

NUMÉRO 11 - Mars 2019

NOUVAilles

La référence avicole au Québec



Les Éleveurs de volailles
du Québec



L'agriculture qui va dans le bon sens.

La Division agricole de La Coop fédérée devient Sollio Agriculture. Bienveillant, terre à terre et performant grâce à la force de ses réseaux qui s'étendent à l'échelle canadienne, Sollio Agriculture continuera de travailler main dans la main avec les producteurs d'ici pour assurer leur prospérité, celle de leur famille, celle de leur communauté. Ensemble, allons dans le bon sens.



SOMMAIRE

- Mot du président **6**
 - Déterminer l'allocation **10**
 - Transfert de quota **16**
 - Étapes de construction **25**
 - Étude conditions de travail **30**
 - PAMT **34**
 - Marché américain **36**
 - Reportage à la ferme : famille Gagné **38**
 - Marketing poulet **43**
 - Rapport économique poulet **48**
 - Rapport des PPC **50**
 - Programme de jeunes producteurs **54**
 - Nouveau Guide alimentaire canadien **56**
 - Centre de recherche avicole **59**
 - Marketing dindon **65**
 - Rapport économique dindon **70**
 - Rapport des EDC **72**
 - Agenda **76**
 - Équipe des ÉVQ **77**
 - Recettes **80**
-



25



38



La force de la filière avicole

Couvoirs
Éleveurs
Meuniers
Transformateurs
Surtransformateurs
Détailants
Restaurateurs
Consommateurs


Les Éleveurs de volailles
du Québec

NOUVAÎLES

L'ÉQUIPE

Rédaction en chef

Marie-Hélène Jutras, coordonnatrice
aux communications
mariehelenejutras@upa.qc.ca

Marylène Jutras, agente de communication
mjutras@upa.qc.ca

Sarah Paré, agente de communication
et marketing
[sparm@upa.qc.ca](mailto:spare@upa.qc.ca)

Collaborateurs pour ce numéro

Équipe des ÉVQ : Direction générale, Direction
Affaires économiques, Direction Affaires
réglementaires, Direction Audits et programmes,
Dre Martine Bouliane, Marketing et
communications.

Conception graphique et réalisation
TCN Studio

Directrice de production
Brigitte Bujnowski

**Direction artistique
et conception graphique**
Judith Boivin-Robert

Infographistes

Céline Dupras
Geneviève Guay
Dana Labonté
Chantal Lafond
Nancy Litjens

Photomontage de la couverture
Judith Boivin-Robert

Photographe
Marie-Michèle Trudeau (pages : 38-41)

PUBLICITÉ
450 679-8483 / 1 800 528-3773

Représentants
Sylvain Joubert
sjoubert@laterre.ca / poste 7272

Marc Mancini
marcmancini@laterre.ca / poste 7264
Daniel Lamoureux
ads@laterre.ca / poste 7275

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 : www.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.



PROGRAMME DE NETTOYAGE ET DE DÉSINFECTION VOLAILLE

DÉS ENCRASSÉ
saletés, débris de nourriture et organiques,
toux, virus respiratoires et organiques

DÉSINFECTÉ
astarte, dermatite nécrotique, Salmonella, aspergilliose, bronchite,
corynebactérie infectieuse, coccidie, maladie de Gumboro

Biosolve® Plus

Virkon®

Nettoyants

Désinfectants

Reconnus dans l'industrie, les nettoyants et désinfectants haut de gamme Vetoquinol sont conçus pour enlever le biofilm et tuer les virus vecteurs d'infection avant qu'ils prolifèrent et sèment le chaos à l'ensemble de votre troupeau de volailles. **Nettoyage + désinfection.** Utiliser le bon produit au bon moment fait toute la différence. Nos produits vous laissent travailler en toute confiance.

vetoquinol.ca

vetoquinol
ACCOMPLIR PLUS ENSEMBLE

201008





2019 : SCVQ ET PLANIFICATION STRATÉGIQUE, UNE ANNÉE QUI COMMENCE EN FORCE

Voilà bien amorcée l'année 2019 qui, à l'instar des précédentes, démarre bien avec son lot de défis et de dossiers à mener à bon port.

Forts de la décision de la Régie dans le dossier du Règlement sur la production et la mise en marché du poulet, nous avons œuvré activement afin de réaliser une première séance au système centralisé de vente de quota (SCVQ) avant l'assemblée générale annuelle. Pour cette première séance, un total de 21 560 m² sera mis en vente pour les zones 2 et 3. Les acheteurs avaient jusqu'au 15 mars pour confirmer leur intention d'achat, et c'est le 12 avril prochain qu'aura lieu le premier encan.

La reprise des transactions depuis le 1^{er} décembre et la mise en place du SCVQ, après neuf ans de moratoire, marquent un tournant pour le secteur qui pourra ainsi être en mesure de fixer des bases pour l'avenir. >

Les premières séances de vente au SCVQ permettront d'obtenir une évaluation de la valeur du quota. Nous suivrons assidûment ce dernier afin de nous assurer que son accès demeure équitable, et d'éviter la concentration et le marchandisage. À cet égard, notre règlement prévoit un plafond de détention de quota de poulet établi à 13 935 m². En janvier, nous avons déposé une étude coûts/bénéfices à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (Régie) visant le maintien de la limite de détention totale de quota de poulet à sa hauteur actuelle. Il s'agit, comme pour les autres secteurs sous gestion de l'offre, d'un frein à la concentration de notre production. L'étude a également permis de livrer un portrait réel de détention directe et indirecte de quota. Nous avons maintenant une meilleure image de notre secteur et nous sommes mieux en mesure d'appliquer les exigences de la Régie qui en avait fait la demande.

Par ailleurs, tel que je vous en avais fait mention dans les derniers numéros de ce magazine, nous avons entamé, à l'été dernier, un travail de planification stratégique pour 2019-2022. Nous avons déjà franchi plusieurs étapes de sa réalisation, dont l'une impliquant les délégués régionaux, qui a eu lieu les 29 et 30 janvier dernier. Ces deux journées nous auront permis de confirmer et d'ajuster les orientations et propositions des membres du conseil d'administration. Notre champ d'activité est vaste et, en tant qu'organisation, nous avons identifié quatre cibles de travail pour les trois prochaines années.

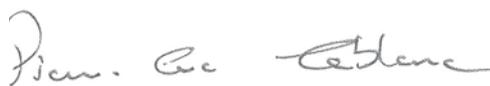
Celles-ci visent à favoriser les échanges et la communication; à assurer le développement et la pérennité des secteurs avec le système de la gestion de l'offre; à se doter de règles permettant de répartir, de produire et d'accroître l'allocation de poulets de manière innovante et respectueuse des meilleures pratiques; et finalement, pour le secteur du dindon, à valoriser la consommation de cette volaille et à se doter d'un cadre favorisant son développement au Québec. ►

“La reprise des transactions et la mise en place du SCVQ, marquent un tournant pour le secteur qui pourra ainsi être en mesure de fixer des bases pour l’avenir.”

Plusieurs actions, telles que le déploiement d’outils de communication plus adaptés aux réalités d’aujourd’hui, seront mises en œuvre, de même que la définition d’orientations pour la production de l’avenir, que nous voulons efficace, durable et prospère. J’ai été très heureux de pouvoir rencontrer certains d’entre vous au cours de ma tournée de vos assemblées régionales. C’est toujours un moment important où j’ai la chance d’être parmi vous et de recueillir vos commentaires et suggestions pour améliorer notre organisation. Lors de cette tournée, nous avons pris le temps de faire une mise à jour des différents dossiers de l’organisation et tout spécialement de présenter le rôle de l’Équipe québécoise de contrôle des maladies avicoles (EQCMA). Le message est clair : le cumul des bonnes pratiques, tels le chauffage, la vaccination et un meilleur contrôle des animaux et litière infectés, est la stratégie à adopter pour éviter la propagation de la maladie. De notre côté, nous nous sommes engagés à vous informer plus rapidement, soit dès l’annonce d’un cas suspect. Par ailleurs, nous pouvons dorénavant compter sur le Régime d’indemnisation des maladies avicoles au Québec (RIMAQ) dans

le poulet afin de couvrir les coûts engendrés par la prévention et la maladie pour les entreprises situées dans les zones à risque. Un gain auquel nous avons travaillé pendant plusieurs années, et dont nous pouvons enfin bénéficier.

Finalement, j’aimerais vous inviter personnellement, et au nom des membres du conseil d’administration des Éleveurs de volailles du Québec (ÉVQ), à l’assemblée annuelle des éleveurs de dindon et aux assemblées générales annuelles du Plan conjoint et des ÉVQ, qui auront lieu les 16 et 17 avril prochain au Centre de congrès de Saint-Hyacinthe. Il s’agit d’un moment privilégié pour nous de faire un retour sur les réalisations de la dernière année, d’échanger et de définir notre plan d’action pour l’année prochaine. Au plaisir de vous y voir! 🐔



Pierre-Luc Leblanc
Président des Éleveurs de volailles du Québec

Comment détermine-t-on la quantité de volaille que je dois produire?

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Les éleveurs de volailles évoluent dans un univers régi par le système de gestion de l'offre canadien. Ce système établit des règles claires quant au prix et au niveau de production. Chaque secteur sous gestion de l'offre définit ses propres paramètres permettant d'établir le juste niveau d'allocation et la répartition de la production entre les provinces. Ce processus implique de nombreuses étapes et l'approbation d'une majorité d'intervenants de l'industrie dans son ensemble.

Dans cet article, nous dresserons le portrait des étapes d'établissement des allocations nationales jusqu'à l'établissement de l'allocation provinciale pour le poulet. Dans la prochaine édition du magazine *NouvAiles*, nous vous présenterons les étapes d'établissement du niveau d'allocation pour le dindon.



Dans l'univers du poulet, la production roule à un rythme très rapide. Une période de production compte huit semaines et chaque période détient son propre niveau de production. Les différents intervenants de la filière sont impliqués afin de partager leur perspective et leur vision à l'égard du niveau de production d'une période.

Étape 1:

Établir l'allocation nationale

L'allocation nationale est composée de deux éléments :

- L'allocation de base;
- La croissance périodique.

La base constitue le volume d'allocation périodique moyenne de l'année précédente, soit pour 6 périodes à la fois et 48 semaines consécutives. Cette base est établie par les Producteurs de poulet du Canada (PPC) et prend en compte deux éléments :

1. L'allocation et la production de chacune des provinces de l'année précédente;
2. Les répartitions de contingents, par l'office de commercialisation provinciale, au cours des semaines correspondantes de l'année précédente.

L'objectif ici est de capter le niveau de production totale produite au cours de l'année précédente dans la nouvelle année, ainsi que la répartition de ces volumes (kg) pour les périodes correspondantes dans l'année à venir. Ainsi, la base reproduit la tendance de production de l'année précédente sur celle à venir. Les facteurs d'ajustement de volumes entre les périodes de la base, suite au décalage des semaines des périodes (il y a 6,5 périodes par année, donc un décalage de semaines entre les périodes d'une année à l'autre), permettent de répartir les volumes sur la période couverte. On voudra plus de volume durant l'été par exemple. >



Afin de compléter la base, et étant donné qu'on ne peut reproduire uniformément la tendance du passé, on applique un facteur de croissance à la base calculée. Cette croissance peut être négative ou positive, dépendamment des projections de la demande. L'idée première est d'ajuster la base, qui est calculée automatiquement, pour tenir compte des facteurs économiques des périodes à venir. Le calcul du taux de croissance est déterminé pour deux périodes consécutives de 23 semaines avant le début de la période impaire. Cet exercice est fait trois fois au cours d'un cycle de six périodes. Lors de cet exercice, les représentants de la production, de la transformation, de la sur-transformation et du marché des HRI sont invités à faire leur proposition d'ajustement de la production. L'analyse de l'économie nationale et la concurrence sur le marché des viandes sont également des éléments à prendre en compte.

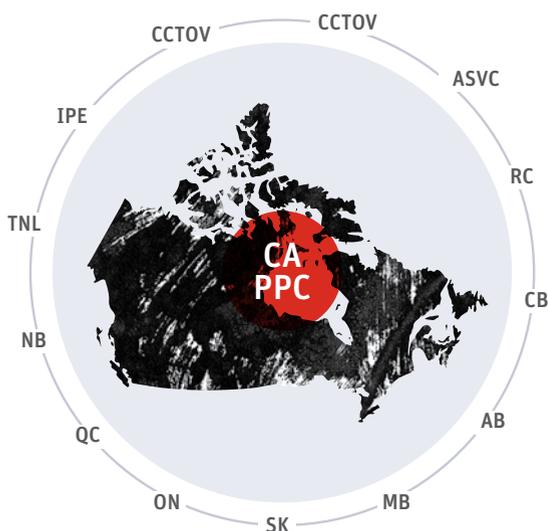
Échéancier

Procédure d'allocation :

- **Semaine -23** : CA des PPC (vote sur le taux de croissance prévu pour deux périodes);
- **Semaine -16** : Comité sur les approvisionnements et négociation des prix du poulet (ÉVQ et AAAQ) pour discuter de l'allocation;
- **Semaine -15** : Les ÉVQ déposent les besoins du marché aux PPC;
- **Semaine -14** : CA des PPC (vote sur l'allocation domestique pour deux périodes);
- **Semaine -14** : Distribution de la croissance par l'entremise de la formule de croissance différentielle;
- **Semaine 1** : Début de la période d'allocation impaire;
- **Semaine 9** : Début de la période d'allocation paire.

Le taux de croissance sera suivi du vote de l'allocation finale, soit 14 semaines avant le début de la période impaire. Le niveau d'allocation voté prend ainsi en compte la base historique et le taux de croissance appliqué à cette base. Dépendamment de la période, il peut arriver que le taux de croissance soit révisé lorsque vient le temps de définir l'allocation finale puisqu'on est, à ce moment, plus près des périodes de production et que davantage de données de marché sont disponibles pour définir les prévisions. Le vote sur le taux de croissance est un vote à triple majorité (50 % des provinces, 50 % du volume de production, 50 % des représentants de l'industrie) réalisé par les membres du conseil d'administration des PPC. Le vote sur l'allocation est un vote à double majorité (50 % des provinces, 50 % des volumes).

Figure 1.
Allocation entre les provinces



Étape 2 :

Répartir l'allocation entre les provinces

L'allocation nationale établie est répartie en vertu d'une entente opérationnelle convenue entre les PPC et les provinces. L'entente prévoit la répartition du volume entre les provinces en fonction d'une formule de croissance différentielle. En cas d'une allocation inférieure à la base (croissance négative), la répartition de l'allocation se fait selon le poids de chacune des provinces. Ainsi, tous les producteurs sont touchés de la même façon. Dans le cas d'un niveau d'allocation supérieur à la base, les PPC appliquent la formule de croissance différentielle. Cette formule répartit entre les provinces la croissance nationale en fonction des besoins plus spécifiques de chacune d'elles. Elle tient compte de 8 facteurs :

- Part provinciale de l'allocation nationale de base;
- Croissance de la population;
- Croissance du produit intérieur brut (PIB) axée sur le revenu;
- Indice des prix à la consommation (IPC);
- Indice des prix des entrées dans l'agriculture (IPEA);
- Utilisation des contingents;
- Activité de surtransformation;
- Part de l'offre.

L'objectif est de répartir la croissance selon les besoins réels des provinces. Si une province a une croissance de sa population plus forte que les autres, elle recevra une part plus importante de la croissance nationale. Cette formule a été négociée et acceptée par toutes les provinces dans l'objectif de faciliter le processus de répartition de la croissance et d'offrir aux provinces ayant une croissance plus rapide l'opportunité de continuer à croître sans pour autant pénaliser les provinces plus stables. >



Étape 3 :

Répartition de l'allocation entre les éleveurs

Une fois que chacune des provinces obtient la quantité de kilogrammes qu'elle doit produire, un processus de répartition de l'allocation se met en marche dans chacune d'entre elles pour répartir les kilogrammes de production entre les producteurs.

Au Québec, nous devons avant tout transformer les kilogrammes en mètres carrés puisque le quota est exprimé dans cette unité de mesure. Pour ce faire, on utilise un facteur de conversion de 20 kg/m². Également, il faut prendre en compte les ajustements d'une période à l'autre. Ces ajustements permettent de redistribuer du quota non utilisé ou encore de redistribuer des retraits de quota dû à des pénalités.

Parmi ces ajustements, on retrouve, entre autres :

- Pénalité pour les producteurs non certifiés PASAF;
- Remise pour surproduction;
- Cas de force majeure.

Une fois ces ajustements faits, les ÉVQ sont en mesure de vous communiquer le pourcentage d'utilisation de votre quota, et ce, 14 semaines avant le début effectif d'une période.

Vous pouvez donc voir que de nombreuses étapes précèdent la réception de votre pourcentage d'utilisation. Tout ce processus se met en branle 22 semaines avant le début d'une période pour s'assurer que vous ayez les paramètres essentiels à la préparation de celle-ci. 



POUR MIEUX COMPRENDRE

Allocation = base + croissance (ou décroissance)

Base : quantité initiale de poulet à produire établie pour les PPC à l'avance pour six périodes à la fois. La base initiale pour chaque province est fondée sur le moindre des deux éléments suivants : (1) l'allocation de la province au cours des semaines équivalentes de l'année précédente, ou (2) les quotas alloués par l'office de commercialisation provincial aux producteurs de la province au cours des semaines équivalentes de l'année précédente.

Allocation inférieure à la base : quantité de poulet à produire pour une période qui sera plus basse que la base. L'allocation lorsqu'on établit une décroissance de la production pour la période.

Allocation supérieure à la base : quantité de poulet à produire qui sera plus élevée que la base. L'allocation lorsque les PPC établissent une croissance de la production pour la période.

Croissance différentielle : niveau d'augmentation de la production qui est défini sur les spécificités de chaque province.

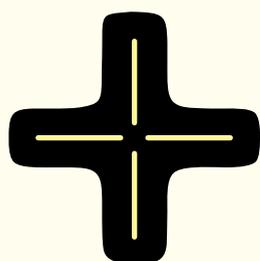
A ceux et celles
**QUI N'ONT PAS
LEURS GANTS
DANS LEURS POCHEs**

Nous sommes fiers de financer les gants,
les rêves et l'avenir de l'agriculture.

