



ACCOMPAGNEMENT DANS LA COMPRÉHENSION DES BESOINS ET DES RÉALITÉS D'AFFAIRES DES ÉLEVEURS ET DES ACHETEURS DE CHEVREAUX DANS LA PERSPECTIVE D'UNE OPTIMISATION DE LA COMMERCIALISATION PRÉSENTATION À LA JOURNÉE CAPRINE

Québec 

Ce projet a été financé par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation dans le cadre du Programme de développement territorial et sectoriel 2023-2026.

www.groupeageco.ca



24 octobre 2025

GROUPE
AGÉCO

Comprendre les besoins et les réalités d'affaires des éleveurs et des acheteurs de chevreaux dans la perspective d'une optimisation de la commercialisation

Un projet réalisé
à l'initiative du

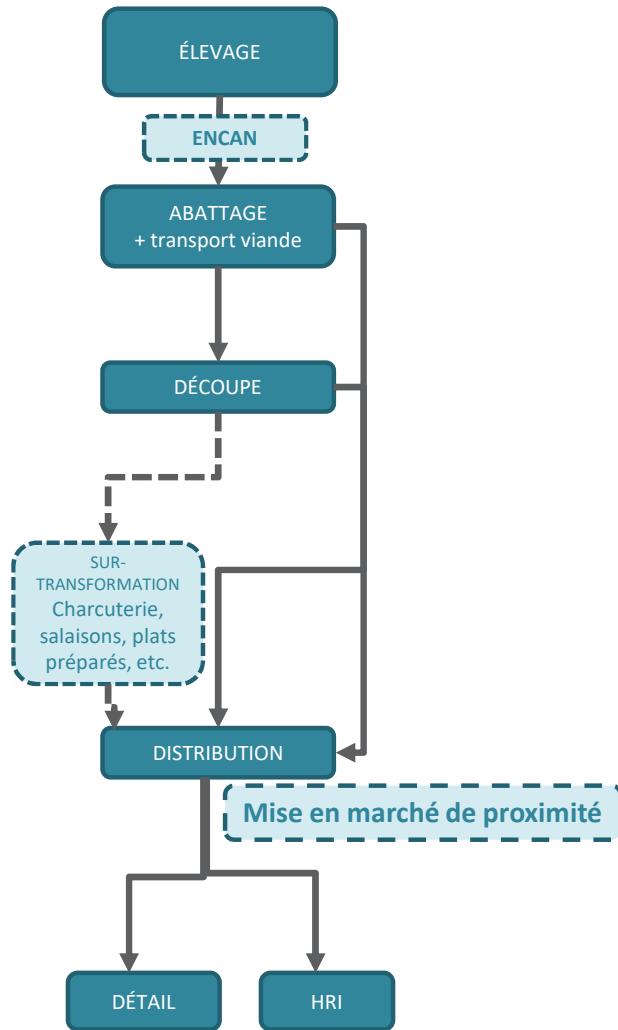


REGROUPEMENT DES ÉLEVEURS
DE CHÈVRES DE BOUCHERIE DU QUÉBEC

Objectifs clés du projet

- **Structurer l'information disponible** (nombre d'éleveurs, évolution des abattages, etc.) pour fournir un portrait et crédibiliser le secteur auprès des partenaires d'affaires, incluant les institutions financières
- **Rapprocher les éleveurs et les partenaires d'affaires** actuels ou potentiels (abattoirs et encans) en partageant leurs réalités et besoins respectifs
- Identifier **des pistes d'action à très court terme** permettant d'optimiser la commercialisation de la viande de chevreau de boucherie, en particulier auprès des maillons encans et abattoirs

