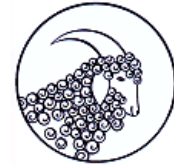




L'ASSOCIATION DES ÉLEVEURS  
DE CHÈVRES ANGORAS PUR-SANG  
DU QUÉBEC Inc.



Depuis 1985

# ÉLEVAGE DE LA CHÈVRE ANGORA

---

## DÉMARRAGE ET DÉVELOPPEMENT D'UNE ENTREPRISE DE PRODUCTION ET DE TRANSFORMATION DU MOHAIR

Régis Pilote, agr.

© AECAPSQ, 2011

Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation

Québec 



# TABLE DES MATIÈRES

<b>PARTIE 1</b>	<b>COMMENT LA CHÈVRE ANGORA A-T-ELLE ACQUIS SA NATIONALITÉ QUÉBÉCOISE?</b>	<b>2</b>
<b>PARTIE 2</b>	<b>DES NOTIONS ÉLÉMENTAIRES SUR LES FIBRES TEXTILES ANIMALES</b>	<b>4</b>
2.1	Des définitions pour chasser le doute!	4
2.2	Les fibres textiles animales comparées les fibres synthétiques	8
2.3	Les particularités du mohair	8
2.4	Compatibilité du mohair avec d'autres fibres	9
<b>PARTIE 3</b>	<b>LE MARCHÉ DU MOHAIR</b>	<b>10</b>
3.1	La production de mohair au niveau international	11
3.2	La transformation du mohair au niveau international	14
3.4	L'avenir du mohair	15
3.5	Le marché du mohair au Québec	15
<b>PARTIE 4</b>	<b>LA PRODUCTION D'UN MOHAIR DE QUALITÉ</b>	<b>16</b>
4.1	La sélection de reproducteurs et l'amélioration génétique	16
4.2	L'alimentation	20
4.3	L'hygiène et la santé des animaux	21
4.4	Les bâtiments	24
4.5	Des outils : les fiches individuelles et le cadran de régie	24
4.5	D'autres références utiles concernant l'élevage	25
<b>PARTIE 5</b>	<b>LA TRANSFORMATION DU MOHAIR EN BREF</b>	<b>26</b>
5.1	La tonte	27
5.2	L'entreposage	29
5.3	Le lavage et le séchage	30
5.4	La première transformation : la construction du fil	31
5.5	La seconde transformation : la construction des étoffes	33
5.6	La troisième transformation : la construction du vêtement	33
<b>PARTIE 6</b>	<b>DES CONSEILS PRATIQUES POUR LE DÉMARRAGE ET LE DÉVELOPPEMENT D'UNE ENTREPRISE CAPRINE ANGORA</b>	<b>34</b>
6.1	Les aspects légaux et environnementaux	35
6.2	Les aspects techniques et économiques liés à l'élevage	36
6.3	Le plan d'affaires	39



# Introduction

Ce guide est le résultat d'une résolution adoptée en 2006 par les membres de l'Association des éleveurs de chèvres angoras pur-sang du Québec (AECAPSQ) lors de l'assemblée générale annuelle. Cette résolution visait à réunir les informations essentielles à l'élevage de la chèvre angora et à la production de mohair dans un guide pour aider les nouveaux éleveurs et producteurs à développer leurs entreprises et faciliter l'établissement d'autres. La réalisation de ce guide répond donc à l'un des objectifs fixés par le Comité mohair du Syndicat des producteurs de chèvres du Québec (SPCQ) dans son Plan d'action 2002-2007. Ce comité est administré par les membres du conseil administratif de l'AECAPSQ. Le financement de la réalisation du guide provient des fonds du *Programme d'appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés* (PAFRAPD) du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ).

Initialement, le mandat de rédaction du guide a été donné à une personne externe, mais, faute de résultats, la rédaction a été confiée au présent auteur en 2008 pour faire suite à une autre résolution adoptée par le conseil d'administration. L'expérience d'une personne du milieu était alors favorisée pour rédiger le guide, car ayant déjà passée par les étapes d'établissement et de développement d'une entreprise.

L'auteur est copropriétaire du Chevrier du Nord, un élevage de mohair établi en 1999. Il est membre du conseil d'administration de l'AECAPSQ depuis 2001 et il a même occupé le poste de président pendant six ans (2004 à 2010). Au fil du temps, il a rassemblé des informations auprès de la littérature et d'autres éleveurs-producteurs à propos de l'élevage caprin angora et la transformation du mohair. Au sein de son entreprise, il a réalisé deux plans d'affaires pour y développer la production et la transformation du mohair, ainsi que la mise en marché de produits en mohair. Actuellement, Le Chevrier du Nord est une entreprise où toutes les opérations de production et de transformation du mohair sont intégrées, pour ainsi dire, des champs pour l'alimentation du cheptel aux vêtements confectionnés à partir du mohair.

Le guide comprend six parties : une première où les origines de la chèvre angora au Québec sont brièvement retracées; une seconde pour donner les notions élémentaires sur les fibres textiles animales, et, en particulier, celles du mohair; une troisième pour faire le portrait du marché du mohair, tant international que québécois; une quatrième réunissant les informations essentielles à la production du mohair; une cinquième faisant de même avec la transformation; et, une sixième partie où l'accent est mis sur les aspects de l'établissement et du développement d'entreprises caprines angoras.

Pour l'auteur, l'intention derrière l'écriture de ce guide était de donner au lecteur les informations qu'il jugeait les plus importantes et de donner également les sources d'informations qui seraient utiles pour que le lecteur approfondisse certains points au besoin. L'intention était aussi de compléter la littérature avec des informations qui font défaut ailleurs par l'expérience acquise à titre d'acteur dans le secteur, tant au niveau entrepreneurial que coopératif.

Enfin, l'auteur espère que le guide sera d'une grande utilité aux personnes qui le consulteront, mais il met en garde le lecteur et invite celui qui serait intéressé par la création ou le développement de son entreprise à faire preuve de pragmatisme et à consulter aussi d'autres références pour une mise en contexte plus fine de son projet.

## Partie 1 Comment la chèvre angora a-t-elle acquis sa nationalité québécoise?

L'histoire de la chèvre angora commencerait bien avant l'avènement de l'écriture, de sorte qu'elle est difficile à retracer. La traduction de tablettes sumériennes datant de 1400 à 1100 avant J.-C. suggère la domestication de chèvres ayant un poil blanc utilisé pour la fabrication de vêtements. Les Sumériens étaient un peuple d'origine turcomane occupant alors la Mésopotamie, un territoire compris entre deux fleuves appelés Tigre et Euphrate dans l'Irak actuelle.

Cette chèvre aurait, semble-t-il, fait son chemin à partir d'Asie centrale où les peuples turcomans, très habiles dans l'art d'élever les animaux, l'auraient domestiquée à partir de chèvres sauvages de l'espèce *Capra prisca*. Au 13<sup>e</sup> siècle après J.-C., des descendants caprins de cette souche seraient parvenus dans la région d'Ankara, l'actuelle capitale de la Turquie. Le climat y étant très favorable pour l'élevage de ce type de chèvre, la sélection des meilleurs individus reproducteurs, reconnus pour la brillance, la douceur, la résistance et la flexibilité de leurs fibres, conduisit à l'établissement d'une race pur-sang. Nous devons à cette région les nominations « angora » et « mohair » associées spécifiquement à la chèvre angora : la première dérivant de l'ancien nom de l'actuelle Ankara) et la seconde d'un verbe arabo-persan « mukhayyar » signifiant, *celle qui est choisie la plus belle*.

Du 16<sup>e</sup> au 18<sup>e</sup> siècle, plusieurs tentatives d'introduire la chèvre angora à l'extérieur de la Turquie, dans des endroits aussi divers que la Hollande aux Pays-Bas (1541), l'île de Chypre (1598), la Suède (1740), le Palatinat rhénan en Allemagne (1771) et Venise en Italie (1788), se sont avérées infructueuses. Ce n'est qu'au 19<sup>e</sup> siècle que la chèvre angora s'est vraiment disséminée de façon durable dans le monde, soit en Afrique du Sud (1838), puis aux États-Unis (1849).

La chèvre angora, telle que nous la connaissons au Québec, est toutefois bien différente de la chèvre angora qui a fait la réputation de la Turquie au 19<sup>e</sup> siècle. Les chèvres du Québec proviennent initialement du Texas aux États-Unis où la race a évolué distinctement depuis son introduction à partir de Turquie. En effet, le climat particulier de cet état américain et des croisements avec d'autres races caprines ayant été faits pour améliorer la rusticité de l'animal et les caractéristiques de sa fibre ont donné un type de chèvre angora particulier, très différent de celui de la Turquie de l'époque. De fait, chaque pays, considéré maintenant comme les plus grands producteurs de chèvres angoras (l'Afrique du Sud, les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine, et, à la limite, le Royaume-Uni), possède son type de chèvre angora avec des caractéristiques bien distinctes.

Ce phénomène de différenciation de la race est tout à fait normal, car chaque endroit présente un climat, des conditions d'élevage et des programmes d'amélioration génétique différents influençant la sélection des animaux. À l'intérieur d'un même pays, la race évolue dans le temps en fonction des efforts pour simplifier l'élevage et améliorer les caractéristiques de la fibre pour répondre aux exigences de l'industrie textile. Les figures suivantes illustrent bien les caractères distincts des races entre pays.



Grand champion Concours Expo-Québec 2006. Photo : Annie Cloutier



Grand champion d'un concours sud-africain 2009. Photo : Régis Pilote

C'est à Margrit Multhaupt que l'historienne Michèle Jean, dans un document de recherche préparé pour le développement de l'Économusée de la Lainerie, attribue l'introduction des chèvres angoras au Québec. C'était en 1976 et les chèvres provenaient toutes du Texas. Depuis, plusieurs autres éleveurs ont importés des chèvres du Texas, et même l'AECAPSQ à la fin des années 90 et début des années 2000 dans un programme québécois d'amélioration génétique, afin de renouveler la race et réduire la consanguinité. Fondée en 1985, l'AECAPSQ a depuis contribué à promouvoir cette race au Québec. À ce moment, il y avait un grand engouement pour la chèvre angora au Québec et la province exportait même des sujets à l'étranger (France, Royaume-Uni).

## Partie 2 Des notions élémentaires sur les fibres textiles animales


Se lancer dans l'élevage caprin angora nécessite de prime abord de connaître ce que sont les fibres textiles d'origine animale, qu'est-ce qu'elles peuvent donner et qu'elles sont leurs coloraires. L'objectif ultime de l'élevage est de produire une matière première de qualité, ce qui aura une incidence certaine sur les pratiques et conditions d'élevage à préconiser.

### 2.1 Des définitions pour chasser le doute!

Tous les oiseaux et les mammifères produisent des fibres issues de leur peau. Que ce soit des plumes ou des poils, les deux types de production tégumentaire ont en commun qu'ils sont constitués de  $\beta$ -kératine, une protéine fibreuse. La kératine est insoluble et est synthétisée par des cellules tégumentaires de la peau pour protéger l'animal contre les intempéries : le froid, la pluie, le rayonnement solaire. Cette protéine est elle-même constituée d'acides aminés, particulièrement d'un haut taux d'acides aminés à base de soufre tel que la cystéine. Voilà pourquoi lorsqu'on élève des animaux pour leur fibre il conviendra de leur donner une alimentation plus riche en cet acide aminé, ce qui fait contraste avec d'autres types d'élevage pour la viande ou pour le lait.








Chez les mammifères (classe d'animaux à laquelle les chèvres appartiennent), un poil est une production filiforme de l'épiderme (peau). On distingue essentiellement deux types de poils : le duvet, proche du corps de l'animal, qui est dense et court et dont l'utilité est de protéger du froid, et les poils de garde (ou jarre) qui dépassent du duvet, qui donne généralement la couleur à l'animal et dont l'utilité est d'imperméabiliser la fourrure de l'animal. Par le biais de la sélection artificielle (tous les animaux d'élevage à quelques exceptions sont issus de la sélection artificielle), l'humain a sélectionné et amélioré des races animales pour en améliorer des caractéristiques bien particulières. Ainsi, dans le cas des moutons de races lainières et de la chèvre angora, les animaux ont été sélectionnés pour produire un maximum de « duvet » à propriété isolante et pour faire disparaître, autant que possible, les poils de garde qui possèdent peu ou pas d'utilité textile. Dans le cas du mouton, ce duvet réfère plus communément à la laine, alors que chez la chèvre angora, on fait spécifiquement référence au mohair.

Outre les moutons et la chèvre angora mentionnés plus haut, plusieurs animaux sont élevés pour leurs fibres. Le tableau qui suit énumère les espèces, et pour certains les races, avec une illustration photographique de l'animal et le type de fibre textile qu'il produit. Le classement du tableau tient compte de l'intérêt commercial des fibres produites : celles ayant une meilleure valeur monétaire sont présentées en premier. Les sources données pour les illustrations peuvent servir au lecteur pour approfondir ses connaissances sur une espèce ou une race représentée.

Espèce / race	Fibre	Illustration	Source
Chèvre cachemire	Cachemire		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Cashmere_goat">http://en.wikipedia.org/wiki/Cashmere_goat</a>



Bœuf musqué	Qiviut		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Muskox">http://en.wikipedia.org/wiki/Muskox</a>
Alpaga	Alpaga		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Alpaca">http://en.wikipedia.org/wiki/Alpaca</a>
Lapin angora	Angora		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Angora_rabbit">http://en.wikipedia.org/wiki/Angora_rabbit</a>
Chèvre angora	Mohair		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Angora_goat">http://en.wikipedia.org/wiki/Angora_goat</a>
Mouton mérinos	Laine mérinos		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Merino">http://en.wikipedia.org/wiki/Merino</a> Groupe <i>Fine wool</i>
Mouton Rambouillet	Laine Rambouillet		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Rambouillet_(sheep)">http://en.wikipedia.org/wiki/Rambouillet_(sheep)</a> Groupe <i>Fine wool</i>
Mouton d'Islande	Laine d'Islande		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Icelandic_sheep">http://en.wikipedia.org/wiki/Icelandic_sheep</a> Race nordique
Lama	Fibre de lama		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Llama">http://en.wikipedia.org/wiki/Llama</a>

Différentes races de mouton	Laines coloniales		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Columbia_(sheep)">http://en.wikipedia.org/wiki/Columbia_(sheep)</a> Columbia Croisement artificiel
			<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Suffolk_(sheep)">http://en.wikipedia.org/wiki/Suffolk_(sheep)</a> Suffolk Groupe <i>Medium wool</i>
			<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Border_Leicester_(sheep)">http://en.wikipedia.org/wiki/Border_Leicester_(sheep)</a> Leicester Groupe <i>Long wool</i>
			<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Romanov_(sheep)">http://en.wikipedia.org/wiki/Romanov_(sheep)</a> Romanov Race nordique
			<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Dorset_(sheep)">http://en.wikipedia.org/wiki/Dorset_(sheep)</a> Dorset Groupe <i>Medium wool</i>
			<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Corriedale_(sheep)">http://en.wikipedia.org/wiki/Corriedale_(sheep)</a> Corriedale Croisement artificiel
			<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Lincoln_(sheep)">http://en.wikipedia.org/wiki/Lincoln_(sheep)</a> Lincoln Groupe <i>Long wool</i>

			<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Cheviot_sheep">http://en.wikipedia.org/wiki/Cheviot_sheep</a> Cheviot Groupe <i>Medium wool</i>
			<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Southdown_sheep">http://en.wikipedia.org/wiki/Southdown_sheep</a> Southdown

Outre les animaux d'élevage, des plantes sont aussi cultivées pour leurs propriétés textiles. Contrairement aux fibres d'origine animale, ce sont d'autres caractéristiques que les propriétés thermiques qui sont recherchées. L'usage de ces fibres est plutôt pour faire des vêtements qui tiennent au frais plutôt que des vêtements qui tiennent au chaud. Le tableau qui suit présente ces cultures avec des illustrations et des sources d'informations pertinentes.

Culture	Fibre	Illustration	Source
Murier/Ver à soie	Soie		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Bombyx_mori">http://en.wikipedia.org/wiki/Bombyx_mori</a>
Coton	Coton		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Cotton">http://en.wikipedia.org/wiki/Cotton</a>
Lin textile	Lin		<a href="http://en.wikipedia.org/wiki/Linen">http://en.wikipedia.org/wiki/Linen</a>

## **2.2 Les fibres textiles animales comparées les fibres synthétiques**

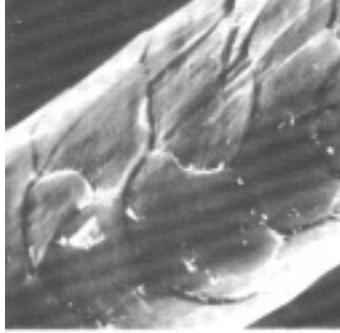
Dans le textile, une fibre synthétique est une fibre produite à partir de matière synthétique obtenue par synthèse de composés chimiques. Ces composés chimiques sont issus principalement des hydrocarbures et de la pétrochimie, mais aussi, dans une moindre importance, de l'amidon provenant de certaines cultures (ex. : pomme de terre, maïs). Plus d'informations sur ces types de fibres peuvent être obtenues sur : [http://en.wikipedia.org/wiki/Synthetic\\_fiber](http://en.wikipedia.org/wiki/Synthetic_fiber).

Les principaux avantages des fibres synthétiques proviennent du fait qu'elles peuvent être produites pour la plupart à moindre coût, que leur fabrication est nettement plus uniforme (un meilleur contrôle de la qualité), qu'elles sont plus durables et qu'elles ont littéralement participé à la diversification de la production textile suite à la Seconde Guerre mondiale (elles ont pour ainsi dire un potentiel infini).

Cependant, certains de ces avantages posent de réels problèmes en termes environnementaux. Leur durabilité pose le problème de la persistance dans l'environnement, car comme tous produits issus du pétrole leur biodégradabilité est très limitée. De plus, si les coûts externes de production étaient tenus en compte, les fibres synthétiques présenteraient un moindre avantage économique à produire. En effet, leur production ne tient pas compte des coûts environnementaux et sociaux qui lui sont associés, de sorte qu'elle évince d'autres productions plus traditionnelles telles que les fibres d'origine animale ou végétale.

## **2.3 Les particularités du mohair**

Le site web de l'AECAPSQ ([www.chevreangora.com](http://www.chevreangora.com)) donne d'excellentes indications sur les particularités du mohair. En résumé, le mohair, en comparaison avec les autres fibres, s'illustre par sa douceur, son lustre, sa résistance à la rupture, son pouvoir isolant (le mohair serait en moyenne deux fois plus chaud que la laine) et son aptitude à prendre la teinture. La figure ci-dessous montre une fibre de mohair grossie plusieurs centaines de fois. En réalité, la fibre de mohair a un diamètre qui varie de 22 micromètres ( $\mu\text{m}$ ) chez le chevreau de quelques mois à 45  $\mu\text{m}$  chez une chèvre adulte. La finesse du mohair évolue donc en fonction de l'âge de l'animal, c'est-à-dire du plus fin au plus gros au fil des ans. La production de mohair évolue dans le sens inverse, car les bêtes adultes présentent plus de surface cutanée que les bêtes plus jeunes. Cependant, passé un certain âge (environ 7 à 8 ans), la production décline nettement : la toison devient plus clairsemée et l'élongation mensuelle des fibres ralentie. Ces deux relations (finesse et production) évoluent également plus rapidement chez les mâles que chez les femelles : les mâles grossissent plus vite – ils donnent donc plus de mohair (un mâle adulte donne en moyenne 10 kg de mohair brut par année, comparativement à 7 pour une femelle adulte) – et leur mohair perd en finesse plus rapidement.



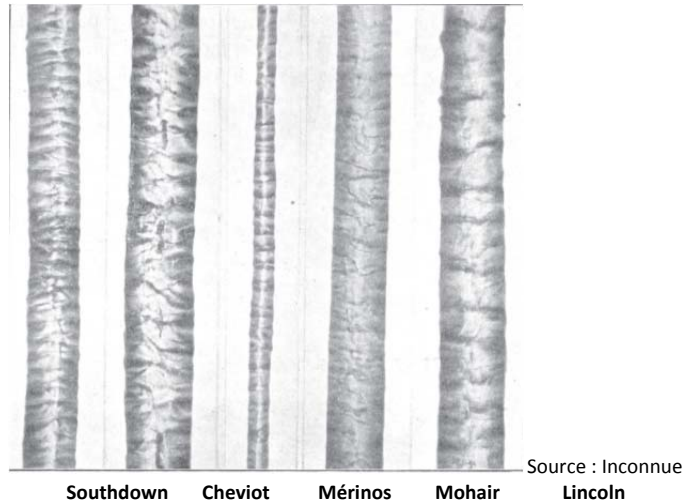
Source : <http://www.chevreangora.com/caracteristiques.html>

La figure de la fibre mohair montre également que la fibre est constituée d'écaillés qui sont toutes couchées les unes sur les autres de façon à produire une surface quasiment lisse. Cette caractéristique de la fibre est à l'origine de plusieurs des particularités textiles du mohair énoncées plus haut. Cette surface « lisse » fait en sorte que le mohair est plus doux au touché et qu'il est plus lustré, car une surface lisse réfléchit bien la lumière. De plus, le fait que les écaillés soient couchées les unes sur les autres de façon serrée fait en sorte de mieux retenir les teintures lorsque la fibre est teinte. Par contre, le mohair feutre mal, car les écaillés des fibres n'ont peu ou pas de prise les unes sur les autres (effet velcro).

En plus de ces caractéristiques, le mohair est une fibre longue. Le métabolisme de l'épiderme de la chèvre angora étant très actif, la toison s'allonge de 2 à 3 cm par mois. Généralement, on tond les bêtes deux fois par année, ce qui donne des fibres de 12 à 18 cm de long. Du point de vue de la transformation, il est très difficile de procéder des fibres plus longues et on se limite de façon générale à cette longueur. Il serait possible également de tondre les chèvres angoras trois fois par année pour obtenir des fibres plus courtes, mais peu de producteurs ont adopté cette avenue.

#### **2.4 Compatibilité du mohair avec d'autres fibres**

Le mohair, du point de vue textile, est compatible avec plusieurs autres types de fibres. Le principe de base de la compatibilité est de préserver le plus possible les qualités du mohair tout en le mélangeant avec d'autres fibres pour ajouter d'autres qualités recherchées au produit fini. Ainsi, pour faire des bas plus résistants à l'usure, on peut rajouter du nylon au mohair. Pour faire des fils variés qui répondront au besoin des tisserandes et tricoteuses, on peut le mélanger à de la laine en petites proportions. À ce titre, la laine de mérinos et celle de brebis laitières de race East Friesen sont très bien compatibles avec le mohair, car ce sont également des fibres longues et douces. Par contre, elles sont moins lustrées et il faut donc éviter de passer 10 à 15 % en mélange pour ne pas trop tenir l'éclat du fil. La laine de mouton d'Islande est également appropriée pour les mélanges avec le mohair, d'autant plus qu'elle donne des couleurs naturelles différentes et qu'elle préserve mieux le lustre du mohair. Les laines réduisent le lustre du mohair en mélange, car leurs écaillés sont plus relevées. La figure qui suit compare une fibre de mohair en fort grossissement par rapport à d'autres fibres, toutes proportions gardées.



Cette disposition des écailles des fibres laineuses permet également d'utiliser celles-ci en combinaison avec le mohair pour faire des étoffes feutrées ou obtenues par foulonnage. On obtient ainsi l'effet velcro souhaité grâce aux écailles relevées de la laine. Cette disposition des écailles de la laine fait aussi en sorte que la fibre laineuse prend moins bien les teintures, car les pigments colorés sont moins bien retenus entre les écailles.