À l'agriculture canadienne. À chacun d'entre vous.

fa.ca

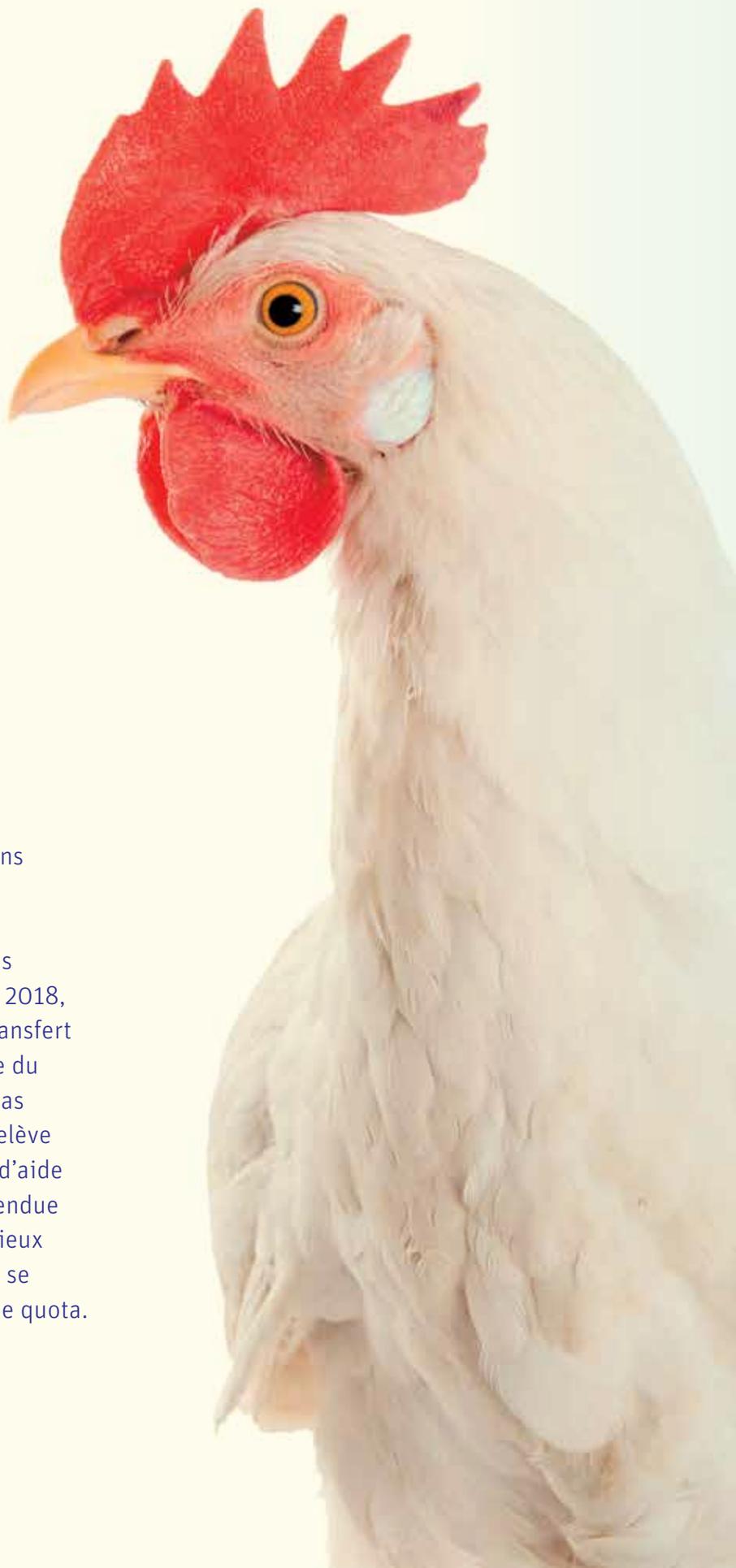
LE TRANSFERT DE QUOTAS: MAINTENANT



HARMONIEUX ET ÉQUITABLE

TEXTE HUBERT BROCHARD

Le 6 novembre dernier, après neuf ans de moratoire, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec confirmait la reprise des transactions de quotas de poulet au 1^{er} décembre 2018, définissait les nouvelles règles de transfert de quotas, déclarait la mise en place du Système centralisé de vente de quotas (SCVQ), bonifiait le programme de relève existant et élaborait un programme d'aide au démarrage. Une décision fort attendue qui mérite d'être analysée afin de mieux l'opérationnaliser. Le présent article se penche sur le système de transfert de quota.



Deux modes de transfert

Rappelons qu'il revient aux Éleveurs de volailles du Québec (ÉVQ) de s'assurer que tous les transferts respectent la réglementation. Conformément au Règlement sur la production et la mise en marché du poulet, les transferts pourront se faire de deux façons : en vente directe, dite « hors SCVQ » (vente d'une entreprise complète incluant au moins un site de production, les transferts familiaux et d'autres situations que nous vous décrirons plus loin), ou par le biais du SCVQ.

Précisons : on désigne par *transfert de quota*, toute opération impliquant directement ou indirectement la détention de quotas par un titulaire ou un titulaire réputé. Par exemple, l'achat ou la vente de quotas, l'achat ou la vente d'actions, le changement de régime juridique, etc.

Tout transfert de quota, réel ou réputé, doit être approuvé par les ÉVQ.

Les transferts hors SCVQ

Certains types de transferts de quotas ne devront pas passer par le Système centralisé de vente de quota, à savoir :

- la vente d'une exploitation complète, c'est-à-dire au moins un site de production incluant le fonds de terre, les bâtiments requis pour la production et la totalité des quotas qui y sont exploités;
- le transfert résultant du changement de régime juridique de l'entreprise (si les actifs et les actionnaires restent les mêmes du début à la fin de la transaction);
- l'achat de participations d'une entreprise titulaire;
- l'ajout ou le remplacement d'un fiduciaire ou d'un bénéficiaire d'une fiducie;
- le partage des quotas à la suite d'une liquidation;
- l'échange permanent de quota avec une personne titulaire de quotas de dindon (à certaines conditions);
- le transfert entre membres de la famille immédiate.

Ces transferts devront bien entendu être déclarés et confirmés par les ÉVQ. De plus, pour tout quota transféré hors SCVQ, ce dernier doit continuer d'être produit sur l'un des sites où il était produit avant le transfert, et ce, pendant 60 périodes (de huit semaines chacune) du cycle d'élevage, soit plus de neuf ans. S'il y a changement du lieu d'exploitation avant 60 périodes, l'acquéreur devra mettre en vente dans le SCVQ 40 % du quota acquis.

Les transferts via le SCVQ

Les transferts de quotas via le Système centralisé de vente de quotas auront lieu à date fixe. Une seule offre d'achat ou de vente sera autorisée par personne ou par entreprise. L'offre de vente assermentée doit être accompagnée d'une confirmation des créanciers permettant la vente du quota. Quant à l'offre d'achat, on doit y joindre une déclaration à l'effet que l'offrant acheteur ne dépasse pas la limite autorisée, une déclaration assermentée si l'acheteur est non-titulaire de quota et un document confirmant la solvabilité de l'offrant acheteur. De plus, le quota acheté dans une zone doit être produit dans cette même zone. ►

Un prix qui reflète mieux l'offre et la demande

L'acheteur doit faire connaître au SCVQ son prix maximal et la quantité désirée, et le vendeur, son prix minimal et la quantité qu'il met en vente. Bien sûr, un titulaire-vendeur accepte de vendre au prix de son offre ou à tout prix supérieur, et un titulaire-acheteur accepte d'acheter au prix de son offre ou à tout prix inférieur.

Il n'y a aucun prix plafond, contrairement à ce qui est fixé dans le secteur du dindon. La Régie a jugé préférable, pour les premières ventes, de laisser jouer le marché, mais se dit ouverte à toute demande de correction par les ÉVQ.

Selon le fonctionnement du SCVQ, on fixe le prix de la transaction des quotas en choisissant la tranche de prix pour laquelle on observe la plus petite différence entre le nombre de quotas en vente et le nombre d'offres d'achat. Ainsi, le prix

de la transaction du SCVQ a le grand avantage d'être celui qui s'approche le plus de l'équilibre, en quantité, entre l'offre et la demande.

Si les quantités demandées sont moins nombreuses que la quantité de quotas à vendre, les vendeurs ne pourront tout commercialiser. C'est pourquoi on leur attribuera un volume de vente, calculé selon le prorata des offres des vendeurs. Pour déterminer ce prorata et connaître le quota attribué à chaque vendeur, on multiplie son offre individuelle par le ratio obtenu par quantité achetée par rapport aux offres de vente (voir l'exemple 1).

Au contraire, si le nombre d'offres d'achat excède le nombre des quotas à vendre, le SCVQ alloue les quotas d'abord à parts égales entre tous les acheteurs, puis jusqu'à concurrence de leur offre individuelle (voir l'exemple 2).

EXEMPLE 1 AU PRIX DE LA TRANSACTION, PLUS DE M² À VENDRE QUE D'OFFRES D'ACHAT DE M²

Offres de vente déposées			Offres d'achat déposées		
2 000 m ² à 1 100 \$/m ²	4 000 m ² à 1 200 \$/m ²		20 000 m ² à 1 100 \$/m ²	12 000 m ² à 1 200 \$/m ²	
10 000 m ² à 1 300 \$/m ²	15 000 m ² à 1 400 \$/m ²		10 000 m ² à 1 300 \$/m ²	4 000 m ² à 1 400 \$/m ²	
Prix (\$/m ²)	Quantité à VENDRE à ce prix (m ²)	Quantité cumulative à VENDRE à ce prix (m ²)	Quantité cumulative à ACHETER à ce prix (m ²)	Quantité à ACHETER à ce prix (m ²)	Différence (m ²)
1 100 \$	2 000	2 000	4 000 + 10 000 + 12 000 + 20 000 = 46 000	20 000	44 000
1 200 \$	4 000	2 000 + 4 000 = 6 000	4 000 + 10 000 + 12 000 = 26 000	12 000	20 000
1 300 \$	10 000	2 000 + 4 000 + 10 000 = 16 000	4 000 + 10 000 = 14 000	10 000	2 000
1 400 \$	15 000	2 000 + 4 000 + 10 000 + 15 000 = 31 000	4 000	4 000	27 000

Dans l'exemple 1, le prix de la transaction est de **1 300 \$/m²**. En effet, c'est la tranche de prix pour laquelle la différence entre les nombres d'offres de vente et d'achat est la plus petite (2 000 = 16 000 – 14 000).

Il y aura **vente partielle*** pour tous les vendeurs ayant présenté une offre à 1 300 \$/m² ou moins.

Il y aura **achat complet** pour tous les acheteurs ayant présenté une offre à 1 300 \$/m² ou plus.

Par exemple, disons pour simplifier qu'il n'y a que deux vendeurs, A et B. Le vendeur A voulait céder 10 000 m² de quotas et le vendeur B, 6 000 m² de quotas.

On multiplie leur offre individuelle de vente par 87,5 %. Le vendeur A pourra vendre 8 750 m² (10 000 x 87,5 %) et le vendeur B, 5 250 m² (6 000 m² x 87,5 % = 5 250 m²).

*Étant donné qu'au prix de la transaction (1 300 \$/m²), la quantité à acheter (14 000 m²) est **inférieure** à la quantité à vendre (16 000 m²), les vendeurs ne vendront pas en totalité, mais vendront **au prorata** de leur offre globale, soit 87,5 % de leur offre individuelle (14 000 m² / 16 000 m² = 87,5 %).

EXEMPLE 2 AU PRIX DE LA TRANSACTION, PLUS DE M² À ACHETER QUE DE M² À VENDRE

Offres de vente déposées			Offres d'achat déposées		
2 000 m ² à 1 100 \$/m ²	4 000 m ² à 1 200 \$/m ²		20 000 m ² à 1 100 \$/m ²	12 000 m ² à 1 200 \$/m ²	
7 000 m ² à 1 300 \$/m ²	15 000 m ² à 1 400 \$/m ²		10 000 m ² à 1 300 \$/m ²	4 000 m ² à 1 400 \$/m ²	
Prix (\$/m ²)	Quantité à VENDRE à ce prix (m ²)	Quantité cumulative à VENDRE à ce prix (m ²)	Quantité cumulative à ACHETER à ce prix (m ²)	Quantité à ACHETER à ce prix (m ²)	Différence (m ²)
1 100 \$	2 000	2 000	4 000 + 10 000 + 12 000 + 20 000 = 46 000	20 000	44 000
1 200 \$	4 000	2 000 + 4 000 = 6 000	4 000 + 10 000 + 12 000 = 26 000	12 000	20 000
1 300 \$	7 000	2 000 + 4 000 + 7 000 = 13 000	4 000 + 10 000 = 14 000	10 000	1 000
1 400 \$	15 000	2 000 + 4 000 + 7 000 + 15 000 = 28 000	4 000	4 000	24 000

Dans l'exemple 2, le prix de la transaction est également de **1 300 \$/m²**.

En effet, c'est la tranche de prix pour laquelle la différence entre les nombres d'offres de vente et d'achat est la plus petite (1 000 = 14 000 – 13 000).

La **vente sera complète** pour tous les vendeurs ayant présenté une offre à 1 300 \$/m² ou moins.

Il n'y aura qu'un **achat partiel*** pour tous les acheteurs ayant présenté une offre à 1 300 \$/m² ou plus.

Prenons à nouveau une situation à seulement deux acheteurs (A et B). L'acheteur A voulait acquérir 10 000 m², et l'acheteur B, 4 000 m², pour un total de 14 000 m².

Comme il n'y a que 13 000 m² à vendre, on attribuera d'abord à chacun une part égale de 4 000 m² de quotas, ce qui complétera 100 % de l'offre d'achat de l'acheteur B. Mais il restera à allouer des quotas à l'acheteur A. On ne pourra lui attribuer tous ses 10 000 m², c'est-à-dire les 6 000 m² qui manquent, car il ne reste que 5 000 m². C'est donc seulement un volume de 5 000 m² qu'il pourra acquérir en plus des premiers 4 000 m². L'acheteur A, contrairement à l'acheteur B, ne pourra par conséquent obtenir 100 % de sa proposition d'achat. (...) >

*Étant donné qu'au prix de la transaction (1 300 \$/m²), la quantité à acheter (14 000 m²) est supérieure à la quantité à vendre (13 000 m²), les 13 000 m² à vendre seront répartis à parts égales entre tous les acheteurs, puis jusqu'à concurrence de leur offre d'achat individuelle.

La première vente de quota de poulet par le système centralisé aura lieu le 12 avril 2019. Une séance dans les zones de production 2 et 3 sera réalisée, dépendamment du volume minimum offert par zone, qui est de 10 m².

CALENDRIER

Date limite pour soumettre une OFFRE DE VENTE	Confirmation de la tenue de la séance de transfert (et de la quantité de quotas à vendre)	Date limite pour soumettre une OFFRE D'ACHAT	Date de la séance de transfert (ventes et achats)
8 février 2019	1 ^{er} mars 2019	15 mars 2019	12 avril 2019

La transaction des quotas sera effective à la période A-159 qui débute le 29 septembre 2019, moment auquel commencera la production des quotas acquis. Le paiement aux vendeurs des quotas devra se faire au plus tard le 29 septembre 2019. Les acheteurs doivent faire parvenir leur paiement ou lettre de garantie irrévocable au plus tard 15 jours suivant la séance de vente au Groupe AGÉCO, qui agira comme mandataire de la vente aux enchères.



C'est également au Groupe AGÉCO que l'on doit transmettre toutes les offres de vente ou d'achat. Ces offres devront être soumises au moyen d'un formulaire (auquel on joindra le paiement des frais de 200 \$). On peut se procurer les formulaires de vente et d'achat ainsi que les autres documents relatifs aux transactions sur le site Web du Groupe AGÉCO ([www.http://groupeageco.ca/poulet/](http://groupeageco.ca/poulet/)) ou des ÉVQ (<http://volaillesduquebec.qc.ca>).

D'autres illustrations de ce que nous venons de présenter :

LA FERME BEAU POULET VEUT ACHETER
1 000 M² DE QUOTA :

Option A : SCVQ	Option B : hors SCVQ
Déposer une offre d'achat au SCVQ. Elle peut exploiter ce quota n'importe où dans la zone où il est acquis.	Acheter une exploitation complète de 1 000 m ² de quotas. La Ferme Beau Poulet doit acheter tous les actifs de cette entreprise et y maintenir l'exploitation des 1 000 m ² sur le site même, pendant au moins 60 périodes.

LA FERME JOLI COCO (QUI ÉLÈVE 1 000 M²
DE QUOTAS) VEUT CESSER LA PRODUCTION :

Option A : SCVQ	Option B : hors SCVQ
Vendre ses 1 000 m ² sur le SCVQ	Vendre toute son exploitation (quota, fonds de terre et poulailler)
Elle dépose son offre de vente : quantité + prix	L'acheteur devra exploiter le quota ainsi acheté pendant 60 périodes sur le site même de la Ferme Joli Coco.
Si le prix est égal ou supérieur au prix indiqué dans son offre, le quota sera vendu; elle pourra alors disposer de son site de production à sa guise.	—
Si le prix est inférieur au prix indiqué dans son offre, le quota ne sera pas vendu.	—



Dtech.inc., votre meilleur allié en développement durable.

Depuis 1993, les propriétaires de bâtiments Dtech bénéficient des qualités exceptionnelles du produit et réalisent des économies. Ce concept durable devient un allié important pour faire grandir leurs entreprises, et leurs portefeuilles.

Ce type de bâtiment favorise l'économie d'énergie en utilisant la masse thermique du béton présent dans ces murs pour maintenir et stabiliser la chaleur intérieure.

De plus, ce bâtiment empêche la vermine de s'installer dans sa structure et devient aussi un allié incontournable contre le ténébrion, plusieurs utilisateurs ont entièrement éliminé et maintenu à l'écart cet insecte nuisible.



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

Robert Cusson
Tél. : 819 471-7399
robertc@dytec.ca



www.dytec.ca

Autres éléments du règlement

Le nouveau règlement prévoit également un encadrement des éléments suivants :

- » fusion d'un titulaire de quota avec une autre entreprise;
- » transfert de quota aux héritiers à la suite d'un décès.

Le lecteur intéressé peut consulter ces nouveautés particulières dans le règlement.



L'HISTOIRE DU MORATOIRE

En 2010, les Éleveurs de volailles du Québec (ÉVQ) ont demandé à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) d'instaurer un moratoire sur le transfert des quotas, le temps d'améliorer les choses. En effet, les ÉVQ voulaient trouver un moyen d'éviter que les quotas deviennent un outil de commerce et que leur prix s'envole, tout en s'assurant de répartir plus équitablement les quotas d'une ferme. Les ÉVQ désiraient aussi améliorer l'accès de la relève à la production de poulets. Pour ce faire, les ÉVQ demandaient à la Régie de modifier le Règlement sur la production et la mise en marché du poulet. Ils ont dû proposer trois versions : une première en 2014, puis une seconde en 2017, grâce à laquelle ils ont obtenu de pouvoir connaître l'identité réelle des détenteurs de quota, et une dernière en 2018, approuvée par la Régie. 



POUR QUE LA RELÈVE PRENNE UN MEILLEUR ENVOL

Le programme d'aide à la relève a été amélioré et on a mis sur pied un programme d'aide au démarrage.

Dans le cadre du Programme d'aide au démarrage, on accordera 1 500 m² de quota à une entreprise pour une période de 20 ans (300 m² sous forme de don après 20 ans et 1 200 m² sous forme de prêt). Les candidats au programme devront présenter un plan d'affaires viable, ne jamais avoir détenu de quota et être propriétaires du site de production. L'entreprise bénéficiaire devra remettre aux ÉVQ, entre la 11^e et la 20^e année, 120 m² par année. Elle aura toutefois un accès prioritaire au SCVQ pour le remplacement de ce quota remis, jusqu'à concurrence de 120 m².

Le Programme d'aide à la relève allouera quant à lui cinq prêts de 300 m² par an, un par syndicat régional. À défaut de candidat, le prêt d'une région sera offert aux autres régions. Le bénéficiaire devra remettre ce prêt aux ÉVQ de la 11^e à la 15^e année, à raison de 60 m² par année. Aucune priorité d'achat n'est toutefois prévue pour ce prêt.

Pour être admissible à ces deux programmes d'aide, il faudra :

- » être âgé de 18 à 40 ans;
- » posséder une formation reconnue ou cinq années d'expérience;
- » habiter à moins de 25 km du site de production.