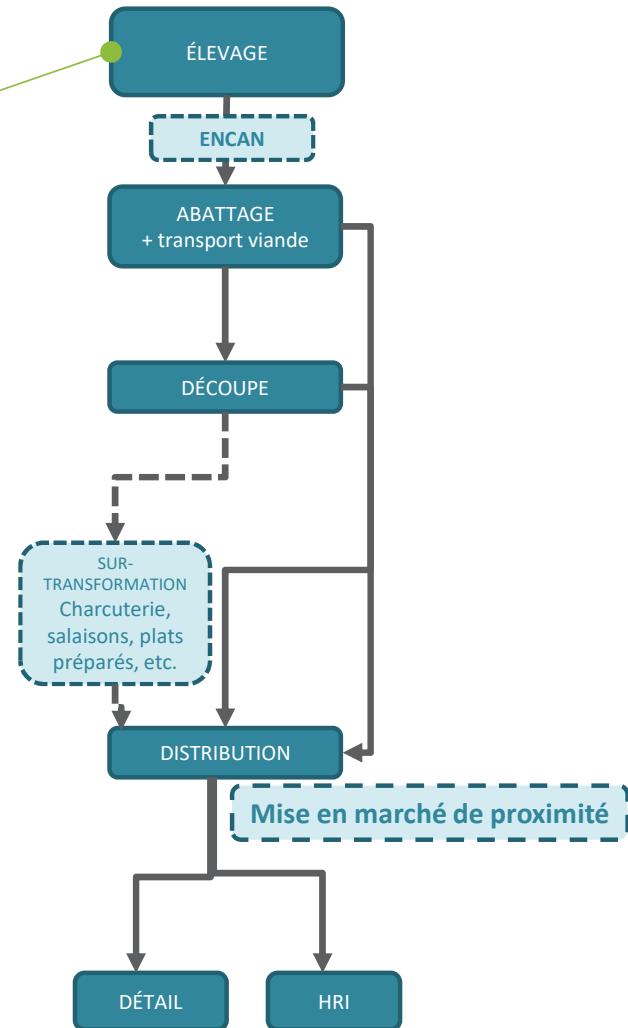
RÉSUMÉ- POINTS CRITIQUES ET DÉFIS EN LIEN AVEC LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE DE CHEVREAU



RÉSUMÉ- POINTS CRITIQUES ET DÉFIS EN LIEN AVEC LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE DE CHEVREAU



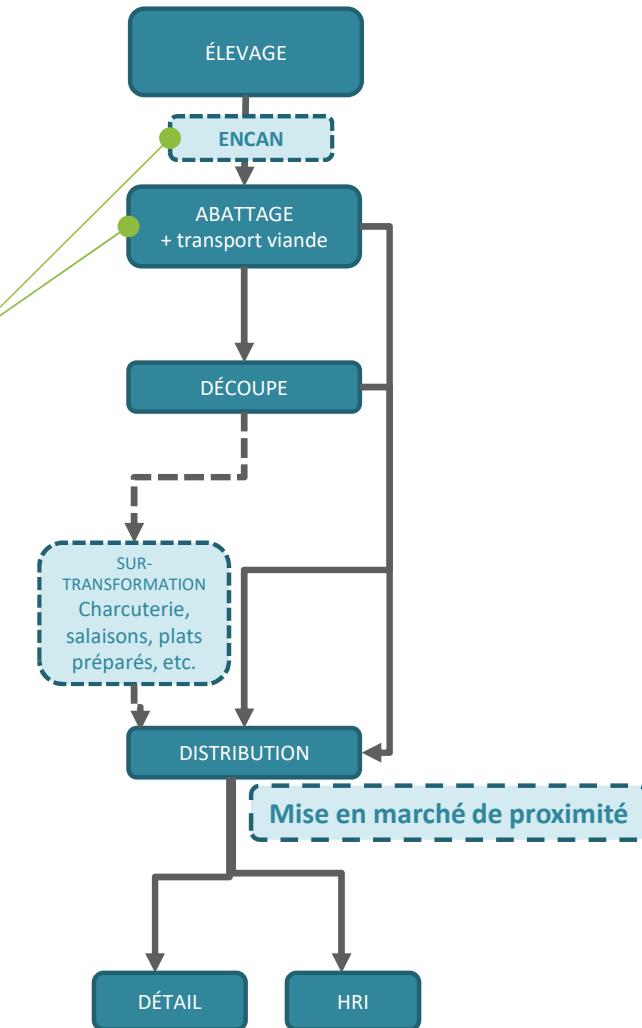
- Éleveurs de chèvres laitières ou éleveurs de chevreaux de boucherie ?
- *Gentleman farmer* ou professionnel ?



