

**STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE MISE EN MARCHÉ - Par Jennifer Fleming**

Faisant partie de la stratégie de développement de marché de la Fédération canadienne du mouton (FCM), le Centre George Morris (CGM) est en train de conduire une étude d'opportunités de marché. Les résultats initiaux sont encourageants et pleins de défis. L'étude a identifié de remarquables opportunités pour l'agneau canadien, puisque moins de 50 pour cent de la demande interne est fournie par des producteurs canadiens.

Ce qui peut être surprenant est que les résultats de deux efforts de recherche séparés (un sondant des clients et l'autre sondant les clients industriels – transformateurs, détaillants et exploitants d'entreprises alimentaires) ont donné des résultats remarquablement similaires. Par exemple, la majorité des consommateurs d'agneau et des clients au détail / services alimentaires considèrent que l'agneau canadien est, de diverses façons, supérieur à l'agneau importé. La CGM a aussi identifié que des facteurs tels l'encéphalopathie spongiforme bovine, l'insémination artificielle et les tendances de croissance de la population, mènent à des augmentations distinctes de la demande d'agneau, incluant des marchés qui ne sont pas normalement des consommateurs de cette viande.

En dépit de vastes opportunités de marché, les sondages de clients et de consommateurs ont donné des résultats remarquablement similaires lors de la recherche d'identification de défis qui doivent être relevés par l'industrie domestique et comment tirer avantage de ces opportunités. Le plus gros défi est le manque d'équilibre de la qualité et de l'approvisionnement de l'agneau canadien. Ceci est perçu comme une faiblesse critique, particulièrement en comparaison avec nos concurrents majeurs. La saisie des opportunités de marché dépend de la capacité à produire des produits équilibrés en termes de qualité, grosseur, taux de gras et approvisionnement. Les consommateurs comme les clients exigent que l'offre soit constante.

Étant donné la dynamique actuelle de l'industrie, la majorité des augmentations de la demande d'agneau sera comblée par la Nouvelle-Zélande (et de plus en plus par l'Australie). Bien que l'agneau canadien soit plus cher que les importations, il représente pour bien des consommateurs et des clients, une meilleure valeur que l'agneau néo-zélandais ou australien. Ceci est remarquable en comparaison des sentiments qui existent dans d'autres secteurs de l'industrie alimentaire. C'est par conséquent le manque de constance et non le prix qui continue à nous dégrader en tant que fournisseur domestique d'agneau.

Bien que les producteurs d'agneau canadiens aient beaucoup de potentiel de marché, comment peuvent-ils, ainsi que l'industrie en général, prendre avantage de cette opportunité ? La première chose à réaliser est que la production, la transformation et les pratiques de mise en marché de nos concurrents majeurs ont tendance à être différentes de celles qui existent au Canada.

L'amélioration de la génétique, de la production, de la transformation et de la manipulation après l'abattage a réduit les coûts et augmenté la constance de la qualité de la viande. Les techniques de gestion du risque utilisées par les producteurs étrangers sont aussi différentes des normes canadiennes.

Une façon de développer les capacités qui mènent à une production domestique d'agneau plus constante et de meilleure qualité, est d'apprendre des autres. Pendant cette recherche, la CGM est rentrée en contact avec Rissington Breedlines (NZ) et Livestock Marketing (Royaume-Uni). Ces compagnies sont impliquées dans des initiatives internationales séparées et grâce à des arrangements anticycliques, elles fournissent, à l'année longue, de l'agneau néo-zélandais et britannique de haute qualité à coût raisonnable. Dans les deux cas, et particulièrement dans le cas de Rissington, les producteurs du Royaume-Uni et de la Nouvelle-Zélande utilisent la même génétique et les mêmes systèmes de production pour fournir un marché spécifique.

Des efforts similaires soutiennent des initiatives qui prennent place à d'autres endroits dans le monde. Ces résultats de méthodes de production accrues à travers les continents, et non seulement à même certains pays, permettent de fournir de l'agneau de qualité. La conséquence de telles initiatives pourrait désavantager l'industrie canadienne de l'agneau par rapport à celle d'autres pays, spécialement si ces développements ne se produisent pas ici.

