

## Rapport final du Réseau d'essais ER-08 : Finition de bouvillons avec des fourrages et des céréales (Résultats 1993-1996)

Auteur (s) : Christian Pelletier, agronome MAPAQ, Direction régionale Bas St-Laurent, <http://www.agr.gouv.qc.ca>

Jean Gagnon, agronome MAPAQ, Direction régionale Bas St-Laurent, <http://www.agr.gouv.qc.ca>

Bruno Jean, technicien agricole MAPAQ, Direction régionale Bas St-Laurent, <http://www.agr.gouv.qc.ca>

Pour commentaires : [christian.pelletier@agr.gouv.qc.ca](mailto:christian.pelletier@agr.gouv.qc.ca)

Dernière révision le : Juillet 1997

### 1. INTRODUCTION

La finition de bouvillons est une façon d'ajouter de la valeur aux veaux de boucherie produits en région. De plus, elle favorise une meilleure utilisation des ressources de la ferme. Enfin, elle permet de répartir les revenus et d'exploiter davantage les opportunités du marché.

La finition de bouvillons était presque inexistante en région. Il fallait donc créer une expertise et savoir utiliser nos particularités régionales. Le Réseau a donc été conçu afin de :

- acquérir le savoir-faire dans la finition de bouvillons ;
- apprendre à utiliser les ressources régionales pour la finition : herbages et céréales ;
- analyser l'efficacité technico-économique de la production ;
- gérer en fonction des opportunités du marché ;

- évaluer la rentabilité.

## 2. ÉCHANTILLONNAGE

Au départ, le Réseau comptait 20 entreprises réparties dans le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie. Le recrutement des fermes collaboratrices a été difficile puisque peu d'éleveurs croyaient en la possibilité de finir des bouvillons en région. De plus, un bon nombre d'intervenants incrédules décriaient ce projet. On comptait donc :

3 entreprises au BRA La Pocatière

1 entreprise au BRA Rivière-du-Loup

2 entreprises au BRA Notre-Dame-du-Lac

2 entreprises au BRA Trois-Pistoles

2 entreprises au BRA Rimouski

2 entreprises au BRA Matane

2 entreprises au BRA Amqui

6 entreprises au BRA Caplan

La conjoncture était fort difficile pour le secteur de bovin de boucherie durant cette période. Les prix ont subi de fortes baisses. Le secteur Gaspésie a été affligé de deux années de graves pénuries de fourrages à cause des caprices du climat. Tout cela, combiné au scepticisme du secteur vis-à-vis de la finition en a découragé plus d'un. De sorte que plusieurs se sont désistées durant les deux premières années de fonctionnement du Réseau. Finalement, seulement 8 d'entre elles nous ont fourni des données statistiques durant les deux dernières années.

La moyenne des performances des entreprises qui ont persisté était près de celle de l'ensemble du groupe de départ.

Chaque entreprise devait noter et compiler les données relatives à la finition d'un échantillon d'au moins 20 bouvillons par année.

### **3. SUIVI, PRISE DE DONNÉES ET AUTRES CONDITIONS**

Le bétail a été nourri avec des aliments produits en région. Les fourrages constituaient 60 % de la ration alimentaire et l'orge 29 %. Le reste était composé d'avoine, de blé, de pois, de maïs, de résidus de grains, de suppléments protéiques ou de minéraux.

La croissance des animaux devait être régulièrement suivie. Plusieurs les pesaient aux deux mois. Le programme alimentaire devait être révisé si les bêtes n'atteignaient pas leurs objectifs de croissance. Certaines entreprises ont respecté cette consigne avec succès. Par contre, d'autres l'ont négligée.

D'autres paramètres ont été prélevés afin d'évaluer les performances zootechniques et économiques. Au total, 33 d'entre eux ont été introduits dans un programme de traitements statistiques informatisés. Des fiches spécifiquement préparées pour la cueillette de données ont été distribuées aux éleveurs afin d'uniformiser la façon de faire et de faciliter la saisie finale.

### **4. RÉSULTATS ET INTERPRÉTATION DES PERFORMANCES**

#### **ZOOTECHNIQUES**

##### **4.1 Résultats généraux**

Un résumé des performances zootechniques est présenté au tableau 1. Les résultats du Réseau y sont comparés à ceux fournis par le Comité de

références économiques en agriculture du Québec (CREAQ). Les résultats 1994, 1995 et 1996 sont aussi mis en parallèles entre eux.

Les veaux mâles constituaient plus de 80 % des bovins finis au Réseau. Au modèle CREAQ, on n'en rapporte que 60 %. Cette abondance relative de mâles a eu sûrement une influence déterminante sur le poids moyen à l'abattage car les bouvillons finissent à un poids supérieur à celui des taures.

Le poids initial était nettement supérieur à celui du CREAQ (688 lb la dernière année vs 550 lb) et à celui des années dernières (672 lb et 638 lb). Plusieurs des finisseurs du Réseau sont aussi des naisseurs. Ils cherchent à tirer profit au maximum de la relation vache-veau et de sevrer à un poids plus lourd. Toutefois, cela leur laisse moins de gain de poids à réaliser en phase terminale.

La rapidité de croissance, ou le gain moyen quotidien (GMQ), qui était inférieure à la moyenne du CREAQ en 1994 (2,07 lb vs 2,18 lb/j), est maintenant devenue supérieure avec 2,32 lb/j.

Le rendement des carcasses a été évalué à partir du poids d'encan ou du poids à la ferme avant le départ. Le rendement est inférieur à celui du CREAQ, mais cela peut être attribuable à la façon de faire qui diffère d'une entreprise à l'autre.

Le classement des carcasses s'est grandement amélioré entre la première et la troisième année, passant de 84 % à 95 % en A, AA et AAA. Parmi les 8 entreprises ayant persévéré, une seule a vu sa performance être réduite, passant de 93 % à 88 % A. Celle qui s'est améliorée le plus a haussé sa performance de 58 % à 88 % A. La région a rejoint les performances moyennes provinciales où 95 % des carcasses ont A, AA ou AAA (voir tableau 2). Toutefois, les bouvillons de la région présentent un degré de gras persillé plus élevé qu'ailleurs en province (33 % AA et AAA vs 22 %). Différentes raisons expliquent cet écart. Les éleveurs

étant moins expérimentés, attendent un peu plus longtemps avant d'envoyer leurs bêtes. Avec des animaux un peu plus gras, ils s'assurent un classement en A et plus. D'une autre manière, les troupeaux étant plus petits, les éleveurs attendent un peu plus avant d'expédier une bête. Ils peuvent ainsi compléter un chargement et profiter des coûts réduits. Aussi, les femelles sont souvent mises dans les mêmes parcs que les mâles et reçoivent une régiminaire semblable à leurs congénères masculins (voir section 4.2). De sorte que les animaux dépassent le stade de persillage A. Au contraire, pour compléter un voyage, ils tentent leur chance avec des bêtes à peine finies et certaines d'entre elles classent B<sub>1</sub>. Ce sont là des contraintes que vivent les naisseurs finisseurs, encore peu expérimentés, dispersés sur un vaste territoire et finissant un nombre restreint de têtes.

