

La référence avicole au Québec







L'agriculture qui va dans le bon sens.

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

Sollio.ag



NUMÉRO 16 - Octobre 2020

SOMMAIRE

- Mot du président 6
- L'entrepreneuriat au féminin 10
- Programme d'aide à la relève 18
- Commerce international: Mercosur 22
 - Marketing poulet 24
 - Achat local 29
 - Marché américain 34
 - Rapport économique poulet 38
 - Rapport des PPC 40
 - 50 ans des EVQ 46
 - Réduction des antibiotiques 52
- Reportage à la ferme : la famille Gagnon 60
 - Marketing dindon 68
 - Rapport économique dindon 74
 - Rapport des EDC 76
- Opérations : Fiches techniques Guides et Bilans 79
 - Agenda 92
 - Recettes 94

Image de la couverture:

(Photomontage / Judith Boivin-Robert)

Cette image illustre l'importance de soutenir le commerce local. «Le panier bleu», *Fait au Québec,* assurent la pérennité de notre production avicole.









CALCULATEUR ENVIRONNEMENTAL

Rapport détaillé

Liste des produits Rolland utilisés :

1800 livre(s) de Rolland Enviro Satin 100 % postconsommation

Généré par : calculateur.rollandinc.com

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

Résultats

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



4 tonnes métriques de bois

21 arbres



 $7 \, m^3 \, d'eau$

64 douches de 10 minutes en Amérique du Nord



1 405 kg CO₂

5 597 km parcourus



172 516 ampoules 60W pendant une heure



7 kg COVNM 6 786 km parcourus en voiture

NOUVAtiles

L'ÉOUTPE

Rédaction en chef

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

Julie Martineau, coordonnatrice aux communications et au marketing imartineau@upa.ac.ca

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

Suzanne Duquette, révision-correction

Collaborateurs pour ce numéro

Équipe des EVQ Direction générale,

Direction Affaires économiques,

Direction Audits et programmes,

Direction Communications et marketing.

Yves Ruel, Directeur exécutif adjoint, Les Producteurs de poulet du Canada

Hubert Brochard, agronome et journaliste Ephi Papakiritsis-L'Archer, chargée de projets

Conception graphique et réalisation

Directrice de production Brigitte Bujnowski

Direction artistique et conception graphique

Judith Boivin-Robert

Infographistes Geneviève Gay

Dana Labonté

Chantal Lafond

Nancy Litjens

Photomotage de la couverture

Photographe

Marie-Michèle Trudeau (p.6 et p.60 à 67)

PUBLICITÉ

450 679-8483 / 1 800 528-3773

Représentants

Sylvain Joubert

sjoubert@laterre.ca / poste 7272

Marc Mancini

marcmancini@laterre.ca / poste 7262

CORRESPONDANCE

Retourner toute correspondance

ne pouvant être livrée au Canada à :

NouvAiles

Les Éleveurs de volailles du Québec 555, boul, Roland-Therrien, bureau 250 Longueuil (Québec) J4H 4G1 Tél.: 450 679-0530 / poste 8245

Téléc.: 450 679-5375

Courrier électronique : volailles@upa.qc.ca Site Internet: www.volaillesduquebec.qc.ca

IMPRESSION

Imprimerie Fl Web

NouvAiles 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

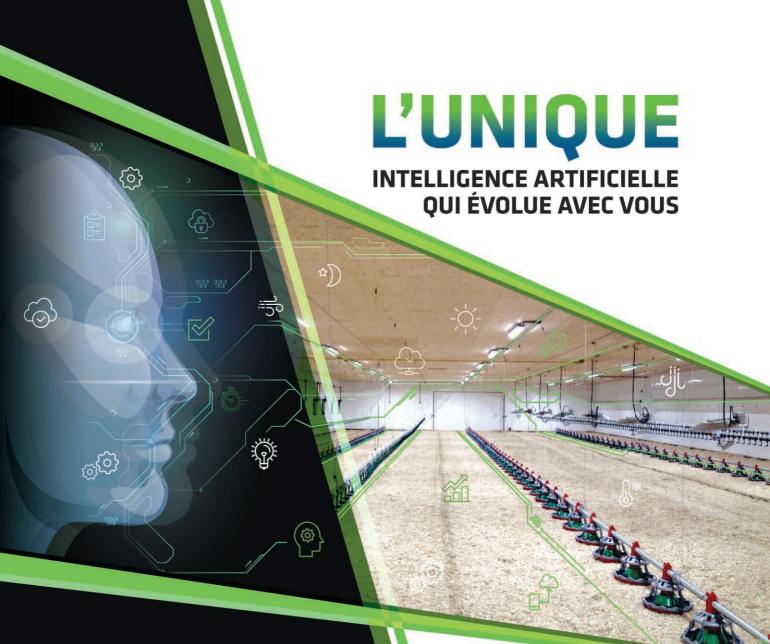
en ligne: ISSN 2371-4158

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.







Apprentissage constant



Production accrue



Résultats immédiats



Maintenance prédictive



Confort animal 24/7





1 800 361-1003 jolco.ca







Membres du groupe Jolco











<u>O</u>'entrée de jeu, je tiens à souligner le travail et la persévérance de chacun d'entre vous, dans le contexte de la pandémie, alors que nous avons eu à adapter rapidement nos pratiques et notre production. Dans ce contexte, nous avons tenu notre assemblée générale annuelle pour la première fois de manière virtuelle. Un moment où nous avons pu partager l'avancement des dossiers et faire le point sur les prochaines actions de l'organisation.

Les rencontres de juin et de juillet ont certes été marquées par la volonté des délégués de voir les producteurs reprendre le plein contrôle de la production tant dans le secteur du poulet que du dindon. Les coupures importantes dans la production pour les périodes A163 à A165 ont eu des effets économiques importants pour les entreprises en plus d'entraîner des coupures dans les incitatifs de performance et de qualité. Pour les éleveurs, cela a un double impact sur les revenus des entreprises.

Par ailleurs, on nous annonçait récemment l'achat par les deux acheteurs principaux des actifs d'un autre acheteur visé par la Convention de mise en marché du poulet, ce qui porterait à 95 % leur contrôle d'achat de poulet, ceci en vertu de la Convention. Parallèlement, deux éleveurs se sont adressés à la Régie, avec l'appui des EVQ, dans le cas du premier pour discuter du respect des ententes d'approvisionnement et de la catégorie de poids signée, et dans le cas du second, pour avoir la possibilité d'être reconnu en tant qu'acheteur-abattoir et avoir accès à la croissance du marché. En tant qu'organisation, lors de l'adoption de la convention en 2018, nous avons dénoncé les risques liés à l'accroissement de la concentration, phénomène que l'on peut observer actuellement en rapport au respect des droits des producteurs et à la possibilité d'avoir de nouveaux acheteurs sur le marché. Deux ans après l'adoption de la convention, les acheteurs veulent décider eux-mêmes si le producteur produira ou non son contingent en changeant les dates de livraison. Ils veulent également contrôler tout nouvel entrant à la convention et ainsi maintenir les poulets achetés des producteurs au sein d'un cercle fermé d'acheteurs.



Dans un contexte où le gouvernement prône l'autonomie alimentaire et appuie la mise en place de programme de proximité, il est temps que notre contrat de mise en marché soit adapté pour répondre à ce nouveau besoin du marché en permettant l'arrivée de nouveaux acheteurs. Il demeure également important que les producteurs puissent continuer de faire respecter leurs droits sans crainte de représailles.

Dans la même veine, rappelons que le système de gestion de l'offre est parfaitement aligné avec le concept d'autonomie alimentaire. Nous produisons ce dont nous avons besoin. Il est plus que temps que le « Poulet du Québec » et le « Dindon du Québec » soient identifiés dans les épiceries et chez les détaillants. Nous travaillons actuellement avec les détaillants pour y parvenir toutefois, la concertation de tous les membres de la filière qui est nécessaire à cette démarche tarde à se réaliser. Nous comptons sur eux pour profiter des circonstances favorables et y arriver.

Dans le secteur du dindon, les enjeux concernant la politique d'allocation demeurent et nous travaillons activement avec les Éleveurs de dindon du Canada pour y remédier. Du côté provincial, force est de constater qu'à

nouveau nous n'avons pas atteint l'objectif de l'allocation pour la dernière période. Il est donc temps, plus que jamais, de mettre en place les calendriers de production afin de suivre mensuellement la planification de la production et des abattages et s'assurer de produire le volume adéquat de dindons.

Finalement, je tiens à souligner la pertinence de connaître nos outils de mise en marché et leur fonctionnement. À cet égard, vous trouverez à la fin de ce magazine une série de fiches informatives sur les guides et les bilans. D'autres fiches seront entre autres développées dans les prochaines semaines afin que nous puissions tous prendre des décisions éclairées en attendant que le cadre réglementaire actuel puisse être allégé.

Je vous invite à rester informés sur les avancés des différents travaux des Éleveurs et à assister aux rencontres qui vous seront proposées au cours de l'automne.

Pierre-Luc Leblanc

Président des Éleveurs de volailles du Québec



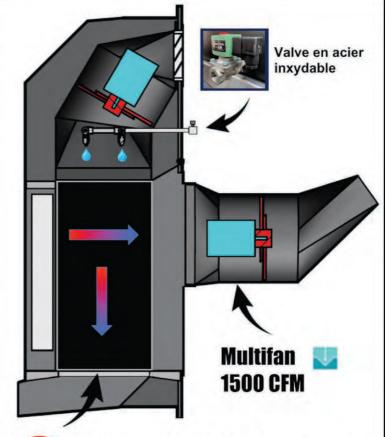
Avi35

* Récupérateur de chaleur



Lavage et déglaçage automatisé





Jusqu'à 50 % d'économie de chauffage

Subventions admissibles
Jusqu'à 75 %

Transition énergétique

Québec 🕯 🕏

energir

"Une consommation d'énergie inférieure ne représente que la moitié des avantages. Une meilleure qualité de l'air, une litière plus sèche, un environnement plus sain sont de réels avantages."

Fabriqué au Quebec



distributionavi-air.com

450 531 9865







Cathy Quinaux, entrepreneure dans l'âme

« Je n'ai pas grandi sur une ferme, je suis née en ville », explique Cathy Quinaux, native de Beauceville. Et pourtant, elle dirige avec brio sa propre ferme, Gestion Cathy Quinaux. Elle gère aussi la comptabilité de l'exploitation avicole et porcine de son conjoint, la Ferme Steve Plante inc. « Quand j'ai épousé Steve en 1995, il était revenu travailler à la ferme de ses parents, un an plus tôt, après avoir décroché un baccalauréat en Sciences politiques. Le couple a fait construire sa maison et Cathy Quinaux a continué jusqu'en 1998 à travailler à l'extérieur en mettant à profit ses aptitudes en administration pour divers commerces. Cathy détient en effet une Attestation d'études collégiales (AEC) en comptabilité du Cégep Beauce-Appalaches. Mais elle n'a pas eu peur de sauter dans ce tout nouveau métier : en plus de veiller à la comptabilité, elle a aidé son mari dans les bâtiments d'élevage. Peu à peu, la jeune citadine se découvre un talent et un goût pour l'agriculture. Elle décroche même une (AEC) en gestion et exploitation d'entreprise agricole au Cégep Lévis-Lauzon, et cela en ligne, tout en travaillant à la ferme! En 2004, Cathy aide son mari à racheter la ferme familiale dont elle devient coactionnaire. Et puis, en 2009, c'est sa propre entreprise avicole qu'elle fonde, Gestion Cathy Quinaux, en construisant son premier poulailler. « J'ai un tempérament d'entrepreneure, comme mon père », confie-t-elle. Huit ans plus tard, en 2018, la nouvelle agricultrice fait construire un second poulailler. « Je m'occupe surtout de la gestion dans nos deux fermes, alors

L'agriculture, un milieu mixte

Cathy Quinaux se rend vite compte que les femmes jouent un rôle aussi important que les hommes en agriculture : elles aident aux travaux et prennent très souvent en charge l'administration de l'entreprise. Et tout cela, en élevant les enfants, pour seconder les conjoints besognant au champ et dans l'étable. Mais elles apprennent aussi que des améliorations restent à faire.

que Steve et notre fils Samuel veillent au soin des animaux », poursuit Cathy.

« Pour construire le premier poulailler, j'avais tout planifié avec soin. Mais quand j'ai fait les commandes d'équipement et de matériaux, un premier contracteur puis un deuxième tenaient absolument à parler à mon mari avant de livrer quoi que ce soit. Il y en a qui ont perdu des contrats. »

Une entreprise au rythme équilibré

Cathy produit quelque 18 000 poulets dans un poulailler et 22 000 poulets dans un second, par lot d'élevage d'une durée de 35 jours chacun. « Nous cherchons toujours à nous améliorer, ce qui nous donne des défis constants, dit l'avicultrice. Par exemple, nous cherchons à produire le poulet le plus gros et le plus en santé avec le plus d'efficacité et de rentabilité possible. » Et leurs efforts portent leurs fruits. En ce qui a trait notamment au poids vendu et à la bonne santé des oiseaux, leurs entreprises se classent parmi les dix fermes les plus performantes selon les études de groupes effectuées par l'une de leurs deux meuneries.

Des conseils

« Croyez en vos rêves! Foncez et tout sera possible, dit la productrice. Si on a confiance, on passe par-dessus les obstacles. Et lorsque, par exemple, une institution financière refuse son aide, on va en voir une autre. »

«Nous cherchons toujours à nous améliorer, ce qui nous donne des défis constants.»



Dominique Côté, musicienne de l'aviculture

Dominique Côté exploite avec son conjoint René St-Pierre la Ferme Pierco inc., à Drummondville. Cette dame qui se destinait à l'enseignement de la musique est devenue virtuose... de l'aviculture. Qu'est-ce qui l'a menée au métier d'avicultrice? «L'amour, répond Dominique Côté. J'étudiais la musique à Nicolet avec la sœur de René. Nous nous sommes rencontrés en 1980. Il revenait d'un voyage d'un mois en Europe, le sac au dos, et il s'apprêtait à prendre la relève de la ferme familiale. Ce fut un coup de foudre pour tous les deux! Mais je ne venais pas du milieu, je ne connaissais rien à la ferme.»

Cela n'a pas empêché celle qui avait envisagé d'enseigner le piano de se lancer dans l'aventure agricole. Le couple s'est marié deux ans plus tard et la jeune femme a aussitôt commencé à faire ses gammes dans l'étable, avec ardeur et assiduité.

Pendant les années 1980 et 1990, les deux associés ont engagé des étudiants pour les seconder. Les membres de la famille de René ont aussi mis leur épaule à la roue. Et puis des petites mains ont peu à peu apporté leur modeste contribution : les deux amoureux sont devenus parents de Philip, Guillaume et Hugues. « La ferme est un bon environnement pour les enfants, considère Dominique Côté. J'ai été heureuse de pouvoir les garder près de nous quand ils étaient petits, tout en évitant le stress de les conduire à la garderie. »

La part des femmes

Quand on demande à Dominique si l'agriculture est encore un milieu trop masculin, elle répond «Je crois que cela s'est nettement amélioré. Mais, malheureusement, on voit encore des agricultrices qui n'ont pas de parts dans l'entreprise familiale. Il faut changer ça! Le conjoint doit accepter « Quand elles ont bien défini leurs objectifs, les jeunes femmes doivent foncer et passer par-dessus les obstacles.»

d'évoluer et d'être plus compréhensif. Car les femmes ont toujours joué un rôle primordial dans ce domaine. »

Dominique Côté n'a pas fait exception à cet égard. Elle a longtemps siégé au conseil d'administration du Syndicat des agricultrices du Centre-du-Québec et elle est administratrice depuis plus de dix ans au Syndicat local de l'UPA pour le territoire Drummond-Sud.

Les jeunes femmes avancent

«Je note avec plaisir que les jeunes femmes sont plus actives et qu'elles commencent à acheter elles-mêmes leur propre entreprise, approuve Dominique Côté. Elles deviennent des actionnaires de plus en plus majoritaires ou à égalité avec leur conjoint. Heureusement, les femmes sont plus reconnues que dans les années 1980, quand j'ai débuté. Et enfin, les institutions financières leur font plus confiance. » À son syndicat de l'UPA local, Dominique se dit ravie de voir une agricultrice reprendre la ferme de son père : «Je suis fière pour elle!»

Des conseils

«Quand elles ont bien défini leurs objectifs, les jeunes femmes doivent foncer et passer par-dessus les obstacles», affirme Dominique Côté. Elle souligne que l'aviculture, plus précisément, a l'avantage de permettre un horaire plus flexible. « Mais on ne doit pas compter ses heures, on doit y investir beaucoup de soi-même. »

La productrice de 61 ans insiste cependant sur une chose : il faut bien mesurer ses investissements. « On doit toujours baser ses calculs d'achats sur le plus faible coût de revient de ses ventes de poulets ou de ses autres productions. Car il faut limiter au minimum l'endettement, sinon c'est un stress terrible », prévient-elle.



Monique Hénault,

la fonceuse au grand cœur

« Jusqu'à l'âge de 71 ans, je transportais des chaudières de moulée dans ma ferme », dit Monique Hénault, propriétaire d'une entreprise avicole à Saint-Félix-de-Valois, dans Lanaudière. Cette mère de cinq enfants pleine de détermination qui a oublié de vieillir gère toujours son exploitation agricole à l'âge de 83 ans.

« Toutes les filles ont la capacité de démarrer leur propre ferme, et même de faire elles-mêmes leur mise en marché. L'aviculture est un domaine intéressant! »

Un parcours extraordinaire

« Je me suis mariée en 1956, j'avais 19 ans, commence Madame Hénault. Mon mari venait de racheter la ferme de ses parents. Mais c'était un peu à contrecœur, car il n'aimait pas les travaux de la ferme. Moi, de mon côté j'étais une fille du village et je ne connaissais rien à l'agriculture! » Néanmoins, avec un premier enfant qui arrivait, la jeune dame apprend rapidement les tâches agricoles. Elle devient vite experte à traire les vaches, à soigner les veaux, les porcs et la volaille. Il est vrai que, la volaille, Madame Hénault savait déjà y faire: plus jeune, elle avait adoré s'occuper des poules d'un voisin au village.

Un jour, son mari se trouve un emploi à l'extérieur. Avait-il pressenti déjà toutes les qualités de gestionnaire et d'agricultrice de son épouse? Il participe quand même aux travaux de la ferme pendant les fins de semaine, mais son seul gagne-pain ne suffit pas. Avec courage, la nouvelle agricultrice prend à bras-le-corps la direction de l'entreprise. « Je me suis dit : je viens d'une famille de commerçants, je suis capable ! » Et en effet, la jeune femme se montre plus qu'à la hauteur. En 1963, Monique Hénault a 26 ans et déjà cinq enfants. Suivant son instinct, elle se fait bâtir un poulailler de 48 m sur 11 m (156 pi X 36 pi), qui accueille 15 000 poulets. « C'était un gros poulailler pour l'époque! Mais comme je ne venais pas du milieu agricole, je n'avais pas de repères et donc pas de limite!» Toutefois, les intérêts du prêt sont élevés et les revenus demeurent maigres pendant quelques années. Heureusement, la magie de la persévérance finit par opérer : la vaillante entrepreneure fera construire un deuxième poulailler en 1970, puis deux autres en 1972 et un quatrième en 1976. Les affaires avaient enfin commencé à tourner rondement.

La chance d'être reconnue rapidement

La productrice dit ne pas avoir rencontré de problème parce qu'elle était une femme. « Dans la région, tout le monde savait que mon mari m'avait rapidement remis les rênes de la ferme. Et que j'avais relevé le défi », dit-elle. Avec les années, ses qualités de gestionnaire agricole ont d'ailleurs été reconnues. Un jour, le propriétaire d'une quincaillerie lui a dit : « Je te connais et je te prête sans intérêt, sur ton honneur! » Et toutes ces années, elle n'a jamais failli à rembourser ses créanciers.

Cependant, elle a vécu avec les autres femmes du Québec l'évolution que devait connaître notre province. Par exemple, jusqu'en 1973, les femmes ne pouvaient emprunter dans une institution financière sans la signature de leur mari.

L'avicultrice de Saint-Félix-de-Valois a toutefois observé à quelques reprises un manque de reconnaissance de la part des hommes de sa génération - et même plus jeunes - concernant la rétribution financière et fiscale de leurs épouses agricultrices. Et cela, jusqu'à tout récemment. Un comportement plutôt ancien qui ne remonte pourtant pas à la mer de Champlain!

L'entreprise en 2020

Aujourd'hui, la Ferme Monique Hénault ne comprend plus que 2000 m² de quotas. Sous sa gouverne, son entreprise a beaucoup évolué. La propriétaire a transféré à Francine, sa fille aînée, une ferme achetée en 1979. Elle y élève avec succès des poules d'incubation et des veaux d'embouche. Madame Hénault a également transféré une ferme laitière à son fils Gilles. Après plusieurs années en production, ce dernier en a transmis les commandes à sa fille Sabrina. Et qu'est devenue la ferme principale avicole de Saint-Félix-de-Valois? En 2010, Mme Hénault a transféré les six poulaillers à son fils Claude, ainsi que 1000 m² de quotas à son petit-fils Kim qui pouvait de cette manière démarrer son propre élevage, la Ferme Kiri. Précisons que Claude avait déjà lancé son entreprise. En y ajoutant l'exploitation transmise par sa mère, sa ferme comprend maintenant onze poulaillers. Et puisque l'avicultrice avait transféré tous ses bâtiments, elle élève le restant de ses quotas en louant l'espace nécessaire... dans l'un des poulaillers de Claude!

La place des femmes en agriculture

« C'est sûr que je suis heureuse des progrès accomplis, et favorable à ce que cette évolution se poursuive, dit Mme Hénault. Les femmes ont tout ce qu'il faut pour réussir. » La productrice félicite les pères de famille à l'esprit ouvert qui donnent voix au chapitre à leurs filles. Il y a un gros problème, selon elle, quand les pères refusent de changer leurs façons de faire, ou d'accorder des parts de plus en plus importantes à leurs garçons avec le temps.

Des conseils

« N'ayez pas peur, lance Monique Hénault. Toutes les filles ont la capacité de démarrer leur propre ferme, et même de faire elles-mêmes leur mise en marché. L'aviculture est un domaine intéressant! Et quand tu es maman, l'élevage des poulets procure un horaire assez flexible. » Madame Hénault suggère fortement aux jeunes agricultrices de bien connaître la comptabilité et la fiscalité agricoles. « Par exemple, ditelle, il faut savoir que l'on doit se donner un salaire décent et ne pas se contenter de toucher des dividendes : sinon, on ne pourra bénéficier du régime de rentes du Québec au moment de sa retraite. La même chose s'applique concernant la rente d'invalidité de ce même régime, en cas d'accident à la ferme par exemple : cette rente est proportionnelle au montant cotisé à partir de son salaire, chaque année. »





Teresa Fuoco, passionnée et généreuse

« Je viens de Montréal, raconte Teresa Fuoco, 46 ans. J'ai travaillé comme esthéticienne, puis dans l'édition. C'est en février 2009 que j'ai rencontré Michaël, lors d'un voyage à Cuba. Il dirigeait déjà sa ferme, Élevage B.T. inc. à Saint-Dominique, depuis 1998. J'ai compris qu'il ne l'abandonnerait jamais. Quand je l'ai vu à l'œuvre, j'ai pensé : « S'il prend aussi bien soin de moi que de ses poulets, je ne peux pas me tromper! »

En novembre 2009, Teresa rejoignait son amoureux. Un an plus tard naissait Volailles aux Grains Dorés inc., sur la proposition de la jeune femme. Ainsi rebaptisé, Élevage B.T. s'enrichissait d'une boutique et d'une boucherie! Deux passions s'unissaient : l'expertise des animaux et le plaisir de la partager avec les gens.

Encore trop masculine, l'agriculture?

« Je n'ai jamais ressenti de sexisme dans le milieu agricole, répond Teresa Fuoco. Notre fille de sept ans, Gioia, dit déjà qu'elle voudrait un jour travailler à la ferme : préparer des pâtés de viande, s'occuper des oiseaux, conduire le camion de livraison et le tracteur dans les champs! C'est aux parents de transmettre leur passion aux enfants, peu importe leur sexe. »

« J'aime prendre soin des gens; leur vendre des produits de qualité, c'est une façon de les aider! »

Des débuts difficiles

« Nous avons eu des débuts difficiles, se rappelle Teresa. Heureusement, les parents de Michaël, aviculteurs à la retraite, nous ont soutenus, parce que les banques ne voulaient pas nous financer. Michaël siégeait au comité des Éleveurs de dindons du Canada et je m'occupais de la vente. Tout cela en veillant au soin des troupeaux de poulets et de dindons! Pour faire connaître notre nouvelle exploitation, nous avons multiplié les démarches, faisant notamment le tour des marchés publics. »

Élevage B.T. s'était spécialisé depuis 2004 dans l'élevage des poulets nourris exclusivement au grain et, depuis 2007, l'entreprise compte des poulaillers de dindons. « Nous élevons tous les ans six lots de 18 000 poulets et autour de 6000 dindons. Cette année, nous allons reconstruire nos deux poulaillers sur un seul étage. »

« À nos débuts, nous avions engagé un boucher professionnel, poursuit la productrice. Mais trois mois après, il a gagné à la loterie et est parti à la retraite... avec toutes les recettes. On a alors décidé de tout faire nous-mêmes. On a obtenu un permis et suivi des cours au Mapaq. » Une fois formés, Michaël et Teresa ont embauché des chefs. « Il ne suffit pas de transposer à grande échelle une recette conçue pour une famille de quatre personnes! »

Maintenant très apprécié des gens de la région, Volailles aux Grains Dorés

propose quelque 70 produits : du poulet et du dindon refroidis à l'air, entiers, en découpes ou sous forme de pâté, de saucisse. Avec un nouvel arrivage toutes les semaines, la viande est offerte fraîche ou congelée, nature, marinée ou cuite, toujours emballée sous vide. « Nous vendons aussi des fruits et légumes cultivés dans nos jardins et dans les serres d'une productrice du coin, ainsi que les délices de l'érablière de ma belle-sœur. Notre personnel compte trois bouchers, deux cuisinières, une dame au service à la clientèle et trois employés étudiants. »

Des conseils

« On doit aimer le public, dit Teresa. C'est un art de toujours sourire devant les clients. Et avec le masque, ces temps-ci, c'est encore plus difficile! » Le commerce n'a pas fermé depuis le début de la pandémie, suivant toutes les mesures de santé publique recommandées.

