

**Journée expertise ovine du 2 novembre 2023**

**Laissez-vous de l'argent dans vos parcs ?**

**21/11/23**

**Claudia Labrecque, agr.**

**Conseillère en gestion agricole**

## 1. Objectifs

L'objectif de la conférence était de sensibiliser les producteurs et intervenants aux éléments clés qui ont le plus d'effet sur les résultats des entreprises.

## 2. Résumé

Les sujets abordés étaient :

- La mise en marché  
Bien connaître les différents marchés tel que l'agneau léger, l'agneau lourd et les agnelles de reproduction. Chaque marché a ses particularités. Avoir une stratégie de mise en marché permet d'optimiser le revenu par agneau.
- Le plan de production  
Il permet de planifier la régie, mais surtout les ventes à venir. Connaître les fluctuations du marché permet de mieux cibler les interventions en lien avec la régie, tel que les mises aux béliers.
- Les performances des agneaux  
Le poids sevrage, le GMQ 50-100 jours, l'âge à la vente et les kg produits sont des éléments de mesure afin de se comparer, soit avec son historique, soit avec des moyennes tel que Genovis commerciaux. Ils permettent de réaliser des ajustements du côté technique afin d'optimiser la performance des agneaux.
- L'analyse de ventes  
La vérification des agneaux payés permet de déceler de possible erreurs de paiements.  
Le rendement carcasse, la perte de poids au transport, les \$/kg ou \$/lb obtenu peuvent indiquer des informations importantes afin de réajuster les choix de régie.

Enfin, connaître le marché permet d'en tirer profit. Avoir une bonne stratégie de mise en marché positionne favorablement les entreprises ovines.



Claudia Labrecque, agr., Conseillère en gestion agricole