Pour ces deux programmes, il faut déposer une demande entre le 1^{er} et le 30 novembre de chaque année, et ces quotas sont non transférables, sauf en cas de décès.

Pour plus d'information, on peut consulter le site Web des ÉVQ (<http://volaillesduquebec.qc.ca/>) ou communiquer avec le personnel responsable des transferts aux ÉVQ, 450 679-0540, poste 8251 (transfert.evq@upa.qc.ca).



PUB VOLAILLES

AGA des ÉVQ



16 ET 17 AVRIL 2019 • Centre de congrès de Saint-Hyacinthe
1325, rue Daniel-Johnson Ouest, Saint-Hyacinthe

DATE	ACTIVITÉ	HEURE
Mardi 16 avril	Inscription	Dès 9 h
	Assemblée annuelle des Éleveurs de dindon (réunion ouverte)	10 h - 17 h
	Dîner	12 h - 13 h 30
	Cocktail	17 h - 19 h
Mercredi 17 avril	Inscription	Dès 8 h
	Assemblée du Plan conjoint des Éleveurs de volailles du Québec (réunion fermée réservée aux producteurs visés par le Plan conjoint et inscrits au fichier des ÉVQ)	8 h 30 - 10 h
	Assemblée du Plan conjoint et des Éleveurs de volailles du Québec (réunion ouverte à tous)	10 h 15 - 17 h
	Dîner	12 h - 13 h 30
	Cocktail	17 h - 19 h
	Grand Banquet - Thématique <i>Soirée à Rio</i>	19 h - 22 h

Confirmez votre présence à l'assemblée (obligatoire)

Réservez votre place à l'AGA en effectuant vos réservations et paiements en ligne avec Eventbrite : <https://aga2019-volailles.eventbrite.ca> ou en remplissant le formulaire acheminé par les ÉVQ.

Réservez dès maintenant votre chambre

Pour réserver une chambre et bénéficier du tarif de groupe, veuillez contacter directement l'Hôtel Sheraton Saint-Hyacinthe au plus tard le **28 mars 2019**. Un bloc de chambres est réservé pour les 16 et 17 avril.

Communiquez avec l'Hôtel Sheraton Saint-Hyacinthe au 450 250-5555, en mentionnant le nom de notre groupe : AGA 2019 Éleveurs de volailles.

Votre présence est importante pour le développement de notre secteur d'activités et de la filière avicole québécoise. Pour toute question concernant l'AGA, veuillez joindre la réception des ÉVQ au 450 679-0540, poste 8445, ou par courriel à supportevq@upa.qc.ca.

Au plaisir de vous y rencontrer!



Les Éleveurs de volailles
du Québec



CONSTRUIRE SON POULAILLER SUR DES BASES SOLIDES

TEXTE MARTIN PRIMEAU

Que ce soit pour augmenter leur production ou s'adapter aux nouvelles normes de l'industrie, de plus en plus de producteurs de poulets se lancent dans la construction d'un poulailler. Mais comment éviter les pépins en cours de route? *NouvAiles* dresse une liste des étapes à suivre.



Chaque nouveau poulailler a sa propre histoire, et les exigences varient d'un producteur à l'autre, comme les motivations. Certains construisent pour augmenter leur production. D'autres veulent simplement remplacer un vieux bâtiment par un poulailler au goût du jour. C'est le cas de Martin Bélanger. Le producteur de Saint-Esprit a remplacé une vieille grange convertie en poulailler par un nouveau bâtiment d'un étage lui offrant la même capacité de production. Quant à Richard Baril, de Sainte-Perpétue, il a remplacé l'année dernière un poulailler de 15 000 pensionnaires par un nouveau bâtiment à un étage, doublant du même coup son potentiel de production.

Dans un cas comme dans l'autre, l'aventure s'est avérée une réussite, mais ce n'est pas le cas pour tous, explique Éric Baril, ingénieur en agroenvironnement chez Les Consultants Mario Cossette. « Il y a deux types de producteurs de volaille, dit-il, ceux qui planifient leurs projets, et ceux qui sont plus impulsifs et qui se lancent dans la construction sans permis, sans plans et sans certificats d'autorisation. Ceux-là prennent des risques inutiles et en paient parfois le prix. »

Pour éviter d'appartenir au second groupe, voici les aspects essentiels dont il faut tenir compte.

1

Établir ses besoins

Avant de vous lancer dans la construction d'un poulailler, demandez-vous d'abord pourquoi vous prenez cette décision. Est-ce pour augmenter votre production ou vous adapter aux nouvelles normes de vos clients? Le faites-vous de façon pérenne et utile pour votre relève? Selon Jean-Denis Major, directeur du développement des affaires de la firme Consumaj, ces questions en apparence anodines méritent d'être abordées. « Tout projet de construction ou de rénovation amène un certain stress sur l'entreprise, dit-il, alors il faut s'assurer de savoir ce que l'on veut, et pourquoi on le fait. »

Les réponses en poche, vous sélectionnerez avec doigté l'emplacement et le concept du bâtiment en pensant aux différents critères de biosécurité à respecter. À cet effet, M. Major suggère de contacter votre assureur pour qu'il confirme la conformité du projet.





2

Régler le financement

Les grandes lignes du projet en tête, c'est maintenant le temps de cogner à la porte des institutions financières. « Il faut régler cette étape rapidement, explique Éric Baril. On ne veut pas que les travaux commencent sans avoir l'argent. »

Selon lui, le budget de construction d'un bâtiment s'estime facilement une fois le concept et la superficie du poulailler déterminés. Pendant que le banquier

approuvera le prêt, le comptable, lui, déterminera avec le producteur quelle structure fiscale adopter. « On regarde souvent la possibilité de créer une nouvelle entreprise, par exemple, en fonction de la relève ou de la revente », précise M. Baril.

3

Bien s'entourer

La construction d'un poulailler requiert l'intervention de différents spécialistes, notamment celle d'un ingénieur. Dans bien des cas, celui-ci s'occupe non seulement des plans et devis du bâtiment, mais assure aussi la coordination du travail de l'architecte avec celui de l'agronome et du biologiste qui pourraient devoir intervenir.

C'est que deux aspects doivent être traités en parallèle. D'une part, il faut se pencher sur les aspects techniques du projet, et d'autre part, faire accepter celui-ci par les instances gouvernementales. « Souvent, c'est cet aspect qui est négligé, souligne M. Baril. On pense à obtenir les permis à la fin du projet alors que c'est souvent une étape qui prend du temps. »

Un producteur qui augmente la capacité de production d'un site doit notamment obtenir un certificat d'autorisation du ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques. Une démarche qui prend de huit mois à un an, selon les spécialistes consultés. Avant d'acheminer le dossier au gouvernement, un agronome révisera le plan agroenvironnemental de fertilisation (PAEF) de l'entreprise. Le nouveau PAEF devra accompagner la demande.

Le biologiste, lui, intervient si on envisage de construire le nouveau bâtiment en zone humide ou près d'un boisé;

auquel cas, il effectuera des relevés sur le terrain pour analyser le type de plantes qui se trouvent sur le site, puis émettra un rapport. Si le site choisi est bel et bien en territoire humide,

il faudra penser à un nouvel emplacement. Attention toutefois : c'est un travail qui ne peut se faire qu'entre la mi-mai et la mi-septembre. En cas de doute, il ne faut donc pas tarder à solliciter l'expertise d'un biologiste.

Selon M. Major, les travaux de construction peuvent théoriquement commencer avant l'obtention du certificat d'autorisation, advenant qu'on soit convaincu qu'on obtiendra le document sans qu'un changement doive être apporté aux installations. « Ça demeure tout de même un risque », souligne-t-il du même souffle. Si le projet se limite à la destruction d'un bâtiment, puis à l'érection d'une nouvelle structure sur le même emplacement, sans augmentation de la production, on pourra éviter cette étape. Il faudra alors procéder à un avis de projet auprès du gouvernement. « Ça simplifie les démarches », souligne M. Major.



4

Choisir son équipement

Pendant qu'on traite le volet « acceptabilité environnementale » du projet, il faudra également préparer les plans et devis afin de déterminer comment sera équipé le bâtiment.

« Le gros avantage de cette étape, c'est qu'elle permet de tout clarifier avec les fournisseurs, explique Éric Baril. Au final, plus les plans sont précis, moins il y a d'extras à payer. »

Ventilation, éclairage, distribution de l'eau, mangeoires, type de chauffage, type de finition intérieure : il faudra penser au moindre détail afin d'éviter les dépassements de coûts.



5

Trouver un entrepreneur

Gérer soi-même la construction de son bâtiment vient avec un fardeau supplémentaire. Si un propriétaire ne délègue pas à un entrepreneur général la tâche de gérer de A à Z le projet de construction, c'est à lui que revient le rôle de « maître d'œuvre » du projet, et les responsabilités qui l'accompagnent.

Le producteur Martin Bélanger l'a appris à ses dépens lors de l'inspection de son chantier par la Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail (CNESST) l'an dernier. Un travailleur avait retiré son casque. Résultat : le producteur a dû payer une amende d'environ 5000 \$.

« Si c'était à refaire, je travaillerais avec quelqu'un qui m'offre le projet clé en main, dit-il. Pendant un mois, en pleine période des semences, j'ai eu à surveiller le chantier en plus de travailler à la ferme. Ça a été assez laborieux. » Pour éviter tout malentendu, mieux vaut jeter un œil au Code de sécurité pour les travaux de construction de la CNESST avant le début du chantier.



6

Obtenir le permis municipal

Avant de construire, il vous faudra obtenir un permis de bâtir. Les règles à suivre à cet effet changent d'une municipalité à l'autre, selon Éric Baril. « Certains vont demander le certificat d'autorisation du Ministère, d'autres les plans de fondation ou les plans d'architecte, explique-t-il. Ce sont des éléments qu'on valide avec la municipalité en début de projet. »

Si les plans d'ingénieur et d'architecte respectent les règlements municipaux, un permis sera délivré. Le processus s'étend sur un à trois mois.

En tout et pour tout, la construction d'un nouveau poulailler nécessite un travail de préparation de près d'un an avant le début des travaux. Mais en procédant dans l'ordre, vous éviterez non seulement du stress, mais aussi des dépassements de coûts. 🐔



FINI LE SCINTILLEMENT!

- Paramètres personnalisés selon la marque de vos DELs
- Testé avec succès avec plus de 20 marques de DEL différentes
- Permet de varier l'intensité lumineuse de 1 à 100% partiellement



DES CLIENTS SATISFAITS



"Je veux de bons résultats et les agriculteurs m'en rendent compte, c'est pourquoi mon système d'éclairage puisse maintenir une intensité aussi basse."

"J'ai choisi le contrôleur Canarm-Intelia parce que je voulais une solution d'éclairage sans souci et qui fonctionne à très basse intensité."

"Je voulais un contrôleur d'éclairage polyvalent, qui fonctionne avec plusieurs marques de DEL. Comme ça, je peux les changer sans crainte d'affecter ma qualité d'éclairage."

Karine Minant et François Robitaille
Ferme Marc Minant, Rang papineau, St-Paul d'Abbotford



Visitez canarm.com ou appelez
(418) 446-5473 pour plus d'information.



ÉTUDE SUR LES CONDITIONS DE TRAVAIL DES EMPLOYÉS: UNE PREMIÈRE POUR LE SECTEUR AVICOLE

TEXTE ROBERT OUELLET, CRIA, COORDONNATEUR À L'EMPLOI AGRICOLE

AGRIcarrières vient de publier la cinquième édition de l'étude sur les conditions de travail des employés de 13 occupations présentes dans 10 secteurs de production agricole. Le secteur avicole est l'un des secteurs visés. Cette étude vise à compenser le manque de données précises issues de Statistique Canada pour les postes stratégiques et à permettre aux entreprises d'être compétitives pour attirer et retenir leurs employés clés.

Méthode

L'enquête web menée par le Groupe AGEKO, combinée à un volet téléphonique, a joint 741 producteurs agricoles. Cette démarche a permis de documenter les conditions de travail de 974 employés agricoles, sans lien familial avec les propriétaires de la ferme, et travaillant à temps plein en 2017 (plus de 40 semaines et au moins 30 h/semaine). Un total de 72 entreprises avicoles (volaille et œufs) ont répondu à l'appel, ce qui a permis de documenter les conditions de 26 gérants de troupeau, 58 ouvriers et 24 manœuvres.

Profil des entreprises avicoles

Parmi les 72 entreprises ayant participé à l'étude qui employaient de la main-d'œuvre non familiale à temps plein, 40 œuvrent dans la production de poulets et/ou de dindons, 22 du côté des œufs de consommation alors que 10 se consacrent à la production d'œufs d'incubation. Dans la production de poulets et/ou de dindons, les entreprises déclarent un inventaire moyen de 194 182 poulets et/ou 24 067 dindons. Dans la production d'œufs de consommation, le cheptel moyen est de 66 905 poules. Pour ce qui est des producteurs d'œufs d'incubation, le cheptel moyen est de 26 250 poules en ponte et 27 490 poulettes en élevage.

Des entreprises de toute taille ont besoin de main-d'œuvre additionnelle pour appuyer leurs activités. Le tableau suivant présente la répartition des entreprises avicoles selon le nombre d'employés en 2017. Près d'une entreprise avicole sur trois qui emploie cette main-d'œuvre à temps plein ne compte qu'un seul employé, 40 % en embauchent deux ou trois, 20 % disposent de 4 à 10 personnes supplémentaires alors que 8,3 % comptent 11 employés ou plus.

RÉPARTITION DES ENTREPRISES AVICOLES QUI EMPLOIENT DE LA MAIN-D'ŒUVRE NON FAMILIALE À TEMPS PLEIN SELON LE NOMBRE D'EMPLOYÉS, 2017

NOMBRE D'EMPLOYÉS À TEMPS PLEIN	VOLAILLE	ŒUFS DE CONSOMMATION	ŒUFS D'INCUBATION	ENTREPRISES	
	NOMBRE D'ENTREPRISES			NOMBRE	%
1	15	5	3	23	31,9
2 à 3	16	8	4	28	38,9
4 à 10	6	7	2	15	20,8
11 et plus	3	2	1	6	8,3
TOTAL	40	22	10	72	100,0

Les entreprises avicoles qui recourent à de la main-d'œuvre supplémentaire déclarent 2,8 employés sans lien familial avec les propriétaires de la ferme, dont environ 2 sont à temps plein. ►

Profils de poste

AGRIcarrières s'active notamment à appuyer le développement des emplois et des compétences des secteurs de production agricole. Au cours des dernières années, la collaboration avec les associations du secteur avicole a permis de développer une norme professionnelle et un programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) pour le poste d'ouvrier spécialisé. Les compétences issues de cette norme et leur reconnaissance devraient normalement être reconnues dans la structure d'emploi et les conditions de travail. Ainsi, pour la présente enquête, les postes du secteur mis en évidence sont les suivants : le gérant, l'ouvrier spécialisé et le manœuvre. Les postes de manœuvre et de gérant se juxtaposent par rapport à l'ouvrier spécialisé. Les répondants ont été appelés à bien distinguer ces différents postes. Le tableau suivant présente la répartition des tâches entre les postes.

Les gérants de troupeau sont présents dans 36 % des entreprises avicoles. Dans ces cas, ils sont en moyenne près de 4 (3,7) gérants par entreprise. Pour leur part, les ouvriers sont présents dans 81 % des entreprises et ces employeurs déclarent en moyenne 2,7 ouvriers. Enfin, les manœuvres à temps plein travaillent dans le tiers des fermes avicoles à raison de 2 employés en moyenne.



Rémunération et heures de travail en 2017

En 2017, le gérant de ferme avicole a reçu en moyenne 21,57 \$/h, l'ouvrier, 17,44 \$/h et le manœuvre, 15,56 \$/h. Une grande proportion des répondants ont fourni le salaire versé à leurs employés sur la base d'un salaire horaire ou annuel.

Les gérants de ferme avicole travaillent en moyenne 43,1 heures/semaine. La semaine moyenne est de 39,8 heures dans le cas des ouvriers et de 39,3 heures pour le manœuvre. Selon les postes, de 42 % à 62 % des employés avicoles visés ne travaillent jamais durant la fin de semaine. Toutefois, 40 % des gérants de troupeau et des ouvriers travaillent une fin de semaine sur deux ou une fin de semaine sur trois.

PROFILS DE COMPÉTENCES DES POSTES AVICOLES VISÉS

<p>LE MANŒUVRE RÉALISE DES TÂCHES DEMANDANT GÉNÉRALEMENT PEU DE QUALIFICATIONS ET SOUS SUPERVISION</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Il aide au poulailler, par exemple à l'alimentation, lors des tournées de surveillance, lors d'un chargement d'oiseaux ou pour l'entretien des poulaillers.
<p>L'OUVRIER EN PRODUCTION A DAVANTAGE DE COMPÉTENCES OU D'EXPÉRIENCE ET DE RESPONSABILITÉS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Il peut effectuer les mêmes tâches que le manœuvre; • Il s'occupe directement des oiseaux et des équipements de production pendant toutes les phases d'élevage; • il applique des éléments de régie d'élevage, de régie d'alimentation, de santé du troupeau, de nettoyage et d'entretien.
<p>LE GÉRANT DE TROUPEAU</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Il peut effectuer les mêmes tâches que l'ouvrier; • Il planifie, coordonne et supervise les activités de production.



Le nombre moyen d'années à l'emploi dans l'entreprise est parmi le plus élevé des secteurs à l'étude, ce qui peut expliquer que le nombre moyen de semaines de vacances est de 3,1 pour le gérant et respectivement de 2,6 pour l'ouvrier et 2,4 pour le manoeuvre. De manière générale, les rémunérations additionnelles pour compenser le travail de fin de semaine, les heures supplémentaires et le rendement, notamment, sont peu répandues. Le versement d'un bonus de fin d'année est plus courant. En 2017, près de 40 % des entreprises avicoles ont versé ce type de rémunération additionnelle. En ce qui concerne les avantages sociaux, les régimes d'assurances (salaire, maladie, vie) sont plutôt rares. Le logement fait partie du tiers des avantages consentis aux gérants par les entreprises ayant répondu à l'enquête.

Gestion des ressources humaines

Les entreprises du secteur avicole demeurent dans la moyenne d'autres secteurs en ce qui concerne leurs pratiques de ressources humaines (ex. : porc et serres). Un peu plus du quart des entreprises déclarent disposer d'un manuel de l'employé, d'une politique de rémunération écrite ou d'un contrat formalisé. L'évaluation de la performance est la pratique la plus répandue (58 %), alors que 43 % des répondants ont déclaré connaître le Programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT), implanté en 2017.

De nouvelles solutions pour contrer la rareté de main-d'œuvre locale

Le phénomène de rareté de la main-d'œuvre, annoncé depuis longtemps, se concrétise en particulier en 2018 en raison de facteurs combinés (démographie, croissance soutenue de l'économie, taux de chômage bas, etc.). Si 49 % des répondants prévoient engager de la main-d'œuvre locale, 80 % de ceux-ci croient que le recrutement sera difficile. Ce sont 5,6 % des employeurs qui ont eu recours aux travailleurs étrangers temporaires (TET) en 2017. En 2018, 15 % des entreprises visent à accroître l'apport de TET à court terme pour pourvoir des postes.