Teresa conseille aussi d'avoir un lieu de vente bien situé, sinon il faut travailler beaucoup plus pour se faire connaître. « Notre entreprise a l'avantage de se trouver sur une route passante. » Pour savoir si l'élevage nous plaît : la productrice suggère simplement de l'essayer d'abord. Elle considère que la place des femmes s'améliore. « Nous avons vu d'autres femmes de la ville qui ont tout laissé pour l'agriculture et nous connaissons des aviculteurs dont les deux filles prendront bientôt la relève. »



Caroline Brodeur-Lacasse la relève

« Quand je suis née, mon père exploitait sa ferme depuis neuf ans, raconte Caroline Brodeur-Lacasse, 38 ans. Petite, je l'accompagnais de temps en temps pour le transport de la moulée ou des oiseaux à l'abattoir. Parfois, je nettoyais à la main les "tuques rouges", comme on surnommait les anciens abreuvoirs. ». Et elle se voyait bien prendre la relève un jour...

En attendant, elle a décroché un diplôme d'éducatrice et a créé sa garderie. «Toutefois, en mars, les mesures de confinement contre le coronavirus m'ont obligée à fermer ma garderie », dit Caroline. Mais depuis le début de 2020, Caroline était décidée à rejoindre son père dans l'entreprise. « Il avait besoin d'aide. Je me disais aussi qu'il ne fallait pas trop attendre. Apprendre le métier prend du temps. »

Un travail physique

L'avicultrice n'a jamais eu de remarques sexistes sur sa place en milieu rural. « Le travail est très physique, c'est vrai, quand on doit faire des réparations avec des panneaux de contreplaqué, nettoyer le poulailler avec le souffleur sur le dos ou encore gratter le plancher avec la pelle. Pourtant, c'est très faisable, si on y va à son rythme et selon sa capacité. Et tout cet exercice fait du bien! »

« Je vois d'autres jeunes femmes qui se lancent en aviculture. Certaines, comme moi, apprennent le métier avec leur père. Que l'on soit une fille ou un gars, on peut le faire. Ma mère m'encourage aussi beaucoup à continuer. »

« Que l'on soit une fille ou un gars, on peut le faire. »

Une histoire de famille

C'est le grand-père de Caroline, Gérard Brodeur, qui a débuté en aviculture en 1961. «Pierre, mon père, a suivi ses traces en 1973, en achetant un poulailler de 20000 places. » Il a ensuite acquis un camion et un terrain adjacent, en 1974 et 1975, et construit un second poulailler en 1982. Caroline est née à cette même période.

Aujourd'hui, la Ferme P & M Brodeur inc. compte deux poulaillers abritant chacun huit lots de 20 000 poulets par an, ainsi qu'un grand hangar à fumier. « En louant aussi des bâtisses à Saint-Alphonse et à Saint-Liboire, nous livrons un volume total de quelque 640 000 poulets par année », précise l'avicultrice. La ferme familiale cultive aussi du maïs et du soya.

« Je m'investis à fond depuis le mois de juin pour prendre la relève. » Matin et soir, Caroline s'assure du bon fonctionnement de l'élevage : alimentation et abreuvement, température, éclairage, ventilation, remplacement de la litière, nettoyage. Elle enregistre toutes les données d'élevage (pesées, médicaments administrés au besoin, etc.) et commence à s'occuper de l'administration « Ce sera l'une de mes forces. J'aime organiser et planifier. »

« Quand je sors des beaux lots, avec de bons résultats d'abattage, notamment un poids adéquat et uniforme, un faible taux de confiscation ou de mortalité. C'est une fierté. J'aime aussi les réunions et assemblées de ma meunerie et de mon abattoir, et parler avec leurs représentantes : ce sont d'excellentes conseillères ! « Par contre, je déteste les imprévus, j'ai tant à apprendre à la fois ! L'expérience de mon père est alors providentielle. Il est fier de son entreprise et je crois qu'il sera heureux de me la transmettre. »

Des conseils

« Commencez le plus tôt possible, pour apprivoiser le travail, pour acquérir expérience et autonomie, répond Caroline. N'ayez pas peur de faire des erreurs, c'est comme ça qu'on apprend! Et n'attendez pas pour initier vos enfants aux tâches de la ferme. » Les siens - Sarah-Maude, Alexanne et Vincent, âgés respectivement de 13, 11 et huit ans - s'impliquent déjà dans l'entreprise. « Ils aiment ça, se réjouit Caroline. Ce sera peut-être ma relève! » «

Frédéric Tardif apprécie le *Programme d'aide* à la relève

La revue *NouvAiles* vous présente ce mois-ci Frédéric Tardif producteur à Sainte-Louise dans Chaudière-Appalaches, un des gagnants du *Programme d'aide à la relève*.

Parcours académique: Diplômes d'études professionnelles (DEP) en usinage et en contrôle numérique; attestation d'études professionnelles (ASP) en fabrication de moules.

Parcours professionnel: « J'ai travaillé dès l'âge de 18 ans dans des entreprises d'usinage et de fabrication de moules à injection de plastique », dit Frédéric, qui a développé un réel talent dans ce domaine. Cependant, Frédéric et son frère Maxime avaient aussi découvert le plaisir de l'agriculture à la ferme de leurs parents Clément Tardif et Diane Bélanger. L'idée d'être lui-même éleveur, un jour ou l'autre, lui trottait donc dans la tête. Les belles surprises de la vie ont accéléré les choses pour lui et sa conjointe Lisa Lévesque. « Quand nos enfants sont nés, j'ai dû prendre une grande décision. Je devais travailler sur des quarts du soir et c'était très difficile de concilier nos vies familiales

et professionnelles. Mon père m'a suggéré de le rejoindre à la ferme, en devenant coactionnaire avec lui et ma mère. » Le choix n'a pas été trop pénible, dit Frédéric. « D'un côté, rester 40 heures semaine entre quatre murs dans un atelier, et de l'autre, accomplir diverses tâches à la ferme, autant à l'extérieur qu'à l'intérieur... Je n'ai pas hésité longtemps! »

Autres talents ou activités professionnelles : Frédéric met à profit son expérience de machiniste pour les réparations ou même la fabrication de pièces à la ferme familiale, mais aussi pour d'autres agriculteurs. De plus, lui, son frère et ses parents sont d'excellents producteurs de sirop d'érable avec 5 500 entailles.



Frédéric Tardif, Sainte-Louise

Prénom et nom:

Frédéric Tardif

Entreprise:

Ferme C. D. inc.

Région : 04 (Est-du-Québec), municipalité de Sainte-Louise, MRC de L'Islet, dans Chaudière-Appalaches.

Âge: 34 ans



Q Pourquoi avoir posé votre candidature?

- R «Ce prêt nous aide beaucoup, car nous pouvons dégager nettement plus de profit avec ces quotas qu'en les louant à quelqu'un d'autre. » En effet, Frédéric qui répondait aux exigences du *Programme d'aide à la relève* a trouvé très utile ce généreux coup de pouce des EVQ.
- Q Quels sont les principaux défis pour la relève?
- R « Le prix du quota est trop élevé pour un jeune qui commence aujourd'hui. Pour ma part, j'ai eu la chance de me joindre à une ferme déjà en production. Et nous avons fait nous-mêmes la majeure partie des rénovations et des constructions sur les nouveaux bâtiments, ce qui a réduit les coûts. »



Lisa Lévesque, Frédéric Tardif et leurs deux filles Delphine et Virginie (cette dernière dans les bras de son papa).

- Quels sont vos ambitions professionnelles et vos projets?
- « Nous avons réalisé l'an dernier un grand projet : bâtir un nouveau poulailler. Pour les années à venir, nous continuerons à optimiser l'efficacité de nos bâtiments, par exemple au niveau de la ventilation, du chauffage, etc. »
- **Q** Votre vision de l'avenir du secteur avicole?
- « C'est une bonne idée de réduire l'emploi des antibiotiques non indispensables, et nous y parvenons bien. Des élevages plus propres et mieux contrôlés, c'est une bonne chose pour la santé animale, pour les éleveurs et les consommateurs. » Selon le jeune éleveur, la consommation du poulet demeurera relativement stable, cette viande étant une bonne source de protéines. Et la gestion de l'offre? « J'ai confiance qu'elle va continuer, mais nous veillerons à maximiser sans cesse notre rentabilité. »
- **(1)**

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

Manuel Aeschlimann, un jeune producteur inspiré

Nous avons le plaisir de vous présenter Manuel Aeschlimann, un des gagnants du *Programme d'aide à la relève*. Pour ce jeune éleveur polyvalent de Sainte-Brigide-d'Iberville, la participation à ce programme est un choix sensé!

Parcours académique : Après son secondaire V, Manuel a décroché un Diplôme d'études professionnelles

(DEP) en production animale à l'école MFR Granit, à Saint-Romain.

Parcours professionnel: « Je suis là-dedans depuis que je suis tout jeune », raconte Manuel, en parlant de la ferme de ses parents où il a toujours eu du plaisir à travailler, en développant plusieurs talents.

Ses parents dirigent toujours une ferme laitière dans laquelle il est coactionnaire avec sa sœur, son père et son oncle. C'est donc tout naturellement que le jeune homme et sa sœur se sont également lancés dans l'élevage des volailles, où ils excellent déjà.

Autres talents ou activités professionnelles: « Quand on est agriculteur, on touche un peu à tous les métiers », dit Manuel. C'est pourquoi ce dernier a aussi trouvé naturel de fonder sa propre entreprise de travaux à forfait. Avec brio, il effectue la préparation du sol, l'épandage des fumiers, le défrichage, l'entretien des fossés et une foule d'autres tâches. Autres talents ou activités professionnelles: Frédéric met à profit son expérience de machiniste pour les réparations ou même la fabrication de pièces à la ferme familiale, mais aussi pour d'autres agriculteurs.



Manuel Aeschlimann, Sainte-Brigide-d'Iberville

Prénom et nom:

Manuel Aeschlimann

Entreprise:

Ferme Avic inc.

Région : 05 (Cantons-de-l'Est), municipalité de Sainte-Brigided'Iberville dans la MRC du Haut-Richelieu en Montérégie.

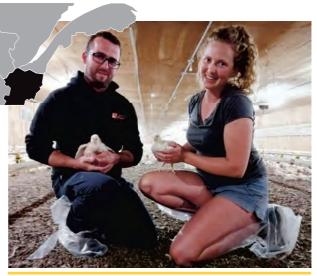
Âge: 31 ans



- Q Pourquoi avoir posé votre candidature?
- « Ce prêt de 300 m² de quota soulage un jeune éleveur du fardeau et du stress. On a moins besoin de louer pour remplir nos bâtiments, souligne Manuel. Ce serait dommage de se priver de ce coup de main. » Comme Manuel se conformait aux exigences du *Programme d'aide à la relève*, il n'a pas attendu avant de s'y inscrire.

Quels sont les principaux défis pour la relève?

Manuel rappelle une priorité qui pourrait s'appliquer tout autant aux jeunes éleveurs qu'aux plus âgés : « Avant tout, on doit s'assurer que l'horloge tourne dans le bon sens pour nous et que l'entreprise marche bien, en faisant le moins d'erreurs possible. »



Manuel et sa soeur Céline Aeschlimann.

- Quels sont vos ambitions professionnelles et vos projets?
- « Nous pensons construire un quatrième poulailler, mais cela dépendra des profits que nous ferons dans les années à venir », répond Manuel. Pour le moment, lui et sa sœur relèvent le défi de garder leurs entreprises productives et rentables, ce qui est déjà une réussite certaine.
- **Q** Votre vision de l'avenir du secteur avicole?
- « Une grande proportion du monde consomme du poulet et cela se maintiendra à court et moyen terme. J'ai confiance en l'avenir pour notre secteur », affirme Manuel. Quoi qu'il en soit, le jeune gagnant met tout son cœur dans ce qu'il fait. Et cette ardeur lui fait adorer son boulot : « L'agriculture, ce n'est pas un travail, c'est un loisir. Je joue dans mon carré de sable », affirme Manuel Aeschlimann. N'est-ce pas la plus belle façon d'envisager le futur!



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



LE MERCOSUR SOUS LE RADAR

TEXTE LES PRODUCTEURS DE POULET DU CANADA ET LES ÉLEVEURS DE VOLAILLES DU QUÉBEC



En juillet dernier, un premier texte était publié sur la volonté du gouvernement du Canada de négocier un traité de libre-échange avec le Mercosur. Un portrait des pays membres de ce groupe, ainsi que les principaux enjeux pour le secteur agricole et la production de poulet canadien y ont été exposés. De là, l'intérêt de poursuivre notre surveillance sur l'avancement de ce dossier d'une grande importance pour les éleveurs canadiens. Déjà, plusieurs changements ont une incidence sur l'évolution des négociations.

Le Brésil est le premier exportateur mondial de viande de poulet, dominant le marché avec 33 % des parts en 2019.

Les quatre partenaires du Mercosur – l'Argentine, le Paraguay, l'Uruguay et le Brésil – ont tenu une rencontre virtuelle le 2 juillet pour dresser un bilan de la situation et déterminer la marche à suivre. L'ordre du jour de la réunion comprenait plusieurs points, par exemple les négociations en cours avec le Canada, l'Australie, Singapour et la Nouvelle-Zélande, l'ajustement du tarif douanier commun de l'union douanière et la pandémie de la COVID-19.

Pendant ce temps, les négociations entre le Mercosur et le Canada se poursuivent, quoiqu'à un rythme extrêmement lent et prudent. À l'heure actuelle, aucun plan n'a été communiqué quant à la prochaine et huitième ronde de négociations, bien que quelques groupes, tels que ceux qui travaillent sur les règles d'origine et les marchés publics, se soient réunis virtuellement dans l'objectif de faire progresser le texte dans des domaines non controversés, par exemple pour tenter de trouver un terrain d'entente concernant les définitions. Étant donné que des enjeux litigieux demeurent au cœur des discussions sur l'accès aux marchés, il a été convenu que les pourparlers à ce sujet, que ce soit à propos des biens ou des services, doivent se dérouler en personne, les discussions virtuelles ayant été jugées inappropriées. Ces groupes s'attendent donc à revenir à la table seulement une fois que les déplacements seront à nouveau permis et que des dispositions auront été prises pour la huitième ronde des négociations.

Malgré cette pause dans les discussions, le secteur agricole canadien, et le secteur du poulet en particulier, continue de suivre les pourparlers de près en raison du potentiel élevé de perte de marché. Alors que le Canada est le cinquième exportateur mondial de produits agricoles, le Brésil est actuellement le troisième après les États-Unis et l'Union européenne. L'Argentine figure pour sa part au septième rang, et même le Paraguay et l'Uruguay sont des joueurs

importants sur le marché agricole mondial. Les quatre membres du Mercosur sont des concurrents directs du Canada sur le marché mondial du bœuf. Le Brésil et l'Argentine surpassent le Canada, et l'Uruguay et le Paraguay le suivent de très près. Il en va de même pour le marché mondial du maïs, alors que le Brésil, l'Argentine et le Paraguay y surclassent tous le Canada.

Le Brésil et l'Argentine sont tous deux d'importants joueurs sur le marché mondial du poulet. Le Brésil est le premier exportateur mondial de viande de poulet, dominant le marché avec 33 % des parts en 2019, pour des exportations totales de 3,8 milliards de kilogrammes. La production totale du Canada au cours de la même année a été de 1,3 milliard de kilogrammes, soit un tiers du volume des exportations du Brésil. Le Brésil est également déjà la deuxième source d'importations de poulet en importance au Canada après les États-Unis, avec 14,9 millions de kilogrammes d'importations en 2019. Pour sa part, l'Argentine, qui a exporté seulement 10 100 kilogrammes au Canada l'année dernière, cherche activement à ouvrir davantage le marché intérieur canadien dans le cadre de son objectif d'accroître ses exportations de poulet à 145 millions de kilogrammes en 2020.

Ces deux facteurs signifient que les enjeux de ces négociations commerciales sont potentiellement considérables pour le secteur canadien du poulet. Étant donné les pertes de marché qu'a subies le secteur canadien du poulet en raison de la récente entrée en vigueur du PTPGP et du nouvel accord commercial de l'Amérique du Nord, l'ACEUM, dès que les négociations avec le Mercosur reprendront, il sera impératif que le gouvernement du Canada maintienne fermement son engagement à s'assurer qu'aucune autre concession ne sera accordée au marché intérieur canadien du poulet.





HUMANISER L'ÉLEVAGE ET VALORISER LA PROFESSION D'ÉLEVEUR

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS

Le poulet est la protéine préférée des Canadiens et des Ouébécois. Il fait partie du menu quotidien des Québécois depuis des années en raison de la qualité du produit, de sa valeur nutritive et parce qu'il est économique. Nos éleveurs respectent des cahiers de charge étoffés afin de répondre aux exigences des programmes de soins aux animaux régis par l'Office national des Producteurs de poulet du Canada.

Notre mandat : faire rayonner le bon travail de nos éleveurs en humanisant l'élevage et en valorisant la profession d'éleveur. Nous devons éduquer le consommateur sur les hautes normes d'élevage au Québec et sur l'importance de choisir le poulet du Québec.



L'étiquetage, un projet prioritaire pour Le Poulet du Québec

L'étiquetage du poulet est un dossier sur lequel nous travaillons depuis plusieurs mois et qui s'est taillé une place importante parmi les priorités de l'organisation pour la prochaine année. Dans le contexte actuel marqué par l'engouement des Québécois à consommer local, nous n'aurions pu souhaiter une meilleure vitrine pour promouvoir notre marque et notre produit. Les démarches sont entreprises depuis un moment déjà et les efforts sont concertés afin de mener à terme l'étiquetage du poulet dans les meilleurs délais possible. Un projet pilote a d'ailleurs été lancé durant l'été et nous sommes en attente des résultats de la part de notre partenaire afin de bien évaluer les prochaines étapes. Nous sommes d'ailleurs très fiers de promouvoir l'histoire de notre logo et l'importance pour nos partenaires de l'utiliser. Le logo Le Poulet du Québec est un gage de qualité, de hauts standards d'élevage et d'une protéine produite par des gens d'ici, pour des gens d'ici.>









Le poulet à l'honneur en septembre

Dans une industrie où la compétition entre les protéines est plus vive et plus forte que jamais, nous nous devons de mettre les bouchées doubles afin de demeurer dans l'esprit du consommateur. Même si la place qu'occupe le produit que nous représentons peut sembler acquise, de nouvelles options font leur apparition chaque semaine. C'est dans cette optique que nous avons décidé, il y a quelques années, de nous joindre au mouvement qui célèbre le poulet tout le mois de septembre.

Cette année ne fait donc pas exception aux années précédentes. Le mois du poulet est sur le point de se terminer et il promet des résultats épatants en raison des superbes initiatives mises en place. Au cours du mois, notre page Facebook a retenu l'attention des consommateurs grâce à des recettes, des portraits d'éleveurs ainsi que plusieurs concours tous plus alléchants les uns que les autres. Nous vous tiendrons au courant des résultats de cette initiative dans la prochaine édition.

Et ce n'est pas tout, cette année, le mois du poulet a également fait son apparition dans les médias. En effet, un Xtra dans la section Actualités de *La Presse+* a été réalisé afin de promouvoir l'élevage du poulet au Québec. Afin de soutenir ces initiatives, des visuels colorés et accrocheurs ont été développés en collaboration avec l'agence CAZA. Le visuel moteur a été décliné pour les différentes plateformes ainsi que pour les concours.

Un beau mois durant lequel nous avons maximisé chaque dollar investi afin de faire briller la protéine de poulet et le valeureux travail de nos éleveurs auprès du grand public.





Le Poulet du Québec 2.0

Pour demeurer dans la course. il faut s'assurer d'une présence soutenue dans les médias numériques et sociaux, c'est pourquoi les EVQ déploient des efforts notables en ce sens. Cela est essentiel afin d'entrer en communication avec consommateurs sur une base régulière et à coût raisonnable. Concrètement, des infolettres sont envoyées régulièrement pour annoncer les promotions, les concours, promouvoir les partenariats, etc. Également, des blogues sont rédigés, ce qui aide au référencement du site Web. Finalement, la page Facebook du Poulet du Québec est abondamment alimentée avec des contenus variés.









L'ACHAT LOCAL

UNE HABITUDE À DÉVELOPPER

TEXTE SUZANNE DUOUETTE

L'engouement des consommateurs québécois pour l'achat local et l'autonomie alimentaire a connu un regain en 2020. Pourtant, l'identification et l'accès aux produits ainsi que l'indice des prix semblent y poser un frein. L'étude bleue de la firme Léger effectuée en avril dernier a permis de dresser un portrait des perceptions et des attentes des consommateurs québécois face à l'achat local. Premier exercice de ce genre à s'intéresser à cette question, il a aussi mis en relief les limites de leur engagement réel. Si la partie est loin d'être gagnée, plusieurs acteurs du milieu agroalimentaire travaillent pour que le panier d'épicerie des Québécois devienne majoritairement bleu.

L'achat local, c'est quoi?

Qu'est-ce que les Québécois ont en tête quand on leur parle d'acheter local? Selon le sondage, pour 94 % des consommateurs tout produit provenant du Québec est considéré comme un achat local. « Ça fait partie des grandes découvertes de cette étude. Être local, c'est être Québécois », constate Cyntia Darisse, vice-présidente, bureau de Québec chez Léger. La définition est plus pointue pour Isabelle Roy, directrice adjointe chez Aliments du Québec qui précise : « Nous avons deux certifications : Aliments du Québec qui est un aliment composé à 85 % d'ingrédients québécois et Aliments préparés au Québec, un aliment entièrement

transformé et emballé au Québec. Élément important lorsqu'un produit québécois est disponible en quantité suffisante pour la transformation, par exemple la carotte, il doit être utilisé. »

On constate que pour le consommateur l'achat local est provincial sans regard pour la région de provenance ni pour le détaillant qui en fait la promotion. C'est une bonne nouvelle puisqu'il favorise les producteurs et les éleveurs du Québec. En comparaison, le reste du Canada considère comme local tout ce qui provient d'une des provinces du pays. Saluons notre différence!





J'achète, mais...

L'achat local a la cote, d'ailleurs près de 87 % des consommateurs en reconnaissent l'importance. Ce pourcentage, pourtant, chute à 58 % quand on leur demande s'ils ont l'intention d'acheter plus de produits locaux... et dégringole un peu plus quand certains facteurs entrent en jeu.

Le prix demeure un des freins majeurs à leur enthousiasme puisque les consommateurs québécois sont prêts à payer seulement 8 % de plus pour acheter des viandes locales. Une marge bien mince qui, combinée à une plus grande frugalité due à la fragilité économique et à la tendance actuelle au stockage en grande quantité, peut défavoriser les achats locaux un peu plus chers. Par contre, comme l'explique Cyntia Darisse, si les producteurs sont capables de vendre leurs produits en gros et de le faire à bon prix, cette combinaison pourrait être gagnante.

Plus étonnant, 76 % des consommateurs considèrent parfois difficile de trouver des produits locaux en magasin. « Les gens ne veulent pas avoir à chercher. On doit leur faciliter la tâche », répond Cyntia Darisse. On peut penser que la refonte graphique des logos d'Aliments du Québec, effectuée en 2019 pour faciliter l'insertion sur les emballages des produits, ainsi que la volonté de plusieurs grandes chaînes d'alimentation d'afficher la provenance des produits en magasin seront en mesure d'aider. À cela s'ajoutent les initiatives sur le Web, la multiplication des marchés publics ainsi que la popularité des paniers livrés par les producteurs à une clientèle avide de produits frais. >





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**.

www.drumcoenergie.ca



Il faut que ça dure!

« Le désir du consommateur est là, le message de consommer local est vraiment présent. Maintenant il faut s'assurer d'une présence dans les lieux de vente, de mieux identifier les produits locaux pour qu'il soit facile pour le consommateur de faire un choix local », dit d'emblée Isabelle Roy d'Aliments du Québec. L'organisme compte bien surfer sur la vague bleue. En août le concours Les aliments du Québec dans mon panier! a été lancé en partenariat avec l'Association des détaillants en alimentation du Québec. Il travaille aussi avec les chaînes d'alimentation pour améliorer l'identification en lieu de vente des produits québécois et début octobre, une campagne télé, mais aussi web et sur les médias sociaux servira à démontrer l'impact du geste d'achat de produits québécois.

