

>> Véronique Drolet et Michel Morin, agroéconomistes,
Centre de développement du porc du Québec inc.

Produire un verrat reproducteur... à quel prix?

La rentabilité semble difficile à atteindre pour un éleveur œuvrant uniquement en sélection, selon une étude du Centre de développement du porc du Québec. En effet, pour assurer un profit à son entreprise, chaque verrat reproducteur devrait rapporter 2 565 \$ au lieu du prix de vente moyen de 800 \$.



Avec un prix de vente moyen de 800 \$ pour les verrats reproducteurs, l'entreprise en sélection uniquement (races paternelles, comme le Duroc) peut difficilement être rentable.

Au cours des dernières années, le marché de la semence de verrats a subi plusieurs mutations faisant diminuer la demande de verrats de race pure provenant d'éleveurs indépendants. Ces changements ont été causés entre autres par la diminution du nombre de truies au

Québec, l'augmentation de la présence de grandes compagnies génétiques sur le marché québécois et l'amélioration technologique. Cette dernière a permis de réduire la quantité d'éjaculats nécessaire pour faire une dose de semence, ainsi que d'augmenter la durée de vie des doses.

On compte actuellement au Québec une douzaine d'éleveurs indépendants qui sélectionnent des animaux pour la production de verrats de race pure pour la vente aux centres d'insémination.

Le Centre de développement du porc du Québec inc. (CDPQ), en collaboration avec des éleveurs de la Société des éleveurs de porcs du Québec (SEPQ), a élaboré un modèle de coût de revient du verrat reproducteur. L'objectif était de trouver le prix minimum de vente du verrat de lignées maternelles (Landrace et Yorkshire) ou de lignée paternelle (Duroc) permettant d'assurer la pérennité des activités de sélection.

Dans un premier temps, tous les postes de dépenses associés à la sélection génétique et pouvant occasionner des frais supplémentaires comparativement à un producteur de porcs commerciaux ont été identifiés. Les postes retenus et ayant fait l'objet d'une enquête à la ferme comprenaient les frais suivants : médicaments et vaccins; alimentation; énergie; gestion du lisier; assurances; intérêts à court terme (CT) et à moyen et long termes (MLT); main-d'œuvre; gestion des animaux morts; insémination; marketing.

PHOTO: CIPQ

Les postes analysés

Ces postes ont pu être comparés avec ceux de différentes études de coûts de production, notamment celles de la FPPQ (2008) et du Centre d'études sur les coûts de production en agriculture (CECPA, 2009). Des différences de coûts entre les éleveurs sélectionneurs-multiplicateurs et les producteurs commerciaux ont ainsi pu être observées. Le tableau 1 regroupe les postes pour lesquels une différence notable a été observée.

Chez l'éleveur de race pure, il n'y a que le poste « Alimentation » pour lequel on a trouvé un coût inférieur par truie en inventaire (284,51 \$) comparativement au poste « Alimentation » des producteurs commerciaux des autres études. Plusieurs éléments pouvaient expliquer ces écarts. Entre autres, dans l'étude de la FPPQ, il est noté que les entreprises fabriquant leurs moulées étaient avantagées par rapport à celles qui achètent

des moulées commerciales. Or, les trois quarts des entreprises participant au projet fabriquaient leurs moulées, ce qui fausse quelque peu les résultats. De plus, après discussion avec les éleveurs concernés, il semble que plusieurs d'entre eux aient été très proactifs dans la gestion des achats d'ingrédients, ce qui leur aurait permis de faire des acquisitions judicieuses et d'éviter par le fait même une hausse des coûts d'alimentation, faussant encore plus les résultats.

