



AUDREY BOULET + OLIVIER BEAURIVAGE

1985 route marie-victorin, Lévis, Québec

lesbrebisdubeurivage@hotmail.com

418-261-6498

www.lesbrebisdubeurivage.com

NOTRE HISTOIRE

Ferme familiale d'Olivier

Bâtiments inoccupés (étable de vaches à bœuf)
Section isolée pour la laiterie et pouponnière
Beaucoup de potentiel

2016

Rénovation des bâtiments existants
Bergerie fonctionnelle mais pas optimale
Laiterie, salle de traite et pouponnière
Études: certificat en prod. animales ulaval
Naissance de Lauriane en mai
Achat de 60 brebis en sept: accouplement

2017-2018

Février : agnelages et début de la traite
Olivier : Travail à temps plein extérieur
Production saisonnière 2017-2018
Principal revenu: le lait
Premier groupe d'agnelage d'automne (nov 2018)



NOTRE HISTOIRE

2019

Naissance d'Emma-Rose
Olivier: temps plein sur la ferme (sur les rénos!)
Construction d'une nouvelle bergerie 64'x120'
Espace pour les agnelles, agneaux ,brebis tarées et gestantes
Capacité +/- 120 brebis et 160 jeunes de moins de 6 mois
Foin en balle ronde
Isolé, ventilation d'hiver et d'été

2020

Rénovation de la bergerie des laitières
Début mise en marché agneau vente directe
Mise en marché produits en laine à petite échelle

2021 - 2022

90% de nos agneaux vendus à la ferme en vente directe
Diversification de la production: poulet de grain, lapin, veau
Mise en marché de 100% de notre laine
Boutique à la ferme et en ligne
Employée à temps plein et stagiaire en été



NOTRE MISSION

Valoriser tous les produits de la brebis East Friesian

Lait de brebis

Agneau

Laine

Sujets reproducteurs



NOS PRODUITS



Revenus:
2000\$/brebis/an

% revenus en
2020/2021

LAIT DE BREBIS

→ 100% de notre production livré à la Fromagerie Nouvelle France

30%

→ Savonnerie (quantité négligeable pour des savons) → Savons prêt à vendre

1%

AGNEAUX

→ Abattoir tout près

→ Boucherie

→ Viande débitée
et sous-vide

25%

↓
→ Peaux de moutons brutes

→ Tannerie locale

→ Peaux prêt à vendre

3%

LAINES

→ Moulins à laine canadiens

→ Écheveaux blancs

→ Teinturière
locale

→ Laine

20%

→ Produits finis: couvertures, semelles, bas, etc.

6%

SUJETS REPRODUCTEURS

→ Suivi rigoureux des accouplements, agnelages et toutes les données

10%

→ Genovis

PRODUCTION ANNUELLE DEPUIS 2019

MOIS	AGNELAGES	BREBIS À LA TRAITE	ACCOUPEMENTS	AGNEAUX
Jan	Groupe 1: 20-30 brebis	90		
Fev				Sevrage
Mars	Groupe 2: 30 brebis	120		Boucherie des agneaux de sept.
Avril			Tonte + Saillies	Sevrage
Mai	Groupe 3: 20-30 brebis	90		Boucherie des agneaux de nov,
Juin			Saillies	Sevrage
Jul				Boucherie des agneaux de jan.
Aout			Saillies	Sevrage
Sept	Groupe 4: 20-30 brebis	50		Boucherie des agneaux de mars
Oct			Saillies	Sevrage
Nov	Groupe 5: 20-30 brebis	80		Boucherie des agneaux de mai
Dec			Tonte + Saillies	Sevrage



Lait livré à la fromagerie toutes les semaines de l'année (baisse en juil-août)

Agneaux prêts pour la boucherie aux 2 mois (baisse de Noël à Pâques)

\$\$: Revenus à toutes les semaines/mois de différentes sources

Répartition du travail sur toute l'année

Gestion des risques

LAIT DE BREBIS: RÉGIE DES LAITIÈRES

Début de lactation (0-4 mois)

Agnelage

Traite du colostrum pour les agneaux

5 jours = lait non-fromageable

2-3 litres par jour et plus

Alimentation: Foin sec 2e et 3e coupe, ration riche en protéine et énergie

Mi/fin lactation: entre 4 et 8 mois de lactation

Mono-traite quand la brebis est en bas de 1 litre par jour

Accouplement

Tarissement

Quand la brebis donne moins de 0,5 litre/jour

Quand la brebis est confirmée gestante (tarissement minimum 2 mois avant l'agnelage)

Alimentation: Foin 1ere coupe et/ou refus des groupes de début, 350-500g de grain (orge ou maïs)



