

Bovins du Québec, novembre 2009

L'ASRA et Votre programme d'élevage

Pierre Desranleau, d.t.a.
Division des bovins de boucherie, CIAQ

Des veaux plus lourds, mais à quel prix?

Avec l'entrée en vigueur des modifications au régime d'assurance-stabilisation, il semble que le mot d'ordre général soit de tout mettre en œuvre pour mettre en marché ce fameux veau d'embouche de 750 lb garantissant la compensation maximale. Et pour y arriver, tous les moyens paraissent justifiés : s'installer pour faire de la semi-finition, grossir les vaches, faire vêler plus tôt, alimenter à la dérobée. Nul doute que de telles stratégies auront pour effet d'accroître le revenu brut, mais le profit net sera-t-il pour autant au rendez-vous? La question mérite d'être posée.

En effet, on prend pour acquis que les paiements de stabilisation reçus pour mettre 200 lb de plus sur chaque veau (pour passer du poids minimum de 550 lb exigé à partir de 2011 à celui de 750 lb) feront plus que compenser pour les coûts additionnels engendrés par l'adoption de ces changements dans la gestion du troupeau. Ces calculs tiendront-ils toujours la route si l'ASRA devait être remplacée par un régime moins généreux après la période de transition 2009-2014 suggérée dans le rapport St-Pierre? Et que dire des coûts de production actuels?

Selon le Centre d'études sur les coûts de production en agriculture (CECPA), il en coûtait 3,30 \$/lb ou 2072 \$ pour produire un veau d'embouche de 625 lb au Québec en 2006. Après analyse des résultats obtenus par les entreprises ayant participé à son enquête, le CECPA en arrive d'ailleurs à la conclusion qu'il y a plus d'argent à faire en s'attaquant au coût de production (écart de 522 \$/vache entre le groupe de tête et le groupe de fin) qu'en travaillant à augmenter les revenus (écart de seulement 55 \$/vache entre les deux groupes). Ça ne veut pas dire qu'il ne faille pas s'efforcer à accroître le poids des veaux à la vente, bien au contraire. Il importe toutefois de ne pas mettre de côté certaines pratiques qui contribuent à diminuer les coûts de production, comme par exemple les pâturages en régie intensive, l'utilisation de vaches de format modéré (races anglaises) ou encore le vêlage d'été.

Agir sur le taux de sevrage, c'est payant

Pendant que bon nombre d'éleveurs s'interrogent sur la meilleure façon d'accroître les poids au sevrage, très peu semblent réaliser que l'efficacité reproductive revêt désormais une importance capitale. **Exergue** : On sait déjà depuis longtemps que le poids économique de la reproduction est cinq fois plus grand que celui de la croissance et dix fois plus que celui des caractères liés à la carcasse. Les changements apportés à l'ASRA viennent accentuer encore davantage ce phénomène puisque dès 2011 les vaches non gestantes ou qui perdent leur veau avant le sevrage ne donneront droit à aucune compensation.

On calcule le taux de sevrage en divisant le nombre de veaux vivants au sevrage par le nombre de vaches et taures mises à la reproduction l'année précédente. Prenons l'exemple d'un troupeau de 100 vaches affichant un ratio de 82 %, un niveau de performance fréquemment rencontré.

Cela signifie que, pour diverses raisons, 18 vaches n'ont pas sevré de veau lors d'un cycle de production donné : deux sont peut-être mortes durant l'année, d'autres ne sont pas devenues gestantes, quelques-unes ont avorté, certaines ont eu des problèmes de vêlage et la maladie a emporté quelques veaux en bas âge. Ce sont donc les 82 vaches ayant sevré un veau qui doivent absorber les coûts d'entretien des 18 qui n'ont rien produit. Si on évalue ces frais annuels à 400 \$ par vache, la perte est donc de 7200 \$. Vu autrement, il s'agit d'un coût supplémentaire de 87,80 \$ applicable à chacune des 82 femelles productives du troupeau. Mais ce n'est pas tout. En effet, l'éleveur a aussi perdu un revenu potentiel de 12 960 \$ qui aurait pu être généré par la vente de 18 veaux supplémentaires dont nous estimerons le poids moyen à 600 lb et le prix à 1,20 \$/lb. Enfin, on ne peut passer sous silence que les nouvelles règles de l'ASRA (2011) font en sorte qu'une vache qui ne sèvre pas de veau prive son propriétaire de la couverture d'assurance. En assumant une compensation d'ASRA nette d'un dollar la livre, ces 18 veaux manquants représentent une perte de revenus additionnelle de 10 800 \$. Si l'on fait l'addition des coûts supplémentaires et des revenus en moins, la perte totale subie par l'éleveur dont l'élevage montre un taux de sevrage de 82 % se chiffre à 30 960 \$. Il s'agit bien sûr d'un montant théorique puisqu'en pratique un taux de sevrage de 100 % est impossible à atteindre. Le tableau 1 démontre toutefois qu'il est possible de réduire substantiellement ce manque à gagner en faisant passer le taux de sevrage à 86 % (gain de 6880 \$) et à 90 % (gain de 13 760 \$).

