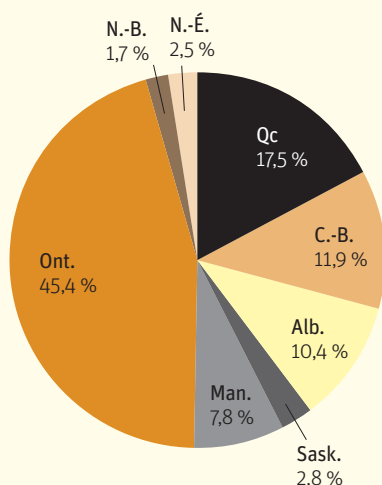
INVENTAIRES CANADIENS DE DINDON, EN MKG



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

Le faible niveau des inventaires est surtout le reflet des approvisionnements serrés de la période 2020-21.

PRODUCTION CANADIENNE DE DINDON PAR PROVINCE, MAI À SEPTEMBRE 2021



PROVINCES	EN MILLIERS DE KG
Québec	11 358
Colombie-Britannique	7 700
Alberta	6 731
Saskatchewan	1 844
Manitoba	5 049
Ontario	29 413
Nouveau-Brunswick	1 073
Nouvelle-Écosse	1 651
Total	64 820

Source : Les Éleveurs de dindon de Canada

Entre **mai** et **septembre**, la production québécoise de dindon a diminué de **14,5 %** comparativement à l'an dernier, malgré **la hausse de l'allocation** votée.

Ventes au détail

Les inventaires à un niveau aussi bas affectent la disponibilité du dindon pour le marché de la viande fraîche, donc offert au détail. Au cours des 40 premières semaines de l'année en cours, allant du 3 janvier au 9 octobre 2021, le volume des ventes de dindon en supermarché au Canada s'est établi à 22,2 Mkg, une baisse de 17,6 % (-4,7 Mkg) par rapport aux semaines équivalentes de 2020.

Le volume des ventes au détail relevé par Nielsen a diminué dans toutes les provinces. Au Québec, le volume des ventes a atteint 1,5 Mkg, soit une baisse de 47 % (-1,3 Mkg), toujours par rapport aux semaines équivalentes en 2020.

Pour cette même période, le prix moyen du dindon par kilogramme a augmenté de 0,83 \$/kg au pays et de 3,5 \$/kg dans la Belle Province pour s'établir à 7,00 \$/kg et 10,52 \$/kg respectivement, pendant les 40 semaines allant du 3 janvier au 9 octobre 2021.

Importations

Au 30 octobre, les importations sous contingent tarifaire ont atteint un total de 4,7 Mkg. Ce volume est seulement 0,3 % (-16 000 kg) au-dessous du prorata du contingent total de 5,58 Mkg. Les importations étaient constituées de parties désossées (85 %), transformées (13 %) et parties avec os (2 %) et provenaient des États-Unis (95 %), du Chili (1 %) et d'Israël (1 %). Le volume du contingent disponible pour les semaines qui restent de l'année est de 876 000 kg, soit une moyenne de 110 kg par semaine. 🦃



LES ÉLEVEURS DE DINDON
DU CANADA

VEILLER SUR LE DÉVELOPPEMENT DES ACCORDS COMMERCIAUX



TEXTE CALVIN McBAIN, DÉLÉGUÉ DES EVQ AUPRÈS DES EDC

Les élections fédérales étaient le 20 septembre dernier. Pour les Éleveurs de dindon du Canada (EDC), ces élections ont été et continuent d'être l'objet d'un important travail de plaidoyer. Afin de bien se préparer et d'outiller les éleveurs du Québec et du reste du Canada, l'Office national avait développé une trousse d'outils électoraux 2021.



Les EDC ont contribué activement aux efforts de sensibilisation auprès des candidats, sensibilisation qui se poursuivra cette fois-ci auprès des nouveaux ministres, critiques et députés élus après les élections. Ce travail de l'Office national vient soutenir le déploiement d'une stratégie électorale mise en place par le Mouvement pour la gestion de l'offre national (SM4) qui a contacté tous les partis politiques avec une liste de « demandes électorales fédérales » et a virtuellement rencontré leurs représentants et critiques en matière d'agriculture.

Les membres du SM4, dont les EDC font partie, ont également envoyé des questionnaires aux partis politiques pour obtenir des informations sur leur position sur la gestion de l'offre parmi d'autres initiatives de sensibilisation déployées durant la campagne. La défense du système de gestion de l'offre demeure au cœur de la stratégie gouvernementale de l'Office qui se félicite des informations supplémentaires reçues le 3 mai 2021 sur le *Programme d'indemnisation pour les producteurs de poulets, de dindons et d'œufs* et le *Programme de développement des marchés du dindon et du poulet*. Ces programmes donnent suite à l'engagement du gouvernement du Canada d'offrir une indemnisation complète et équitable aux secteurs sous gestion de l'offre pour

les concessions en matière d'accès aux marchés accordés dans le cadre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP).

Cette annonce tient compte des recommandations présentées à Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) par les agences nationales de la volaille et des œufs (SM4). L'objectif des secteurs de la volaille et des œufs était de permettre aux agriculteurs canadiens d'augmenter les investissements dans leurs opérations afin d'améliorer la productivité, la biosécurité et la durabilité, tout en répondant mieux aux préférences des consommateurs. Un total de 647 millions de dollars est disponible pour les producteurs de volaille et d'œufs sur 10 ans. >



CAMITAL
PRODUITS DE BÂTIMENTS

**MANUFACTURIER DE
REVÊTEMENTS MÉTALLIQUES
DE PREMIÈRE QUALITÉ**



Suivez-nous sur Facebook
Camital Revêtement
Métallique

2020062

CAMITAL.CA | 1 888 358-6546 | Warwick | Victoriaville



Des audits de vérification ont été effectués sur un échantillon aléatoire de fermes d'élevage de dindons dans toutes les provinces.

Les nouvelles du commerce international

Le 29 juillet 2021, le président du Comité de l'agriculture de l'OMC a diffusé un premier projet de texte de négociation, en amont de la douzième Conférence ministérielle de l'OMC (MC12) prévue du 30 novembre au 3 décembre de cette année. Cette proposition du Comité présente quelques terrains d'entente pour les ministres sur différents enjeux.