Conclusion

La collaboration des secteurs de production avicole avec AGRICarières a permis de définir une norme professionnelle de l'ouvrier qualifié, de mettre en place un programme d'apprentissage en milieu de travail, et par la présente étude, de disposer de précieuses données permettant de comparer les postes clés des entreprises. Les producteurs doivent embaucher de nouveaux employés sur une base continue. Dans un contexte de rareté, ils doivent plus que jamais se préoccuper d'offrir des conditions pour attirer et retenir leurs employés les plus compétents et engagés.

Une manière de bien utiliser ces données est de disposer d'outils de gestion interne, telles des descriptions de tâches précises et une grille de rémunération. Les professionnels en ressources humaines du Centre d'emploi agricole (CEA) de votre région peuvent vous accompagner dans ce processus. Ils peuvent également vous aider à pourvoir des postes avec de la main-d'œuvre locale, notamment grâce au programme d'intégration et à la formation FermEmploi. L'apport des TET et les exigences toujours plus élevées face à la production nécessiteront une gestion des ressources humaines plus rigoureuse, notamment par la prise en charge accrue de la diversité de la main-d'œuvre, mais aussi un développement accru des compétences afin de répondre aux défis de rendement et des nouvelles technologies. 🐦



Pour plus de détails, il est possible de télécharger l'étude disponible sur le site d'AGRICarières.



**PROGRAMME
D'APPRENTISSAGE
EN MILIEU
DE TRAVAIL**

(PAMT)

TEXTE SABRINA GIARD,
AGENTE AUX COMMUNICATIONS, AGRICARRIÈRES

Il y a déjà quelques années qu'AGRIcarières, le comité sectoriel de main-d'œuvre de la production agricole, considérait la possibilité d'élaborer une norme professionnelle pour le métier d'ouvrier ou ouvrière en production avicole. Dans son désir de répondre aux demandes de formations pour les employés et de permettre aux producteurs de former leur main-d'œuvre et de les garder en emploi, AGRICarières a procédé officiellement en 2017 au lancement du Programme d'apprentissage en milieu de travail pour l'ouvrier ou ouvrière avicole (PAMT).



Un programme simple et efficace en entreprise

Le programme, d'une durée maximale de trois ans, permet aux employés d'acquérir les compétences essentielles et complémentaires à l'exercice optimal des tâches dans une entreprise avicole. Les productions admissibles au programme sont :

- la production de poulet ou dindon de chair;
 - la production d'œufs de consommation ou d'œufs d'incubation.
- Se déroulant entièrement en entreprise, le PAMT s'appuie sur la formule du compagnonnage. Ainsi, l'employeur, ou un employé expérimenté, appelé compagnon, est jumelé à un ouvrier nommé apprenti. Le compagnon transmet donc avec l'aide d'outils élaborés par AGRICarières ses connaissances et son savoir-faire dans l'exercice quotidien du métier. Depuis octobre 2017, déjà 11 ententes d'apprentissage ont été signées entre les entreprises avicoles, leurs employés et Emploi-Québec.

Les avantages pour les entreprises et les employés

Cette formule s'adapte bien à la réalité du secteur et est profitable tant pour les entreprises agricoles que pour leurs employés. Les employeurs bénéficient d'une main-d'œuvre plus qualifiée et plus productive, tandis que les ouvriers développent leurs compétences et acquièrent de l'expérience, tout en obtenant un certificat de qualification professionnelle délivré par le ministre du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale. De plus, la reconnaissance des compétences des employés apporte à ces derniers la fierté d'exercer un métier reconnu.

Un crédit d'impôt remboursable

Les efforts d'une entreprise pour qualifier sa main-d'œuvre sont reconnus puisqu'un crédit d'impôt remboursable est offert. Le crédit couvre une partie du salaire de l'ouvrier en apprentissage ainsi qu'une partie du salaire du superviseur compagnon qui encadre l'apprenti.

Il s'agit du crédit d'impôt du Québec pour stage en milieu de travail qui permet à un employeur d'obtenir une aide fiscale lorsqu'il inscrit un employé salarié comme apprenti au PAMT. Les sociétés par actions (compagnies/entreprises incorporées) bénéficient d'un crédit correspondant à 24 % des dépenses admissibles et les particuliers exploitant une entreprise individuelle ou en société de personnes peuvent bénéficier d'un crédit de 12 %, le tout impliquant un plafond hebdomadaire des dépenses de 700 \$.



LES CONDITIONS GÉNÉRALES

Voici les conditions générales d'admissibilité au crédit d'impôt pour stage en milieu de travail dans le cadre du PAMT :

- » L'employeur et le stagiaire (apprenti*) doivent avoir conclu une entente avec Emploi-Québec;
- » Le stagiaire (apprenti) doit être un employé salarié de l'employeur;
- » L'employeur doit obtenir une attestation de participation au PAMT d'Emploi-Québec.

* L'apprenti peut également être un membre de la famille immédiate de l'employeur.

Pour le compagnon

- » Suivre une formation de trois heures offerte par Emploi-Québec (obligatoire);
- » Avoir 21 ans et plus;
- » Avoir cinq ans d'expérience de travail ou plus ou deux ans d'expérience de travail et une formation postsecondaire dans le domaine visé;
- » Posséder des aptitudes de communication et le sens des responsabilités.

Pour l'apprenti

- » Avoir 16 ans et plus;
- » Être salarié dans l'entreprise qui fait la demande;
- » Travailler 20 heures et plus par semaine;
- » Être résident permanent.



Pour plus de renseignements sur le PAMT pour le métier d'ouvrier ou ouvrière en production avicole, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre d'emploi agricole (CEA) de votre région ou contactez AGRICarières par téléphone au 1 877 679-PAMT ou en visitant le site www.agricarrieres.qc.ca.

MARCHÉ AMÉRICAIN DES VIANDES



TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Selon le rapport du département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) paru le 17 décembre dernier, la production de poulet de chair pour le mois d'octobre a atteint 3,9 milliards de livres, ce qui représente une augmentation de 0,4 % par rapport au mois d'octobre 2017. Cette croissance s'explique en partie par l'augmentation du poids moyen des oiseaux abattus.

Au niveau du placement des poussins, l'USDA explique que le taux de placement a été en continuelle croissance jusqu'en août 2018, où un premier ralentissement a été constaté, pour ensuite décroître en septembre. La décroissance annuelle des placements de poussins pendant les mois d'octobre et novembre suggère que la réduction de l'abattage devrait se poursuivre au début de 2019. En même temps, l'augmentation du poids des oiseaux abattus semble ralentir. En conséquence, les prévisions pour le premier semestre de 2019 ont été réduites de 120 millions (0,56 %) pour s'établir à 21,3 milliards de livres.

Pour les exportations américaines, le portrait est plus reluisant. En octobre seulement, les exportations américaines à travers le monde ont atteint 670 M de livres. L'USDA constate une très forte croissance des exportations dans toutes les catégories, mais plus

particulièrement dans celle des cuisses congelées et des quartiers de cuisses. Ces deux seuls produits ont contribué pour 60 % des exportations au courant de ce mois. Le niveau très élevé des exportations américaines peut s'expliquer par la perte de valeur ou la décroissance des prix de gros. En effet, ils sont descendus en dessous des prix enregistrés en 2015-2016 lorsque les marchés du poulet étaient impactés par la grippe aviaire. Pour ce qui est du prix intérieur, l'USDA constate que le prix composite moyen a atteint 0,869 \$ US/livre au courant du mois de novembre. Ce prix est supérieur de 1% à celui qui a été enregistré en novembre 2017 et, depuis juillet 2018, il s'agit de la première fois que le prix composite remonte au-dessus des moyennes mensuelles respectives de 2017; Entre les mois de juillet et novembre, les prix avaient été au-dessous des niveaux de 2017.

Pour le secteur du dindon américain, la production a augmenté de 3 % entre octobre 2017 et octobre 2018 et a atteint 573 M de livres. Cependant, sur la base d'abattage journalier moyen en octobre, l'abattage a diminué de 1 % par rapport aux moyennes journalières de l'année précédente. En ce qui concerne les éclosions, les couvoirs ont enregistré une baisse de 1 % de leur nombre, mais une croissance de 0,25 % du nombre de placements de dindonneaux, et ce, toujours



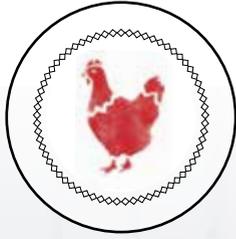
pour le mois d'octobre. L'USDA maintient ses prévisions de production pour 2019 à 5 905 milliards de livres, une faible croissance de 0,25 % par rapport aux prévisions pour l'année 2018.

Les prix de la femelle entière ont été remarquablement stables au courant de l'année 2018. Cependant, ils demeurent inférieurs à ceux des années précédentes, et ce, simplement parce que la demande en viande de dindon n'arrive pas à égaler la production, en plus d'être soutenu par des inventaires. Pour 2019, l'USDA prévoit une fourchette de prix d'entre 0,81 et 0,88 \$ US en moyenne.

Pour ce qui est des exportations, l'USDA a enregistré en octobre 2018 une première augmentation depuis cinq mois consécutifs, pour atteindre 66 M de livres exportées. Le Mexique reste la principale destination du dindon américain avec 58 % des exportations. L'USDA prévoit une exportation totale de 595 M de livres pour l'année 2019, soit 0,17 % supérieure aux prévisions de 2018, et une baisse de 4 % par rapport aux exportations de 2017.

La production porcine américaine se porte plutôt bien avec une expansion des capacités d'abattage. Cette expansion induit une pression à la hausse sur la disponibilité de porc et donc sur la production américaine. En effet, on constate dans le rapport de l'USDA que pour le quatrième trimestre, la production de porc atteindrait des niveaux records avec 7 milliards de livres de viande produite. La situation est similaire lorsqu'on regarde les inventaires. Depuis 2013, le niveau des inventaires porcins ne cesse de croître année après année. Lors du dernier rapport du Quarterly Hogs and Pigs datant du 20 décembre 2018, on indique que les inventaires de porc étaient en hausse de 2,0 % par rapport à 2017. En raison de l'augmentation de la disponibilité de viande porcine, les prix moyens demeurent bas et devraient rester sur la même lancée en 2019 avec une légère amélioration. Toutefois, ces faibles prix entraînent une augmentation de la demande autant sur les marchés domestiques qu'à l'international.

Finalement, la production bovine américaine pour 2018 a été revue légèrement à la baisse en raison de la réduction du poids moyen des animaux envoyés à l'abattoir. Cette situation affecte également les prévisions de l'USDA pour l'année 2019, qui ont été réduites à 27,8 millions de livres. 🐾



là où se mêlent
**TRADITION
ET INNOVATION**

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS
PHOTOS MARIE-MICHÈLE TRUDEAU



Francis Gagné, Anne-Marie Lessard
et deux de leurs enfants, Gabriel et Zack.



• SAINT-BERNARD

Par une froide journée de février, nous nous sommes rendus dans la municipalité de Saint-Bernard en Beauce pour rencontrer l'éleveur de poulets Francis Gagné. On dit que les Beaucerons ont la réputation d'être accueillants, bons vivants, déterminés et travailleurs : le *NouvAiles* peut confirmer que Francis Gagné et sa conjointe Anne-Marie Lessard en sont de dignes représentants!

Une voie toute tracée

Éleveur de troisième génération, Francis est on ne peut plus fier de parler de l'entreprise familiale : la Ferme Jean-Noël Gagné inc. À ses débuts, cette entreprise agricole, sise aux abords de la rivière Chaudière, pratiquait une agriculture diversifiée : le grand-père de Francis, Gérard, exploitait des terres maraîchères et se consacrait également à la production laitière et à l'élevage de porcs et de poulets. À la fin des années 1970, Jean-Noël, le père de Francis, a délaissé la production laitière et s'est spécialisé dans l'élevage du porc et de la volaille. Au fil du temps, la ferme concentre principalement ses activités dans l'élevage du poulet.

Dès son plus jeune âge, Francis est fasciné par l'agriculture. Ce benjamin d'une fratrie de trois enfants accompagne son père sur la ferme et décroche quelques années plus tard un DEP en production porcine au Centre de formation agricole de Saint-Anselme. « C'était naturel pour moi de me diriger en agriculture. Je me suis toujours impliqué dans l'entreprise. Je n'envisageais pas d'autre option et je ne me suis pas fait imposer ce choix, loin de là! ».

Le sympathique éleveur avoue n'avoir jamais vraiment occupé d'emploi à temps plein en dehors de la ferme. Il a parfois donné un coup de main à d'autres producteurs, mais son principal travail a toujours été relié à l'entreprise familiale. Le jeune Beauceron fait officiellement son arrivée dans les opérations de la ferme au début des années 2000. ▶

D'éleveur à propriétaire

Au fil du temps, le projet de transfert de la ferme se dessine à l'horizon. « Mes parents étaient bien ouverts à m'aider à m'établir en production avicole. » La transition s'est faite sur une dizaine d'années. « C'est un processus qui est long. Il fallait laisser le temps aux choses de se placer », confie Francis. En 2012, il détient cent pour cent des parts de l'entreprise, devenant ainsi le seul propriétaire de l'exploitation agricole.

L'éleveur de 36 ans peut compter sur l'aide inestimable de sa conjointe Anne-Marie Lessard pour tout ce qui touche la comptabilité et la tenue de dossiers. Celle-ci occupe également un emploi à temps partiel à l'extérieur de la ferme. Le couple Lessard-Gagné bénéficie des services d'un employé à temps partiel pour l'aider dans la gestion de l'entreprise, qui compte actuellement deux poulaillers.

Francis avoue laisser aux autres aviculteurs le soin de tester les nouvelles technologies. « On y va quand les tests sont concluants », affirme-t-il d'emblée. Tout cela n'empêche pas le fier Beauceron d'utiliser depuis 2004 un système européen de contrôle intelligent dans ses bâtiments.

Ce qu'il aime le plus de son métier d'éleveur? « C'est l'élevage en tant que tel et le fait de voir mes performances s'améliorer d'année en année », dit celui qui a participé en décembre dernier à une vidéo des Producteurs de poulet du Canada sur les mythes entourant la production de poulet.

Des défis bien présents

Tout métier comporte son lot de défis et celui d'aviculteur n'y échappe pas. Interrogé sur le sujet, Francis mentionne notamment la réduction de l'utilisation des antibiotiques et la gestion de l'offre. L'éleveur se montre optimiste en ce qui concerne la question des antibiotiques. « Je sais qu'on s'en va vers là, je suis confiant que ça va bien aller, mais il y aura sûrement des ajustements à faire. » Les négociations commerciales le tracassent davantage. « Dans la dernière négociation, on a donné un petit peu. Je pense qu'on s'en est quand même bien tiré, mais il reste qu'à chaque négociation, on en laisse aller un petit peu. À long terme, ça peut être préoccupant. »



Un regard optimiste sur l'avenir

Bien enraciné dans sa terre natale, Francis envisage toutefois avec optimisme l'avenir de la production avicole. « Je pense qu'il y a de l'avenir dans le poulet. C'est une viande santé, qui n'est pas chère et qui est toujours à la mode. J'ai espoir que nous allons poursuivre la croissance de la consommation de poulet dans les prochaines années. On va être obligés d'augmenter la production pour être capables d'y répondre. On est chanceux! » lance-t-il, une lueur d'excitation dans les yeux. Il a d'ailleurs déjà planifié la construction d'un troisième poulailler très prochainement et espère en bâtir un quatrième dans quelques années.



Sur le chemin de la diversification

L'entrepreneuriat coule dans les veines du jeune Beauceron. Tout comme son grand-père à l'époque, l'aviculteur désire faire croître son entreprise et la diversifier. Comme quoi la pomme ne tombe jamais loin de l'arbre!

Avec sa conjointe, il a réfléchi à une façon de mieux diversifier leur entreprise. Le couple possède de nombreux hectares de terres fertiles et a convenu d'y cultiver du houblon. C'est ainsi que la compagnie Houblon des Jarrets Noirs a vu le jour en 2014. À ce jour, le couple représente le plus important producteur de houblon dans l'est du Canada. S'ajoute à cela une ferme de poules pondeuses que l'éleveur vient tout juste d'acquérir. On peut dire que Francis et Anne-Marie n'ont pas peur du travail!

« Les garçons viennent à la ferme, ils s'impliquent, mais ils sont jeunes pour prendre la décision de ce qu'ils vont faire plus tard. »

Le couple Lessard-Gagné aura-t-il une relève pour s'occuper de son entreprise florissante? On le lui souhaite! La famille a trois enfants : Ashley (13 ans), Gabriel (11 ans) et Zack (9 ans). « Nous allons faire tout ce qu'il faut pour qu'ils puissent prendre notre relève un jour, s'ils le souhaitent », conclut Francis en posant un regard attendri sur eux. 🐦

NOUVEAU

KONAVI™

Plat pour poulets de chair

Une révolution de l'alimentation ouverte et saine



CHORE-TIME



LE NOUVEAU PLAT KONAVI™ DE CHORE-TIME: ESSAYEZ-LE !

- MAINTIEN LES OISEAUX À L'EXTÉRIEUR DU PLAT DÈS LE 1^{ER} JOUR
- ACCÈS OPTIMAL À LA NOURRITURE
- NETTOYAGE INTÉGRAL
- GASPILLAGE D'ALIMENTS MINIMAL
- HAUTEUR DU PLAT MINIMALE



Membres du Groupe JOLCO / VENTEC / DUSSAULT / I.B.J.

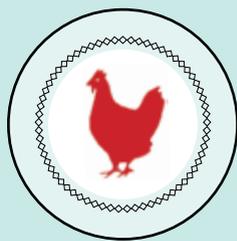
Suivez-nous sur Facebook

**POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONTACTEZ VOTRE REPRÉSENTANT!**

1 800 361-1003

jolco.ca | ventec.ca | equipementsdussault.com

10111



UNE ÉDITION SOUS LE SIGNE DE LA GÉNÉROSITÉ ET DU SUCCÈS

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET
DES COMMUNICATIONS

Une fois de plus, les syndicats régionaux ont été généreux durant le temps des fêtes!

Les syndicats régionaux des Éleveurs de volailles du Québec ont été des plus généreux à l'occasion du temps des fêtes. Ce Noël, plus de 10 000 \$ en produits de poulet ont été remis à différents organismes à travers la province.

Voici les organismes qui ont bénéficié des dons des syndicats régionaux :

- » Galilée;
- » Moisson Estrie;
- » Moisson Granby;
- » Moisson Sud-Ouest.

Les Éleveurs de volailles du Québec sont fiers de démontrer leur engagement envers la communauté de chacune des régions.



Le Poulet du Québec fredonne Noël sur Facebook grâce à ses abonnés

En décembre dernier, le Poulet du Québec a organisé une seconde activité en direct sur sa page Facebook. Les abonnés étaient invités à proposer une demande spéciale à un sympathique poulet, qui, par la suite, jouait l'air sur son piano. Parmi tous les abonnés ayant participé, deux cartes-cadeaux de 50 \$ ont été tirées au hasard. Cette activité a permis d'attirer l'attention de 25 000 abonnés, comprenant 888 réactions (mentions J'aime et commentaires). Un chiffre qui réaffirme la pertinence d'investir des efforts dans une stratégie numérique.