Tableau 1 Effet du taux de sevrage sur les résultats économiques d'un troupeau de 100 vaches.

Taux de sevrage	82 %	86 %	90 %
Entretien des vaches non productives (18,14 et 10 vaches @ 400 \$/vache)	7 200 \$	5 600 \$	4 000 \$
Ventes de veaux en moins (600 lb @ 1,20 \$/lb)	12 960 \$	10 080 \$	7 200 \$
ASRA nette en moins (estimée à 1,00 \$/lb)	10 800 \$	8 400 \$	6 000 \$
Pertes cumulatives par rapport à un taux fictif de 100 %	30 960 \$	24 080 \$	17 200 \$

Rappelons ici que les croisements de races peuvent vous être d'une grande utilité pour améliorer l'efficacité reproductive de votre troupeau. Des études ont en effet prouvé depuis longtemps que la vigueur hybride permet d'accroître le taux de conception de 6 %, le taux de survie des veaux de 4 % et le taux de sevrage de 8 %... sans compter une augmentation de la production à vie des vaches de 25 %. Vous trouverez dans une édition précédente de Bovins du Québec (Printemps 2007, p. 22) une stratégie d'élevage simple permettant de profiter des avantages de la vigueur hybride tout en vous assurant d'utiliser chaque race selon sa spécialité. Par ailleurs, le fait de limiter la saison de reproduction des taures à seulement 30 ou 40 jours permet de mettre la pression nécessaire afin d'identifier celles qui sont génétiquement les plus fertiles et par conséquent les plus susceptibles de connaître une longue vie productive.

Le moment est-il venu de vous spécialiser?

Les statistiques montrent que 70 % des entreprises bovines québécoises possèdent moins de 50 vaches et que 85 % en comptent moins de 75. Considérant qu'un bon nombre d'entre elles – à moins de faire une place à l'insémination artificielle — n'ont pas la taille requise pour se permettre un programme de croisement efficace requérant au moins 3 races de taureaux, il pourrait leur être profitable de cesser l'élevage de femelles de remplacement et de plutôt les

acheter selon les besoins d'un fournisseur de confiance. À partir de là, le plan devient très simple : les femelles hybrides ou croisées de races maternelles acquises de l'extérieur sont systématiquement accouplées à des taureaux de races terminales et tous leurs veaux – mâles et femelles – sont destinés à l'engraissement. Au niveau de l'ASRA, cette stratégie permet au producteur de percevoir la stabilisation sur 100 % des livres produites plutôt que sur une moyenne de 85 % (on considère un taux de remplacement de 15 %). Pour un troupeau de 50 vaches, cet avantage représente près de 5000 \$ annuellement.

Si vous êtes au contraire passionné par l'élevage et habile avec l'insémination artificielle, la production commerciale de femelles de qualité pourrait représenter une occasion d'affaires intéressante. Notons que comparativement aux génisses de remplacement retenues pour les besoins internes de l'entreprise qui ne donnent pas droit aux compensations d'ASRA, les taures vendues pour la reproduction peuvent être stabilisées jusqu'au poids de 1000 lb. Le défi sera toutefois d'en obtenir un prix décent permettant de dégager un profit raisonnable, ce qui n'est bien souvent pas le cas. En effet, sans même parler des frais fixes, de l'amortissement et des heures travaillées par l'exploitant, on évalue le coût de production d'une génisse de boucherie de la naissance au vêlage à près de 1600 \$ (Guy Beauregard, MAPAQ, 2003). La pérennité d'un service de production de femelles de qualité à l'intention des producteurs commerciaux sera donc possible en autant que la reconnaissance du savoir-faire et des efforts en génétique de ceux qui les produisent se répercute dans les prix.