Si les efforts redoublent chez Aliments du Québec, il faut aussi parler des actions citoyennes comme Le Défi 100 % local! né dans une cuisine aux Îles de la Madeleine, il y a à peine six ans. On ne peut plus bel exemple de l'ampleur du mouvement d'achat de proximité et de sa croissance. Administrée par le Bon goût frais des Îles de la Madeleine et soutenue par le regroupement des Tables de concertation bioalimentaire du Québec (TCBQ), cette initiative s'étend maintenant à 14 régions de la province. « Manger local aux Îles de la Madeleine ne veut pas dire la même chose qu'en Montérégie », nous dit Camille Tremblay-Lalancette, coordonnatrice interrégionale du défi. C'est pourquoi chacune des régions met en valeur ses éleveurs, producteurs, restaurateurs, détaillants et marchés publics. Ce défi qui a lieu tous les mois de septembre attire de plus en plus de participants sur son site Web qui y cherchent aussi bien des fournisseurs que des recettes.

Toute crise, comme celle de la COVID-19, entraîne une forme de protectionnisme et un retour à l'achat local ou de proximité, et cela pas uniquement au Québec. Est-ce que l'engouement des Québécois pour les produits d'ici va durer ? Est-ce que les jeunes générations influencées par le Web, les questions environnementales et l'intérêt pour la traçabilité des produits vont changer leurs habitudes alimentaires ? La firme Léger compte effectuer un deuxième sondage en septembre, attendons les résultats afin de savoir si les actions et les mesures mises en place auront eu l'effet à long terme escompté. On ne peut que l'espérer!

Toute crise,
comme celle
de la COVID-19,
entraîne une forme
de protectionnisme
et un retour
à l'achat local
ou de proximité,
et cela pas
uniquement
au Québec.





Dans le contexte actuel où l'autonomie alimentaire se taille une place de choix dans les priorités sociétales, l'importance de promouvoir nos marques Le Poulet du Québec et Le Dindon du Québec est primordiale. D'ailleurs depuis plusieurs mois, l'équipe du marketing travaille, en collaboration avec les transformateurs et les bannières, à apposer nos logos sur les produits de poulet et dindon en épicerie. Un projet-pilote pour le poulet a d'ailleurs été lancé au début du mois de juillet et s'est terminé à la mi-septembre ; les résultats seront partagés prochainement.

Pour terminer, nous sommes fiers de collaborer sur plusieurs projets à saveur locale avec l'équipe d'Aliments du Québec; c'est une relation que nous souhaitons bâtir et surtout, fortifier pour assurer la pérennité de la production québécoise.

Nous remercions Cyntia Darisse de chez Léger, Isabelle Roy d'Aliments du Québec et Camille Tremblay-Lalancette de Le Défi 100 % local! pour leur collaboration.











MARCHÉ AMÉRICAIN DES VIANDES

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Les poulets de chair aux États-Unis ont atteint des poids record en mai et juin dernier. Avec un poids moyen de 6,47 livres (2,93 kg) pour ces deux mois, les poulets étaient ainsi 2,3 % plus lourds que l'an dernier à cette même période. Les perturbations dans le secteur de la transformation causées par la COVID-19 peuvent expliquer cet accroissement de poids des poulets qui ont été laissés plus longtemps que prévu dans les bâtiments. Malgré ces poids record, compte tenu de la diminution des abattages, une diminution de 0,4 % de la production globale à cette période a été constatée par rapport à l'année dernière fixant ainsi cette dernière à 7,4 milliards de livres (3,36 milliards de kg). La production totale du deuxième trimestre a ainsi diminué de 0,1 % (-6 Mkg) par rapport au même trimestre l'an dernier, pour un total de 10,9 milliards de livres (4,94 milliards de kg).



Du côté des couvoirs, après la chute constatée en avril, le placement des œufs en incubation et de poussins a rapidement augmenté au-delà des niveaux de l'année précédente, signe d'une anticipation positive des besoins des marchés. Sur la base de la prévision d'abattage et d'une diminution du poids moyen des oiseaux, la production du troisième trimestre devrait se chiffrer à 11,3 milliards de livres (5,15 milliards de kg), inférieure de 0,5 % (-23,6 Mkg) par rapport au trimestre équivalent en 2019.

En avril, le prix de gros composite du poulet entier a atteint un niveau minimal record alors qu'il s'est chiffré à 53,52 cents la livre (1,18 \$US/kg). On a constaté une reprise au mois de juin et de juillet à 72 cents la livre, toutefois, il s'agit du prix le plus bas enregistré aux États-Unis pendant ces deux mois depuis une décennie. Les approvisionnements abondants ainsi que la demande affaiblie du secteur de la restauration à cause de la pandémie de la COVID-19 peuvent expliquer ces résultats. Pour les prochains mois, bien que la réouverture des services alimentaires devrait contribuer à l'augmentation de la demande, la production américaine de poulet demeurera abondante. Sur cette base, l'USDA estime que l'offre sera probablement supérieure à la demande et que le prix de gros composite pour les deux derniers trimestres de l'année sera en moyenne de 65,5 cents la livre (1,44 \$US/kg) en baisse de 19 % par rapport à 2019.

Le dindon

Pendant les mois d'avril et de mai derniers, la production de dindon a chuté de 10 % (-98 millions de livres ou -44,6 Mkg) par rapport à 2019, pour atteindre une moyenne mensuelle de 434 millions de livres (197 Mkg). Après ces deux mois de baisse consécutive, la production de dindon s'est améliorée en juin et a atteint 500,7 millions de livres (226,8 millions de kg); une hausse de 5 % (+26 millions de livres ou +11,8 Mkg) par rapport à juin 2019. Il semble que l'industrie récupère après le ralentissement de la capacité d'abattage provoqué par la pandémie. Malgré la reprise des abattages en juin, la production totale du trimestre reste 3,6 % (-37 Mkg) inférieure à celle de l'an dernier.

Les placements de dindonneaux ont connu une baisse de 10 % (-1,4 M) par rapport à l'année passée, pour atteindre en mai 19,3 millions de dindonneaux, soit le plus faible nombre d'oiseaux placés en un mois depuis 2015. En juin, les placements se sont chiffrés à 22 millions de dindonneaux. Sur cette base, la production totale de dindon dans le troisième trimestre devrait s'établir à 1,4 milliard de livres (0,64 milliard de kg), une baisse de 3,6 % (-24 Mkg) par rapport à 2019.

L'effet de la diminution de l'offre de dindon s'est fait sentir sur le prix de gros qui a poursuivi sa croissance initiée l'année dernière pendant le deuxième trimestre de l'année en cours. Il a atteint 103,7 cents la livre (2,29 \$US/kg) ce qui représente une hausse de 21 % par rapport à 2019. Les analystes de l'USDA prévoient encore une hausse pour le troisième trimestre. Ainsi, le prix devrait s'établir à 110 cents la livre (2,43 \$US/kg). >



Le porc

La capacité d'abattage des usines de transformation du porc aux États-Unis se rapproche du taux d'utilisation prépandémie. Les installations d'abattage ont intensifié leurs activités et atteint en juillet une capacité de 94 %. Rappelons que, particulièrement affectée par la fermeture temporaire des usines, le secteur porcin a fonctionné en moyenne à 75 % de sa capacité en avril et mai. Ainsi la production totale du deuxième trimestre a atteint 6,3 milliards de livres (2,9 milliards de kg); une baisse de -4,6 % (-138 millions de kg) par rapport à l'année dernière.

Bien que l'industrie fonctionne maintenant presque à plein régime, le retard dans la transformation du porc aura néanmoins des effets sur la production de cette viande dans les prochains mois. L'analyste de J.S. Ferraro signale que même si l'abattage est supérieur à 2,6 millions de têtes par semaine en août, cette quantité sera insuffisante pour éliminer le retard de 2 millions de porcs. L'euthanasie d'un plus grand nombre de porcs pourrait être inévitable.

Du côté des prix, la disponibilité des porcs pour l'abattage jumelée à la hausse de poids des animaux a mis de la pression sur le prix qui s'est fixé à 38 \$US/100 livres carcasse pendant le deuxième trimestre, soit 32 % sous le niveau de l'an dernier. L'USDA estime que ce prix pourrait même diminuer lors du troisième trimestre en raison des perspectives d'approvisionnements importants de porcs prêts à l'abattage et d'une demande modérée pour cette viande par les transformateurs. La production devrait augmenter pour atteindre une croissance de 6,9 % (+201 Mkg) par rapport à l'an dernier, pour atteindre 7,2 milliards de livres (3,3 milliards de kg).





Le bœuf

En avril et en mai, plusieurs usines de transformation de bœuf ont été forcées de fermer ou de réduire les heures de travail en raison de la pandémie. Toutefois, elles ont récupéré rapidement et à la fin du juillet, elles fonctionnaient à près de 95 % de leur capacité. La capacité d'abattage américaine maximale actuelle, compte tenu des mesures de prévention contre la Covid-19, est de 525 000 têtes par semaine. Ce niveau d'abattage est modérément supérieur à ce qui est normalement requis à cette période de l'année et permettra de rattraper lentement le retard de 800 000 à 1 000 000 têtes créé pendant le printemps dans les parcs d'engraissement du pays.

Par ailleurs, le placement des animaux dans les parcs d'engraissement a chuté de 17 % de mars à mai par rapport à 2019. Ceci représente près de 1 million de têtes de bétail en moins dans les abattoirs pour les mois de septembre à novembre. On peut estimer que ce déficit dans l'élevage sera comblé en partie par les 400 000 bêtes n'ont pas pu être abattues à la fin août. Ce déficit pourrait avoir un effet à la hausse sur le prix des bovins par rapport à la période en cours, mais le prix de gros sera toujours inférieur à celui de l'an dernier en raison de la baisse de la demande globale. Selon les estimations de l'USDA, le prix aux grossistes sera de 101 \$US/100 et de 104 \$US/100 livres carcasse pendant le troisième et le quatrième trimestre respectivement, une baisse moyenne de 8 % par rapport à 2019. 🗲

Estimation de la variation de la production trimestrielle en 2020

	I*	II*	III	IV
Poulet	+ 8,2 %	- 0,1 %	- 0,5 %	- 0,2 %
Dindon	+ 1,6 %	- 5,7 %	- 3,6 %	- 1,2 %
Porc	+ 8,6 %	- 4,6 %	+ 6,9 %	- 0,4 %
Bœuf	+ 8,0 %	- 11,2 %	+ 2,1 %	- 0,2 %

*Variation réelle par rapport au même trimestre en 2019. Source : Livestock, Dairy, and Poultry Outlook, ERS (USDA), 18 août 2020.





POULET LE MARCHÉ RETROUVE SON APLOMB

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Offre

Au cours des trois premières périodes de l'année 2020 (A161 à A163), la production totale québécoise, incluant celles destinées aux marchés domestiques et à l'expansion des marchés, a atteint 155,9 millions de kilogrammes (Mkg) éviscérés. Il s'agit d'une diminution de 3 % par rapport aux périodes équivalentes de l'année précédente (A155 à A157). Cela représente 26,3 % de la production canadienne.

Pour la période A163, qui s'étendait du 10 mai au 4 juillet, la production canadienne de poulet a été de 185,2 Mkg éviscérés. Cela représente 101,9 % d'utilisation de l'allocation nationale révisée de la période. Rappelons qu'en avril, suite à la pandémie de la COVID-19, l'allocation a été réduite de 12,5 % (-26,28 Mkg) du volume qui avait été défini initialement en février. Pour cette période, le Québec, deuxième province productrice avec 58 Mkg pendant la période, a produit 104,2 % de son droit de produire alors que l'Ontario, qui produit le tiers des poulets canadiens, a réalisé 99,9 % de son allocation. Au niveau national, on combine deux périodes de production (paire et impaire) pour mesurer le respect des provinces quant à la production des volumes alloués.

Demande soutenue au détail

Le portrait positif des ventes de poulet au détail depuis le début de la pandémie se poursuit, bien que la croissance soit plus lente. D'après les données Nielsen, le volume des ventes de poulet frais en supermarché a atteint 121,4 Mkg au cours des 23 semaines allant du 15 mars au 22 août 2020, affichant une hausse de 14 Mkg (+13 %) par rapport aux semaines équivalentes de l'année précédente. Cependant, les quatre dernières semaines n'ont contribué qu'à 7 % (0,9 Mkg) de cette croissance. Au Québec, les ventes de poulet frais ont augmenté de 3,4 Mkg (+14,2 %) pendant les mêmes 23 semaines, pour atteindre 27,2 Mkg. Les quatre dernières semaines, la croissance de ventes par rapport à 2019 était en moyenne de 16 % (+140 000 kg) par semaine.

Le prix au détail a suivi la même tendance à la hausse. En effet, toujours pendant les mêmes 23 semaines, le prix moyen du poulet frais au Canada a augmenté de 3,2 %, passant de 9,16 \$/kg à 9,46 \$/kg d'une année à l'autre. Au Québec, le prix moyen du poulet vendu à l'épicerie est plus bas que le prix moyen canadien (9,29 \$/kg). Il a tout de même suivi la même courbe haussière depuis le début de la pandémie, montant de 2,6 % (+0,24 \$/kg) par rapport à l'an dernier.

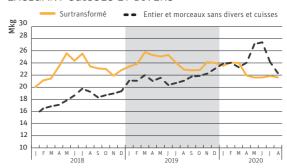
De leur côté, les ventes de poulet cuit en épicerie ont connu une diminution de 4,1 Mkg (-21,8 %) au pays, pendant cette période. Le poulet cuit représente environ 14,8 % du poulet vendu au détail. Dans la Belle Province, les ventes de poulet cuit, comme le poulet rôti et les lanières de poulet, ont moins diminué que dans l'ensemble canadien, affichant une

INVENTAIRES CANADIENS AU 1^{ER} AOÛT 2020, EXCLUANT LES CATÉGORIES *CUISSES ET DIVERS* EN MILLIERS DE KILOGRAMMES

Mkg	2019	2020	%
Morceaux	19 795	19 834	0,2%
Surtransf.	22 891	21 622	-5,5%
Entier	1 275	2 485	94,8%
Total	43 961	43 941	-0,05%

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada

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



Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada

baisse de 15 % (-0,7 Mkg) pour attendre 4,2 Mkg. Rappelons que les données compilées par Nielsen excluent les ventes réalisées dans les clubs-entrepôts comme Costco.

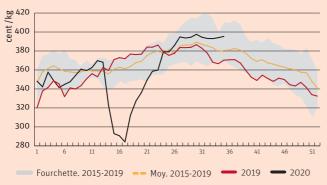
Prix de gros

Conséquence de l'offre abondante du début du confinement, l'indice composite du prix de gros s'est effondré entre la dernière semaine de mars et la dernière semaine d'avril 2020. Pendant ces quatre semaines, ce prix, qui reconstitue la valeur de la carcasse à partir de la valeur des découpes, a perdu 0,84 \$/kg (-23 %) et il a atteint son plus bas niveau à 2,84 \$/kg. Par découpe, les prix de la poitrine et des ailes ont été les plus durement touchés avec une baisse de 1,36 \$ (-25 %) et 1,44 \$/kg (-28 %) respectivement.

Suite à la coupure de production (A163 et A164) qui a été constatée dans les livraisons aux abattoirs à compter de la deuxième semaine du mois de mai, le prix de gros a été rapidement corrigé à la hausse. Au début du mois d'août, la baisse observée dans les prix de gros au début de la pandémie était bien chose du passé. Pour la semaine se terminant le 30 août, ce prix a atteint 3,95 \$/kg, soit une hausse de 6,8 % (+0,25 \$/kg) par rapport à 2019 et de 3,9 % (+0,14 \$/kg) par rapport à la moyenne quinquennale 2015-2019.

Un regard par découpe montre qu'à 5,85 \$/kg, le prix de la poitrine est 0,36 \$/kg (+6,7%) au-dessus du prix de l'an dernier. Le prix du poulet entier était de 4,12 \$/kg, soit 0,33 \$/kg (+8,8 %) au-dessus de la moyenne 2015-2019, tandis que le prix des ailes, à 5,73 \$/kg, est 0,48 \$/kg (+9,2 %) plus élevé que la même moyenne quinquennale.

INDICE COMPOSITE DU PRIX DE GROS DU POULET



Source: EMI Express Markets inc.

Des inventaires au même niveau que l'an dernier

La réduction de la production nationale a permis de réduire la pression sur les volumes de poulet en entrepôt. Au 1er août, les inventaires se sont élevés à 43,9 Mkg, en baisse de 2 Mkg par rapport à juillet et s'établissant même 20 000 kg plus bas qu'au 1er août 2019. Ces inventaires étaient constitués de poulet transformé (49 %), en morceaux (45 %) et de poulet entier (6 %). La composition des inventaires semble montrer un retard au niveau de la transformation. Certains transformateurs ont en effet modifié leur schéma habituel de transformation pour privilégier la production de poulet destiné au détail, sans surtransformation. Les inventaires de poulet surtransformé étaient 5,5 % (-1,3 Mkg) plus bas que l'an dernier, alors que ceux du poulet entier ont augmenté de 94,8 % (+1,2 Mkg). Du côté des inventaires de poitrine, ils se chiffraient à 11 Mkg, soit 5,7 % (-0,6 Mkg) plus bas que le mois dernier, mais 48 % (+3,7 Mkg) plus élevé qu'en août 2019.

Importations

Le retard des importations se poursuit. Une moyenne de 1,5 Mkg par semaine a été importée entre le 31 mai et le 5 septembre, pour un total de 20,7 Mkg. Ce volume équivaut à une diminution de 6,1 Mkg par rapport aux semaines équivalentes en 2019 dont la moyenne hebdomadaire était de 1,9 Mkg. Au 5 septembre, les importations se sont élevées à 48,4 Mkg, 22 % (-13,7 Mkg) sous le niveau permis à cette date. Le volume disponible pour les vingt semaines qui restent de l'année est de 43,5 Mkg, soit une moyenne hebdomadaire de 2,5 Mkg.

Du côté des autres produits dont les importations ne sont pas limitées, comme les produits alimentaires contenant des morceaux de poulet, les importations ont totalisé 89,5 Mkg en équivalent éviscéré désossé au cours des sept premiers mois de l'année 2020. Cela représente une baisse de 3 % (-2,3 Mkg) par rapport aux sept premiers mois de 2019. Pendant la même période, les importations de poule de réforme ont diminué de 0,7 % (-0,35 Mkg) par rapport à la période équivalente en 2019. Les importations des produits de cette catégorie ont totalisé 51,2 Mkg en équivalent éviscéré désossé. Ces importations sont surtout constituées de morceaux avec os (48 %) et de poitrines désossées (33,3 %) en provenance des États-Unis.



STRATÉGIES DE COMMUNICATION ET MISE DE L'AVANT DES FEMMES EN AVICULTURE



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

Poursuivre le dialogue pendant la pandémie de COVID-19

La pandémie de COVID-19 a obligé les entreprises et les gouvernements à réajuster leurs priorités, et les Producteurs de poulet du Canada ont fait de même afin de veiller à ce que les besoins des producteurs soient considérés par le gouvernement en ces temps incertains. Les Producteurs de poulet du Canada ont été invités à témoigner devant le Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes à la fin mai, puis devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes une semaine plus tard afin d'expliquer l'impact de la COVID-19 sur les producteurs de poulet canadiens. En plus de souligner que les producteurs de poulet ne se qualifieraient probablement pas aux programmes actuels de gestion des risques de l'entreprise si un dépeuplement des troupeaux lié à la COVID devait survenir, le président des PPC, Benoît Fontaine, a rappelé aux membres que les producteurs de volaille et d'œufs attendent une réponse depuis plus d'un an quant aux programmes de soutien découlant des pertes associées à la mise en œuvre du PTPGP. Les Producteurs de poulet du Canada, reconnaissants d'avoir pu présenter ce témoignage, ont apprécié les questions des membres.

Le personnel et les membres du conseil d'administration des Producteurs de poulet du Canada se sont également entretenus avec des parlementaires et des représentants du gouvernement afin de s'assurer que ceux-ci comprennent pleinement l'impact de la pandémie mondiale et des décisions du gouvernement sur leurs opérations. D'ailleurs, les groupes canadiens des secteurs de la volaille et des œufs sont fiers d'avoir pu rencontrer récemment des fonctionnaires du ministère des Finances Canada et du Cabinet du premier ministre, de même que des membres de l'opposition qui soulèvent les préoccupations de nos secteurs auprès du gouvernement.



Communications au temps de la COVID-19

Avec l'arrivée de la COVID au Canada, tout le secteur des communications et des relations avec les consommateurs s'est vu transformé. Nous nous sommes retrouvés dans une position où nous devions travailler avec des consommateurs qui étaient à la maison et en ligne plus souvent, et qui exigeaient de plus en plus de contenu.

Nous avons dû prêter attention à notre approche et à nos messages, en veillant à rester proactifs pour ne pas être insensibles aux défis présentés par la COVID.

L'office national des PPC a sauté sur l'occasion et a commencé à offrir de plus en plus de contenu que les consommateurs pouvaient apprécier, et davantage d'informations leur permettant de mieux comprendre qui nous sommes et ce que nous faisons. Voici comment nous nous sommes adaptés aux changements en quelques exemples :

- Nous avons largement augmenté nos publications quotidiennes sur toutes les plateformes de médias sociaux.
- Nous avons mis en évidence le travail de tous les héros méconnus de la pandémie, de la ferme à la table et au-delà.
- Nous avons diverti grâce à un contenu amusant, convivial et accessible.
- Nous avons ajouté à notre site une section intitulée « Derrière les enclos » qui présente du contenu pour les personnes passant plus de temps à la maison.
- Nous avons présenté un message de notre président qui aborde les mythes concernant le poulet, et qui informe les gens que l'office national des PPC est à leur service.
- Nous avons adapté nos messages à l'intention du public de manière à ce qu'ils soient plus utiles et moins axés sur la promotion de l'office national des PPC.
- Par le biais de la campagne canadienne #jourdesmetsàemporter, nous avons uni nos forces à celles du GO5 pour promouvoir les restaurants locaux, qui traversent une période très difficile en raison de cette pandémie.
- Comme un nombre croissant de personnes cuisinent à la maison, nous avons adapté notre contenu afin qu'elles disposent des outils nécessaires pour le faire en toute sécurité.
- Nous avons participé à un webinaire organisé par Restaurants Canada, où nous avons discuté de l'impact de la COVID sur notre secteur et des moyens dont disposent les restaurants pour utiliser et promouvoir nos produits.
- Nous avons profité de l'occasion pour promouvoir nos agriculteurs et leur engagement envers l'excellence en matière de salubrité alimentaire, de soins aux animaux et de durabilité.

Ces initiatives nous permettent de renforcer la confiance du public et de nous assurer que nous répondons aux attentes des consommateurs. >



Vidéos pratiques pour aider les consommateurs à mieux savourer leur poulet

Plus tôt cette année, les Producteurs de poulet du Canada ont créé dix vidéos pratiques pour appuyer la marque, développer les mesures de performance afin d'adhérer aux algorithmes Web, accroître leur présence dans les recherches et offrir du nouveau contenu aux consommateurs. Ces vidéos ont été téléchargées sur notre chaîne YouTube et seront publiées l'une après l'autre au courant de l'année.

Nous choisissons les recettes présentées dans les vidéos en consultant les mesures de performance de notre site ainsi que d'autres analyses qui nous indiquent les types de recettes recherchées par les consommateurs. Plusieurs des vidéos véhiculent principalement des messages sur la réduction de certains agents pathogènes, conformément à notre engagement visant à donner aux consommateurs les outils dont ils ont besoin pour consommer le poulet en toute sécurité.

Voici nos vidéos:

- Comment préparer une soupe de nouilles au poulet épicé
- Comment préparer des burgers de poulet et salade de chou au gingembre et à l'aïoli
- Comment préparer des tartelettes perses à la pâte phyllo et aux pistaches
- Comment préparer une lasagne au poulet et au piment vert
- Comment préparer un taboulé au chou-fleur et falafels de poulet
- Comment préparer du poulet grillé à la tomate avec compotée d'oignons et de tomates rôtis au four
- Comment manipuler les restes de poulet
- Comment préparer le poulet de façon sécuritaire
- Comment faire cuire des pépites de poulet
- Comment vérifier la température interne du poulet cuit

Jetez un coup d'œil à nos vidéos et bon appétit!



Campagne: les femmes en agriculture

Les producteurs de poulet du Canada ont voulu mettre de l'avant, avec cette campagne sur les réseaux sociaux, le travail des femmes en agriculture.

Pourquoi faire une campagne sur les femmes en agriculture et dans l'élevage du poulet?

Les femmes représentent 29 % du secteur agricole et leur nombre est en continuelle croissance. Chaque jour, plus de productrices, partout au pays, travaillent avec acharnement pour mettre des aliments nutritifs et de grande qualité sur la table des Canadiennes et des Canadiens. C'est d'autant plus vrai dans le secteur du poulet canadien, et nous voulions souligner leur inestimable contribution. Parmi nos membres, beaucoup de productrices veulent raconter leurs histoires, transmettre des messages et partager leur passion pour ce métier. Les PPC ont voulu mettre à leurs dispositions différentes tribunes et les présenter aux Canadiens.