En fait, le texte couvre les sujets clés suivants dans le cadre des négociations agricoles : soutien interne, accès au marché, concurrence à l'exportation, restrictions à l'exportation, coton, mécanisme de sauvegarde spéciale (pour les pays en développement), stockage public à des fins de sécurité alimentaire (PSH) et transparence.

Cette proposition, qui devra certainement subir quelques modifications avant le début de la conférence, guidera les négociations au cours des deux prochaines années dans l'optique d'aboutir à une entente en 2023.


Audits de tierce partie du *Programme de soin des troupeaux des EDC*

Les rapports 2020 des auditeurs indépendants réalisés dans le cadre du *Programme de soin des troupeaux* des EDC ont été publiés. La série d'audits faits en 2020 par une tierce partie a confirmé que le *Programme de soin des troupeaux* est appliqué de façon efficace et continue. Les auditeurs ont souligné que les mesures de protection des animaux étaient appliquées de manière cohérente.

Des audits de vérification ont été effectués sur un échantillon aléatoire de fermes d'élevage de dindons dans toutes les provinces, en plus des audits annuels requis pour maintenir la certification d'un producteur en vertu du programme des EDC. Les audits ont été menés par des auditeurs qualifiés de NSF.

En raison de la pandémie de la COVID-19, des audits virtuels ont également été réalisés. Il s'agit d'une évaluation vidéo des dindonniers, d'un examen des documents et des dossiers et d'une entrevue avec les éleveurs.

Depuis 2017, les fermes d'éleveurs de dindons font l'objet d'audits par une tierce partie ce qui permet de garantir une certaine transparence lors de la mise en application des programmes nationaux et permet de rassurer les détaillants, les restaurateurs et les consommateurs quant à la façon dont sont élevés les dindons au Canada.

Les EDC tiennent à féliciter et remercier tous les éleveurs dont les fermes ont fait l'objet d'un audit réalisé par une tierce partie, ainsi que les Offices nationaux, responsables de la planification et l'accompagnement de NSF pour mener ces audits à terme. 



▼
Leadership

Motiver, influencer et rallier les éleveurs et les partenaires pour le succès des éleveurs et du secteur.

▼
Intégrité

Agir avec honnêteté pour l'intérêt collectif, de manière conforme et sans mauvaise intention.

▼
Équité

Être attentif aux besoins des éleveurs et œuvrer pour le bien collectif du secteur, de manière juste et équitable.

▼
Excellence

Appliquer les meilleures pratiques, repousser ses limites et devenir meilleurs.

▼
Innovation

Agir de manière créative et se renouveler pour l'avancement de l'organisation, de ses membres et du secteur.



LE DINDON, PARTENAIRE IDÉAL

TEXTE DIRECTION MARKETING ET COMMUNICATIONS



ÉPATANTE PATATE!

Patate et dindon : le duo parfait

Le Dindon du Québec est fier de s'associer à l'Épatante Patate pour la campagne 2021 dans le cadre des Duos Épatants faisant la promotion de l'achat local. Nous participerons avec eux à des publicités télévisuelles dans le cadre de l'émission tant attendue, *Occupation Double*. Les deux produits s'uniront pour promouvoir les aliments d'ici, issus de notre culture (dans les deux sens) et procurant du plaisir à table. La patate et le dindon feront donc référence aux « nuits de l'amour » pour créer un plat tout chaud sorti du four, une recette loin d'être plate. La diffusion de la publicité aura lieu lors d'un des galas du

dimanche et durant une des quotidiennes avec près de 1 700 000 impressions. Un pendant en magasin sera développé chez Metro avec une visibilité accrue du dindon en épicerie. Les consommateurs qui achèteront notre duo épatant auront la chance de gagner 2000 \$ en cartes-cadeaux Metro. Une activation au numérique sera aussi déployée. Les Éleveurs de volailles du Québec, Les Producteurs de pommes de terre du Québec et l'Association des emballeurs de pommes de terre du Québec sont bien fiers de mettre en valeur nos produits québécois. C'est un rendez-vous à ne pas manquer!



Le dindon s'invite au tournoi Omnium Banque Nationale

Le Dindon a une nouvelle fois été fier partenaire de l'Omnium Banque Nationale présenté par Rogers. Pour la sixième année consécutive, le dindon était au menu lors de cette prestigieuse rencontre sportive. En plus d'être représenté dans les concessions, le dindon était offert au service aux sièges et dans les loges. Nous avons aussi obtenu de la visibilité dans le programme du tournoi et sur le terrain avec une vidéo de 30 secondes par l'entremise du matériel publicitaire des Éleveurs de dindon du Canada et de la campagne *Pensez Dindon Québec*. En tant que fidèles partenaires, nous avons pu faire profiter de billets à plus de 60 personnes et recevoir 30 personnes dans un salon privé et profiter d'un de ces événements tant attendus et qui font du bien après une année bien difficile. >

Bénéficiez du programme d'investissement à la ferme

pour volaille et les œufs pour moderniser
votre exploitation.

Canada
PIFVO



Nous sommes là pour vous aider dans tous vos projets!

- Équipements avicoles innovateurs et évolutifs
- Systèmes de logement (cages aménagées et volières)
- Système d'automatisation et de contrôle centralisé de haute technologie
- Logiciel de gestion de production pour vous aider à accroître vos performances
- Et plus encore!

**AVIPOR et MAXIMUS,
leaders en technologies agricoles de pointe.**



210263



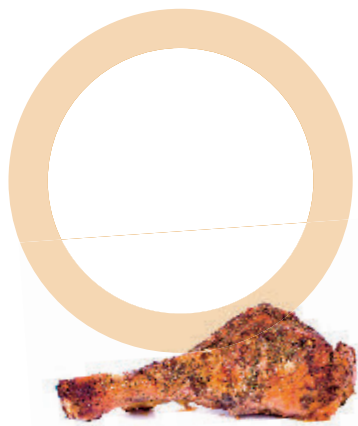
Distributeur officiel de produits MAXIMUS

avipor.com

450 263-6222

Les Équipements Avipor Ltée





Pour en savoir plus sur le dindon en épicerie

De nombreux efforts marketing sont déployés pour mettre en valeur cette protéine. C'est pourquoi les Éleveurs souhaitent avoir une meilleure idée de la présence dans les comptoirs réfrigérés du dindon. Il est impératif de vouloir s'assurer des produits en magasin afin de pouvoir voir l'impact concret de nos offensives dans le marché et sur la demande. Une compagnie a donc été engagée pour récolter des données et nous informer sur l'évolution de notre présence au détail.