Aucune carcasse à gras jaune (B<sub>2</sub>) n'a été décelée en deuxième et troisième années. L'alimentation, avec des herbages, ne semble pas avoir un impact déterminant sur la coloration du gras lorsqu'elle est bien contrôlée.

L'alimentation en fourrage déroge considérablement du modèle proposé par le CREAQ. La qualité était inférieure en Réseau (34 % FDA par rapport à 31 % FDA), la conversion alimentaire et la portion de la ration quotidienne servie sont nettement moindres. On note quand même une légère amélioration en 1995 et 1996 par rapport à 1994.

Le taux de mortalité est moindre en Réseau, car un bon nombre des animaux provenaient de la même ferme d'élevage, ce qui réduit le stress de transport et les risques de propagation des maladies.

## 4.2 Influence du sexe

Les bouvillons ont donné une performance supérieure aux taures, tel que le montre le tableau 3. Ils ont fini plus lourds, ont réalisé un GMQ plus rapide. Leurs carcasses ont donné un meilleur rendement à l'abattage, un meilleur rendement en viande, un meilleur classement et un prix conséquemment meilleur. Grâce à un poids de vente supérieur et une qualité de carcasse favorable, les mâles ont rapporté en moyenne 105 \$ de plus que les femelles, soit 113 \$ de plus en 1995 et 72 \$ de plus en 1996.

Alors que le GMQ des femelles était en décroissance, en phase terminale (cette période correspond aux 2 derniers mois de finition), baissant de 2,01 lb/j à 1,83 \$ lb/j), celui des mâles grimpeait de 2,26 lb/j à 2,36 lb/j. La croissance des femelles était ralentie. Elles accumulaient plus de gras que de viande. Leur carcasse contenait plus de gras persillé. Leur classement en a été affecté puisque 50 % de leur carcasse ont reçu une cote AA ou AAA, alors que seulement 23 % des mâles ont reçu une telle classification, comme le montre le tableau 4. Une meilleure gestion de l'alimentation et de l'expédition des animaux en fonction des sexes pourrait rétablir cette lacune.

Le GMQ des mâles étant supérieur, cela laisse supposer que ceux-ci ont été plus efficaces à transformer leurs aliments en viande (le GMQ étant corrélé avec la conversion alimentaire). Toutefois, il n'a pas été possible de vérifier cet aspect en Réseau puisque, en général les mâles et les femelles étaient regroupés, de sorte qu'il était impossible de distinguer l'ingestion alimentaire en fonction des sexes.

Les piètres performances des femelles en finition sont accentuées du fait que les meilleures sont gardées pour la reproduction.

### 4.3 Classement des carcasses en fonction des performances techniques

On remarque, au tableau 5, qu'il n'existe pas de différence significative entre les carcasses classées A et celles classées B<sub>1</sub> pour le poids final. Même qu'en 1994, les bouvillons B<sub>1</sub> pesaient plus que les A. Par contre, les carcasses A ont réalisé un GMQ d'environ 10 % supérieur à celui obtenu par les B<sub>1</sub>. En 1994, les carcasses B<sub>1</sub> se retrouvaient surtout chez les entreprises où on observait un relâchement du GMQ en période finale (60 derniers jours). En 1995, on comptait beaucoup moins de bêtes insuffisamment finies. Elles étaient dispersées un peu partout chez les fermes et non concentrés sur quelques entreprises comme c'était le cas l'année précédente. De plus, leur gain était à la hausse en fin de période au lieu de régresser. Alors qu'une alimentation inadéquate expliquait le nombre relativement élevé de B<sub>1</sub> sur certains sites, ailleurs c'est plutôt une expédition prématurée à l'abattoir de certaines bêtes qui est la cause de leur couverture insuffisante en gras. Ces derniers animaux auraient dû être vendus un peu plus vieux et un peu plus gros. Enfin, en raison de contraintes liées au transport, quelques bouvillons ont été volontairement envoyés à l'abattoir, même si les éleveurs savaient que ceux-ci n'avaient pas complété leur engraissement.

Il semble que les carcasses B<sub>1</sub> ont une tendance à fournir un rendement à l'abattage légèrement supérieur. Toutefois, cette différence est minime et non significative.

Les carcasses B<sub>3</sub> sont souvent attribuables à une mauvaise génétique. Le GMQ peut être plus lent ou plus rapide que les autres, mais c'est surtout

la faible musculature qui les caractérise. La race ou le type de croisement ont un effet secondaire sur ce critère, c'est surtout l'hérédité individuelle qui l'influence. Des maladies chroniques, des affections qui traînent longtemps, des blessures, peuvent aussi induire une carcasse « osseuse » de type B<sub>3</sub>.

L'impact économique est énorme. Les carcasses classées A ont rapporté, en moyenne, 110 \$ de plus que les B<sub>1</sub> et 228 \$ de plus que les B<sub>3</sub>. Il importe donc de prendre les moyens requis pour avoir des bêtes classées A.

#### **4.4 Influence du GMQ**

Il est reconnu que la vitesse de croissance est corrélée avec d'autres critères d'efficacité. Il est donc intéressant de vérifier comment se comportent ces performances dans le Réseau. Au tableau 6, les animaux ont été classés par ordre croissant de GMQ et regroupés en trois strates : le tiers des bêtes ayant réalisé les plus faibles gains ont été comparés au tiers moyen et au tiers avec les plus forts gains.

Le poids final augmente à mesure que le GMQ s'accroît ; les animaux avec un GMQ supérieur finissaient à un poids d'environ 129 livres de plus que ceux avec un gain inférieur. Avec le plus rapide, on obtient un classement aussi supérieur en carcasse A et, de ce fait, un prix plus intéressant. En fin de compte, les meilleures performances techniques ont rapporté en moyenne 150 \$ par tête de plus lors de la vente.

Deux éléments affectent surtout la rapidité de croissance : la régie d'alimentation et la génétique. C'est d'abord là-dessus que doit agir l'éleveur. Il y aura ensuite l'introduction d'autres éléments de régie, tel que les implants, les additifs alimentaires, la photopériode et l'hygiène.