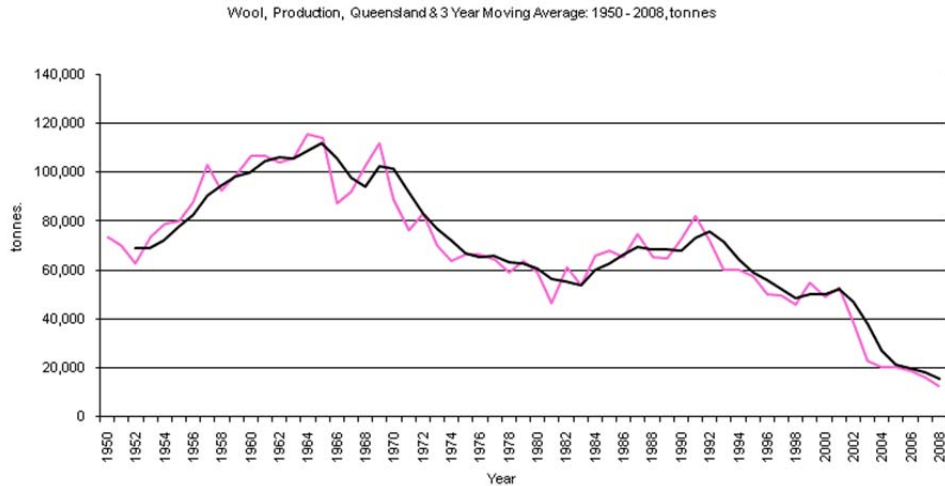
On peut également utiliser le pouvoir isolant du mohair pour créer un mélange au niveau des étoffes qui soient plus chaudes. Par exemple, on peut mélanger du mohair et de la laine coloniale dans des proportions de 50 % chacune pour faire une étoffe tissée qui aura le charme d'une étoffe traditionnelle, mais en plus chaud.

Enfin, le mohair est aussi compatible avec une gamme variée de fibres d'origine végétale. La fibre de soja en est un exemple. Elle donne en petite proportion avec le mohair un produit qui garde son lustre et qui est très soyeux.

### Partie 3 Le marché du mohair

Selon les données statistiques mondiales, 14 % des fibres textiles que nous consommons seraient d'origine naturelle. Le coton (fibre d'origine végétale) vient en première place avec une production annuelle de 20 485 milliers de tonnes (données de la FAO 2003/04). À titre comparatif, la production mondiale de polyester (une fibre synthétique issue de la pétrochimie) se chiffre à 30 000 milliers de tonnes annuellement. La production de laine de mouton (de race mérinos principalement) vient au second rang et représente 3 % de la production mondiale annuelle de fibres textiles.

Depuis l'avènement des fibres d'origine synthétique dans les années 60 et 70, la production mondiale de fibres d'origine naturelle n'a pas cessé de décroître. Le graphique suivant présentant la production de laine dans la province du Queensland en Australie (le plus important pays en termes de production) reflète cette tendance.

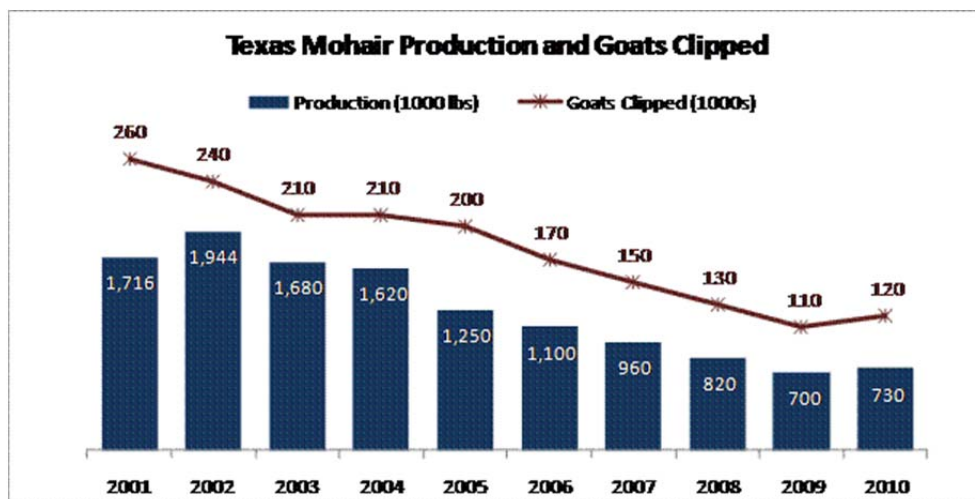


Source : <http://members.iinet.net.au/~rgcason/states/qldlivestockp.html>

Au cours des dernières décennies, les fibres synthétiques ont donc remplacé les fibres d'origine naturelle. Cela, en raison de leurs caractéristiques évoquées dans la section 2.2 et d'une production simplifiée. Cette tendance a eu des effets majeurs au niveau agricole, les grandes plantations de coton ont cédé la place à d'autres cultures aux États-Unis, par exemple, et les vastes troupeaux de moutons mérinos paissant en Australie et en Nouvelle-Zélande ont fait place à des élevages tournés davantage vers la production de viande. Des revues du marché du mohair au niveau mondial sont disponibles à chaque année sur le site Internet de l'association Mohair South Africa : <http://www.mohair.co.za/index.php/home/review>.

### 3.1 La production de mohair au niveau international

Le mohair n'a pas échappé à cette tendance à la baisse de la production de fibres textiles d'origine naturelle. La mondialisation des marchés depuis la fin des années 90 aurait même contribué à consolider cette tendance en réduisant les prix payés aux producteurs pour leur matière première. Le graphique suivant issu de l'état du Texas aux États-Unis démontre bien ce phénomène.



Source : [http://www.nass.usda.gov/Statistics\\_by\\_State/Texas/Publications/pr11011.htm](http://www.nass.usda.gov/Statistics_by_State/Texas/Publications/pr11011.htm)

Aujourd'hui, la production de mohair est surtout l'affaire d'un pays, l'Afrique du Sud. Port Elizabeth, l'une de ses villes portuaires a même été baptisée la capitale mondiale du mohair, car plus du deux tiers de la production mondiale transigerait par ce port. Le tableau suivant présente la répartition par pays de la production mondiale de mohair évaluée à 5,3 milliers de tonnes.

Pays	Contribution à la production (%)
Afrique du Sud	55
Lésotho	14
États-Unis	9
Argentine	8
Turquie	7
Australie	4
Nouvelle-Zélande	1
Pays autres	2

Adapté de : International Mohair Summit (2009) Visitor's Magazine. [www.mohairsummit.co.za](http://www.mohairsummit.co.za), page 53

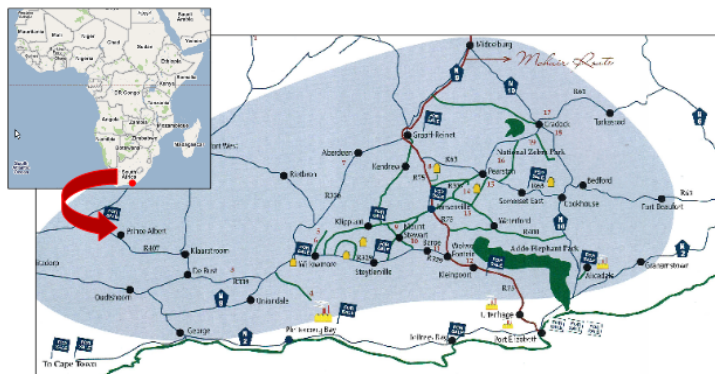
L'élevage de la chèvre angora en Afrique du Sud se fait essentiellement en pâturages extensifs dans des zones semi-arides du district de Cacadu dans la province d'Eastern Cape (voir la photo).





Photo : Régis Pilote

Située au centre de cette région est la ville de Jansenville, célèbre pour ses foires annuelles du mohair et désormais pour son tout nouveau musée du mohair inauguré en 2009. Dans un rayon de 200 km autour de cette ville, on retrouve au-delà de 900 éleveurs de chèvres angoras responsables de la production sud-africaine (voir la figure). Un élevage typique comprend environ 3 500 chèvres angoras (incluant les kids); deux tontes sont effectuées par année (80 % au ciseau à la main); et une toison adulte donne entre 2,2 et 3,0 kg/tonte. Le kilogramme de mohair y rapporte en moyenne 38 rands (1 \$CA = 7 rands) et coûte 37 rands à produire pour un bénéfice net de 1 rand/kg (environ 0,14 \$CA/kg).



Source : Régis Pilote, Compte-rendu de la délégation au Sommet international sur le mohair présenté lors de la journée technique mohair de 2010

### 3.2 La transformation du mohair au niveau international

À l'exception de la Turquie et les États-Unis, les pays producteurs de mohair transforment très peu le mohair. De ce fait 4,3 milliers de tonnes des 5,3 milliers de tonnes produits annuellement sont exportés vers d'autres pays. Traditionnellement, le Royaume-Uni, la France, le Japon, l'Italie et l'île indépendante de Taïwan étaient les principaux pays importateurs-transformateurs de mohair brut. Dans la dernière décennie, la Chine a pris une place de plus en plus marquée dans ce secteur comme en témoignent les données suivantes colligées en 2008.

Les pays qui importent plus de 100 000 kg de mohair par année	Importations (milliers de tonnes)
Italie	1,4
Chine	0,89
Royaume-Uni	0,64
France	0,43
Taïwan	0,26
Japon	0,21
Turquie	0,15
Autres pays (15)	0,32

dapté de : International Mohair Summit (2009) Visitor's Magazine. [www.mohairsummit.co.za](http://www.mohairsummit.co.za), page 54

### 3.3. La demande internationale en produits à base de mohair

La demande internationale en produits à base de mohair est difficile à retracer, mais elle provient, on s'en doute, des pays les plus industrialisés de la planète, car le mohair est une fibre luxueuse. Tout dépendant du pays, le port du mohair est associé à différentes coutumes; par exemple, au Japon, les tissus en mohair sont davantage portés l'été, par opposition aux lainages qui le sont l'hiver. Le mohair est utilisé, règle générale, pour la conception de produits haut de gamme et son utilisation est très orienté par la mode.

Le Canada est un pays qui consomme relativement peu de mohair. Dans un rapport adressé en 1996 au ministre des Finances du Canada, on indiquait que :

*« Le marché apparent de tissus de bouclé et de mohair destinés à être utilisés dans la production de hauts, de vestes, de robes et de jupes pour femmes représentait, en 1995, 88 000 mètres d'importations par Le Château et Paris Star, auxquels il faut ajouter la production nationale de Cannon, de Knitronics International Inc. et de Les Tissus A&G Inc.. »*

Source : [http://www.citt.gc.ca/textiles/investig/recomm/tr94008\\_f.asp](http://www.citt.gc.ca/textiles/investig/recomm/tr94008_f.asp) (masse surfacique d'environ 300 g/m<sup>2</sup>)

Plusieurs indices laissent croire que la demande canadienne en mohair est bien supérieure à l'offre au niveau national. D'ailleurs, ce rapport faisait suite à une demande de suppression des droits de douane sur les importations, en provenance de tous les pays, de tricots de bouclé et de mohair destinés à être utilisés pour produire des hauts, des vestes, des robes et des jupes pour femmes. Le

demandeur souhaitait que : « *les droits de douane soient supprimés pour une période indéfinie ou jusqu'à ce que des producteurs nationaux puissent fournir les tissus en question à temps et à des prix concurrentiels* ».

Ainsi, au Canada, comme dans l'ensemble des pays producteurs ou consommateurs de mohair, la production n'est peu ou pas liée à la transformation. Il y a une nette rupture d'amont en aval de ce secteur et les transactions sont fortement influencées par les marchés internationaux. À part quelques exemples (Mohair de France), il y a rarement d'intégration verticale de la production à la transformation, puis à la mise en marché dans le secteur.

### **3.4 L'avenir du mohair**

Réunis en 2009 en Afrique du Sud lors du tout premier sommet international sur le mohair, les intervenants majeurs du secteur ont été interpellés sur l'avenir de la fibre dans l'industrie textile. Voici les principaux constats qui découlent de ce sommet :

- ▲ Au niveau du marché, selon Li Edelkoort (une prévisionniste de marché européenne réputée), il y aura un regain chez les consommateurs pour les produits en mohair dans les prochaines années, car le mohair est plus sensible aux tendances modes et que celles-ci sont en faveur d'une utilisation de la fibre toutes les saisons. En outre :
  - ▲ Les produits en mohair lient les consommateurs à des valeurs plus traditionnelles, et;
  - ▲ Les produits en mohair sont perçus comme plus écologiques;
- ▲ Au niveau de la production, l'avenir sera à la diversification des élevages pour pallier à la diminution des prix offerts pour le mohair brut. En Afrique du Sud, par exemple l'élevage de la chèvre angora cohabite déjà avec celui du mouton mérinos pour diversifier les revenus et absorber les écarts de marché dans l'une ou l'autre de ces productions. Conséquemment, l'intégration horizontale de la production, bien que déjà bien représentée par les nombreuses associations et coopératives d'éleveurs nationales, s'élargira par la fusion avec d'autres secteurs de production de fibres naturelles (ex, laine, lin, coton, alpaga).
- ▲ Enfin, l'avenir serait à l'intégration verticale de la production jusqu'à la mise en marché (développement de produits à la mode), en passant par la transformation. Par exemple, toujours en Afrique du Sud, un mouvement est à l'origine d'intéresser les jeunes designer mode aux avantages du mohair dans une filière qui allie les éleveurs-producteurs, les usines de transformation, les centres de recherche et les entreprises de confection de vêtement. Le pays souhaite passer d'un statut d'exportateur de mohair brut à un statut d'exportateur de produits en mohair à haute valeur ajoutée.

### **3.5 Le marché du mohair au Québec**

Dans sa monographie de l'industrie caprine au Québec, le MAPAQ (2006) mentionne que la production annuelle de mohair au Québec était évaluée à 7 709 kg en 2005 par l'AECAPSQ. Cette

production est donc une goutte d'eau dans l'océan de la production mondiale de mohair, représentant environ un millième de la production annuelle mondiale. Toutefois, les données que la monographie présente de l'Institut de la statistique du Québec indiquent que la même année les importations de mohair au Québec étaient de 24 123 kg. Le Québec, tout comme le Canada mentionné plus haut, est donc un importateur net de mohair.

Il y aurait essentiellement deux marchés parallèles du mohair dans la province. Un premier, celui des produits vestimentaires que l'on retrouve dans les grandes chaînes est associé à l'importation de produits entièrement manufacturés dans d'autres pays ou partiellement confectionnés ici par des entreprises à forfait suite à l'importation de tissus tissés ou tricotés à l'étranger. Le second, plus petit, est celui des producteurs-transformateurs de mohair.

Au moment de la rédaction de ce guide, il existait principalement six entreprises qui produisaient et transformaient le mohair sur une base artisanale au Québec. Ces entreprises, employant d'un à quelques employés, comptaient sur les kiosques à la ferme, les salons de métiers d'art, les foires agricoles et les magasins d'artisanat pour écouler leurs produits. Certaines de ces entreprises étaient surtout spécialisées dans la production de bas fabriqués à la machine avec une forte demande provenant du secteur d'activités plein-air. D'autres vendaient majoritairement leurs produits dans les salons de métiers d'art de Montréal et de Toronto. Enfin, d'autres produisaient des tissages et des tricots conventionnels destinés dans l'ensemble aux boutiques d'artisanat et aux salons de Montréal et ses environs. Le recours à une designer professionnelle pour la confection des vêtements était plutôt rare parmi ces entreprises, tandis que la sous-traitance pour la construction du fil et la fabrication des tissus occupaient une place relativement majeure.

Selon Gingras et Dumoulin (2008) dans le portrait des marchés des produits de la chèvre au Québec, la proportion des ventes faites par ses entreprises était de : 82 % sous forme de vêtements, 15 % sous forme de toisons tannées et 3 % sous forme de mohair cardé ou en fil. De plus, les mêmes auteurs indiquent que la proportion de ventes faite directement aux consommateurs de tous types confondus de produits en mohair serait de 41 %.

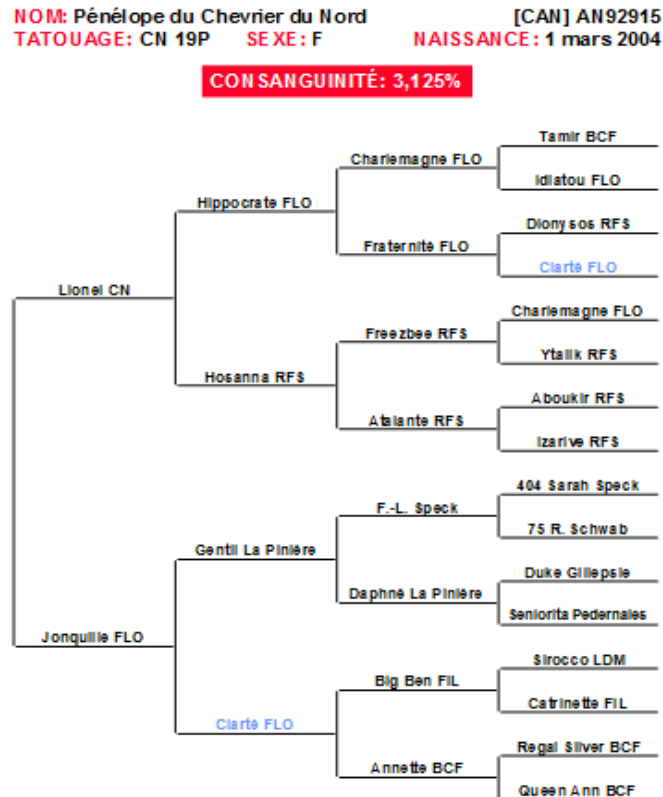
## Partie 4 La production d'un mohair de qualité

La production d'un mohair de qualité est essentielle pour la confection de produits à haute valeur ajoutée. Elle débute par une bonne sélection d'individus reproducteurs et se poursuit par des pratiques d'élevage qui favorisent un environnement sain et des individus en santé. Les sections qui suivent initieront le nouvel éleveur aux notions de base de cette production.

### 4.1 La sélection de reproducteurs et l'amélioration génétique

La production d'un mohair de qualité passe avant toute chose par une bonne amélioration génétique de troupeau. Deux termes qu'il est commun d'entendre lorsque l'on parle d'amélioration génétique chez la chèvre angora sont l'« *inbreeding* » et le « *linebreeding* ». L'inbreeding réfère, en termes génétiques, au croisement reproducteur entre deux bêtes qui sont parentes. Ce type de croisement peut permettre de mettre plus en évidence un caractère recherché au niveau de la progéniture, mais il comporte le risque de faire apparaître des tares chez celle-ci et d'augmenter l'incidence des gènes dits létaux. Pour minimiser ces risques, la notion de linebreeding a été avancée

et consiste à croiser des bêtes qui présentent certes des liens de parenté, mais toutefois assez éloignés. Ceci introduit la nécessité de construire le pédigrée de chaque animal reproducteur et de calculer le pourcentage de consanguinité. La figure suivante donne un exemple de pédigrée pour une chèvre angora (un canevas pour inscrire un pédigrée est donné à l'annexe 1 et pour les éleveurs qui sont inscrits à la Société canadienne d'enregistrement des animaux, le pédigrée d'une bête peut être donné sur le site <http://www.clrc.ca/cgi-bin/query.cgi? association=95> de la Société canadienne d'enregistrement des animaux).



Source : Le Chevrier du Nord

Le détail du calcul du pourcentage de consanguinité est donné à la page 47 du *Guide chèvre*. Aux fins du présent exemple, le père est Lionel CN et la mère est Jonquille FLO. Il y a un ancêtre commun qui est Clarté FLO (indiqué en bleu). Selon les indications du guide, il y a quatre flèches qui conduisent de Clarté FLO à Pénélope CN dans le circuit du père (Lionel CN) et il y a deux flèches qui réunissent Clarté FLO à Pénélope CN dans le circuit de la mère (Jonquille FLO). La formule du calcul de consanguinité donne donc  $0,5^{(6-1)} \times 100 = 3,125 \%$ .

Selon le guide, une consanguinité prononcée (plus de 12,5 %) peut causer des effets dommageables (taux de mortalité élevé, croissance réduite), mais en règle générale, on s'accorde pour dire qu'en deçà de 6,25 %, il y a peu d'effets néfastes pour une progéniture.

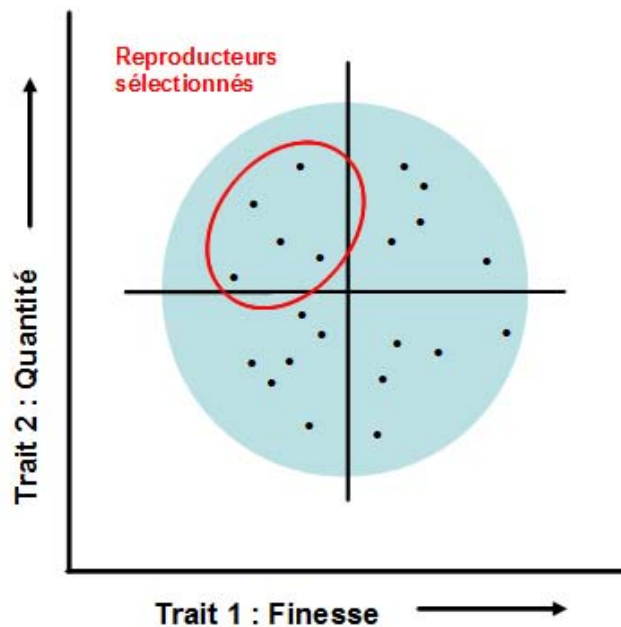
À l'extrême, une chèvre angora pourrait être croisée avec une chèvre d'une autre espèce; on parle alors de *crossbreeding* et ce type de croisement comporte peu d'intérêt pour améliorer la

production de mohair. La progéniture d'un tel croisement possède une vigueur hybride accrue (meilleure santé et croissance en général). Dans l'histoire de la chèvre angora, de tels croisements ont déjà eu lieu dans des tentatives d'améliorer la race avec des caractères d'autres races. Ces croisements sont à l'origine des différences que l'on observe entre les chèvres angoras de différents pays et celles de la Turquie d'origine. Un autre exemple de crossbreeding est le croisement d'une chèvre angora avec une chèvre Cachemire qui donne une chèvre Cashgora.

Enfin, à titre informatif, il peut arriver que des chèvres se croisent avec des moutons en produisant une descendance plus ou moins viable. Le cas d'un bouc qui se reproduit avec une brebis donne des ovicapres comme progéniture et celui d'un bélier avec une chèvre des chabins. Par fusion des embryons en laboratoire, il est également possible d'obtenir un croisement chèvre-mouton qui portera alors le nom de *geep*.

Les concours de race qui ont lieu chaque année au Québec, en particulier celui de la Foire agricole d'Expo-Québec à Québec, sont d'excellents événements pour confronter la génétique d'un troupeau à celles d'autres élevages et de sélectionner des reproducteurs éventuels pour réduire la consanguinité d'un troupeau. Margrit Multaupt a bâti une grille pour le jugement d'individus reproducteurs. Elle correspond habituellement aux critères que les juges de tels concours affectionnent. Cette grille est donnée à l'annexe 2. Elle nécessite une certaine pratique pour son utilisation et c'est pourquoi l'AECAPSQ a déjà donné des ateliers pour en saisir les rouages. Se familiariser avec celle-ci est essentiel pour un nouvel éleveur, car elle demeure l'un des meilleurs outils pour choisir ses individus reproducteurs.