Les objectifs de cette campagne?

Toutes nos campagnes de relations publiques auprès des Canadiennes et des Canadiens visent à réduire l'écart entre les mythes et la réalité dans la production de poulet. En d'autres termes, nous voulons gagner la confiance du public en dressant un portrait transparent du secteur avicole pour encore une fois démystifier l'agriculture et l'élevage au Canada. Cette campagne souhaite informer les Canadiens sur la place qu'occupent les femmes en agriculture, et particulièrement dans l'élevage de poulet. Information qui permet de rompre avec la croyance erronée d'un milieu exclusivement masculin. En outre, elle permet d'associer un visage aux aliments que nous servons et de connaître leur histoire. >



Concrètement, comment se traduit cette campagne?

Nous avons lancé un appel à toutes les agricultrices du pays pour qu'elles enregistrent une vidéo de deux minutes dans laquelle elles nous parlent de leur parcours en agriculture. Nous les avons toutes aidées avec l'enregistrement, à distance. Nous avons eu l'honneur de recevoir des vidéos de la première femme ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, l'honorable Marie-Claude Bibeau, et de l'honorable Candice Bergen, députée de Portage-Lisgar et leader parlementaire de l'opposition officielle. Elles ont toutes les deux témoigné leur soutien et leur admiration pour ces femmes en agriculture qui font un travail colossal pour nourrir la population d'un océan à l'autre.

Luce Bélanger : portrait d'une productrice du Québec de poulet à griller.

Luce est en agriculture depuis 20 ans. Bien que ses parents ne travaillaient pas dans le secteur agricole, elle avait un oncle avec une ferme
laitière et déjà, depuis son plus jeune âge, adorait passer du temps avec
les vaches et dans les champs. Elle a donc décidé de faire des études à
l'Université McGill en Agriculture et Sciences animales. C'est à ce
moment-là qu'elle a rencontré son futur mari qui était fils d'aviculteurs.
Jeune maman et avec un conjoint qui avait commencé une carrière ailleurs qu'à la ferme familiale, elle a finalement racheté les quotas de son
beau-père qui se sentait prêt à laisser sa production entre les mains de
la nouvelle génération et assumé la relève. C'est ainsi qu'elle a fait ses
premiers pas comme productrice de volailles. Lorsqu'on demande à Luce
Bélanger ce que signifie être productrice de poulet, elle répond tout simplement : « c'est un beau métier, je ne le changerais pour rien au monde,
l'aviculture c'est ma vie, ma passion et ma vocation et j'adore ça! »



Élections aux comités des PPC

Le 29 juillet dernier, les Producteurs de poulet au Canada ont tenu des élections pour déterminer les membres de plusieurs comités, dont le comité de promotion et le comité de production.

M. François Cloutier, délégué des Éleveurs de volailles du Québec auprès de l'office national, a été reconduit en tant que membre du comité sur les politiques des Producteurs de poulet du Canada. Mme Bélanger, déléguée substitut, a été nommée sur le comité production.

Rappelons que M. François Cloutier est administrateur aux EVQ et vice-président du Syndicat des Éleveurs de volailles de la région de la Montérégie et que Mme Bélanger est administratrice aux EVQ et vice-présidente du Syndicat des Éleveurs de volailles de la région de l'Est-du-Québec.







Malgré la COVID-19, nos experts en volaille n'ont jamais cessé de faire les suivis d'élevage et d'être présents sur le terrain.

Tout en respectant les consignes de biosécurité et de distanciation, ils ont continué de répondre aux attentes des producteurs afin de favoriser leurs performances et leur rentabilité.



Producteur en tête. Rendement à cœur.

agri-marche.com



Hommage aux bâtisseurs Des présidents des EVQ nous racontent nos 50 ans d'histoire

TEXTE DIRECTION DES COMMUNICATIONS ET DU MARKETING

Nous célébrons cette année les 50 ans de la signature du Plan conjoint des Éleveurs de volailles du Québec. Une bonne façon de rendre hommage à nos bâtisseurs était de leur donner la parole. Garants de notre mémoire collective, ces hommes et ces femmes ont tracé et tracent encore la route sur laquelle nous cheminons. 50 ans de chemin parcouru, le regard tourné vers l'avenir.

Rosaire Baril (1989-1992)

Des années 70 aux débuts des années 90 des débuts difficiles, mais un esprit de groupe solide

Parlez-nous des débuts de la Fédération de producteurs de volailles du Québec. Quels étaient les principaux enjeux à l'époque?

Les débuts n'ont pas été faciles, en 1965 une première tentative de signature d'un Plan conjoint, qui incluait les producteurs d'œufs de consommation, a échoué. C'est finalement en décembre 1970 qu'a été adopté le premier Plan conjoint. Le premier président de la Fédération, Roger Landry, est maintenant décédé, son successeur, Laurent Mercier, aussi. Le troisième c'était moi, je suis encore là; un vieux de la vielle comme on dit.

À l'époque, le plus difficile était de rééquilibrer et de diminuer la production. Avant le Plan conjoint, aux alentours de 1969, le Québec produisait 40 % de toute la production nationale de poulet puis il a fallu la réduire à 25 % dans les années 90 ce qui a permis au prix d'augmenter et de répondre correctement à la demande. Nous avions des réunions toutes les semaines avec les abattoirs et les transformateurs. Il fallait s'adapter aux habitudes de consommation. Quand les chaînes de restauration rapide ont commencé à offrir de la volaille, la production a beaucoup augmenté.

À l'époque, l'autre enjeu était celui des importations, surtout celles des États-Unis. Les producteurs du Québec ne pouvaient pas rivaliser avec les élevages des États-Unis où les coûts de production et les normes d'élevage n'étaient pas les mêmes. La gestion de l'offre était efficace pour répondre à la demande du marché canadien, mais cela était directement affecté par le poulet importé. En 1978, Eugene Whelan, alors ministre de l'Agriculture du gouvernement de Pierre-Elliott Trudeau, a négocié des quotas d'importation de poulet avec les États-Unis. C'est à ce moment-là qu'est né l'Office national de commercialisation du poulet.



Rosaire Baril

Est-ce que l'élevage a beaucoup changé depuis?

Je me souviens qu'à l'époque, la période d'élevage était de 60 jours comparativement à 35 jours aujourd'hui. Ce n'était pas du tout la même chose. Les systèmes d'alimentation, de soins aux animaux, de salubrité n'étaient pas les mêmes et on n'avait pas la même productivité. Aujourd'hui, les abattoirs recherchent un produit uniforme. Ce qui ne change pas ce sont les gens qui continuent à manger du poulet et du dindon. Il est important de produire une viande de qualité qui respecte les normes de salubrité qui sont plus strictes que dans le temps.

Est-ce que le Plan conjoint est encore important aujourd'hui? Et quels sont vos conseils pour les jeunes?

Oui, bien sûr! Sans aucun doute. Sans un Plan conjoint, tout le monde serait perdant, même l'industrie. Peut-être pas à court terme, mais à moyen et long terme oui. Sans un contrôle de la production, ce serait un désastre.

À la nouvelle génération, je veux leur dire que nous avons une belle production, qu'ils continuent d'élever des poulets de qualité, qu'ils respectent les règles de salubrité et qu'ils continuent de protéger la stabilité qui existe depuis quelques années dans la production de volailles. Nous n'avions pas ça dans les années 80, c'était plus difficile. Les jeunes n'ont pas connu l'époque où nous avions de la difficulté à vivre de notre élevage, à faire comprendre la légitimité de produire moins et de rééquilibrer la production pour en bénéficier tous. Et il faut toujours se rappeler que si on a de la relève c'est parce que notre production est rentable! C'est ce qui donne vie à notre production.

Yves Baril (2000-2007)

Des années 1980 à 2000

croissance et renforcement du modèle de GO au temps des premiers traités de libre-échange

Quels étaient les principaux enjeux quand vous étiez président de la Fédération?

Quand je suis arrivé à la présidence de la Fédération, un des principaux enjeux était celui de la négociation des garanties d'approvisionnement pour les transformateurs dans le cadre de la convention de mise en marché. Les négociations avaient débuté un peu avant mon arrivée et nous avons présenté cet enjeu devant la Régie des marchés agricoles.

J'ai également connu les différentes négociations de l'Organisation mondiale du commerce. Cela avait débuté avec la ronde de Seattle. Les productions sous gestion de l'offre se sont regroupées à ce moment-là pour former le SM5 (ou GO5). Nous avions fait beaucoup de représentation lors de ces négociations, que ce soit à Seattle ou par la suite à Cancún, à Hong-kong et à Genève. Nous avons tissé des liens pour défendre le principe d'autonomie alimentaire qui, avec la récente pandémie, connaît un regain de popularité. La défense de la gestion de l'offre a toujours été un enjeu important.

Je me rappelle aussi que nous avons été à la Cour Suprême du Canada. C'était pour le cas d'André Pelland, un producteur québécois qui vendait ses poulets en Ontario et considérait qu'il n'était pas tenu de respecter son contingentement. Conformément aux dispositions du règlement provincial, nous avons réduit à zéro son contingent et nous lui avons imposé une amende. Le producteur est allé devant les tribunaux. La Fédération a gagné ce qui a créé un précédent important. La Cour Suprême s'est prononcée fermement sur le commerce interprovincial.



Yves Baril

Est-ce que l'élevage a beaucoup changé depuis?

Aujourd'hui, c'est la modernisation des équipements qui fait évoluer l'élevage de jour en jour, ce qui permet de répondre à des marchés spécialisés. Je constate aussi une croissance de la production. On a eu beaucoup de croissance et soudain un plateau, mais la croissance reprend. Nous sommes chanceux, le poulet est une des seules productions de protéine animale en croissance. Souvent, la volaille a été une viande d'appel dans les épiceries, la popularité des ailes de poulet a beaucoup aidé. À une époque, les ailes de poulet étaient vendues plus chères que les filets de poitrine, c'était la frénésie, il y en avait à toutes les sauces.

Est-ce que le Plan conjoint est encore important aujourd'hui? Et quels sont vos conseils pour les jeunes?

Les producteurs se sont regroupés au début pour se donner un pouvoir de négociation. Je dirais même pour établir des règles et une meilleure discipline afin de répondre à la demande.

Récemment, j'ai dit à mon fils que je doutais de la pérennité du modèle de gestion de l'offre avec toutes les concessions faites par le Canada. Je me disais que la pression était trop forte. Maintenant, on dirait que ce que nous avons vécu avec la COVID-19 justifie, aux yeux de la population et du gouvernement, notre modèle de mise en marché et permet de montrer le vrai visage et le travail des producteurs. La crise actuelle rappelle aux gens l'importance d'avoir un modèle qui protège nos produits, c'est important de produire chez nous.



1998. Cérémonie de la signature de l'entente nationale sur l'allocation. le 25 mars 1998. à Ottawa (Ontario).

Martin Dufresne (2007-2010)

De 2000 à 2010

un début de siècle de progrès pour garantir le respect de nouvelles normes d'élevage

Quels étaient les principaux enjeux pour les Éleveurs de volailles lorsque vous étiez président?

Nous étions en pleine négociation avec l'OMC et le modèle de gestion de l'offre était à risque. Il a fallu défendre notre Plan conjoint sur la place publique et à l'extérieur du pays. L'opinion publique nous a soutenus. La gestion de l'offre a été adoptée par nos gouvernements pour les producteurs, mais aussi pour les consommateurs. Par exemple, dans le contexte de pandémie actuel, nous avons constaté que les gens ont eu peur et se sont rués dans les épiceries. Ils ont compris que certains produits, comme le nôtre, sont des produits locaux et réfléchissent, d'une part, à l'abondance à laquelle nous étions habitués, mais également à la fragilité que suppose notre dépendance aux importations.

À l'échelle provinciale, je me rappelle que nous avons renégocié la convention de mise en marché, un processus long et difficile, tandis que sur le plan national, des cas de grippe aviaire, notamment en Colombie-Britannique, nous ont forcés à mettre en place des normes de biosécurité plus sévères. En fait, au Québec nous suivons les programmes nationaux de salubrité à la ferme et de soin aux animaux, garants du respect de certaines pratiques pour garantir la biosécurité, ainsi que le bien-être des oiseaux.



2000. Logos des programmes de salubrité à la ferme (PSAF) et de soins aux animaux (PSA) des producteurs de poulet du Canada.



Martin Dufresne

Est-ce que le Plan conjoint est encore important aujourd'hui?

Oui, le fait de limiter les importations nous permet de produire nos aliments localement et d'être autonomes. D'autre part, la crise que nous venons de traverser est une preuve de la pertinence du Plan conjoint. Même à travers une crise, même en diminuant la production, nous avons réussi à nous adapter sans avoir besoin d'une subvention du gouvernement. L'autre énorme avantage est que nous sommes un groupe et avons plus de force lorsque nous allons cogner à la porte de nos acheteurs. Notre mise en marché est réglementée et le Plan conjoint nous permet de négocier d'égal à égal avec nos acheteurs.

Quelle est votre vision de l'avenir et avez-vous des conseils pour les jeunes producteurs?

On ne peut pas travailler en vase clos. En tant que fédération, c'est notre devoir de défendre notre point de vue et l'intérêt des éleveurs du Québec, mais je crois que nous ne pouvons pas travailler seuls, nous devons travailler avec l'industrie. En tout cas, mon souhait pour la génération future est d'établir, avec l'ensemble de la filière, une relation constructive. À ma fille, qui est maintenant en production avec moi, et à ma récente petite fille qui continuera peut-être un jour, je leur dirais que c'est un très beau métier. Le fait de nourrir notre monde avec un produit de qualité est une énorme fierté. Le fait d'avoir encore notre système de gestion de l'offre est une bonne nouvelle pour la relève et annonce un futur prometteur pour notre production ce qui permet de continuer d'attirer nos jeunes dans la production avicole. >

Pierre-Luc Leblanc (2013-2020)

De 2000 à aujourd'hui

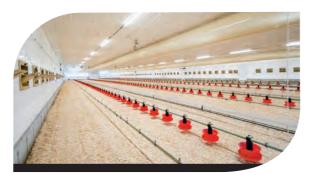
des années marquées par de nouveaux accords et un contrôle de la production et des quotas

Quels sont les principaux enjeux pour les Éleveurs de volailles depuis votre arrivée et pour les prochaines années?

Premièrement, le partage de la production de poulet entre les provinces. Les EVQ se sont battus pour essayer de garder les parts de marché du Québec qui correspondent à 26 % de la production nationale.

Les EVQ ont beaucoup travaillé aussi dans le contexte de la négociation du PTPGP en collaboration avec les membres du GO5 pour faire pression auprès du gouvernement fédéral. Nous avons suivi de très près les négociations, des représentants se sont déplacés à plusieurs reprises pour protéger la production nationale et le système de gestion de l'offre. Nous avons réussi à limiter les dégâts. Quelques années plus tard, en 2018-2019, la négociation de l'ACEUM nous a amenés à intervenir de nouveau auprès du gouvernement pour la défense des intérêts de nos membres.

Un dossier qui demeure d'actualité, débuté en 2014-2015, est celui de la concentration des acheteurs. Nous avons investi beaucoup de temps sur ce dossier et celui de la diversification des produits. En lien avec cet enjeu, nous avons pris



2019. L'informatisation a permis d'adapter les interventions et les techniques d'élevage. Ferme de Martin Bélanger.



Pierre-Luc Leblanc

l'initiative de permettre une augmentation de la production hors quotas de 100 à 300 poulets par année, ainsi que de répondre à la demande pour des commerces de proximité. On veut s'assurer que la gestion de l'offre soit un modèle accessible et puisse répondre à ces demandes.

Un enjeu sur lequel nous travaillons et dont je suis particulièrement fier est celui de la réglementation. Nous avons négocié avec les partenaires de la filière et défendu notre position devant la Régie des marchés agricoles pour rétablir un équilibre et pour que la Fédération reprenne en main la production. Nous avons réussi à maintenir le plafond de production, bien que contesté aujourd'hui, pour garder un équilibre entre les producteurs, pour sauvegarder les fermes familiales en garantissant un revenu convenable aux éleveurs, et pour promouvoir la vitalité économique de nos cinq régions administratives que nous tenons à conserver pour donner une voix aux éleveurs partout au Québec. Nous avons également repris le contrôle de la production en éliminant tous les prête-noms afin de bien identifier les titulaires de quota. Ce grand ménage, après une longue bataille devant la Régie des marchés agricoles, nous permet de reprendre la production en main, d'avoir les outils pour déterminer les détenteurs véritables de quotas et d'avoir une fédération transparente, équitable et honnête à l'image de nos valeurs. Cet accomplissement est ma plus grande fierté jusqu'à présent, elle me permet d'avoir la conviction que les éleveurs respectent notre règlement et les décisions qui sont prises.

Quels sont les changements dont vous avez été témoin concernant le métier d'éleveur?

Le métier a beaucoup changé au fil du temps. L'informatisation nous a permis en 10 ans d'ajuster nos ventilateurs, la température des poulaillers et de vérifier l'état général des oiseaux sur notre cellulaire. Nous avons maintenant des outils de mesure de la consommation et de la qualité de l'eau, des taux d'humidité, des niveaux d'ammoniaque, entre autres, qui nous permettent d'adapter nos interventions et nos techniques d'élevage pour garantir des normes de bien-être animal. Sur cette même longueur d'onde, innover à la ferme nous a permis d'améliorer notre performance environnementale, dossier sur lequel nous continuons de travailler et d'évoluer. Les Producteurs de poulet du Canada ont élaboré « le cycle de vie » de la production de poulet afin de mieux savoir où on se situe. Nous voulons poursuivre ces efforts et innover dans nos bâtiments afin de les rendre plus performants par rapport au climat et son évolution, être capable d'améliorer notre productivité tout en respectant le bien-être animal et en réduisant les gaz à effet de serre.

Est-ce que le Plan conjoint est encore important aujourd'hui? Quels sont vos conseils pour les jeunes?

Oui, c'est à la base le Plan conjoint qui nous donne les outils pour fonctionner comme une fédération qui défend les intérêts des éleveurs. Actuellement, plus que jamais, il est nécessaire d'avoir ce plan et on fait un bon travail pour maintenir le prix de production. Le Plan conjoint est plus important que jamais parce qu'il y a une concentration d'acheteurs, autant chez les détaillants, le secteur des HRI qu'au sein de l'industrie, que ce soit pour les abattoirs ou les usines de transformations.

Aux jeunes qui commencent en production je leur dirais qu'ils ne savent pas à quel point ils sont chanceux, c'est le plus beau métier au monde! Nous produisons une viande qui est santé, maigre, compétitive. Nous sommes chanceux d'être une production qui est sous la gestion de l'offre, un modèle qui donne une stabilité de revenu, autant pour les producteurs que pour les transformateurs, et une certaine stabilité financière aux acheteurs. Une production qui, avec de bons investissements en technologie et innovation, permettrait de réduire encore plus son empreinte environnementale et répondre à une volonté des consommateurs. Et surtout un modèle qui nous offre une autosuffisance alimentaire et qui est parfait pour permettre le développement de la production de volaille au Québec. C'est en période de crise que l'on se rend compte de l'importance de ne pas dépendre d'un autre pays pour assurer notre sécurité alimentaire, de consommer local, de soutenir la création d'emploi, de produire et de transformer nos produits ici.



UTILISATION JUDICIEUSE DES ANTIBIOTIQUES RAPPEL DE QUELQUES OUTILS POUR VOUS AIDER

TEXTE DIRECTION DES COMMUNICATIONS ET DU MARKETING EN COLLABORATION AVEC LE SERVICE DES AUDITS ET PROGRAMMES

Depuis plus de six ans, le secteur de la volaille au Canada a entamé une réduction de l'utilisation des antibiotiques. En 2014 nous avons arrêté d'utiliser les antibiotiques de catégorie I (plus grande incidence sur la santé humaine) et en janvier 2019 nous avons éliminé les antibiotiques de catégorie II utilisés de façon préventive. Depuis sa mise en place, la stratégie d'élimination des antimicrobiennes a connu des résultats satisfaisants.

Pour les antibiotiques de catégorie III, en raison de la pandémie de COVID-19 et du report de réunions clés entre d'importants partenaires, les Producteurs de poulet du Canada ont pris la décision de prolonger la période de réévaluation de l'élimination de l'utilisation préventive de ces antibiotiques. La mise en oeuvre ne sera donc pas réalisée en 2020. Il est important de noter que pour cette prochaine étape, seule la bacitracine est concernée puisqu'il s'agit du seul antibiotique de catégorie III utilisé de manière préventive dans la production de poulet.

Cette stratégie amène inévitablement des changements dans nos façons de faire et nous aimerions vous rappeler quelques bonnes pratiques qui pourront vous aider à diminuer les impacts dans vos troupeaux.



« Les Producteurs de poulet du Canada ont pris la décision de prolonger la période de réévaluation de l'élimination de l'utilisation préventive de la catégorie III, la mise en oeuvre ne sera donc pas réalisée en 2020. »

L'importance du démarrage

Le Poussin Podium: Un modèle de démarrage attentionné* pour minimiser la mortalité et maximiser le poids des poussins à 7 jours d'âge. Une vidéo et une fi che (disponible ci-joint) expliquent le remplissage du jabot, la prise de température cloacale et toutes les pratiques qui contribuent au confort des poussins dans le poulailler, ce qui assure l'amélioration continue du bien-être animal.

Tout au long de l'élevage, il est primordial de contrôler la qualité de l'air (humidité, température, etc.) dans les poulaillers afi n d'assurer le confort, la santé et le bien-être des oiseaux (fi che technique *En toutes saisons !*).

Nous vous invitons également à visiter volaillesduquebec.qc.ca/elevage/techniques-delevage/bien-etre-animal



POURQUOI APPLIQUER CETTE STRATÉGIE À MON ÉLEVAGE?

Cette stratégie de réduction des antibiotiques permet de :

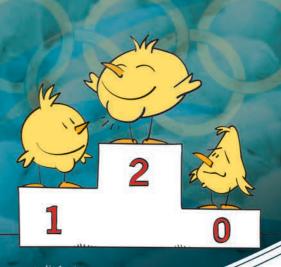
- » Maintenir la confiance du consommateur et des clients de l'industrie:
- » Préserver l'efficacité des antibiotiques à des fins thérapeutiques;
- » Répondre aux enjeux de santé publique reliés à la résistance;
- » Protéger la santé des animaux, sans nécessairement avoir recours à l'élevage sans antibiotiques.

Il demeure primordial pour notre organisation de répondre aux besoins de l'industrie, considérant les réalités actuelles du secteur avicole. Pour ce faire, l'ensemble des acteurs doit travailler de concert afin d'optimiser les résultats de tous les maillons de la filière avicole.

Poussin Podium



Un modèle de démarrage attentionné* pour minimiser la mortalité et maximiser le poids des poussins à 7 jours d'âge. Il s'agit de fournir au poussin un environnement optimal pour favoriser son bien-être et réduire la pression d'infection dans le poulailler.





LA ROUTINE POUSSIN PODIUM

ZONE DE CONFORT OPTIMISÉE JABOT BIEN REMPLI TEMPÉRATURE CORPORELLE ADÉQUATE

SURVEILLANCE ACCRUE ET STIMULATION

Adoptez cette routine 24 heures chrono, c'est facile!

Plus le démarrage est attentionné, moins l'utilisation des antibiotiques est requise. La méthode de démarrage attentionnée du Poussin Podium aide ainsi à contrer l'antibiorésistance. Avec ce projet de recherche appliquée, l'industrie québécoise est à la fine pointe de l'innovation dans le secteur avicole au Canada.

* Développé dans le cadre du projet Tests de production à grande échelle de poulets sans antibiotiques de la Chaire en recherche avicole de la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal.



TOUT LE MONDE Y GAGNE!

Pour un poulet n'ayant reçu aucun antibiotique au couvoir ou élevé sans antibiotique mais aussi pour améliorer l'élevage des poulets conventionnels.



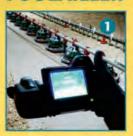
www.volaillesduquebec.qu.ca



Période de démarrage - critique pour le poulet!

Avant l'arrivée des poussins PRÉPAREZ LE TERRAIN!

POULAILLER



• Réchauffez le poulailler et la litière au moins 2 à 3 jours avant l'arrivée des poussins pour atteindre une température minimale de litière de 90°F – 93°F, mesurée avec un thermomètre ou avec la caméra infrarouge. Selon votre système de chauffage, vous délimiterez les zones de confortoù vos poussins se positionneront naturellement. En hiver, préchauffez le plancher du 1e étage avant d'épandre la litière.



2 Assurez-vous que tout l'équipement soit en place.



3 Placez les sondes pour la température à hauteur des oiseaux, de préférence au centre de la zone de démarrage.

EAU

Purgez les lignes d'eau et ajustez la pression pour qu'une gouttelette soit visible au bout de chaque tétine et qu'elle soit à la hauteur de l'œil du poussin. L'eau doit être à la température de la pièce à l'arrivée des poussins.



Désinfectez l'intérieur des lignes d'eau - essentiel entre les élevages et selon les directives du manufacturier et de votre conseiller technique.



sans être froide!

3 Vérifiez le niveau de chlore libre (≥ à 2 ppm) et l'ORP (>650 mV). Maintenez le pH à 6.

MOULÉE



Étendez du papier sous les mangeoires et ajoutez des boîtes de moulée pour un accès optimum.