---

## **MISE À JOUR SUR LA SALUBRITÉ ALIMENTAIRE À LA FERME : LA PARTICIPATION VÉTÉRINAIRE EN SALUBRITÉ ALIMENTAIRE**

*Par France Lanthier, coordonnatrice nationale, salubrité alimentaire à la ferme*

La participation et le soutien des vétérinaires sont très importants pour la mise en place des programmes de salubrité à la ferme. Ceci est particulièrement vrai pour l'industrie du mouton à cause de l'usage hors étiquette de produits de santé animale. Puisque les moutons représentent, au Canada, une espèce à bas volume d'utilisation, les compagnies pharmaceutiques ont peu d'incitatifs pour entreprendre les coûteuses recherches nécessaires à l'évaluation de l'efficacité et de temps d'attente chez le mouton. Le résultat est qu'il n'y a pas suffisamment de médicaments disponibles pour les moutons. Les médicaments du secteur bovin sont donc utilisés.

Le peu de vétérinaires spécialisés dans la médecine de petits ruminants demeure aussi un problème. Sans la disponibilité de vétérinaires en médecine pour petits animaux, les producteurs pensent souvent qu'ils sont mieux de se fier à leurs expériences mutuelles ou tout simplement de deviner.

Le programme de pratiques de salubrité alimentaire de la Fédération canadienne du mouton (PSAFCM) demande que tout usage hors étiquette d'un produit de santé animale soit accompagné de la recommandation et de la signature d'un vétérinaire, quant à la méthode de traitement (dose et méthode d'administration) ainsi qu'au temps d'attente. Bien que les producteurs soient d'accord qu'un conseil vétérinaire est important lors d'une utilisation hors étiquette, trois inquiétudes sont fréquemment exprimées :

- 1) Comment puis-je obtenir une signature de vétérinaire s'il n'y a pas de vétérinaire qui habite dans les environs ? ;
- 2) Je ne suis pas sûr si un vétérinaire accepterait de signer un usage hors étiquette ...;
- 3) C'est très bien, mais comment vais-je payer pour toutes ces consultations ?

Ces inquiétudes légitimes pourraient avoir un impact négatif sur la mise en place du programme

PSAFCM. La FCM a actuellement trois vétérinaires sur son conseil technique pour aider à résoudre les problèmes qui engendrent ces inquiétudes.

La FCM accueille ouvertement toutes les suggestions et commentaires de la communauté vétérinaire et les encourage à se familiariser avec le programme. Les vétérinaires sont les bienvenus s'ils veulent utiliser le programme de formation en ligne (<http://fsfp.cansheep.ca>), ou de participer à des sessions de formation de producteurs, ou de simplement obtenir un manuel de producteur.

### **gFARAD canadien– ressource pour éviter les problèmes de résidus**

Jusqu'à ce que les compagnies pharmaceutiques réalisent la valeur d'entreprendre des recherches sur les petits ruminants ou que le conseil des médicaments vétérinaires accélère le processus de révision des médicaments, le traitement des petits ruminants représentera toujours un défi pour les producteurs et les vétérinaires. Il y a, cependant, une ressource pour aider les vétérinaires et les producteurs concernant l'usage hors étiquette des médicaments. Basé au Western College of Veterinary Medicine à Saskatoon en Saskatchewan, et à la Faculté de médecine vétérinaire de St Hyacinthe au Québec, le **gFARAD canadien** donne des informations aux vétérinaires sur la façon d'éviter les résidus. Le gFARAD a accès à une base de données mondiale sur les temps d'attente des médicaments incluant des études sur les moutons. Les vétérinaires peuvent accéder à la base de données en entrant leurs numéros de permis.

Pendant que les producteurs et le public en général n'ont pas accès à la base de données, un groupe de vétérinaires est disponible et répond aux appels téléphoniques et aux courriels. Le nombre de demandes par commodité est quelque peu surprenant : de 2001 à 2004, gFARAD a reçu environ 750 demandes sur les poulets et les dindons, ~150 demandes sur l'industrie laitière et bovine, 36 demandes sur les canards, et 7 demandes sur les moutons. Considérant le fort usage de médicaments hors étiquette, la raison de cette faible demande d'information pour les moutons reste obscure. Soit que l'usage hors étiquette pour les moutons est très faible, ou que notre industrie sous-utilise une ressource très valable. Que le médicament soit sous ordonnance ou non, il est important de noter que tout usage d'un produit de santé animale qui n'est pas en accord avec l'étiquette est considéré comme hors étiquette.