RÉSUMÉ- POINTS CRITIQUES ET DÉFIS EN LIEN AVEC LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE DE CHEVREAU



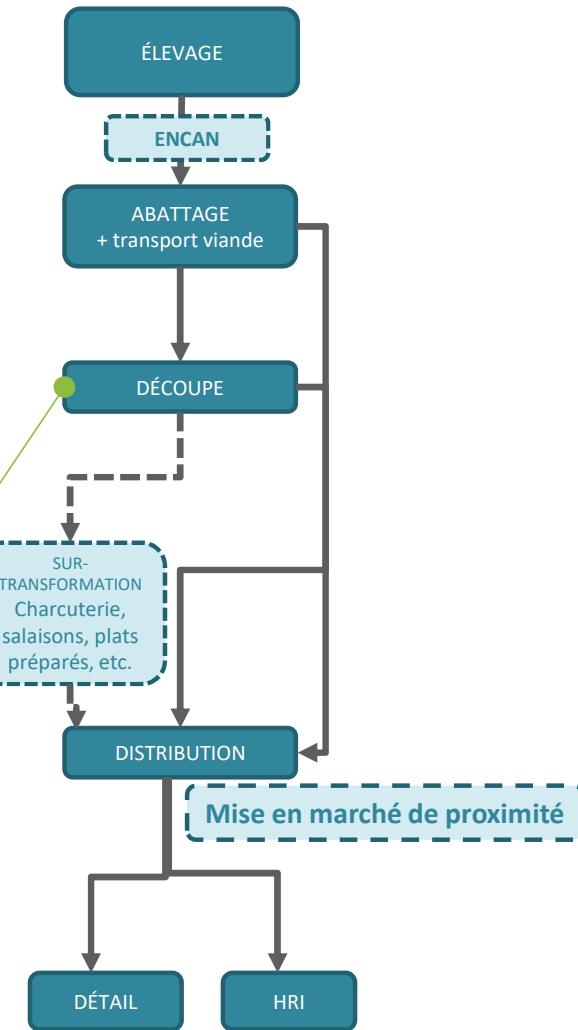
- Pics saisonniers ou associés à des festivités
- Encan : vente par tête, non par poids.
- Mélange de chevreau/bouc/réforme
- Arrimage inadéquat entre abattage et salle de découpe (lorsque fait ailleurs qu'à l'abattoir)