Le tableau 7 montre l'influence du GMQ sur la conversion alimentaire et sur les coûts reliés à l'alimentation. Les entreprises où le gain quotidien a été supérieur, ont profité d'une conversion alimentaire d'environ 30 % plus efficace. Ce qui a permis de réduire leur coût d'alimentation de 0,16 \$ la livre de gain. Il en résulte que les animaux de ces entreprises ont coûté 93 \$ de moins par tête à produire en moyenne sur les 3 ans (582 lb de gain X 0,16 \$ la lb de gain).

#### **4.5 Conclusion et recommandations techniques**

Il est possible d'atteindre des bonnes performances zootechniques (carcasses classées A et efficacité alimentaire) avec des aliments produits en région (fourrages et céréales) en employant les techniques appropriées.

Maintenir une croissance élevée (plus de 2 livres par jour) surtout en période finale (durant les 2 derniers mois de finition).

Établir un bon programme alimentaire qui favorise un GMQ élevé, au moindre coût et qui respecte les exigences des 2 phases de développement, soit la croissance et l'engraissement.

Attendre que l'animal ait atteint sa pleine finition avant de l'expédier.

Séparer les femelles des mâles car elles finissent plus vite.

Porter une attention particulière au degré de finition des femelles afin d'éviter des animaux classés trop gras.

Acheter les femelles à un prix moindre que les mâles car, malgré une bonne classification de carcasses, elles performant moins. (On prétend souvent que les femelles devraient être payées à 85 % du prix des mâles).

L'utilisation d'implants et de fourrages de haute qualité améliorent les performances. (Ces points techniques avaient été démontrés dans le rapport d'étape n° 1, mais n'a pu l'être par la suite, car le recours aux implants est devenu plus généralisé et la qualité fourragère trop semblable d'une entreprise à l'autre).

## **5. PERFORMANCES ÉCONOMIQUES**

### **5.1 Réseau d'essais**

Cette étude a été réalisée dans le cadre du programme de réseau d'essais en agriculture et découle de l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement économique des régions du Québec.

Ce réseau d'essais qui s'intitulait « Finition de bouvillons avec des fourrages et des céréales » avait pour objectif de mesurer et analyser la faisabilité et la rentabilité de la finition de bouvillons avec des fourrages et des céréales régionales sur vingt entreprises bovines du Bas-Saint-Laurent et de la Caspésie.

### **5.2 Plan de travail**

Les producteurs participants devaient respecter le plan de travail préalablement établi avec eux. Il devait mesurer et noter les performances technico-économiques d'un échantillon de 20 bouvillons par entreprise par année durant trois ans.

Les aliments du bétail devaient être analysés et un programme alimentaire au moindre coût était établi par le conseiller agricole. Celui-ci tenait compte de la date de vente visée par l'éleveur afin de déterminer la vitesse de croissance.

Les animaux étaient pesés à 4 ou 5 reprises afin de vérifier leur croissance et d'ajuster le programme alimentaire en conséquence.

Toutes les données recueillies étaient inscrites sur des fiches conçues à cette fin. Elle comprenait entre autres les dates et les poids d'entrée et de sortie des bouvillons, la consommation alimentaire, les charges variables et le temps requis pour l'entretien de ce bétail.

### 5.3 Répartition des entreprises

Le réseau comptait 20 entreprises au départ. En raison d'une conjoncture économique fort difficile pour le secteur de l'engraissement des bouvillons, plusieurs entreprises se sont désistées en cours de route : 6 à la première année, 6 autres à la deuxième année et 1 à la dernière année.

Cet état de fait nous a mené à compiler les résultats de 14 entreprises, la première année du réseau (1993-1994), 8 la deuxième année (1994-1995) et 7 la dernière année (1995-1996).

Des 14 entreprises participantes en 1993-1994 :

9 étaient des entreprises vache-veau (64 %) ;

1 ne produisait que des bouvillons ;

4 étaient des entreprises mixtes (avec des productions principales dans le lait, le porc ou l'ovin).

Les entreprises étaient réparties sur tout le territoire du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie.

Le bétail a été nourri avec des aliments produits en région.

## 6. MÉTHODOLOGIE UTILISÉE POUR LA CUEILLETTE DES DONNÉES ÉCONOMIQUES

Nous avons comme objectif de simplifier au minimum la prise de données sur l'entreprise.

Pour réaliser notre étude, nous avons demandé aux producteurs de recueillir les données suivantes sur son entreprise.

Au niveau des revenus, nous avons considéré les items suivants :

- ◆ Vente brute de bouvillons
- ◆ Compensation d'assurance-stabilisation des revenus agricoles (ASRA)

Au niveau des frais variables, nous avons considéré les items suivants :

- ◆ Achat d'animaux
- ◆ Frais d'alimentation
- ◆ Vétérinaire, médicaments et implants
- ◆ Litière
- ◆ Assurance animaux
- ◆ Frais d'achat
- ◆ Transport pour la vente
- ◆ Frais de mise en marché
- ◆ Intérêts sur l'achat des veaux
- ◆ Cotisation ASRA
- ◆ Autres frais.

À l'item achat animaux, lorsqu'il s'agissait des veaux d'embouche du producteur, on estimait le prix qu'il aurait eu sur le marché pour ces veaux.

À l'item frais d'alimentation, on rémunérait les fourrages selon leur qualité.

Pour simplifier les calculs, la charte suivante était utilisée.

<b>% FDA</b>	<b>Prix (\$/T.M.S.)</b>
<b>34 % et moins</b>	<b>80 \$</b>
<b>35 % à 39 %</b>	<b>75 \$</b>
<b>40 % et plus</b>	<b>70 \$</b>

Les grains utilisés étaient rémunérés au prix payé par le producteur. S'il les produisait à la ferme, on utilisait les données suivantes :

	<b>1993-1994</b>	<b>1994-1995</b>	<b>1995-1996</b>
<b>Avoine</b>	<b>100 \$/T.M.</b>	<b>129 \$/T.M.</b>	<b>146 \$/T.M.</b>
<b>Orge</b>	<b>115 \$/T.M.</b>	<b>151 \$/T.M.</b>	<b>172 \$/T.M.</b>

Ce prix inclut le roulage des grains.

On considérait aussi les minéraux et additifs utilisés par le producteur.

L'intérêt sur l'achat des veaux était calculé de la manière suivante :

Prix global d'achat X 6 % nombre de jours.

365 jours

Toujours dans le but de simplifier, l'évaluation et la collecte des données sur l'entreprise, nous avons estimé les frais fixes à 5 \$/bouvillon. Cette estimation comprend l'assurance et l'entretien des bâtisses, ainsi que les taxes nettes.

Nous avons également demandé au producteur de compiler le temps qu'il consacrait à la finition de ses bouvillons.

