

Bovins du Québec – août 2000

Vendre des veaux à l'année? Pourquoi pas!

Serge Ménard*

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, regrouper les vêlages et vendre des veaux à l'année est possible et même souhaitable si l'on s'inspire de ce que font beaucoup de producteurs d'Abitibi-Ouest. Ces deux pratiques comportent des exigences techniques mais elles ont des conséquences économiques intéressantes.

« Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier! », ce vieil adage indique bien ce que l'on recherche ici : répartir les risques. Les risques financiers, en ayant plusieurs périodes de vente dans l'année, mais également répartir les risques sanitaires avec deux troupeaux distincts. De plus, ceci permet d'optimiser l'utilisation des ressources alimentaires de l'entreprise.

Regrouper les vêlages

L'idée est donc de faire des groupes, ceci facilitera d'autant la régie de votre troupeau : un meilleur contrôle lors des vêlages, un meilleur taux de survie des veaux, des régies alimentaire et de reproduction plus faciles. Il faut ensuite prendre les moyens pour y arriver et enfin, être exigeant sur les contrôles. Une vache n'est pas belle ou laide, elle est payante ou elle ne l'est pas.

D'autres avantages sont reliés à la formation de groupes : une économie dans le nombre de taureaux. Il devient plus facile d'utiliser des taureaux de races différentes pour améliorer votre schéma de croisement. Dans le même esprit, l'insémination artificielle et la synchronisation des chaleurs peuvent vous permettre d'augmenter encore le regroupement des vêlages et la qualité génétique de vos veaux. L'uniformité des veaux ainsi obtenue facilitera votre régie et leur commercialisation.

Étalement des ventes

L'étalement des ventes implique un étalement des revenus. En Abitibi, il n'est pas rare ni compliqué de vendre différentes catégories d'animaux : veaux d'embouche, semi-finis et bovins finis selon leur perspective de prix de vente. L'important est de connaître la quantité et la qualité de vos fourrages, si vos infrastructures sont en mesure de les accueillir, si vous possédez la structure financière pour absorber les variations d'inventaire et finalement, être à l'affût de la tendance des marchés.

Une façon d'étaler vos ventes est de vous fixer un objectif de poids de vente (que vous aurez estimé à l'avance selon le cycle du bœuf et vos ressources fourragères) et de ne vendre que les animaux qui ont atteint le poids fixé. Par le fait même, c'est aussi une bonne façon d'évaluer les parents et donc d'évaluer quel est le type d'animaux qui répond le mieux à votre régie.

D'une période de vêlage à l'autre, il est possible de transférer des vaches ou des taures qui ne sont pas gestantes. Toutefois, c'est une décision de dernier recours qui ne doit être envisagée que si la période de repos supplémentaire se passe au pâturage et que si l'on est certain qu'elles vèleront durant la seconde période. Pour ce faire, il faut bien sûr retirer les taureaux entre les deux périodes de saillie.

Pour l'Abitibi, les bénéfices du regroupement des vêlages ne sont plus à démontrer, que ce soit en une ou plusieurs périodes. Si l'attention y est, les résultats seront au rendez-vous. Pour l'étalement des ventes, le réseau de commercialisation de l'Abitibi-Témiscamingue offre des ventes aux six semaines avec des pesées individuelles permettant une évaluation plus précise des performances de chaque animal. Alors, pourquoi ne pas faire comme nos clients et partenaires, les propriétaires de parcs d'engraissement? Vendre à l'année pour avoir le meilleur prix!

* Conseiller, Syndicat de ...