Un autre outil pourrait être la sélection des individus reproducteurs par représentation graphique. Celui-ci est une adaptation personnelle du volume de Cole & Garrett, *Animal Agriculture – The Biology, Husbandry, and Use of Domestic Animals*, paru en première édition en 1974. La méthode consiste à choisir deux traits que l'on veut améliorer dans un troupeau donné. Dans le cas de la chèvre angora, ces deux traits pourraient être la finesse du mohair (en  $\mu\text{m}$ ) lors de la troisième tonte et la quantité de mohair brut obtenu après six mois d'élongation lors de la troisième tonte. On produit un graphique du type nuage de point sur le logiciel Excel en saisissant chacune des données individuelles obtenues pour le troupeau en plaçant le premier trait en axis et le second trait en ordonnée. Le graphique présenté à la page suivante est un exemple théorique, car cette méthode n'a pas encore été tentée au Québec.



Source : Régis Pilote, adapté de Cole & Garrett (1974)

Ainsi, selon le graphique, pour améliorer la production en mohair du troupeau, il conviendrait de sélectionner les individus encerclés en rouge. Un tel graphique peut être fait avec les mâles uniquement et puis avec les femelles ensuite. Pour qu'une telle utilisation de cet outil soit accessible, l'achat d'un micromètre est requis.

L'héritabilité des traits est également une notion que l'on doit maîtriser quand vient le temps de choisir des sujets reproducteurs. Celle-ci pourrait se définir comme la capacité intrinsèque d'un sujet reproducteur à transmettre un trait de caractère à sa descendance. Plus l'héritabilité d'un trait est élevée, plus les chances de transmettre ce trait sont élevées. En revanche, plus l'héritabilité d'un trait est faible, plus les chances de le transmettre sont faibles. Le tableau qui suit renferme les données moyennes d'héritabilité de quelques traits qui ont été présentées par le professeur Lupton de la Texas A&M University<sup>1</sup> lors du 7<sup>e</sup> *Congrès mondial du mouton et de la laine* tenu à Québec en 2004. Un coefficient d'héritabilité supérieur à 0,4 pour un trait donné montre une probabilité élevée d'être transmis à la progéniture, tandis qu'un coefficient inférieur à 0,2 montre une probabilité faible d'être transmis.

<sup>1</sup> La Texas A&M University, par l'entremise de son département d'agriculture, a conduit de nombreuses recherches sur les moutons de races lainières et sur les chèvres angoras.

Traits	Héritabilité
<b>Liés à la toison</b>	
- Poids brut de la toison (non lavée)	0,35 (intermédiaire)
- Poids net de la toison (lavée)	0,33 (intermédiaire)
- Longueur du bouclé (fibres)	<b>0,55 (élevée)</b>
- Résistance de la fibre	0,10 (faible)
- Diamètre de la fibre	<b>0,50 (élevée)</b>
- Couleur de la fibre	<b>0,45 (élevée)</b>
- Densité des follicules	<b>0,46 (élevée)</b>
<b>Non-liés à la toison</b>	
- Poids à la naissance	0,23 (intermédiaire)
- Poids des juvéniles	0,37 (intermédiaire)
- Nombre de petits par femelle	0,11 (faible)
- Âge à la puberté	0,25 (intermédiaire)
- Pourcentage en viande des carcasses	0,36 (intermédiaire)

Adapté de Lupton (2004)

Les résultats du professeur Lupton montrent aussi une relation directement proportionnelle entre le poids net d'une toison et la longueur des bouclés, par contre, ils indiquent aussi une relation inverse entre le poids net d'une toison et le diamètre moyen des fibres. Voilà pourquoi il est si difficile de sélectionner des bêtes qui produisent un mohair à la fois abondant et fin : quand on sélectionne un de ces traits, les risques de perdre l'autre sont grands. Comme le diamètre de la fibre est responsable dans le marché de 75 % de la valeur marchande des toisons, on choisit donc, la plupart du temps, les reproducteurs en fonction de la finesse de leurs toisons.

## 4.2 L'alimentation

Chez la chèvre angora, l'alimentation peut être considérée comme la pierre angulaire de la production de mohair. D'abord, une alimentation équilibrée donne des bêtes saines et en santé, plus résistantes aux stress extérieurs et plus immunisées contre les maladies. Ensuite, une alimentation adéquate, bien équilibrée pour la production lainière, contribue à la qualité des toisons produites.

Plusieurs facteurs influencent la quantité d'aliments à donner et la composition de ces aliments. Si on fait le tour du monde caprin angora, on se rend compte que les aliments donnés en concentrés, en fourrage ou en pâture sont très différents d'un pays à l'autre, et parfois, d'un élevage à l'autre. Cependant, il y a quand même deux règles qui sont respectées : on donne aux chèvres une alimentation riche en acides aminés soufrés pour favoriser la production de mohair et on alimente les bêtes en fonction de leurs besoins physiologiques (chevreaux en croissance, femelles gestantes, femelles en lactation).

À l'annexe 3, une formulation de moulée établie par une agronome nutritionniste travaillant pour Shur-Gain est présentée. Celle-ci tient justement compte des règles mentionnées ci-haut et a été produite à la demande des éleveurs de chèvres angoras du Québec. Pour l'essentiel, l'alimentation



repose sur des fourrages de qualité<sup>2</sup> (graminées ou légumineuses), complétés par une moulée spécifique à la production de mohair.

L'ajout d'anti-coccidiant dans les moulées vise à prévenir de la coccidiose, une infection parasitaire particulièrement grave causée par des protistes qui se logent dans l'intestin. Ce type d'infection qui peut engendrer de lourdes pertes dans un troupeau est plus à risque dans les endroits où les densités d'élevage sont grandes et où les fumiers s'accumulent, comme c'est le cas dans l'élevage caprin angora au Québec.

La mélasse dans les moulées apporte beaucoup de fer à l'alimentation des bêtes. Celui-ci est un élément constituant important de l'hémoglobine sanguine. En plus, elle imprègne la moulée, la rendant très appétante, et retient les fines poussières (farines) qui sont produites lors du moulage des grains.

À l'hiver, l'ajout de  $\beta$ -carotène aux rations peut éviter l'apparition de certains problèmes de carences associés à une alimentation à base de foin secs. Cela peut être obtenu en complétant les rations avec des carottes râpées, une importante source de carotène, lors des mois de décembre à avril. Par ailleurs, un peu de graines de lin dans la ration (environ 5 %) donne des toisons plus lustrées et une peau plus saine chez les bêtes.

Mis à part ce document en annexe, la consultation du *Guide chèvre* dans la section *Rationnement de la chèvre angora* (pages 206 à 212) peut aussi aider le lecteur dans l'établissement de son programme alimentaire.

### **4.3 L'hygiène et la santé des animaux**

Une bonne hygiène au niveau des bâtiments d'élevage et des pâturages est une condition essentielle à l'élevage de la chèvre angora. En plus d'une saine alimentation, la chèvre a besoin d'un milieu propre, sec et bien ventilé pour exprimer pleinement son potentiel de production.

La régie des fumiers à l'intérieur des bâtiments est généralement du type litière accumulée, c'est-à-dire qu'un nombre donné de chèvres est parqué dans un enclos pour une densité n'excédant pas deux chèvres par mètre carré. De la litière, idéalement de la paille de céréales (avoine, blé, orge), est ajoutée régulièrement pour garder l'endroit sec et apte à absorber les déjections. Cela évite de souiller les toisons, que celle-ci se feutre à cause d'un excès d'humidité et que l'animal attrape des maladies dues à de mauvaises conditions d'hygiène (ex, listériose).

Selon l'*Agdex 538/400.27 des fumiers de ferme* du Groupe Géagri, une chèvre angora produit 3 litres de déjections par jour et son fumier renferme 25 % d'humidité. La quantité de litière requise quotidiennement pour réduire à 15 % d'humidité le fumier (c'est en quelque sorte un seuil visé pour le confort de l'animal) est de 2,4 litres. Selon le type de paille utilisé, cette quantité correspond à l'ajout quotidien de 240 grammes de paille d'avoine ou 187 grammes de paille d'orge ou de blé par

---

<sup>2</sup> Un foin de qualité est généralement un foin de première coupe qui a été récolté lorsque les légumineuses étaient en début de floraison (10 % en fleur) et que les graminées étaient en début d'épiaison. Un foin de qualité est également un foin qui a été entreposé au bon degré d'humidité pour éviter qu'il ne se détériore.

chèvre<sup>3</sup>. Supposant un poids moyen de 30 kg pour les presses de paille, l'ajout d'une presse de paille d'avoine par semaine suffirait pour entretenir une saine ambiance dans un enclos de 18 chèvres angoras et ce nombre serait porté à 23 si une presse de paille d'orge ou de blé était utilisée. En pratique, cette quantité de litière ajoutée pourrait être augmentée ou diminuée en fonction des observations faites à la ferme selon les saisons et en relation avec la quantité de rejet d'alimentation (foin non consommé).

La régie sur litière accumulée comporte des avantages marqués : pas besoin de construire des structures coûteuses pour entreposer les fumiers et, dans le cas où les bâtiments ne sont pas chauffés, la décomposition de la litière dégage de la chaleur qui augmente la température du bâtiment d'élevage. Cependant, la litière accumulée comporte un inconvénient majeur, celui de la production d'humidité et du dégagement de composés incommodants pour les bêtes (ex, ammoniacale) dans l'air ambiant, sans compter, à l'été, celui d'attirer les mouches en abondance.

Pour pallier à ces inconvénients, les enclos devraient être vidés idéalement à tous les deux à trois mois à l'été et selon un délai plus long à l'hiver. En vertu du *Règlement sur les exploitations agricoles* de la *Loi sur la protection de l'environnement du Québec*, les fumiers de chèvres peuvent être entreposés en amas dans les champs, en autant que des distances soient respectées par rapport aux milieux sensibles et aux habitations et que les amas changent d'endroit à tous les ans.

L'humidité ambiante provenant de la litière, mais aussi par la respiration des animaux, peut aussi être contrôlée par la ventilation. Cependant, celle-ci pose surtout problème à l'hiver où ventiler pour évacuer l'humidité peut aussi signifier être obligé d'avoir un chauffage d'appoint pour compenser les pertes de chaleurs dues à l'évacuation de l'humidité vers l'extérieur. Pour contrer cet effet, un échangeur d'air/récupérateur de chaleur peut être installé dans le bâtiment. Dans un petit bâtiment, un modèle simple utilisé pour les habitations domestiques peut s'avérer une solution économique. Le *Guide chèvre* suggère un débit de ventilation de 2,5 L/s par chèvre pour contrôler l'humidité. Par expérience sur notre ferme, un tel système a permis de réduire considérablement l'humidité dans notre bâtiment d'élevage à l'hiver (sous les 60 %); depuis, il n'y a plus de condensation sur les murs et enclos, ni sur le dos des chèvres et la toux chronique (due aux excès d'ammoniacale) a disparu.

La ventilation contrôle aussi la chaleur durant l'été ainsi que l'abondance des mouches si elle est abondante (grands ventilateurs à pales) et bien dirigée. Le *Guide chèvre* suggère une ventilation de 25 L/s par chèvre pour contrôler la chaleur.

Quand l'humidité est bien contrôlée l'hiver, la chèvre angora tolère bien le froid. Néanmoins, pour faciliter la régie d'élevage, il est préférable de maintenir la température ambiante dans les bâtiments au-dessus du point de congélation pour éviter que les abreuvoirs ne gèlent. De plus, une bête qui souffre moins du froid mangera moins et exprimera davantage son potentiel de production. Dans le cas contraire, elle consommera davantage d'aliments pour compenser les dépenses supplémentaires engendrées pour combattre le froid, ce qui se reflétera sur les coûts de production. Un accès quotidien à l'extérieur est aussi très bénéfique aux bêtes; il leur donne un exercice et leur fait faire un plein de lumière qui profite à leur comportement.

---

<sup>3</sup> Ces résultats ont été calculés à partir des données du *Manuel d'ingénierie pour les structures d'entreposage des fumiers, lisiers et purins* du Conseil des productions végétales du Québec.

Les abreuvoirs sont aussi importants pour l'hygiène de la chèvre angora. Pour éviter que les chèvres ne souillent leurs toisons lorsqu'elles s'abreuvent, l'emploi d'abreuvoirs à tube dans les enclos est tout à fait approprié. Ces abreuvoirs en fonte sont faciles à laver (asperger un peu d'eau de javel régulièrement pour désinfecter) et ils fournissent toujours de l'eau fraîche et propre.



Source : <http://www.matelevage.com/categorie.php?action=&idServices=59&idSousCat=25&idCat=1>

Au niveau des pâturages, de bonnes conditions d'élevage consistent à entretenir régulièrement les clôtures pour éviter que les animaux ne se blessent ou n'endommagent leurs toisons, à herser et vaser pour entretenir une bonne densité de foin à pâturer, à faucher pour éviter que le foin à pâturer ne monte en fleur et à fournir des abris aux bêtes pour leur fournir de l'ombrage et les protéger des intempéries.

De bonnes conditions d'élevage sont garantes d'une bonne santé des bêtes et d'une production de mohair abondante et de qualité. Aux pratiques mentionnées jusqu'à présent, il faudrait ajouter un parage régulier des onglons (à tous les trois mois) et, au moins une fois entre les tontes, l'entretien au ciseau à tonte des parties génitales pour éviter que l'urine ne souille trop les toisons (les chèvres angoras ont cette fâcheuse caractéristique) et que les parties souillées ne s'infectent. Ces bonnes conditions d'élevage contribuent à maintenir le système immunitaire des bêtes dans un état optimal, éloignant ainsi les maladies du troupeau. La lecture du manuel d'élevage *La chèvre* de Jean-Christophe Corcy aide à bien faire comprendre ce lien. Si la maladie s'installe chez certaines bêtes, le manuel peut aider à en apercevoir rapidement les symptômes et comprendre en quoi consistera le traitement. La section *Santé* du *Guide chèvre* peut également aider en ce sens.

Pour un éleveur qui débute dans la chèvre angora, toute maladie sera nécessairement nouvelle pour lui. Mais, avec le temps, le repérage de celles-ci et l'action pour les contrôler sera plus efficace. Par expérience, il y a trois « moments » qui sont plus sensibles au développement de maladies. D'abord, il y a le moment des naissances qui demande le plus de vigilance, car les nouveaux nés sont nettement plus à risque que les chèvres adultes. Les sections qui traitent de la mise bas et de l'élevage des nouveaux nés du manuel *La Chèvre* est particulièrement bien détaillé à ce sujet. Ensuite, il y a le moment de la tonte où il faut porter une attention particulière aux parasites externes et agir à titre préventif pour contenir leur prolifération. Enfin, il y a le moment de l'accès aux pâturages qui comporte des risques au niveau des parasites internes. Le contrôle des parasites, tant interne qu'externe, requiert l'usage de produits nécessitant l'aval d'un vétérinaire. Il peut aussi se faire de façon biologique et à ce titre les ouvrages suivants, publiés par Ecological Agriculture Project ([www.eap.mcgill.ca/agrobio](http://www.eap.mcgill.ca/agrobio)) peuvent être d'une aide importante :

- ▲ The Control of Internal Parasites in Cattle and Sheep;
- ▲ Moyens de lutte contre les parasites internes chez les ruminants.

En tout temps, comprendre avant d'agir dans le contrôle des maladies est primordial. La lecture des ouvrages mentionnés dans cette section est un atout, tout comme peut l'être la consultation avec d'autres éleveurs d'expérience. De plus, l'AECAPSQ est heureuse de compter parmi ses membres un éleveur/producteur qui est aussi vétérinaire pour les grands animaux. Il s'agit de monsieur Martin Dion de l'élevage Gestion Martin Dion qui peut être rejoint au 418-642-2921.

Il serait très à propos, pour terminer, d'insister sur deux autres pratiques liées au maintien d'un élevage en santé. Premièrement, celui de garder un troupeau jeune (moyenne d'âge de 4 à 5 ans) en réformant les bêtes plus âgées qui non plus vraiment de potentiel génétique et en gardant un taux de renouvellement de 10 à 40 % (favorisant en plus la production de kid mohair). Deuxièmement, une autre règle d'or concerne les quarantaines, c'est-à-dire placer en quarantaine toute nouvelle bête introduite dans le troupeau ou toute bête malade ou présentant des signes anormaux.

#### **4.4 Les bâtiments**

Peu d'information existe sur les infrastructures adaptées au logement des chèvres angoras. La majorité des élevages dans le monde n'étant pas logés, mais plutôt laissés en libre pâturage sur de grandes superficies, il n'y a pas vraiment eu de recherches à ce sujet. L'idéal pour quelqu'un qui commencerait l'élevage serait de visiter quelques éleveurs de chèvres angoras au Québec. Il notera sûrement une grande diversité d'installations, mais en prenant ici et là ce qui lui convient il pourra adapter quelque chose à son élevage.

Il y a aussi le Service de plans du Canada qui peut aider dans le démarrage ou la réalisation d'un projet lié à la construction ou la rénovation de bâtiments existants. Comme il n'y a rien spécifiquement sur la chèvre angora sur leur site Web, il est possible de regarder ce qu'il y a dans le mouton et la chèvre laitière et de faire des recoupements entre les deux pour le choix des infrastructures, des stalles et des mangeoires.

Les infrastructures et accessoires pour moutons sont donnés sur le site : <http://www.cps.gov.on.ca/french/fframeindex.htm>, alors que celles pour les chèvres laitières sont disponibles sur le site : <http://www.cps.gov.on.ca/french/fframeindex.htm>.

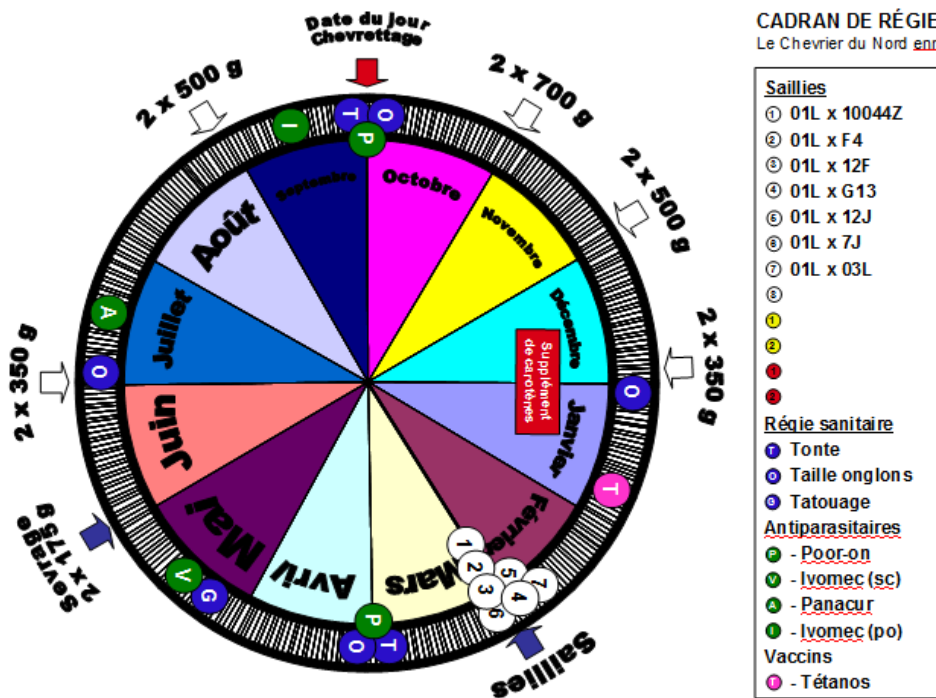
#### **4.5 Des outils : les fiches individuelles et le cadran de régie**

Au fil des ans, il s'est avéré par expérience que deux outils étaient particulièrement utiles sur notre ferme pour bien gérer notre cheptel. Il s'agit de la fiche individuelle et du cadran de régie. Le Guide chèvre présente très bien ces outils de régie : pages 363 et 364 pour la fiche individuelle et pages 368 à 372 pour le cadran de régie.

Pour quelqu'un qui est intéressé à démarrer dans l'élevage caprin angora, la maîtrise et le recours à ces outils peuvent simplifier et ordonner la gestion du troupeau, tout en permettant à un

intervenant extérieur (ex, un vétérinaire) d'avoir une meilleure idée de votre élevage afin de donner son avis.

À l'annexe 4, un canevas de fiche individuelle est donné pour un faire la reproduction. De même, à l'annexe 5 un gabarit pour la fabrication d'un cadran de régie est donné en deux parties. Pour l'utiliser, il s'agit de découper le cadran imprimé sur la deuxième partie et de le fixer à la première partie en son centre avec une épingle, de façon à ce qu'il pivote. On peut reproduire ces deux parties sur papier plastifié et utiliser des crayons marqueurs non permanents et des jetons de couleur auto-collant pour en faire sa propre utilisation. Un exemple d'utilisation est donné dans la figure suivante.



Source : Le Chevrier du Nord, adapté du Guide chèvre

#### 4.5 D'autres références utiles concernant l'élevage

- ▲ *La chèvre angora – Exploitation, Alimentation, et élevage / Production du mohair* par Arkell & Bent du ministère fédéral de l'Agriculture du Canada;
- ▲ *Premium Quality Mohair* (Victoria University, Australie) : <http://new.dpi.vic.gov.au/agriculture/animals-and-livestock/goats/premium-quality-mohair;>

- ▲ *Angora Goat and Mohair Production* (Texas A&M University, États-Unis) : <http://sanangelo.tamu.edu/publications/angora-mohair.php>;
- ▲ *Angora Goat, The Northern Way* par Susan Drummond paru en 1985. Des extraits à l'adresse Internet : <http://www.angoragoat.com/index.html>;
- ▲ *La chèvre angora* par Lise Gascon Bédard et *Chèvres angora, un profil de gestion* par Margrit Multhaupt : ouvrages reproduits par l'AECAPSQ pour les nouveaux membres.

