

## Rapport final AR-21 Semi-finition de bœuf

**Auteur (s) :** Gaétan Bonneau, agronome MAPAQ <http://www.agr.gouv.qc.ca>

Josée Labbé, technicienne agricole MAPAQ <http://www.agr.gouv.qc.ca>

Linda Larocque, agronome MAPAQ <http://www.agr.gouv.qc.ca>

Pour commentaires : [gaetan.bonneau@agr.gouv.qc.ca](mailto:gaetan.bonneau@agr.gouv.qc.ca)

Dernière révision le : mai 1997

---

**Dans le cadre de l'entente Canada-Québec pour le développement de l'agroalimentaire de l'Ouest du Québec**

### Introduction

L'augmentation du poids de viande produit à la ferme est une activité très intéressante pour les entreprises bovines. Les fourrages peuvent être utilisés pour la phase croissance des bouillons (moins de 800 lb de poids vif). L'Abitibi-Témiscamingue et l'Outaouais possèdent des fourrages pouvant être valorisés par ce type d'animaux.

Ce réseau a pour but de :

- mesurer les données techniques de la semi-finition pendant la période d'hivernement;
- vérifier la rentabilité de cette pratique;
- Entreprises participant à la prise de données

Au départ, onze entreprises bovines ont été retenues pour participer au réseau semi-finition. Six entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue et cinq autres de l'Outaouais.

Seulement huit entreprises ont complété les 3 ans. La sécheresse sévère de l'Outaouais et les très bas prix du cycle du bœuf et le prix des grains à la hausse (1995-1996) sont des raisons pour lesquelles certaines entreprises ont cessé de participer au réseau.

## Prise de données et exigences

- posséder un minimum de 20 têtes;
- débute au minimum en septembre;
- se termine au plus tard en mai;
- conserver les animaux pendant au moins 4 mois;
- compléter le cahier de prises de données techniques et économiques;
- peser les animaux à au moins trois occasions soit à l'arrivée, à mi-chemin et à la vente.

**Tableau # 1 : Nombre moyen d'animaux par ferme**

	1994-1995	1995-1996	1996-1997
Nombre d' animaux	20 à 297	20 à 290	20 à 300
Moyenne	72	80	89

## Facteurs à considérer

### Marge achat-vente

C'est la marge brute entre l'achat des bouvillons et la vente (incluant la compensation de l'ASRA s'il y a lieu). Durant les 3 années, on a eu droit à la baisse du prix du bœuf et une reprise en 1996-1997. Plus la durée de l'engraissement est longue, plus on est sensible au marché de variation de prix.

### Gain quotidien

Ce sont des animaux en semi-finition débutant de 400 à 600 lb et terminant le projet entre 800 et 900 lb. On vise une alimentation adéquate pour ce type d'animaux.

### Coût par kg de gain

### Marge achat-vente (\$/tête)

On a compilé les prix d'achat et de vente des animaux. Lorsque les animaux provenaient de l'extérieur de la ferme, le prix réel d'achat était retenu. Lors de la vente, on a retenu le prix obtenu.

Dans les cas où les animaux provenaient de la ferme ou demeuraient à la ferme après la période de prise de données, on a retenu les données disponibles par CANFAX pour les prix moyens offerts à Toronto selon le sexe et le poids.

**Tableau # 2 : Marge achat-vente (\$/tête)**

Entreprise	1994-1995	1995-1996	1996-1997	Moyenne
# 1	189	186	503	293
# 2	286	195	580	354
# 3	96	159	445	233
# 4	141	134	314	196
# 5	219	254	213	229
# 6	177	175	334	229
# 7	132	189	274	198
# 8	318	228	127	224
Écart	96-318	134-254	127-580	
Moyenne	195	192	349	245

On remarque une différence importante chacune des années. Différents points sont en relation :

le début et la fin de la prise de données varient d'une ferme à l'autre;

le gain de poids n'est pas le même d'une ferme à l'autre;

le talent de négociateur pour achat ou vente des animaux diffère d'un producteur à un autre;

En 1996-1997, l'écart est très important car on a assisté à une hausse du prix du bœuf entre l'automne 1996 et le printemps 1997. Ceci est très intéressant pour un producteur de semi-finition.

### **Gain moyen quotidien (GMQ) (kg/j)**

Les entreprises devaient peser le groupe d'animaux au moins à trois occasions durant le test :

- à l'arrivée ou à 28 jours;
- demi-période : permettant de vérifier l'efficacité du programme alimentaire, si l'on obtient le gain visé;
- à la fin du test ou à la vente.