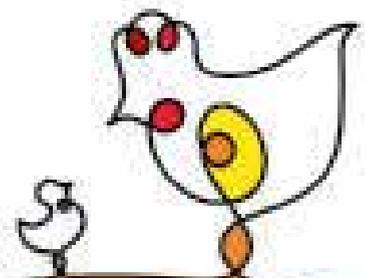
C'est toujours un plaisir d'interagir avec les abonnés via les médias sociaux. Cette stratégie permet de créer de l'engagement envers notre marque et de fidéliser les consommateurs.

Jefocare

Santé & prévention

Chez Jefe, nous comprenons votre engagement face à **l'utilisation responsable** des antibiotiques dans la production de volaille.

Nous avons les **solutions** pour vous appuyer dans cette orientation afin de maintenir la rentabilité de votre entreprise.



jefo.com | info@jefo.com

Jefo
La route plus facile

PRODUITS
NUTRITIONNELS
ET COMPLETS
POUR LES VOLAILLES ET
ACCOMPAGNEMENTS
ACCORDÉS À VOS BESOINS

Gala Grands Prix DUX

Le programme DUX Mieux Manger, Mieux Vivre a été créé par Edikom, une importante firme de communications spécialisée dans l'industrie alimentaire. Il a initialement été créé au Québec dans le but de saluer les entreprises de la province qui contribuent à une alimentation plus saine. Peu après, il a été élargi au reste du Canada, et ce sont maintenant plusieurs entreprises et organisations nationales du secteur de l'alimentation qui y prennent part.

Chaque année, les Grands Prix DUX mettent en lumière le leadership d'entreprises agroalimentaires, d'organismes sans but lucratif, d'institutions et d'entreprises commerciales non alimentaires qui ont innové pour contribuer à améliorer l'alimentation de la population. À la mi-décembre, le Programme de soins aux animaux Élevé par un producteur canadien a été nommé parmi les candidats des Grands Prix de 2019 et s'est retrouvé sous les projecteurs pour son caractère novateur dans la catégorie Producteur (technologies et nouvelles pratiques à la ferme). En janvier, on a appris que les Producteurs de poulet du Canada (PPC) avaient été choisis parmi les finalistes. C'est lors du gala du 30 janvier dernier que les PPC ont finalement remporté le prix tant convoité.

Il s'agit d'une excellente nouvelle pour les PPC, qui voient ainsi leur programme et leur marque gagner en crédibilité aux yeux des consommateurs, des services alimentaires et du gouvernement. Une raison de plus pour travailler en concertation avec la filière avicole en vue d'obtenir un étiquetage qui permettra de rassurer le consommateur sur la provenance et la qualité du produit ainsi que sur les normes strictes d'élevage exigées pour l'ensemble des producteurs canadiens.



DUX *Mieux Manger
Mieux Vivre*

**ON S'OCCUPE DE L'EAU,
DE L'INSTALLATION À L'ÉLEVAGE**

NETTOYAGE - DESINFECTIION - ACIDIFICATION

Agrisum

438 822-6971 | info@agrisum.ca | Suivez-nous sur 

Un généreux concours pour célébrer la fin de l'année 2018

Alors que le temps des fêtes était à nos portes, le Poulet du Québec s'est joint aux Producteurs de poulet du Canada afin de souligner, d'une façon toute spéciale, ces célébrations.

Le Poulet du Québec et les Producteurs de poulet du Canada ont donc lancé, le 10 décembre dernier, le concours *Gagnez et donnez au suivant*. Le gagnant courrait la chance de remporter 2 000 \$ en épicerie, en plus de permettre à la banque alimentaire de son choix de recevoir 5 700 \$ en produits de poulet.



MÉGA COMPLEXE DE STOCKAGE

La gestion de notre inventaire de rife est notre priorité 12 mois par année. C'est ce qui nous différencie de la concurrence et pourquoi nous sommes le plus gros fournisseur de rife en vrac au Québec. Faites affaires avec les meilleurs et dormez tranquille!

WWW.KYLING.CA | 514-622-0000 | 450-748-7669
 8850, 850, 800 RIVE, Québec | 514-735-1001 | info@kyling.ca
 1500 RIVERMONT, développement des affaires | 514-735-1100 | info@kyling.ca

KYLING
RIFE EN VRAIC



Plus de 250 000 personnes ont été interpellées par l'initiative et près de 4 000 d'entre elles se sont inscrites au concours. Trouver un projet inspirant qui profite autant à nos consommateurs qu'aux gens dans le besoin, voilà une belle façon de collaborer avec les PPC.

Le Poulet du Québec est fier de redonner à la communauté à l'aide d'initiatives marketing innovantes! 🐔

LA SOLUTION MAXIMUS POUR TOUS VOS BESOINS EN MATIÈRE D'ÉLEVAGE AVICOLE

Données recueillies à la ferme en temps réel





Contrôlez les vitesses des courroies, des rangées et des convoyeurs afin d'assurer un flux constant et régulier d'œufs pour l'empaqueteur.

Accès à distance pour une plus grande liberté de gestion



- Contrôle intelligent, interface conviviale
- Gestion adaptable et personnalisable
- Mise à jour gratuite
- Rapports personnalisés pour une analyse de données plus rapide
- La solution la plus en pointe

+1 (450) 263-6222

avipor.com

Les Équipements Avipor Ltée







POULET UN CIEL DÉGAGÉ À L'HORIZON

DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Offre

Au cours de la période A153, qui s'étendait du 28 octobre au 22 décembre 2018, la production canadienne de poulet a été de 202,4 Mkg (évisc.), soit 103 % de l'allocation définie pour la période. De son côté, le Québec a enregistré un niveau de production de 54,1 Mkg, ce qui porte la performance québécoise à 101,7 %, et 50,4 Mkg étaient destinés au marché domestique, ce qui représente une performance de 102 % pour ce marché.

Au 1^{er} décembre 2018, les inventaires canadiens étaient de 49,9 Mkg, soit un total supérieur de 18,57 % à l'an dernier et de 27,9 % à la moyenne historique (2013-2017). À l'exception de la catégorie divers, qui a baissé de 19 %, les autres catégories d'inventaire ont enregistré des hausses annuelles. Les inventaires de poulet entier de moins de 2 kg (0,2 Mkg) ont plus que doublé sur un an, alors que le niveau de stock de poulet entier de plus de 2 kg (0,43 Mkg) a presque triplé comparativement au 1^{er} décembre 2017.

Les inventaires de morceaux ont crû de 31 % par rapport à la même date l'année dernière pour s'établir à 22,7 Mkg. Les inventaires de morceaux sont composés de : 31 % de poitrines, 19 % d'ailerons, 18 % de cuisses et 32 % d'autres. La catégorie en morceaux autres regroupe tous les types de coupe qui ne se retrouvent pas dans les trois catégories énumérées ci-dessus. L'augmentation de l'inventaire autres

(+2,9 Mkg) est le principal facteur de croissance de la catégorie morceaux. Pour cette sous-catégorie, cela représente une croissance de 70 %. Le niveau des inventaires de produits surtransformés se chiffre à 23 Mkg. Ces inventaires ont eu une croissance de 12,1 % par rapport au mois de décembre 2017. Les inventaires canadiens (excluant cuisses et divers) se sont établis à 42,1 Mkg au 1^{er} décembre 2018, ce qui représente une hausse de 20,7 % par rapport à l'an dernier. Ils demeurent supérieurs de 7,8 Mkg à la cible établie par les Producteurs de poulet du Canada (PPC).

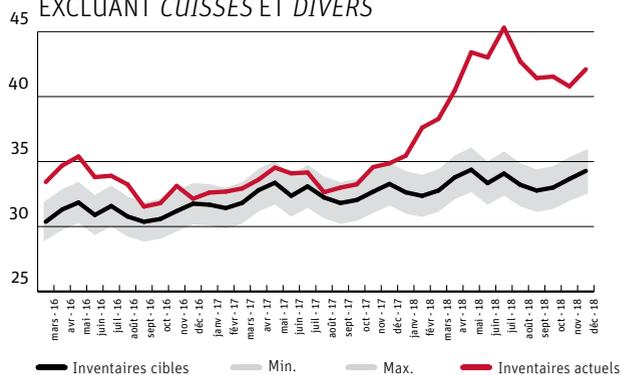
Les importations cumulatives sous contingent tarifaire s'élevaient à 87,6 Mkg en date du 22 décembre 2018, portant l'utilisation du contingent tarifaire à 100,2 %. Cette catégorie d'importation se situe au-dessous de la fourchette cible établie par les PPC.

Les importations de poule de réforme ont été de 6,1 Mkg pendant le mois de novembre dernier, soit une diminution de 2,9 % par rapport au même mois de l'année 2017. Les morceaux avec os correspondent à 30 % du total des importations de viande de poule de réforme, suivis par les poitrines désossées, qui correspondent à 25 % de ces importations. Depuis le mois de janvier 2018, 75,6 Mkg de viande de poule de réforme sont entrés au pays, soit 0,24 Mkg (+0,32 %) de plus que le volume enregistré au cours de la même période de 2017.

INVENTAIRES TOTAUX – 1^{er} DÉCEMBRE 2018

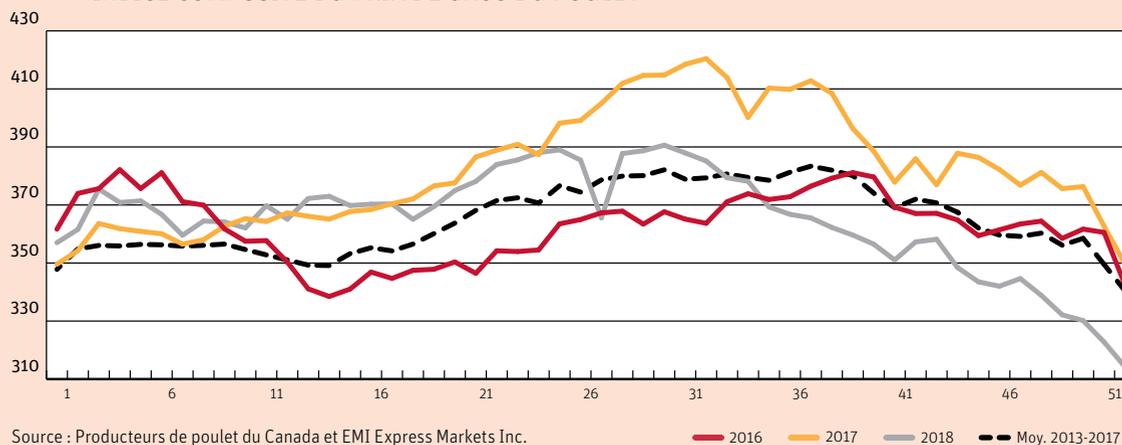
Mkg	2017	2018	%Δ
< 2 kg	0,24	0,57	134 %
>= 2 kg	0,16	0,43	172 %
Morceaux	17,3	22,69	31 %
Surtransf.	20,56	23,06	12 %
Divers	3,40	2,74	-19 %
Total	41,74	49,49	19 %

INVENTAIRES CANADIENS DE POULET, EXCLUANT *CUISSES* ET *DIVERS*



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

INDICE COMPOSITE DU PRIX DE GROS DU POULET



Demande

Les ventes canadiennes de poulet au détail (excluant le réseau HRI et les grandes surfaces) ont augmenté de 0,5 % au cours de la période de 52 semaines se terminant le 8 décembre 2018. Trois provinces ont enregistré une croissance en kilogrammes : l'Atlantique (+3,7 %), l'Ontario (+2,6 %) et le Québec (+1,2 %). Les quatre autres provinces ont connu une décroissance de l'ordre de -1,8 % à -3,9 %. Parallèlement, le prix moyen payé par kilogramme au détail a monté de 1,2 % au Canada. Dans toutes les provinces, le prix moyen du poulet au détail a augmenté de 0,6 % (Ontario) à 3,2 % (Manitoba). Seules les provinces de l'Atlantique ont constaté une baisse (-0,7 %). Au Québec, le prix moyen a augmenté de 1,1 %.

Selon les données Nielsen, le poulet a été la viande la plus consommée par les Canadiens pendant la période de 12 mois finissant le 8 décembre 2018, avec plus de 38 % du marché de viandes. Par rapport aux autres viandes, les ventes canadiennes au détail ont augmenté en moyenne de 3,2 % pour le bovin et ont diminué de 8,8 % pour le porc et de 6,2 % pour le dindon. Le Québec a suivi la même tendance que le Canada. Dans la Belle Province, les ventes au détail ont augmenté de 1,8 % pour le bovin et ont diminué de 14,2 % pour le porc et de 26,4 % pour le dindon. Une partie de ces variations peut être expliquée par l'évolution du prix au détail de ces viandes : au Canada, le prix du bovin a baissé de 1,6 % (12,32 \$/kg), tandis que celui du porc et du dindon a augmenté de

3,8 % (7,82 \$/kg) et 3,2 % (4,82 \$/kg) respectivement. Au Québec, le prix du bovin a baissé de 2,5 % (12,19 \$/kg), alors que celui du porc et du dindon a augmenté de 6,5 % (7,33 \$/kg) et de 27,4 % (5,53 \$/kg) respectivement.

La moyenne de l'indice composite du prix de gros – publié par EMI – s'est établie à 3,65 \$/kg pour la période de 52 semaines finissant le 23 décembre 2018, c'est-à-dire 0,09 % au-dessus de la moyenne quinquennale pour les mêmes semaines. La moyenne de l'indice de poitrine s'est située à 5,71 \$/kg, soit 3,92 % au-dessus de la moyenne quinquennale. La marge de transformateurs moyenne a été de 1,504 \$/kg (PPC) pour la même période. L'indice de cuisses (2,47 \$/kg) et l'indice des ailes (5,03 \$/kg) ont atteint un niveau inférieur de 0,13 % et 4,4 % respectivement à la moyenne des cinq dernières années pour les mêmes semaines. 🐔



BILAN 2018 EN PROMOTION



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

Les Producteurs de poulet du Canada sont fiers des retombées marketing de la dernière année, dont voici un résumé :

Image de marque et relations avec les consommateurs

Élevé par un producteur canadien

La marque *Élevé par un producteur canadien* développée par Les Producteurs de poulet du Canada (PPC) a terminé avec succès sa quatrième année de publicité grand public et de marketing intégré. Son nouveau message élargi – « Le poulet fait partie d'un régime alimentaire plus sain et a été élevé par des éleveurs de confiance » – vise à encourager les consommateurs à augmenter leur consommation de poulet canadien.

Le plan de marketing traditionnel de l'année dernière comprenait une campagne numérique forte s'appuyant sur le marketing par courriel, et ce, à travers le Canada. De plus, la marque s'est appuyée sur une campagne multiplateforme intégrant le traditionnel et le numérique, axée sur le message que le poulet canadien est un excellent choix santé. Nous avons également mis le logo à la disposition des détaillants, des transformateurs primaires et des distributeurs.

Il ne faut pas oublier que le programme de marque est fondé sur des années d'études de marché et sur les analyses d'experts en stratégies marketing, qui sont utilisées de manière continue afin de surveiller, mesurer et gérer la notoriété de la marque ainsi que son capital de sympathie et l'engagement des consommateurs.

Promotion du programme

Afin de développer une image plus contemporaine et distinctive, un nouveau créatif a été lancé en 2018 pour élargir au-delà du public cible principal – les femmes âgées de 25 à 54 ans – la portée de la marque *Élevé par un producteur canadien*. La nouvelle création a été diffusée à l'échelle nationale dans trois médias, Rogers Media, Québecor Groupe Média (TVA) et Ricardo, et ce, à l'aide de divers canaux : télévision, papier et numérique. Une publicité *Élevé par un producteur canadien* a été testée dans un nouveau format de diffusion appelé « séquençage » (Fade to black), où la publicité complète de 30 secondes a été diffusée en premier, pour ensuite être réintroduite un peu plus tard dans l'émission dans un format de 3 secondes.

Les PPC ont également organisé plusieurs concours afin d'augmenter l'intérêt des consommateurs et de générer un trafic plus important vers le site Web *poulet.ca*. Le message véhiculé consistait à encourager les consommateurs à demander que le logo *Élevé par un producteur canadien* soit utilisé par leur boucher en épicerie.

Les résultats des concours ont surpassé encore une fois les normes numériques et ont suscité un engagement exceptionnel se reflétant dans l'augmentation d'abonnés au bulletin électronique des PPC.

Les PPC ont également poursuivi leur partenariat avec Swiss Chalet, qui comprenait des publicités télévisées co-marquées, des circulaires avec bons de réduction et des publicités sur les menus en salle à manger.



La notoriété de la marque *Élevé par un producteur canadien* a augmenté pour la troisième année consécutive.

À l'automne, les PPC ont de nouveau participé à une campagne publicitaire au Québec avec une annonce d'une page dans le magazine *Ricardo* et une nouvelle collaboration à la section Réconfort de *ricardocuisine.com*, le site Web numéro 1 en alimentation et mode de vie au Québec. *Élevé par un producteur canadien* était également un commanditaire de la populaire émission de télévision *Boomerang*, sur le réseau TVA.

Résultats globaux

L'étude réalisée sur la notoriété de la marque, effectuée à la fin de l'année, a révélé plusieurs augmentations impressionnantes, ce qui témoigne que nos éléments stratégiques sont forts et que la nouvelle campagne a un impact important.

- » La notoriété de la marque *Élevé par un producteur canadien* a augmenté pour la troisième année consécutive pour atteindre près de quatre consommateurs sur dix (37 %, +2 points de pourcentage par rapport à 2017 et en forte augmentation par rapport à 27 % au lancement du programme en 2015);
- » La popularité de la publicité télévisée avec notre nouveau créatif est passée à 84 % (78 % en 2017);
- » La probabilité d'acheter du poulet frais emballé canadien après avoir visionné la publicité télévisée a augmenté pour atteindre plus de six consommateurs sur dix (63 %, +11 points de pourcentage par rapport à 2017).

De plus, les scores de publicité générés par *Élevé par un producteur canadien* étaient généralement plus élevés avec des publics plus jeunes (milléniaux et génération Z) pour toutes les variables clés, reflétant la pertinence et l'engagement de la nouvelle campagne.





Les plans média de 2019 comprendront l'ajout d'un quatrième média (Corus) afin de **renforcer la portée** auprès des milléniaux.

VENTRAC
HIGH END POWER EQUIPMENT

TRACTEUR MANUEL AVEC BEAUCOUP DE PUISSANCE ET OPTIONS D'ATTACHEMENTS POUR UN ENTRETIEN EFFICACE DE VÔTRE POULAILLER

LAME

SOUFFLEUSE

RACLETTE

ÉPANDEUR DE COPEAUX/PAILLE

OJ
OJCOMPAGNIE.COM

**APPELZ POUR UNE DÉMONSTRATION
DÈS AUJOURD'HUI.**

294 RANG SAINT-PAUL, SHERRINGTON, QUÉBEC, J0L 2N0
1.800.596.6886 / OJCOMPAGNIE.COM

Initiatives de promotion de marque pour 2019

À la mi-année, l'agence de promotion de la marque des PPC a procédé à un examen approfondi de notre utilisation des médias nationaux et a recommandé que nous approchions les chaînes spécialisées afin de suivre l'évolution des habitudes d'écoute des consommateurs. Les plans média de 2019 comprendront l'ajout d'un quatrième média (Corus) afin de renforcer la portée auprès des milléniaux.