RÉSUMÉ- POINTS CRITIQUES ET DÉFIS EN LIEN AVEC LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE DE CHEVREAU



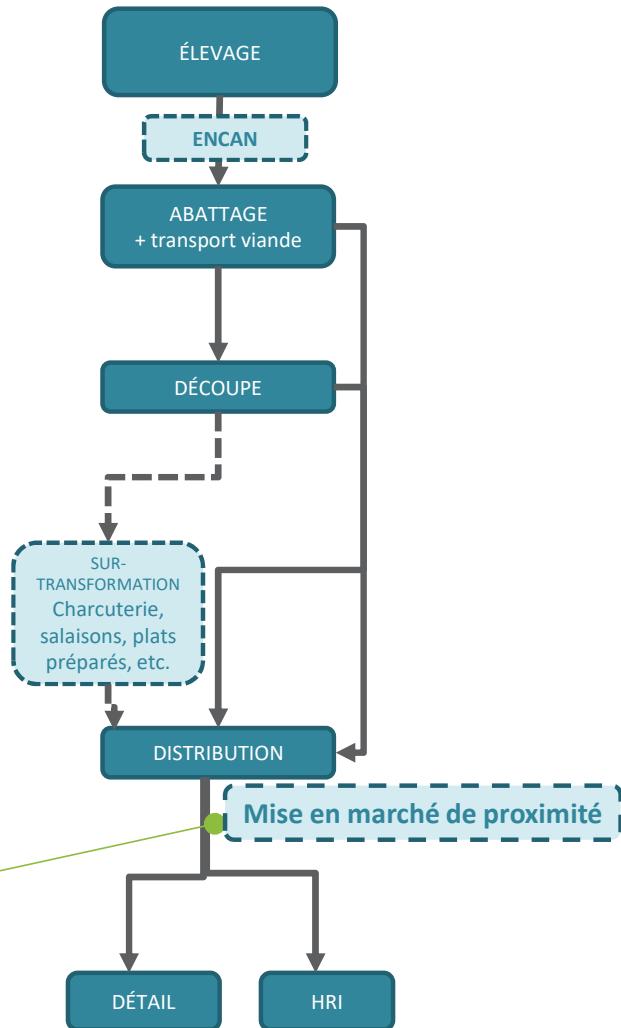
- Faible rendement carcasse et défi de rentabilité de la main-d'œuvre
- Manque d'expertise/savoir-faire pour faire de la qualité (service à forfait)
- Permis coûteux pour la découpe à forfait en boucherie (C1 pour boucherie)



RÉSUMÉ- POINTS CRITIQUES ET DÉFIS EN LIEN AVEC LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE DE CHEVREAU



- Clientèles ethniques : achat de carcasses, à la recherche de prix d'abord
- Nouvelles clientèles : doit être guidées et stimulées avec recettes, promotion, etc.



S'ASSOIR ET DISCUTER ENSEMBLE



De gauche à droite: Sonia Gagnon, Mario Maciocia, Catherine Michaud, Sylvère Vandemoortele
Nous soulignons également la présence de Dany Zampini, absent sur la photo



De gauche à droite: Catherine Chaput, Frédéric Noreau, Francis Brochu, Tommy Gallant, André Forget
Nous tenons également à souligner la présence de Indira Moudi, absente sur la photo