LAIT DE BREBIS: BERGERIE NO.2

Brebis gestantes

Alimentation: ensilage et grain

Vaccins et onglons 6 semaines avant l'agnelage

Transition au foin sec 3 semaines avant l'agnelage

Ajout de tourteau de soya en fin de gestation

Transfert dans la bergerie laitière avant l'agnelage

Brebis tarées

Accouplement des brebis tarées dans la bergerie no.2

Brebis confirmées gestantes transférées dans la bergerie no.2

Agnelles

Accouplement à partir de 9 mois ET plus de 55 kg vivant



LAIT DE BREBIS

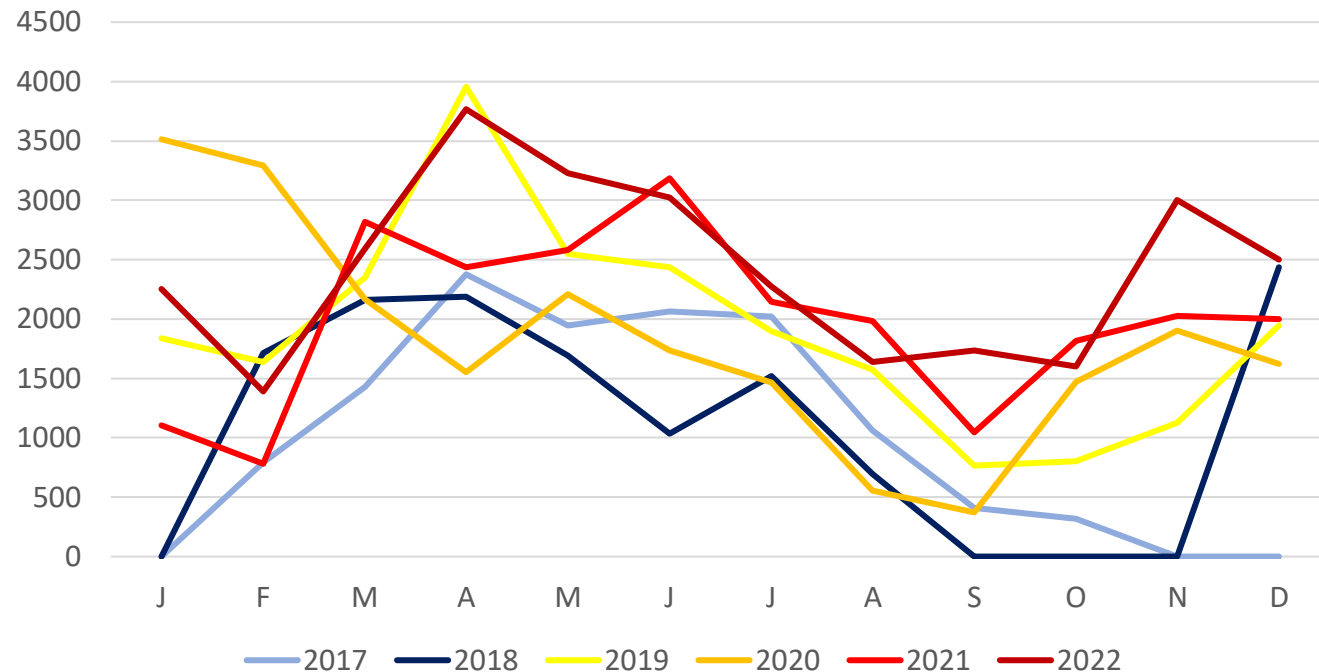
Prévisions vs Réalité : c'est un défi d'avoir une production stable à tous les mois

Lait livré par brebis en inventaire ou par agnelage = 200 à 250 litres / an

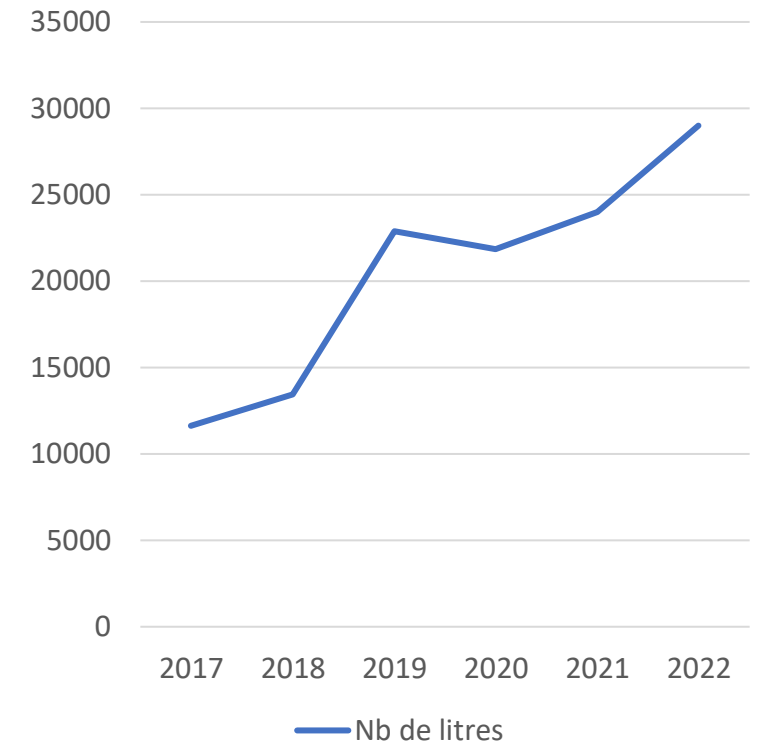
Tellement de facteurs qui peuvent affecter la production de lait: mamittes, avortements, réformes, brebis non-docile, etc.