Nous en profiterons aussi pour discuter avec les détaillants et mieux connaître leurs perceptions sur la protéine afin de pouvoir les aider à mieux éduquer les consommateurs et ainsi lister le produit. Suite à la collecte d'informations, nous serons mieux en mesure d'établir une corrélation entre la campagne et les ventes de dindon. Nous pourrons ainsi ajuster les plans nationaux pour répondre aux besoins spécifiques du marché québécois.



Il est impératif de vouloir s'assurer des produits en magasin afin de pouvoir voir l'impact concret de nos offensives dans le marché et sur la demande.



Le numérique

Le dindon au numérique a eu ses hauts et ses bas. Tout comme le poulet, nous sommes aussi à revoir le positionnement de ce dernier, pour l'actualiser et le rendre plus pertinent auprès du public cible. Ceci aidera certainement à répondre aux besoins des consommateurs pour les actions numériques. Concernant le site Web, nous avons eu moins de visites pour les quatre mois d'avril à août qu'à pareilles dates l'année dernière. Une analyse plus étendue devra être menée pour connaître les raisons de la baisse.

Concernant les infolettres, nous avons conservé un très bon taux d'ouverture, malgré une légère diminution du taux de clics. Des tests A/B sont à faire pour trouver les éléments que nos consommateurs veulent avoir dans leurs infolettres.



Côté **Facebook**, nous avons eu de bons succès. Plus de personnes ont été rejointes que lors des quatre premiers mois de l'année et nous avons connu une augmentation des impressions. L'engagement a toutefois été légèrement plus faible. Bonne nouvelle, le nombre de fans est resté relativement stable, et ce, malgré la baisse du nombre de concours.



Côté Facebook,
nous avons connu
une **augmentation
des impressions.**

• Personnes rejointes : **177758**

• Engagement : **4200**

Web mai à août 2021 :

• Utilisateurs : **16 380 (-65 %)**

• Pages vues : **46 449 (-73 % versus 2020)**

• Infolettres : **5**

Facebook :

• Fans Facebook : **51 487**

• Impressions : **174 000** 🦋



LA CAMPAGNE *PENSEZ DINDON* 2021 BAT SON PLEIN!

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS

Notre campagne nationale se poursuit pour une troisième année afin d'encourager ceux qui planifient les repas d'un océan à l'autre à « *Pensez Dindon* », tout en mettant en valeur la polyvalence et les avantages du dindon, tout au long de l'année.



La campagne *La viande des fans de BBQ* s'est également associée à des marques nationales, telles que Budweiser, Big Green Egg, Bow Valley BBQ et BBQ Québec afin d'étendre sa portée et de récompenser ses amateurs de BBQ. Ces derniers ont pu compter sur de nombreuses occasions pour gagner des prix emballants tout au long de l'été, grâce à des concours sur le thème du BBQ lancés sur les réseaux sociaux et dans notre infolettre.

Selon une étude récente, l'intérêt des Canadiens pour la cuisine sur le barbecue a augmenté pendant la pandémie et ces derniers cherchent de nouvelles façons simples de préparer le souper tout en profitant de l'extérieur.



Inspirée par cette réalité, la campagne **Pensez Dindon** a saisi une occasion unique de développer et d'exécuter un programme estival, positionnant le dindon en tant que protéine de choix pour les grillades, et faire en sorte qu'elle vienne spontanément à l'esprit des hommes, souvent responsables de la préparation des repas sur le barbecue. Afin de joindre ce groupe démographique spécifique d'hommes âgés de 25 à 54 ans, *Pensez Dindon* s'est taillé une place de choix dans l'univers des grillades et des sports par le biais d'un programme bilingue entièrement intégré, *La viande des fans de BBQ*, qui combinait de la publicité, un volet numérique, du marketing au détail, des initiatives de relations publiques et la participation d'influenceurs.

Pour inciter les Canadiens à cuisiner sur le gril, *Pensez Dindon* a fait équipe avec le golfeur canadien du circuit de la PGA, Graham DeLaet, ainsi qu'avec l'expert du BBQ au Québec, Max Lavoie, et BBQ Québec. En tant que visages de la campagne, Graham et Max ont mené notre programme d'influenceurs, créant chacun deux délicieuses recettes de dindon grillé, avec photos et vidéos alléchantes à l'appui. Cet été, nos créateurs de recettes auront préparé et partagé 35 recettes de dindon spécialement pour la saison du BBQ. Ceci afin de mettre en valeur la polyvalence et l'attrait saisonnier du dindon, tout en montrant les différentes façons de le faire griller.



Annie Duhamel
de *blogdebouffe*

Nos partenariats estivaux avec des marques ont également permis de présenter davantage de recettes d'influenceurs culinaires uniques sur le marché québécois qui séduisent un public engagé et toujours grandissant avec leurs recettes comme la Poitrine de dindon à la grecque sur pain pita d'Annie Duhamel (@*blogdebouffe*), en partenariat avec la marque de scelleuses sous vide FoodSaver, ou encore les Hamburgers de dindon farcis au fromage et à la bière Budweiser de l'influenceur Le Coup de grâce (@*lecoupdegrace*). >



Sur les réseaux sociaux, ces partenariats, ainsi que le contenu lié au BBQ de nos partenaires influenceurs ont permis de renforcer nos stratégies payantes et organiques, augmentant de manière significative le nombre total de nos abonnés sur nos réseaux sociaux, notamment sur Facebook et Instagram.


De mai à juillet, la campagne a également rayonné grâce à des placements média sur des applications et des sites Web sportifs, afin de cibler ce public masculin et de positionner le dindon comme étant la viande des fans de BBQ. De l'espace média a été acheté sur TheScore, Rogers Sports, DAZN ainsi que sur TVA Sports, pour promouvoir des événements d'envergure cet été, notamment le Championnat d'Europe de football et les séries éliminatoires de la Coupe Stanley de la Ligue nationale de hockey (LNH). Alors que les partisans des Canadiens de Montréal suivaient avec passion les séries éliminatoires, 176 annonces publicitaires *Pensez Dindon* ont été diffusées sur les ondes de TVA Sports et TVA Sports 2, générant plus de 4 millions d'impressions.