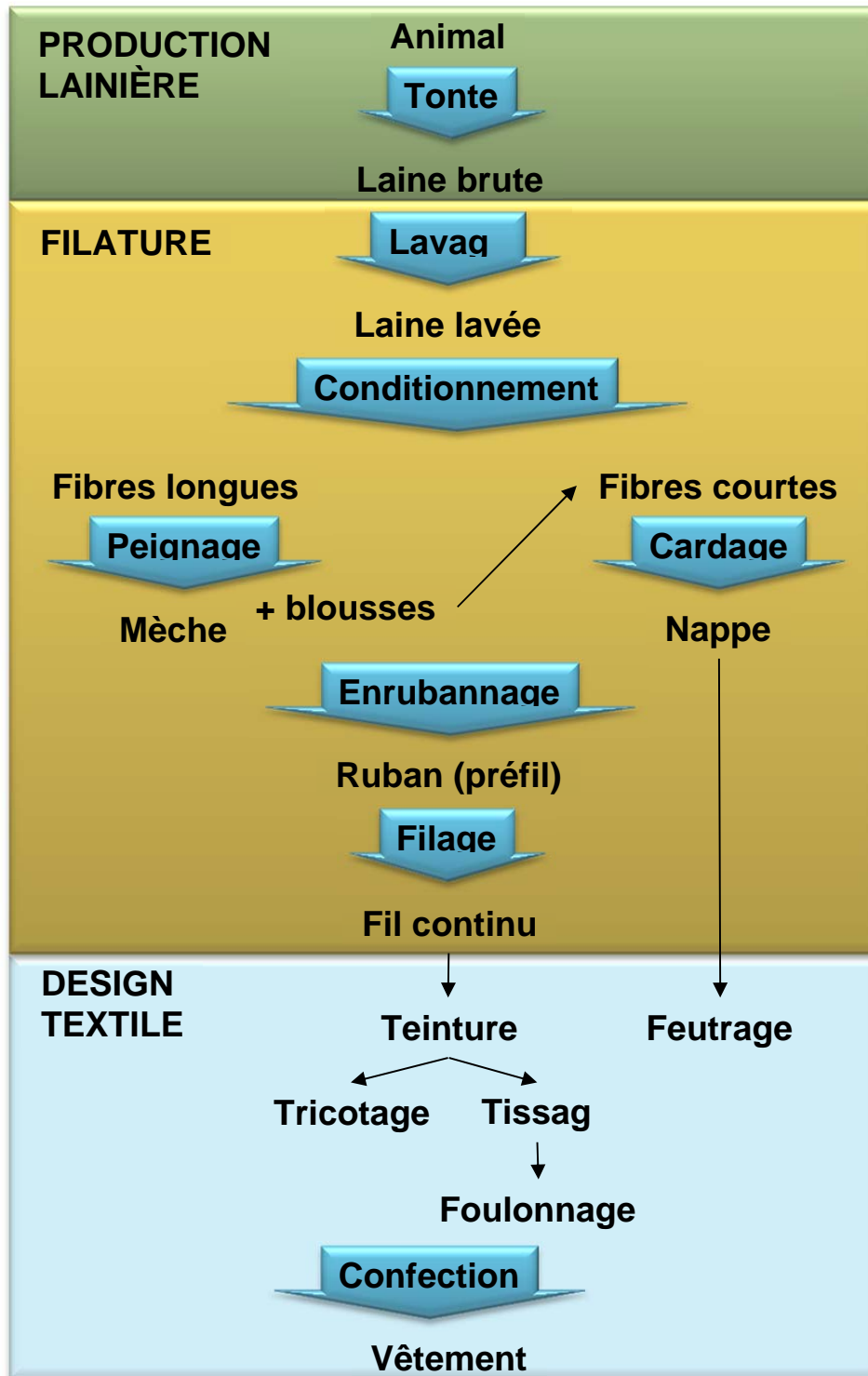
## Partie 5 La transformation du mohair en bref

Tout dépendant du type de création textile choisit, les étapes de transformation de la fibre brute au produit fini peuvent être nombreuses et impliquer des techniques très variées. Pour simplifier, on peut distinguer ces étapes en les regroupant de la façon suivante :

- ▲ La construction du fil (incluant les étapes de lavage, de cardage et de filage);
- ▲ La construction des étoffes (incluant les techniques de feutrage, de tissage et de tricotage), et;
- ▲ La construction du vêtement (incluant les étapes de design, de taillage, d'assemblage et de finition).

Chacune de ces étapes comporte l'acquisition d'un savoir-faire précis qui mise plus sur la transmission pratique des connaissances que sur l'apprentissage autodidacte. On parle d'un savoir-faire qui s'acquiert et s'améliore par un mode traditionnel d'apprentissage par l'action. Il y a certes des principes de base et des notions élémentaires, mais la seule maîtrise d'une de ces étapes ou techniques s'acquiert par un travail patient et répétitif.

La figure de la page suivante donne une idée de la diversité et de la quantité d'étapes requises pour intégrer la production et la transformation textile à la ferme. En raison du nombre des savoir-faire impliqués, une entreprise de production et de transformation textile doit miser sur plusieurs ressources humaines avec chacune sa spécialité, à défaut d'avoir recours au travail à forfait. Ce point est très important, car c'est souvent là qu'une entreprise qui démarre ou qui veut se développer dans le secteur butte; elle ne peut maîtriser tous les savoir-faire requis faute de ressources humaines et perd une partie de sa valeur ajoutée dans la sous-traitance, pouvant même devenir à la merci de celle-ci (délais de contrat, limitation à la production en série). Une intégration maximale permet de garder un meilleur contrôle sur la qualité. Si le but de la production était de produire une fibre de qualité, celui de la transformation est d'exprimer le plus possible cette qualité en mettant en valeur les caractéristiques de la fibre.



Source : Régis Pilote

## 5.1 La tonte

La période de la tonte est très critique dans une entreprise de production de fibres animales. Par manque de temps ou par manque d'expérience, on peut littéralement gâcher toute une production.

Aussi, faut-il mettre beaucoup d'application à la bonne réalisation de cette étape, même si elle est très éphémère. D'abord, il faut choisir les périodes propices à la tonte. Dans un élevage de chèvre angora au Québec, il y a deux périodes de tonte : au printemps et à l'automne. Au printemps, environ un mois avant les naissances, pour améliorer le confort des mères gestantes et faciliter l'accès aux tétines des chevreaux. De plus, cela évite de souiller les toisons lors de la mise base et de provoquer des mues lorsque les chevreaux grimpent sur le dos de leurs mères. Les bêtes débiteront donc l'été avec une toison courte et elle atteindra sa longueur optimale vers le mois d'août, moment des jugements dans les foires agricoles. La seconde a lieu à l'automne, juste avant les reproductions, sans quoi la chose serait pratiquement impossible! Et pas trop tardivement en saison pour permettre à la toison de repousser suffisamment avant les grands froids de l'hiver.

Lors de la tonte, il est recommandé de faire celle-ci dans un endroit propre, idéalement sur du béton nettoyé et de maintenir l'environnement propre tout au long de la tonte. Il est aussi recommandé de préparer chaque animal avant de le passer au tondeur, en enlevant les débris de foin. Le choix du tondeur est très déterminant. À défaut d'avoir quelqu'un qui soit doux avec les bêtes et qui ne fasse pas de doubles coupes, il vaut mieux apprendre à le faire soi-même. Dans ce cas, une table de tonte



ajustée à la bonne hauteur (voir photo) et une aide ferme peuvent éviter des maux de dos!  
Photo : Régis Pilote





Le tondeur doit aussi avoir les bonnes lames et contre-lames (celles spécifiquement faites pour le mohair) pour éviter de blesser les bêtes. On peut se procurer l'équipement nécessaire chez Matélevage situé dans la Beauce-Appalaches ([info@matelevage.com](mailto:info@matelevage.com)). Au Québec, les tondeurs se font de plus en plus rares et dans la chèvre angora, on peut dire qu'il y a seulement deux personnes qui soient vraiment qualifiées pour ce type d'animal : Nicole Blanchard dans les Laurentides et Patricia Arrotin au Lac-Saint-Jean. L'association française des éleveurs de chèvres angoras a produit un excellent vidéo intitulé *La tonte ou comment bien déshabiller une chèvre* que l'on peut visionner sur Internet à l'adresse : [http://www.inst-elevage.asso.fr/spip.php?page=article\\_espace&id\\_espace=32&id\\_article=7533](http://www.inst-elevage.asso.fr/spip.php?page=article_espace&id_espace=32&id_article=7533).

Tout dépendant du nombre de bêtes à tondre, la constitution d'une équipe de tonte peut être de mise. Une personne qui prépare les bêtes, une qui tond et l'autre qui fait un premier tri des toisons avant de les ranger dans des sacs. Le tri lors de la tonte sert essentiellement à secouer les toisons pour enlever les doubles coupes et les débris et à séparer les parties feutrées, les mèches courtes des pattes et les parties souillées par l'urine. Les toisons sont classées par sexe et groupe d'âge (ex, kids, jeunes mâles, jeunes femelles, mâles adultes, femelles adultes et vieilles chèvres) et rangées dans des sacs bien identifiés avec la date.

## 5.2 L'entreposage

L'entreposage est aussi une étape mésestimée dans la chaîne des procédés textiles. Cette étape est souvent longue, car les étapes de construction du fil prennent du temps ou, pour ceux qui font faire leur fil à forfait, il faut réunir des quantités suffisantes pour atteindre les minimums demandés. Il faudra donc entreposer les sacs dans des endroits adéquats pour éviter que la récolte ne se détériore. Un endroit au sec, à l'abri des intempéries et hors d'atteinte des rongeurs est de mise. Suspending les sacs dans une grange peut faire.

L'ennemi numéro un de l'entreposage sont les insectes kérotophages (qui mangent la kératine, protéine du poil). Pour mieux comprendre ce que sont ces insectes, les dommages qu'ils peuvent engendrer et les moyens de les contrôler, le site Internet suivant peut être d'une grande utilité : <http://www.angelfire.com/mn/FiberHome/WoolBugs.html>. La naphthalène (matière active des boules à mites) est l'agent répulsif le plus communément utilisé. Il est très efficace, mais laisse une odeur qui est difficile à neutraliser. Des exemples d'insectes kérotophages sont donnés dans le tableau suivant.

Type d'insecte	Illustration
Une mite tapissière appartenant au groupe des lépidoptères (papillons)	
Larve de dermeste du genre attagène	

Source : [http://www.lrmh.fr/lrmh/w\\_publications/microbio/insect.htm](http://www.lrmh.fr/lrmh/w_publications/microbio/insect.htm)

### 5.3 Le lavage et le séchage

Le lavage peut aisément se faire dans une machine à laver domestique en prenant soin d'interrompre le cycle de brassage pour éviter qu'une toison ne feutre. Pour se faire, on fait remplir la machine avec de l'eau chaude (environ 180° F pour le mohair et 140° F pour les laines). Une fois la machine emplie à moitié, on ajoute du savon à raison d'une once par livre de mohair et on brasse pour bien mélanger. L'emploi d'un savon dégraissant (du genre liquide à vaisselle de marque Sans Nom) est nécessaire pour émulsifier la lanoline (graisse qui enrobe les poils). Ensuite, on finit d'emplir la machine avec environ cinq livres de toison qu'on a préalablement débarrassée de ses débris végétaux les plus gros. On laisse tremper environ vingt minutes le couvert fermé (jamais plus longtemps, car l'eau refroidie et la lanoline se refige) et on essore. Une fois ce cycle complété, on refait un second lavage avec la moitié du savon utilisé la première fois et on termine avec un rinçage sans savon. Au total, trois cycle de vingt minutes: savon, demi-savon et sans savon. Lors du cycle de rinçage, on laisse essorer plus longtemps pour assécher le plus possible la toison. Il est possible de glaner plus d'informations sur le lavage des laines sur le site Internet suivant : <http://www.hjsstudio.com/washwool.html>.

Le séchage peut être fait à l'air libre, mais il est préférable d'accélérer le séchage pour éviter que de mauvaises odeurs ne se développent. Un séchoir de confection artisanale peut très bien faire l'affaire. Le principe de construction est calqué sur celui des séchoirs à tabac : une chambre en bois avec une source de chaleur dans le bas, des tablettes en grillage pour étendre les toisons et des orifices sur le dessus pour évacuer la chaleur et l'humidité. Le tout fermé par un panneau sur le devant. Il faut prendre garde à ne pas trop faire sécher une toison, car les fibres de celle-ci

deviendraient trop déshydratées et elles seraient plus susceptibles d'être endommagées durant les opérations de filature.

#### 5.4 La première transformation : la construction du fil

La construction du fil se fait à partir de la fibre lavée et requiert deux opérations majeures : le cardage et le filage. Ces opérations peuvent être faites avec un équipement traditionnel, ou bien avec des machines à cardes et à filer plus contemporaines (voir les photos pour les équivalences).

Opérations	Façon traditionnelle	Équipement contemporain
Le cardage		
Le filage		

Photos : Régis Pilote

Le cardage est une opération qui consiste essentiellement à démêler les fibres et à les orienter dans le même sens. Avec le cardage, on peut produire des nappes de fibres cardées qui serviront à faire des feutres ou bien faire de l'enrubannage en route vers le fil. Le cardage peut nécessiter un pré-cardage (battage) pour défaire les bouclés, comme c'est le cas avec le mohair. Dans ce cas un loup-batteur est requis (voir photo ci-dessous). L'ensimage est souvent une étape requise avant le cardage. Elle consiste à vaporiser légèrement les fibres avec une huile en solution afin de contrer la statique qui se développe lors du cardage et de permettre aux fibres de mieux glisser les unes sur les autres.



Photo : Régis Pilote

Le filage consiste quant à lui à étirer le pré-fil (ruban) produit par cardage et à le tordre pour maintenir les fibres ensemble par friction. Les fils obtenus peuvent être doublés, triplés et même quadruplés en les combinant et en les tordant dans le sens inverse. La création textile peut réellement débuter avec la construction du fil : les possibilités sont multiples (voir photo).



Photo : Régis Pilote

Les opérations de cardage et de filage renferment beaucoup de savoir-faire. Elles constituent un univers en soi qui peut être découvert par la lecture de documents regroupés dans une archive en ligne sur Internet ([http://www.cs.arizona.edu/patterns/weaving/topic\\_yarn.html](http://www.cs.arizona.edu/patterns/weaving/topic_yarn.html)) qui est entièrement dédié à la construction du fil ou par la visite de moulin à laine comme celui d'Ulverton en Estrie. Le lecteur intéressé par des équipements de filature peut trouver plus d'informations sur le site Internet de Mini-Mills (<http://www.minimills.net/>), un fabricant et vendeur de tels équipements situés à l'Île-du-Prince-Édouard au Canada.

## 5.5 La seconde transformation : la construction des étoffes

Les opérations de construction d'étoffes s'enracinent dans une tradition lointaine. Chacune d'elles constitue également un univers en soi. Dans la transformation textile québécoise associée au mohair, les étoffes sont surtout tricotées, tissées ou bien feutrées. Plus rares sont les étoffes fléchées ou bien faites au crochet. On peut associer aussi la teinture, comme opération dans la construction des étoffes. Il est peu utile ici de décrire toutes ces méthodes. L'essentiel à être retenu pour quelqu'un qui démarre dans la production est que les fibres, selon de leur diamètre (finesse), peuvent être employée pour différents produits. Par exemple, le kid mohair peut servir à faire les tricots à porter près du cou, car il est plus fin et plus doux, le mohair de jeunes chèvres adultes peut-être combiné à de la laine pour produire d'épais tricots à porter comme vêtement chaud ou pour confectionner des tissages souples pour faire des couvertures, ou bien encore, le mohair des vieilles chèvres peut être utilisé dans la confection des feutres, car il feutre plus.

La meilleure façon d'appréhender ces méthodes est de voir faire une tricoteuse ou bien une tisserande (les Cercles de fermières sont d'excellent endroit pour ça) et de se renseigner à l'aide d'ouvrage de référence. Ils sont nombreux, mais au niveau du tissage, il y en a un qu'on ne saurait passer sous silence. Il s'intitule *Les secrets du tissage* et il a justement été produit par une fédération régionale de Cercles de fermières sous la direction de Yolande Labrie.

Une autre archive en ligne renferme une multitude de documents, mais cette fois-ci associés à la construction d'étoffes. L'adresse Internet est : <http://www.cs.arizona.edu/patterns/weaving/books.html>.

Par le passé, l'AECAPSQ a déjà orchestré de nombreux ateliers sur les techniques de construction des étoffes. Les notes de cours peuvent être retrouvées et consultées en contactant le secrétariat de l'association.

## 5.6 La troisième transformation : la construction du vêtement

Le design textile menant à la construction du vêtement est un métier en soi. Il requiert une instruction très générale pour comprendre toutes les opérations impliquées dans la transformation textile. Il demande aussi beaucoup de créativité et se rapproche beaucoup de l'art en ce sens. La connaissance des tissus et leur agencement est la clé de voute des créations tendance mode (voir photos à la page suivante).



Photos : Projet de l'AECAPSQ avec Effet Boomerang

Le design de mode est une formation technique enseignée au Québec au collège de Lasalle à Montréal et au Campus Notre-Dame-de-Foi à St-Augustin-de-Desmaures près de Québec. Le couplage entre artisans textiles (tricoteuses, tisserandes) et designers est une avenue très intéressante pour l'avenir du mohair au Québec. Déjà cette voie est empruntée l'Afrique du Sud, le premier pays producteur de mohair au monde (photo ci-dessous).



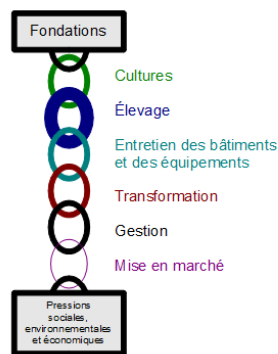
Source : <http://www.mohair.co.za/>

## Partie 6 Des conseils pratiques pour le démarrage et le développement d'une entreprise caprine angora

Pour un éleveur qui débiterait dans l'élevage caprin angora, il pourrait être sage de mettre en pratique les notions acquises précédemment sur un nombre réduit de bêtes, pour mieux les assimiler, d'une part, et pour réduire les risques, d'autre part, au cas où l'entreprise serait au-delà

de nos aptitudes ou en deçà de nos attentes. Ainsi, comme Bode & Brooks le proposent dans leur ouvrage intitulé *Australian Angora Goats Husbandry*, s'initier à l'élevage de la chèvre angora peut se faire avec environ quatre bêtes pour commencer, un mâle et trois femelles gestantes (de mâles différents idéalement). Dans ce cas, le risque est minime si l'entreprise échoue et l'intériorisation du savoir-faire est accrue. En parallèle, on peut acheter du mohair pour appréhender la transformation et commencer à créer des produits, tout en pensant à leur mise en marché.

Bien des gens se sont lancés dans l'élevage de la chèvre angora au Québec et plusieurs ont échoué. C'est un secteur qui demande beaucoup de ressources en savoir-faire. On pourrait comparer une entreprise caprine angora à une chaîne dont les maillons représentent chacun des départements de l'entreprise (voir la figure). La force de la chaîne (ou la résistance de l'entreprise face aux pressions sociales, environnementales ou économiques) est donnée par le maillon le plus faible. Ainsi, dans l'exemple qui est donné, le maillon le plus faible est celui de la mise en marché. Un projet de développement devrait viser à renforcer ce maillon. Autre règle d'or dans le développement d'une entreprise : on devrait logiquement réaliser les investissements des plus productifs aux moins productifs.



Source : Régis Pilote

## 6.1 Les aspects légaux et environnementaux

Mettre sur pieds une entreprise et la développer nécessite quelques dispositions légales et environnementales à respecter. D'abord, il convient de constituer l'entreprise en entité légale et de s'immatriculer au Registraire des entreprises du Québec. Cette constitution peut nécessiter l'assistance d'un notaire pour fixer juridiquement les termes de la constitution et les responsabilités des prenants partie au projet. Plus d'informations à ce sujet sont disponibles à l'adresse Internet : <http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/demarrer/immatriculer/>.

Ensuite, on doit se poser la question si notre projet est conforme aux règlements municipaux. Une rencontre avec l'inspecteur en bâtiments de votre municipalité règlera ces questions et celui-ci sera à même de vous décrire les critères que vous devez satisfaire et les moyens pour y parvenir afin de respecter le zonage municipal et vous établir en toute harmonie avec vos voisins.

Pour compléter cette visite, il sera nécessaire de rencontrer un agent de votre bureau régional du ministère de l'Environnement. Celui-ci pourra vous dire si votre projet est conforme à la législation en vigueur au niveau de l'environnement. Il est possible que vous ayez besoin d'un certificat

d'autorisation auprès du ministre de l'Environnement, du Développement durable et des Parcs (MDDEP) pour réaliser votre projet. Des renseignements sont accessibles sur le site Internet : <http://www.mddep.gouv.qc.ca/ministere/certif/index.htm>. Dans ce cas, il est aussi possible que vous ayez à fournir un bilan de phosphore signé par un agronome. Le site Internet [http://www.mddep.gouv.qc.ca/milieu\\_agri/agricole/phosphore/bilan.htm](http://www.mddep.gouv.qc.ca/milieu_agri/agricole/phosphore/bilan.htm) vous donne plus de détails à ce sujet. Vous pouvez trouver des agronomes habilités à ce genre d'exercice dans un club-conseil en agro-environnement de votre localité.

Une visite au bureau régional du MAPAQ est également de rigueur afin de vous y inscrire à titre d'entreprise agricole. Vous serez, par le fait même, inscrit à votre fédération régionale de l'Union des producteurs agricoles (UPA). L'agent du MAPAQ que vous consulterez pourra vous orienter vers des ressources et des programmes pouvant vous aider dans votre établissement. La liste des points de services régionaux est donnée sur le site ci-après : <http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Transformation/md/nousjoindre-redirect/Pages/index-transformation.aspx>.

S'adjoindre des services d'un bon comptable est nécessaire, d'autant plus que les intervenants financiers avec lesquels vous ferez affaire (caisse, banque, sociétés de financement vous demanderont de leur fournir régulièrement des états financiers vérifiés. Les services d'un comptable sont généralement offerts à votre bureau régional de l'UPA. Roger Guénette, un ancien éleveur de chèvre angora et producteur de mohair, est comptable agréé et peut être rejoint à son domicile dans la Montérégie.

## **6.2 Les aspects techniques et économiques liés à l'élevage**

La première question à se poser pour démarrer ou développer un projet dans le secteur caprin angora est de savoir combien de chèvres angoras vous aurez besoin pour mener à bien votre projet. Les deux tableaux qui suivent peuvent vous aider à répondre à cette question. Cependant, les chiffres transmis doivent être validés en fonction des prix observables dans votre région et en fonction de vos propres fournisseurs. Ils doivent aussi être actualisés, car les calculs ont été faits il y a quelques années. De plus, les marges qui sont calculées ne tiennent pas compte de vos frais fixes d'exploitation (frais d'administration et frais bancaires, cotisations, assurances, etc.), de vos amortissements et des remboursements que vous aurez à faire si vous avez fait un prêt pour réaliser votre projet.



**Prix de revient d'un chevreau de 18 mois**

Charges	Remarques	Références
Alimentation (foin)	136,88 \$ 1,5 an à 1/6 balle/jour à 1,50 \$/balle	Guide Chèvres
Alimentation (moulée)	76,65 \$ 1,5 an 350 g/jour à 10 \$/25 kg	Guide Chèvres
Alimentation (léchettes)	7,50 \$	
Hygiène et santé	18,75 \$	
Logement	37,50 \$	
Tontes	15,00 \$ 3 tontes à 5 \$/tonte	
Abattage	30,00 \$	
Découpe (poids vif de 35 kg)	18,48 \$ 35 kg vif x conversion (0,48) à 1,10 \$/kg	
Transport (vers et de l'abattoir)	9,33 \$	
Tannage	40,00 \$	
<b>TOTAL</b>	<b>390,09 \$</b>	

**Produits**

Mohair brut (3 tontes)	94,50 \$ 4,5 kg à 15 \$ + 3 kg à 9 \$	<a href="http://www.mohairusa.com/cape_sale/#">http://www.mohairusa.com/cape_sale/#</a>
Viande (carcasse de 16,8 kg)	231,00 \$ 35 kg x conversion (0,48) à 13,75 \$/kg	Grille de références du SPCQ
Toison tannée	250,00 \$	
<b>TOTAL</b>	<b>575,50 \$</b>	

<b>MARGE 1 - mohair brut</b>	<b>185,41 \$</b>
------------------------------	------------------

Transformation	330,00 \$ 7,5 kg x conversion (0,8) à 55 \$/kg
Mohair en fil	840,00 \$ 7,5 kg x conversion (0,8) à 140 \$/kg

<b>MARGE 2 - mohair en fil</b>	<b>695,41 \$</b>
--------------------------------	------------------

Source : Régis Pilote, prix de revient annuel d'un chevreau.