## **7. DÉFINITION DES CRITÈRES D'ANALYSE**

Dans un premier temps, je vais vous définir le critère de comparaison des entreprises que nous avons retenu.

Il s'agit de la **marge avant intérêts, amortissement et salaires/bouvillon (\$/bouvillon)**

C'est ce qui reste à l'entreprise pour payer les intérêts à moyen et long termes, l'amortissement et les salaires.

Ce critère qui nous permet d'évaluer l'efficacité technico-économique globale de l'entreprise a été retenu parce qu'il nous permet de comparer les entreprises les

unes aux autres, en écartant les biais causés par le taux d'endettement et l'efficacité du travail.

### **2<sup>e</sup> critère d'analyse : le goût du gain (\$/lb)**

Il se définit de la manière suivante.

Ce que cela coûte pour donner une livre à un bouvillon sur l'entreprise, ou encore les frais variables plus les frais fixes auxquels on soustrait les achats d'animaux puis on divise par le gain réalisé (lb).

Ce critère nous permet d'évaluer l'efficacité avec laquelle l'entreprise contrôle son coût de production.

### **3<sup>e</sup> critère d'analyse : le coût d'alimentation par lb de gain (\$/lb)**

Il se définit comme suit : coût des fourrages, des grains et des minéraux par lb de gain.

Ce critère mesure l'efficacité de l'alimentation.

### **4<sup>e</sup> critère d'analyse : le différentiel de prix (\$/lb)**

C'est le prix d'achat des bouvillons – le prix de vente.

Ce critère est ou aussi important que les critères technico-économiques. Il mesure l'efficacité de l'entreprise sur le marché, sa capacité à négocier les prix.

### **5<sup>e</sup> critère d'analyse : la marge avec intérêts, amortissement et salaires par heure (\$/h)**

Il s'agit de la même marge définie auparavant, mais cette fois-ci, diviser par le nombre d'heures consacrées à la production des bouvillons. Ce critère nous permet d'évaluer l'efficacité du travail sur l'entreprise.

Les 4 derniers critères d'analyse sont techniques.

<b><u>Critère d'analyse</u></b>	<b><u>Il nous informe sur :</u></b>
<b>6<sup>e</sup> du gain journalier (lb/j)</b>	<b>la rapidité de la</b>
<b>croissance</b>	
<b>7<sup>e</sup> de la conversion alimentaire</b>	
<b>(aliments consommés sur le gain)</b>	<b>l'efficacité de l'alimentation</b>
<b>8<sup>e</sup> de la qualité fourragère (% FDA)</b>	<b>la qualité des fourrages</b>
<b>9<sup>e</sup> % de bouvillons classe A</b>	<b>la qualité des carcasses</b>

## **8. Analyse des résultats économiques**

Le tableau no 8 présente les résultats économiques du réseau pour l'année 1993-1994.

Ce tableau nous présente les résultats du groupe supérieur, c'est-à-dire les 3 meilleures entreprises du réseau (23 % supérieur) au niveau de la marge avant intérêts, amortissement et salaires par bouvillon (critère de comparaison).

On y observe que la meilleure entreprise à réaliser une marge de 338 \$/bouvillon, la deuxième, une marge 239 \$/bouvillon, la troisième, une marge de 43 \$. Ce qui donne une moyenne de 207 \$/bouvillon pour le groupe supérieur, alors que la moyenne du groupe total est de 32 \$/bouvillon (six fois moins).

Si on analyse le coût du gain, on observe que la moyenne du groupe supérieur est de 0,63 \$/lb de gain (0,29 \$/kg), alors que la moyenne du groupe est de 0,84 \$/lb (0,38 \$/kg), un écart de 0,21 \$/lb (0,09 \$/kg) entre les deux groupes. L'analyse du coût d'alimentation indique que le groupe supérieur à un coût d'alimentation/lb de gain de 0,37 \$/lb (0,17 \$/kg), alors que la moyenne du groupe est de 0,52 \$/lb de gain (0,24 \$/kg), un écart de 0,15 \$/lb (0,07 \$/kg).

Le différentiel de prix est de 0,24 \$/lb (0,11 \$/kg), le groupe de tête alors qu'il est de 0,32 \$/lb (0,15 \$/kg) pour la moyenne du groupe, soit un écart de 0,08 \$/lb (0,04 \$/kg).

On observe dans le carré ombré que l'entreprise no 3 a un différentiel de prix supérieur à la moyenne du groupe (0,07 \$/lb). Malgré ce différentiel de prix moins favorable, l'entreprise no 3 réussit à se classer dans le groupe de tête, mais sa marge par bouvillon est de beaucoup plus faible que la moyenne du groupe supérieur (- 164 \$/bouvillon).

L'analyse de l'efficacité du travail nous indique que le groupe supérieur réalise une marge avant intérêts, amortissement et salaires par heure moyenne de 34,22 \$/heure, alors que la moyenne pour le groupe est de 6,58 \$/h, un écart de 27,64 \$/h.

Ce premier tableau de résultats nous démontre que les entreprises du groupe de tête ont une forte tendance à être au-dessus de la moyenne du groupe pour les critères analysés.

Analysons maintenant le tableau no 9 qui présente les critères plus techniques.

On observe que le gain journalier moyen du groupe supérieur est de 2,43 lb/jour (1,10 kg/jour), alors que la moyenne du groupe est de 2,06 lb/jour (0,94 kg/jour), soit un écart de 0,37 lb/jour (0,16 kg/jour).

Pour le deuxième critère technique, la conversion alimentaire, le groupe supérieur obtient une moyenne de 7,9 alors que la moyenne du groupe est de 11,9, un écart de 4.

Pour le troisième critère technique, la qualité des fourrages, le groupe supérieur obtient une moyenne de 33,7 % FDA, alors que la moyenne du groupe est de 34,8 % FDA, un écart de seulement 1,1 %.

On observe dans le carré ombré que l'entreprise no 2 a une qualité fourragère inférieure à la moyenne du groupe, mais l'écart est faible 0,2 %.

Pour le quatrième critère technique, le pourcentage de bouvillons classe A, le groupe supérieur obtient une moyenne de 97 %, alors que la moyenne du groupe est de 84 %, un écart de 13 %.



Ce deuxième tableau de résultats démontre que les entreprises du groupe de tête ont une forte tendance à être au-dessus de la moyenne pour ces quatre critères techniques.

Le même raisonnement a été fait avec le groupe inférieur (les 3 entreprises qui ont obtenu les plus faibles marges du groupe) et on observe à peu près le même phénomène. Le groupe inférieur a une forte tendance à avoir :

- ◆ des coûts d'alimentation supérieurs à la moyenne ;
- ◆ un gain journalier inférieur, avec une moyenne de 1,78 lb/jour (0,81 kg/jour ;
- ◆ une conversion alimentaire moins bonne (moyenne de 14,7) ;
- ◆ un pourcentage de bouvillons classe A inférieur avec un moyenne de 72 % ;
- ◆ une efficacité du travail moins bonne.

