

J.UNDERHILL

AGENCE DE LAINE CANADIENNE

~~VALORISER~~  
COMMERCIALISER  
LA LAINE D'ICI

# BONJOUR !

Mon nom est Jane.

Fondatrice de la toute première agence de laine canadienne, JU WOOL.

Cheffe du projet pour ~~valoriser~~ commercialiser la laine du Québec.

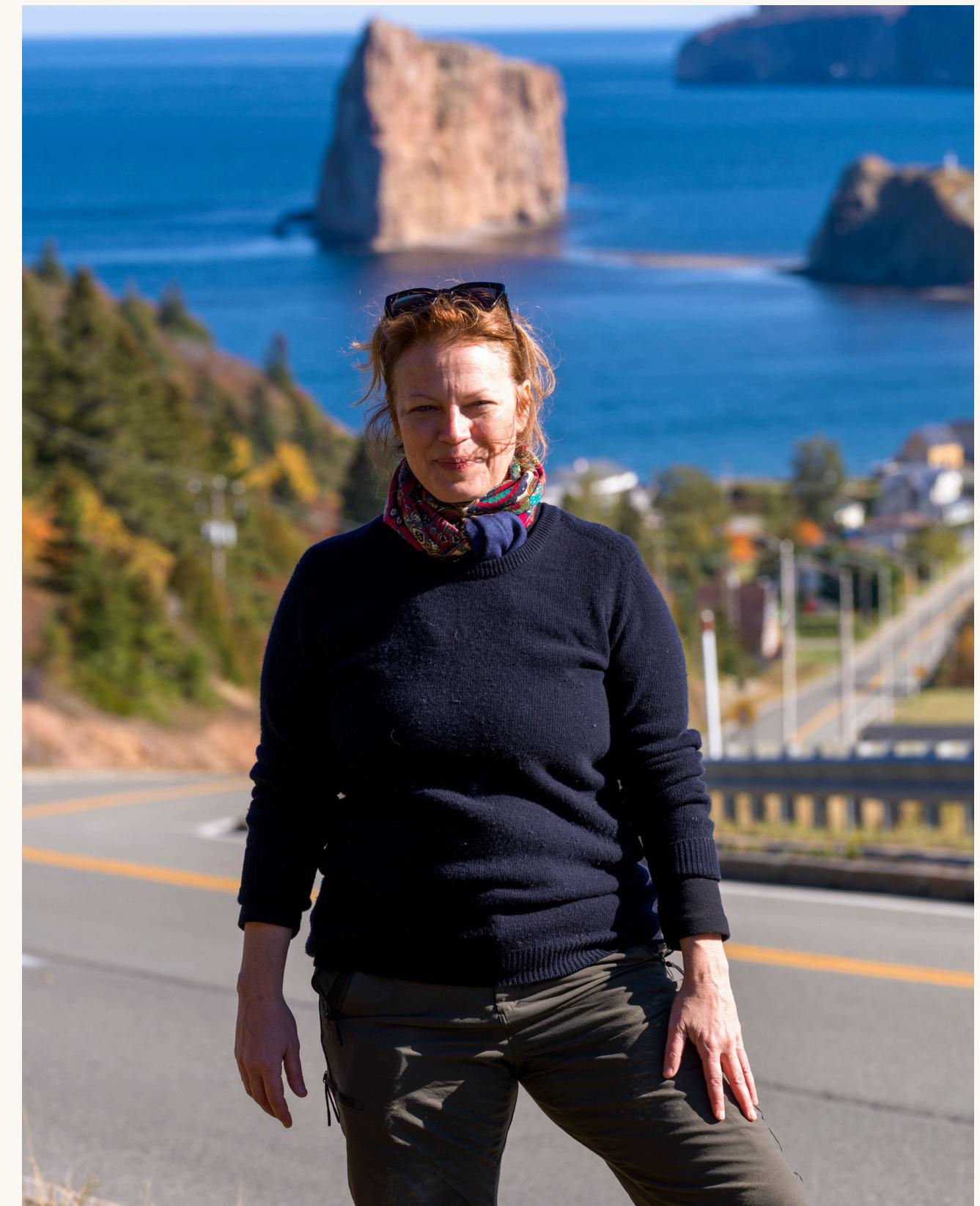


Photo : Shawn Parker 2025 @shawnparkershootsit

**J.UNDERHILL**

AGENCE DE LAINE CANADIENNE

# AU PROGRAMME

Introduction

Un aperçu du projet de prototypage.

Les pistes de réflexions sur la laine de votre cheptel.

Discussion et questions ?

**J.UNDERHILL**

AGENCE DE LAINE CANADIENNE

# **SURVOL**

Acquisition de 6 000 lb de laine pour essaies en filature, tissage, tressage et tricot.