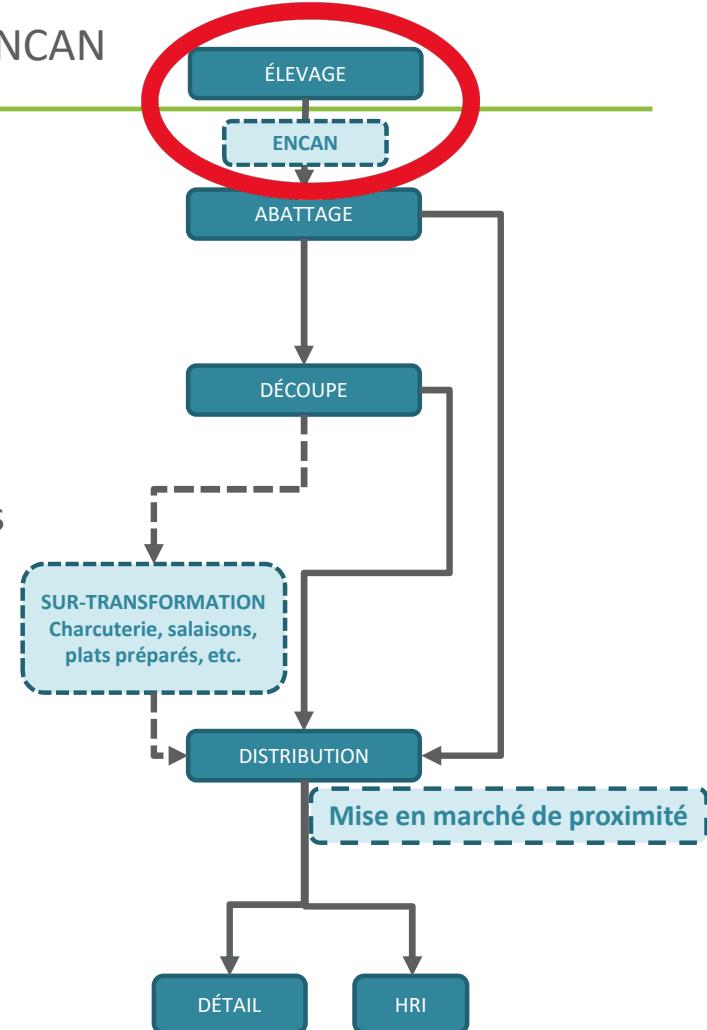
ENCAN

Un acteur incontournable: environ 60% des producteurs de chevreaux de boucherie envoi des animaux à l'encan



DES PISTES D'AMÉLIORATION ENTRE LES MAILLONS ÉLEVAGE ET ENCAN

- Prévoir l'arrivée des chevreaux à l'encan entre 12h et 14h pour désengorger les arrivées
- Diversifier l'offre de poids des chevreaux pour ne pas être captif d'une clientèle et éviter des débordements entre l'offre et la demande
 - Augmenter l'offre de chevreaux de petits poids
 - Privilégier des chevreaux entiers s'ils sont abattus à moins de 60 lbs
- Envoyer de plus petits lots, plus régulièrement (sauf pendant la période des fêtes, où la demande est élevée)
- Pour les fêtes, faire les envois :
 - Pâques et Noël : 10 jours ouvrables avant
 - Ramadan : 1 semaine avant
 - L'Aïd : le jour même
- Pour les chevreaux laitiers; envoyer seulement des animaux de qualité



ENCANS: PROCHAINES ÉTAPES

- La transition vers les tagues électroniques est prévue prochainement
 - Très **attendues** par l'encan
 - Permettront notamment de donner un **prix plus transparent**, a priori, en \$/tête, en \$/lot ou en \$/poids moyen des chevreaux du lot
 - D'ici là, **standardiser** la production selon les catégories d'animaux et strates de poids définies ensemble



Crédit photo: La Terre de Chez nous

ÉCHANGES SUR LES STRATES DE POIDS

Décisions prises pour uniformiser les catégories d'animaux et strates de poids associés:

- Chevreaux de boucherie
 - Chevreaux de lait : jusqu'à 50-55 lbs, non-sevré/en transition sevrage
 - Chevreaux légers : 55 à 80 lbs
 - Chevreaux lourds (et jeunes boucs) : 80 lbs et plus
- Chèvres: chèvres de réforme (laitier ou boucherie) et chevrettes laitières
- Bouc: animal reproducteur de réforme

ENCANS: PROCHAINES ÉTAPES

- La transition vers les tagues électroniques est prévue prochainement
 - Très **attendues** par l'encan
 - Permettront notamment de donner un **prix plus transparent**, a priori, en \$/tête, en \$/lot ou en \$/poids moyen des chevreaux du lot
 - D'ici là, **standardiser** la production selon les catégories d'animaux et strates de poids définies ensemble
- Un projet de construction de nouvelles infrastructures, prévues pour 2026, permettra encore plus facilement de laisser l'espace requis pour séparer les animaux selon différents besoins.