À cette fin, la campagne sera élargie pour toucher à la fois notre public cible, soit les femmes de 25 à 54 ans, et les adultes de 22 à 37 ans, en :

- » Utilisant davantage de tactiques médiatiques;
- » Utilisant des chaînes de télévision généralistes et spécialisées;
- » Augmentant la quantité d'émissions diffusées aux heures de grande écoute;

- » Introduisant Corus Entertainment (Food Network, Showcase et Women's Network) à la campagne en raison de son fort attrait auprès des deux publics;
- » Augmentant l'empreinte numérique d'*Élevé par un producteur canadien* grâce à un nouveau programme de marketing par courriel.

En 2019, nous doublerons nos programmes trimestriels de marketing numérique en nous appuyant sur les résultats de la campagne. Les PPC annoncent dans le bulletin d'information électronique emblématique de Food Network Canada, et ce, pendant trois semaines consécutives, en plus de poursuivre le programme de marketing par courriel avec *Châtelaine*. Au Québec, nous ferons de la publicité dans les bulletins électroniques de *Ricardo* et *Coup de Pouce*. 🐦

Technologie et simplicité au bout de vos doigts

24/7

GENUS

MONITROL

Service à votre disposition

1 800-641-4815

www.farmquest.ca

COMPATIBLE AVEC

FarmQuest

BIEN-ÊTRE DE LA PRODUCTION

LinkedIn

Facebook



LE PROGRAMME DES JEUNES PRODUCTEURS : UNE INITIATIVE DES PPC!

TEXTE DIRECTION DU MARKETING
ET DES COMMUNICATIONS

Les Producteurs de poulet du Canada (PPC) ont lancé en 2018 le Programme des jeunes producteurs. L'objectif de celui-ci est de rassembler de jeunes producteurs de 18 à 40 ans de partout au pays pour leur permettre, ensemble, de mieux comprendre le fonctionnement de l'industrie canadienne du poulet à l'échelle nationale, et de développer les connaissances et les compétences nécessaires pour devenir des membres et des leaders de l'industrie.

Chaque année, cinq jeunes producteurs sont sélectionnés pour participer au programme, qui dure 18 mois. Les 12 premiers mois seront consacrés à l'apprentissage et au développement, et les 6 mois suivants, au mentorat des prochains participants. Ce modèle permettra ainsi aux jeunes producteurs de passer, pendant leur période de participation au programme, de l'acquisition au transfert des connaissances.

Les participants se rendront à divers événements où ils pourront mieux comprendre les rouages de l'industrie, établir des relations avec des gens issus de tous les domaines de l'industrie et du gouvernement, et contribuer au façonnement et au développement de ce programme. Il est important de noter que le Programme des jeunes producteurs, qui s'inscrit dans le cadre de l'initiative de développement durable des PPC, est entièrement financé. Seul un investissement en temps et en énergie est donc exigé de la part des personnes sélectionnées.

Le Québec a désigné en décembre dernier son représentant. Il s'agit de Frédéric Emery Dufresne, éleveur dans la région de Lanaudière. Pour l'occasion, l'équipe de rédaction a eu le privilège de s'entretenir avec lui.



QUI EST FRÉDÉRIC EMERY DUFRESNE

Propriétaire de la Ferme Frédami inc. dans Lanaudière, Frédéric considère que le succès de son entreprise est en grande partie attribuable à ses prédécesseurs. C'est son arrière-grand-père Léonidas Dufresne qui en a tout d'abord fait l'acquisition, pour la léguer à son grand-père Robert, lequel l'a lui-même léguée à son père Yves Dufresne en 1989. Ce dernier commence par acquérir la Ferme L'Envol inc. Par la suite, en 2000, il fait l'acquisition de la Ferme Frédami inc., pouvant accueillir 25 000 poulets. Ayant travaillé à la ferme toute sa jeunesse, Frédéric a commencé à y œuvrer à temps plein à partir de 22 ans, en plus de poursuivre ses autres projets, académiques comme professionnels. Il a obtenu un DEC en génie industriel, un diplôme universitaire en administration et un autre en marketing. La Ferme Frédami compte maintenant 65 000 poulets, et les démarches pour la construction d'un autre poulailler sont en cours.

Entrevue express : l'ambassadeur du Québec se dévoile

Qu'est-ce qui vous a motivé à devenir éleveur de poulets?

« J'ai toujours aimé travailler à la ferme de mon père, en plus d'entreprendre différents projets. Dès mon jeune âge, je passais des journaux. J'ai ensuite créé une entreprise de lavage de vitres, puis j'ai été actif en immobilier. À un certain moment, j'ai voulu combiner ma passion pour l'entrepreneuriat et l'élevage de poulets, sachant que je voulais élever ma famille sur une ferme. J'ai donc commencé à y travailler à temps plein et je m'y suis établi avec ma famille. »

Pourquoi vous être inscrit au Programme des jeunes producteurs des PPC?

« J'ai toujours voulu m'impliquer dans les comités et les programmes de différentes organisations de la filière avicole, entre autres au sein des Éleveurs de volailles du Québec et des PPC. Je m'y suis inscrit dans l'optique de mieux comprendre les processus décisionnels des grandes organisations du secteur. Le réseautage est aussi un élément qui m'intéresse, pour faire de belles rencontres et me créer des contacts dans le milieu des affaires. Je suis toujours à la recherche de nouveaux projets, de nouveaux investissements, en plus de vouloir améliorer ma ferme selon les nouvelles technologies du moment. Le programme a donc été l'occasion tout indiquée pour moi d'approfondir mes intérêts! »

Comment comptez-vous représenter le Québec au sein du Programme des jeunes producteurs des PPC?

« Je serai à l'écoute des demandes des éleveurs. Si certains veulent des informations particulières, je me renseignerai et travaillerai sur ces dossiers. Au cours de notre formation, nous analyserons déjà certains cas, tels que celui des poules de réforme. Je partagerai les informations pertinentes recueillies lors de ma formation sur ma page Facebook; une plateforme qui, selon moi, permet de rassembler plusieurs d'entre nous. À cet effet, j'ai commencé à être en contact avec plusieurs éleveurs! ».



LE NOUVEAU GUIDE ALIMENTAIRE CANADIEN: *Qu'advient-il de la volaille?*

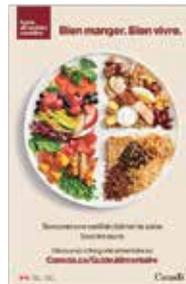
TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS

Le gouvernement du Canada a publié le 22 janvier dernier le nouveau Guide alimentaire canadien. Les Éleveurs de volailles du Québec ont assisté à la conférence de presse durant laquelle l'honorable Ginette Petitpas Taylor, ministre de la Santé, s'est adressée aux personnes présentes afin d'expliquer la nouvelle orientation du guide. La nouvelle référence alimentaire prend une forme différente, mais elle est mieux adaptée aux besoins des familles d'aujourd'hui.

Une nouvelle mouture et de nouvelles recommandations

Le nouveau guide n'est plus « prescriptif », mais plutôt orienté vers les recommandations actuelles des professionnels de la nutrition. La nouvelle mouture illustre ces recommandations nutritionnelles sous la forme d'une assiette divisée en trois sections : légumes et fruits, aliments protéinés et aliments à grains entiers. Aussi, les portions recommandées sont abandonnées au profit des proportions.

Ainsi, selon le guide, la moitié de l'assiette devrait être constituée de légumes et de fruits. Un quart doit être consacré aux grains entiers et l'autre quart aux « aliments protéinés » comme les légumineuses, le tofu, les noix, le poisson, la volaille, la viande, les œufs et les produits laitiers (le lait et les produits laitiers ne forment plus un groupe alimentaire distinct). ►



Le Guide alimentaire canadien en bref

Le guide prône la consommation d'aliments simples à cuisiner, faibles en gras insaturés, locaux, qui conviennent à toutes les bourses et sont produits dans le respect de l'environnement. Il propose également à la population canadienne huit recommandations pour une alimentation saine :

- 1) Savourer une variété d'aliments sains tous les jours :**
 - Manger des légumes et des fruits en abondance,
 - Consommer des aliments protéinés,
 - Faire de l'eau sa boisson de choix,
 - Choisir des aliments à grains entiers;
- 2) Prendre conscience de ses habitudes alimentaires;**
- 3) Cuisiner plus souvent;**
- 4) Savourer ses aliments;**
- 5) Prendre ses repas en bonne compagnie;**
- 6) Lire les étiquettes des aliments;**
- 7) Limiter la consommation d'aliments élevés en sodium, en sucres ou en gras saturés;**
- 8) Rester vigilant face au marketing alimentaire.**

Qu'en est-il de la volaille?

Malgré que le gouvernement recommande la consommation de protéines végétales, les protéines animales ne sont pas écartées pour autant. En effet, force est de constater que le poulet et le dindon cadrent parfaitement avec les recommandations du nouveau Guide alimentaire canadien. En voici quelques exemples :

- La volaille représente une protéine maigre;
- La production de volailles répond à des exigences sévères d'élevage, dans le respect de l'environnement;
- La volaille est reconnue pour être une protéine facile à cuisiner et qui s'adapte à tous les types de cuisine.

Nouveaux outils et nouvelles ressources

Tout au cours de l'année 2019, le gouvernement canadien élaborera une série d'outils et de ressources, dont une application en ligne pour aider les gens à comprendre et à appliquer les recommandations du nouveau Guide alimentaire canadien dans leur vie quotidienne.

Les Éleveurs de volailles du Québec sont fiers de pouvoir offrir aux familles québécoises des aliments riches en protéines, faibles en gras et respectueux de l'environnement qui s'intègrent dans une alimentation équilibrée.



LE SAVIEZ-VOUS?

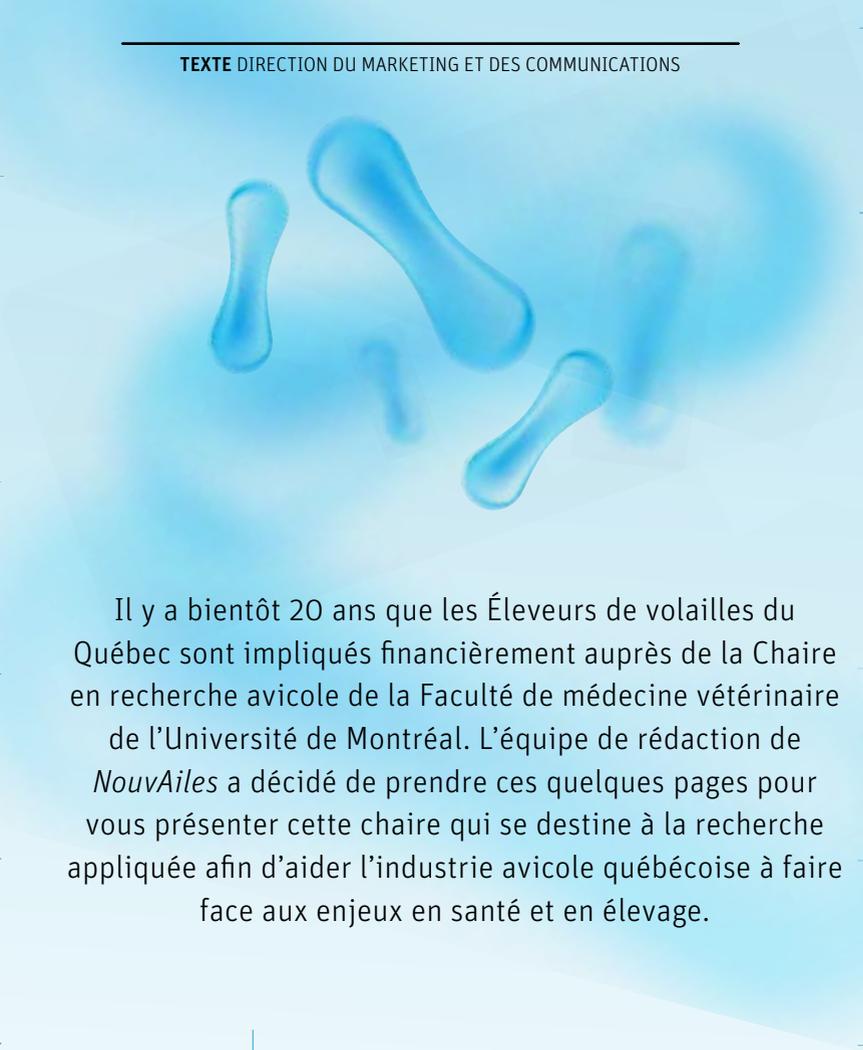


Le premier Guide alimentaire canadien a été publié en juillet 1942. Intitulé *Règles alimentaires officielles au Canada*, il visait à prévenir les carences nutritionnelles et à améliorer la santé de la population canadienne, malgré le rationnement des vivres en temps de guerre. Depuis presque 77 ans, le guide alimentaire a subi de nombreux changements, mais il ne s'est jamais éloigné de son but original, qui était de guider le choix des aliments et de promouvoir une alimentation saine chez les Canadiennes et les Canadiens. 



POUR EN CONNAÎTRE DAVANTAGE **SUR LE CENTRE EN RECHERCHE AVICOLE**

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS



Il y a bientôt 20 ans que les Éleveurs de volailles du Québec sont impliqués financièrement auprès de la Chaire en recherche avicole de la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal. L'équipe de rédaction de *NouvAiles* a décidé de prendre ces quelques pages pour vous présenter cette chaire qui se destine à la recherche appliquée afin d'aider l'industrie avicole québécoise à faire face aux enjeux en santé et en élevage.

Pourquoi une Chaire en recherche avicole ?

Dans les années 1990, les éleveurs ne pouvaient se référer à aucune ressource en ce qui a trait aux maladies avicoles. Les Éleveurs de volailles du Québec ont donc eu l'idée d'établir un partenariat financier avec la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal pour engager un professeur en médecine avicole. Première professeure dans ce domaine, la Dre Martine Boulianne a donc créé les cours, développé un programme de recherche, amené les étudiants à la ferme, etc. Le pari a été relevé et des liens de collaboration sur fond de confiance se sont tissés entre l'industrie de la volaille et la Faculté.

Ce premier engagement sur une période de cinq ans a permis à la Dre Boulianne de travailler sur des pathologies d'importance économique à l'abattoir, comme la cellulite, l'aérosacculite et la cyanose, ainsi que sur les toxico-infections alimentaires reliées à la consommation de la viande de volaille et d'œufs.

Par ailleurs, d'autres problèmes affectant la plume québécoise ont aussi surgi pendant cette période, dont les épisodes de *Salmonella enteritidis* chez des poudeuses commerciales et de leucose myéloïde chez les reproducteurs, faisant valoir l'importance de développer une expertise en maladies avicoles à la Faculté. C'est ainsi que toute la filière avicole québécoise a accepté, le 21 avril 1999, de créer la première chaire industrielle québécoise à la Faculté de médecine vétérinaire, la Chaire en recherche avicole.

Les membres fondateurs sont les Éleveurs de volailles du Québec, la Fédération des producteurs d'œufs du Québec, Les Producteurs d'œufs d'incubation du Québec, les Couvoiriers du Québec, ainsi que le Conseil québécois de la transformation de la volaille. La Dre Martine Boulianne est la titulaire de la Chaire depuis sa création.



Polyacide

Abaisse le pH de l'eau

Combinaison d'acides bénéfique pour la santé du système digestif
Élimine la présence de microorganismes dans vos conduites d'eau

 **Agro-Bio Contrôle inc.** info@agrobiocontrolle.ca | 450 253-2476

201914



Mission d'hier à aujourd'hui

À l'époque, l'un des objectifs de la Chaire était d'intensifier l'enseignement dans le domaine avicole en consolidant les assises de cette spécialisation au sein de la Faculté de médecine vétérinaire.

Depuis, la mission de la Chaire s'est élargie.

Les objectifs de la Chaire consistent à :

1. Poursuivre et accentuer la recherche sur les problèmes de santé affectant le cheptel avicole, en particulier ceux ayant une incidence économique pour l'industrie ou présentant un risque pour la santé humaine;
2. Assurer l'intensification de la recherche et de l'enseignement de la médecine avicole à la Faculté, et ce, à tous les cycles universitaires;
3. Mettre au service de l'industrie avicole un groupe d'experts en santé pouvant intervenir lors de problèmes ou dans le cadre de projets spéciaux. >



UNE ÉQUIPE ENGAGÉE, COMPÉTENTE ET ACCESSIBLE!



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

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



La Dre Boulianne a la chance de pouvoir compter sur l'excellence et le dynamisme de chercheurs, de techniciens et d'étudiants aux cycles supérieurs dévoués qui ne comptent ni leur temps ni leurs efforts pour mener à bien leurs projets.

L'équipe de la Chaire est composée

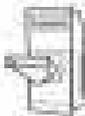
des personnes suivantes :

- » Dre Martine Boulianne, titulaire de la Chaire en recherche avicole et professeure titulaire à la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal;
- » Audrey Charlebois, agente de recherche;
- » Rachid Chebta, étudiant en médecine vétérinaire (5^e année), qui a commencé en 2018 une M.Sc. en sciences vétérinaires à la Faculté de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe;
- » Caroline Chénard, technicienne de laboratoire;
- » Éloïse Denis, agronome;
- » Nicolas Deslauriers, étudiant à la maîtrise en sciences vétérinaires (M.Sc.), qui s'intéresse à l'étude des bactériocines chez *Clostridium perfringens*, un microorganisme responsable de l'entérite nécrotique, à la Chaire en recherche avicole de l'Université de Montréal;
- » Lila Maduro S., agente de recherche;
- » Dr Éric Parent, médecin vétérinaire spécialisé dans l'étude des maladies avicoles.

Un investissement qui donne des résultats

Lors de la création de la Chaire, les membres fondateurs ont participé à un fonds capitalisé pour une somme totalisant 500 000 \$. De nos jours, les chaires universitaires requièrent des montants beaucoup plus importants se chiffrant en millions de dollars. C'est pourquoi les revenus d'intérêt du fonds capitalisé ne permettent annuellement qu'à un ou deux étudiants des cycles supérieurs d'obtenir une bourse de recherche de la Chaire. C'est aussi pourquoi certains des membres de la Chaire vont subventionner les projets de recherche selon leurs intérêts particuliers et selon les priorités définies par le comité de gestion de la Chaire composé d'un représentant de chacun des membres fondateurs.

La plupart du temps, la Chaire réussit à jumeler ces montants avec des subventions d'organismes gouvernementaux (MAPAQ, Agriculture et Agroalimentaire Canada) ou nationaux (comme le Conseil de recherches avicoles du Canada). La Dre Boulianne est fière d'affirmer que la Chaire réussit à faire beaucoup avec peu et que l'argent des éleveurs investi en recherche fait du millage!



AVI - AIR

Récupérateur de chaleur hybride Avi35



www.distributionavi-air.com

- Améliore vos performances
- Diminue les émissions de CO₂
- Réduit le coût de chauffage
- Lavage et dégivrage automatisés
- Compatible avec plusieurs contrôles

Contactez votre distributeur

1 800 361-1003

www.jolco.ca



Les projets de recherche « terrain » sur l'élevage de poulets sans antibiotiques

Au cours des dernières années, de nombreux projets de recherche ont vu le jour et la Chaire a toujours ciblé les préoccupations des éleveurs. En fait, la Chaire est unique en Amérique du Nord. Rares sont les facultés vétérinaires qui peuvent se vanter de conduire des projets de recherche à la ferme, et c'est en grande partie cette proche collaboration avec l'industrie qui explique son succès. Ainsi, la Chaire a été la première à réaliser des projets « terrain » sur l'élevage de poulets sans antibiotiques et elle vient tout juste de terminer une vaste étude sur la réduction de l'utilisation des antibiotiques dans des élevages commerciaux. Les résultats ont d'ailleurs été communiqués aux éleveurs dans le magazine *NouvAiles* de décembre de même que lors des assemblées spéciales à Saint-Hyacinthe et à Lévis en septembre 2018.