En juin, les propriétés Web de RICARDO ont également intégré des placements média *Pensez Dindon*, incluant des bannières et des vidéos de marque, pour mettre en vedette la campagne sur une période de 8 semaines et toucher un public québécois avec de toutes nouvelles idées de recettes savoureuses.

674 panneaux ont été installés à la grandeur du Canada, dont **226 au Québec** uniquement.

Bien sûr, notre campagne *Pensez Dindon* n'a pas seulement brillé dans le monde numérique, puisque 674 panneaux ont été installés à la grandeur du Canada, dont 226 au Québec uniquement, pendant une période de 6 semaines qui a débuté le 21 juin. Ces panneaux d'affichage ont été placés dans des endroits à impact élevé, atteignant 60 à 80 % du public ciblé.

Le programme de marketing au détail numérique a continué de stimuler les ventes en incitant les acheteurs, aux moments clés de leur planification d'achats, à ajouter le dindon à leur liste d'épicerie hebdomadaire. Le deuxième volet du programme, qui a été lancé le 3 juin avec Walmart et IGA, s'est concentré sur la promotion du dindon comme étant un choix idéal et délicieux pour le BBQ.

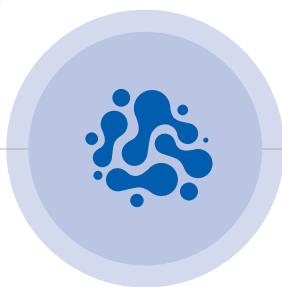
Maintenant que la campagne *La viande des fans de BBQ* est terminée et que l'été a cédé le pas à l'automne, la campagne *Pensez Dindon* se poursuit avec des tactiques toujours en cours, qui vont du référencement payant et de publications sur les réseaux sociaux aux partenariats avec des influenceurs, sans oublier les relations avec les médias. Et tout ça avec le même objectif : s'assurer que le dindon demeure sur les listes d'épicerie tout au long de l'année. À suivre! 



ENTEROCOCCUS CECORUM ET BRONCHITE INFECTIEUSE

COMMENT CONTRER CES MALADIES AVICOLES ÉMERGENTES

TEXTE L'ASSOCIATION DES VÉTÉRINAIRES EN INDUSTRIE ANIMALE DU QUÉBEC



Dans un contexte de réduction des antibiotiques chez le poulet, nous voyons apparaître sur les fermes des maladies émergentes, ce qui peut amener les éleveurs à revoir leurs pratiques d'élevage afin de répondre aux besoins en santé et au bien-être des oiseaux.

Les vétérinaires praticiens de l'Association des vétérinaires en industrie animale du Québec (AVIA) proposent deux fiches techniques qui sont à la fine pointe des observations sur le terrain et des connaissances actuelles : l'*Enterococcus cecorum* et la bronchite infectieuse (souche Delmarva).



Ces fiches vous renseignent sur les hypothèses pouvant expliquer l'augmentation des cas dans les dernières années, sur les signes cliniques et sur les bonnes pratiques d'élevage qui aident à prévenir ces maladies. L'*Enterococcus cecorum* et ses causes sont encore mal connues, et nous espérons que les recherches en cours et à venir nous permettront de mieux définir les méthodes de contrôle de cette maladie.

Ces deux fiches font partie d'une vingtaine de fiches techniques qui ont été développées par l'AVIA sur différentes maladies présentes chez le poulet. Elles sont disponibles sur le site Web de l'AVIA à l'adresse suivante : aviaquebec.ca/wp/education/producteurs. Pour toutes questions sur ces maladies avicoles, veuillez contacter un vétérinaire.



ENTEROCOCCUS CECORUM SOUCHES PATHOGÈNES

Mise en contexte

Les infections à *Enterococcus cecorum* chez le poulet à chair sont présentes au Québec depuis 2010. Le nombre de cas a augmenté de façon très importante depuis 2018 pour atteindre des sommets inégalés en 2019-2020. La manifestation de ce syndrome a aussi évolué au cours des années. Initialement, l'infection se manifestait davantage vers 28-30 jours d'âge. Les poulets démontraient de la paralysie et avaient une posture typique de « chauffeur de Harley ». Cette paralysie était causée par la présence d'ostéomyélite des vertèbres thoraciques (T4-T5) ce qui provoquait une déformation de la vertèbre atteinte et une compression de la moelle épinière. Depuis 2 ans, les signes cliniques apparaissent beaucoup plus tôt et les lésions sont davantage liées à la septicémie. Malgré cette évolution, la pathogénie exacte de la maladie demeure obscure. Nous espérons que les recherches en cours permettront de mieux définir les méthodes de contrôle de cette maladie. Les informations contenues dans la présente fiche reflètent nos connaissances actuelles.

Agent pathogène

Enterococcus cecorum est une bactérie de type coque Gram positif, considérée comme un habitant normal de la flore intestinale de l'oiseau. Cependant, les travaux du Dr Borst, de l'Université de Caroline du Nord, ont démontré l'existence de souches phylogénétiquement différentes chez les oiseaux sains versus les oiseaux atteints cliniquement (souches pathogènes). Toujours selon le Dr Borst, les souches pathogènes auraient la capacité de coloniser l'intestin durant la première semaine de vie. Les souches commensales quant à elles, ne coloniseraient pas l'intestin avant l'âge de 3 semaines. Il est important de noter que plusieurs modifications de la régie de départ peuvent aider à réduire la phase d'implantation hâtive et ainsi prévenir l'apparition de problèmes plus tard dans le lot. La Dre Martine Boulianne de la Chaire de recherche avicole de l'Université de Montréal effectue des travaux de recherche afin d'identifier les souches pathogènes isolées dans les cas cliniques du Québec.

Mode de transmission

Les modes de transmission de la bactérie restent toujours à déterminer, mais la voie orale demeure la plus probable. La bactérie pathogène colonise d'abord l'intestin de l'oiseau. Cependant, pour développer la maladie, la bactérie doit passer du tractus intestinal à la voie sanguine pour finalement se loger au niveau de la rate, du foie, du cœur, des os et des articulations. Les travaux du Dr Borst ont permis de démontrer que, dans les bâtisses affectées de problèmes d'*Enterococcus* à répétition, cette bactérie est présente dans le sang dès le 7^e jour d'âge. Ce point n'a pas été observé dans les bâtisses non affectées par l'*Enterococcus cecorum*. Malgré la présence de souches pathogènes d'*Enterococcus cecorum*, certains facteurs prédisposants doivent être présents pour qu'il y ait manifestation clinique de la maladie. Une fois infecté par la bactérie, il semble que l'oiseau ne soit pas en mesure de s'en départir (porteur à vie) et il devient alors une source de contamination pour le reste du lot.