Crédit photo: La Terre de Chez nous

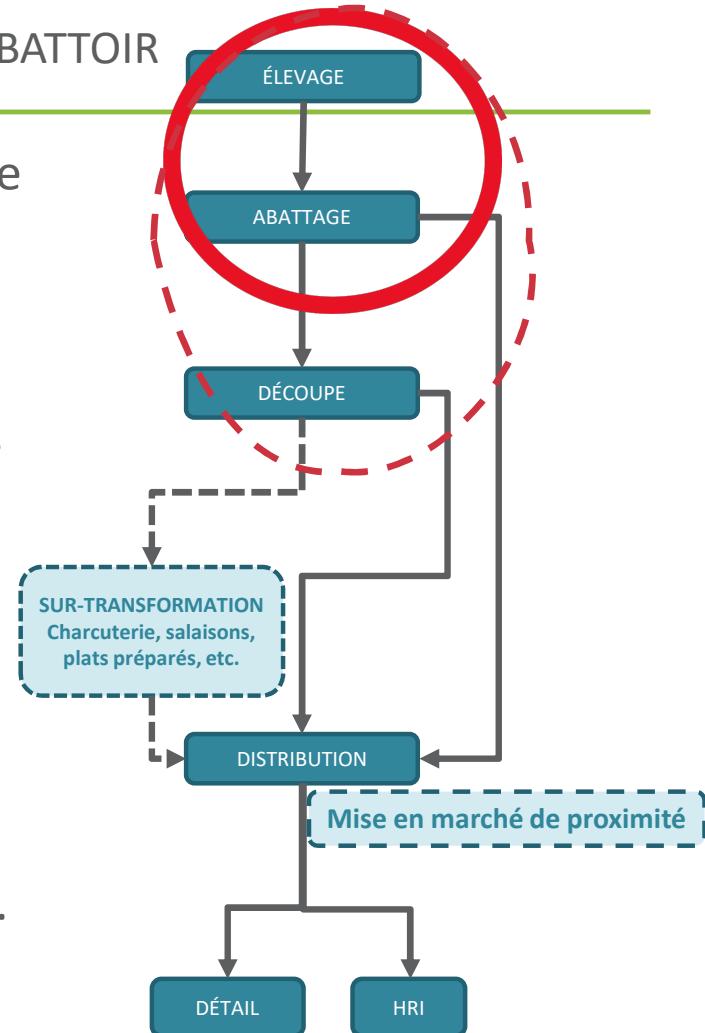
ABATTOIRS

Un passage obligé pour les producteurs réalisant une mise en marché en circuit court



DES PISTES D'AMÉLIORATION ENTRE LES MAILLONS ÉLEVAGE ET ABATTOIR

- Fournir des quantités de chevreaux assez grandes pour que l'abattoir puisse fixer une plage horaire
- Offrir un approvisionnement prévisible et régulier pour permettre à l'abattoir de s'organiser – dans un abattoir multi-espèces, la planification et le respect des calendriers est névralgique
- Standardiser la production (race, poids, rendement carcasse) – Éventuellement avoir un système de classification
- Peu d'intérêt des abattoirs interrogés pour de jeunes chevreaux de lait – défi supplémentaire d'abattage, animaux plus fragiles. Mais ils ont de la place pour abattre.