→ Calculez 65g de moulée par poussin ou l'équivalent de 2 jours de consommation sur votre charte.



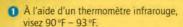
2 Si vous utilisez seulement des boîtes de carton, placez-les dans la zone de départ des poussins (1 par 75 poussins), entre les lignes d'eau et de moulée et près du chauffage.



3 Assurez-vous que les lignes de moulée sont au sol et que les mangeoires sont remplies à hauteur du rebord.

Vérifiez la température de la moulée (93 °F).

LITIÈRE





- 2 Maintenez une humidité relative au démarrage inférieure à :
 - → 55% sur copeaux de bois.
 - → 50% sur paille.



Si la litière est humide à la réception, prévoyez ventiler davantage lors du préchauffage.

www.volaillesduquebecaca

Jour 1



La routine du Poussin Podium EN 24 HEURES CHRONO





HEURE 0



- N'abaissez pas la température lors du déchargement des poussins; ce sont eux qui doivent être confortables, pas vous!
- 2 Tamisez les lumières au déchargement pour diminuer le stress.
- 3 Déposez les poussins sur la moulée à l'arrivée, Revérifiez la hauteur de chaque tétine pour qu'elle soit à la hauteur de l'œil du poussin pendant les premières 24 heures.
- 4 Avant de quitter le poulailler, assurez-vous que la luminosité aux mangeoires, au niveau des poussins, atteigne entre 60 et 100 lux pour 24 heures de lumière en continu.



- → Litière (90-93°F)
- → Moulée (93°F)
- → Ventilation minimale



- Remarchez parmi les poussins pour les stimuler de nouveau.
- Vérifiez la température des pattes (contre votre poignet ou votre cou). Si les pattes sont froides, c'est signe d'une litière froide. Corrigez la température du poulailler si nécessaire.
- Prenez la température cloacale de 30 poussins au hasard pour vérifier s'ils se sentent bien. Visez 104-105,4°F.





HEURE 2



- Dès votre retour au poulailler, observez la répartition des poussins.
- A Répartition adéquate indiquant le confort des poussins.
- B Entassement caractéristique de poussins qui ont froid (photo au bas).
- 2 Marchez parmi les poussins pour les stimuler à aller vers les mangeoires et abreuvoirs.
- Mesurez la température en différents points du poulailler pour s'assurer des zones de confort à l'aide d'un thermomètre infrarouge.



 Remarchez parmi les poussins pour poursuivre la stimulation.





Mes poussins SONT BIEN ÉQUIPÉS!

Liste aide-mémoire

- **✓** Sondes d'humidité
- √ Thermomètre infrarouge
- √ Thermomètre électronique (T° cloacale)





Jour 2

ÉVALUEZ LA PERFORMANCE de votre routine Poussin Podium!

Le remplissage du jabot et la température cloacale indiquent le niveau de bien-être de vos poussins.



24 HEURES APRÈS L'ARRIVÉE

Retour au poulailler

Marchez parmi les poussins et ramassez-en au hasard pour votre évaluation. Au total, vous devriez avoir examiné 25 poussins à l'aller et 25 au retour. (voir schéma de saisie de données à la page suivante).

Pour chaque poussin, mesurez:

1- LE REMPLISSAGE DU JABOT

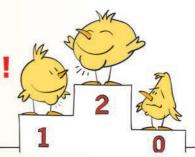
pour vérifier si le poussin s'est alimenté.



Complètement vide (il n'y a rien ou quelques grains seulement)



Un peu de moulée, mais pas plus que la taille d'une petite bille



À 24 heures, plus de 95% des poussins devraient avoir de la moulée dans le jabot (1+2 >95%)



Le jabot est plein de moulée et il est gonflé

2- LA TEMPÉRATURE CLOACALE

pour s'assurer que le poussin est bien (104°F à 105,4°F)



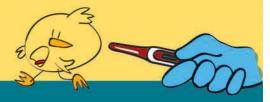
Apposez le thermomètre contre le cloaque du poussin.



La température est prise quand le voyant vert est allumé.

Ajustez le chauffage dans les zones où les poussins ont une température cloacale en dehors de la norme de 104-105,4°F.

HÉ! C'EST QUOI CETTE TECHNIQUE?!!





Ne relâchez pas VOTRE ATTENTION!

Les 7 premiers jours | Quotidiennement:

- Purgez les lignes d'eau pour fournir de l'eau fraîche.
- → Vérifiez le pH de l'eau (≤ 6), l'ORP et le niveau de chlore libre de l'eau.
- Ventilez l'excès d'humidité (si >60 %) pour assurer la qualité et le confort de la litière.
- Réformez les poussins chétifs et malades.
- Notez la mortalité (morts et réformés) et disposez des poussins morts.
- Introduisez des périodes de noirceur après les premiers 24 h selon les recommandations de votre conseiller technique.
- Baissez l'intensité lumineuse dès la 3º journée.

À 7 jours d'âge Pesez 100 oiseaux

Pesez 100 oiseaux répartis dans le poulailler et comparez la moyenne avec votre charte de poids.



La qualité de la litière est un reflet direct de la ventilation. Des poulets au sec performent davantage pendant l'élevage.

Il est important d'optimiser les conditions dans le poulailler tout au long de l'élevage:

- pour le bien-être et la santé des volailles
- 2 pour des performances zootechniques et des résultats d'abattage supérieurs à la moyenne
- Mesurez quotidiennement l'humidité de l'air dans le poulailler.
- Assurez-vous de ventiler suffisamment pour que l'humidité de l'air soit < 70%, chauffez pour atteindre la température recommandée en fonction de l'âge des oiseaux.
- Ajustez la hauteur des abreuvoirs à la taille des oiseaux et réparez les tétines qui fuient.

Chaque poulailler, chaque lot, est unique et nécessitera des ajustements. Consultez votre médecin vétérinaire ou votre conseiller technique si nécessaire.

Taux d'humidité dans le poulailler



Jne initiative rendue possible grâce à la concertation des Éléveurs de volailles du Québec, de la Chaire en recherche avicole de l'Université de Montréal, de l'Association québécoise des industries de nutrition animale et céréalière, des Couvoiriers du Québec.

Transporteurs de volaitée des Couvoiriers du Québec, des attrapeurs de volailles, des transporteurs de volailles et de l'Association des abattoirs avicules du Québec.

Rappelons que les gouvernements du Canada et du Québec ont conclu l'accord bilatéral Cultivons l'avenir 2 (pour lequel ils ont accordé un financement de 293 millions de dollars sur une période de cinq ans, soi de 2013 à 2018). Cet accord d'importance vise à soutenir des initiatives stratégiques en importance, compétitivité et développement des marchés, tant au bénéfice du secteur agricole que celui du secteur de la transformation alumentaire.















Cultivons l'avenir 2



Québec 🖁 🖁

COVID-19



Temps approximatif de survie du virus sur les objets *

INTERVENTIONS / PRÉCAUTIONS



Verre:

5 jours



4 jours





2 à 3 jours











Peau: 12 heures quelques minutes

Si j'ai des symptômes





M'isoler immédiatement de ma famille et ne plus travailler



Consulter la ligne **Coronavirus:** 1877644-4545



Confier la gestion de votre entreprise à quelqu'un de confiance

En résumé



INTERVENTIONS / PRÉCAUTIONS



Distanciation:



Favoriser les communications par téléphone ou électronique



Se laver les mains souvent avec de l'eau et du savon

^{*} Information provenant de plusieurs sources. Ce sont des temps estimés.



UN ENSEMBLE HADMANNES







La Ferme L. & J. Gagnon et le Couvoir Sélect où sont produits des dindons de chair et de reproduction appartiennent à Léon Gagnon, à son épouse Julienne Ricard et à leurs enfants Sylvain et Éric. La famille, installée à Saint-Adelphe, près de la rivière Batiscan, peut aussi compter sur les services d'un troisième fils, Alexandre, qui veille à la culture des terres familiales. Tous ensemble, ils forment une équipe harmonieuse et porteuse d'avenir.

Tout ce qui tombe du ciel, on le prend », déclare Léon Gagnon. Notre entrevue avec la famille Gagnon-Ricard avait lieu fin juin, le lendemain d'un orage. Enfin un peu de pluie après plusieurs jours de grande chaleur. De quoi donner un peu de répit au blé, à l'avoine et au soya que cultive le plus jeune fils, Alexandre, qui loue les terres familiales et exploite ses propres champs sur quelque 530 hectares. Après quelques années comme associé avec ses parents et ses deux frères dans l'entreprise d'élevage, Alexandre, le spécialiste des cultures, a décidé de s'y consacrer entièrement et à son compte. Sylvain et Éric gèrent respectivement le Couvoir Sélect, et les poulaillers de dindons de chair et de reproduction. Bien que le transfert des actifs se poursuive graduellement et que les deux ainés détiendront bientôt la moitié des parts de l'entreprise, leurs parents continuent de les superviser et de les conseiller. « Leurs décisions ont autant de poids que les nôtres, et il faut leur laisser la liberté de diriger si on veut qu'ils restent efficaces », dit leur père Léon. >

Il faut dire que ces deux entreprises d'élevage constituent l'un des plus gros employeurs de la région. La Ferme L. & J. Gagnon produit chaque année près de 12 000 dindons lourds et 70 000 dindons de calibre moyen. Et tous les ans sortent des incubateurs du Couvoir Sélect – d'une capacité de 1 500 000 éclosions par année – quelque 1 200 000 dindonneaux issus des pondeuses inséminées artificiellement dans les poulaillers de reproduction. Bien que des oisillons produits restent à la Ferme L. & J. Gagnon, la majeure partie est vendue à des éleveurs du Québec.

Tout a commencé...

« Mon père Herménégilde a fondé sa ferme en 1937, sur le rang Price de Saint-Adelphe », raconte Léon Gagnon. Petit à petit s'est développée cette belle ferme bordée de forêts de résineux et de bois franc. Courageusement, Herménégilde et sa femme Marie-Rose, entourés de leurs dix enfants, ont élevé des vaches laitières, des porcs et... des volailles, notamment des poules pour la production d'œufs d'incubation. Tout cela était complété par la culture des champs et d'un petit boisé.

« Les dindons de reproduction sont arrivés en 1953, poursuit Léon, septième enfant de la famille. Ils étaient peu alors à élever des dindons reproducteurs au Québec. En 1965 et 1970, avec mon père, nous avons bâti de nouveaux poulaillers. Puis, en 1973, mon frère Georges et moi avons pris la relève de la ferme. » Le duo s'est départi des bovins laitiers deux ans plus tard. En 1990, après une opération cardiaque, Georges a vendu ses parts à Léon et Julienne. La nouvelle entreprise a pris le nom de Ferme L. & J. Gagnon et a ajouté le volet dindon de chair à celui de dindon de reproduction.





Dès leur jeune âge, les trois enfants de Julienne et Léon ont aimé les oiseaux de la ferme et l'environnement. « Nos fils ont tout le temps travaillé à la ferme familiale, mais ils sont officiellement devenus employés, puis associés au tournant des années 2000 », relate leur père. Ils ont complété leur expérience pratique par une formation académique. Sylvain a obtenu son diplôme d'études collégiales (DEC) en gestion et exploitation d'entreprise agricole (GEEA) au Cégep de Joliette en 1999. Puis Éric a décroché en 2001 un diplôme d'études professionnelles (DEP) en technique de production laitière et un autre en production porcine à l'École d'agriculture de Nicolet. Au même endroit, Alexandre a pour sa part obtenu un DEP en grandes cultures. Comme ses enfants, Léon a autrefois enrichi son expérience acquise à la ferme familiale par des connaissances académiques. Il a étudié pendant deux ans dans une école d'agriculture dirigée par des religieux à Sainte-Anne-de-la-Pérade. « Le matin, à tour de rôle, on

allait à la messe ou à la ferme de l'école pour s'occuper des vaches et des porcs », se rappelle-t-il.

L'année 1993 a marqué l'arrivée dans leur ferme de nids automatiques pour la cueillette des œufs. C'était une première pour les volailles de reproduction au Québec. Rappelons que ce dispositif possède une palette qui pousse doucement les dindes vers l'extérieur avant de ramener délicatement les œufs sur une courroie de convoyeur. Puis en 2003, le Couvoir Sélect fondé par Julienne et Léon a été construit près du village, à l'écart des bâtiments d'élevage et adossé à la forêt. « Nous voulions éviter tout risque de transmission en cas de maladie dans les poulaillers », explique Léon. Quatre nouveaux poulaillers destinés à la ponte s'y sont ajoutés en 2010. Après plusieurs rachats de fermes et constructions dans Saint-Adelphe, l'exploitation avicole compte actuellement un total de douze bâtiments répartis sur quatre sites. >

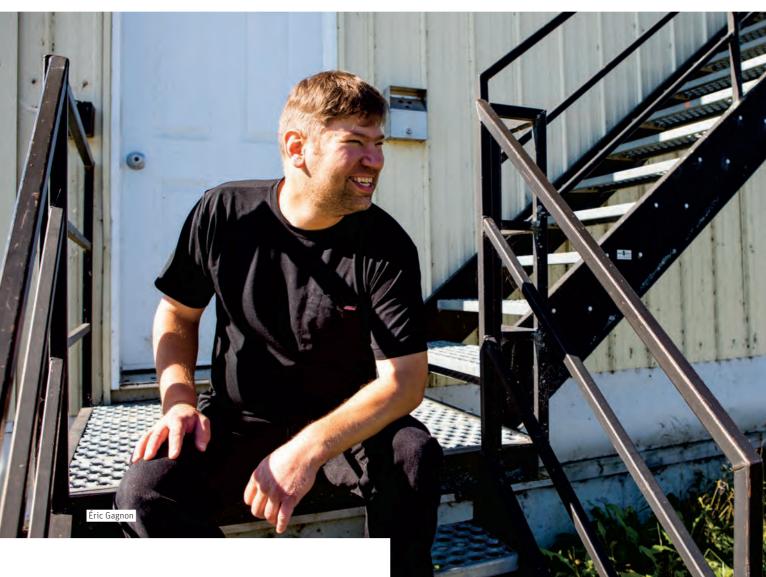
Au jour le jour

Tous les œufs produits sont nettoyés et calibrés dans les poulaillers de reproduction. « Comme le sperme du dindon ne se congèle pas, notre équipe spécialisée doit régulièrement le prélever sur les mâles pour inséminer ensuite les femelles », explique Léon Gagnon. Ainsi, le sperme de plus de 300 dindons est prélevé une fois par semaine, avec un appareil à succion, pour l'insémination des quelque 2200 dindes pondeuses logées dans chacun des poulaillers de ponte. L'insémination est réalisée au moyen d'une sorte de pipette avec poire. Elle a lieu deux jours avant le début prévu de la ponte, quand les dindes atteignent l'âge de 32 semaines. Une autre insémination a lieu six jours plus tard et tous les sept à dix jours par la suite, jusqu'à ce que les dindes soient âgées de 58 semaines. Une à deux fois par semaine, un camion 10 roues recule devant l'entrepôt où sont acheminés tous les œufs des poulaillers de ponte de la Ferme L. & J. Gagnon. Il est rempli avec des bacs contenant des œufs de dindes de reproduction. Puis, le camion traverse le village sur la rue Principale pour transférer les œufs au Couvoir Sélect. « On les dépose d'abord dans la salle d'entreposage, sur des supports à alvéoles, eux-mêmes placés sur des

chariots étagés, explique Sylvain. Puis, les chariots sont introduits dans les chambres d'incubation où ils resteront pendant 23 à 24 jours, à une température et une humidité réglées par ordinateur. Trois ou quatre jours avant d'éclore, les œufs sont transférés dans d'autres bacs qu'on introduit dans les éclosoirs. » À l'éclosion, les poussins sont vaccinés et sont séparés selon leur sexe par deux ouvriers spécialement formés. Le Couvoir Sélect est accrédité par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et le programme HACCP.

Depuis sept ans, l'exploitation avicole de Saint-Adelphe emploie six ouvriers agricoles originaires du Guatemala. Ces ouvriers compétents et fiables comblent le manque de maind'œuvre. Ils sont attitrés aux bâtiments d'élevage. « Ils arrivent vers 8 heures, mais je commence souvent 30 minutes avant pour faire la tournée des poulaillers, raconte Éric, le capitaine de la section élevage. Puis je donne mes directives. Quand tout le monde est placé, je termine mes tournées. Ensuite, s'il y a des choses à réparer ou à ajuster, je m'en occupe, seul ou accompagné d'un ou plusieurs ouvriers. » La tournée du soir, Éric la fait seul ou parfois avec un membre du personnel.







Le chef d'orchestre du couvoir, c'est Sylvain. Avec ses ouvriers agricoles, il veille à ce que l'incubation se passe bien. Comme son frère, il effectue lui-même les réparations et réglages nécessaires. « Je fais également le suivi avec les clients », ajoute le jeune producteur.

Si pendant plusieurs années, Léon supervisait le tout et prenait en charge le gros de l'administration et de l'insémination, les temps ont changé. « Je ne vais plus dans les bâtisses, admet Léon. J'écoute les rapports de mes fils et je leur donne des suggestions ou des conseils, au besoin. Mais quand Éric est dans le poulailler et Sylvain dans le couvoir, bien souvent, c'est moi qui réponds au téléphone. » >

Ce qui frappe, entre autres choses, dans l'exploitation avicole de la famille Gagnon-Ricard, c'est le modernisme des installations. « Nous avons amélioré les équipements au fil du temps, souligne Léon. En agriculture, si on ne s'améliore pas, on ne suit pas! »

Par exemple, les éleveurs ont équipé les bâtiments de ventilateurs dotés des plus récentes technologies, que ce soit pour l'entrée et la sortie d'air, ou pour sa recirculation au plafond. Même avec les grosses chaleurs estivales qui se multiplient, les oiseaux jouissent d'une ambiance agréable. En fait, selon les deux frères, les derniers appareils sur le marché présentement sont déjà dans leurs bâtiments!

Au-delà de la ferme

Comme si le travail à la ferme ne suffisait pas, Léon continue à œuvrer auprès d'organismes : par exemple au conseil d'administration (CA) du Comité sur l'élevage des dindons de reproduction des Éleveurs de volailles du Québec (EVQ) et au conseil municipal à Saint-Adelphe. Il est également administrateur au CA des Caisses Desjardins depuis plus de 40 ans et a travaillé à la Fédération des producteurs de volailles du Québec de 2002 à 2013.

Pour sa part, Julienne qui s'est longtemps occupée du classement des œufs ainsi que d'une partie de l'administration et des communications a également donné de nombreuses heures à son syndicat régional. En 2005, le Syndicat des agricultrices de la Mauricie l'a élue « Agricultrice de l'année » au Lauréat régional. Aujourd'hui, elle est la jardinière en chef d'un magnifique potager et consacre son temps à ses petits-enfants, mentionne grand-papa Léon. Un peu à leur exemple, Sylvain, est actif dans plusieurs organismes de développement économique de la région alors qu'Éric a présidé le Syndicat de la relève agricole de la Mauricie pendant quelques années.

Éric et son épouse Maryse Trottier sont parents de quatre enfants, âgés de 5 à 11 ans : Anne-Sophie, Thomas, Benoît et Marie-Catherine. Précisons que Maryse est infirmière. Avec la pandémie de coronavirus, ses responsabilités se sont accrues et son lieu de travail a changé : elle a été mutée aux enquêtes épidémiques.





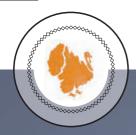
On avance!

Le projet le plus pressant sur la table à dessin? « Continuer à optimiser la rentabilité de notre entreprise et la qualité de nos oiseaux », répond simplement Éric. Son père ajoute : « Juste pour garder sa place, c'est un combat! » Consciente de ce défi quotidien pour tous les agriculteurs, la famille sait faire preuve de solidarité au milieu. Entre autres, l'an dernier, Éric et Maryse ont encouragé une ferme maraîchère locale en s'inscrivant à leur réseau de paniers bio.

« C'est sûr que j'aimerais qu'un ou plusieurs de mes enfants prennent la relève de la ferme, mais ce sera à eux de décider », explique Éric. Comme ses frères, c'est la diversité des activités qui sont liées à l'agriculture qui lui a donné la piqûre. « On peut développer des aptitudes en mécanique, en électricité, en plomberie et en menuiseriecharpenterie, entre autres », dit-il, ceci sans compter l'entretien des champs et des boisés. Éric espère que ses enfants y trouveront les mêmes joies et y feront d'autres belles découvertes. « À cause de la COVID, nos enfants ont passé la fin de l'année scolaire... à l'école de la vie. Ils m'ont suivi dans les poulaillers et Sylvain au couvoir. Ils semblaient intéressés et ont donné un plus gros coup de main qu'à l'habitude. »

La famille Ricard-Gagnon a su atteindre un bel équilibre et a su répartir ses risques. Sous la direction des frères Sylvain, Éric et Alexandre et de leurs parents, elle compte aujourd'hui deux entités d'élevage et une autre en grandes cultures, une façon harmonieuse de boucler la boucle et d'assurer une pérennité!





LE DINDON DU QUÉBEC, PROACTIF DURANT LA PÉRIODE ESTIVALE

TEXTE DIRECTION DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS C'est un dindon plein d'énergie qui a pris d'assaut les supermarchés du Québec cet été pour rappeler aux consommateurs l'importance de consommer du dindon régulièrement. Malgré un contexte de pandémie difficile et une baisse de production imposée, le Dindon du Québec s'est retroussé les manches et a usé d'originalité pour promouvoir une protéine encore trop méconnue des Québécois. Rappelons que l'objectif ultime est d'augmenter la consommation du dindon, de faire en sorte qu'il s'intègre dans le menu quotidien du consommateur québécois, de changer les perceptions et de valoriser le produit. La stratégie repose donc sur une variété d'initiatives qui doivent nous permettre d'atteindre nos objectifs. Nous nous assurons donc de soutenir le plus dynamiquement possible nos bannières avec des promotions en épicerie qui viennent directement

des consommateurs.

influencer le processus d'achat

Le Dindon du Québec à maintenant sa mascotte!

Cette mascotte a été conçue dans l'objectif de bonifier l'expérience que Le Dindon du Québec offre en épicerie par le biais du camion de rue. C'est un personnage coloré, charmant et dynamique qui attirera certainement l'œil des familles. Dans le futur, elle ira à la rencontre des familles, remettra des ballons aux enfants et incitera subtilement les gens à essayer nos savoureuses bouchées dégustation.

En la représentant sous les traits d'un personnage « Dindon », la mascotte avec la présence de notre logo sur le chandail donne à notre marque une image plus facilement mémorisable. En effet, elle permet d'effectuer un relais entre l'organisation et les consommateurs. Elle permet également aux consommateurs de former un attachement émotionnel avec la marque Le Dindon du Québec.



Héros de votre alimentation: Super-Dindon a le vent dans les plumes

Afin de stimuler l'achat et la consommation de dindon par les consommateurs québécois, en mars dernier, la campagne « Le dindon du Québec, héros de votre alimentation » a vu le jour.



Comme prévu, cette dernière s'est poursuivie dans les derniers mois avec de nouvelles initiatives telles que la création de recettes par *K pour Katrine* et par Samuel Joubert du Coup de Grâce ainsi que par une publicité dans *La Presse +*.

Toujours satisfaits du professionnalisme de leur équipe ainsi que des résultats engendrés, nous avons décidé de travailler à nouveau avec *K pour Katrine*. Cette fois-ci, nous avons fait équipe avec l'Érable du Québec afin de présenter une décadente recette de poitrine de dindon à l'érable avec salsa de concombre et d'ananas. Cette collaboration nous a permis de développer du nouveau contenu, de rejoindre les consommateurs et cela, à faible coût! Comme la première capsule du Coup de Grâce, présentant un dindon entier à l'érable, a eu un beau succès, nous avons récidivé, mais cette fois-ci en présentant une coupe pouvant être apprêtée de différentes manières (lanières, cubes...) et se cuisinant à merveille sur le BBQ. Nous avons opté pour une recette simple, fraîche et estivale; la salade de poitrine de dindon grillée aux fraises et fromage halloumi. Nous avons également allié nos forces avec Les Fraîches du Québec, pour ce projet, afin d'obtenir davantage de retombées. Le dernier projet d'envergure que nous avons réalisé, dans le cadre de la campagne, dans les derniers mois, est une publicité interactive accompagnée d'un concours, dans la section Actualités de La Presse +. Nous avons opté pour ce média ayant une très belle notoriété, car les résultats sont toujours exceptionnels et la cible coïncide parfaitement avec celle du Dindon. Nous avons été très satisfaits des résultats obtenus avec 257 455 impressions livrées (117 % de l'estimation), 7 734 interactions et 1 617 clics vers le site Web du dindon. >



Ricardo pense dindon

Les fascicules recettes « Pensez dindon », prévus dans le cadre de la Tournée du Dindon du Québec et réalisés en collaboration avec les Aliments du Québec, ont été encartés dans le magazine *RICARDO* volume 18 numéro 6 (en kiosque le 19 juin) ainsi que dans le volume 18 numéro 7 (en kiosque le 7 août). Une distribution de plus de 90 000 copies par parution envoyées directement à des consommateurs friands de nouvelles recettes savoureuses et simples à cuisiner.