Hypothèses pouvant expliquer l'augmentation des cas dans les dernières années au Québec

- » Augmentation de la production avec comme conséquence une diminution de la durée des vides sanitaires, l'augmentation des élevages doublons et une augmentation des densités d'élevage.
- » Contamination de l'eau et du système d'abreuvement par des souches pathogènes d'*Enterococcus cecorum*. La bactérie crée un biofilm très résistant.
- » L'apparition de nouveaux équipements de ventilation et de chauffage et leurs impacts sur le confort des poussins.
- » L'arrivée des ampoules de type DEL : modèle, intensité, gradateur.
- » Modification de la flore intestinale à la suite de l'arrêt de l'utilisation préventive des antibiotiques de catégorie 1 et 2.
- » L'amélioration des performances zootechniques obtenues au cours des dernières années a significativement changé les besoins nutritionnels des poussins, particulièrement durant leur première semaine de vie.

Signes cliniques

Le signe clinique le plus fréquent est l'apparition de problème locomoteur vers la 2^e semaine de vie. Les oiseaux démontrent de la faiblesse, de la réticence à marcher. Ils sont en général un peu plus petits que les oiseaux sains. À la préhension, ces oiseaux démontrent une température corporelle plus élevée (fièvre). Les pertes hebdomadaires peuvent être significatives et principalement causées par de la sélection.

Procédures diagnostiques

Nécropsie :

- » Nécrose de la tête du fémur, ostéomyélite
- » Parfois, les os ont tendance à être plus mous (pas de fracture nette à la pression)
- » Cœur : péricardite
- » Rate augmentée de volume
- » Présence de liquide séro-purulent au niveau des articulations
- » Abscès au niveau de la colonne vertébrale (T4-T5)

Bactériologie et antibiogramme

PCR et qPCR pour *Enterococcus cecorum* : en développement à la Chaire de recherche avicole.

Prévention

Lors d'un lot positif à *Enterococcus cecorum*, il est important de bien gérer la bâtisse contaminée :

- » Respect des mesures de biosécurité afin d'éviter la dispersion de la bactérie aux autres poulaillers;
- » Gestion du fumier à la sortie. Éviter la contamination des autres poulaillers sur le site.

Comme il a été observé à maintes reprises que la bactérie pathogène demeurera présente dans la bâtisse, il est important de porter des actions qui auront pour but de réduire la charge bactérienne :

- Assécher la bâtisse le plus rapidement possible après la sortie du fumier ou après le lavage-désinfection
- Vide sanitaire de 14 jours et plus
- » Chauffer la bâtisse à 100 °F/38 °C durant 4 jours avant d'étendre la litière.
- » Éliminer les entérocoques dans les lignes à eau entre chaque lot (utilisation d'un savon dégraissant suivi d'un désinfectant prévu à cette fin).

Gestion des oiseaux du prochain lot :

- » Appliquer le Poussin Podium (version 2021).
- » Gérer efficacement les systèmes de ventilation et de chauffage : plusieurs observations sur le terrain nous indiquent que, si les oiseaux sont inconfortables suite à une ventilation ou une température inadéquate, ils réduiront et/ou modifieront leur consommation d'aliment ce qui aura un effet négatif sur la flore intestinale.
- » Éviter un surplus d'activité causé par une trop grande intensité lumineuse.
- » S'assurer de la qualité de l'aliment de début, incluant les additifs et la qualité de ses ingrédients, afin de permettre l'implantation d'une flore intestinale optimale et la prévention des problèmes d'*Enterococcus*.
- » Vacciner pour la bronchite infectieuse et la maladie de Gumboro pourrait s'avérer utile selon la pression d'infection dans votre région.

L'application d'une ou de ces recommandations ne garantit pas l'élimination de *Enterococcus cecorum* dans un poulailler.

Références

- ¹ Borst et al., 2015, Comparative genomic analysis identifies divergent genomic features of pathogenic *enterococcus cecorum* including a type IC CRISPR-Cas system, a capsule locus, an epa-like locus, and putative host tissue binding proteins, Plos One, 1-19 .
- ² Borst et al., 2017, Pathogenesis of enterococcal spondylitis caused by *enterococcus cecorum* in broiler chickens, Veterinary Pathology, 54(1), 61-73.
- ³ Borst et al., 2019, Coinfection with *Eimeria* spp. decreases bacteremia and spinal lesions caused by pathogenic *Enterococcus cecorum*, Animal Feed Science and Technology, 250, 59-68.
- ⁴ Grund et al., 2020, Tenacity of *enterococcus cecorum* at different environmental conditions, Journal of Applied Microbiology, 1-14.
- ⁵ Remiot et al., 2019, *Enterococcus cecorum* chez le poulet de chair : enquête en élevage pour identifier des pratiques zootechniques à risque, Treizièmes Journées de la Recherche Avicole, 116-120.

BRONCHITE INFECTIEUSE CHEZ LE POULET À GRILLER

Mise en contexte

La bronchite infectieuse est l'une des maladies les plus fréquemment retrouvées au Québec depuis plusieurs années. Le portrait clinique de la maladie est très similaire à travers le monde. Une nouvelle souche, Delmarva, est apparue en Amérique du Nord depuis quelques années et a été identifiée au Québec pour la première fois en 2017. Depuis ce temps, la souche est en circulation constante et cyclique dans la province.

Agent pathogène

Le virus de la bronchite infectieuse est un coronavirus. Ce type de virus est reconnu comme étant très contagieux, instable et il se réplique rapidement. Il a donc une grande facilité à se transmettre et de plus, il aura tendance à faire plusieurs erreurs génétiques lors de la répllication. Cette combinaison de facteurs lui confère le potentiel de créer de nouvelles souches variantes avec des avantages évolutifs par rapport aux souches d'origine. La souche Delmarva est un exemple d'évolution génétique menant à une souche particulièrement pathogène et apte à bien se transmettre d'un troupeau à l'autre. Les coronavirus ont la capacité de bien survivre à de basses températures, et ce surtout en présence de matière organique. À l'inverse, le virus est relativement fragile aux variations pH, à plusieurs désinfectants et à la chaleur (ex. : 100 °F/38 °C).