Concernant le poste « Médicaments, vaccins et biosécurité », ces frais apparaissent plus élevés chez les producteurs d'animaux de race pure (170,15 \$/truie en inventaire) que chez ceux en production commerciale (moyenne de 81,39 \$/truie en inventaire). La santé et la biosécurité de l'élevage est une préoccupation constante des éleveurs de race pure. Une défaillance à ce chapitre a des répercussions sur l'accès à certains marchés (comme les centres d'insémination) et sur

TABLEAU 1

RÉSUMÉ DES FRAIS DES PRINCIPAUX POSTES À L'ÉTUDE POUR LE PRÉSENT PROJET, L'ÉTUDE DE LA FPPQ ET CELLE DU CECPA (\$/TRUIE EN INVENTAIRE)

Postes	Moyenne du projet	FPPQ (2008)	CECPA (2009)
Alimentation des truies	284,51 \$	323,00 \$	339,41 \$
Médicaments, vaccins et biosécurité	170,15 \$	90,25 \$	77,00 \$
Insémination	157,51 \$	46,51 \$	46,00 \$
Main-d'œuvre	658,82 \$	299,57 \$	434,00 \$
Marketing (transport, entretien et carburant)	111,24 \$	84,59 \$	—

1er au Québec

1er au Canada

1er au Monde

Cahier de charge pour un porc spécifique

MANUEL DU PRODUCTEUR

SEPQ

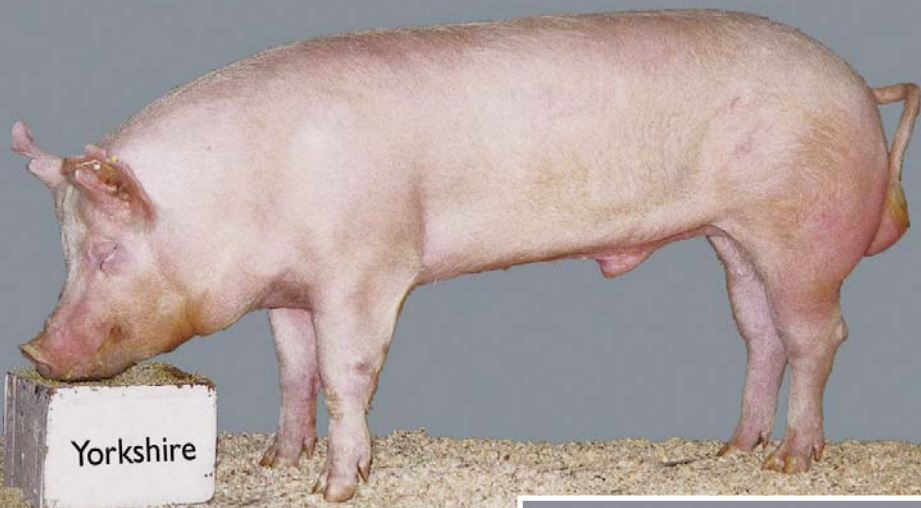
Le schéma génétique

HYBRIDE F1

DUROC

qui sait s'adapter et qui répond à toutes les normes

POUR NOUS JOINDRE : 1 866-625-4456



les prix reçus. Cette différence de frais entre les éleveurs d'animaux de race pure et les producteurs d'animaux commerciaux peut être expliquée entre autres par des frais supplémentaires liés à la biosécurité ainsi que par des suivis vétérinaires plus rigoureux.

En ce qui concerne le poste « Insémination », il semble que les entreprises œuvrant en sélection et en sélection-multiplication voient leurs coûts augmenter (157,51 \$/truite en inventaire) par

PHOTO: CIPQ

Les entreprises qui font de la sélection pour des races maternelles, comme le Yorkshire et le Landrace, s'en tirent mieux puisqu'elles peuvent compter sur le marché des truies destinées à la multiplication comme autre source de revenus.