Par contre, le groupe inférieur a un différentiel de prix inférieur à la moyenne du groupe avec 30 \$/lb (14 \$/kg), soit un écart de 0,02 \$/lb et une qualité fourragère supérieure à la moyenne de 33,2, soit un écart de 1,6 %.

On peut supposer que le groupe inférieur n'a pas su mettre en valeur la qualité de ses fourrages, car ses coûts d'alimentation sont plus élevés de 0,13 \$/lb (0,06 \$/kg) par rapport à la moyenne.

On n'a pu faire le même type d'analyse avec les données 1994-1995 et 1995-1996 parce que le nombre d'entreprises était trop restreint.

## **9. Comparaison des résultats 1993-1994 et 1994-1995**

Les tableaux no 10 et no 11 nous présentent la comparaison des résultats entre les deux années.

On observe que les marge avant intérêts, amortissement et salaires/bouvillon ont diminué de beaucoup, surtout pour le groupe de tête :

- ◆ 119 \$/bouvillon pour le groupe de tête ;

- ◆ 8 \$/bouillon pour la moyenne du groupe ;

et ce malgré un écart de compensation net de l'ASRA de 136,66 \$ par bouillon (voir tableau no 15).

Cette situation s'explique par plusieurs facteurs, soit :

- ◆ un différentiel de prix moins favorable pour le groupe de tête, + 0,08 \$/lb (0,04 \$/kg) ;
- ◆ des coûts du grain supérieurs pour le groupe de tête, + 0,08 \$/lb (0,04 \$/kg);
- ◆ des coûts d'alimentation plus élevés surtout pour le groupe de tête, + 0,13 \$/lb (0,06 \$/kg) ;
  - le coût des grains a augmenté de 36 \$/T.M. pour l'orge et de 29 \$/T.M. pour l'avoine ;
  - la conversion alimentaire s'est détériorée (+2,8) pour le groupe de tête ;

Le gain journalier s'est amélioré pour la moyenne du groupe et diminué un peu pour le groupe de tête.

La qualité des carcasses s'est détériorée chez le groupe de tête (- 5,7 %) et s'est améliorée pour la moyenne du groupe (+ 8 %).

### **Impact de la hausse du prix des grains**

Si on réfère au coût de production<sup>1</sup>, le coût de l'aliment est l'un des postes de dépenses les plus élevés (17 %) après le coût relié à l'achat des veaux (48 %).

Quel est l'impact de la hausse du prix des grains sur le coût d'alimentation ?

---

<sup>1</sup> Coût de production indexé, octobre 1994 à septembre 1995.

Le tableau no 12 nous démontre l'impact du prix des grains sur le coût d'alimentation en fonction de différentes qualités de fourrages servis dans la ration.

On constate que plus la qualité des fourrages diminue et plus le prix des grains augmente, plus le coût d'alimentation augmente. On constate que plus la qualité des fourrages diminue, plus l'écart entre une ration avec un prix de l'orge à 115 \$/t et 200 \$/t augmente.

Donc en période de hausse du prix des grains, la production de fourrages de qualité prend encore plus d'importance économique.

#### **10. Comparaison des résultats 1994-1995 et 1995-1996**

Les tableaux 13 et 14 nous présentent la comparaison des résultats entre les deux dernières années.

On observe que les marges avant intérêts, amortissement et salaires/bouvillon ont augmenté beaucoup, surtout pour le groupe de tête.

- ◆ + 95 \$/bouvillon pour le groupe de tête
- ◆ + 58 \$/bouvillon pour la moyenne du groupe

Cette situation s'explique par trois facteurs, un différentiel de prix entre le prix d'achat et le prix de vente beaucoup plus favorable.

- ◆ 0,17 \$/livre (7,7 \$/kg) pour le groupe de tête
- ◆ 0,20 \$/livre (9 \$/kg) pour la moyenne du groupe.

Une compensation nette de l'ASRA supérieure de 57,66 \$/bouvillon (tableau 15) et une meilleure qualité des carcasses vendues (% de carcasses classées).

- ◆ + 4,7 % pour le groupe de tête
- ◆ + 3,0 % pour la moyenne du groupe

Le coût du gain a augmenté pour la moyenne du groupe :

- ◆ + 0,01 \$/livre pour le groupe de tête
- ◆ + 0,10 \$/livre (0,045 \$/kg) pour la moyenne du groupe.

Cette situation s'explique par des coûts d'alimentation plus élevés, surtout pour la moyenne du groupe.

Coût d'alimentation/livre de gain :

- ◆ + 0,03 \$/livre (0,014 \$/kg) pour le groupe de tête
- ◆ + 0,09 \$/livre (0,04 \$/kg) pour la moyenne du groupe.

Le coût des grains a augmenté de 21 \$/TM pour l'orge et de 17 \$/TM pour l'avoine.

La conversion alimentaire s'est améliorée pour le groupe de tête (- 2,2) alors qu'elle est restée stable pour la moyenne du groupe.

La qualité fourrage s'est améliorée pour le groupe de tête (- 1,7 % ADF) et pour la moyenne du groupe (- 0,8 % ADF).

Le gain journalier s'est amélioré pour le groupe de tête (+ 0,18 livre/jour) et pour la moyenne du groupe (+ 0,09 livre/jour).

## **11. Comparaison des trois ans**

Sur les trois années du réseau, nous observons que le coût du gain n'a cessé d'augmenter.

- ◆ + 14 % pour le groupe de tête
- ◆ + 8 % pour la moyenne du groupe.

Cette situation s'explique en grande partie par le coût d'alimentation par livre de gain qui ont augmenté de 0,27 % pour le groupe de tête et de + 25 %.

Le différentiel de prix a beaucoup fluctué au cours de ces trois ans. Il a été très élevé en 1994-1995 et très bas en 1995-1996.

Les performances techniques se sont améliorées pendant ces trois ans.

Le gain journalier a augmenté de 4 % pour le groupe de tête et de 12 % pour la moyenne du groupe.

La conversion alimentaire a fluctué au cours de ces trois ans pour le groupe de tête.

## 12. **Conclusion**

Suite à l'analyse de ces résultats, voici nos principales conclusions.

La production de bouvillons est plus risquée et plus spéculative que la production vache-veau.

Dans la production vache-veau, le pourcentage de dépenses par rapport aux revenus bruts est de l'ordre de 60 %, ce qui dégage une marge de 40 % pour rémunérer les frais financiers (à moyen et long termes/capital et intérêts), le travail et réinvestir.