**Tableau # 3 : Gain moyen quotidien (GMQ) (kg/j)**

	1994-1995	1995-1996	1996-1997
# 1	0,83	0,86	1.17
# 2	1,40	0,678	0,9
# 3	0,92	1,03	1.26
# 4	0,86	0.68	0.99
# 5	0.85	1.01	1.28
#6	1.06	1.14	1.03
# 7	0.73	0.72	1.02
# 8	0.96	0.75	0.56
Moyenne	0.92	0.85	1.03

Ces gains correspondent à des gains obtenus en semi-finition avec des fourrages.

Les animaux étaient logés dans des abris minimum.

Les gains obtenus sont pour des animaux de croisements exotiques.

Certains éleveurs ont fait varier le gain visé de façon à maximiser leur marge. En 1994-1995 lorsque le prix des céréales était très bas, ils ont visé des gains rapides. Mais en 1995-1996, avec la hausse des céréales et une baisse du prix de bœuf, ils ont limité le gain de façon volontaire.

## **Coût par kg de gain (\$)**

Les entreprises nous ont transmis leur dépenses variables qui étaient comme suit :

- étiquette d'oreille;
- implant;
- soins vétérinaires et médicaments;
- assurance;
- coût de transport;
- plan conjoint;
- coût des animaux;
- minéraux – sel;
- litière.

## **Prix des aliments**

Les entreprises nous ont transmis les quantités d'aliments servis. Le prix moyen du marché a servi dans le cas des céréales sauf s'il y a achat où l'on retient le coût de la transaction.

Dans le cas des fourrages, on a retenu un coût selon la qualité du fourrage servi, soit :

30 % ADF et 80 \$/tonne

30 à 35 % ADF 70 \$/tonne

35 % ADF 60 \$/tonne

Ces coûts ont été retenus au début du projet et utilisés pendant les trois années. On a retrouvé différents types de fourrage sec ou ensilé, ensilage acheté ou de balles rondes mais on a retenu la qualité servie.

Par contre, lors des saisons 1995 et 1996, une sévère sécheresse chez les entreprises de l'Outaouais a fait plus que doubler le prix des fourrages. C'est une variante importante à considérer mais propre à chacune des entreprises.

Une variation à l'intérieur de chacune des années :

- la qualité des fourrages;
- la ration élémentaire;
- la génétique animale;
- le gain obtenu;
- le prix des céréales.

Certaines entreprises ont réajusté leur façon de faire d'une année à l'autre afin de mieux contrôler leurs dépenses pour maximiser leur marge par tête.

Tableau # 4 : Marge par tête (\$)

Entreprise	1994-1995	1995-1996	1996-1997	Moyenne
# 1	33	(42)	22	4
# 2	213	148	266	209
# 3	(55)	135	292	124
# 4	30	56	144	77
# 5	63	75	122	87
# 6	55	101	189	115
# 7	32	(94)	175	38
# 8	200	37	63	100
Écart	(55) – 213	(94) – 148	22 – 292	
Moyenne	71	42	159	95

## Discussion

Les résultats sont très variables pour ce type de production. Le cycle du bœuf est un élément très important.

La semi-finition étant située entre les naisseurs et les finisseurs, les entreprises doivent être très à l'écoute du marché pour maximiser leur marge.

De plus, la mise en marché pour des animaux de 800 à 900 lb n'est pas des plus organisée. Le mois de vente, le nombre, la qualité, le croisement, le degré de finition sont tous des éléments influençant le prix reçu.

Le calcul des fourrages servis peut être surestimé dans le cas d'ensilage où le degré d'humidité est très variable selon les conditions de récolte.

## **Conclusion**

Le réseau nous a permis de constater de très grands écarts de production et de rentabilité pour cette production.

Certains éleveurs peuvent augmenter leur profit en incluant la semi-finition à leur opération mais en étant très d'affaire. La marge achat-vente est importante, avez-vous les qualités d'acheteur et de vendeur ou encore votre mise en marché est-elle bien organisée. Vous devez bien connaître votre coût d'alimentation.

Oui, ça peut être intéressant mais pour des hommes ou femmes d'affaire.

P.S. Je tiens à remercier mesdames Josée Labbé et Linda Larocque pour leur très bon suivi auprès des entreprises.