### Prix de revient d'une chèvre de 6 ans

Charges	Remarques	Références
Alimentation (foin)	547,50 \$ 6 ans à 1/6 balle/jour à 1,50 \$/balle	Guide Chèvres
Alimentation (moulée)	306,60 \$ 6 ans 350 g/jour à 10 \$/25 kg	Guide Chèvres
Alimentation (léchettes)	30,00 \$	
Hygiène et santé	75,00 \$	
Logement	150,00 \$	
Tontes	60,00 \$ 12 tontes à 5 \$/tonte	
Abattage	30,00 \$	
Découpe (poids vif de 45 kg)	18,48 \$ 45 kg vif x conversion (0,48) à 1,10 \$/kg	
Transport (vers et de l'abattoir)	9,33 \$	
Tannage	40,00 \$	
<b>TOTAL</b>	<b>1 266,91 \$</b>	

### Produits

Mohair brut (3 tontes)	261,00 \$ 4,5 kg à 15 \$ + 7 kg à 9 \$ + 19 kg à 4,50 \$ + 20 kg à 2,25 \$	<a href="http://www.mohairusa.com/cape_sale/#">http://www.mohairusa.com/cape_sale/#</a>
Viande (carcasse de 21,6 kg)	194,40 \$ 45 kg x conversion (0,48) à 9 \$/kg	Grille de références du SPCQ
Toison tannée	150,00 \$	
<b>TOTAL</b>	<b>605,40 \$</b>	

<b>MARGE 1 - mohair brut</b>	<b>(661,51 \$)</b>
------------------------------	--------------------

Transformation (100%)	506,00 \$ 11,5 kg x conversion (0,8) à 55 \$/kg
Transformation (mélange 50%)	497,25 \$ 39 kg x conversion (0,85) à 15 \$/kg
Mohair en fil (100%)	1 288,00 \$ 11,5 kg x conversion (0,8) à 140 \$/kg
Mohair en fil (mélange 50%)	2 983,50 \$ 39 kg x conversion (0,85) à 90 \$/kg

<b>MARGE 2 - mohair en fil</b>	<b>2 606,74 \$</b>
--------------------------------	--------------------

Source : Régis Pilote, prix de revient annuel d'une chèvre adulte.

Une fois que vous aurez déterminé le nombre de chèvres qu'il vous est nécessaire pour avoir une certaine viabilité d'entreprise, il faudra vous poser la question si vous avez les ressources humaines requises pour vaquer aux tâches liées à l'entreprise. Cette question concerne aussi celles de la qualification des vos ressources. Si vous n'avez pas assez de ressources ou que la formation de celles-ci fait défaut, vous pourrez alors décider des stratégies à adopter pour régler ce point.

Une autre question à régler est celle de l'espace. Sachant qu'environ une presse de foin subvient aux besoins alimentaires de 6 chèvres par jour et que celles-ci ont besoin d'un minimum de 2 m<sup>2</sup> d'espace libre en enclos, vous pourrez calculer vos surfaces en culture nécessaires pour alimenter vos bêtes, l'espace que vous avez besoin pour l'entreposage des récoltes et l'espace que vous avez besoin pour loger vos chèvres. S'il y a un problème (manque de superficies en culture, manque d'espace d'entreposage ou manque d'espace de logement), vous pourrez orienter votre projet de démarrage ou de développement pour surmonter ce problème, soit par exemple, la construction d'une chèvrerie ou l'achat de plus de terres agricoles.

La question de l'emplacement de votre entreprise est également une question essentielle à traiter. Si votre intention est de vous orienter vers des visites et des ventes à la ferme, il faudra bien sûr choisir un emplacement stratégique pour maximiser les visiteurs à la ferme ou créer des activités ou vous regrouper à des circuits pour favoriser leur venu.

## 6.3 Le plan d'affaires

Un démarrage sérieux d'entreprise ou le développement ultérieur de celle-ci nécessite un bon plan d'affaires, ne serait-ce que pour planifier les actions à faire et d'en estimer les coûts, particulièrement si vous cherchez un financement pour réaliser votre projet. D'ailleurs, tout bailleur de fonds que vous solliciterez pour la mise en œuvre de votre projet exigera des chiffres à l'appui, garantissant une certaine viabilité à votre initiative.

Plusieurs modèles et gabarits de plans d'affaires peuvent vous aider à élaborer un plan d'affaires. Les services gouvernementaux pour les entreprises d'Entreprises Canada présentent une liste d'organisations qui offrent gratuitement des gabarits et des modèles de plans d'affaires accessibles en ligne à l'adresse [www.entreprisescanada.ca/fra/86/4878](http://www.entreprisescanada.ca/fra/86/4878). De plus, bon nombre d'entreprises vendent des logiciels pouvant vous aider à préparer un plan d'affaires. Le Groupe Géagri propose également un modèle de plan d'affaires spécifiquement adapté aux entreprises agricoles.

Le choix de l'un ou l'autre de ces modèles ou gabarits dépendra de votre habileté à maîtriser la version proposée et des préférences de la ou des organisations auprès desquelles vous sollicitez du financement. À ce titre, des agents locaux de développement pourront vous aider à faire votre choix. Vous retrouverez ces agents notamment dans les bureaux de votre région d'une SADC (Société d'aide au développement des collectivités) ou d'un CLD (Centre local de développement). Des intervenants en développement agricole pourront également vous fournir des modèles ou des gabarits, notamment dans les bureaux régionaux du MAPAQ (ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec), de la FADQ (Financière agricole du Québec) ou de la FAC (Financement agricole Canada). Ces mêmes intervenants pourront vous aider dans la recherche de financement (programmes, prêts à taux préférentiels) pour la réalisation de votre projet.

Un exemple de plan d'affaires est donné à l'annexe 6. Il s'agit d'un réel plan d'affaires qui a été présenté pour l'octroi de financement pour la réalisation d'un projet de développement d'entreprise. Certaines parties sont masquées en noir pour préserver la confidentialité. Cet exemple peut servir de point de départ pour un projet de démarrage ou de développement d'une entreprise caprine. Comme il date déjà de quelques années, des ajustements pourront être apportés à la lumière des informations et notions transmises dans ce guide. Pour l'intéressé, il conviendra donc de prendre ou de laisser les éléments qui correspondront au projet souhaité et de compléter le plan d'affaires en répondant aux particularités de celui-ci. Cela nécessite beaucoup de recherche, mais un projet bien réfléchi est un projet qui a plus de chance de réussir et qui a plus de chance d'obtenir du financement.

### 6.3.1 Les éléments du plan d'affaires

Peu importe le gabarit ou format choisi, un plan d'affaires devrait comprendre : une présentation de l'entreprise, le projet mis de l'avant, son contexte, en quoi ce projet va améliorer la rentabilité de l'entreprise et l'échéancier de réalisation du projet avec les impacts sur la trésorerie.

### 6.3.2 La description de l'entreprise

La description de l'entreprise se veut être en quelque sorte une « photographie » de l'entreprise avant que le projet ne soit réalisé. Cette description comprend d'abord un historique de l'entreprise.

À ce titre, il peut être fort utile de faire une liste des événements importants qui ont marqué l'entreprise et de continuellement mettre cette liste à jour. C'est en quelque sorte le curriculum vitae de l'entreprise et c'est toujours utile de l'avoir (ex, lorsque l'on souhaite s'inscrire à un salon d'artisans). La description de l'entreprise doit aussi mettre en relief les points forts et faibles de celles-ci. Elle doit aussi présenter la mission ou la vision de l'entreprise, les produits et services offerts, et résumer le curriculum vitae de chacun de ses propriétaires-exploitants et travailleurs.

### **6.3.3 Le projet**

Le projet est en quelque sorte quelque chose que l'on veut réaliser et qui va permettre d'améliorer l'entreprise, en misant davantage sur un ou des points forts ou en corrigeant un ou des points faibles. Il faut démontrer l'efficacité du projet à réaliser cela, tout en restant dans un cadre logique et réaliste. Le projet implique des éléments qu'il faut décrire avec des coûts associés à ces éléments. Il implique aussi le ou les moyens utilisés pour financer la réalisation de ces éléments.

### **6.3.4 Le contexte du projet**

Il est très important d'identifier et de bien cerner le contexte dans lequel votre entreprise évolue et dans quel contexte votre projet est lancé. Votre entreprise est issue du milieu et vous cherchez à répondre aux tendances à plus ou moins long terme qui peuvent l'affecter et même à en tirer parti. C'est cette vision fine du marché et des consommateurs qui vous donnera un avantage compétitif par rapport aux autres entreprises. N'hésitez pas à mettre du temps en lecture, en visionnement et en formation pour aiguïser cette acuité.

### **6.3.5 Le calcul de la rentabilité du projet**

Le calcul de rentabilité du projet est probablement la section du plan d'affaires qui intéressera le plus les bailleurs ou prêteurs de fonds qui seront sollicités par votre projet. Bien évidemment, ceux-ci veulent que votre projet réussisse et que votre entreprise survive à long terme suite à leurs octrois. Vous devez donc leur fournir dans cette section tous les calculs et prévisions qui leur permettront de juger de la rentabilité du projet. N'hésitez pas à faire des brouillons et à les faire valider par des intervenants familiarisés avec le développement d'entreprise et soyez très ouverts à leurs conseils.

L'essentiel est de démontrer que les entrées d'argent surpasseront suffisamment les sorties d'argent pour rémunérer les propriétaires (coût de vie), payer les emprunts (annuités) et mettre de l'argent de côté pour équilibrer les amortissements. Un calcul qui sera très utile est celui du point mort de votre entreprise. Le point mort (ou seuil de rentabilité) est le niveau d'activité minimum à partir duquel une entreprise devient rentable pour elle-même. Dans le cas d'un élevage caprin angora, il peut s'agir, par exemple, de la taille minimale de l'élevage, de la quantité minimale de mohair produite, de la quantité minimale de produits confectionnés, du nombre minimal de visites tarifées.

### **6.3.6 L'échéancier de réalisation**

Enfin, l'échéancier de réalisation implique l'ordre et le moment auxquels vous allez réaliser chacun des éléments de votre projet. C'est un peu un plan de match qui assure que tous les aléas du projet

sont maîtrisés ou contrôlés et que les entrées et sorties d'argent liées au projet n'affecteront pas la trésorerie de l'entreprise.

## Références utiles

7<sup>e</sup> Congrès mondial du mouton et de la laine (2004) Cahier de conférences. Publié par la Société des éleveurs de moutons de race pure du Québec.

Arkell, T.G. & H.V. Bent (année inconnue) La chèvre angora – Exploitation, Alimentation, et élevage / Production du mohair. Publié par le ministère fédéral de l'Agriculture du Canada.

Bode, A.M. & H. Brooks (1979) Australian Angora Goat Husbandry. D.J. MacDonald, Printer, Ch. Towers : ISBN 2-7066-0349-6

Corcy, J.-C. (1991) La chèvre. La Maison Rustique : ISBN 0 9598830 2 9

CPAQ (1998) Guide chèvre. Conseil des productions animales du Québec : ISBN 2-89459-034-2

Duval, J. (1997) The Control of Internal Parasites in Cattle and Sheep. Ecological Agriculture Projects.

Drummond, S.B. (1985) Angora Goat, The Northern Way.

Gingras, S. & P. Dumoulin (2008) Portrait des marchés des produits de la chèvre au Québec. Association laitière de la chèvre du Québec.

Groupe Géagri (1995) Plan d'affaires d'une entreprise agricole. Publié par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

International Mohair Summit (2009) Visitor's Magazine. [www.mohairsummit.co.za](http://www.mohairsummit.co.za)

Jean, M. (2004) La Lainerie : de la fibre à l'étoffe, tout un écheveau de métiers. Document de recherche produit pour la Société Économusée du Québec.

Labrie, Y. (2009) Les secrets du tissage. Publié par Les Cercles des fermières du Québec.

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (2006) Monographie de l'industrie caprine au Québec. Bibliothèque nationale du Québec : ISBN 2-550-47349-3

The Agora Goat and Mohair Journal (2009) Volume 51 No 2

# Annexes

## **ANNEXE 1**

Canevas pour la réalisation d'un pédigrée





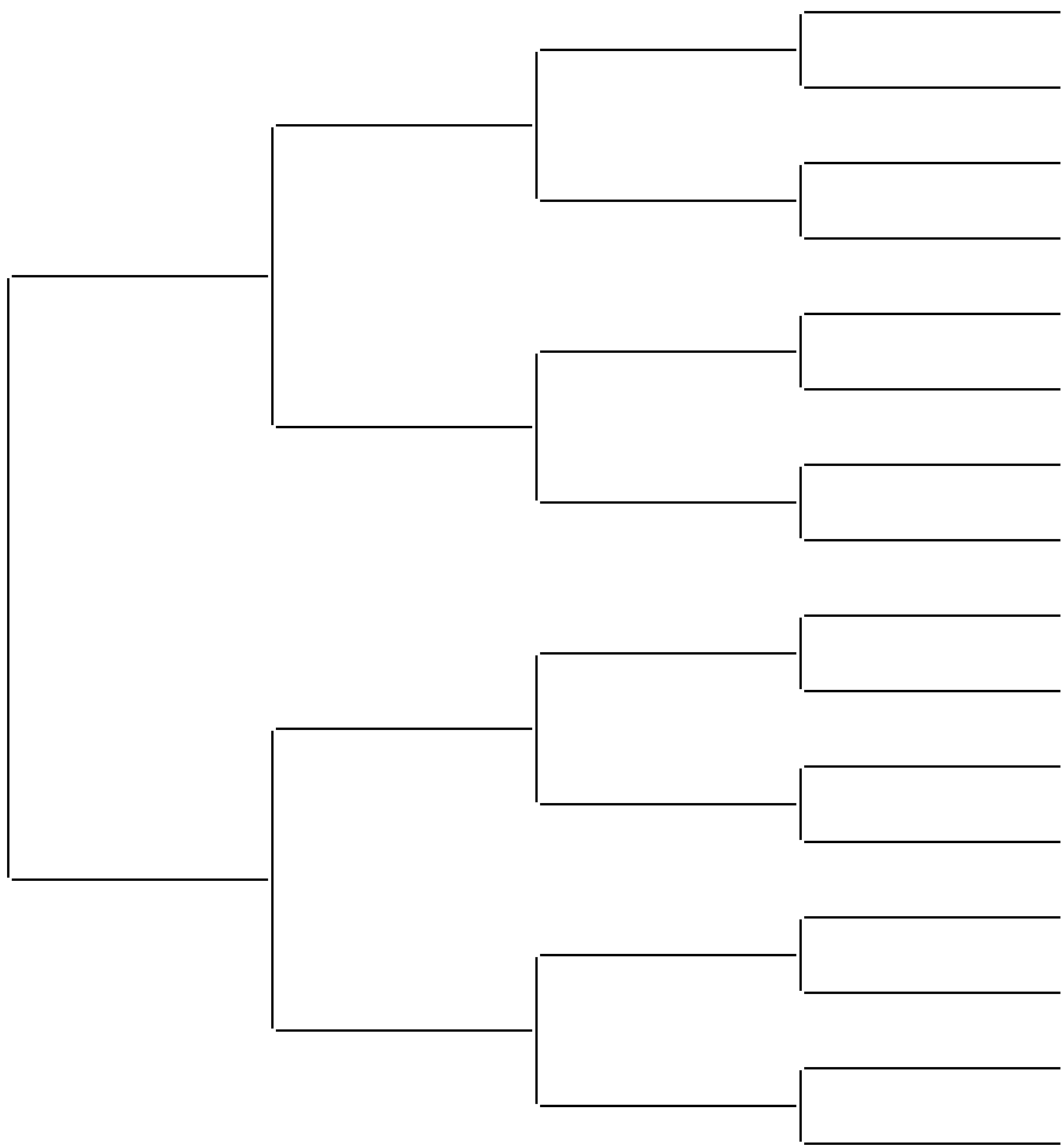
NOM: \_\_\_\_\_

[CAN] AN \_\_\_\_\_

TATOUAGE: \_\_\_\_\_ SEXE: \_\_\_\_\_

NAISSANCE: \_\_\_\_\_

**CONSANGUINITÉ: \_\_\_\_\_%**



## **ANNEXE 2**

Grille pour le jugement de chèvres angoras



CLASSIFICATION de la CHEVRE ANGORA



Cette feuille est approuvée par La Société Canadienne des Éleveurs de Chèvres pour usage domestique seulement. Les résultats ne sont pas officiels et ne peuvent être publiés aucunement. On peut s'en procurer au bureau de la CGS.

No. CCS	Nom de l'animal		Date de naiss.	
Propriétaire		Tatouage Dr.	Gau.	
Adresse		No. Enrg. du Père		No. Enrg. de la Mère
Re-Classif.				
Oui		Non		

**CONFORMATION**

Taille & Poids pour l'âge	Gros	Petit	01	Petit	02	Frêle
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1				
Ossature	Désiré	Inadéquate	03	Paltes Jarrets rapprochés	07	Pieds Av. Sabot déformé
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1	04	p. avant arquées	08	Pied étroit et faible
Constitution & Vigueur	Fort	Faible	05	En faucille	09	Orteils écartés
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1	06	Genoux enflés	10	paturons faibles
Poitrine & Epaules	Large	Étroite	15	Faible	16	Délicat
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1				
Dos, Hanches & Croupe	Fortes	Faibles	17	étroite	19	petit périmètre thor.
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1	18	peu profonde	20	cage thor. plate
Type ANGORA	Désiré	Indésirable	23	Dos concave	26	Hanches étroites
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1	24	convexe	27	faibles
Tête & Museau	Bon	Faible	25	faible		
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1	31	Tête étroite	34	Cornes colorée
Pis & Trayons (Chèvres)	Désiré	Indésirable	32	courte	35	droite ou déviante
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1	33	grosse	36	déformée (non par accident)
Scrotum & Testicules (Boucs)	Désiré	Indésirable	40	Pis penduleux	41	Droit agrandi (en bouteille)
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1	43	Scrotum divisé	45	Droit petit

**TOISON**

Totalité de Couverture	Complet	Incomplet	51	face nue	54	ventre nu	57	jambes nues au dessus du genou
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1	52	menton nu	55	cou nu	58	ventre recouvert de toison courte
Densité	Dense	Éparse	53	barbe excessive	56	poitrine mal recouverte	59	calvitie par endroit
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1						
Uniformité	Uniforme	Non-uniforme	60	manque sur poitrine	61	manque sur hanches		
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1						
Finesse	Fine	Grosse	62	grosse sur poitrine				
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1						
Kemp	Aucun	Beaucoup	63	kemp dans la face	64	le long de la colonne	65	nulle sur le corps
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1						
Laine & Huile (long âge)	Désiré	Sec	66	excès d'huile	67	trop sec pour l'âge		
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1						
Longueur de la toison	Longue	Courte	68	droite	69	moulonnée en partie	70	trop serrée en partie
	9 8 7 6 5 4 3 2 1	9 8 7 6 5 4 3 2 1						

RINGLET	WEEB	WAVE	FLATLOCK	STRAIGHT
TYPE A	TYPE B	TYPE C	TYPE D	TYPE E

Pointage:

131 - 144	124 - 130	117 - 123	110 - 116	95 - 109	below 95
Excellent	Très Bon	Bon Plus	Bon	Passable	Pauvre

L'animal n'est pas conforme aux standards de la race. Raison de la Disqualification:

Classificateur: \_\_\_\_\_ Date de la Classification: \_\_\_\_\_

### **ANNEXE 3**

Formulation de moulée Shur-Gain pour chèvres angoras





NUTRITION ET SANTÉ

# INFORMATION TECHNIQUE

#1003

070

## PROGRAMME ALIMENTAIRE CHEVRES ANGORA

Compte tenu des exigences nutritives de la chèvre ANGORA publiées par les trois grandes sources officielles soit NRC 1984, INRA 1988, A & M Texas University 1972, des évaluations de la consommation de M.S. et de fourrages, nous avons développé un programme pour chèvre ANGORA. En voici les composantes:

### PHASE DE DÉVELOPPEMENT

### PROGRAMME

2 sem. - 4 mois  
Dév. follicule secondaire  
Dév. papilles rumen  
Croissance

Bon fourrage à volonté  
20% Début croissance Veaux  
à volonté

4 mois - saillie  
Dév. capacité rumen  
Croissance

Fourrages - légumineuses et graminées  
16% moulée mélassée chèvre ANGORA  
300 - 400 g/jour selon la qualité des  
fourrages

Fin gestation  
Croissance des foetus

Fourrages de graminées  
16% Moulée Mélassée chèvre ANGORA  
Fourrages de légumineuses  
14% Moulée Mélassée chèvre ANGORA  
environ 400 g/jour.

Lactation

Fourrages de graminées  
16% Moulée Mélassée chèvre **ANGORA**  
Fourrages de légumineuses  
14% Moulée Mélassée chèvre **ANGORA**  
400 à 700 g/jour selon la qualité des  
fourrages.

Bouc


Fourrage à volonté  
10 à 15 g de Prémix Vache Tarie si ne  
consomme pas de moulée.  
N.B.: Un tel prémix minéral est beaucoup  
plus sécuritaire que les minéraux qui  
contiennent du sel où la consommation  
est souvent exagérée.

Les moulées pour chèvres **ANGORA** ont été conçues pour les éleveurs soucieux de la qualité du mohair produit. C'est pourquoi - le niveau de protéines des moulées n'est pas trop élevé afin d'éviter d'avoir une fibre grossière mais riche en acides aminés soufrés. En effet, 4.5% de la protéine se compose de méthionine et de cystine.

- Le ratio azote/soufre est de 11/1 pour favoriser la croissance du mohair. Le soufre élémentaire étant limitant pour la synthèse des protéines microbiennes.
- Le niveau de sélénium est de 0.3 PPM pour éviter les problèmes de reproduction et de dystrophie musculaire. Aucun problème de toxicité à cette dose.

Vous trouverez ci-joint l'analyse garantie des moulées 14% et 16% pour chèvres **ANGORA** Shur-Gain.

Pour éviter les problèmes de coccidoses, nous recommandons l'utilisation du décoquinat plutôt que du monensin de sodium. Il est beaucoup plus sécuritaire et peut être donné sans problème aux chèvres en lactation. En raison de notre législation provinciale, l'addition du décoquinat (Deccox) à votre moulée nécessite une prescription vétérinaire.

  
Chantal Beauheu, agr. Msc.  
Nutritionniste



ANALYSES GARANTIES DES MOULÉES

CHEVRE ANGORA

		14% chèvre ANGORA (foins légumineuses)	16% chèvres ANGORA (foins graminés)
Protéine (min)	%	14	16
EPB (max)	%	0	0
Gras (min)	%	2	2
Fibre brute (max)	%	10	10
Calcium réel	%	0.3	0.65
Phosphore réel	%	0.6	0.55
Sodium réel	%	0.4	0.4
Magnésium réel	%	0.3	0.3
Sélénium	MG/kg	0.3	0.3
Vitamine A	MG/kg	13 500	13 500
Vitamine D	MG/kg	4 500	4 500
Vitamine E	MG/kg	30	30



#### **ANNEXE 4**

Canevas pour la réalisation d'une fiche individuelle



Fiche individuelle # \_\_\_\_\_

FICHE INDIVIDUELLE											
Identification			Tatouage			Père					
Nom						Nom					
Prov.			Croissance			Prov.					
Prop.			Naiss.			# Can.					
Naiss.			1 mois			Mère					
Sexe			3 mois			Nom					
# Can.			6 mois			Prov.					
# USA			1 an			# Can.					
REPRODUCTION						TOISON					
#	Date de :		S	Poids	F	E	Date	Poids		Long. (cm)	Appré- ciation
	Saillie	MB						kg	Cumul.		
SANTÉ (examens, vaccins, maladies, médicaments, blessures, etc.)											
Date	Diagnostics, traitements, détails, mort.										
DIVERS (comportement, etc.)											