PHOTO: CIPQ

index des annonceurs

Alpha	17
Centre d'insémination porcine du Québec inc.	60
Distribution Godro inc.	40
Fertilec	9
Génératrices Pierre Roy inc.	56
Génétiporc inc.	33
Hypor	49
Industries et Équipements Laliberté	55
Jyga technologies	47
L.G. Hébert et fils ltée	56
Merial Canada inc.	59
Nuvolt	41
Pfizer Canada inc.	2, 19
PIC Canada Ltd	31
Probiotech inc.	45
Rocvale	36
Société des éleveurs de porcs du Québec	53
SyrVet	29
Tôle Vigneault inc.	56

TABLEAU 2

RÉSUMÉ DES FACTEURS D'INDEXATION APPLIQUÉS À DIFFÉRENTS POSTES DE DÉPENSES

Éléments	Facteur d'indexation	Postes impliqués
Alimentation	Selon CA* estimée et poids de vente	Alimentation
Santé et biosécurité	2	Vétérinaires et médicaments
Insémination	3	Insémination
Superficies	1,11	Énergie, Entretien des bâtiments, Intérêts court terme et moyen-long termes, Amortissements
Main-d'œuvre	1,7	Salaires et retraits
Transport	1,3	Transport et entretien des camions

* CA : conversion alimentaire

TABLEAU 3

ATELIER DE SÉLECTION - RÉSUMÉ DES REVENUS ET DES DÉPENSES POUR LA PRODUCTION DE RACES PATERNELLES ET MATERNELLES

	Race paternelle Sélection uniquement	Race maternelle* Sélection-multiplication
Dépenses	196 093 \$	203 340 \$
Revenus	167 839 \$	202 177 \$
Revenus - dépenses	- 28 255 \$	- 1 162 \$
Revenu cible du verrat reproducteur vendu	2 565 \$	21 \$

* Les revenus et les dépenses excluent ceux de la multiplication.

rapport à ceux des producteurs commerciaux (moyenne de 48,45 \$/truite en inventaire), ne serait-ce que pour les prix de la semence. En effet, la semence est en moyenne beaucoup plus chère pour un sélectionneur (75 \$/double dose en race pure) que pour un producteur commercial (15 \$/double dose).

Étant donné que les éleveurs de race pure ont beaucoup de représentation à faire pour vendre leurs animaux contrairement aux producteurs de porcs commerciaux, le poste « Marketing » a été ajouté dans la présente étude. Ce poste n'est analysé dans aucune autre étude, mais en combinant les frais de transport, d'entretien et de carburant (frais inclus dans le poste « Marketing »), il est possible de comparer cette combinaison de coûts avec les résultats de l'étude de la FPPQ. Les éleveurs d'animaux de race pure ont des frais supplémentaires (111,24 \$/truite en inventaire) en lien avec le marketing de leurs animaux par rapport à un producteur commercial (84,59 \$/truite en inventaire). Les frais supplémentaires seraient occasionnés par un plus grand nombre de livraisons.

Pour la main-d'œuvre, les frais semblent encore une fois être plus élevés chez les producteurs de race pure (658,82 \$/truite en inventaire) que chez les producteurs commerciaux (moyenne de 377,00 \$/truite en inventaire). Cette différence peut être expliquée en partie par des frais additionnels occasionnés par le temps supplémentaire dans les postes « Santé et biosécurité », « Insémination », « Gestion des animaux morts » et « Marketing ».

Le coût de revient

Pour arriver au coût de revient du verrat reproducteur pour la lignée paternelle et la lignée maternelle, plusieurs postes de l'étude du coût de production de la FPPQ ont été directement indexés (voir tableau 2) selon un facteur variant entre 1,11 (autrement dit une hausse de 11 %) et 3 (une hausse de 200 %). Ce facteur d'indexation a été établi en tenant compte des différences observées entre l'étude du CDPQ portant sur l'élevage de race pure et les autres études de

On soigne vos cochons...



418 883-3338

877 877-1435

www.iel.ca

coûts de production portant sur les porcs commerciaux.