Agnelage sans difficulté, lactation terminée, aucun problème de santé = c'est facile de faire 300-500 litres/brebis!

Production de lait par mois



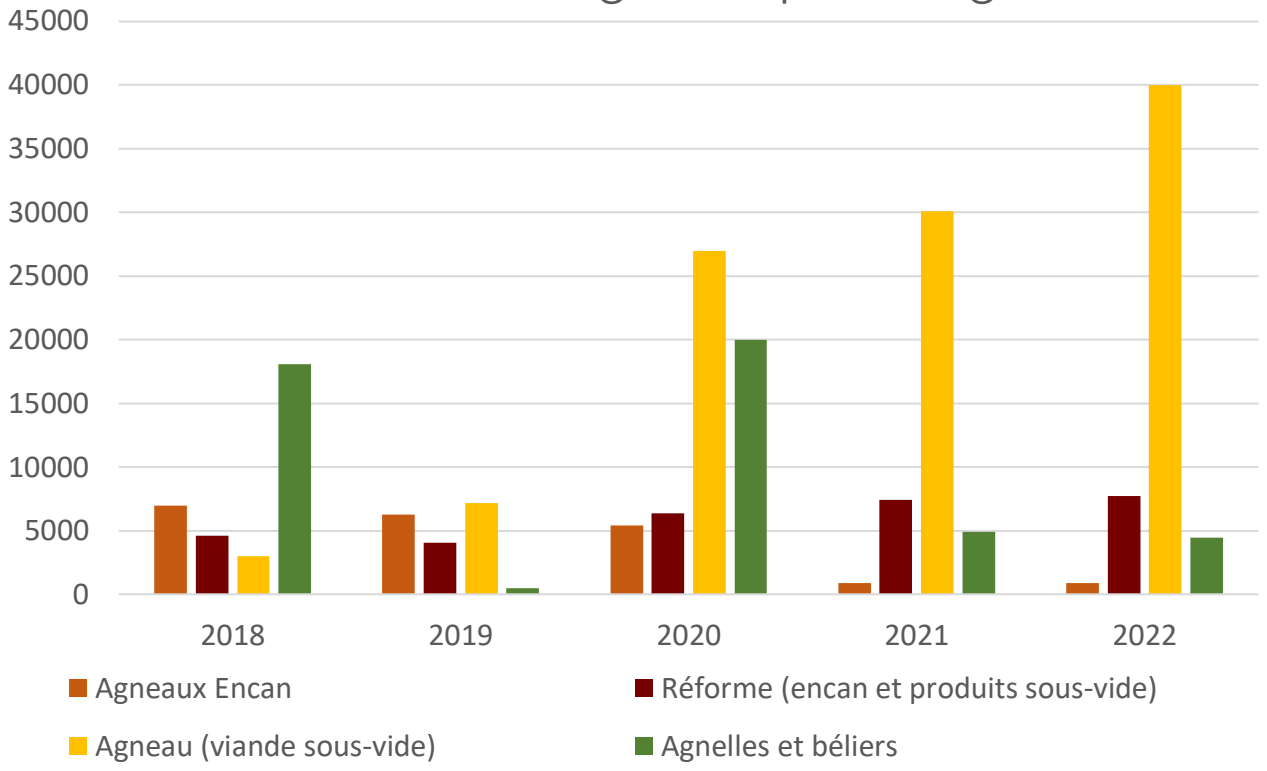
Nb de litres par an



AGNEAU : MISE EN MARCHÉ



Revenus d'agneaux par catégorie



Agneaux lourds (vente directe)

La majorité de nos agneaux vendus à la ferme

Encan

Faible % - agneaux moins beaux seulement

Sujets reproducteurs

Jeunes béliers sélectionnés: quelques uns par an

Agnelles: revenus rapide, mais à moyen-long terme c'est peu gagnant!!