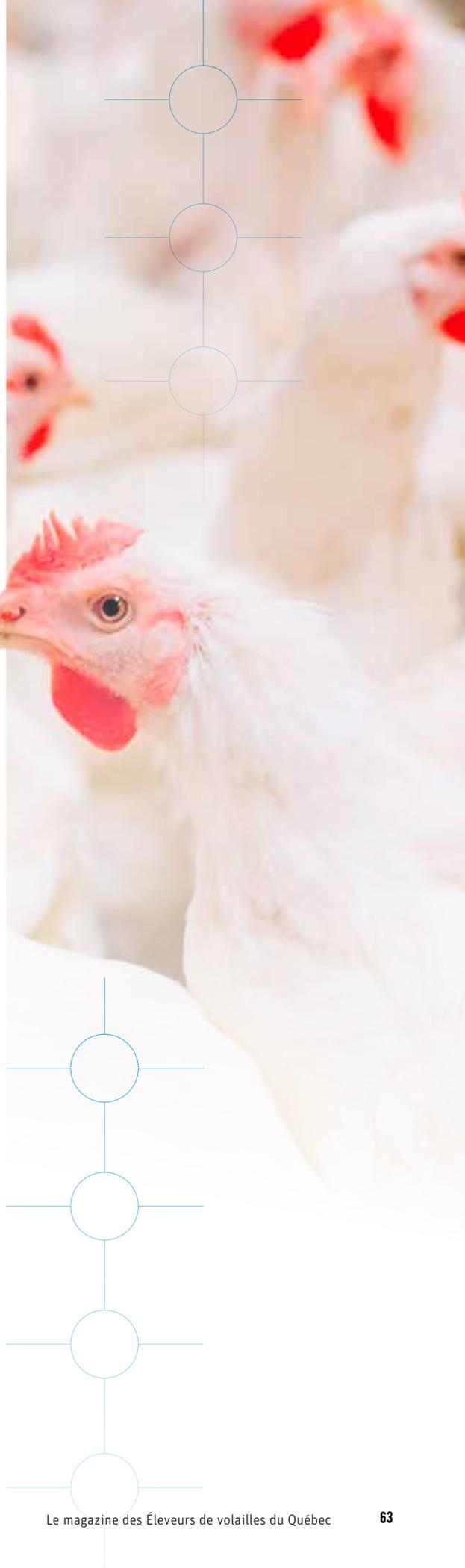
Élaboration de nouveaux outils de communication

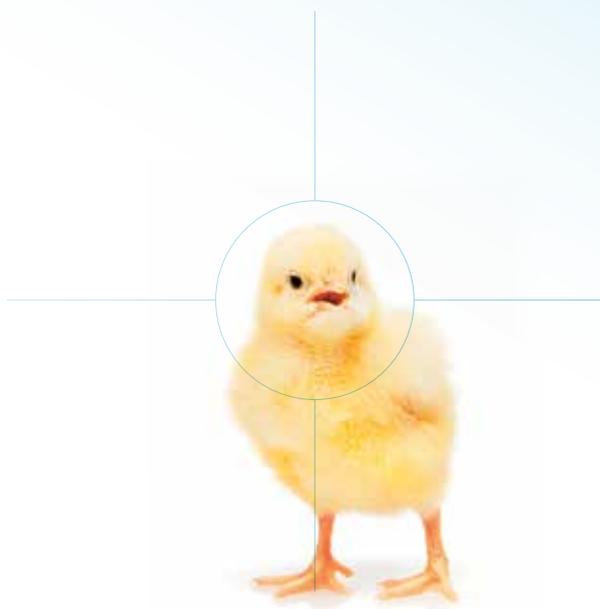
La communication de ses résultats aux premiers intéressés et utilisateurs, soit les éleveurs, est d'ailleurs au cœur des préoccupations de la Chaire. C'est pourquoi celle-ci a développé divers outils, capsules vidéo, brochures et articles, toujours en collaboration avec les Éleveurs de volailles et les autres membres de la filière avicole, et ce, grâce à des subventions gouvernementales. Plusieurs de ces outils ont d'ailleurs été traduits par les Producteurs de poulet du Canada, tels ceux portant sur le Poussin Podium et la calibration d'un médicamenteur à la ferme.

La Chaire a récemment mis sur pied un site Web où les éleveurs peuvent trouver toute l'information nécessaire sur la méthode Poussin Podium et la réduction des antibiotiques dans les élevages commerciaux de poulets à griller. **Sous ce dernier onglet, vous retrouverez des capsules d'information portant sur les différents axes de ce programme de recherche, soit :**

1. La réduction des antibiotiques dans les élevages commerciaux de poulets à griller;
2. Comprendre l'entérite nécrotique pour mieux la contrôler;
3. L'évolution de l'antibiorésistance lors du retrait d'antibiotiques dans les élevages de poulet de chair;
4. La transmission de gènes de résistance et de virulence des poulets reproducteurs à leurs poussins. >

Nous vous invitons à consulter le nouveau site Web de la Chaire en visitant le www.cra-fmv.org.





Autres projets en cours et à venir

Parmi les autres projets en cours, l'équipe de la Chaire procède actuellement à l'analyse des échantillons de fientes ramassés dans le cadre du projet sur la réduction des antibiotiques. Le contrôle de la coccidiose est de la plus grande importance dans la prévention efficace de l'entérite nécrotique. L'évaluation des courbes d'excrétion des oocystes (œufs des coccidies) est un outil intéressant pour vérifier l'efficacité des méthodes de contrôle de la coccidiose utilisées dans le troupeau. La Chaire veut vérifier si ces courbes peuvent aussi prédire les performances zootechniques. Toujours dans le cadre de ce projet, l'équipe a extrait l'ADN des bactéries présentes dans les fientes, et le Dr Éric Parent procédera prochainement à l'interprétation du microbiome intestinal, c'est-à-dire comment il varie lors de la croissance du poulet et s'il y a des différences entre les troupeaux qui ont de bonnes performances zootechniques et ceux qui performant moins bien.

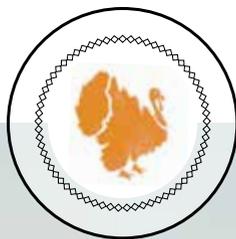
La Chaire est aussi en train de terminer des analyses des *Escherichia coli* retrouvés dans des lésions d'omphalite et elle vérifie les profils de gènes de virulence et d'antibiorésistance des souches bactériennes affectant les poussins. Enfin, elle poursuit ses efforts pour approfondir sa connaissance de la bactérie *Clostridium perfringens*, responsable de l'entérite nécrotique, et développer des outils préventifs efficaces.

Ces divers travaux sont parfois réalisés en collaboration avec des chercheurs de la Faculté de médecine vétérinaire, comme les Drs Marie Archambault, John Fairbrother, Marcio Costa et Christopher Fernandez-Prada, mais aussi avec d'autres chercheurs québécois, canadiens, américains, européens et même australiens! Ces collaborations permettent de mettre en commun des expertises diverses et pointues et de faire avancer plus rapidement le travail.

Une alliance à préserver

La création de la Chaire a permis de forger une alliance unique avec les principaux joueurs de l'industrie avicole québécoise. Sa stratégie a toujours été de cibler les projets d'intérêt pour les éleveurs, d'obtenir le financement nécessaire à leur réalisation, de former une main-d'œuvre spécialisée et de s'assurer d'un transfert technologique efficace afin de maximiser les retombées positives pour convertir la recherche en gain net pour l'industrie. Grâce à ce soutien, la Chaire a pu générer des résultats importants et rassurants pour accompagner l'industrie dans les changements à venir concernant la réduction de l'utilisation des antibiotiques en prévention.

Il va de soi qu'il est de plus en plus important que l'industrie continue d'appuyer la Chaire en recherche avicole afin d'assurer sa longévité ainsi que la relève et la prospérité des fermes avicoles au Québec. 



CLIN D'ŒIL SUR UNE ANNÉE STIMULANTE POUR LE DINDON DU QUÉBEC

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS



Dindons Choquette en vedette au très apprécié resto boutique Markina

C'est une superbe collaboration entre Markina et Dindons Choquette qui a permis à des dizaines de clients de se procurer de délicieux dindons frais, prêts à cuire pour célébrer Noël. Notre camion de rue s'est déplacé chez Markina le dimanche 18 novembre dernier afin de permettre aux gens de déguster la recette de dindon farci. Un excellent mijoté de dindon à l'érable était également servi lors de l'événement. À l'achat d'un menu Festif, les gens obtenaient un sac réutilisable à l'effigie du Dindon du Québec ainsi que notre dépliant de recettes *C'est dindon bon!*



Le Dindon du Québec, fier partenaire du Gala Cérès

Le Dindon du Québec est fier d'avoir commandité le Gala Cérès, présenté dans le cadre du Salon de l'Agriculture, le 16 janvier dernier. Les invités se sont délectés de bouchées de miniburgers à l'effiloché de dindon sauce BBQ au whisky ainsi que de dindon du Québec style général Tao. Un flanc de dindon a également été servi en guise de garniture pour le potage. Plus de 360 personnes se sont déplacées au Centre de congrès de Saint-Hyacinthe afin d'assister à l'événement.

Rappelons que le Gala Cérès est un événement annuel qui permet aux principaux acteurs du monde agroalimentaire québécois de rendre hommage à l'un des leurs pour sa contribution exceptionnelle au secteur, les valeurs qu'il s'efforce de transmettre aux générations futures et la qualité de son travail. C'est une occasion spéciale pour échanger avec les différents partenaires du domaine agricole.



*Mini burger à l'effiloché de dindon
sauce BBQ au whisky
Dindon style Général Tao*





Les Méga Workout, une occasion unique de faire goûter le dindon du Québec

Vous vous demandez probablement ce que sont les Méga Workout de Jimmy. Avez-vous déjà assisté à un entraînement de groupe? Maintenant, imaginez-vous faire cet entraînement en compagnie de plus de 1 000 personnes avec une énergie comme vous n'en avez jamais vu auparavant! Il s'agit d'une expérience sportive unique qui allie entraînement et divertissement.

Les quatre Méga Workout ont attiré au total plus de 4 000 personnes, et le camion du Dindon du Québec était sur place afin d'animer les papilles des participants grâce à une bouchée santé de dindon général Tao. Près de 2 000 portions ont été servies. Comme cette recette se retrouve dans le livre *Meal Prep*, de Jimmy Sévigny, les participants auront la chance de la refaire aussi souvent qu'ils le désirent. Pour nous, c'est une occasion incroyable de pouvoir rejoindre autant de personnes pour leur faire déguster du dindon. >



TROP DE MOUCHES?

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

NOUS AVONS LA SOLUTION—LES GUÉPES PARASITES!!!

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

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

www.Goodbugs.ca

2018 : un bilan essoufflant, mais ô combien excitant!

Commandites, activations, dégustations, camion de rue, médias sociaux, site web, école de cuisine... C'est près de 200 000 bouchées, plats de dindon, que nos efforts marketing ont généré en 2018, et ce, sans tenir compte des promotions croisées, de nos partenariats avec Jimmy Sévigny, Ricardo et de plusieurs autres initiatives pour lesquelles nous ne disposons pas de données.

Le plan marketing 2018 a sans contredit permis de faire goûter le dindon à des milliers de personnes à travers le Québec. Il ne faut pas non plus oublier que nos initiatives contribuent également à la notoriété de la marque et du produit et rappellent à nos partenaires que nous sommes présents pour soutenir notre marque tout au long de l'année.



DRUMCO
ÉNERGIE

DISTRIBUTEUR DES GÉNÉRATRICES

KOHLER
IN POWER. SINCE 1920.

Déjà la 3^e génération dévouée à la vente, au service et à la location des génératrices Kohler

SERVICE 24/7
UN SERVICE CLIENTÉLÉMENTAIRE

www.drumcoenergie.ca

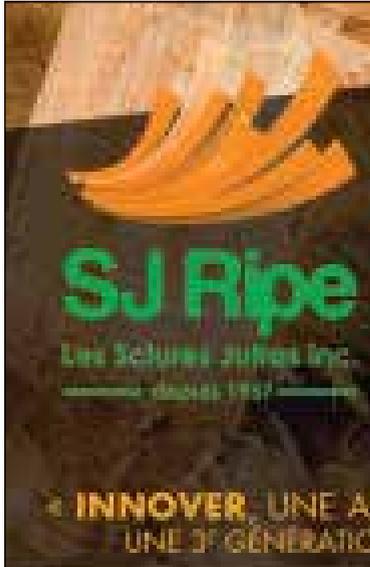
819-850-0093



Un partenariat solide avec les Éleveurs de dindon du Canada

Nous continuons également de collaborer avec Les Éleveurs de dindon du Canada (ÉDC) pour nous assurer d'arrimer avec succès les efforts marketing de chacun. Les ÉDC misent davantage sur la création de recettes, la rédaction de contenu, les concours et les info-lettres pour rejoindre les consommateurs et les inciter à consommer du dindon. C'est avec grand plaisir que nous intégrons leurs initiatives à notre plan de marketing annuel.

2019 promet d'être tout aussi dynamique que 2018. Rendez-vous à notre assemblée générale annuelle en avril prochain pour plus de détails sur notre plan marketing 2019. 🦋



SJ Ripe
Les Solutions Jurées Inc.
— depuis 1957 —

- 📍 INNOVATEUR
- 🏆 DE QUALITÉ
- ♻️ ÉCOLOGIQUE
- 👂 À L'ÉCOUTE

« INNOVER, UNE AFFAIRE DE FAMILLE! »
UNE 3^e GÉNÉRATION À VOTRE SERVICE



DÉJÀ 60 ANS D'EXISTENCE!

- 🐾 LITIÈRE
- 🪵 BRIAN DE SCIE
- ♻️ BOIS RECYCLÉ
- 🐄 BIOMASSE
- 🐾 LITIÈRE POUR ANIMAUX



LA LITIÈRE PARFAITE POUR VOS ANIMAUX

s|ripe.ca | TEL : 888 469-2128



DINDON LA CONSOMMATION EN HAUSSE MARQUÉE !

DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Offre

En 2018, la production canadienne de dindon s'est élevée à 167,6 Mkg éviscérés, une baisse de production principalement expliquée par la baisse des allocations votée, en comparaison avec 2017. Ainsi, la production canadienne de dindon a baissé de 1,88 % sur un an. Si l'on compare les périodes réglementaires 2018-2019 avec celles de 2017-2018, cette baisse est encore plus marquée, soit de -3,16 %. À noter que les baisses des allocations passées visaient à réduire les inventaires très élevés de dindon.

En date du 1^{er} décembre 2018, les inventaires totaux s'établissaient à 27,4 Mkg, ce qui représente une baisse de 12 % par rapport au niveau des inventaires de décembre 2017. L'approche préconisée par l'ensemble de l'industrie, soit de réduire le niveau de production pour mieux contrôler les inventaires, a démontré son efficacité. Toutefois, le portrait des inventaires est plutôt variable selon l'analyse de chacune de ses composantes. Du côté du dindon entier, les stocks ont diminué de 8,9 % (-1,9 Mkg). Cette baisse est principalement due à la réduction des inventaires d'oiseaux de plus de 9 kg (-1,2 Mkg) utilisés afin de soutenir la

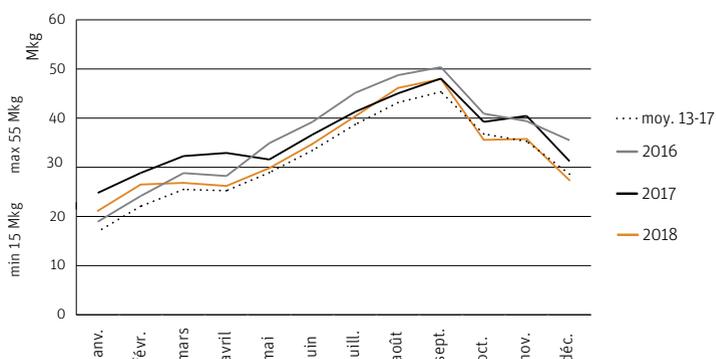
transformation lorsqu'il manque de morceaux ou pour de la transformation additionnelle. Du côté des morceaux, on remarque que la diminution enregistrée découle principalement de la baisse des inventaires de poitrines de dindon (-1,3 Mkg).

On constate une diminution des inventaires partout au Canada avec une baisse globale de 33,2 %. Les inventaires d'oiseaux entiers ont toutefois crû au Québec, et ce, en raison de la catégorie des oiseaux entiers de moins de 5 kg, qui a doublé sur un an.

En ce qui concerne les importations de dindon, on constate qu'il y a eu une légère augmentation de quantités importées sous le contingent tarifaire. En effet, 5,55 Mkg de viande de dindon ont été importés au cours de l'année 2018 sous le contingent. Il est important de se rappeler que le contingent tarifaire pour 2018 était établi à 5,58 Mkg. Ainsi, 99,3 % du contingent a été importé en 2018. Le tout est composé à 70 % de parties désossées, suivies de près par des parties transformées. Les importations proviennent en grande partie des États-Unis.

DÉTAILS PAR CATÉGORIE DES INVENTAIRES DE DINDON CANADIEN – 1^{er} DÉCEMBRE 2018

Mkg	2017	2018	%
<5 kg	4,7	4,8	0,4
5 à 9 kg	12,1	11,4	- 5,7
> 9 kg	4,6	3,3	- 27,2
Morceaux	13,1	11,0	- 15,9
Surtransf.	2,1	1,5	- 30,0
Divers	1,2	0,9	- 24,8
Total	37,8	32,9	- 13,0



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

Demande

La consommation domestique de dindon en 2018, du 1^{er} janvier au 30 novembre, a atteint 130,4 Mkg, une hausse de 0,3 % par rapport à la même période en 2017. De plus, le niveau des importations a baissé de 5,3 % par rapport à 2017, ce qui s'explique, entre autres, par une augmentation progressive du prix de la poitrine de dindon aux États-Unis. En date du 10 décembre dernier, le prix de la poitrine s'établissait à 6,22 \$ CA/kg.