Dans la production de bouvillons d'engraissement, le pourcentage de dépenses est de l'ordre de 90 %. Cette situation s'explique principalement par l'ajout d'un important poste de dépenses qui est l'achat d'animaux. Il nous reste donc une marge d'environ 10 % pour rémunérer les frais financiers (à moyen et long termes), le travail et réinvestir.

Avec une marge de cet ordre, une faible variation au niveau des résultats techniques, comme par exemple une augmentation du taux de mortalité, ou encore au niveau du marché, un différentiel de prix non favorable peut faire fondre la marge et même la faire passer du côté négatif.

En raison de ces caractéristiques, nous formulons ces trois énoncés.

- 1. Une bonne efficacité technico-économique est un gage de succès en finition de bouvillons.**

Pour réussir, il faut viser selon les données que nous avons compilées :

- ◆ Un coût du gain inférieur à 0,70 \$/lb (0,32 \$/kg)
- ◆ Un coût d'alimentation/lb de gain inférieur à 0,55 \$/lb (0,25 \$/kg)
- ◆ Un taux de mortalité inférieur à 2 %.

Le réseau n'a pas bien fait ressortir l'importance économique de ce critère dans cette conférence, mais il n'en demeure pas moins que ce critère a une influence déterminante sur la marge.

Pour s'en convaincre, prenons un exemple simple :

Une perte de 1 bouvillon de 645 lb à 1,15 \$/lb = 750 \$.

Si votre entreprise dégage une marge avant intérêts, amortissement et salaires de 200 \$/bouvillon (efficacité supérieure), il vous faudra produire 3,8 bouvillons supplémentaires pour couvrir cette perte.

Si votre marge est de l'ordre de 32 \$/bouvillon, il vous faudra 23 bouvillons pour couvrir cette perte.

Plus votre efficacité technico-économique baisse, plus il vous faudra produire de bouvillons supplémentaires pour couvrir cette perte.

Pour atteindre les objectifs précités, il faut :

- ◆ Suivre un programme alimentaire au moindre coût
- ◆ Obtenir de bons gains journaliers (+ 2 livres/jour)
- ◆ Servir de bons fourrages
- ◆ Avoir peu de perte de fourrages
- ◆ Porter une attention spéciale à la qualité des animaux achetés (santé et conformation)

- ◆ Élever les bouvillons dans un bon environnement
- ◆ Avoir une bonne efficacité du travail.

**2. Il ne suffit pas d'être bon techniquement, il faut savoir performer sur le marché.**

**Achat**

Il faut porter une attention au poids et au prix d'achat (qui sont fortement inter reliés). Il faut trouver le meilleur rapport qualité/prix sur le marché.

Si vous produisez vos veaux à l'embouche, il faut viser un coût de production le plus bas possible.

**Vente**

Il est encore plus important de porter une attention spéciale au poids et au prix à la vente des bouvillons.

Il faut mettre de l'énergie pour s'informer sur les marchés, trouver les meilleures opportunités du marché en terme d'endroits et de dates de vente.

Il faut avoir 95 % et plus de carcasses classées A.

Pour s'en convaincre, regardons un exemple simple.

Dans la conférence « Étude sur les performances des entreprises bovines, secteur bouvillon d'abattage en 1994 » présentée par monsieur Réal D'aigle au Colloque bovin de boucherie, en août 1995, on constate que :

- ◆ Le poids moyen de vente était de 1 321 lb
- ◆ Le prix minimum de vente était de 0,75 \$/lb
- ◆ Le prix moyen de vente était de 0,86 \$/lb

- ◆ Le prix maximum de vente était de 0,92 \$/lb
- ◆ L'écart de prix de vente était de 0,16 \$/lb (19 %).

Poids de vente	Écart de prix de vente	%	Variation sur la marge	%
1 321 lb	0,01	1,0 %	13 \$/207	6 %
	0,02	2,0 %	26 \$/207	13 %
	0,03	3,5 %	40 \$/207	19 %

Le facteur prix de vente est très sensible et a une très grande importance sur la marge avant intérêts, amortissement et salaires par bouvillon, une variation de  $\pm 3,5$  % du prix de vente et a un impact de  $\pm 19$  % sur la marge.

Imaginer maintenant le calcul sur 500 bouvillons par an.

Il faut toujours avoir à l'esprit la notion de différentiel de prix.

### 3. Avoir de bons outils de gestion

Un bon système d'information sur l'entreprise est primordial pour prendre les bonnes décisions.

Il faut :

- ◆ Une comptabilité d'exercice bien tenue avec des quantités physiques
- ◆ Connaître son coût du gain afin d'être en mesure de mieux spéculer sur les marchés.



Ceci résume les recommandations que nous formulons pour réussir dans la finition de bouillons dans l'Est-du-Québec.

**TABLEAU 1 - RÉSULTATS TECHNIQUES OBTENUS COMPARÉS À CEUX  
DU CREAQ \***

CRITÈRES	RÉSULTATS			
	RÉSEAU			CREAQ
	1994	1995	1996	
<b>SEXE (% ♂ )</b>	<b>80</b>	<b>82</b>	<b>86</b>	<b>60</b>
<b>POIDS (LB)</b>				
• Début	<b>638</b>	<b>672</b>	<b>688</b>	<b>550</b>
• Fin	<b>1 235</b>	<b>1 236</b>	<b>1 273</b>	<b>1 146</b>
• Gain	<b>597</b>	<b>564</b>	<b>585</b>	<b>596</b>
<b>GMQ (LB/J)</b>	<b>2,07</b>	<b>2,24</b>	<b>2,32</b>	<b>2,18</b>
<b>CARCASSES</b>				
• Rendement (%) (carcasse)	<b>53,8</b>	<b>54</b>	<b>54,8</b>	<b>55 **</b>
• Rendement (%) (viande)	<b>-</b>	<b>62</b>	<b>61,6</b>	<b>-</b>
<b>CARCASSES (%)</b>				
• AAA	<b>13,1</b>	<b>18</b>	<b>8,5</b>	<b>-</b>
• AA	<b>12,3</b>	<b>13</b>	<b>24,8</b>	<b>-</b>
• A	<b>58,9</b>	<b>61</b>	<b>61,4</b>	<b>-</b>
• B <sub>1</sub>	<b>10,0</b>	<b>5</b>	<b>3,1</b>	<b>-</b>
• B <sub>2</sub>	<b>0,4</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>-</b>
• B <sub>3</sub>	<b>3,8</b>	<b>3</b>	<b>0,8</b>	<b>-</b>
• B <sub>4</sub>	<b>1,5</b>	<b>0</b>	<b>1,4</b>	<b>-</b>
• A, AA, AAA	<b>84,3</b>	<b>92</b>	<b>94,6</b>	<b>&gt; 80 (94) <sup>(1)</sup></b>
<b>CONVERSION ALIMENTAIRE</b>	<b>11,86</b>	<b>11,62</b>	<b>11,2</b>	<b>8,48</b>
<b>PORTION FOURRAGE (% M.S.)</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>60</b>	<b>78</b>
<b>ADF (%)</b>	<b>35</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>31</b>
<b>MORTALITÉ</b>	<b>1</b>	<b>0,6</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

\* Agdex 422.53

\*\* Agdex 423/821 pour abattoir à proximité

<sup>(1)</sup> Ann Fornassier. Portait du bœuf de boucherie au Québec. Bovins du Québec. Février 1995.