Mode de transmission

Le virus est excrété dans les sécrétions respiratoires (pendant 10-14 jours) et les fientes (pendant 2 à 7 mois) des oiseaux infectés. Il peut se transmettre par inhalation de gouttelettes contaminées ou par l'ingestion d'eau ou d'aliments contaminés. Le contact avec de l'équipement et du personnel contaminés sert aussi de voie de transmission. Les aérosols peuvent propager l'infection sur un site ou entre les sites d'une même région. La transmission verticale, des parents à la progéniture, n'est pas un mécanisme de transmission.

Signes cliniques

Les signes cliniques se développent en quelques heures (20-36 heures) et l'infection se propage très rapidement dans le troupeau.

- » Toux et/ou éternuements
- » Bruits et difficultés respiratoires
- » Écoulement et/ou inconfort oculaire
- » Fièvre : plumage ébouriffé, attroupement et recherche de la chaleur
- » Une forme rénale, plus grave, peut parfois atteindre les jeunes oiseaux et les poulets de chair et entraîner une mortalité importante.

Conséquences

- » Diminution de la croissance et augmentation de la conversion alimentaire suite à une diminution transitoire de la consommation d'eau et d'aliments.
- » Augmentation de la susceptibilité aux infections secondaires (ex. : E. coli) et leurs conséquences :
 - Boiteries, dépérissements et mortalités;
 - Condamnation de carcasses à l'abattoir.
- » Une forme rénale peut être associée aux formes respiratoires :
 - Dégradation de l'état des litières;
 - Mortalités.

La souche Delmarva occasionne des problèmes similaires aux autres souches sauvages retrouvées, mais d'apparence clinique plus intense par moment et sur certains aspects. L'inverse est vrai, les signes respiratoires sont parfois très difficilement perceptibles par moment, mais les impacts économiques peuvent tout de même être considérables.

Procédures diagnostiques

Sérologie (ELISA) : Détermination de la production d'anticorps secondaire à un passage du virus.

PCR : Détection du matériel génétique coronavirus aviaire en temps réel :

- » Séquençage et détermination de la souche possible;
- » PCR spécifique souche Delmarva possible.

Nécropsie : les lésions sont pour la plupart non-spécifiques à ce pathogène :

- » Exsudat séreux et congestion dans la trachée et les voies respiratoires;
- » Sacs aériens avec spumosité ou opacité;
- » Poumons congestionnés;
- » Reins pâles et œdématisés lors d'atteinte rénale.

Prévention

Isolement et repopulation après un nettoyage et une désinfection en profondeur (le coronavirus est sensible à la majorité des désinfectants).

Favoriser un élevage tout-plein tout-vider avec un vide sanitaire de 14 jours et plus.

- » Éviter de mettre des oiseaux d'âges différents ensemble.
- » Éviter l'épandage du fumier près des bâtiments ou sortie du fumier des fosses durant les phases critiques d'élevage. Utiliser des toiles durant le transport du fumier.
- » Chauffage du bâtiment avant sortie du fumier pour diminuer les contaminations croisées est parfois utile (4 jours 100 °F/38 °C).

- » Maintenir la température, l'humidité relative et le niveau de CO₂ adéquats pour limiter les stress : une augmentation de la température peut être nécessaire face à l'infection.

- » Éviter la surpopulation.

- » Maintenir une bonne biosécurité pour le personnel et le matériel.

- » Antibiothérapie peut être nécessaire en présence d'infections secondaires uniquement.

- » La vaccination est un outil essentiel au contrôle de l'infection et particulièrement dans les régions à fortes densités où les contaminations sont très fréquentes peu importe la saison. La vaccination diminue la sévérité des signes cliniques, la fréquence d'épisode clinique et l'excrétion.

Idéalement, la vaccination au couvoir puis à la ferme aidera à cette fin. Elle se doit d'être faite dans les règles de l'art pour assurer une bonne protection. En effet, la vaccination de masse, aérosol ou eau de boisson, peut contenir quelques pièges et peut mener à des pertes d'efficacité ou des réactions vaccinales. Consulter les fiches de l'EQCMA pour les pratiques recommandées de vaccination en aérosol (http://www.eqcma.ca/uploads/files/IBV_Vaccination_aerosol_O2-11-2017_Final.pdf) et dans l'eau (http://www.eqcma.ca/uploads/files/IBV_Vaccination_eau_boisson_O2-11-2017_Final.pdf).



Références

¹ Mark Jackwood (2021). Three keys to successful IBV control.

² David E. Swayne (2020). Infectious Bronchitis, Diseases of Poultry, 14th Edition.

³ Martine Boulianne (2019). Avian Disease Manual AAAP.

⁴ Sjaak de Wit, J. J., J. K. Cook, et al. (2011). "Infectious bronchitis virus variants: a review of the history, current situation and control measures." Avian Pathol 40(3): 223-235.

⁵ Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ).

⁶ Équipe québécoise de contrôle des maladies avicoles (EQCMA).



Faites voyager
vos papilles!

DINDON STYLE KEFTAS, AVEC PLATEAU DE MEZZÉS

PORTIONS : 6 - TEMPS DE PRÉPARATION : 20 MIN. - TEMPS DE CUISSON : 15 MIN.

Ingrédients

Pour le dindon kefta

- 900 g (2 lb) de dindon du Québec frais, haché
- 4 gousses d'ail
- 80 ml (1/3 tasse) de menthe fraîche
- 80 ml (1/3 tasse) de persil frais
- 15 ml (1 c. à soupe) de mélange d'épices zaatar
- 30 ml (2 c. à soupe) d'huile d'olive liquide ou en aérosol de cuisson

Pour le plateau

- 250 ml (1 tasse) de houmous
- 250 ml (1 tasse) de yogourt grec épais nature ou de labneh
- 6 mini concombres coupés en quatre dans le sens de la longueur
- 1 botte de radis, lavés
- 10 petits dolmas (feuilles de vigne farcies)
- 80 ml (1/3 tasse) de noix de pin grillées
- 2 limes coupées en petits quartiers
- Menthe fraîche pour garnir