DES PISTES D'AMÉLIORATION ENTRE LES MAILLONS ÉLEVAGE ET ABATTOIR LE PROBLÈME DE MANQUE DE DISPOBILITÉS

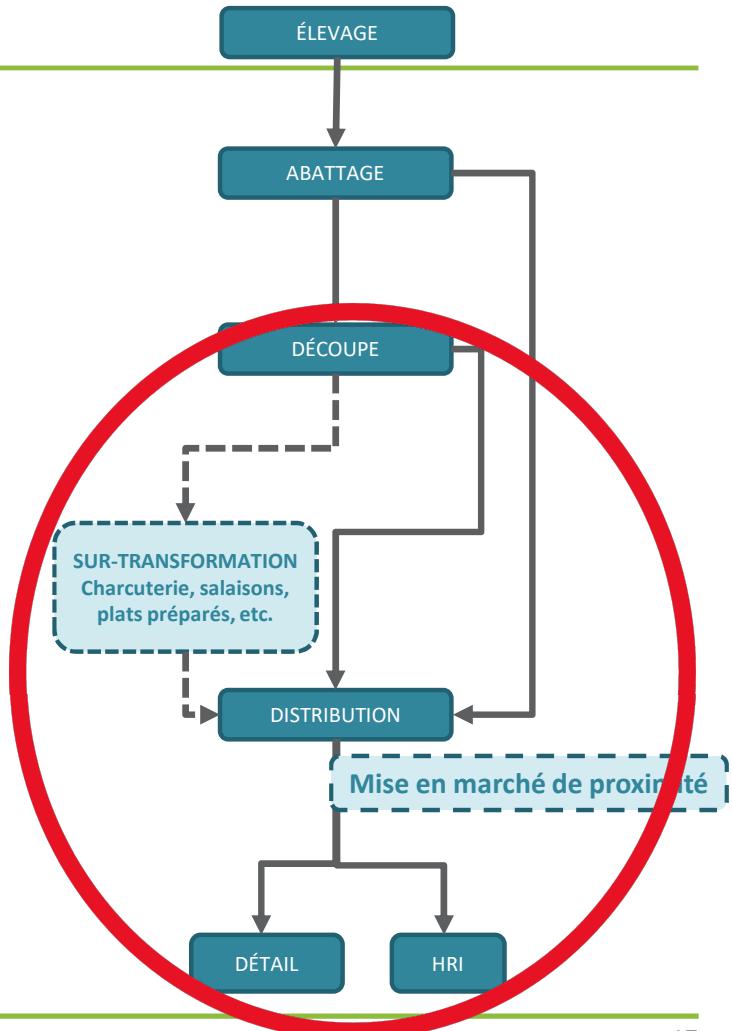
The screenshot shows the ProcessorLinks website interface. At the top left is the logo "ProcessorLinks". Below it, a large banner features a close-up image of raw meat and the text "TROUVEZ VOTRE PROCHAIN ABATTOIR" and "TABLEAU DE BORD DES RÉSERVATIONS". A green navigation bar below the banner contains dropdown menus for "Espèces", "Région", "Localisation", "Services", "Spécialité", and "Disponibilité". Below this is a row of four small images representing partnering abattoirs: a Highland cow, Agram Meats, B&C Farms, and Beefway.

POURQUOI UTILISER PROCESSORLINKS

ProcessorLinks fournit des données cruciales sur les tendances du marché, les conditions météorologiques et les délais d'approvisionnement des abattoirs afin d'aider les agriculteurs à planifier et à gérer efficacement leurs activités agricoles. En utilisant Processor Links, les agriculteurs peuvent rationaliser les processus de leur chaîne d'approvisionnement, optimiser leurs rendements et, en fin de compte, augmenter leurs revenus.

MISE EN MARCHÉ: QUOI FAIRE EN FILIÈRE

- Quelques défis sont connus
 - Manque de savoir-faire dans les découpes primaires et secondaires
 - Faible rendement carcasse
 - Faible capacité de payer de certaines clientèles
- Que pouvez-vous faire en filière dans le développement de nouveaux marchés ?
 - Selon les abattoirs participants, les **marchés de proximité** conviennent davantage à cette **production de niche**.
 - Viser en particulier les épiceries/boucheries/restaurants ethniques. Ne pas viser à se tailler une place dans la grande distribution, comme a pu le faire l'agneau
 - Abattoirs a priori non intéressés à s'investir eux-mêmes dans la commercialisation de la viande.
 - Générer des données pour avoir un aperçu de la taille du marché
 - S'inspirer des autres filières (notamment ovine) et examiner les possibilités de mutualisation



CONCLUSIONS...ET PASSAGE À L'ACTION

- Une belle ouverture de la part de vos partenaires d'affaires pour vous soutenir dans le développement de votre secteur...mais chacun a son bout de chemin à faire
- Pour les producteurs transigeant par l'encan:
 - Diversifier l'offre de poids des chevreaux envoyés
 - S'organiser pour envoyer des plus petits lots plus régulièrement hors de la période des fêtes
 - S'approprier les catégories de poids qui ont été définies en séance de travail
- Pour les producteurs envoyant des animaux à l'abattoir:
 - S'organiser pour envoyer une quantité suffisante de chevreaux dans un horaire régulier pour s'approprier une case horaire dans le calendrier d'abattage
 - Standardiser le produit





TÉMOIGNAGE SONIA GAGNON – FERME DE L'ÉTANG