**TABLEAU 2 - CARCASSE CLASSÉE A, AA ET AAA EN 1995  
EN DIFFÉRENTES RÉGIONS <sup>(1)</sup>**

RÉGION	CLASSEMENT (%)		
	A	AA et AAA	TOTAL
EST-DU-QUÉBEC (RÉSEAU)	61	33	95
QUÉBEC	73	22	95
ONTARIO	42	53	95
ALBERTA	23	70	93

<sup>(1)</sup> Source : Agriculture et Agroalimentaire 1995.



**TABEAU 3 - RÉSULTATS OBTENUS EN FONCTION DU SEXE**  
**(MOYENNE 3 ANS)**

SEXE	RATION (%)	POIDS (LB)		GMQ (LB/J)		CARCASSE				
		DÉBUT	FIN	TOTAL	FIN (1)	CLASSEMENT (% A)	RENDEMENT (%)		PRIX	
							CARCASSE	VIANDE	(\$/LB)	\$/TÊTE
E	17	669	1 183	2,01	1,83	84	5,3,	60,1	1,39	876
Γ	83	665	1 261	2,26	2,36	91	54,4	61,8	1,43	981

(1) La période finale correspond aux 2 derniers mois de finition.

**TABLEAU 4 - PERSILLAGE DES MÂLES ET DES FEMELLES  
(MOYENNE 3 ANS)**

SEXE	CLASSEMENT (%)		
	A	AA ET AAA	TOTAL
E	24	60	84
Γ	68	23	91

**TABLEAU 5 - RELATION ENTRE LE CLASSEMENT DES CARCASSES, LES PERFORMANCES TECHNIQUES ET LES REVENUS DE VENTE (MOYENNE 3 ANS)**

CLASSEMENT DES CARCASSES	POIDS (LB)		GMQ (LB/J)	CARCASSE		REVENU PAR TÊTE (\$)
	DÉBUT	FIN		RENDEMENT (%)	PRIX (\$/LB)	
A	668	1 257	2,26	54,3	1,44	983
B <sub>1</sub>	653	1 228	2,05	55,1	1,29	873
B <sub>3</sub>	686	1 249	1,81	50,8	1,19	755

**TABLEAU 6 - RÉSULTATS OBTENUS EN FONCTION DU GMQ TOTAL  
(MOYENNE 3 ANS)**

STRATE (GMQ) *	GMQ (LB/J)	POIDS (LB)		CARCASSE			REVENU PAR TÊTE (\$)	
		DÉBUT	FIN	CLASSEMENT (% A)	RENDEMENT (%)			PRIX (\$/LB)
					CARCASSE	VIANDE		
INFÉRIEUR	1,78	651	1 189	83	53,9	61,6	1,40	897
MOYEN	2,20	644	1 240	91	54,0	61,7	1,43	958
SUPÉRIEUR	2,70	704	1 318	97	54,8	61,7	1,45	1 047

\* Regroupés en 3 groupes selon leur rapidité de croissance durant toute la période.



**TABLEAU 7 - INFLUENCE DU GMQ SUR LA CONVERSION ALIMENTAIRE  
SUR LES COÛTS D'ALIMENTATION  
(MOYENNE 3 ANS)**

<b>STATE DE GAIN *</b>	<b>GMQ TOTAL (LB/J)</b>	<b>CONVERSION ALIMENTAIRE</b>	<b>COÛT D'ALIMENTATION (\$/LB GAIN)</b>
<b>INFÉRIEUR</b>	<b>1,81</b>	<b>13,4</b>	<b>0,67</b>
<b>MOYEN</b>	<b>2,20</b>	<b>11,3</b>	<b>0,58</b>
<b>SUPÉRIEUR</b>	<b>2,66</b>	<b>9,7</b>	<b>0,51</b>

\* Regroupés en 3 groupes selon leur rapidité de croissance durant toute la période.

**TABLEAU 8**

**RÉSEAU D'ESSAIS FINITION ER8**  
**ANALYSE DES RÉSULTATS 1993-1994**

<b>Groupe supérieur (23 %)</b>	<b>Marge avant intérêts, amortissement, salaires/bouvillons</b>	<b>Cout du gain (\$/lb)</b>	<b>Cout d'alimentation/lb de gain (\$/lb)</b>	<b>Différentiel de prix (\$/lb)</b>	<b>Marge avant intérêts, amortissement, salaires/heure (\$)</b>
<b>1</b>	<b>338</b>	<b>0,56</b>	<b>0,34</b>	<b>0,19</b>	<b>74,27</b>
<b>2</b>	<b>239</b>	<b>0,60</b>	<b>0,32</b>	<b>0,14</b>	<b>25,03</b>
<b>3</b>	<b>43</b>	<b>0,73</b>	<b>0,47</b>	<b>0,39</b>	<b>3,37</b>
<b>Moyenne du groupe supérieur</b>	<b>207</b>	<b>0,63</b>	<b>0,37</b>	<b>0,24</b>	<b>34,22</b>
<b>Moyenne du groupe</b>	<b>32</b>	<b>0,84</b>	<b>0,52</b>	<b>0,32</b>	<b>6,58</b>

	<b>Inférieur à la moyenne pour ce critère.</b>
--	--

**TABEAU 9**

**RÉSEAU D'ESSAIS FINITION ER8**

**ANALYSE DES RÉSULTATS 1993-1994**

<b>Groupe supérieur (23 %)</b>	<b>Marge avant intérêts, amortissement, salaires/ bouillons</b>	<b>Gain journalier (lb/jour)</b>	<b>Conversion alimentaire</b>	<b>Qualité fourragère (% A.D.F.)</b>	<b>% classé A</b>
<b>1</b>	<b>338</b>	<b>2,67</b>	<b>6,3</b>	<b>32,1</b>	<b>100</b>
<b>2</b>	<b>239</b>	<b>2,39</b>	<b>6,8</b>	<b>35,0</b>	<b>95</b>
<b>3</b>	<b>43</b>	<b>2,23</b>	<b>10,5</b>	<b>34,0</b>	<b>95</b>
<b>Moyenne du groupe supérieur</b>	<b>207</b>	<b>2,43</b>	<b>7,9</b>	<b>33,7</b>	<b>97</b>
<b>Moyenne du groupe</b>	<b>32</b>	<b>2,06</b>	<b>11,9</b>	<b>34,8</b>	<b>84</b>