Ces fascicules de 24 pages regroupaient toutes les recettes de dindon de nos deux fascicules réalisés l'an passé, incluant deux recettes avec les saucisses au dindon Lafleur, un des partenaires de la Tournée du Dindon du Québec.







Le Dindon du Québec généreux malgré les temps difficiles

Les Éleveurs de volailles du Québec, via Le Dindon du Québec, ont remis au CISSS Montérégie-Est un don en produit de dindon équivalent à près de 4000 \$. Ce don réalisé le 15 juillet a permis d'offrir de savoureux burgers de dindon à près de 2585 membres du personnel médical dans le but de les remercier de leurs efforts exceptionnels, de leur bravoure et de leur ténacité durant la pandémie. Les burgers vendus 1\$ avant taxes étaient au menu au dîner et au souper. Nous avons reçu des remerciements de la part de membres du personnel médical qui ont pu profiter de notre commandite et c'est définitivement une façon honorable de promouvoir notre produit. C'est également une occasion privilégiée de faire découvrir un produit de dindon aux responsables des services alimentaires.

Le CISSS Montérégie-Est regroupe près de 26 établissements, dont les centres hospitaliers Honoré-Mercier de St-Hyacinthe, Hôtel-Dieu de Sorel, Pierre-Boucher de Longueuil ainsi que 17 centres d'hébergement.





Camp culinaire ITHQ – Boulettes de dindon thaï en vedette!

L'ITHQ a malheureusement dû annuler le camp culinaire qui devait avoir lieu cet été, et dont le Dindon du Québec est un fidèle partenaire. Cependant, pour continuer à encourager les jeunes à cuisiner, l'ITHQ a eu l'idée de créer cinq capsules vidéos originales avec des recettes exclusives du camp culinaire.

Ces capsules, animées par le diplômé et chef animateur Simon Pierre Huneault, ont été diffusées sur la page Facebook, l'infolettre et le site Web de l'ITHQ, et ce, à raison d'une fois par semaine. Une des capsules coups de cœur, Boulettes de dindon thaï, a été diffusée le mardi 7 juillet. Le Dindon a bénéficié de la visibilité suivante lors de la diffusion des capsules :

- Logo inséré dans les cinq capsules vidéos, plus précisément dans l'habillage de fermeture « Merci à nos partenaires »;
- Logo inséré dans les cinq envois hebdomadaires à la liste clients Camp culinaire ITHQ, plus précisément en bas de page sous « Merci à nos partenaires »;
- Mention dans la publication de la capsule sur Facebook et Instagram;
- Publication croisée de la capsule.

Saluons cette belle initiative de l'ITHQ! >



Un concours chez Metro : soyez le héros du BBQ

Du 23 juillet au 12 août, une initiative créative et dynamique a été mise en place, chez Metro, pour inciter les consommateurs à choisir le dindon du Québec pour leurs familles. Ainsi, le Dindon du Québec et Metro ont offert la possibilité à tous les détenteurs de la carte metro&moi de gagner une des deux cartes-cadeaux Metro d'une valeur de 1000 \$ chacune, en plus, de faire un don de 1000 \$ en dindons entiers à distribuer dans la communauté des deux personnes gagnantes. Pour participer, c'était très simple : acheter une coupe de dindon du Québec sélectionnée pour le concours chez Metro, présenter la carte metro&moi à la caisse et l'inscription était faite automatiquement. Le concours était hébergé dans la section « Concours » du site Internet de Metro. Une belle visibilité pour Le Dindon du Québec et une initiative appréciée de Metro.





Terminer l'été en beauté avec le Dindon et Maison Orphée

Une promotion croisée a eu lieu chez Metro, dans la semaine du 20 au 26 août, pour stimuler l'achat de poitrine de dindon. Une nouvelle collaboration avec une entreprise québécoise, Maison Orphée, qui est grandement appréciée des consommateurs pour la qualité de ses produits. Cette association a aussi permis de créer trois recettes et vidéos-recettes avec leur chef d'entreprise :

- 1. Brochettes de dindon style Yakitori, vinaigrette-marinade sésame et tamari ;
- 2. « Naan-wich » de dindon, vinaigrette-marinade Ranch;
- 3. Poitrines de dindon marinées Dijon et érable.

Les capsules ont été diffusées sur nos plateformes et sur celles de Maison Orphée pour en optimiser la portée. Les résultats de cette promotion seront dévoilés dans la prochaine édition.

Le Dindon à l'ère du numérique

Décidément, l'année 2020 marque une année fructueuse au niveau du Web et des médias sociaux! Dans les derniers mois, nous n'avons pas tari d'efforts afin de mettre de l'avant notre savoureux dindon du Ouébec.

Statistiques du 1er juin au 10 août

• Utilisateurs : **20 032**

• Pages vues : **70 619**

• Provenance des utilisateurs via Facebook :

+18.46 % vs 2019

Abonnés Facebook : 51 987

• 6 infolettres envoyées

• 3 blogues rédigés

Il est fort intéressant de constater une belle synergie entre les différentes plateformes. Les efforts mis sur les médias sociaux et les infolettres aident énormément à faire briller les statistiques du site Web de la marque. Et ce n'est pas terminé, car nous continuerons à promouvoir le Dindon du Québec à travers le Web encore tout au long de l'année. À parier que les statistiques numériques annuelles ne nous laisserons pas sur notre faim! À suivre...

Un mois de concours pour le Dindon du Ouébec

À défaut d'avoir un mois du dindon, Le Dindon du Québec n'a pas manqué d'originalité en organisant son premier



mois des concours! En effet, en juillet dernier, le Dindon a tenu plusieurs concours sur sa page Facebook ainsi que sur son site Internet. De quoi garder en haleine les admirateurs de la page tout au long du mois.

Au total, ce sont quatre concours qui ont été mis de l'avant durant le mois du juillet. Le concours « Gagne ton épicerie » a recueilli plus de 5000 inscriptions sur le site Web du dindon, et ce en une semaine, alors que celui en collaboration avec l'Érable pour la sortie de la recette avec *K pour Katrine* a obtenu près de 1000 participations et a été vu plus de 32 000 fois. De très bons résultats qui ont permis aux participants de découvrir notre site Web. L'initiative en a grandement valu la chandelle, car ce sont plus de 225 nouvelles mentions « J'aime » que nous avons acquises en seulement un mois et nous les avons maintenues depuis. Pour terminer, nous nous assurerons de conserver le Dindon du Québec actif auprès de nos différents collaborateurs afin d'optimiser notre présence en épicerie, notre visibilité sur les plateformes numériques et sociales et notre support auprès des différentes bannières. **«**





DINDON LE MARCHÉ MONTRE DES SIGNES ENCOURAGEANTS

TEXTE DIRECTION DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

Offre

Au cours des trois premiers mois de la période réglementaire 2020-2021, débutant le 26 avril, la production canadienne de dindon a été de 41,7 Mkg éviscérés. Il s'agit d'une baisse de 1 % (-511 000 kg) par rapport à la période précédente. Le Québec, deuxième province d'importance, a produit 8,6 Mkg, ce qui représente 20,7 % du total canadien. De leur côté, l'Ontario et la Colombie-Britannique, premier et troisième producteurs de dindon, ont produit respectivement 18,8 Mkg et 4,7 Mkg.

Le détail de l'abattage par catégorie, excluant les dindons adultes, montre que les dindons légers (oiseaux de moins de 9 kg en poids éviscérés, ou moins de 10,8 kg vifs) représentent 41 % de la production, tandis que les dindons lourds représentent 59 %. Pour les mois de mai à juillet 2020, il s'est produit une plus grande proportion de dindons lourds que pendant le trimestre équivalent de 2019, alors qu'ils représentaient 56 % de la production contre 44 % de dindons légers. Au cours de ces mêmes trois mois, au Québec, les dindons lourds représentaient 63 % des abattages, contre 37 % de dindons légers. En 2019, cette proportion était de 64 % et 36 % respectivement.

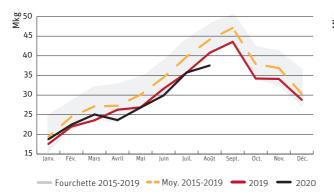
Les inventaires poursuivent leur baisse

Au 1er août 2020, les inventaires se sont élevés à 37,5 Mkg. C'est une baisse de 8 % (-3,2 Mkg) par rapport à la même date en 2019. Il s'agit d'ailleurs, pour les inventaires déclarés au début du mois d'août, du niveau le plus bas observé au cours des cinq dernières années. Ces inventaires sont constitués principalement de dindons entiers de moins de 9 kg (61 % des volumes), de dindons en morceaux (20 %) et de dindons entiers de plus de 9 kg (11 %). Les poitrines désossées sans peau avec un volume de 3,8 Mkg correspondent à 10 % des inventaires totaux. L'an dernier ces inventaires étaient de 2,5 Mkg, soit 6 % du total en 2019.

Ventes au détail

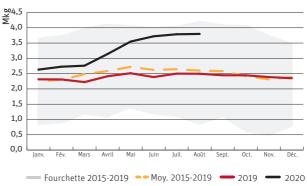
Cette baisse de production se traduit néanmoins par un accroissement des ventes dans les supermarchés pour le premier semestre de 2020. En effet, au Canada, entre le 11 janvier et le 11 juillet, le volume des ventes de dindon en épicerie s'est établi à 13,7 Mkg, soit une hausse de 17 % (+2 Mkg) par rapport aux semaines équivalentes de 2019;

INVENTAIRES CANADIENS DE DINDON, EN MKG



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

INVENTAIRES CANADIENS DE POITRINES DÉSOSSÉES SANS PEAU, EN MKG



Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

Au Québec, les ventes totales de dindon ont atteint 9,04 Mkg, soit **une hausse de 0,7 Mkg** par rapport aux semaines équivalentes de 2019. Le Québec **a ainsi contribué à 35 %** de la croissance canadienne.

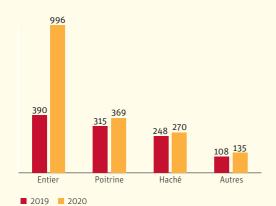
une tendance analogue, selon les données collectées par Nielsen, à celle de toutes les provinces. Au Québec, les ventes ont atteint 9,04 Mkg, soit une hausse 0,7 Mkg toujours par rapport aux semaines équivalentes de 2019. Ainsi, le Québec a contribué à 35 % de la croissance canadienne. Les Québécois ont acheté 605 000 kg de dindon entier de plus que l'an dernier. En ce qui concerne les découpes, les ventes de poitrine et de dindon haché ont augmenté de 22 000 kg et 28 000 kg, respectivement.

Conjointement au volume, le prix moyen du dindon par kilogramme s'est accru de 0,13 \$/kg au pays. Toutefois, il a diminué de 1,88 \$/kg dans la Belle Province, pour s'établir à 6,95 \$/kg et 7,16 \$/kg respectivement, toujours pendant les vingt-sept semaines allant du 11 janvier au 11 juillet 2020. Cette diminution plus marquée du prix peut expliquer une croissance plus importante des volumes de vente.

Importations

Cette année, la viande de dindon provenant d'autres pays est entrée plus hâtivement qu'en 2019. Au 9 septembre, les importations sous contingent tarifaire ont atteint un total de 4,76 Mkg, soit 86 % du volume disponible pour 2020 et 23 % de plus que le prorata, que l'on calcule en répartissant le contingent total sur toute l'année. Ce volume est 20 % (+0,79 Mkg) plus élevé que les importations de 2019 à pareille date. Les importations de 2019 à pareille date. Les importations étaient constituées de parties désossées (84 %), transformées (15 %) et de parties avec os (1 %), en provenance des États-Unis (96 %) du Chili (3 %) et d'Israël (1 %). Comme l'utilisation du contingent est supérieure à celle du prorata, les importations diminueront pour le reste de l'année.

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



Source : Nielsen



EFFORTS CONCERTES

EN PÉRIODE DE PANDÉMIE



TEXTE CALVIN McBAIN, DÉLÉGUÉ DES EVQ AUPRÈS DES EDC

Sensibilisation aux effets de la COVID-19

Les Éleveurs de dindon du Canada (EDC) en collaboration avec le National Poultry Group (NPG) regroupant les organisations nationales de volaille et d'œufs sous gestion de l'offre et le Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volaille (CCTOV) ont effectué un important travail de sensibilisation durant la pandémie de la COVID-19. Ce travail a consisté en des interventions écrites, des communiqués de presse ainsi que des réunions virtuelles tenues avec les députés et le personnel du gouvernement.

De plus, les EDC ont soumis un mémoire au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes au sujet de la COVID-19 et ont présenté un mémoire au Comité permanent des finances pour les consultations prébudgétaires. Les EDC ont également participé à des réunions sur la mise en œuvre du Programme de récupération d'aliments excédentaires avec des intervenants provenant du secteur agricole et d'organisations caritatives. La ministre Bibeau a récemment rendu publics les détails sur ce programme de redistribution des surplus alimentaires aux Canadiens vulnérables en y incluant la dinde.

Mesures d'atténuation suite aux récents accords internationaux

Les EDC ont poursuivi leurs travaux avec les groupes nationaux de gestion de l'offre (SM4) sur l'atténuation des effets des récents accords sur la production de volaille et d'œufs. En effet, le marché canadien de la dinde ressentira l'impact de l'accès accordé au marché intérieur dans le cadre de l'ACEUM, maintenant qu'il est ratifié, et en vertu du PTPGP.

Le SM4 a exprimé par écrit ses préoccupations concernant ces accords commerciaux et l'absence de développement quant aux mesures d'atténuation à plusieurs ministres et au Cabinet du premier ministre. Le SM4 et les EDC ont commencé à sensibiliser les partis d'opposition ainsi que tous les députés qui comptent des producteurs de volaille et d'œufs dans leurs circonscriptions. Le SM4 a rencontré des députés du Parti conservateur, du Bloc québécois et du NPD.

Au début du mois d'août, quatre députés ont demandé une réunion d'urgence sur les mesures d'atténuation au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes, entraînant un vote des députés en faveur d'une étude plus approfondie. Les EDC et le National Poultry Group (NPG) ont été appelés à témoigner devant le Comité, qui a malheureusement été annulé à cause de la prorogation du Parlement. Le personnel des EDC travaillera aux côtés du NPG afin d'être préparé aux prochaines étapes sur les mesures d'atténuation lorsque les travaux parlementaires reprendront.



La restauration à emporter

Le SM5 soutient l'initiative de Restaurants Canada qui a organisé le « Jour canadien des mets à emporter » pour montrer le soutien des agriculteurs à la chaîne d'approvisionnement alimentaire et aux restaurants pendant la COVID-19, et ce alors que les mesures de confinement s'allègent au pays. Le SM5 a réalisé une vidéo pour montrer le soutien des agriculteurs aux partenaires de l'industrie de la restauration et demandant à ceux qui la visionnent de commander des plats à emporter. Pour plus de détails, visitez EDC sur Twitter à @TurkeyFarmersCA ou suivez #TakeoutDay sur Facebook, Instagram et Twitter. >





La campagne « pensez dindon » rappelle que c'est donc bon du dindon grâce à de l'affichage extérieur, du marketing client et bien plus!

Mettant en vedette des images uniques et attrayantes et un slogan adapté exclusivement pour créer l'engouement et favoriser les achats de dindon chez les consommateurs d'ici, la campagne « Pensez Dindon » continue de garder le dindon à l'esprit des gens avec sa nouvelle campagne d'affichage extérieur.

Situés stratégiquement dans des zones à fort achalandage, les panneaux publicitaires de « Pensez Dindon » rappellent les trois recettes mises en vedette dans nos publicités télé diffusées au printemps – un burger de dindon à trois boulettes, un appétissant sauté au dindon et une brochette entièrement composée de dindon – arborant le désormais fameux slogan « C'est donc bon du dindon! ».

La campagne « Pensez Dindon » continue aussi de joindre ses consommateurs cibles et de générer leur engagement grâce à un programme de marketing d'influence soutenu, qui inclut du contenu de recette pour le web, les réseaux sociaux et l'obtention de couverture médiatique. La campagne « Pensez Dindon » a récemment été reconnue pour son excellence en gestion des médias sociaux et en marketing d'influence par la Canadian Public Relations Society, qui lui a décerné un prix ACE (Achieving Communications Excellence) de bronze.

La campagne d'influence « Pensez Dindon » de 2020 met en

vedette deux macro-influenceurs, hautement connus et reconnus dans leur domaine respectif. Jonathan Garnier, chef célèbre, et Saskia Thuot, animatrice télé, ont accepté avec enthousiasme de contribuer à la campagne en créant des recettes et des vidéos alléchantes misant sur différentes découpes de dindon pendant des périodes clés de l'année : la saison du BBQ, le retour en classe et les Fêtes.

Cet été, un concours de validation de reçus numériques a aussi été lancé pour mettre le dindon en avant-plan et influencer les intentions d'achat de produits de dindon. Dans le cadre de cette promotion, les consommateurs pouvaient sauvegarder et télécharger leur reçu de caisse spécifiant l'achat de dindon sur le site concourspensezdindon.ca pour courir la chance de gagner une des 40 cartes-cadeaux Visa de 250 \$. La promotion a été prolongée jusqu'au 17 août afin d'encourager encore plus de consommateurs à choisir le dindon.

La campagne « Pensez Dindon » se prépare à un retour en classe et une période des Fêtes remplis d'activités palpitantes, incluant une campagne télé diffusée deux semaines avant l'Action de grâce, des relations publiques, du contenu d'influenceurs, des publications et de la recherche payées et bien plus, question de garder le dindon à l'esprit, de mousser les ventes et d'encourager les détaillants à faire le plein de dindon.





De nouveaux outils de communications

Dans le cadre de leur planification stratégique 2019-2022, les Éleveurs de volailles du Québec se sont donné le mandat d'innover dans leurs interventions afin de favoriser l'essor de la relève, l'autonomie des fermes familiales et la compétitivité de la filière québécoise sur l'échiquier canadien. Plus spécifiquement pour les éleveurs, ce mandat se traduira par la mise en place d'outils de communication et d'accompagnement en lien avec la réglementation.

Nous débutons avec une série de fiches explicatives sur les Guides et Bilans. Nous ferons le tour de l'ensemble des documents fournis et formulaires exigés pour chaque période d'élevage, nous décrirons mieux le rôle et les responsabilités des titulaires, ainsi que ceux des intervenants externes.



Si j'ai des questions concernant les Guides et Bilans, à qui puis-je m'adresser?

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



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

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

À quoi me sert le calendrier des périodes de production?

Le calendrier de production émis par les EVQ vous permet de connaître les dates de début ainsi que les dates de fin des périodes de production. Il vous permet également de connaître les principales dates reliées aux activités périodiques.

Comment lire le recto de mon calendrier de production?

Ce dernier se divise en 3 colonnes. Les 2 premières sont reliées à la production du poulet et la 3^e à celle du dindon.

Pour le **poulet**, il existe 2 **cycles de production**. Soit un cycle de 8 semaines, qui correspond au cycle de la majorité des titulaires de quota de poulet, et un de 40 semaines. Les seuls titulaires à pouvoir faire partie du cycle de 40 semaines sont ceux qui détiennent un maximum de 200 m² de quota ET qui vendent la totalité de leur production directement à des consommateurs (réf. Règlement sur la production et la mise en marché du poulet [RPMMP] art.55). Pour en faire partie, vous devez en faire la demande aux EVQ.

Chaque intervalle de temps d'un cycle s'appelle une période de production. Les noms ainsi que les dates des périodes de 8 semaines sont définis par les Producteurs de poulet du Canada (PPC). Elle représente une suite numérique qui débute par la lettre « A ». Afin de délimiter visuellement sur le calendrier de production les périodes d'un cycle de production, chacune d'elles est désignée par une couleur (orange ou blanc en alternance). Dans l'exemple ci-dessous, la période A167 apparaît en blanc. Elle débute le 20 décembre 2020 et se termine 8 semaines plus tard, soit le 13 février 2021. Les chiffres dans les cases rouges servent à numéroter les semaines de la période. Ex. la semaine 3 de la période A167 débute le 3 janvier et se termine le 9 janvier.

	2020	SEM	DIM	LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM		2020	SEM	DIM	LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAN
	OCT	1	25	26	27	28	29	30	31		OCT	1	25	26	27	28	29	30	31
		2	1	2	3	4	5	6	7			2	1	2	3	4	5	6	7
	NO	3	8	9	10	11	12	13	14		NO	3	8	9	10	11	12	13	14
166	v	4	15	16	17	18	19	20	21		v		15	16	17	18	19	20	21
100		5.	22	23	24	25	26	27	28				22	23	24	25	26	27	28
		6	29	30	1	2	3	4	5			6	29	30	21	2	3	4	5
	Đ	7	6	7	8	9	10	11	12		D		6	7	8	9	10	111	12
	c	8	13	14	15	16	17	18	19		c		13	14	15	16	17	18	19
		1	20	21	22	23	24	25	26			9	20	21	22	23	24	25	26
	2021	2	27	28	29	30	.31	1	2		2021		27	28	29	30	31	1	2
		3	3	4	5	6	7	8	9				3	4	5	6	7	8	9
***	J	4	10	11	12	13	14	15	16		J	12	10	111	12	13	14	15	16
167	AN	5	17	18	19	20	21	22	23		A N		17	18	19	20	21	22	23
		6	24	25	26	27	28	29	30			14	24	25	26	27	28	29	30
		7	31	1	2	3	4	5	6				31	3	2	3	4	5	6
	F	8	7	8	9	10	11	12	13		FÉ	16	7	8	9	10	11	12	13
	ÉV	4	14	15	16	17	18	19	20		E	17	14	15	16	17	18	19	20
		2	21	22	23	24	25	26	27		100	18	21	22	23	24	25	26	27
		3	28	t	2	3	4	5	6			19	28	1	2	3	4	5	6
	M	4	7	8	9	10	11	12	(13)	2 8	M	20	7	8	9	10	11	12	13
168	A	5	14	15	16	17	18	19	20	P	A	21	14	15	16	17	18	19	20
	R	6	21	22	23	24	25	26	27	0	S	22	21	22	23	24	25	26	27
		7	28	29	30	31	1	2	3			23	28	29	30	31	1	2	3
	7.	8	4	5	6	7	8	9	10		15	24	4	5	6	7	8	9	10
	A	1	11	12	13	14	15	16	17		A	25	11	12	13	14	15	16	17
	R	2	18	19	20	21	22	23	24		R	26	18	19	20	21	22	23	24
	Ĺ	3	25	26	27	28	29	30	1		L	27	25	26	27	28	29	30	1
		4	23	3	4	5	6	7	8			28	20	3	4	5	6	7	8
169	м	5	9	10	10.7	12	12	14	-		M	29	9	10	-	1277	-	14	15
	A	-2	100	100	11		13		15		A		1717	100	11	12	13	-	-
	F	6	16	17	18	19	20	21	22		L	30	16	17	18	19	20	21	22

Chaque période de 40 semaines correspond à 5 périodes du cycle de 8 semaines. La date de début et de fin d'une période de 40 semaines correspond à la date de début et à la date de fin d'une période de 8 semaines. Les noms des périodes de ce cycle correspondent à une suite numérique se terminant par la mention « P40 ». Par exemple, la période 28P40 débute le 25 octobre 2020, soit à la même date de début que la période A166 du cycle de 8 semaines, et se termine le 31 juillet 2021, soit à la même date de fin que la période A170 du cycle de 8 semaines.



Pour le **dindon**, la durée d'un cycle de production varie de 51 semaines à 53 semaines. Les dates sont définies par les Éleveurs de dindon du Canada (EDC). Puisque dans le dindon il est possible de détenir différents types de quota, les périodes portent toutes leur appellation propre.

- Pour le quota de dindons légers, soit pour des dindons pesant au maximum 9,80 kg vivants lors de l'abattage, les périodes de production débuteront par la lettre « D »
- Pour le quota de dindons lourds, soit pour des dindons pesant plus de 9,80 kg vivants lors de l'abattage, les périodes de production débuteront par la lettre « E ».
- Pour les dindons de reproduction, les périodes débuteront par les lettres « F » et « Z ».

Par exemple, pour l'année de production 2020/2021, s'échelonnant du 26 avril 2020 au 24 avril 2021, la période reliée aux quotas de dindons légers portera la mention D73 et celle liée aux quotas de dindons lourds, E49.

Imputation de la production : Pour définir à quelle période de production est associé un élevage, nous utilisons la date d'abattage. Par exemple, si vos oiseaux entrent dans votre poulailler le 5 octobre 2020 et que votre abattage a lieu le 11 novembre 2020, les kilogrammes reliés à cet élevage seront imputés à la période A166, débutant le 25 octobre et se terminant le 19 décembre 2020, même si vos oiseaux sont entrés avant le début de cette période.

	2020	SEM	DIM	LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM
	DÉ	34	13	14	15	16	17	18	19
	C	35	20	21	22	23	24	25	26
i	2021	36	27	28	29	30	31	1	2
Ì		37	3	4	5	6	7	8	9
ı	J	38	10	11	12	13	14	15	16
ı	A	39	17	18	19	20	21	22	23
ı		40	24	25	26	27	28	29	30
j		41	31	1	2	3	4	5	6
ı	F	42	7	8	9	10	11	12	13
1	V	43	14	15	16	17	18	19	20
ı		44	21	22	23	24	25	26	27
ı	-	45	28	1	2	3	4	5	6
ı	M	46	7	8	9	10	11	12	13
ı	A R	47	14	15	16	17	18	19	20
ı	S	48	21	22	23	24	25	26	27
Į	-	49	28	29	30	31	1	2	3
ĺ	A	50	4	5	6	7	8	9	10
ı	V	51	11	12	13	14	15	16	17
	- 1	52	18	19	20	21	22	23	24
	L	1	25	26	27	28	29	30	1
		2	2	3	4	5	6	7	8

Comment lire le verso de mon calendrier de production?