Abréviations : S, sexe (M, mâle; F, femelle); C, facilité de chevretage (U, sans aide; L, traction légère; F, traction ferme; I, intervention chirurgicale; M, mauvaise présentation); E, état du chevreau (N, normal; W, faible; B, blessé ou difforme; D, mort à la naissance; S, mort-né)

## **ANNEXE 5**

Gabarit pour la fabrication d'un cadran de régie



Date du Jour  
Chevretage



2 x 500 g

2 x 700 g

2 x 500 g

2 x 350 g

2 x 350 g

2 x 175 g  
Sevrage

Saillies

## CADRAN DE RÉGIE

### Saillies

①

②

③

④

⑤

⑥

⑦

⑧

①

②

①

②

### Régie sanitaire

Ⓟ Tonte

Ⓞ Taille onglons

ⓖ Tatouages

Antiparasitaires

Ⓟ - Poor-on

Ⓡ - Ivomec (sc)

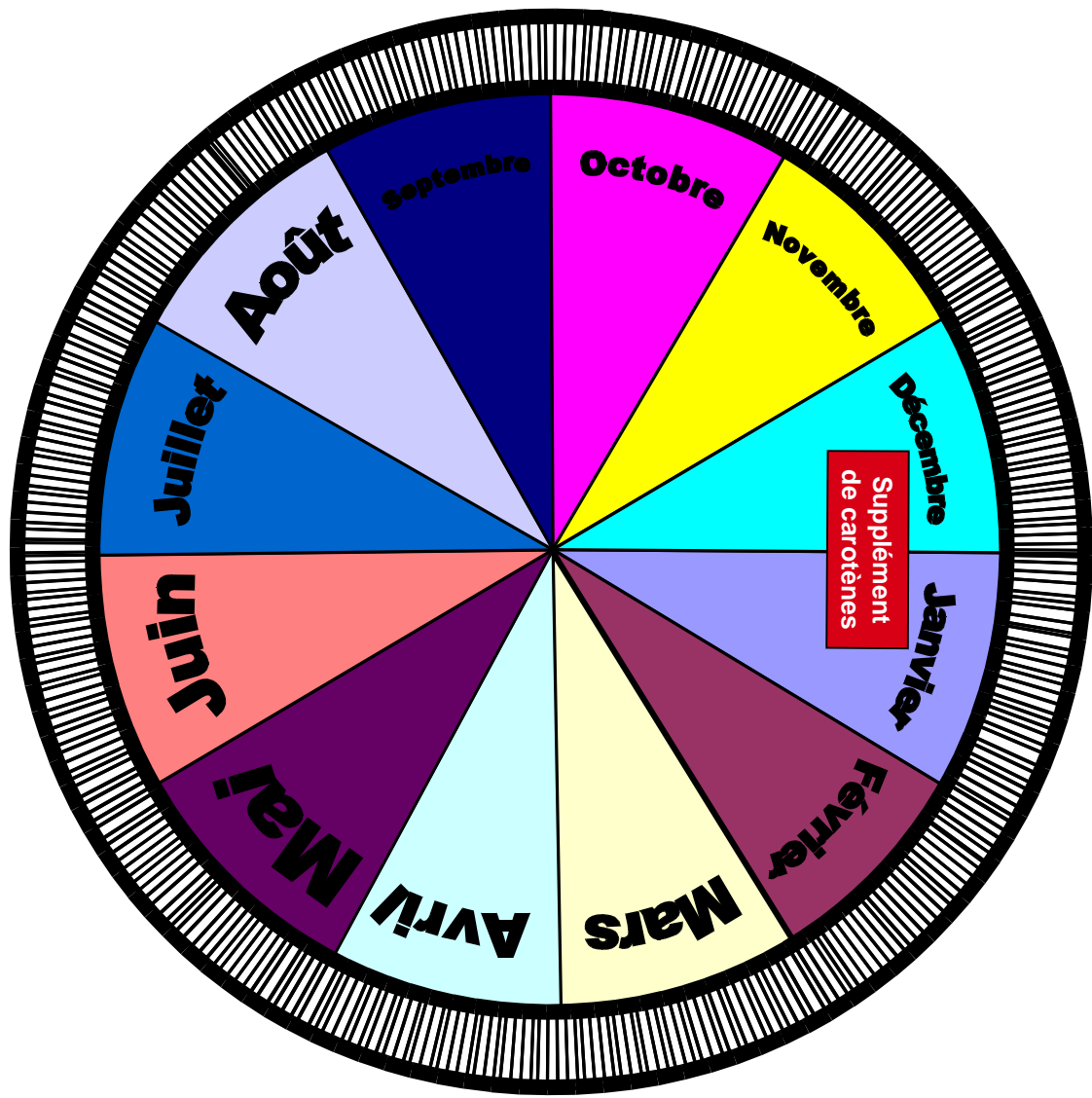
Ⓐ - Panacur

Ⓡ - Ivomec (po)

Vaccins

Ⓟ - Tétanos





**ANNEXE 6**  
Exemple de plan d'affaires

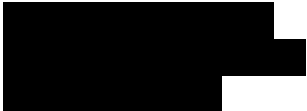




# Plan d'affaires

pour la période débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2004 et  
se terminant le 31 décembre 2006

, *B.Sc.A. Agronomie*  
*, Designer de mode*



@

## Table des matières

---

<b>Table des matières.....</b>	<b>2</b>
<b>Sommaire.....</b>	<b>4</b>
<i>Description de l'entreprise.....</i>	<i>4</i>
<i>Propriété et gestion.....</i>	<i>4</i>
<i>Projets et objectifs clés.....</i>	<i>4</i>
<i>Possibilités de marketing.....</i>	<i>4</i>
<i>Avantages concurrentiels.....</i>	<i>5</i>
<i>Stratégie de marketing.....</i>	<i>5</i>
<i>Sommaire des prévisions financières.....</i>	<i>6</i>
<b>Confidentialité et reconnaissance des risques.....</b>	<b>7</b>
<i>Disposition relative à la confidentialité.....</i>	<i>7</i>
<i>Reconnaissance des risques.....</i>	<i>7</i>
<b>Aperçu de l'entreprise.....</b>	<b>8</b>
<i>Historique.....</i>	<i>8</i>
<i>Énoncé de mission.....</i>	<i>8</i>
<i>Objectifs.....</i>	<i>8</i>
<i>Propriété.....</i>	<i>9</i>
<i>Emplacement et installations.....</i>	<i>9</i>
<b>Produits et services.....</b>	<b>10</b>
<i>Description des produits et services.....</i>	<i>10</i>
<i>Caractéristiques des produits et services.....</i>	<i>10</i>
<i>Produits et services.....</i>	<i>10</i>
<i>Produits et services futurs.....</i>	<i>11</i>
<i>Avantages comparatifs sur le plan de la production.....</i>	<i>11</i>
<b>Aperçu du secteur.....</b>	<b>12</b>
<b>Stratégie de marketing.....</b>	<b>13</b>
<i>Marchés cibles.....</i>	<i>13</i>
<i>Description des principaux concurrents.....</i>	<i>13</i>
<i>Analyse de la situation concurrentielle.....</i>	<i>13</i>
<i>Stratégie d'établissement des prix.....</i>	<i>14</i>
<i>Stratégie de promotion.....</i>	<i>14</i>
<i>Stratégie de distribution.....</i>	<i>15</i>

<b>Gestion et dotation en personnel.....</b>	<b>16</b>
<i>Structure organisationnelle.....</i>	<i>16</i>
<i>Équipe de gestion.....</i>	<i>16</i>
<i>Dotation en personnel.....</i>	<i>16</i>
<i>Questions relatives à la main-d'œuvre.....</i>	<i>17</i>
<b>Questions relatives à la réglementation.....</b>	<b>18</b>
<i>Protection de la propriété intellectuelle.....</i>	<i>18</i>
<i>Questions relatives à la réglementation.....</i>	<i>18</i>
<b>Risques.....</b>	<b>19</b>
<i>Risques du marché.....</i>	<i>19</i>
<i>Autres risques.....</i>	<i>19</i>
<b>Plan de mise en œuvre.....</b>	<b>20</b>
<i>Activités et dates de mise en oeuvre.....</i>	<i>20</i>
<b>Plan financier.....</b>	<b>21</b>
<i>Examen des projections du bénéfice net.....</i>	<i>21</i>
<i>Examen de l'état mensuel de l'évolution de l'encaisse.....</i>	<i>21</i>
<i>Examen des prévisions annuelles des rentrées de fonds.....</i>	<i>22</i>
<i>Examen du bilan pro forma.....</i>	<i>22</i>
<i>Examen des ratios de l'entreprise.....</i>	<i>22</i>
<i>État financier PRO FORMA pour les années 2004 à 2006.....</i>	<i>23</i>
<i>État de l'encaisse prévu pour l'année se terminant le 31 décembre 2004.....</i>	<i>24</i>
<i>État de l'encaisse prévu pour les années 2004 à 2006.....</i>	<i>26</i>
<i>Bilan PRO FORMA pour les années 2004 à 2006.....</i>	<i>27</i>
<i>Analyse des ratios pour les années 2004 à 2006.....</i>	<i>28</i>
<i>Note 1 : Prévisions des revenus.....</i>	<i>29</i>
<i>Cultures.....</i>	<i>29</i>
<i>Note 2 : Prévisions relatives au recouvrement du produit de la vente.....</i>	<i>30</i>
<i>Note 3 : Prévisions relatives au coût des produits vendus.....</i>	<i>31</i>
<i>Note 4 : Prévisions relatives aux frais de vente et de marketing.....</i>	<i>33</i>
<i>Note 5 : Prévisions des frais liés à la propriété et aux commodités.....</i>	<i>34</i>
<i>Note 6 : Prévisions pour les frais d'exploitation.....</i>	<i>35</i>
<i>Note 7 : Prévisions des frais bancaires et autres.....</i>	<i>36</i>
<i>Note 8 : Prévisions des dépenses liées aux salaires et autres.....</i>	<i>37</i>
<i>Transformation.....</i>	<i>37</i>
<i>Note 9: Autres sources de financement.....</i>	<i>38</i>
<i>Note 10 : Autres utilisations des fonds.....</i>	<i>39</i>
<b>Annexes.....</b>	<b>41</b>

# Sommaire

## Description de l'entreprise

Le [REDACTED] est une entreprise de production et de transformation de mohair qui fabrique des produits vestimentaires artisanaux de qualité. Nos produits, tous de marque ([REDACTED]) sont fabriqués à partir de la riche toison de chèvres angoras élevées sur notre ferme et sont vendus sur place, offerts par des détaillants régionaux ou encore dans des salons de métiers d'art du Québec.

## Propriété et gestion

Le [REDACTED] est une propriété familiale associée en nom collectif. [REDACTED] et [REDACTED] détiennent chacun [REDACTED] % des parts de l'entreprise, alors que [REDACTED] et [REDACTED] en possèdent chacun [REDACTED] %. [REDACTED], designer professionnelle diplômée en design de mode au Campus Notre-Dame-de-Foy, s'occupe des étapes de transformation du mohair et de conception des vêtements. [REDACTED], gradué universitaire en agronomie à l'Université Laval, dirige les aspects agricoles de l'entreprise et la gestion de celle-ci. [REDACTED], mécanicien-agriculteur à la retraite, est responsable d'un troupeau de 35 à 45 chèvres et de l'entretien des équipements agricoles. Enfin, [REDACTED] s'occupe de la fabrication des tricots.

## Projets et objectifs clés

Notre projet consiste à obtenir un prêt bancaire et une aide financière gouvernementale pour l'aménagement d'un atelier et l'acquisition de modules de transformation du mohair (*picker*, appareil à carder, *draw frame* et appareil à filer) : coût estimé du projet, [REDACTED] \$. Ces nouvelles installations permettront une augmentation d'efficacité et de production, de même qu'une amélioration de la qualité des produits. Grâce à la hausse de production, nous pourrions étendre notre réseau de distribution et accroître nos ventes. L'aménagement de l'atelier permettra aussi d'offrir de nouveaux services de transformation du mohair (cardage et filage) et de soumettre notre candidature au [REDACTED]. À l'heure actuelle, nous écouons nos produits par l'intermédiaire de trois magasins des régions du [REDACTED], de la [REDACTED] et des [REDACTED]. Notre objectif est de doubler le nombre de nos distributeurs en 2005. Grâce au nouvel atelier, nous pourrions également diversifier davantage nos produits de manière rentable afin de répondre aux attentes de la clientèle.

## Possibilités de marketing

Quatre types de marché sont essentiellement visés par les produits vestimentaires du [REDACTED]. D'abord et avant tout, nos produits visent à satisfaire des clients réguliers désirant se procurer des produits exclusifs, de qualité. Ces clients s'adressent directement à la designer de l'entreprise et peuvent même obtenir des commandes spéciales. Ensuite, nos produits s'adressent à une clientèle élargie au niveau québécois par la distribution de

nos produits dans d'autres régions du Québec. Le commerce au détail dans les grands centres touristiques de Québec, de Montréal et éventuellement d'Ottawa ouvre un autre marché à l'entreprise en offrant nos produits à des visiteurs du monde entier. Comme les produits artisanaux, entièrement fabriqués à la main, connaissent une demande soutenue qui s'accroîtra vraisemblablement avec le développement du tourisme au Québec, ces deux marchés représentent un potentiel très intéressant pour l'entreprise. Enfin, nos produits s'adressent également à la clientèle des salons québécois de métiers d'art, lesquels ouvrent leurs portes juste avant les Fêtes (novembre-décembre). Ces salons, comme ceux de [REDACTED] et de [REDACTED], sont fréquentés depuis des dizaines d'années et sont de plus en plus achalandés en raison de l'intérêt grandissant des consommateurs face aux produits naturels et artisanaux.

## **Avantages concurrentiels**

Bien qu'il y ait au Québec d'autres fabricants de vêtements artisanaux en mohair, ni les uns ni les autres n'écoulent leurs produits dans la région du [REDACTED] et peu dans la région de la [REDACTED] qui offrent des avantages liés au tourisme étranger. Parmi nos avantages concurrentiels, mentionnons nos modèles exclusifs de qualité, une grille de prix concurrentiels, une forte demande et un emplacement stratégique du point de vue agro-touristique. Au chapitre de la production, nos avantages comprennent un mode de fabrication souple permettant de rentabiliser la production et la hausse de productivité attribuable à l'aménagement de notre nouvel atelier. De plus, en étant notre propre fournisseur en mohair de qualité, nous pouvons mieux contrôler nos stocks de matière première, ce qui diminue les risques de pénurie.

## **Stratégie de marketing**

Notre production est écoulee à la ferme et par le biais de détaillants. Notre stratégie promotionnelle vise à la fois les magasins (en gros) et les clients éventuels (au détail). Nous sommes en train de préparer un catalogue illustrant notre gamme de produits et des échantillons de nos produits finis, que nous distribuerons aux commerçants ciblés. Ces derniers pourront se servir du catalogue pour montrer aux clients des vêtements qui ne sont pas en montre ou encore pour commander d'autres produits.

Le dépliant de la Corporation des métiers d'art du [REDACTED] présente notre entreprise et la situe sur les réseaux touristiques par l'entremise de la Route des artisans. Ce dépliant est disponible dans les centres d'information touristique, sur le site Internet de la Corporation et auprès des artisans concernés. Par ailleurs, les salons de métiers d'art, les défilés de mode ainsi que l'Expo agricole de Québec, auxquels nous participons déjà, offrent une excellente visibilité à notre entreprise.

Le prix de nos produits est concurrentiel. Il tient compte des coûts de production et de la sensibilité des clients par rapport aux prix. Notre entreprise cherche à fournir des vêtements artisanaux de bonne qualité à des prix abordables tout en se ménageant une marge bénéficiaire suffisante.



## Sommaire des prévisions financières

Grâce à l'aménagement de notre nouvel atelier et à l'acquisition de modules de transformation de la fibre mohair, nous prévoyons que nos revenus passeront de [REDACTED] \$ en 2004 à [REDACTED] \$ en 2006. Les coûts directs des marchandises vendues représenteront en moyenne [REDACTED] % des ventes brutes, les salaires des employés engagés dans la production comptant pour [REDACTED] %, et les produits et marchandises servant à la production pour [REDACTED] %. Selon nos prévisions, notre bénéfice net passera de [REDACTED] \$ à [REDACTED] \$ au cours des trois prochaines années. Les tâches de gestion et d'exploitation de l'entreprise par les co-propriétaires pourront être rémunérées dès la réalisation du projet et couvriront un total annuel de [REDACTED] \$.

# Confidentialité et reconnaissance des risques

## Disposition relative à la confidentialité

Les renseignements compris dans le présent plan d'affaires sont strictement confidentiels, et il est entendu qu'ils ne peuvent pas être divulgués à une tierce personne sans le consentement écrit d'██████ et de ██████.

## Reconnaissance des risques

Ce plan d'affaires représente notre meilleure estimation des perspectives pour notre entreprise. Il faut reconnaître que les risques majeurs ne sont pas tous prévisibles ou évitables, et peu de plans d'affaires sont exempts d'erreurs d'omissions ou de commissions. Par conséquent, les investisseurs doivent savoir qu'il existe des risques inhérents à l'entreprise qui doivent être évalués préalablement à tout investissement. Nous ferons les démarches nécessaires, le cas échéant, afin de minimiser le plus possible ces risques.

# Aperçu de l'entreprise

## Historique

Le [REDACTED], créé en 2000 par [REDACTED] et [REDACTED], est une entreprise familiale de production et de transformation du mohair, fibre de la chèvre angora. La production de la riche toison des chèvres élevées à la ferme fournit une matière première unique pour la conception artisanale de vêtements (tissages, tricots, feutres) vendus sous une griffe distincte ([REDACTED]) dans des magasins locaux et régionaux. Ainsi, nous recueillons la fibre mohair pour construire une étoffe recherchée que l'on retrouve dans nos créations vestimentaires.

## Énoncé de mission

Le [REDACTED] est une entreprise innovatrice en pleine expansion. Nous offrons à nos clients des vêtements exclusifs d'excellente qualité de conception et à des prix abordables, qui sont vendus dans des magasins réputés (voir l'annexe A pour la liste des détaillants). Nous continuons présentement à élargir notre gamme de produits en fonction des besoins de la clientèle.

Nous désirons également élargir nos activités à l'éducation auprès du public. À ce titre, l'ouverture de notre entreprise à des visites du type muséologique dans un avenir rapproché s'inscrit dans notre volonté de promouvoir les métiers artisanaux tels que le filage, le tissage, le tricot et le feutrage. Ces visites permettront également d'initier le public aux activités de la ferme que nous pratiquons (cultures fourragères et céréalières, élevage de la chèvre angora).

## Objectifs

Les principaux objectifs des prochaines années sont les suivants :

1. Augmenter notre chiffre d'affaires à [REDACTED] \$ au cours des deux prochaines années grâce à l'aménagement d'un atelier de transformation artisanale du mohair et de confection vestimentaire. L'obtention d'un prêt bancaire et d'une aide financière gouvernementale servira à cet aménagement. L'accroissement du chiffre d'affaires permettra à notre entreprise de répondre aux critères d'adhésion du [REDACTED].
2. Diversifier et accroître notre production de manière à satisfaire la demande. Nous ajouterons de nouveaux types de produits utilisant entre autres les toisons des animaux de réforme. Nous offrirons également divers services par l'entremise de nos nouveaux équipements de transformation. Actuellement, les producteurs de mohair québécois font transformer leur mohair à l'extérieur du Québec, faute d'aménagements de ce genre.
3. Étendre le réseau de distribution dans d'autres régions du Québec. Nos produits se vendent actuellement dans trois régions différentes ([REDACTED], [REDACTED] et [REDACTED]). Au cours des 12 prochains mois, nous avons

l'intention d'offrir nos produits dans les régions de l'■■■■■, de la ■■■■■, de Montréal et d'Ottawa par l'entremise de détaillants et de salons des métiers d'art.

## Propriété

En plus d'■■■■■ et de ■■■■■, ■■■■■ et ■■■■■ sont les propriétaires-exploitants du ■■■■■. L'entreprise a été constituée en société en nom collectif au cours de l'année 2003. Les associés détiennent respectivement ■■■■■ % des parts de l'entreprise, et se partagent les fonctions d'exploitation et de gestion.

## Emplacement et installations

Le ■■■■■ est situé au ■■■■■ à ■■■■■, à mi-chemin entre la ■■■■■ et la municipalité de ■■■■■. L'exploitation comprend une terre d'environ 34 hectares, une grange-étable et un équipement agricole complet, largement suffisant à la conduite d'un cheptel d'une quarantaine de chèvres angoras.

L'atelier temporaire actuel comporte quelques équipements de transformation du mohair (table de nettoyage des toisons, cardeuse manuelle, rouet manuel) et de confection vestimentaire (métier à tisser, machine à coudre, surjeteuse, table de coupe). La construction d'un nouvel atelier plus spacieux et l'achat d'équipements modulaires pour le cardage et le filage du mohair sont indispensables au développement de l'entreprise. Ces nouveaux aménagements permettront d'augmenter la production et rendront l'entreprise autonome au niveau de la transformation de son mohair. Pour l'instant, certaines étapes de transformation sont réalisées presque entièrement à l'extérieur du Québec, à l'Île du Prince-Édouard. Les délais d'attente dépassent parfois les six mois.

# Produits et services

## Description des produits et services

Le [REDACTED] vend des vêtements en mohair, notamment des tissages, des tricots et des feutres (voir l'annexe B pour un aperçu des produits). Les produits du tissage incluent des foulards, des mitaines, des châles, des kimonos, des chasubles, des jupes longues, des vestes raglan et des chapeaux. Les tricots sont offerts sous forme de bas, de mitaines, de bonnets péruviens, de foulards et de pantoufles. La technique de feutrage est utilisée pour produire des foulards et des mitaines.

Nos vêtements sont fait à la main à partir du mohair provenant de notre élevage de chèvres angoras. Ils sont offerts dans une gamme quasi illimitée de teintes et d'arrangements. Les tissages et les feutres intègrent aussi de la fourrure recyclée pour créer des motifs inédits.

Prochainement, nous diversifierons davantage nos produits de façon à inclure les toisons tannées de nos animaux de réforme. Les carcasses de ces animaux seront vendues sous forme de produits carnés non transformés, offrant largement une compensation pour les frais d'abattage et de tannage des toisons. Dépendamment de la demande, il sera possible de trouver un débouché plus intéressant à nos produits carnés (par exemple, les restaurateurs) puisque que notre élevage adopte des pratiques écologiques et éthiques. La possibilité de développer des produits alimentaires haut de gamme est envisagée à moyen terme.

## Caractéristiques des produits et services

Nos produits vestimentaires actuels se caractérisent par une conception et un style uniques. Nous offrons des vêtements très bien conçus et d'excellente qualité à des prix concurrentiels. Nos produits sont offerts dans diverses teintes et agrémentés de diverses façons, afin de répondre aux goûts particuliers de la clientèle. À ce titre, les fourrures recyclées, ajoutées en motifs aux tissages et aux feutres, accroissent le caractère unique de nos produits.

La qualité artistique de nos vêtements en fait des produits recherchés par une clientèle à l'affût d'originalité. Le côté artisanal des produits et leur base naturelle attirent aussi des clients soucieux de l'économie locale et de l'environnement. Bien que nos vêtements se prêtent surtout aux saisons froides, certains comme les tissages plus légers peuvent convenir aux soirées froides de la saison estivale.

