

Compte-rendu de l'International Goat Symposium

Lyndsay, Ontario, 11-12-13 août 2009

Mardi, 11 août 2009

La première journée fut consacrée à des visites de fermes. J'ai tout d'abord visité Grasshill Farms. Ils ont 110 saanen pur-sang. Leur objectif est d'avoir des chèvres qui produirait 3000Kg de lait par année. Ils s'occupent beaucoup de la génétique de leur troupeau, sont certifiés bio, se disent sans AEC, ni lymphadénite caséuse. Les chevrettes et les jeunes boucs sont dans un Cover-All. Ils disent que le froid ne nuit pas à leur croissance l'hiver. Ils avaient organisé une vente de jeunes boucs. Il y en avait environ une cinquantaine à vendre. Les chèvres sont vraiment plus grosses que la moyenne, mais il n'y a pas de chèvre qui donnent plus de 2200kg par année (selon les affiches). Ils font récolter leurs boucs et ont de la semence congelée à vendre.

La deuxième ferme était Lenberg Farm / Vandenberg's. Terry McNeely en est le gérant. C'est un site pour la croissance des chevrettes et des chevreaux. L'installation peut contenir jusqu'à 700 chevreaux à la fois. Ils élèvent même les mâles pour la viande. Ils disent en vendre 900 par année. Ils ne veulent cependant pas dire à qui et où ils les vendent. Il y a eu une présentation sur l'alimentation et la santé (procédure suivie, p.ex : Vaccin à 2 jours, rappel 21 jours plus tard, etc.). Ils sont 5 employés. Chaque personne est spécialisé dans une phase de la croissance (p.ex. 1 jours à 14 jours, 15 jours à 2 mois, etc.). Cependant, plusieurs producteurs présents ont posés des questions et semblaient très septiques de certaines méthodes utilisées.

La troisième ferme est celle de Terry McNeely. Il possède 120 chèvres de toutes les races qui se trouvent dans une vieille ferme réaménagée. Dans les prochaines années, il veut faire des croisements entre alpin, saanen et nubien afin d'avoir des chèvres plus résistante (alpine), donnant plus de lait (saanen) et avec de meilleures composantes (nubienne). La présentation portait sur le réaménagement de la ferme qui a été fait pour moins de 25 000\$. Il disait donc qu'il est possible de démarrer dans cette production sans avoir à faire d'énormes investissements au niveau des bâtisses et de l'équipement.

La dernière ferme était celle des Hamishs. Il s'agissait d'un troupeau alpin et saanen. Il est très intéressant de voir comment ils font pour élever un troupeau de plus de 200 têtes sans électricité ni machinerie.

Après le souper se tenait une rencontre non-prévue sur le Centre d'Excellence. C'est M. Lord Wicks de Grasshill Farms qui nous a demandé de nous joindre à cette rencontre. Le Centre d'excellence est déjà un projet en branle. Il s'agit de l'union de l'Université de Guelph et de Trent University pour la construction d'un centre à Peterborough, œuvrant seulement sur la génétique caprine. À l'université de Guelph, il existe déjà un centre pour les petits ruminants.

L'idée de base part du fait que depuis 15 ans la production moyenne annuelle d'une chèvre canadienne est de 600 litres par an. Ils souhaitent faire augmenter la moyenne nationale à au moins 900 litres d'ici 10 ans. Ils veulent également faire des recherches sur la persistance de la lactation. Ils souhaitent que ce centre soit une coopérative pancanadienne afin d'aller chercher le plus de subvention possible auprès du gouvernement fédéral. Cette première rencontre a donc porté sur la présentation de divers intervenants, la perspective de chacun sur le projet ainsi que la perspective de l'industrie selon chaque province. Pour voir le projet se réaliser sous forme d'une coopérative, il faudrait avoir 50 membres qui apporterait une contribution de 10 000\$ chacun sous forme d'argent ou en nature. Le but étant d'avoir 500 000\$, ce qui représenterait 25% de mise de fond du projet. Le reste proviendrait d'un programme fédéral d'Agriculture Canada.