L'objectif du modèle était d'estimer le prix cible à obtenir pour un verrat de race pure, une fois que l'ensemble des dépenses et des revenus (excluant les revenus provenant de la vente de verrats reproducteurs) de l'entreprise étaient comptabilisés. Pour l'entreprise en sélection-multiplication du modèle, le manque à gagner qui doit être comblé par la vente des verrats est faible; le revenu cible par verrat serait de 21 \$. Par contre, pour une entreprise œuvrant en sélection uniquement, chaque reproducteur vendu devrait rapporter 2 565 \$ pour atteindre la rentabilité. Cette différence s'explique par le fait que les entreprises qui font de la sélection pour des races maternelles ont également la possibilité de faire de la multiplication pour produire des truies hybrides. L'atelier de multiplication est une source de revenu important pour l'atelier de sélection, ce qui diminue le revenu à aller chercher lors de la vente d'un verrat de race pure.

Avec un prix de vente moyen de 800 \$ pour les verrats, l'entreprise en sélection uniquement (races paternelles) n'est pas rentable. Cela vient appuyer les renseignements recueillis auprès des éleveurs comme quoi la sélection en Duroc est difficilement rentable et qu'il est nécessaire d'être également actif en sélection de races maternelles.

L'amélioration de la rentabilité de l'entreprise active uniquement en sélection semble théoriquement possible. Par exemple, une analyse de sensibilité sur le prix de moulées a montré qu'un prix plus faible permettrait de réduire le revenu cible à obtenir. Par contre, la hausse du prix des ingrédients au cours des dernières années n'a certainement pas aidé les éleveurs. Une autre piste d'amélioration de la rentabilité serait de hausser le nombre de verrats vendus, ce qui permettrait de réduire le revenu cible moyen à obtenir par verrat. Cette avenue comporte cependant des risques, car il n'est pas certain que la demande puisse absorber les animaux supplémentaires.

La rentabilité semble donc difficile à atteindre pour une entreprise œuvrant uniquement en sélection, sans compter toutes les autres embûches pouvant survenir en production porcine (maladies, environnement, réglementations). La survie d'un bassin indépendant de sélection en génétique porcine n'est pas garantie pour ce qui est des lignées paternelles. Elle est d'autant plus menacée qu'elle est dépendante de l'ASRA. Des modifications au programme ASRA risqueraient d'avoir des impacts importants sur le bassin de sélection génétique. ✂

Remerciements

Ce projet a été réalisé grâce à une aide financière du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec dans le cadre du Volet « Initiatives » du Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés. Les partenaires du projet étaient la Société des éleveurs de porcs du Québec ainsi que les éleveurs de porcs participants.

Cartes professionnelles



L.G. HÉBERT ET FILS LTÉE (abattoir)

Achats de truies et mâles de réforme

Daniel Bélanger
Directeur général

428, rue Hébert
Ste-Hélène de Bagot
Cté Johnson, (Qc)
JOH 1M0

dbelanger@lghebert.com
Tél : 450 791-2630 Fax : 450 791-2968



GÉNÉRATRICES
25 **Pierre Roy Inc.**

Pierre Roy
Président

VENTE / LOCATION / SERVICE
GROUPES ÉLECTROGÈNES DIÉSELS
10 À 300 KW, 240 VOLTS OU 600 VOLTS
NEUFS OU USAGÉS

332, du Fleuve, Beaumont (Québec) G0R 1C0
Tél.: (418) 837-6722 Fax.: (418) 837-5102

AGRICULTEURS, achetez directement du manufacturier.
Nous fabriquons votre revêtement métallique sur mesure,
dans un délai de 36 heures.

Nous avons aussi (tôle galvanisée ou prépeinte)
du revêtement intérieur de P.V.C. Choix de 15 couleurs



TÔLE
Vigneault
Inc.

Maximum de résistance. Beauté durable.

Sans frais : 1-888-428-9921 • Télécopieur : (418) 428-4545
2470, route 165, St-Ferdinand, QC Courriel : tolevigneault@qc.aira.com • site web : tolevigneault.com

PORQUÉBEC *pense à vous.*

*Vous voudriez y voir votre
carte professionnelle*

Contactez-nous
450 679-8483
À bientôt !