## Produits et services

Nos vêtements sont fabriqués à la ferme à partir du mohair issu de notre élevage de chèvres angoras. Pour les tissages et les tricots, une partie des tontes est transformée sur place, mais la majorité du cardage et du filage est réalisée par une entreprise spécialisée à l'extérieur du Québec. Par la suite, le tissage et la confection sont entièrement réalisée par notre main-d'œuvre qualifiée au [REDACTED]. Concernant les feutres, toutes les étapes de

transformation et de conception sont réalisées à la ferme. L'annexe C présente un schéma détaillé des étapes de production, de transformation et de conception nécessaires à la fabrication de nos produits.

Nos produits sont fabriqués selon la demande puis stockés, à certaines périodes, en prévision de la demande des détaillants et des salons de métiers d'art. Le délai d'exécution s'échelonne d'une à deux journées. Les autres fournitures (fils, étoffes, tissus, teintures, ...) que nous employons à la confection de nos vêtements proviennent de fournisseurs divers. L'annexe D fournit une liste des coordonnées de ces derniers, à laquelle s'ajoute une liste des entreprises avec lesquelles nous transigeons pour la transformation du mohair.

## **Produits et services futurs**

Nous continuerons à élargir notre gamme de produits vestimentaires actuelle en y ajoutant de nouvelles lignes, comme des vêtements fabriqués directement à partir des toisons tannées. Nous consultons nos clients directs et nos détaillants locaux à ce sujet. De plus, nous participons à des salons de métiers d'art et des défilés de mode afin de confronter nos produits aux tendances mode. À la lumière de ces renseignements et de la demande, nous avons l'intention de mettre au point et d'offrir deux ou trois nouveaux produits chaque année.

Par ailleurs, notre nouvel atelier permettra d'offrir en période estivale (période creuse de nos ventes) des visites de type muséologique axées sur la production et la transformation artisanale du mohair. Ces installations permettront également d'offrir un service de cardage et de filage à d'autres producteurs de mohair du Québec (ils sont présentement une vingtaine). L'ensemble de toutes ces activités (production, transformation et vulgarisation) mènera à la diversification de nos revenus et à leur répartition uniforme sur une base annuelle.

## **Avantages comparatifs sur le plan de la production**

Notre entreprise met à contribution un mode de fabrication souple avec des délais de production courts pouvant remplir efficacement les petites commandes. Nos employés et contractants sont des artisans très compétents qui possèdent une large expérience dans la fabrication artisanale de vêtements. Par conséquent, nous bénéficions d'une productivité élevée et nous gaspillons très peu de matériel. Cette expérience et la hausse de productivité consécutive à l'aménagement d'un nouvel atelier nous procureront un avantage concurrentiel par rapport aux autres petits fabricants de vêtements artisanaux.

Puisque nous produisons notre propre mohair, nous sommes en mesure de mieux contrôler nos réserves de matières premières, ce qui réduit à néant les risques de pénurie. La disponibilité des fournitures (fils, tissus, ...) que nous utilisons pour fabriquer nos vêtements n'est pas non plus un facteur de risque puisqu'elles sont disponibles dans les grands magasins de tissus.

## Aperçu du secteur

*[Cette partie n'a pas été incluse dans ce plan d'affaires, mais elle pourrait être complétée à partir des informations données à la section 3 du présent Guide de démarrage et de développement d'une entreprise de production et de transformation du mohair.]*

# Stratégie de marketing

## Marchés cibles

Nous visons principalement les petits marchands de vêtements et de produits artisanaux de notre région et des localités avoisinant les grands centres de Québec et de Montréal. Vient ensuite une liste de consommateurs réguliers s'approvisionnant directement à notre entreprise. Au fur et à mesure que l'entreprise prendra de l'expansion et que ses ventes augmenteront, nous ciblerons les commerçants indépendants dans d'autres régions de la province et tenterons d'introduire nos produits à Ottawa. À l'heure actuelle, notre capacité de production ne peut répondre aux besoins de ces marchés. Nous croyons qu'un moyen de stabiliser nos revenus est de répartir nos ventes de produits vestimentaires dans une proportion de ■ % à l'atelier et de ■ % chez les détaillants.

Les consommateurs achetant directement à la ferme représentent une clientèle qui recherche des produits uniques et qui témoigne un vif intérêt pour l'artisanat et les artisans. Ce type de clients ne cherche pas uniquement à acheter un produit, mais aussi à s'instruire et à développer des liens avec des gens et la région du ■■■■■■■■■■. De ce fait, nous visons particulièrement ce marché.

## Description des principaux concurrents

Au Québec, il existe principalement quatre entreprises qui offrent des produits pouvant s'apparenter aux nôtres. Toutes sont situées à l'extérieur de notre région : ■■■■■ est située à ■■■■■, ■■■■■ et ■■■■■ sont localisées en ■■■■■ et ■■■■■ est basée à proximité de ■■■■■. Ces entreprises emploient d'un à cinq employés et comptent sur les salons, les foires agricoles et les magasins d'artisanat pour écouler leurs produits. Deux de ces entreprises sont surtout spécialisées dans la production de bas fabriqués à la machine et ont une forte demande venant du secteur d'activités plein-air. Une autre vend majoritairement ses produits (des tricots surtout) dans les salons de métiers d'art de Montréal et de Toronto. Enfin, une dernière produit des tissages et des tricots conventionnels destinés dans l'ensemble aux détaillants et aux salons de Montréal et ses environs. ■■■■■■■■■■.

## Analyse de la situation concurrentielle

Notre gamme de produits présente plusieurs avantages concurrentiels par rapport à celles de nos concurrents, notamment un modèle exclusif, une bonne qualité et des prix abordables. En effet, bien que les entreprises concurrentes offrent une certaine similitude avec la nôtre (production fermière et fabrication de vêtements en mohair), le style particulier des nos produits fait en sorte que ceux-ci occupent une niche inexploitée jusqu'alors auprès des consommateurs (vêtements griffés à la mode différents du style conventionnel).

La flexibilité de nos produits vestimentaires permet aux clients de choisir parmi différents types de finis en fonction du style et du modèle qu'ils préfèrent. Bien que certains fabricants



artisans de vêtements en mohair offrent un tel choix, aucun d'entre eux n'écoule ses produits au [REDACTED] ou dans la [REDACTED].

[REDACTED]

## Stratégie d'établissement des prix

Nous cherchons à fixer nos prix à peu près au même niveau que ceux de nos concurrents. Notre stratégie tient compte des coûts de production, de la compétitivité, de l'exclusivité et de l'importance du prix pour les consommateurs. Le marché de la mode vestimentaire fait l'objet d'une vive concurrence et les consommateurs soucieux du prix désirent en avoir pour leur argent. Notre objectif consiste donc à offrir des vêtements de qualité à un prix raisonnable, tout en maintenant une marge bénéficiaire suffisante. L'annexe E présente les détails que nous avons utilisés pour l'établissement des prix de certains de nos produits.

## Stratégie de promotion

Notre promotion s'adresse à la fois aux détaillants et aux clients éventuels. Nous communiquons directement avec les marchands locaux indépendants. Nous pouvons compter également sur un représentant à l'occasion pour promouvoir notre gamme de produits auprès des détaillants de l'ensemble de la province. En général, notre agent, un autre membre de la famille ayant une expérience dans la vente de vêtements, perçoit une commission de [REDACTED] % par rapport au prix de gros des produits vendus. Les détaillants majorent ensuite le prix de [REDACTED] % pour faire un bénéfice, ce qui détermine le prix de vente au détail.

Nous sommes à préparer un catalogue illustrant notre gamme de produits et renfermant des échantillons que nous distribuerons aux commerçants ciblés. Les marchands pourront se servir du catalogue pour montrer aux consommateurs les vêtements qui ne sont pas en montre et pour commander d'autres produits. Grâce aux échantillons, les clients pourront voir les finis et les teintes mis à leur disposition. Le catalogue mettra en évidence le modèle exclusif et la qualité de fabrication de nos produits et sera disponible sur le site Internet de l'entreprise ([REDACTED]), de même que sur celui de l'Association des éleveurs de chèvres angoras pur-sang du Québec ([www.chevreangora.com](http://www.chevreangora.com)).

Notre participation à la Corporation des métiers d'art du [REDACTED] permet à notre entreprise de figurer sur la Route de artisans. Cette corporation produit un dépliant avec une description des artisans et une carte qui permet de les localiser. Le dépliant est disponible dans les centres d'information touristique et sur Internet ([REDACTED] [REDACTED]) et nous pouvons le distribuer nous-mêmes auprès de notre clientèle. Une autre activité de promotion repose sur la visibilité offerte à l'entreprise lors de l'Expo agricole de Québec.

## **Stratégie de distribution**

Nous distribuons nos vêtements par divers moyens, en fonction des besoins de nos détaillants. Le camion de l'entreprise sert à livrer les grosses commandes aux magasins locaux. Dans le cas des petites commandes, nous chargeons le transport à un transporteur (poste, système Parbus, ...).

# Gestion et dotation en personnel

## Structure organisationnelle

■■■■, ■■■■, ■■■■ et ■■■■■■■■■■ sont les propriétaires-exploitants de l'entreprise. Ils s'occupent de la gestion et assument conjointement toutes les tâches d'élevage, d'entretien des terres et de l'équipement, d'administration, de marketing, de conception, de mise au point et de développement des produits. En plus, l'entreprise compte sur deux à trois employés à contrat qui travaillent à la fabrication des tissages et des tricots à domicile. L'industrie du vêtement possède un caractère très cyclique, si bien que notre besoin en main-d'œuvre fluctue selon les besoins de la production. Lorsque les ventes auront augmenté et que nos services se seront diversifiés, un des propriétaires pourra bénéficier d'un salaire à temps plein pour la confection des vêtements et un salaire de base sera versé à deux autres des propriétaires pour la tenue de la ferme et la gestion de l'entreprise. Le quatrième propriétaire et les contractants verront leur charge de travail accrue et continueront de recevoir un salaire proportionnel à leur production vestimentaire.

## Équipe de gestion

Les propriétaires possèdent une expérience poussée dans leurs domaines respectifs. ■■■■■■ a reçu une formation collégiale en arts plastiques (■■■■■■■■■■) et en design de mode (■■■■■■■■■■). Elle enseigne depuis trois ans à temps partiel dans des écoles de mode de Québec (École des métiers d'art, École Châtelaine, Campus Notre-Dame-de-Foy). Elle est responsable principalement des aspects de transformation du mohair, de design et de confection des vêtements.

■■■■■■■ a été formé en agronomie (■■■■■■■■■■) au niveau universitaire et enseigne à mi-temps depuis deux ans à l'Institut agro-alimentaire de La Pocatière. Il s'occupe des gros travaux à la ferme (tonte, chevrotage, nettoyage des stalles, semis, récoltes) et de la gestion de l'entreprise.

■■■■■■■ est mécanicien-agriculteur à la retraite. Principal acteur dans l'entretien des terres et de l'équipement agricole, il agit aussi comme chevrier en prodiguant les soins journaliers nécessaires au troupeau de chèvres angoras. Finalement, ■■■■■■■■ maîtrise le tricot et s'occupe principalement de la production liée à ce type de produits.

## Dotation en personnel

Le ■■■■■■■■ fait appel aux services à contrat de deux employées pour la confection de tissages utilisés dans la fabrication des vêtements. L'une d'elle possède une profonde expérience en la matière et une autre est en formation en vue d'une production d'appoint. Nous employons aussi à l'occasion une étudiante pour divers travaux à la ferme ou à l'atelier. Un parent ayant une expérience en représentation de produits s'occupe de représenter notre entreprise auprès des détaillants lorsque nous en avons besoin.

Lorsque notre projet sera réalisé, nous pourrons offrir plus de travail à nos tisserandes qui désirent s'investir davantage dans l'entreprise. Nous offrirons également à un(e) étudiant(e) un emploi estival lié à la vente à la ferme et aux visites du futur [REDACTED]. Nous dispenserons la formation nécessaire à l'accomplissement de ces tâches.

## Questions relatives à la main-d'œuvre

La main-d'œuvre étudiante est relativement facile à trouver pour effectuer les tâches estivales, d'autant plus que ces tâches ne demandent pas d'expérience particulière. Pour ce qui est des tisserandes, elles représentent une main-d'œuvre fiable, ne souhaitant que compléter leurs tâches de travailleuses autonomes. L'opération des nouveaux modules de transformation sera confiée à un membre de l'entreprise ou à l'une des tisserandes. La formation nécessaire au fonctionnement de ces modules sera dispensée par le fabricant (Mini-Mills, Île du Prince-Édouard) lors de leur acquisition. Au besoin, une demande accrue de produits pourra justifier l'embauche d'un(e) stagiaire pour la période nécessaire.

Par ailleurs, la taille de notre troupeau de chèvres angoras est déterminée par nos besoins en mohair et détermine en retour le besoin en main-d'œuvre (voir l'annexe E pour le détail des calculs). Selon ces besoins, notre troupeau doit totaliser une dizaine d'individus reproducteurs (10-12 chèvres et 2-3 boucs) avec leurs 20 à 30 jeunes, tout dépendant de la saison, car les individus qui ne servent pas au remplacement sont vendus après la troisième tonte. Les tontes sont effectuées deux fois par années (mars et septembre) et donnent en moyenne 3,5 kg de mohair par animal. La production en mohair du troupeau suffira à nos objectifs de production ([REDACTED] \$ de chiffre d'affaires). Elle suscitera également une charge de travail d'une demi-personne par an pour le chevrier et plus d'une quarantaine d'heures par semaines pour les ouvrières (tisserandes et tricoteuses) et la designer.

## Questions relatives à la réglementation

### Protection de la propriété intellectuelle

Nos collections de vêtements sont protégées par une marque déposée, la [REDACTED]. Cette griffe est reconnue dans l'univers de la mode québécoise, voir même internationale.

### Questions relatives à la réglementation

La municipalité de [REDACTED] et le gouvernement du Québec appliquent des règlements régissant les aspects environnementaux de la production. Les aspects agricoles sont assujettis au Règlement sur les exploitations agricoles (REA) et sont suivis étroitement par l'associé qui a reçu une formation d'agronome. Aucun pesticide ni OGM n'est employé sur la ferme. Les effluents d'élevage sont accumulés sous forme solide et seront compostés sur une plate-forme qui recueillera également les eaux de nettoyage des tontes. L'épandage de ces effluents sur les terres est conforme au plan agro-environnemental de fertilisation. L'apport en éléments nutritifs sur les sols de la ferme n'excède donc pas les besoins des plantes et la capacité des sols.

Un permis devra être accordé par la municipalité pour débiter les travaux de construction du nouvel atelier. Des démarches ont déjà été entreprises auprès de l'inspecteur en bâtiments qui n'entrevoit pas de problème au projet de construction. [REDACTED]

[REDACTED]

# Risques

## Risques du marché

Plusieurs facteurs peuvent influencer la demande pour nos produits. L'industrie québécoise du vêtement est influencée directement par la conjoncture économique. Pour affronter ces risques, notre entreprise continuera d'offrir des produits haut de gamme à des prix concurrentiels. Étant donné la diversité et la qualité de nos produits, nous prévoyons que la demande restera stable. Nous surveillerons l'évolution des tendances de consommation en entretenant des relations étroites avec nos détaillants. Nous modifierons les modèles de manière à satisfaire les besoins du marché de la consommation. On peut facilement, à coût modique, apporter des changements mineurs à nos collections.

Les petits marchands indépendants risquent de perdre leur part du marché au profit des grands magasins et des magasins à aubaines. C'est pourquoi il est essentiel que l'entreprise fasse uniquement appel à des petits magasins réputés pour la distribution de ses produits et qu'elle vende directement à la ferme ou par l'entremise des salons de métiers d'art. L'entreprise devrait atteindre ses objectifs de vente à condition de distribuer ses produits sur une plus grande échelle en s'associant à des détaillants dans l'ensemble de la province.

Dans l'industrie du vêtement, la demande est de nature très cyclique. Toutefois, grâce à notre mode de fabrication flexible et au recours à des employés à contrat, nous pouvons ajuster la production de façon rapide.

## Autres risques

La hausse de production associée au nouvel atelier pourrait entraîner une pénurie de main-d'œuvre spécialisée au sein de l'entreprise. Dans ce cas, nous devons trouver et former nous-mêmes la main-d'œuvre intéressée pour l'insérer dans l'entreprise. L'élargissement de notre éventail de produits et l'augmentation des ventes permettront éventuellement à notre designer de travailler à plein temps.

Un autre risque se situe au niveau de la transformation du mohair. Bien que les entreprises de cardage et de filage puissent exécuter n'importe quelle commande spéciale, leurs délais d'exécution vont jusqu'à six mois et même davantage dans certains cas. Elles sont aussi localisées à l'extérieur du Québec, ce qui engendre des frais de transport supplémentaires et peut rendre les communications difficiles.

Le départ d'un des associés est un autre impondérable. La prospérité de beaucoup d'entreprises repose sur les talents de l'équipe de gestion. Toutefois, au moins deux des quatre associés du [REDACTED] s'occupent de toutes les facettes de l'exploitation, de sorte que le départ de l'un d'eux ne nuirait ni aux résultats financiers, ni au fonctionnement de l'entreprise.

# Plan de mise en œuvre

## Activités et dates de mise en oeuvre

Au cours des prochains mois, notre entreprise entreprendra les activités suivantes :

1. Nous allons entamer des démarches en vue d'obtenir un prêt bancaire et une aide financière pour l'aménagement d'un nouvel atelier et l'acquisition de modules de transformation des fibres animales (*picker*, appareil à carder, *draw frame* et appareil à filer). Le coût du projet est évalué à [REDACTED] \$. Il permettra la création de 1 ou 2 emplois à temps plein et la rémunération des fonctions de chevrier et d'entretien de la ferme. Ce montant se détaille comme suit :

- Construction de l'atelier (matériaux et main-d'œuvre)	[REDACTED] \$
- Raccordement aux services (électricité, téléphone, eau)	[REDACTED] \$
- Aménagement d'une installations sanitaires	[REDACTED] \$
- Achat du <i>picker</i>	[REDACTED] \$
- Achat de l'appareil à carder	[REDACTED] \$
- Achat du <i>draw frame</i>	[REDACTED] \$
- Achat de l'appareil à filer	[REDACTED] \$
- Frais de transport et d'installations des modules	[REDACTED] \$

2. La construction de l'atelier débutera en mai 2004. Il faudra prévoir un délai d'environ huit à dix mois pour compléter les travaux. Lorsque les travaux de construction de l'atelier seront suffisamment avancés (août 2004), les modules de transformation seront achetés puis installés. Un délai de livraison de quatre à six semaines est à prévoir. À l'automne 2004, les administrateurs devront apprendre le fonctionnement de ces modules. La formation aura lieu sur place ou à l'île du Prince-Édouard sous la tutelle du fabricant des modules (Mini-Mills). [REDACTED] (si les démarches entamées en ce sens sont fructueuses) pourra s'occuper de l'aménagement éducatif de l'atelier dès novembre 2004. [REDACTED].

3. Le préparation d'un catalogue et de brochures, qui annonceront la gamme de nos produits et nos nouveaux services, sera démarrée au printemps 2004. Les brochures et le catalogue seront prêts à être distribués à l'automne 2004 et seront disponibles sur notre site Internet.

4. Nous retiendrons les services de notre représentant dès l'automne 2004 pour faire la promotion de nos produits. Ceci de manière à accroître d'ici un an le nombre de magasins qui écoulent nos produits et faire en sorte qu'ils soient offerts dans d'autres régions à caractère touristique. Les centres-villes de Montréal et d'Ottawa seront particulièrement visés par cet effort, de même que la ville de [REDACTED] où le [REDACTED] pourrait être profitable à nos produits.

# Plan financier

## Examen des projections du bénéfice net

Nous prévoyons que nos revenus passeront de [REDACTED] \$ en 2004 à [REDACTED] \$ en 2006. Nous prévoyons une forte croissance de nos revenus annuels, de l'ordre de [REDACTED] % en 2005 par rapport à 2004, à la suite de l'ouverture de notre nouvel atelier, et de [REDACTED] % entre 2005 et 2006. Le nombre de commerces qui vendront nos produits doublera, passant de trois à six en 2005, et notre présence dans les salons de métiers d'art s'accroîtra (Montréal en 2005).

Nos coûts directs de production équivalent en moyenne à [REDACTED] % des ventes brutes, soit [REDACTED] % au chapitre des salaires et [REDACTED] % pour les produits et le matériel. Les frais de vente et de marketing se situent à [REDACTED] % du chiffre d'affaires brut. Les frais imputables à la propriété et aux services publics s'établissent à [REDACTED] %. Les frais d'exploitation représentent en moyenne [REDACTED] % des ventes brutes. Nos dépenses comprennent la réparation et l'entretien du matériel agricole et des équipements de transformation, ainsi que les fournitures de bureau. Nos frais bancaires et autres (rémunération d'un comptable, coûts des assurances, ...) représentent [REDACTED] % du chiffre d'affaires. Pour leur travail de gestionnaire, les propriétaires-exploitants [REDACTED] percevront ensemble un total de [REDACTED] \$.

*[Voir l'état financier PRO FORMA pour les années 2004 à 2006 à la page 23 pour les détails.]*

## Examen de l'état mensuel de l'évolution de l'encaisse

En juin 2004, il faudra obtenir un prêt à terme de [REDACTED] \$ qui sera remboursé sur une période de [REDACTED] ans à un taux d'intérêt de [REDACTED] % fixé par la Financière agricole du Québec. Des aides financières du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et du Centre local de développement (CLD) de la MRC du [REDACTED] seront aussi nécessaires. Le coût du projet d'immobilisation étant de [REDACTED] \$, nous escomptons une aide de [REDACTED] \$ pour le premier organisme et de [REDACTED] \$ dans le cas du second. Le tableau indiquant l'évolution mensuelle de l'encaisse figure à la fin de notre plan d'affaires.

Étant donné le caractère saisonnier de l'industrie du vêtement, l'encaisse connaîtra une forte recrudescence à l'automne 2004, après avoir atteint un creux à l'été. Toutefois, comme l'encaisse au début de l'exercice était de plus de [REDACTED] \$, l'entreprise possède une marge suffisante pour absorber les fluctuations de l'encaisse. L'entreprise peut aussi compter sur d'autres actifs à court terme comme les chevreaux et les chevrettes de réforme qui seront au nombre de [REDACTED] en 2004 pour une valeur estimée de [REDACTED] \$. Enfin, pour 2004, l'analyse de l'encaisse montre que celle-ci ne descendra en aucun temps sous la barre des [REDACTED] \$, un seuil acceptable vue la petite taille de notre entreprise.

*[Voir l'état de l'encaisse prévu pour l'année se terminant le 31 décembre 2004 aux pages 24 et 25 pour les détails.]*



## Examen des prévisions annuelles des rentrées de fonds

Si nous réussissons à atteindre nos objectifs financiers, nous n'aurons plus à emprunter pour le fonds de roulement en 2005 et 2006. Cela donnera lieu à une augmentation du solde de fermeture pour ces deux années. L'encaisse pourrait atteindre à la fermeture de l'année 2005 un minimum de █████ \$, mais l'analyse des rentrées de fonds révèle que l'encaisse se redressera nettement dès l'année suivante. L'analyse de ces résultats doit absolument tenir compte du fait que, jusqu'en 2003, les travaux de gestion et d'entretien de la ferme n'étaient pas comptabilisés, alors qu'ils le sont pour les années 2004 à 2006. De plus, au cours des années 2005 et 2006, le caractère cyclique des ventes sera stabilisé par les revenus générés par les ventes et les visites à la ferme durant les périodes estivales.