Étapes

1. Mettre l'ail, la menthe, le persil et le mélange d'épices zaatar dans un robot culinaire et actionner l'appareil.
2. Ajouter le dindon haché et actionner à basse vitesse pour bien mélanger.
3. Avec environ 1 1/2 c. à soupe de mélange, former une boule allongée autour de chaque brochette (vous aurez besoin d'environ 16 à 18 brochettes, trempées dans l'eau au préalable si vous utilisez des brochettes en bois).
4. Déposer les brochettes sur un plateau pouvant être réservé au réfrigérateur pendant 10 minutes pour refroidir les brochettes avant la cuisson.
5. Faire chauffer le gril à feu moyen-vif. Une fois le gril chaud, retirer les brochettes du réfrigérateur et les badigeonner ou les vaporiser d'huile d'olive.
6. Déposer les brochettes sur le gril et laisser cuire de 10 à 15 minutes, ou jusqu'à ce que le dindon soit entièrement cuit et que sa température interne atteigne 74 °C (165 °F).
7. Pendant que les brochettes cuisent, assembler votre plateau. Verser le houmous et le yogourt dans deux bols séparés, les noix de pin grillées dans un petit plat de service pour garnir, puis déposer les légumes frais avec les dolmas, les quartiers de lime et des fourchettes et cuillères pour servir.
8. Une fois la cuisson des brochettes terminée, les déposer sur le plateau et servir!

Recette de Tanya Bates
(@extraforavocado)
pour les [Éleveurs de dindon du Canada](#)





NOTE

La sauce piri-iri se prépare 24 heures à l'avance pour un maximum de saveur.

POULET SAUCE PIRI-PIRI

PORTIONS : 4 - TEMPS DE PRÉPARATION : 10 MIN. - MACÉRATION : 2 H. - TEMPS DE CUISSON : 40 MIN.

Ingrédients

- 4 à 5 poitrines de poulet du Québec désossées et sans peau, coupées en lanières d'environ 2,5 cm (1 po)
- 90 g (3 oz) de beurre fondu
- 15 ml (1 c. à soupe) de sauce piri-iri
- 15 ml (1 c. à soupe) de jus de citron frais
- 2 à 4 gousses d'ail, émincées
- 5 ml (1 c. à thé) de paprika

Sauce piri-iri

- 4 piments frais jalapeños ou poblanos, hachés
- 125 ml (1/2 t) de jus de citron ou de jus de lime
- 15 ml (1 c. à soupe) de piment de Cayenne
- 15 ml (1 c. à soupe) de poivrons rouges, hachés
- 5 ml (1 c. à thé) de poudre d'ail
- 10 ml (2 c. à thé) de paprika
- 10 ml (2 c. à thé) de sel kasher
- 30 ml (2 c. à soupe) d'origan séché

Étapes

1. Mettre tous les ingrédients de la sauce piri-iri dans un mélangeur. Pulser jusqu'à l'obtention d'une pâte lisse.
2. Goûter et rectifier l'assaisonnement avec du sel, du poivre, du piment de Cayenne et du paprika. Réfrigérer pendant au moins 24 heures pour permettre aux saveurs de se développer.
3. Mettre le beurre fondu, le 15 ml (1 c. à soupe) de sauce piri-iri, le jus de citron, l'ail et le paprika dans un grand bol et bien mélanger le tout.
4. Ajouter les lanières de poulet aux ingrédients déjà dans le bol. Bien mélanger pour couvrir uniformément le poulet.
5. Mettre le poulet dans un sac de plastique refermable et laisser mariner au moins 2 heures au réfrigérateur.
6. Préchauffer le gril à feu moyen-vif. Faire griller les lanières de poulet marinées jusqu'à ce qu'elles soient dorées.
7. Transférer les morceaux de poulet sur une portion du gril loin de la flamme et poursuivre la cuisson jusqu'à ce que la température interne atteigne 74 °C (165 °F).
8. Servir avec du riz et une salade de roquette.

Recette de Rob Rainford, gracieuseté des [Producteurs de poulet du Canada](#)



RÉUNIONS ET
ÉVÉNEMENTS À VENIR

AGENDA

– NOVEMBRE –

18 Journée Poulet

– DÉCEMBRE –

7 - 8 - 9 Formation révision manuel
PSAF 2021

16 Journée Dindon



VOUS AIMERIEZ QUE VOTRE FERME
FASSE L'OBJET D'UN REPORTAGE?



VOUS AIMERIEZ EN SAVOIR PLUS
SUR UN SUJET PARTICULIER?

N'hésitez pas et communiquez avec nous volailles@upa.qc.ca
C'est votre magazine!

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.

Veillez 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.

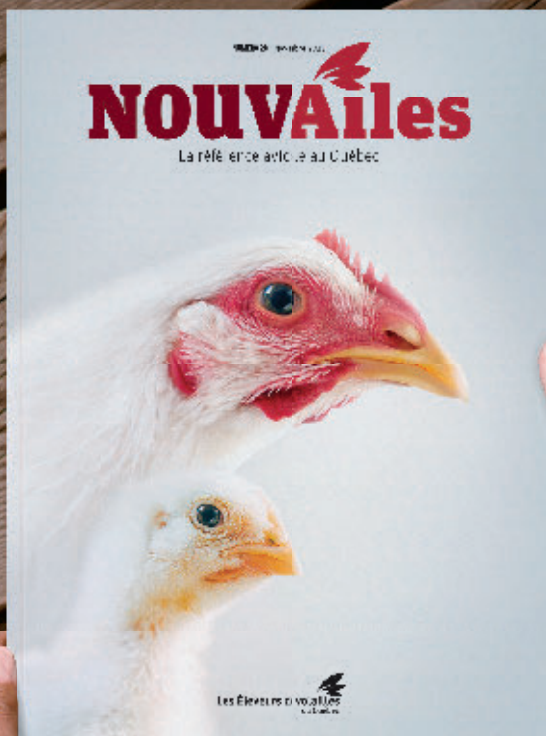
NOUVAiles express

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.

Veillez 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!



16^e édition

LE RENDEZ-VOUS avicole AQINAC

FORMULE NUMÉRIQUE

INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT
DÈS MAINTENANT!

rvavicole.aqinac.com

Voyez la **PROGRAMMATION COMPLÈTE** sur notre site web

PROGRAMME

Toutes les conférences seront présentées en traduction simultanée.
La lettre **A** indique que cette conférence sera présentée en anglais par le conférencier.