	<b>Inférieur à la moyenne pour ce critère.</b>
--	--

**TABLEAU 10**

**COMPARAISON DES RÉSULTATS  
1993-1994 ET 1994-1995**

		<b>93-94</b>	<b>94-95</b>	<b>Différentiel</b>
<b>Marge avant intérêts, amortissement et salaires/bouvillon</b>	<b>Sup.</b>	<b>207</b>	<b>88</b>	<b>- 119</b>
	<b>Moy.</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>- 8</b>
<b>Coût du gain (\$/lb)</b>	<b>Sup.</b>	<b>0,63</b>	<b>0,71</b>	<b>+ 0,08</b>
	<b>Moy.</b>	<b>0,84</b>	<b>0,81</b>	<b>- 0,03</b>
<b>Coût d'alimentation (\$/lb)</b>	<b>Sup.</b>	<b>0,37</b>	<b>0,50</b>	<b>+ 0,13</b>
	<b>Moy.</b>	<b>0,52</b>	<b>0,56</b>	<b>+ 0,04</b>
<b>Différentiel de prix (\$/lb)</b>	<b>Sup.</b>	<b>0,24</b>	<b>0,32</b>	<b>+ 0,08</b>
	<b>Moy.</b>	<b>0,32</b>	<b>0,32</b>	<b>0,00</b>

**TABLEAU 11****COMPARAISON DES RÉSULTATS****1993-1994 ET 1994-1995**

		<b>93-94</b>	<b>94-95</b>	<b>Différentiel</b>
<b>Gain journalier (lb/j)</b>	<b>Sup.</b>	<b>2,43</b>	<b>2,34</b>	<b>- 0,09</b>
	<b>Moy.</b>	<b>2,06</b>	<b>2,21</b>	<b>+ 0,15</b>
<b>Conversion alimentaire</b>	<b>Sup.</b>	<b>7,9</b>	<b>10,7</b>	<b>+ 2,8</b>
	<b>Moy.</b>	<b>11,9</b>	<b>11,3</b>	<b>- 0,6</b>
<b>Qualité fourragère (% ADF)</b>	<b>Sup.</b>	<b>33,7</b>	<b>34,1</b>	<b>+ 0,4</b>
	<b>Moy.</b>	<b>34,8</b>	<b>34,4</b>	<b>- 0,4</b>
<b>Qualité des carcasses (% Classe A)</b>	<b>Sup.</b>	<b>97</b>	<b>91,3</b>	<b>- 5,7</b>
	<b>Moy.</b>	<b>84</b>	<b>92</b>	<b>+ 8,0</b>

**TABLEAU 12**

**COÛT D'ALIMENTATION \$/LB DE GAIN**

Prix De l'orge	Qualité fourrages F.D.A.	32 %	36 %	40 %
	115 \$/t		0,38	0,42
150 \$/t		0,42	0,50	0,54
200 \$/t		0,48	0,59	0,67
Écart		0,10	0,17	0,21

**Prix fourrages :** 75 \$/T.M.S.

**G.M.Q.** 1,2 kg/jour (2,6 lb/jour)

**TABLEAU 13**

**COMPARAISON DES RÉSULTATS**

**1994-1995 ET 1995-1996**

		<b>94-95</b>	<b>95-96</b>	<b>Différentiel</b>
<b>Marge avant intérêts, Amortissement et Salaires/bouvillon</b>	<b>Sup.</b>	<b>88</b>	<b>183</b>	<b>+ 95</b>
	<b>Moy.</b>	<b>24</b>	<b>82</b>	<b>+ 58</b>
<b>Coût du gain (\$/lb)</b>	<b>Sup.</b>	<b>0,71</b>	<b>0,72</b>	<b>+ 0,01</b>
	<b>Moy.</b>	<b>0,81</b>	<b>0,91</b>	<b>+ 0,10</b>
<b>Coût d'alimentation (\$/lb)</b>	<b>Sup.</b>	<b>0,50</b>	<b>0,47</b>	<b>- 0,03</b>
	<b>Moy.</b>	<b>0,56</b>	<b>- 0,65</b>	<b>+ 0,09</b>
<b>Différentiel de prix (\$/lb)</b>	<b>Sup.</b>	<b>0,32</b>	<b>0,15</b>	<b>- 0,17</b>
	<b>Moy.</b>	<b>0,32</b>	<b>0,12</b>	<b>- 0,20</b>

**TABLEAU 14****COMPARAISON DES RÉSULTATS****1994-1995 ET 1995-1996**

		<b>94-95</b>	<b>95-96</b>	<b>Différentiel</b>
<b>Gain journalier (lb/j)</b>	<b>Sup.</b>	<b>2,34</b>	<b>2,52</b>	<b>+ 0,18</b>
	<b>Moy.</b>	<b>2,21</b>	<b>2,30</b>	<b>+ 0,09</b>
<b>Conversion alimentaire</b>	<b>Sup.</b>	<b>10,7</b>	<b>8,5</b>	<b>- 2,2</b>
	<b>Moy.</b>	<b>11,3</b>	<b>11,0</b>	<b>+ 0,3</b>
<b>Qualité fourragère (% ADF)</b>	<b>Sup.</b>	<b>34,1</b>	<b>32,4</b>	<b>- 1,7</b>
	<b>Moy.</b>	<b>34,4</b>	<b>33,6</b>	<b>- 0,8</b>
<b>Qualité des carcasses (% Classe A)</b>	<b>Sup.</b>	<b>91,3</b>	<b>96</b>	<b>+ 4,7</b>
	<b>Moy.</b>	<b>92,0</b>	<b>95</b>	<b>+ 3</b>



**TABLEAU 15**

<b>ASRA BOUVILLON</b>			
	<b>1993-1994</b>	<b>1994-1995</b>	<b>1995-1996</b>
	<b>\$/bouillon</b>	<b>\$/bouillon</b>	<b>\$/bouillon</b>
<b>Compensation</b>	<b>71,25</b>	<b>204,91</b>	<b>249,57</b>
<b>Cotisation</b>	<b>-70,00</b>	<b>-67,00</b>	<b>-56,00</b>
<b>Net</b>	<b>1,25</b>	<b>137,91</b>	<b>195,57</b>
<b>Écart</b>		<b>136,66</b>	<b>57,66</b>