Ce dernier vous permet de connaître les dates prévues pour différentes activités périodiques. La **section du haut** concerne uniquement les périodes reliées au cycle de production de poulet de 8 semaines.

A Country of the Coun	100	Dates d'échéance									
Activités des périodes — 2020-2021	Samainee	Période A167	Période A168	Période A169	Période A170	Période A171	Période A172	Période A173			
27 DEBUT DE LA PÉRIODE	100	20 déc. 2020	14 févr. 2021	11 avr. 2021	6 juin 2021	1 août 2021	26 sept. 2021	21 nov. 2021			
28 FIN DE LA PÉRIODE		13 fevr. 2021	10 avr. 2021	5 juin 2021	31 juil. 2021	25 sept. 2021	20 nov. 2021	15 janv. 2022			

Chaque colonne du tableau représente une période. De cette manière, vous pouvez consulter les dates reliées aux différentes activités périodiques. Chacune d'elles est identifiée par un numéro que l'on retrouve à l'extrême gauche. Par exemple, sur l'image ci-dessus, on remarque que les dates de début et de fin d'une période se retrouvent aux lignes 27 et 28. La planification des activités est établie par rapport à la date de début de la période et le délai est noté dans la colonne nommée « Semaines ».

Activités des périodes - 2020-2021		Dates d'échéance									
Activités des périodes — 2020-2021	Semaines	Période A167	Période A168	Période A169	Période A170	Période A171	Période A172	Période A173			
ÉVQ émerient un pourcentage préliminaire et transmettent un Sommaire des guides o préliminaires aux mandataires et un Guide préliminaire aux éleveurs qui contennent (quotas, transferts en cours, locations de quinta de ét à, ajustements ±)	-22	17 juil. 2020	11 sept. 2020	6 nov. 2020	4 janv. 2021	26 févr. 2021	23 avr. 2021	18 juin 2021			

Voyons plus en détail les principales activités d'intérêts :

Cette première ligne réfère au moment où les EVQ émettent le pourcentage préliminaire d'utilisation périodique (réf. RPMMP art. 56.2). C'est également le moment où sera transmis votre Guide préliminaire (réf. RPMMP art. 56.3) et que vos mandataires, le cas échéant, recevront certaines informations vous concernant par le biais d'un sommaire. Le Guide préliminaire fait l'objet d'une fiche spécifique, mais mentionnons pour le moment que c'est à l'aide de ce document que vous pourrez connaître les informations qui sont actuellement à votre dossier concernant cette période de production. C'est également ce dernier qui vous permettra de connaître votre droit de produire préliminaire. L'exemple ci-dessous démontre donc que le Guide préliminaire de la période A168 est prévu pour le 11 septembre 2020, soit 22 semaines avant le début de la période qui débute le 14 février 2021.



Les demandes de transfert de quota pouvant avoir lieu hors du système centralisé de vente de quota doivent également être reçues au moins 22 semaines (et au plus 365 jours) avant le début de la période au cours de laquelle vous voulez que le transfert entre en viqueur (réf. RPMMP art. 35).

A SAME OF THE PARTY OF THE PART		Dates d'échéance									
Activités des périodes — 2020-2021	Semaines	Période A167	Période A168	Période A169	Période A170	Pėriode A171	Période A172	Période A173			
EVQ recovent les demandes d'approvisionnements exceptionnels des abattoirs, les demandes de nouveaux abattoirs et les demandes de producteurs-acheteurs 200 m ⁹	-20	31 juil. 2020	25 sept. 2020	20 nov. 2020	15 janv. 2021	12 mars 2021	7 mai 2021	2 juil. 2021			
4 Comité des approvisionnements exceptionnels statue sur les demandes *	±18	14 août 2020	9 oct. 2020	4 déc. 2020	29 janv. 2021	26 mars 2021	21 mai 2021	16 juil. 2021			

Si vous faites votre propre mise en marché et que vous devez faire des demandes d'approvisionnements exceptionnelles, la ligne 3 vous permet de connaître le moment où vous devez faire parvenir votre demande aux EVQ. Cette étape a lieu 20 semaines avant le début de la période concernée (réf. Convention de mise en marché du poulet, annexe 2). La ligne 4, quant à elle, vous informe du moment où le comité se réunit pour évaluer l'ensemble des demandes reçues. Vous recevez donc l'acceptation, ou non, de votre demande quelques jours après la tenue du comité. Par exemple, pour la période A168, les demandes doivent être envoyées pour le 25 septembre et le comité se rencontrera le 9 octobre 2020.

		Dates d'échéance									
Activités des périodes — 2020-2021	Semaines	Période A167	Période A168	Période A169	Période A170	Période A171	Période A172	Période A173			
5 ÉVO reçoivent les locations (définitives) de quotas et de poulaillers et les démandes d'exemption à l'article 5.	-17	21 août 2020	16 oct. 2020	11 déc. 2020	5 févr. 2021	6 avr. 2021	28 mai 2021	23 juil. 2021			
EVQ recovent les ententes domestiques (incluant approvisionnements exceptionnels) et d'expansion conclues avec les acheteurs du Québec.	-17	21 août 2020	16 oct. 2020	11 déc. 2020	5 févr. 2021	6 avr. 2021	28 mai 2021	23 juil, 2021			

La ligne 5 vous permet de connaître la date d'échéance à laquelle vous, ou votre mandataire, devez transmettre aux EVQ vos formulaires, si nécessaire, de locations de poulailler, locations de quota et demandes d'exemption à l'article 5, le cas échéant. La ligne 6 vous permet de connaître la date d'échéance à laquelle vous, ou votre mandataire, devez transmettre aux EVQ vos ententes d'approvisionnement domestique ou d'expansion des marchés que vous avez conclues avec les acheteurs. Tous ces documents doivent être reçus aux EVQ au plus tard 17 semaines avant le début de la période (réf. RPMMP art. 5, 38, 41, 58.3, 62.4, 78). Par exemple, la date limite à laquelle les EVQ doivent recevoir vos différents documents de la période A168 est le 16 octobre 2020.

		Dates d'échéance									
Activités des périodes — 2020-2021	Semaines	Période A167	Période A168	Période A169	Période A170	Période A171	Période A172	Période A173			
8 Commit des conditions de marchir evalue la crossance."	±16	17 août 2020	17 août 2020	21 déc, 2020	21 déc, 2020	N/D	N/D	N/D			
10 EVQ déposent les besoins du marché aux PPC. **	±15	8 sept. 2020	8 sept. 2020	13 janv. 2021	13 janv. 2021	N/D	N/D	N/D			
11 PPC emettent allocation domestique et expansion à la province.	±14	15 sept. 2020	15 sept. 2020	20 janv. 2021	20 janv. 2021	N/D	N/D	N/D			
12 EVQ publient le pourcentage réel d'utilisation	±14	18 sept. 2020	6 nov. 2020	22 janv. 2020	26 févr. 2021	N/D	N/D	N/D			
15 EVQ calculent le C.I. réel de chaque éleveur et ajustent automatiquement chacune de ses ententes d'approvisionnement (sauf approv. except), et traitent les ententes pour approbation.	±13	18 sept. 2020	13 nov. 2020	22 janv. 2020	5 mars 2021	N/D	N/D	N/D			
16 EVQ émetteni et transmettent les guides et sommanes, domestique et expansion, version 1	±13	18 sept. 2020	13 nov. 2020	22 janv. 2020	5 mars 2021	N/D	N/D	N/D			

Les lignes 8, 10 et 11 sont reliées à l'établissement de l'allocation nationale. Si vous voulez en apprendre davantage sur les étapes qui nous permettent d'établir l'allocation nationale, nous vous invitons à lire l'article « Comment détermine-t-on la quantité de volaille que je dois produire? » dans le magazine *NouvAiles* de mars 2019, page 10. C'est à la ligne 11 que vous pouvez connaître le moment où l'allocation périodique nationale est votée aux PPC. Ces derniers émettent habituellement les allocations pour deux périodes à la fois. Pour cette raison, vous retrouverez la même date pour les allocations des périodes A167 et A168, soit le 15 septembre 2020. La ligne 12 vous permet de connaître à quel moment les EVQ publient le pourcentage réel d'utilisation basé sur l'allocation que le Québec a obtenu. Puisque l'établissement de l'allocation est un prérequis au calcul du pourcentage réel, tant que nous ne connaissons pas les dates des rencontres aux PPC, nous ne pouvons établir les dates des lignes 7 à 17. C'est pourquoi, lors de la parution de la première version du calendrier de production pour des périodes données, vous verrez la mention « N/D » dans ces cases. Bien que les PPC émettent parfois les allocations pour 2 périodes à la fois, les pourcentages d'utilisation réels sont émis que pour une seule période à la fois puisque des informations nécessaires à leur calcul ne sont pas disponibles pour l'émission du pourcentage de la 2^e période (dans l'exemple ci-dessus, la 2^e période correspond à la période A168).



Une fois le pourcentage réel de la période établi, les EVQ procèdent au calcul de votre contingent individuel et ajustent¹ automatiquement chacune de vos ententes tel que prévu à la ligne 15 (réf. RPMMP art. 58.3.2). Finalement, la ligne 16 indique le moment où les EVQ émettent votre Guide de mise en marché domestique et d'expansion, le cas échéant. Ce guide représente le 2e document officiel que vous recevrez pour cette période de production. Par exemple, pour la période A168, le guide est prévu le 13 novembre 2020.

Account to the same of the sam	1.7	Dates d'échéance									
Activités des périodes — 2020-2021	Semanes	Période A167	Période A168	Période A169	Période A170	Période A171	Période A172	Période A173			
19 EVQ reçoivent et traitent les ententes avec les abattors hors du Québec.	±10	9 oct. 2020	4 déc. 2020	29 janv. 2021	26 mars 2021	21 mai 2021	16 Jull. 2021	10 sept 2021			
26 EVQ éméttent et transmettent les guides et sommaires, domestique et expansion, version 2.	-2	4 déc. 2020	29 janv. 2021	26 mars 2021	21 mai 2021	16 juil. 2021	10 sept. 2021	5 nov. 2021			

Si vous êtes un titulaire qui signé des ententes avec des acheteurs situés hors du Québec, c'est à la ligne 19 que vous retrouverez la date limite à laquelle les EVQ doivent recevoir vos ententes² signées avec ces acheteurs, soit ± 10 semaines avant le début de la période (réf. RPMMP art. 58.4). Par la suite, selon la date apparaissant à la ligne 26, tous les titulaires qui ont signé des ententes avec des acheteurs situés hors du Québec ainsi que les titulaires qui nous ont fait parvenir des modifications à leurs ententes recevront une nouvelle version de leur Guide de mise en marché de la période. De plus, les mandataires, qui ont des titulaires touchés par cette version, recevront une nouvelle version du sommaire. Par exemple, pour la période A168, cette émission est prévue le 29 janvier 2021, soit 2 semaines avant le début de cette période.

		Dates d'échéance									
Activités des périodes — 2020-2021	Semamer	Période A167	Période A168	Période A169	Période A170	Période A171	Période A172	Période A173			
29 Les régroupements d'éleveurs font parvenir aux EVQ les ajustements de contingent		8 mars 2021	3 mai 2021	28 juin 2021	23 août 2021	18 oct. 2021	13 déc. 2021	7 févr. 2022			
30 EVQ émettent et transmettent les bilans de mise en marché et sommaires domestique et expansion, version 1.	±6 sem	29 mars 2021	24 mai 2021	19 juil, 2021	13 sept. 2021	8 nov. 2021	3 janv. 2022	28 févr. 2022			
31 EVQ émettent et transmettent les bilans de mise en marché et sommaires, domestique et expansion, version 2.	±60 jrs	28 mai 2021	23 juil. 2021	17 sept. 2021	12 nov. 2021	7 janv. 2022	4 mars 2022	29 avr. 2022			

Une fois la période de production terminée, les EVQ font parvenir des sommaires à chaque responsable de regroupement afin que ce dernier ait, pour tous les titulaires faisant partie de son regroupement, toutes les informations nécessaires afin de procéder aux ajustements de fin de période (AFP). Une fois tous les ajustements conformes, les EVQ procèdent à la répartition des kg à l'intérieur de la marge du regroupement et à l'analyse des différents types de pénalité³. Une fois toutes ces étapes effectuées, les EVQ vont émettre la première version de votre Bilan de mise en marché domestique et d'expansion. Des sommaires finaux seront également envoyés à chaque responsable de regroupement. Lorsque vous recevez votre bilan, vous avez 60 jours pour procéder à sa vérification⁴ (réf. RPMMP art. 94). Une fois ce délai écoulé, les EVQ procéderont à une nouvelle version du bilan pour les titulaires étant passible d'une pénalité. Une facture, par type de pénalité émis, sera également jointe au bilan. De nouvelles versions de sommaires seront également envoyées à chacun des responsables de regroupement pour qui des titulaires ont reçu une nouvelle version.

Finalement, lorsqu'on regarde les différentes activités périodiques, on constate que la préparation d'une période de production commence 22 semaines avant qu'elle débute et que la dernière activité reliée à une période a lieu 12 semaines après que cette dernière se termine.

Dans la **section du bas**, vous trouverez les dates de début et de fin des périodes de production dindon.

Dindon Dates des periodes			
	Période 2020/2021 D73/E49/F49/Z34	26 avril 2020 au 24 avril 2021	
	Période 2021/2022 D74/E50/F50/Z35 :	25 avril 2021 au 30 avril 2022	

¹ La mécanique d'ajustement des ententes au pourcentage réel sera présentée dans la fiche du Guide de mise en marché.

² Les spécifications reliées aux ententes signées avec des acheteurs situés hors du Québec seront expliquées dans la fiche du Guide de mise en marché.

³ La mécanique des AFP, des kilos dans la marge et des pénalités, sera expliquée dans la fiche du Bilan de mise en marché.

⁴ La fiche du Bilan de mise en marché vous permettra de connaître ce que vous devez vérifier sur ce dernier.



Le tableau ci-dessous vous permet également de calculer la production permise :

		Calcul de la production permise								
pe de product	tion :	Quota :	m² X	kg/m²	X %	=		kg (Prod.)		
Périodes	Demande	Quantité permise	Ajustements	Production	on permise		Sortles		Total	% Quantité permise produi
de production		(prod) X. (1)	+00-	KG (2-3)	Têtes	Date	Têtes	KG (payés)	produit	(9) X 100 (4)
	(1).	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
TOTAL		1								

^{*} Pour connaître les denstés de peuplement, veuillez vous référer au Code de pratiques pour le soin et la manipulation des œufs d'incubation, reproducteurs, poulets et dindons.

Vous trouverez également un tableau qui résume les différents délais pour la réception des documents périodiques avec une colonne pour le dindon et une autre pour le poulet.

	Avant le début	de la période
Formulaires	Dindon	Poulet
Demande de transfert de quota	60 jours	22 semaines
Ball de location de quota	30 jours	17 semaines
Bail de location de poulailler	30 jours avant la prise d'effet	17 semaines
Entente d'approvisionnement périodique (domestique)	-	17 semaines
Entente d'approvisionnement périodique pour l'expansion des marchés		17 semaines
Adhésion à un regroupement ou retrait d'un regroupement	30 jours	30 jours
Cédule de production	30 jours avant Pentrée des dindonneaux	

Un autre tableau, situé à la droite du tableau précédent, permet de consulter un historique des pourcentages d'utilisations émis pour le dindon léger et le dindon lourd. Il permet également de connaître, sur une base annuelle, l'historique des pourcentages poulet. Un rappel des facteurs d'équivalence servant à convertir les m² en kg (ou vice versa) est également présent. Par exemple, on peut y lire que le pourcentage d'utilisation du type de production poulet pour l'année 2019 a été de 944.74 %. ●

Année Équivalence	Poulet 20 kg/m ²	Dindon leger (D) 25,6 kg/m ²	Dindon lourd (E 38,2 kg/m ²
2014	813.46%	253.04%	169.57%
2015	827.30%	259.21%	183.67%
2016	854.86%	235.15%	188.61%
2017	899.99%	235.18%	188.60%
2018	937.39%	207.47%	193.30%
2019	944.74%	242.51%	170.05%
2020	N/D	201.99%	146.06%





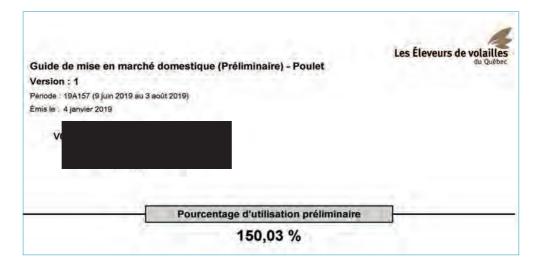
2. Guide de mise en marché préliminaire – Poulet

Si j'ai des questions concernant le Guide de mise en marché préliminaire, à qui puis-je m'adresser?

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

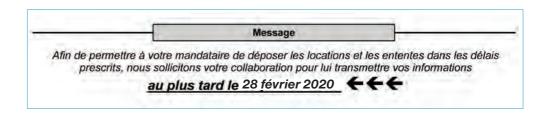
Qu'est-ce que le Guide de mise en marché préliminaire et à quoi me sert-il?

Ce document officiel périodique est seulement publié pour le type de production poulet. Il vous parvient au moins 20 semaines avant le début de chaque période de production (réf. Règlement sur la production et la mise en marché du poulet [RPMMP] art.56.3). Le Guide préliminaire est un outil qui sert à planifier votre production de la période en vous informant, entre autres, du pourcentage de production préliminaire, de votre contingent individuel et des dates limites de dépôt des documents de la période. Ce dernier regroupe plusieurs sections.



La première page d'un document officiel périodique vous indique le type de document, la période concernée par ce dernier, ainsi que la version reliée. Lorsque vous recevez une nouvelle version d'un document pour une même période, vous pouvez détruire la ou les versions ultérieures puisque celle nouvellement reçue annule toutes les précédentes. Dans le cas d'un Guide préliminaire, il est très rare de recevoir plus d'une version. Cela pourrait arriver si le pourcentage d'utilisation préliminaire change pour une période.

Le pourcentage d'utilisation préliminaire (réf. RPMMP art. 56.2), indiqué dans la première section du document est, entre autres, calculé à partir de l'allocation de base octroyée au Québec par les Producteurs de poulet du Canada (PPC), d'une estimation de la croissance du marché, du nombre de m² de quota émis au Québec et de certains ajustements, comme les reprises et les remises de kg. Il est le même pour tous les titulaires du Québec et permet de calculer votre contingent individuel périodique.



La section Message permet aux EVQ de communiquer de l'information générale à tous les titulaires. Dans le cadre d'un Guide préliminaire, vous y trouverez la date limite suggérée pour informer vos mandataires de vos besoins concernant cette période.



	re contingent	Calcul de v	
étail des transaction	*** Voir les sections respectives pour le		
9 339 m²	Quota effectif	9 339 m²	QDP période précédente
20,00 kg/m ²	Facteur de conversion	9 339 m²	QDP courant
150,03 %	Pourcentage d'utilisation		
280 226 kg	Contingent individuel	9 339 m²	Quota détenu
0 kg	Total des ajustements	9 339 m²	Quota effectif
280 226 kg	Contingent individuel ajusté		

Selon votre type de production, la section Calcul de votre contingent individuel¹ vous permet de connaître votre droit de produire pour la période. Ce calcul est fait en utilisant différents facteurs, notamment le quota que vous détenez en m² et le pourcentage préliminaire de la période.

Au moment du Guide préliminaire, votre contingent individuel vous permet de faire vos prévisions de production, de déterminer vos besoins de location et également de conclure vos ententes d'approvisionnement.

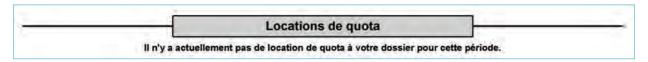
Rappel

Les documents originaux ci-dessous, <u>dûment complétés et signés</u> par les parties concernées, doivent nous être acheminés au plus tard le **8 février 2019**.

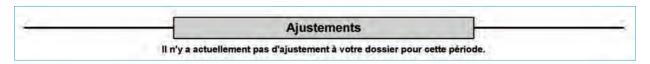
- · Location de poulailler
- · Location de quota
- Demande d'exemption à l'article 5
- · Entente d'approvisionnement domestique
- Entente d'approvisionnement exceptionnel
- · Entente à l'expansion des marchés
- Formulaire "Nomination d'un fondé de pouvoir et de mandataires"

Prendre note que pour les ententes d'approvisionnements hors Québec, la date limite de dépôt est le 29 mars 2019.

La section Rappel permet aux EVQ de transmettre de l'information générale à tous les titulaires. Dans le cadre d'un Guide préliminaire, vous y trouverez la date limite de transmission des documents que vous devez fournir aux EVQ.



Dans le Guide préliminaire, vous ne trouverez généralement pas d'information dans la section Locations de quota. Dans le cas où vous, ou votre mandataire, avez signé des locations de quota qui touchent plusieurs périodes, dont la période faisant l'objet de ce Guide préliminaire, le détail de ces locations y sera toutefois présenté.



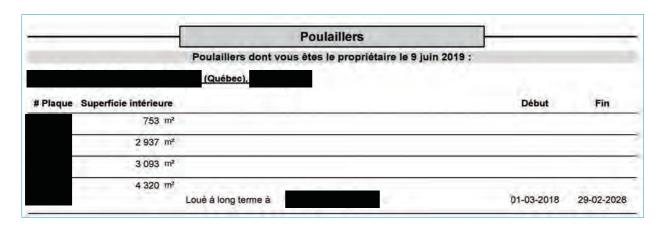
Vous trouverez dans la section Ajustements, les différents ajustements qui viennent influencer votre contingent individuel, donc votre droit de produire, telles que des remises ou des reprises de kq.



Vous ne trouverez aucune information dans la section Ententes d'approvisionnements à l'étape du Guide préliminaire. Ces dernières étant déposées après l'émission de ce dernier.

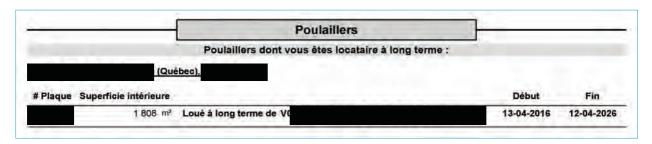
¹ La manière de calculer votre contingent pour une période est expliquée dans la fiche Calcul de votre contingent.





Vous trouverez dans la section Poulaillers différentes sous-sections concernant ces derniers. Une première sous-section permet de consulter des informations concernant les poulaillers dont vous êtes le propriétaire à la date de début de la période. Les informations concernant les poulaillers seront regroupées par site. Si vous avez loué vos poulaillers pour au moins une journée de la période, vous trouverez également les dates durant lesquelles vous avez fait une location et le nom du titulaire à qui vous avez loué votre bâtisse.

Si l'adresse des sites ou les superficies qui apparaissent dans cette section sont erronées, vous devez contacter l'équipe des responsables des transferts pour qu'ils mettent à jour les informations à votre dossier. Vous pouvez les contacter par téléphone au 450 679-0540, poste 8251 ou par courriel à l'adresse *transfert.evq@upa.qc.ca*



Vous trouverez dans cette sous-section l'information concernant les poulaillers dont vous êtes locataire à long terme pour au moins une journée de la période. Si vous êtes également locataire à court terme pour au moins une journée de la période, l'information concernant ces poulaillers apparaîtra dans une autre sous-section. Si une location avait été déposée et qu'elle a été annulée par la suite, pour être remplacée par de nouvelles dates de location ou non, cette location apparaîtra toujours sur votre document, mais les informations seront barrées.

	Informations supplémentaires	
Selon nos dossiers, en date du t	raitement de ce document :	
Votre fondé de pouvoir est :		
Vos mandataires sont ;		
- locations de quota ;		
- locations de poulaillers :		
- ententes d'approvisionneme	nts :	
Groupe dont vous faites partie po	our vos ajustements de fin de période ;	
Vous êtes situé dans la zone 3.		

La dernière section du Guide préliminaire se nomme Informations supplémentaires. Vous y trouverez le nom de votre fondé de pouvoir ainsi que les entités que vous avez nommées comme mandataires². Vous y trouverez également le nom du regroupement³ auquel vous avez adhéré pour cette période, le cas échéant, ainsi que la zone dans laquelle votre quota est situé.

²Les notions de fondé de pouvoir et de mandataire font l'objet d'une autre fiche. ³La notion de regroupement est expliquée dans une autre fiche.

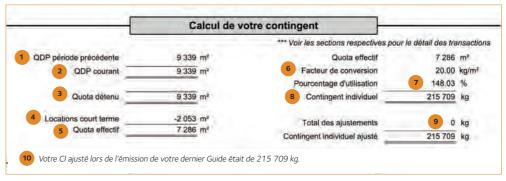
3. Calcul du contingent individuel et calcul de la performance de la période

Si j'ai des questions concernant le calcul du contingent individuel et le calcul de la performance de la période, à qui puis-je m'adresser?