**Informations sur le programme PSAFCM :**

**Visitez le :** <http://fsfp.cansheep.ca>

*France Lanthier, coordinatrice nationale,  
salubrité alimentaire à la ferme*

*Fédération canadienne du mouton*

**Courriel :** [france@cansheep.ca](mailto:france@cansheep.ca)

**Tél :** 1-888-684-7739

**Informations au sujet de gFARAD**

**Visitez le :** <http://www.cgfarad.usask.ca>

**Courriel :** [cgfarad@umontreal.ca](mailto:cgfarad@umontreal.ca)

**Tél :** 1-866-CGFARAD (1-866-243-2723)

---

**MISE À JOUR DU PROJET LAKELAND : EFFETS TERMINAUX DES GÉNITEURS – PLUS  
QUE DANS LA PEAU ?**

***Susan Hosford et Tracy Hagedorn, AAFRD***

Les producteurs dont le but est de mettre de l'agneau d'une qualité supérieure et constante sur le marché – les attraites que recherchent les consommateurs – recherchent tous les outils et les technologies disponibles. L'élevage avec des races de géniteurs terminaux est un outil qui fonctionne. Le projet de géniteurs de carcasse Lakeland tire à la fin de sa première année. Les agneaux ont été transportés chez Sunterra Meats pour l'abattage, la classification et la transformation. L'usine a exécuté un excellent travail d'organisation des journées de transformation. Vers la fin du programme, nous espérons qu'il y aura assez d'agneaux, de béliers différents, de rendement au détail et de données sur la qualité de la viande pour fournir quelques réponses aux éleveurs dont les buts sont d'augmenter la qualité de la viande de leurs agneaux – peu importe la génétique des brebis.

Il est trop tôt pour tirer des conclusions – souvenez-vous que nous regardons des races, et non l'impact des géniteurs individuels. Il a été intéressant de voir l'impact de la race des géniteurs sur l'apparence des agneaux – voici un aperçu des agneaux de géniteurs de différentes races. Du côté des brebis, le troupeau du Collège était, comme vous pouvez l'imaginer – des brebis de toutes les grosseurs, formes, races et croisements. Ce mélange génétique est courant dans plusieurs troupeaux commerciaux canadiens. C'est aussi en partie une des raisons du manque de constance des coupes de viande d'agneau sur les étagères des détaillants.

Pourquoi une qualité constante est-elle importante ? Les canadiens consomment plus d'agneau que le pays produit. Chaque agneau est nécessaire pour combler la demande, mais pas tous ces animaux ne sont de qualité suffisante pour exiger un prix plus élevé. Lorsque les prix sont bons, c'est plus facile d'ignorer la texture et la qualité. Ceci représente un risque accru pour l'industrie canadienne puisque les acheteurs peuvent se retourner vers l'agneau importé.

La Nouvelle-Zélande et l'Australie sont deux pays qui ont des normes de qualité très sévères. Concernant le prix, l'agneau canadien n'est pas compétitif. Il doit donc avoir une meilleure qualité pour le client. Un carré d'agneau australien frais à 11.00 \$ (juin 06) se compare à 34.00 \$ pour l'équivalent canadien. Le consommateur doit être assuré que le choix d'agneau canadien est celui de la qualité.

La génétique est seulement un des facteurs qui affectent la qualité comestible de l'agneau. Tout ce qui arrive à un agneau, comme chaque arrêt dans la chaîne de production de l'agneau, affecte le goût et le niveau de tendreté de la viande. Malheureusement, la qualité de la viande est plus à risque dans les dernières heures et semaines avant l'abattage.

Ce que vous faites sur votre ferme détermine le taux de satisfaction des consommateurs lorsqu'ils en achètent. Les points à considérer sont : l'âge des agneaux, la nutrition pour la croissance, la gestion de l'engraissement, la génétique, la façon dont les agneaux sont manipulés, et le maintien du stress au minimum. Le transport et les enclos de manipulation et de vente ajoutent du stress – tous des facteurs qui ont un énorme impact sur la qualité de la viande. La déshydratation est un problème – les agneaux sans accès à de l'eau perdent de la masse musculaire et ceci affecte la qualité de la viande. La transformation a aussi un énorme impact – la façon dont la carcasse est suspendue, la vitesse de réfrigération et la période de vieillissement sont tous des facteurs qui affectent la qualité de la viande. Les distributeurs en gros, au détail et les services alimentaires ont un impact sur la qualité de la comestibilité de la viande – l'entreposage et l'emballage, marier les coupes avec les marchés cibles, les vitrines et d'une importance critique, s'assurer que le consommateur sache quelle coupe il achète et comment la faire cuire convenablement. L'agneau canadien doit avoir comme but d'être de qualité supérieure – de la ferme à l'assiette.