3 NOBEMVRE

8 h 30 Mot de bienvenue de l'animateur | Joseph Nahas, agr., M. Sc., Merck Santé Animale

COÛT DE PRODUCTION, MARGE BRUTE, BÉNÉFICE NET... COMMENT S'Y RETROUVER?
Nicolas Jobin, agr., Groupe Vision Gestion

DINDON SYNDROME DE PÉDALAGE : CAUSES ET SOLUTIONS AU DÉMARRAGE **A**
William Alexander, B. A. Sc., Hybrid Turkeys

ŒUF D'INCUBATION DÉMYSTIFIER LE CLASSEMENT (GRADING) DES POULES
Benoit Lanthier, DMV, Cobb-Vantress inc.

POULET DE CHAIR LA VACCINATION DE VOS POULETS : DE LA PRISE DE DÉCISION JUSQU'À L'APPLICATION
Jean-Philippe Doyon, DMV, Shur-Gain/Trouw Nutrition

10 NOVEMBRE

8 h 30 Mot de bienvenue de l'animateur | Daniel Blais, T.P., Sollio Agriculture

DES RESSOURCES MONÉTAIRES À VOTRE PORTÉE, À VOUS DE LES UTILISER!
Stéphane Grondines, agr., Les Consultants Denis Champagne

DINDON ÉCHANGEURS DE CHALEUR EN AVICULTURE – ASPECTS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES
Yves Choinière, agr., ing., Les Consultants Lemay & Choinière inc.

ŒUF D'INCUBATION PROMOUVOIR ET GÉRER LA SANTÉ INTESTINALE DES REPRODUCTEURS **A**
Richard A. Bailey, B. Sc., M. Sc., Ph. D., Aviagen

ŒUF DE CONSOMMATION LA BRONCHITE INFECTIEUSE : COMMENT CE CORONAVIRUS AFFECTE VOS OISEAUX
Martine Boulianne, DMV, Faculté de médecine vétérinaire, Université de Montréal

17 NOVEMBRE

8 h 30 Mot de bienvenue de l'animatrice | Marie-Lou Gaucher, DMV, M. Sc., Ph. D.,
Faculté de médecine vétérinaire, Université de Montréal

COMMENT BIEN FAIRE L'ÉLEVAGE DES MICROBES DANS LES FERMES AVICOLES DU QUÉBEC
Jean-Pierre Vaillancourt, DMV, M. Sc., Ph. D., Faculté de médecine vétérinaire, Université de Montréal




ŒUF DE CONSOMMATION CLASSEMENT DES ŒUFS DE CONSOMMATION : À QUOI S'ATTENDRE?
Josée Niquette, agr., B. Sc., Groupe Nutri inc.

POULET DE CHAIR ENTEROCOCCUS CECORUM : MISE À JOUR DE NOS CONNAISSANCES ET PROTOCOLE DE GESTION
DANS UN CADRE DE RÉDUCTION D'UTILISATION DES ANTIBIOTIQUES
Linda Lallier, DMV, Couvoir Boire et Frères inc.

LES INNOVATIONS TRANSFORMENT L'ÉLEVAGE INTENSIF DES VOLAILLES **A**
David Speller, B. Sc., OPTifarm

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

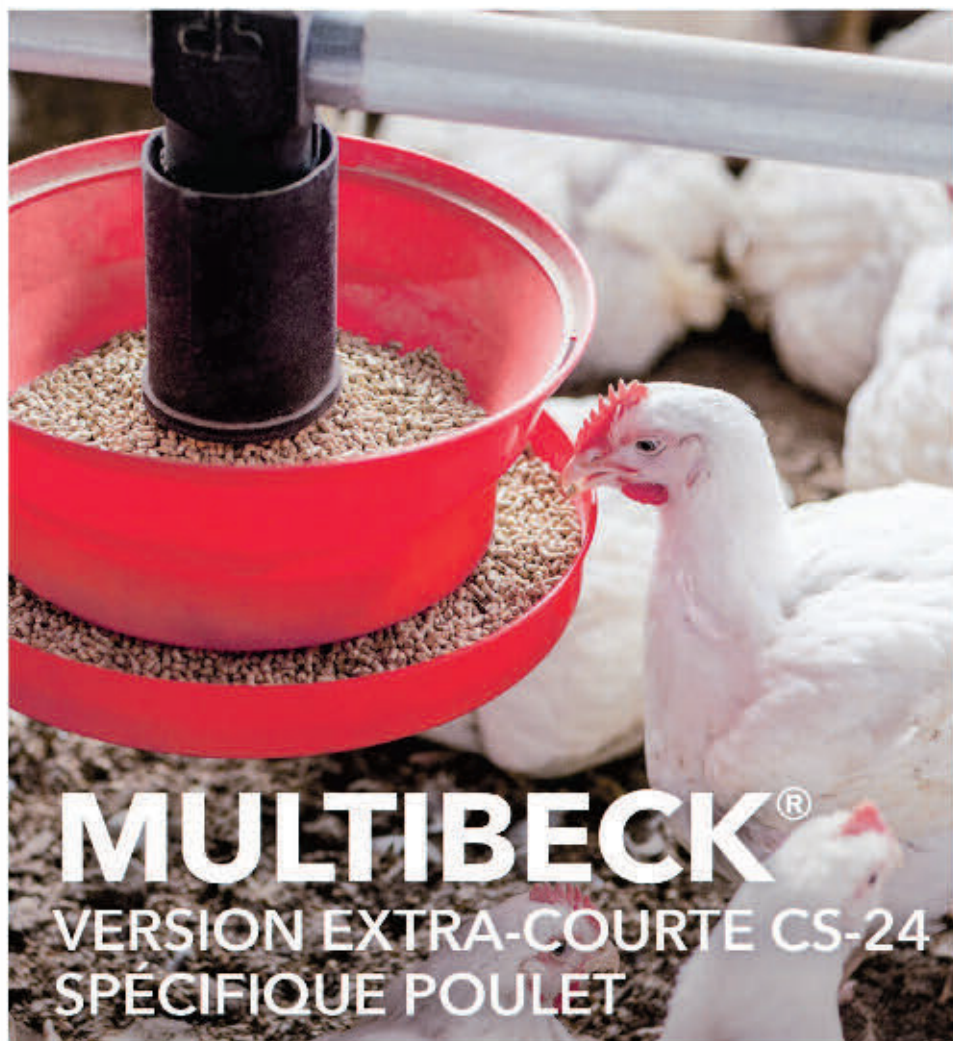


Distributeur exclusif au Québec

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