Du 9 décembre 2017 au 8 décembre 2018, les ventes au détail de dindon (Nielsen) ont diminué au Canada. En effet, on constate une décroissance de 3,7 Mkg ou 6,2 %. Cette baisse s'explique, entre autres, par l'augmentation du prix moyen du dindon, qui est passé de 4,67 \$/kg à 4,82 \$/kg au Canada sur la même période. Il est important de noter que cette hausse de prix provient de la Saskatchewan (+1,2 %), des provinces atlantiques (+2,1 %), et spécialement des provinces centrales, du Québec (+27,4 %) et de l'Ontario (+4,9 %). Dans ces

provinces, la hausse de prix a fait baisser les ventes du dindon au détail de 0,1 % à 26 %. Au Québec, l'effet a été particulièrement négatif. Dans la Belle Province, le prix moyen est passé de 4,34 \$/kg à 5,53 \$/kg, entraînant la diminution des ventes au détail de 26,4 % (-2,35 Mkg). En Ontario, la réduction des ventes a été de 1,2 Mkg, soit -5,1 % dans les 52 semaines précédentes. En outre, la baisse du prix au détail dans les autres provinces ne s'est pas traduite par une augmentation des ventes du dindon. En Colombie-Britannique, au Manitoba et en Alberta, le prix du dindon a baissé de 4,2 % (4,64 \$/kg), de 3,8 % (4,07\$/kg) et de 11 % (4,35 \$/kg) respectivement. Cependant, dans les deux premières provinces, les ventes ont diminué de 0,7 % et 7,2 % respectivement. Seule l'Alberta a expérimenté une hausse de 4,5 % dans les ventes du dindon au détail, soit +0,35 MKg par rapport à la période précédente. 🌪

OFFRE ET DEMANDE DE DINDON (EN MILLIERS DE KG)

	ANNÉE CALENDRIER 2018-01-01 AU 2018-11-30	VARIATION ANNÉE PRÉCÉDENTE (%)
Stocks d'ouverture	21 130	-14,7 %
Production	153 343	-2,1 %
Importations	2 482	-5,3 %
Offre totale	176 955	-3,8 %
Stocks de fermeture	27 351	-12,4 %
Consommation apparente	149 603	-2,1 %
Exportations	19 246	-15,9 %
Consommation domestique	130 358	0,3 %

Source : ÉDC



FAIRE PENCHER LA BALANCE



TEXTE CALVIN MCBAIN, DÉLÉGUÉ DES ÉVQ AUPRÈS DES ÉDC

L'heure du changement a sonné.

Il faut se rendre à l'évidence : bien que le dindon soit une source de protéines de grande valeur, nous n'en vendons pas autant que nous le devrions. Les familles de petite taille, les communautés culturelles peu habituées à consommer du dindon et le mythe voulant que celui-ci soit uniquement un repas de fête; voilà autant de défis que nous devons relever afin d'augmenter la consommation du dindon.

Malgré tout, nous continuons à tabler sur nos succès et à travailler fort pour la prospérité future de ce volatile. Les Éleveurs de dindon du Canada (ÉDC), en partenariat avec le secteur primaire de la transformation du Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles, lancent une campagne nationale de promotion du dindon. Après une démarche de sélection intensive et de nombreuses consultations avec les offices provinciaux de commercialisation, le conseil d'administration des ÉDC a approuvé le choix de Zeno Group comme maître d'œuvre de cette campagne. Dans le cadre d'un partenariat, cette campagne est financée à parts égales entre les producteurs et les transformateurs. Il s'agit d'un engagement de cinq ans pour les deux parties.

Étant moi-même éleveur, je comprends la nécessité de cet investissement. La consommation par habitant de dindons entiers a diminué de 18 % depuis 2007. Si nous ne prenons pas des mesures énergiques, nous verrons nos activités commerciales décliner progressivement.





Le Zeno Group travaillera donc en étroite collaboration avec l'équipe du marketing des Éleveurs de volailles du Québec afin de coordonner notre campagne québécoise.

Le grand thème de la campagne est d'inciter les Canadiens à « Penser dindon » pour accroître notre présence sur le marché. Le Groupe de travail sur la commercialisation nationale, dont je suis membre, a travaillé en étroite collaboration avec Zeno pour fixer les objectifs de la campagne. Dans les prochaines semaines, nous continuerons à superviser l'élaboration et l'exécution de cette campagne qui s'articule autour des éléments suivants :

- » Montrer à ceux qui planifient les repas, font les courses ou cuisinent en général, combien il est pratique et facile de cuisiner avec du dindon;
- » Relever le défi de la démographie changeante des consommateurs;
- » Encourager la demande des consommateurs en épicerie afin d'obtenir une plus grande place sur les tablettes;
- » Engager des influenceurs canadiens, blogueurs culinaires, chefs cuisiniers et diététistes.

Bien que la campagne soit nationale, elle mettra en valeur la diversité régionale. Le Zeno Group travaillera donc en étroite collaboration avec l'équipe du marketing des Éleveurs de volailles du Québec afin de coordonner notre campagne québécoise. Au Québec, nous mettrons à l'honneur le dindon élevé dans la province. Comme nous savons que les consommateurs préfèrent les aliments locaux, nous leur indiquerons d'où il vient. Cette vaste campagne comprendra des annonces publicitaires dans les médias électroniques et sur les panneaux d'affichage, une forte présence dans les médias sociaux et la promotion du dindon par des personnalités québécoises. >

Mettre de l'avant nos pratiques rigoureuses

Il y a tellement de belles choses à dire sur le dindon! Nous élevons nos volailles dans le respect des normes les plus strictes et les Canadiens ont confiance en leur qualité, comme l'ont montré les études menées par les ÉDC. Les ÉDC sont l'un des quatre groupes canadiens à avoir été reconnus par le gouvernement fédéral, dans le cadre du Programme de reconnaissance de la salubrité des aliments de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, pour leur approche systémique et préventive de la salubrité des aliments. Grâce à la science et à la recherche, nous continuons à gagner la confiance des consommateurs et à satisfaire les besoins du gouvernement, des transformateurs, des détaillants et des restaurants avec la mise en œuvre de la stratégie de réduction de l'utilisation des antibiotiques, tout en garantissant la santé et le bien-être de nos dindons.

Les éleveurs de dindon continuent à respecter scrupuleusement les normes pour produire du dindon de qualité supérieure, à la fois nutritif et savoureux. C'est sur cette base solide que nous nous appuyons pour faire en sorte que les Canadiens soient portés à « Penser dindon ». 



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

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

INFO@MACHINERIELEPINE.COM
819 336-4903



ACHETEZ VOTRE ÉQUIPEMENT DIRECTEMENT DU MANUFACTURIER



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



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



**VOUS AIMERIEZ
EN SAVOIR PLUS SUR
UN SUJET PARTICULIER ?**

N'hésitez pas et contactez-nous à
volailles@upa.qc.ca



C'est votre magazine!

RÉUNIONS ET ÉVÉNEMENTS À VENIR

AGENDA

– AVRIL –

3-4 ÉDC – Session de planification d'affaires (Winnipeg)

9 AGM Manitoba

16-17 Assemblée générale annuelle des Éleveurs de volailles du Québec

24 AGM Nouveau-Brunswick

– MAI –

8-9 PPC – Réunion du CA

– JUIN –

12-13 Réunion provinciale (Victoria)

25-27 Réunion des ÉDC (Vancouver)

26-27 PPC – CA Allocation 159-160

LES ÉVQ VOUS PRÉSENTENT LEURS DIFFÉRENTES DIRECTIONS!

Les Éleveurs de volailles du Québec ont le plaisir de continuer la présentation de leurs différentes directions, en s'attardant cette fois-ci à celle du marketing.

Ce service est responsable de favoriser la consommation de la volaille au moyen de diverses activités de promotion. La direction du marketing s'affaire également à faire rayonner les marques du Poulet du Québec et du Dindon du Québec.



Monique Daigneault, Julie Martineau et Christiane Jetté

Direction marketing

Julie Martineau, coordonnatrice marketing

Julie occupe le poste de coordonnatrice marketing depuis février dernier. Détentrice d'un baccalauréat en communication, rédaction et multimédia de l'Université de Sherbrooke, Julie a cumulé son expérience de travail au sein de la SAQ et de l'Atelier culinaire. Son rôle consiste à soutenir les membres de l'équipe marketing ainsi que de planifier, organiser et coordonner les activités de marketing (campagnes publicitaires, stratégie de contenu, commandites, etc.).

Monique Daigneault, agente de publicité et promotion

Monique occupe le poste d'agente de publicité et promotion depuis plus de 26 ans. Titulaire d'un baccalauréat en nutrition ainsi que d'un certificat en marketing de l'Université de Montréal, elle est responsable de la planification et du déploiement de stratégies visant à promouvoir le dindon et le poulet au moyen de promotions en épicerie, de partenariats et de commandites dans le but de mousser la consommation de nos deux volailles préférées.

Christiane Jetté, adjoite administrative

Christiane occupe le poste d'adjoite administrative au sein du département depuis le 2 février 2009. Titulaire d'un DEP en secrétariat, elle soutient l'équipe du marketing et des communications aussi bien sur le plan administratif que dans la coordination des projets et des événements. Christiane célèbre justement ses 10 ans de service au sein de l'organisation. Les ÉVQ remercient Christiane pour ses loyaux services dans la défense des intérêts des éleveurs de volailles du Québec.

Leurs expériences
professionnelles leur
confèrent des compétences
qui profitent à l'ensemble
des ÉVQ au quotidien!

DES NOUVELLES DE LA FÉDÉRATION

BABILLARD



Arrivée de:



Nathalie Moreno

Nathalie Moreno s'est jointe à l'équipe des ÉVQ le 3 décembre dernier à titre d'agente de recherche économique. Titulaire d'une maîtrise en sciences économiques de l'Université de Montréal, Nathalie possède deux ans d'expérience notable en recherche et analyse de données dans différents domaines, notamment en histoire économique, en fiscalité et en économie de la santé. Elle a pu peaufiner ses compétences professionnelles au sein de différentes institutions, dont le centre de recherche CIRANO ainsi que REMAX Platine. Son rôle consiste à recueillir, gérer et analyser l'information économique relative à la production ainsi qu'à la mise en marché de la volaille, entre autres. Les compétences de Nathalie seront fortement mises à profit au sein du département des affaires économiques. 🐦

Promotion



Lina Peterkin

Nous avons le plaisir d'annoncer la nomination de Lina Peterkin au poste de conseillère aux opérations et à la réglementation, au sein de la Direction des opérations. Lina viendra en soutien aux équipes des opérations et des transferts en répondant, entre autres, aux demandes d'information sur la réglementation et en participant à la révision des processus opérationnels. Elle effectuera également certains contrôles et analyses, dont les demandes de déplacement pour forces majeures, et tous les autres projets menés en collaboration avec la coordonnatrice aux opérations. Lina, qui œuvre depuis maintenant 18 ans au sein des ÉVQ, occupait auparavant le poste de responsable aux transferts. 🐦



Marie-Jo Savignac

Il nous fait un immense plaisir d'annoncer la nomination de Marie-Jo Savignac au poste de responsable aux transferts au sein du département des affaires réglementaires. Son rôle consistera à traiter les demandes de transfert et du programme de relève, en plus de réaliser diverses opérations quotidiennes pour répondre aux besoins des éleveurs : vente de poulailler, location de quota familial et baux à long terme. Marie-Jo occupait auparavant le poste de responsable aux guides et bilans. 🐦

Nous les félicitons et leur souhaitons la meilleure des chances dans la prise en charge de leurs nouvelles fonctions.



10 ANS

Élaine D'Adamo

Élaine D'Adamo œuvre au sein des Éleveurs de volailles du Québec depuis le 9 février 2009. À son arrivée, elle occupait le poste de responsable de l'intégrité des données. Depuis 2015, elle assume les fonctions de responsable aux guides et bilans, poste qui porte dorénavant le titre de technicienne à la Direction des opérations. Son rôle consiste, entre autres, à effectuer divers travaux d'analyse, de vérification et d'enregistrement de données reliées à la gestion du contingent des titulaires de quota de poulet et de dindon et à communiquer avec les éleveurs et intervenants afin de produire les guides et les bilans de mise en marché des éleveurs. ✂



15 ANS

Marylène Jutras

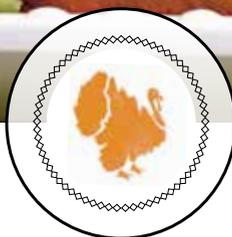
À l'emploi depuis le 10 mars 2003, Marylène Jutras occupe le poste d'agente de communication pour la direction des communications. Au cours de toutes ces années, Marylène a travaillé sur plusieurs dossiers, notamment les refontes des outils de communication, la mise à jour du site Internet, l'organisation de divers événements (les assemblées des éleveurs, la journée Portes ouvertes sur les fermes du Québec de l'UPA, les campagnes de financement avec PROCURE ainsi que les festivités entourant le 40^e anniversaire des ÉVQ). Elle a également travaillé sur les capsules vidéo sur l'élevage de la volaille et a offert son soutien aux relations de presse ainsi qu'aux activités de la Coalition G05 et de l'Équipe québécoise de contrôle des maladies avicoles. ✂

Nous profitons de l'occasion pour remercier Elaine, Marylène et Christiane de leur engagement entier et de leur professionnalisme dans la défense des intérêts des éleveurs de volailles du Québec.

Les ÉVQ les remercient pour leurs loyaux services pendant toutes ces années.

DES NOUVELLES DE LA FÉDÉRATION

BABILLARD



DINDE RÔTIE À L'EAU D'ÉRABLE

PORTIONS : 6 - TEMPS DE PRÉPARATION : 30 MIN - TEMPS DE CUISSON : 4 H



Savoureux!

Ingrédients

Marinade à l'eau d'érable

- 500 ml (2 tasses) d'eau d'érable
- 60 ml (1/4 tasse) de beurre
- 15 ml (1 c. à soupe) de sauce Worcestershire
- Le jus d'un citron

Dindon

- 1 dindon entier du Québec de 9 kg (20 lb)
- 2 oignons, pelés et coupés en quartiers

- 2 têtes d'ail
- 1 branche de thym ou de romarin frais
- 1 feuille de laurier
- 1 grosse carotte, coupée en tronçons
- 1 branche de céleri, coupée en tronçons
- Sel et poivre
- 1 L (4 tasses) d'eau d'érable
- 60 ml (1/4 tasse) de farine instantanée

Étapes

1. Dans une casserole, faire chauffer l'eau d'érable, ajouter le beurre et laisser fondre. Ajouter le reste des ingrédients de la marinade et laisser refroidir.
2. Préchauffer le four à 180 °C (350 °F). Déposer la dinde dans une rôtissoire et farcir l'intérieur des légumes et aromates. Saler et poivrer.
3. Remplir de marinade une seringue pour viande. Piquer la chair de dinde à plusieurs endroits différents.
4. Cuire au four pendant 4 h. De temps à autre, prélever un peu d'eau de cuisson de la rôtissoire, laisser refroidir et réinjecter dans la dinde.
5. Une fois qu'elle est cuite, transférer la dinde sur une planche à découper. Poser la rôtissoire avec le jus sur le feu et amener à ébullition. Y verser l'eau d'érable, tout en raclant bien le fond afin d'en décoller les sucs. Saupoudrer de farine instantanée, bien mélanger et laisser réduire pendant une minute.
6. Découper la dinde et servir, accompagnée de sauce.

Cette recette est une gracieuseté des Produits d'érable du Québec.



CONSEIL

Pour écraser les graines de fenouil, placez-les dans un sac en plastique refermable et martelez-les avec une petite casserole jusqu'à ce qu'elles se fendent.



RÔTI ROULÉ DE POULET

PORTIONS : 8 - TEMPS DE PRÉPARATION : 30 MIN - TEMPS DE CUISSON : 45 MIN

Ingrédients

Pour le mélange à pancetta

- 30 ml (2 c. à soupe) d'huile d'olive
- 230 g (8 oz) de pancetta, hachée finement
- 30 ml (2 c. à soupe) de sauge, hachée finement
- 15 ml (1 c. à soupe) de graines de fenouil écrasées
- 15 ml (1 c. à soupe) de romarin frais, haché finement
- 3 ml (½ c. à thé) de flocons de piment rouge
- 4 gousses d'ail émincées
- 60 ml (¼ tasse) de vin blanc
- 60 ml (¼ tasse) de persil frais, haché finement
- 60 ml (¼ tasse) de basilic frais, haché finement

Pour le poulet

- 6 demi-poitrines de poulet du Québec désossées (700 g / 1 ½ lb)
- 5 ml (1 c. à thé) de sel
- 5 ml (1 c. à thé) de poivre
- 30 ml (2 c. à soupe) d'huile d'olive
- 125 ml (½ tasse) de vin blanc
- 250 ml (1 tasse) de bouillon de poulet
- 125 ml (½ tasse) de crème 35 % m.g.
- 30 ml (2 c. à soupe) de sauge fraîche, hachée finement

Cette recette est une gracieuseté des Producteurs de poulet du Canada.

Étapes

Pour le mélange à pancetta

1. Dans une grande poêle antiadhésive, faire chauffer l'huile à feu moyen vif. Faire cuire la pancetta pendant environ cinq minutes. Ajouter la sauge, le fenouil, le romarin, les flocons de piment rouge et l'ail. Cuire en remuant souvent pendant environ deux minutes. Incorporer le vin au mélange et laisser mijoter pendant environ une minute ou jusqu'à ce que ce mélange soit réduit et que la casserole soit presque sèche. Ajouter le persil et le basilic. Retirer du feu et réserver la poêle.

Pour le poulet

1. Préchauffer le four à 180 °C (350 °F). Fendre chaque poitrine de poulet en papillon et la placer entre deux feuilles de pellicule plastique. À l'aide d'une petite casserole à fond épais ou d'un maillet à viande, aplatir le poulet jusqu'à une épaisseur de 5 mm (¼ po). Salet et poivrer. Sur une nouvelle pellicule plastique, disposer le poulet en un grand rectangle, avec les poitrines se chevauchant légèrement. Étendre le mélange de pancetta. Enrouler le poulet pour former une longue bûche. Réfrigérer jusqu'à ce qu'elle soit ferme.
2. Dans une grande poêle, chauffer l'huile à feu moyen vif. Retirer la pellicule plastique. Faire dorer le poulet de tous les côtés. Le transférer dans un plat de cuisson muni d'une grille. Faire cuire au four pendant 40 à 45 minutes ou jusqu'à ce que le thermomètre à lecture instantanée indique 74 °C (165 °F) lorsqu'il est inséré au centre du rôti. Laisser reposer pendant 10 minutes avant de découper.
3. Pendant ce temps, verser le vin dans la poêle réservée, cuire à feu moyen vif en raclant les morceaux brunis. Ajouter le bouillon de poulet et la crème. Laisser mijoter pendant environ 5 minutes ou jusqu'à ce que le mélange épaississe. Retirer du feu et incorporer la sauge. Verser le mélange sur le poulet.

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.

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

Pour des exemplaires supplémentaires ou pour toute autre personne désirant recevoir le magazine papier, contacter *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 est également disponible en ligne sur le site Web des Éleveurs de volailles du Québec, dans la section *Publications*. Visitez le www.volaillesduquebec.qc.ca.

NOUVAiles ÉDITION EXPRESS

Le bulletin *NouvAiles Express* est publié par les Éleveurs de volailles du Québec.

Le bulletin est uniquement envoyé aux titulaires de quotas de poulet et de dindon. Veuillez noter qu'une adresse courriel par numéro de quota est utilisée (celle fournie au Service du contingentement des ÉVQ).

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

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





+



+



=



C'EST TOUT À FAIT LOGIQUE!

Le calcul est simple! Que vous éleviez 4 000 poussins ou 4 millions, Victrol[®] est un produit sans agent de conservation ni antibiotique qui vous permet de stimuler le système immunitaire de vos poussins et de les aider à lutter contre E. coli. Administré en ope au couvoir, Victrol réduit significativement la mortalité après l'éclosion causée par E. coli et soutient vos objectifs de production d'élevage sans antibiotique.

Demandez Victrol à votre couvoir. Pour en savoir plus, visitez victrol.ca.



Victrol

© 2018, Bayer Inc., Monrovia, Ontario L4W 0Y6, Canada
E. coli est une marque déposée.

18101