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

Calcul de votre contingent individuel (Guide)

La section Calcul de votre contingent apparaît sur la première page de vos Guides de mise en marché préliminaire et de vos Guides de mise en marché. Selon votre type de production, cette section vous permet de connaître votre droit de produire pour la période. Ce calcul est fait en utilisant différents facteurs, notamment le quota que vous détenez en mètres carrés (m²) et le pourcentage préliminaire ou réel, selon le cas, de la période. Votre contingent individuel correspond à la quantité maximale de dindons ou de poulets, exprimée en kilos de poids vifs, que vous pouvez produire et mettre en marché au cours d'une période.



Voyons plus en détail les chiffres pouvant se retrouver dans cette section¹:

1 - QDP période précédente. Ce chiffre correspond à votre quota détenu en propre (QDP) de la période précédente. Ce dernier est exprimé en mètres carrés (m²). Par exemple, si vous regardez cette section dans votre Guide de mise en marché de la période A168, cela correspond à ce que vous déteniez à la période A167. Si vous êtes nouvellement titulaire à partir de la période A168, ce chiffre sera de 0 puisque vous ne déteniez pas de quota à la période A167.

Transferts (non visible sur l'image). Dans le cas où vous avez acheté du quota à cette période, le nombre de mètres carrés acquis apparaîtra à cet endroit. Sous le même principe, si vous avez vendu du quota à cette période, le nombre de mètres carrés vendus apparaîtra également à cet endroit, mais de manière négative. Les mètres carrés transigés lors de l'encan y apparaîtront également.

Pour connaître le détail des transactions ayant servi à obtenir le nombre de mètres carrés, il faut consulter la section correspondante dans les pages suivantes de votre Guide.

2 - QDP courant. Ce chiffre correspond à votre quota détenu en propre (QDP) de la période précédente auquel on ajoute la somme des « Transferts » que vous avez effectués à cette période. QDP courant = QDP précédent +/- transferts de quota

Locations long terme (non visible sur l'image). Si vous avez une location de quota familiale active à cette période, c'est ici qu'elle sera comptabilisée. Si vous êtes le locateur, la quantité sera négative et si vous êtes le locataire, la quantité sera positive.

Pour connaître le détail des transactions ayant servi à obtenir le nombre de mètres carrés en location, il faut consulter la section correspondante dans les pages suivantes de votre Guide.

Relève avicole allouée (non visible sur l'image). Si vous avez reçu de la relève avicole à l'aide de l'ancien programme de relève et que la période de 10 ans n'est toujours pas terminée, vous trouvez à cet endroit le nombre de mètres carrés étant encore considérés comme de la relève.

Pour connaître le détail de la relève reçue, il faut consulter la section correspondante dans les pages suivantes de votre Guide.

¹ À noter que certains des termes expliqués n'apparaissent pas dans l'image ci-dessus, car ils ne représentent pas la réalité de l'ensemble des éleveurs.



Relève avicole prêtée (non visible sur l'image). Si vous avez reçu de la relève avicole à partir de l'année 2010, vous trouvez la quantité qui vous a été prêtée à cet endroit. Ce nombre diminuera au fur et à mesure que vous ferez des retours de prêts.

Pour connaître le détail de la relève reçue, il faut consulter la section correspondante dans les pages suivantes de votre Guide.

Conversions temporaires (non visible sur l'image). Si vous êtes titulaire de quota de dindon et que vous avez converti une partie, ou la totalité, de votre quota dans l'autre calendrier, vous verrez la quantité faisant l'objet d'une conversion temporaire à cet endroit. Dans le cas où vous avez pu convertir 500 m² de votre quota de dindon léger à votre quota de dindon lourd, vous verrez -500 m² dans votre Guide de mise en marché du dindon léger et vous verrez 500 m² dans votre Guide de mise en marché du dindon lourd.

3 - Quota détenu (QD). Ce dernier cumule la somme de toutes les quantités énumérées jusqu'à maintenant.

Poulet: QD = QDP courant +/- Location de quota à long terme + Relève avicole allouée + Relève avicole prêtée Dindon: QD = QDP courant +/- Location de quota à long terme +/- Conversion de calendrier

4 - Locations court terme. Si cette situation s'applique, c'est à cet endroit que vous trouverez le cumul des locations de quota à court terme, exprimé en m², que vous avez effectuées et qui sont effectives pour la période. Ce chiffre peut être positif ou négatif selon que vous êtes un locateur de quota ou un locataire de quota.

Pour connaître le détail des transactions ayant servi à obtenir le nombre de mètres carrés en location, il faut consulter la section correspondante dans les pages suivantes de votre Guide.

5 - Quota effectif (QE). Ce dernier cumule la somme du QD et de vos locations de quota à court terme effectives pour la période. C'est à partir de ce dernier que nous calculerons votre contingent individuel de la période.

QE = QD +/- Location de quota à court terme

6 - Facteur de conversion. Ce dernier sert à la conversion des m² en kg (et vice versa) et dépend du type de production :

- Poulet : 20 kg- Dindon léger : 25.6 kg- Cornouailles : 40 kg- Dindon lourd : 38.2 kg

7 - Pourcentage d'utilisation. Ce chiffre correspond soit au pourcentage préliminaire ou au pourcentage réel périodique calculé par les EVQ.

8 - Contingent Individuel (CI). Tel que précédemment mentionné, votre contingent individuel correspond à la quantité maximale de dindons ou de poulets (selon le cas), exprimée en kg de poids vifs, que vous pouvez produire et mettre en marché au cours d'une période. Ce dernier correspond à la conversion des m² du quota effectif en kg.

CI = QE X Facteur de conversion X Pourcentage d'utilisation (préliminaire ou réel selon le cas)

- **9 Total des ajustements.** Différents types d'ajustement peuvent venir modifier votre contingent individuel. Dans la section du calcul de votre contingent, c'est la somme de tous les ajustements de la période qui s'affichera. Pour le détail des ajustements, vous devrez consulter la section Ajustements du document officiel. Voici la liste de tous les types d'ajustements possibles des précisions sur le type de production et le moment où ces derniers peuvent être présents.
 - Ajustements de fin de période (AFP). Un chiffre y sera présent si le responsable de votre regroupement, le cas échéant, a effectué des ajustements de fin de période. Le chiffre sera négatif (-) si vous étiez en sous-production et qu'une partie de vos kg a été distribuée à d'autres. Si vous étiez plutôt en surproduction, le chiffre sera positif (+) signifiant que vous avez reçu des kg d'autres titulaires.
 - Type de production : dindon et poulet
 - Documents officiels où peut apparaître l'ajustement : Bilan de mise en marché uniquement
 - Ajustement individuel de contingent (AIC). Cet ajustement est utilisé pour différentes raisons, il peut être positif ou négatif et il impacte une seule période de production.
 Voici les principales situations où il est utilisé:
 - Lorsque les EVQ ont accepté votre demande de forme majeure, mais que vous n'avez pas encore décidé la ou les périodes pendant lesquelles vous désirez reprendre ces kg, vous aurez une quantité négative dans la période où a lieu l'événement. Une fois la ou les périodes de reprise confirmées, cette même quantité apparaîtra en positif et un ajustement de type DFM sera ajouté.
 - · Lorsque vous avez une pénalité suite au non-respect des programmes PSAF et PSA.
 - · Lorsque, suite à une correction de détention, vous assumez une remise de surproduction d'un prête-nom.
 - · Lorsque vous êtes titulaire de quota de dindon et qu'un transformateur vous a transféré une partie de ses crédits d'exportation non utilisée de la période précédente.
 - Type de production : dindon et poulet
 - Documents officiels où peut apparaître l'ajustement : tous les types

- 4
- Crédits d'exportation. En vertu de l'article 1 de la Politique d'exportation, des crédits peuvent vous être octroyés par votre acheteur s'il vous a demandé de mettre en élevage des dindons pour compenser l'exportation de découpes. Ces crédits viennent augmenter votre contingent individuel.
 - Type de production : dindon seulement
 - Documents officiels où peut apparaître l'ajustement : Bilan de mise en marché, uniquement
- Déplacement pour force majeure (DFM). Cet ajustement permet de déplacer une partie de votre contingent d'une période vers une autre suite à l'acceptation d'une demande de cas de force majeure. Ce type d'ajustement est utilisé seulement à partir du moment où vous nous informez de la ou des périodes où vous désirez reprendre vos kg. Dans l'attente de la décision sur la ou les périodes de reprises, c'est un ajustement de type AIC qui apparaîtra à votre dossier.
 - Type de production : dindon et poulet
 - Documents officiels où peut apparaître l'ajustement : tous les types
- Remise de périodes précédentes. Cet ajustement sera présent dans le cas où, à une période ultérieure, vous avez eu une surproduction et que vous devez remettre des kg à cette période. Cet ajustement vient réduire votre contingent individuel de la période.
 - Type de production : dindon et poulet
 - Documents officiels où peut apparaître l'ajustement : tous les types

- Transferts de contingent interpériode (TCI). Vous aurez ce type d'ajustement si votre acheteur a demandé un déplacement d'abattage. Ce dernier permet de déplacer votre contingent d'une période vers une autre lorsque la période d'abattage réel, suite à des circonstances particulières, n'est pas celle prévue à votre entente d'approvisionnement.
 - Type de production : dindon et poulet
 - Documents officiels où peut apparaître l'ajustement : tous les types
- **10 Contingent individuel ajusté.** Il s'agit du réajustement de votre contingent individuel afin de considérer les différents ajustements présents à cette période.

CI ajusté = CI +/- le total des ajustements

À titre de référence, voici les articles des règlements indiquant la manière de calculer votre contingent :

Règlement sur la production et la mise en marché du poulet (RPMMP) :

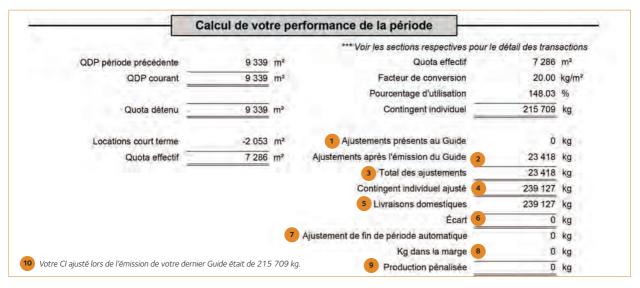
Au moment du Guide de mise en marché préliminaire : art. 56.3 Au moment du Guide de mise en marché : art. 4

Règlement sur la production et la mise en marché du dindon (RPMMD) :

Dindon léger : art. 47.2 Dindon lourd : art. 47.3

Calcul de votre performance de la période (Bilan)

La section Calcul de votre performance de la période apparaît sur la première page de vos Bilans de mise en marché. Selon votre type de production, cette section vous permet de connaître votre performance de la période. Ce calcul est fait en utilisant différents facteurs, notamment le quota que vous détenez en mètres carrés (m²), les ajustements à votre dossier et votre production réellement effectuée.



4

Voyons plus en détail, les chiffres pouvant se retrouver dans cette section²:

- **1 Ajustements présents au Guide.** Cette quantité représente la somme des ajustements qui étaient présents sur votre Guide de mise en marché. Ce sont ces derniers qui ont été considérés pour calculer votre contingent individuel, donc votre droit de produire de la période.
- **2 Ajustements après l'émission du Guide.** Vous trouverez ici la somme des ajustements qui ont eu lieu suite à l'émission de votre Guide de mise en marché, donc qui n'ont pas été considérés pour définir votre droit de produire de la période. Pour la définition complète des types d'ajustement possibles, référez-vous à la section Calcul de votre contingent individuel.
- **3 Total des ajustements.** Ceci regroupe l'ensemble des ajustements à votre dossier.

Total des ajustements = Ajustements présents au Guide + Ajustements après l'émission du Guide

4 - Contingent individuel ajusté (CI ajusté). Il s'agit du réajustement de votre contingent individuel afin de considérer les différents ajustements présents à cette période.

CI ajusté = CI +/- le total des ajustements

5 - Livraisons domestiques. Vous trouverez ici le total des kg que vous avez produit pour le marché domestique au cours de la période.

Pour connaître le détail des transactions ayant servi à calculer votre production, il faut consulter la section correspondante dans les pages suivantes de votre Bilan.

6 – Écart. Ce chiffre correspond à la différence entre votre CI ajusté et vos livraisons domestiques.

Écart = CI ajusté - Livraisons domestiques

- **7 Ajustement de fin de période automatique.** Un chiffre y sera présent si, après des ajustements de fin de période (AFP) effectués par le responsable de votre regroupement, il reste des kg de disponibles. Dans ce cas, les EVQ effectuent eux-mêmes des AFP. Le chiffre sera négatif (-) si vous étiez en sous-production et qu'une partie de vos kg a été distribuée à d'autres. À l'inverse, si vous étiez en surproduction, le chiffre sera positif (+) signifiant que vous avez reçu des kg d'autres titulaires.
- **8 Kg dans la marge.** Les kg dans la marge représentent des kg disponibles dans la marge de votre regroupement. C'est-à-dire que les EVQ calculent 2 % du total des contingents de tous les titulaires faisant partie de votre regroupement et distribuent ces kg au prorata à tous les titulaires de votre regroupement qui sont encore en surproduction après l'application des AFP et des AFPA. Ils permettent d'annuler, ou de réduire, la pénalité monétaire pour surproduction. Si vous avez un chiffre à cet endroit, cela signifie qu'il vous restait des kg en surproduction après l'application des AFP.

- **9 Production pénalisée.** Vous aurez un chiffre à cet endroit, si vous étiez en surproduction après l'application des AFP et que la quantité de kg dans la marge que vous avez reçue est insuffisante pour couvrir l'ensemble de votre surproduction. Cela implique donc que vous recevrez une pénalité monétaire pour surproduction domestique³.
- **10 Votre CI ajusté lors de l'émission de votre dernier Guide était de X kg.** Ceci vous permet de connaître votre contingent individuel qui avait été calculé au moment de votre Guide de mise en marché.
- ² Pour la description des termes qui n'ont pas de numéros dans l'image, vous référez à la section Calcul de votre contingent individuel
- ³ La mécanique des AFP, des kilos dans la marge et des pénalités sera expliquée dans la fiche du Bilan de mise en marché.



RÉUNIONS ET ÉVÉNEMENTS À VENIR

AGENDA



- OCTOBRE -

1	Conseil général de l'UPA

13	CA	EVQ

26	Table des présidents et des directeurs des groupes spécialisés
7h	Table des presidents et des directeurs des groupes specialises

30	Table des présidents et des directeurs des Fédérations
	régionales

- NOVEMBRE -

10-11	Conseil général de l'UPA
18	CA PPC
24	CA EVQ

- DÉCEMBRE -

1	Réunion des directeurs PPC
1-2-3	Congrès général de l'UPA
15	CAEVQ

Bienvenue au sein des EVQ!

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

DES NOUVELLES DE LA FÉDÉRATION



Reine Amouzou

Reine Amouzou a rejoint l'équipe des opérations et de la mise en marché à titre de coordinatrice réglementaire. Elle aura pour rôle de participer à l'élaboration et au contrôle des encadrements réglementaires ainsi que des politiques et des programmes de ce département.

Reine est titulaire d'un baccalauréat en droit civil et d'un certificat en gestion de projets. Elle a travaillé dans divers domaines à titre de coordinatrice de projets. 🕊



Aïchatou Laye Diop

Aïchatou Laye Diop a été embauchée le 3 août 2020 comme analyste au sein de la direction des opérations et de la mise en marché. Aïchatou détient une maîtrise en économie et a tra-

vaillé plusieurs années à l'Université de Montréal.



David Casséus

Depuis le 21 juillet, David travaille au poste d'analyste d'affaires. Il évolue dans le domaine des technologies de

l'information depuis plus de 15 ans. Dans le cadre de ses fonctions, il participera à la gestion, l'élaboration et l'adaptation de l'ensemble des processus d'affaires afin de s'assurer de l'alignement des outils d'information avec les objectifs des Éleveurs de volailles du Ouébec.



Jean-François Renaud

Jean-François Renaud s'est joint à l'équipe le 21 juillet dernier à titre de coordonnateur des projets informatiques. Il travaillera sur plusieurs projets, dont l'évolution des plateformes existantes

ainsi que le développement d'un portail des EVQ. Jean-François détient un baccalauréat en informatique de gestion de l'Université de Sherbrooke.





BOULETTES DE DINDON
SAUCE EXTRA-CRÉMEUSE AUX POMMES

PORTIONS: 6 - TEMPS DE PRÉPARATION: 20 MIN. - TEMPS DE CUISSON: 30 MIN.

Ingrédients

Boulettes

- 675 g (1 1/2 lb) de dindon haché
- 1 pomme McIntosh ou Cortland, pelée et râpée
- 250 ml (1 tasse) de chapelure de céréales de riz soufflé (de type Rice Krispies)
- 80 ml (1/3 tasse) de noix de Grenoble. hachées
- 60 ml (1/4 tasse) de sauge fraîche, hachée
- · 2 oignons verts, hachés

- · 1 œuf
- · 1 gousse d'ail hachée
- 5 ml (1 c. à thé) de graines de fenouil, broyées
- 5 ml (1 c. à thé) de sel
- · Huile d'olive

Sauce

- · 30 ml (2 c. à soupe) d'huile d'olive
- 80 ml (1/3 tasse) d'échalotes françaises, · 60 ml (1/4 tasse) hachées
- · 2 pommes McIntosh ou Cortland, coupées

- · 5 ml (1 c. à thé) de sel
- 80 ml (1/3 tasse) de cidre de pomme
- 125 ml (1/2 tasse) de bouillon de poulet
- · 250 ml (1 tasse) de crème de soya Belsoy

Garniture

- · 125 ml (1/2 tasse) de pomme McIntosh ou Cortland, coupées en petits dés
- de persil frais, haché finement

Étapes

- 1. Dans un bol, mélanger tous les ingrédients pour les boulettes de dindon. Façonner la préparation en boulettes de la grosseur d'une balle de golf et les déposer sur une plaque à biscuits tapissée de papier parchemin. À l'aide d'un pinceau, huiler le dessus des boulettes. Cuire sur une grille placée au centre du four à 200 °C (400 °F) 20 minutes.
- 2. Entre-temps, dans une poêle antiadhésive, chauffée à feu moyen, faire revenir dans l'huile l'échalote, les pommes et le sel 5 minutes.
- 3. Déglacer la poêle avec le cidre de pomme et poursuivre la cuisson 2 minutes. Ajouter le bouillon et la crème Belsoy, et porter à ébullition. Retirer aussitôt la sauce du feu et verser la préparation dans un mélangeur. Mixer jusqu'à l'obtention d'une texture très lisse.
- 4. Placer les boulettes dans un plat de service, arroser de sauce, garnir de dés de pommes et saupoudrer de persil. Accompagner ce plat d'un bol de pâtes ou de courgettes en juliennes, poêlées.

Cette recette est une gracieuseté de kpourkatrine.com



POTAGE AU POULET ET À LA CITROUILLE

PORTIONS: 4 - TEMPS DE PRÉPARATION: 25 MIN. - TEMPS DE CUISSON: 30 MIN

Ingrédients

- · 1,5 L (6 tasses) de chair de citrouille crue, coupée en cubes de 2,5 cm (1 po) d'épaisseur
- 15 ml (1 c. à soupe) d'huile d'olive
- 250 ml (1 tasse) d'oignon coupé en dés
- · 2 ml (1/2 c. à thé) de piment de la Jamaïque moulu
- 30 ml (2 c. à soupe) de sauge fraîche, hachée
- 10 ml (2. à thé) de piment thaï ou jalapeño frais, émincé
- 1 ml (1/4 c. à thé) de poivre noir, 125 ml (1/2 tasse) de fraîchement moulu



- 1 L (4 tasses) de bouillon de poulet à faible teneur en sodium
- 15 ml (1 c. à soupe) de miel
- 750 ml (3 tasses) de hauts de cuisse de poulet du Québec cuits, coupés en dés
- 2 ml (1/2 c. à thé) de sel
- graines de citrouille

Étapes

- 1. Dans une casserole munie d'un couvercle, chauffer l'huile à feu moyenélevé. Ajouter les oignons, le piment de la Jamaïque moulu, les feuilles de sauge, le piment frais (facultatif) et le poivre noir. Faire revenir quelques minutes jusqu'à ce que les oignons soient tendres. Ajouter les cubes de citrouille et remuer pour bien les enrober d'épices.
- 2. Ajouter le bouillon de poulet et le miel. Couvrir et amener à ébullition. Baisser le feu, et laisser mijoter en remuant de temps en temps jusqu'à ce que la citrouille soit tendre lorsque piquée avec une fourchette (environ 15 minutes). À l'aide d'un mélangeur à main, réduire le tout en purée.
- 3. Ajouter à la purée les dés de poulet et laisser mijoter 5 minutes pour les réchauffer. Goûter et rectifier l'assaisonnement au besoin, en ajoutant du sel, du piment de la Jamaïque ou de la sauge.
- 4. Dans une poêle non huilée préalablement chauffée, griller les graines de citrouille pendant quelques minutes. Remuer la poêle pour éviter que les graines ne brûlent.
- 5. Au moment de servir, verser la soupe dans des bols et garnir de graines de citrouille grillées.

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

NOUVAiles

VERSION PAPIER

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

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

Pour tout changement de coordonnées, 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\$

VERSIO

VERSION ÉLECTRONIQUE

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

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

Pour tout changement de coordonnées et/ou pour s'abonner à la version électronique du magazine *NouvAiles*, écrire à volailles@upa.qc.ca.

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



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 EVQ).

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 et écriveznous à volailles@upa.qc.ca. C'est votre magazine!





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



VOUS AIMERIEZ EN SAVOIR PLUS SUR UN SUJET PARTICULIER?

N'hésitez pas et communiquez avec nous volailles@upa.qc.ca



C'est votre magazine!



La force de la filière avicole



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



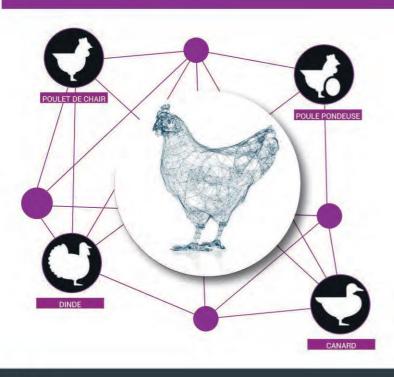
MATISSOFT

Augmentez
la performance
de vos opérations
grâce à notre
solution ERP et
de contrôle de
procédés.



L'ÉLEVAGE PRÉDICTIF À SON MEILLEUR!

Porphyrio® An Evonik product.



LES OPTIONS

Système de gestion des troupeaux et d'alertes précoces

Gestion intégrée de la santé

Rapports personnalisés

Supervision du contrôle qualité permettant la planification du travail

Analyse de processus intégrée

Gestion alimentaire et prévision d'inventaires

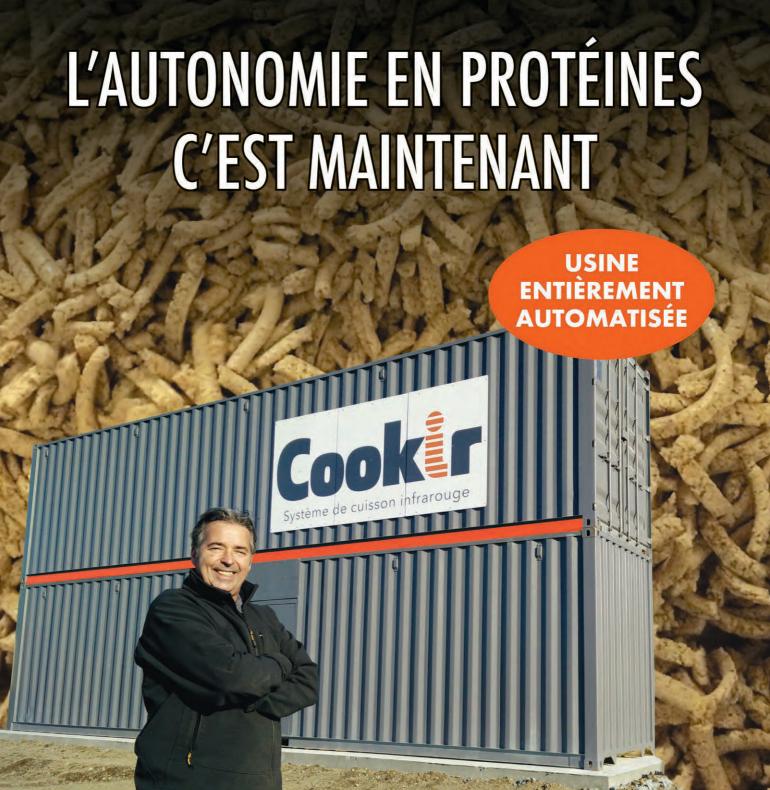
Planification de la production

Prédiction de la production et gestion de la masse des œufs

Optimisation de la planification et prédiction du poids d'abattage







Cookir est le leader de la transformation du soya à la ferme.

Fabriqué au Québec

Ses systèmes de cuisson intégrés sont offerts dans des unités modulaires autonomes ou dans votre bâtiment. Réduire vos coûts d'alimentation en transformant le soya à la ferme, ça c'est payant!



Créateur d'unités modulaires intelligentes