La journée s'est terminée à 22h30.

Mercredi, 12 août 2009

La deuxième journée était celle des conférences. Toutes les conférences portaient sur le marketing. Anita O'Brien de OMAFRA a présenté un bilan de l'industrie, nombre de chèvres par ferme, nombre de chèvres par province, nombre de chèvres et quantité de viande exportées, importation de produits de la chèvre, évolution du secteur de la viande, prix du marché, la situation en Ontario et au Québec ainsi que dans d'autres pays.

Martin Gooch a ensuite présenté l'achat local et les tendances de consommation. Ce fût du marketing de base. Il parlait de la création de la chaîne de valeur en fonction de la nutrition, la santé et l'environnement. 70% des consommateurs disent préférer acheter local et 49% disent vouloir acheter plus de produits locaux. Les consommateurs ontariens disent que la qualité est le premier critère qu'ils prennent en compte lors de leur achat tandis que les québécois opteraient d'abord pour des produits locaux. Les maritimes optent plus pour le prix et les qualités nutritives. Dans l'Ouest canadien, les qualités nutritives sont les plus importantes. La qualité vient en 2^e en Ontario et pour le Québec c'est le prix qui occupe la 2^e place. Il conclut donc qu'il ne faut pas seulement miser la vente de produits locaux mais bien sur la qualité du produit.

Brian Kipping a ensuite présenté la compagnie Fronterra et le secteur laitier en Nouvelle Zélande. Il a présenté la consommation de produit laitier dans le monde versus en Nouvelle-Zélande et la proportion de la production qui était destinée à l'exportation. Il a ensuite présenté La division nord américaine de Fronterra et parlé de leur vision des choses pour leur marketing. Si vous êtes intéressé par cette conférence, la SECLRQ peut vous faire parvenir un document (en anglais) de la présentation.

Il y a ensuite eu une table de discussion avec 3 propriétaires de fromagerie. Les sujets portaient sur leur façon de se démarquer de la concurrence. Les fromageries étaient Woolwich Dairy, Mariposa Dairy et Fifth Town Artisan Cheese. Ils ont commencé par présenté l'historique de leur entreprise, les produits, les moyens de distribution en Ontario et à l'extérieur de la province. Ils

ont parlé de leurs plus gros vendeurs et pourquoi ces produits étaient plus appréciés des consommateurs. Ils ont ensuite discuté de où ils voyaient l'industrie dans 10 ans.

En après-midi, il y avait 4 séries de 3 présentations. Il fallait donc choisir une présentation par série car elles étaient offertes les 3 à la fois. Voici les sujets des conférences. Si vous souhaitez avoir le document relié à la présentation, vous pouvez communiquer avec la SECLRQ. Veuillez noter que ce ne sont pas toutes les présentations qui sont disponibles sous format papier.

1. Démonstration de classification chez une chèvre et une chevrette;
2. Programme de croissance de OMAFRA (Ministère de l'agriculture en Ontario);
3. S'établir sur le marché local;
4. Améliorer les carcasses des chevreaux en passant par la sélection des boucs reproducteurs;
5. Aller au-delà des normes sur le marché;
6. Les marchés ethniques – plus que de la viande de chèvres;
7. Quelle est l'importance de la diversité génétique dans le secteur de la chèvre;
8. La biosécurité et le statut de santé du troupeau comme avantage de vente
9. Quelle est votre marge de profit?
10. Présentation du programme de sécurité alimentaire d'OMAFRA
11. Le partenariat pour accroître vos ressources – les avantages d'aligner vos plan de marketing

Jeudi le 13 août 2009

Pendant cette journée, il y a eu le concours de boucs (Canadian Buck Classic Show) suivi d'une vente d'animaux de haute génétique. De très beau boucs et mêmes quelques embryons ont été mis aux enchères.

Une conférence était aussi au programme et portait sur la traçabilité. CNGF a présenté les différentes boucles permanentes qui ont été sélectionnées et qui seront testées pour la chèvre. La journée s'est terminée à 13h00.