Étude de laine : profilage et échantillonnage de la laine de 15 fermes.

Analyses scientifiques réalisées dans deux laboratoires.

# CONTEXT

**Demande** croissante pour fibres naturels issus de chaînes d'approvisionnement régionales, traçables et à faible empreinte environnementale.

**Opportunités** réelles pour les éleveurs, mais aussi des **obstacles** pour répondre aux exigences des chaînes d'approvisionnement existentes.

Le projet a été conçu pour comprendre comment combler cet écart et alléger la charge qui repose sur nos entreprises ovines dans un contexte **commercial**.

**J.UNDERHILL**

AGENCE DE LAINE CANADIENNE

# OBJECTIF

Situer un projet de valorisation dans le contexte des défis lainiers actuels et des nouvelles attentes du marché - tout en priorisant la **commercialisation.**

**J.UNDERHILL**

AGENCE DE LAINE CANADIENNE

# MÉTHODES

Acquisition de 6 000 lb de laine variée et tests dans la chaîne d'approvisionnement.

Profilage de 30 fermes via questionnaires.

Échantillons prélevés par les producteurs et analysés dans deux laboratoires.

Validation des procédés grâce à l'expertise des partenaires de la chaîne.

Revue de la littérature.

# RÉSULTATS

Transformation de 6 000 lb de laine brute en 5 416 lb nettes, filées en 6 fils prototypes.

Tests en cours au Groupe CTT : résistance, diamètre, régularité et torsion des fils.

Échantillonnage de 15 fermes et analyses en laboratoire : micron, rendement, couleur, longeur.

Les fils issus de la filature sont transmis à nos partenaires de tissage, de tricot, et de tressage.



Photo: Hélène Gariépy 2025 - Ferme de la Colline

# PISTE DE RÉFEXIONS POUR LES ÉLEVEURS

- Quel est le nombre de têtes dans votre cheptel ?
- Quels race / croisements compose votre cheptel ?
- À quelle fréquence est votre agnelage ?
- Que vous souhaitez-vous accomplir avec laine ?
- Quelle investissement êtes-vous prêt à faire ?

# QUEL EST LE NOMBRE DE TÊTES DANS VOTRE CHEPTEL ?

Cela indique le volume de laine auquel vous aurez accès chaque année.

- Votre taille de cheptel détermine votre positionnement (artisanal vs commercial)
- Le volume annuel influence les voies de valorisation accessibles
- Les partenaires de la chaîne d'approvisionnement ont des exigences minimales de volume

# QUELS RACE / CROISEMENTS COMPOSE VOTRE CHEPTEL ?

Cela indique si votre laine se prête mieux aux produits filés ou non-filés.

- *Croisements de races lainières : (dorset, suffolk, rideau, hampshire etc.) adaptés à la filature et au feutrage*
- *Croisements de races à poils : (Romanov) adaptés uniquement au feutrage*

# À QUELLE FRÉQUENCE EST VOTRE AGNELAGE ?

Cela indique la fréquence de votre tonte et la disponibilité de votre laine pour la vente.

- Agnelage annuel : laine disponible une seule fois par année.
- Agnelage accéléré : laine disponible à plusieurs moments dans l'année.

# QU'EST-CE QUE VOUS SOUHAITEZ ACCOMPLIR AVEC VOTRE LAINE ?

Cela nous permet d'identifier les meilleures opportunités.

- Je veux simplement m'en débarrasser.
- Je veux m'en débarrasser tout en couvrant un peu mes coûts.
- Je suis prêt à collaborer pour mieux structurer et commercialiser ma laine.
- Je souhaite transformer ma laine en produits à vendre sur place ou en ligne.

# QUEL INVESTISSEMENT ÊTES-VOUS PRÊT À FAIRE ?

Cela indique la viabilité de la voie que vous souhaitez exploiter.

- Aucun investissement - ce n'est pas dans mes plans.
- Poursuivre la discussion et mieux comprendre mes options.
- Adapter ma préparation et mon emballage pour la chaîne d'approvisionnement.
- Intégrer un programme laine et explorer des partenariats.

# RECAPITULATIF

Votre laine est en demande et sa commercialisation pourrait être plus simple que vous le pensez.

Un projet structurant réduit l'écart entre les transformateurs québécoises et la réalité de nos éleveurs tout en priorisants la rentabilité pour toutes et pour tous.

Les résultats des tests scientifiques sur la laine et le fil seront dévoilés en mai avec rapport détaillé publié en été 2026.



Photo: Shawn Parker 2025 @shawnparkershootsit

**MERCI**

**J. UNDERHILL**  
AGENCE DE LAINE CANADIENNE

jane@juwool.com  
(514) 606-6797  
[juwool.com](http://juwool.com)  
Situé à Québec