*[Voir l'état de l'encaisse prévu pour les années 2004 à 2006 à la page 26 pour les détails.]*

## Examen du bilan pro forma

Si nos objectifs sont atteints, notre prêt à terme sera remboursé dans les dix ans et notre encaisse s'en remettra rapidement. L'actif de l'entreprise passera de █████ \$ au début de l'exercice 2004 à █████ \$ à la fin de l'exercice 2006. Dans ce même intervalle, les bénéfices non répartis évolueront de █████ \$ à █████ \$ et le degré d'endettement sera toujours inférieur à █ % par rapport au total du passif et des avoirs propres. L'annexe G présente l'évolution annuelle de l'actif et de la marge brute de l'entreprise à partir de la création de l'entreprise jusqu'au terme de l'année 2006.

*[Voir le bilan PRO FORMA pour les années 2004 à 2006 à la page 27 pour les détails. Note : les amortissements sont de 5 % pour la machinerie et l'équipement et de 10 % pour les bâtiments.]*

## Examen des ratios de l'entreprise

L'analyse des ratios de l'entreprise pour la période 2004 à 2006 révèle que la marge bénéficiaire brute évoluera de █████ à █████, alors que la marge bénéficiaire nette passera de █████ à █████. La dette par rapport à la valeur nette, qui indique la difficulté à contracter d'autres dettes sous forme de prêts lorsqu'elle est élevée, sera faible selon les prévisions, passant de █████ en 2004 à █████ en 2006. Enfin, le ratio de couverture des frais financiers augmentera graduellement jusqu'à █████ en 2006. Un tel ratio peut paraître faible, mais il est très acceptable pour une entreprise agricole.

*[Voir l'analyse des ratios pour les années 2004 à 2006 à la page 28 pour les détails.]*

Pour plus de détails concernant les états financiers projetés, les tableaux des notes 1 à 10 (pages 29 à 40) renfermant les données utilisées pour établir les prévisions peuvent être consultées. De plus, les états financiers de l'entreprise pour les années 2000 à 2003 sont disponibles à l'annexe H située à la fin du présent plan d'affaires.

**Le [REDACTED] enr.**  
**État financier PRO FORMA pour les années 2004 à 2006.**

	2004	2005	2006
Ventes nettes	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Coût direct des produits vendus	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Marge bénéficiaire brute</b>	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$
<b>Frais :</b>			
Vente et marketing	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Propriété et commodités	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Exploitation	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Frais bancaires et autres	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Autres salaires et avantages sociaux	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Intérêt sur prêt d'exploitation	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Intérêt sur prêt à terme	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Amortissement	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Total des frais</b>	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Bénéfice net avant impôt	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Moins l'impôt sur le revenu	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Bénéfice net</b>	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$

## Le [REDACTED] enr.

État de l'encaisse prévu pour l'année se terminant le 31 décembre 2004.  
(Partie 1 de 2)

	Janv.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
<b>RENTRÉES DE FONDS :</b>							
Encaissements	■	■	■	■	■	■	■
<b>Autres sources de financement :</b>							
Mise de fonds du propriétaire	■	■	■	■	■	■	■
Avances sur le prêt d'exploitation	■	■	■	■	■	■	■
Avances sur le prêt à terme	■	■	■	■	■	■	■
Vente d'immobilisations	■	■	■	■	■	■	■
Autres actifs	■	■	■	■	■	■	■
<b>Total des rentrées de fonds</b>	■	■	■	■	■	■	■
<b>SORTIES DE FONDS :</b>							
<b>Païement pour :</b>							
Coût des produits vendus	■	■	■	■	■	■	■
Frais de vente et de marketing	■	■	■	■	■	■	■
Frais d'exploitation	■	■	■	■	■	■	■
Frais liés à la propriété et aux commodités	■	■	■	■	■	■	■
Frais bancaires et autres	■	■	■	■	■	■	■
Autres salaires et avantages sociaux	■	■	■	■	■	■	■
<b>Autres utilisations des fonds :</b>							
Remboursement du capital aux actionnaires	■	■	■	■	■	■	■
Païement des dividendes et bénéfices	■	■	■	■	■	■	■
Intérêt et capital du prêt à terme	■	■	■	■	■	■	■
Intérêt et capital du prêt d'exploitation	■	■	■	■	■	■	■
Achat d'immobilisations	■	■	■	■	■	■	■
Païement d'autres actifs	■	■	■	■	■	■	■
Païement des impôts	■	■	■	■	■	■	■
<b>Total des sorties de fonds</b>	■	■	■	■	■	■	■
Hausse - baisse des liquidités	■	■	■	■	■	■	■
Solde des fonds d'ouverture	■	■	■	■	■	■	■
<b>Solde des fonds de fermeture</b>	■ \$	■ \$	■ \$	■ \$	■ \$	■ \$	■ \$

## Le [REDACTED] enr.

État de l'encaisse prévu pour l'année se terminant le 31 décembre 2004.  
(Partie 2 de 2)

	Août	Sept.	Octo.	Novem.	Décem.	Total
<b>RENTRÉES DE FONDS :</b>						
Encaissements	█	█	█	█	█	█ \$
<b>Autres sources de financement :</b>						
Mise de fonds du propriétaire	█	█	█	█	█	█ \$
Avances sur le prêt d'exploitation	█	█	█	█	█	█ \$
Avances sur le prêt à terme	█	█	█	█	█	█ \$
Vente d'immobilisations	█	█	█	█	█	█ \$
Autres actifs	█	█	█	█	█	█ \$
<b>Total des rentrées de fonds</b>	█	█	█	█	█	█ \$
<b>SORTIES DE FONDS :</b>						
<b>Paiement pour :</b>						
Coût des produits vendus	█	█	█	█	█	█ \$
Frais de vente et de marketing	█	█	█	█	█	█ \$
Frais d'exploitation	█	█	█	█	█	█ \$
Frais liés à la propriété et aux commodités	█	█	█	█	█	█ \$
Frais bancaires et autres	█	█	█	█	█	█ \$
Autres salaires et avantages sociaux	█	█	█	█	█	█ \$
<b>Autres utilisations des fonds :</b>						
Remboursement du capital aux actionnaires	█	█	█	█	█	█ \$
Paiement des dividendes et bénéfices	█	█	█	█	█	█ \$
Intérêt et capital du prêt à terme	█	█	█	█	█	█ \$
Intérêt et capital du prêt d'exploitation	█	█	█	█	█	█ \$
Achat d'immobilisations	█	█	█	█	█	█ \$
Paiement d'autres actifs	█	█	█	█	█	█ \$
Paiement des impôts	█	█	█	█	█	█ \$
<b>Total des sorties de fonds</b>	█	█	█	█	█	█ \$
Hausse - baisse des liquidités	█	█	█	█	█	█
Solde des fonds d'ouverture	█	█	█	█	█	█ \$
<b>Solde des fonds de fermeture</b>	█ \$	█ \$	█ \$	█ \$	█ \$	█ \$

**Le [REDACTED] enr.**  
 État de l'encaisse prévu pour les années 2004 à 2006.

	2004	2005	2006
<b>RENTRÉES DE FONDS :</b>			
Encaissements	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Autres sources de financement :</b>			
Mise de fonds des propriétaires	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Avances sur le prêt d'exploitation	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Avances sur le prêt à terme	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Vente d'immobilisations	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Autres actifs	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Total des rentrées de fonds</b>	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>SORTIES DE FONDS :</b>			
<b>Païement pour :</b>			
Coût des produits vendus	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Frais de vente et de marketing	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Frais d'exploitation	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Frais liés à la propriété et aux commodités	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Frais bancaires et autres	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Autres salaires et avantages sociaux	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Autres utilisations des fonds :</b>			
Remboursement du capital aux actionnaires	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Païement des dividendes et bénéfices	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Intérêt et capital du prêt à terme	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Intérêt et capital du prêt d'exploitation	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Achat d'immobilisations	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Païement d'autres actifs	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Païement des impôts	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Total des sorties de fonds</b>	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Hausse - baisse des liquidités	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Solde des fonds d'ouverture	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Solde des fonds de fermeture</b>	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$

**Le [REDACTED] enr.**  
**Bilan PRO FORMA pour les années 2004 à 2006.**

	Solde au début	2004	2005	2006
<b>ACTIF :</b>				
<b>Actif à court terme :</b>				
Encaisse	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Comptes débiteurs	0	0	0	0
Stocks	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Autres actifs	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Total de l'actif à court terme</b>	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Immobilisations :</b>				
Immobilisations	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Amortissement cumulé	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Total des immobilisations</b>	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$
<b>PASSIF ET CAPITAUX PROPRES :</b>				
<b>Passif :</b>				
Comptes créditeurs	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Impôts exigibles	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Prêts d'exploitation exigibles	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Prêts à terme et hypothèques	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Total du passif</b>	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Capitaux propres :</b>				
Capital d'apport	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Bénéfices non répartis	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>Total des capitaux propres</b>	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
<b>TOTAL DU PASSIF ET DES CAPITAUX PROPRES</b>	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$	[REDACTED] \$

**Le [REDACTED] enr.**  
Analyse des ratios pour les années 2004 à 2006.

<b>RATIOS</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Marge bénéficiaire brute	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Marge bénéficiaire nette	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Rendement de l'actif	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Période moyenne de recouvrement en jour	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Rotation des stocks	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Rotation de l'actif total	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Dette par rapport à la valeur nette	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Rendement des capitaux propres	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Couverture des frais financiers	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

## Note 1 : Prévisions des revenus

a. Nos revenus mensuels prévus pour chaque département durant l'année 2004 sont de :

Année 2004	Cultures	Animaux	Vêtements	Services	Total
Mois 1					\$
Mois 2					\$
Mois 3					\$
Mois 4					\$
Mois 5					\$
Mois 6					\$
Mois 7					\$
Mois 8					\$
Mois 9					\$
Mois 10					\$
Mois 11					\$
Mois 12					\$
<b>Total</b>	\$	\$	\$	\$	\$

b. Nos revenus prévus par département pour les années 2005 et 2006 sont de :

	Cultures	Animaux	Vêtements	Services	Total
Année 2005					\$
Année 2006					\$



## Note 2 : Prévisions relatives au recouvrement du produit de la vente

a. Selon les prévisions, le pourcentage des ventes recouvrées à l'intérieur de 30 jours, de 60 jours et de 90 jours sont de :

Mois courant	100 %
Mois suivant	0 %
Dans deux mois	0 %
Dans trois mois	0 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

b. Selon ces prévisions, nous avons prévu le montant des ventes recouvrées chaque mois pour l'année 2004. Le tableau suivant tient compte de tout redressement apporté à ces données.

Année 2004	Recouvrement prévu	Redressement	Prévision révisée
Mois 1	■	■	■
Mois 2	■	■	■
Mois 3	■	■	■
Mois 4	■	■	■
Mois 5	■	■	■
Mois 6	■	■	■
Mois 7	■	■	■
Mois 8	■	■	■
Mois 9	■	■	■
Mois 10	■	■	■
Mois 11	■	■	■
Mois 12	■	■	■
<b>Total</b>	■ \$	■ \$	■ \$

c. Le montant des ventes de l'année 2004 sera entièrement recouvert durant l'année car, selon les estimations ci-dessus, le montant des comptes clients à recevoir durant l'année est de ■ \$.

d. Selon les prévisions, le total des comptes clients à recevoir à la fin des années 2005 et 2006 sera respectivement de ■ \$ et de ■ \$.

### Note 3 : Prévisions relatives au coût des produits vendus

a. Le montant prévu chaque mois pendant l'année 2004 pour couvrir le coût des marchandises apparaît ci-dessous. Ces montants sont reportés dans l'état de l'encaisse.

Année 2004	Salaires à la productivité	Articles et fournitures	*****	*****	Total
Mois 1			0	0	\$
Mois 2			0	0	\$
Mois 3			0	0	\$
Mois 4			0	0	\$
Mois 5			0	0	\$
Mois 6			0	0	\$
Mois 7			0	0	\$
Mois 8			0	0	\$
Mois 9			0	0	\$
Mois 10			0	0	\$
Mois 11			0	0	\$
Mois 12			0	0	\$
<b>Total</b>	\$	\$	0	0	\$

b. Le montant prévu pour les années 2005 et 2006 pour couvrir le coût des marchandises vendues apparaît ci-dessous. Ces montants sont reportés dans l'état de l'encaisse annuel.

	Salaires à la productivité	Articles et fournitures	*****	*****	Total
Année 2005			0	0	\$
Année 2006			0	0	\$

c. Certains de ces montants devront être déboursés pour produire ou acheter des produits que nous n'aurons pas encore vendus. La valeur de ces produits en inventaire à la fin de chacune des années (2004, 2005 et 2006) est estimée à :

Année	Stocks
Solde d'ouverture	\$
Année 2004	\$
Année 2005	\$
Année 2006	\$

d. Il peut y avoir certains produits et services qui ne soient pas encore payés. Les sommes à payer selon les estimations dans ce cas à la fin de chacune des années (2004, 2005 et 2006) seront de :

Année	Coûts exigibles des produits vendus
Solde d'ouverture	\$
Année 2004	\$
Année 2005	\$
Année 2006	\$

e. Les dépenses liées au coût des marchandises vendues sont calculées selon ces estimations. Ces valeurs, qui apparaissent sur l'état des résultats, sont données en dollars et en pourcentage des revenus prévus :

<b>Coût des produits vendus</b>	<b>\$</b>	<b>%</b>
Année 2004		
Année 2005		
Année 2006		

## Note 4 : Prévisions relatives aux frais de vente et de marketing

a. Les prévisions des dépenses mensuelles liées aux ventes et au marketing durant l'année 2004 sont indiquées ci-dessous. Ces données sont reportées dans l'état des résultats.

Année 2004	Publicité	Kiosques	*****	*****	Total
Mois 1			0	0	\$
Mois 2			0	0	\$
Mois 3			0	0	\$
Mois 4			0	0	\$
Mois 5			0	0	\$
Mois 6			0	0	\$
Mois 7			0	0	\$
Mois 8			0	0	\$
Mois 9			0	0	\$
Mois 10			0	0	\$
Mois 11			0	0	\$
Mois 12			0	0	\$
<b>Total</b>	\$	\$	0 \$	0 \$	\$

b. Les prévisions des dépenses liées aux ventes et au marketing pour les années 2005 et 2006 sont indiquées ci-dessous. Ces données sont reportées dans l'état de l'encaisse annuel.

	Publicité	Kiosques	*****	*****	Total
Année 2005			0	0	\$
Année 2006			0	0	\$

c. Il peut y avoir certains frais liés aux ventes et au marketing qui ne soient pas encore payés. Selon les estimations, les sommes à payer dans ce cas à la fin de chacune des années (2004, 2005 et 2006) seront de :

Année	Frais de vente et de marketing exigibles
Solde d'ouverture	\$
Année 2004	\$
Année 2005	\$
Année 2006	\$

d. Les dépenses pour les ventes et le marketing sont calculées selon ces estimations. Ces valeurs, qui apparaissent sur l'état des résultats, sont données en dollars et en pourcentage des revenus prévus.

Ventes de marketing	\$	%
Année 2004		
Année 2005		
Année 2006		

## Note 5 : Prévisions des frais liés à la propriété et aux commodités

a. Les prévisions des dépenses mensuelles liées à la propriété et aux services publics durant l'année 2004 sont indiqués ci-dessous. Ces données apparaissent dans l'état de l'encaisse.

Année 2004	Loyer et propriété	Commodités	Téléphone	Autres	Total
Mois 1					
Mois 2					
Mois 3					
Mois 4					
Mois 5					
Mois 6					
Mois 7					
Mois 8					
Mois 9					
Mois 10					
Mois 11					
Mois 12					
<b>Total</b>	\$	\$	\$	\$	\$

b. Les prévisions des dépenses liées à la propriété et aux services publics pour les années 2005 et 2006 sont indiquées ci-dessous. Ces données apparaissent dans l'état de l'encaisse.

	Loyer et propriété	Commodités	Téléphone	Autres	Total
Année 2005					\$
Année 2006					\$

c. Il peut y avoir certains frais liés à la propriété et aux services publics qui ne soient pas encore payés. Selon les estimations, les sommes à payer dans ce cas à la fin de chacune des années (2004, 2005 et 2006) seront de :

Année	Frais exigibles liés à la propriété et aux commodités
Solde d'ouverture	\$
Année 2004	\$
Année 2005	\$
Année 2006	\$

d. Les dépenses imputées à la propriété et aux services publics sont calculées selon ces estimations. Ces valeurs, qui apparaissent sur l'état des résultats, sont données en dollars et en pourcentage des revenus prévus.

Propriété et commodités	\$	%
Année 2004		
Année 2005		
Année 2006		

## Note 6 : Prévisions pour les frais d'exploitation

a. Les prévisions mensuelles de l'année 2004 quant aux frais d'exploitation. Ces données sont reportées dans l'état de l'encaisse.

Année 2004	Fournitures	Réparations et entretien	Véhicules et déplacements	Licences et permis	Autres actifs utilisés	Total
Mois 1						\$
Mois 2						\$
Mois 3						\$
Mois 4						\$
Mois 5						\$
Mois 6						\$
Mois 7						\$
Mois 8						\$
Mois 9						\$
Mois 10						\$
Mois 11						\$
Mois 12						\$
<b>Total</b>	\$	\$	\$	\$	\$	\$

b. Les prévisions des frais d'exploitation pour les années 2005 et 2006 sont indiquées ci-dessous. Ces données apparaissent dans l'état de l'encaisse.

	Fournitures	Réparations et entretien	Véhicules et déplacements	Licences et permis	Autres actifs utilisés	Total
Année 2005						\$
Année 2006						\$

c. Il peut y avoir certains frais d'exploitation qui ne soient pas encore payés. Selon les estimations, les sommes à payer dans ce cas à la fin de chacune des années (2004, 2005 et 2006) seront de :

Année	Frais d'exploitation exigibles
Solde d'ouverture	\$
Année 2004	\$
Année 2005	\$
Année 2006	\$

d. Les frais d'exploitation sont calculés selon ces estimations. Ces valeurs, qui apparaissent sur l'état des résultats, sont données en dollars et en pourcentage des revenus prévus.

Exploitation	\$	%
Année 2004		
Année 2005		
Année 2006		

## Note 7 : Prévisions des frais bancaires et autres

a. Les prévisions des frais bancaires et frais divers durant l'année 2004 sont indiquées ci-dessous. Ces données sont reportées dans l'état de l'encaisse.

Année 2004	Frais bancaires	Frais comptables et juridiques	Frais d'assurances	Autres	Total
Mois 1				0	
Mois 2				0	
Mois 3				0	
Mois 4				0	
Mois 5				0	
Mois 6				0	
Mois 7				0	
Mois 8				0	
Mois 9				0	
Mois 10				0	
Mois 11				0	
Mois 12				0	
<b>Total</b>	\$	\$	\$	0 \$	\$

b. Les prévisions des frais bancaires et frais divers pour les années 2005 et 2006 sont indiquées ci-dessous. Ces données sont reportées dans l'état de l'encaisse.

	Frais bancaires	Frais comptables et juridiques	Frais d'assurances	Autres	Total
Année 2005					\$
Année 2006					\$

c. Il peut y avoir certains services bancaires ou autres qui ne soient pas encore payés. Selon les estimations, les sommes à payer dans ce cas à la fin de chaque année seront de :

Année	Montant dû
Solde d'ouverture	\$
Année 2004	\$
Année 2005	\$
Année 2006	\$

d. Les frais bancaires et frais divers sont calculés selon ces estimations. Ces valeurs, qui apparaissent sur l'état des résultats, sont données en dollars et en pourcentage des revenus prévus.

Frais bancaires et autres	\$	%
Année 2004		
Année 2005		
Année 2006		

## Note 8 : Prévisions des dépenses liées aux salaires et autres

a. Les prévisions mensuelles des dépenses liées aux salaires et autres durant l'année 2004 sont indiquées ci-dessous. Ces données sont reportées dans l'état de l'encaisse.

Année 2004	Chevrier	Gestion	Transformation	Interprétation	Total
Mois 1					\$
Mois 2					\$
Mois 3					\$
Mois 4					\$
Mois 5					\$
Mois 6					\$
Mois 7					\$
Mois 8					\$
Mois 9					\$
Mois 10					\$
Mois 11					\$
Mois 12					\$
<b>Total</b>					\$

b. Les prévisions des dépenses liées aux salaires et autres pour les années 2005 et 2006 sont indiquées ci-dessous. Ces données sont reportées dans l'état de l'encaisse.

	Chevrier	Gestion	Transformation	Interprétation	Total
Année 2005					\$
Année 2006					\$

c. Il peut y avoir certaines dépenses liées aux salaires ou autres qui ne soient pas encore payées. Selon les estimations, les sommes à payer dans ce cas à la fin de chacune des années (2004, 2005 et 2006) seront de :

Année	Salaires et autres
Solde d'ouverture	\$
Année 2004	\$
Année 2005	\$
Année 2006	\$

d. Les dépenses liées aux salaires et autres sont calculées selon ces estimations. Ces valeurs, qui apparaissent sur l'état des résultats, sont données en dollars et en pourcentage des revenus prévus :

Salaires et autres	\$	%
Année 2004		
Année 2005		
Année 2006		



## Note 9: Autres sources de financement

a. Les prévisions pour les autres sources de financement durant l'année 2004 sont de :

Année 2004	Mise de fonds du propriétaire	Avance sur le prêt d'exploitation	Avance sur le prêt à terme	Vente d'immobilisations	Autres actifs
Mois 1				0	0
Mois 2				0	0
Mois 3				0	0
Mois 4				0	0
Mois 5				0	0
Mois 6				0	0
Mois 7				0	0
Mois 8				0	0
Mois 9				0	0
Mois 10				0	0
Mois 11				0	0
Mois 12				0	0
<b>Total</b>				0 \$	0 \$

b. Les prévisions pour les autres sources de financement pour les années 2005 et 2006 sont de :

	Mise de fonds du propriétaire	Avance sur le prêt d'exploitation	Avance sur le prêt à terme	Vente d'immobilisations	Autres actifs
Année 2					
Année 3					

## Note 10 : Autres utilisations des fonds

a. Les prévisions en vue du paiement des propriétaires et le remboursement du capital et des intérêts des prêts pour l'année 2004 sont de:

Paiement ou remboursement	Capital aux actionnaires	Dividendes et bénéfices aux actionnaires	Intérêt et capital du prêt d'exploitation	Intérêt et capital du prêt à terme
Mois 1				
Mois 2				
Mois 3				
Mois 4				
Mois 5				
Mois 6				
Mois 7				
Mois 8				
Mois 9				
Mois 10				
Mois 11				
Mois 12				
<b>Total</b>	\$	\$	\$	\$

b. Les prévisions en vue du paiement des propriétaires et le remboursement du capital et des intérêts des prêts pour les années 2005 et 2006 sont de :

Paiement ou remboursement	Capital aux actionnaires	Dividendes et bénéfices aux actionnaires	Intérêt et capital du prêt d'exploitation	Intérêt et capital du prêt à terme
Année 2005				
Année 2006				

c. Les prévisions pour les autres paiements pour l'année 2004 sont de:

Autres utilisations des fonds	Achat d'immobilisations	Paiements d'autres actifs	Paiement de l'impôt sur le revenu
Mois 1			
Mois 2			
Mois 3			
Mois 4			
Mois 5			
Mois 6			
Mois 7			
Mois 8			
Mois 9			
Mois 10			
Mois 11			
Mois 12			
<b>Total</b>			

d. Les prévisions pour les autres paiements pour les années 2005 et 2006 sont de:

<b>Autres utilisations des fonds</b>	<b>Achat d'immobilisations</b>	<b>Paiements d'autres actifs</b>	<b>Paiement de l'impôt sur le revenu</b>
Année 2005			
Année 2006			



[www.chevreangora.com](http://www.chevreangora.com)



[www.chevreangora.com](http://www.chevreangora.com)