Réformes

Encan quand les prix sont bons

Boucherie en produits transformés

AGNEAU (SUITE)



Élevage des agneaux laitiers

0-30 jrs: Lait en poudre + moulée début agneau

30-50 jrs: Foin sec + moulée début agneau

50 jrs et + : Foin sec 2e coupe et orge ronde

Pas de dépôt de gras peu importe l'alimentation

Pâturage en été (à partir de 2-3 mois d'âge):

Herbe et orge ronde

Gains de poids plus faible qu'en bergerie

Viande d'agneau

5 à 6 mois d'âge

50 à 60kg vivant

22 à 28 kg carcasse

Vendu en "boîtes" déjà débité et sous-vide

Viande maigre appréciée par les clients

Moins de viande que les races de boucherie ?

AGNEAU : DÉFIS DE LA VENTE DIRECTE



Motivation

Appréciation de nos produits de la clientèle

Fierté de vendre un produit fini de qualité

Impression d'être véritablement récompensé pour notre travail

Clientèle

Bâtir et conserver sa clientèle

Rejoindre (boutique à la ferme, marchés, consignation)

Service-client : temps et patience! Pas pour tous.

Coûts supplémentaires

Achats de congélateurs (inventaire + boutique)

Permis maintien chaud et froid du Mapa

Électricité, boîtes, livraisons,

Paielements par carte

% de profit assez faible par agneau = volume minimum

Inventaire à gérer et à supporter financièrement

Revenus d'agneau 7-8 mois après sa naissance

Gestion et temps supplémentaire

Abattoir sous inspection et boucherie C1

Gestion des abattages et boucherie : réserver 6 mois d'avance!!

Responsabilités supplémentaires: bris de congélateurs, boucherie qui fait des erreurs, viande déscellé, pièces qui se vendent moins, etc.

SUJETS REPRODUCTEURS

Rigueur

Saillies contrôlées

Présence lors des agnelages (s'assurer de la parentalité)

Statut sanitaire

Prise de données

Participation à Génovis

Contrôle laitier tous les mois

Saillies et agnelages

Service-client

Compilation et Envoi des données de production

Temps et conseil sur la production

Prix des animaux



LAINES : LOGISTIQUE

Dans la bergerie

Pas de peinture sur la laine: mettre sur les pattes, la queue, la tête

Pas de paille sur le dos des brebis

Environnement propre en tout temps

Mauvaises herbes dans le foin: panic ou chardon = dégât

Tonte

Tondeur d'expérience (une seule coupe)

2x par an pour la East Friesian

Enlever la paille/foin sur le dos des brebis avant la tonte

Jeter la laine de ventre

Jeter toute toison trop souillée



LAINES : LOGISTIQUE

Tri de la laine

Différents sacs pour:

Agnelles

Brebis pur-sang

Brebis croisées (laine plus courte)

Brebis noires

Préparation et envoi

Mettre dans de gros sacs (moulée/semences/engrais 500kg)

(ou sacs à laine)

Livraison sur palette (bien attaché)

Transporteur (vanne 53')

Environ 1\$/lbs brut pour le transport vers une autre province

Planifier et aviser le moulin à l'avance



LAINÉ: NOS PRODUITS

Écheveaux de laine

Lavée, cardée et filée dans des moulins à laine canadien

S'assurer que le moulin transforme votre laine séparément

Quantité minimum requise (variable selon le moulin)

Prix à la lbs (poids fini ou brut – variable selon le moulin)

Tout blanc à la réception

Teinture à la main par des teinturières du Québec

Couvertures

Moulin de IPE

Laine mélangée avec d'autre laine Canadienne

Bas, semelles, couettes et autres!

Chaque moulin peut être spécialisé dans un produit



LAINES: NOS PRODUITS

Peaux de mouton

Récupération de toutes les peaux de moutons à l'abattoir le jour même

Abattoir doit être à proximité

Aller chercher 2 peaux (pas super rentable et efficace!)

Pas tous les abattoirs qui le permettent

Congélation des peaux

Tannage dans une tannerie Québécoise

Possibilités infinies

Marché non-saturé

Une panoplie de produits finis possible!

Créativité et organisation requis



LAINES: MISE EN MARCHÉ

Revenus et dépenses

Marge de profit intéressante

Frais de mise en marché (site web, paiements par carte, expédition, boîtes, étiquetage)

Inventaire à gérer et à supporter financièrement

Revenus de laine plusieurs mois après l'envoi

Gestion et temps supplémentaire

Espace pour l'inventaire et boutique

Gestions des commandes

Beaucoup de temps et d'énergie

Dépendance envers les fournisseurs

Maîtrise de l'anglaise

Apprentissage du domaine (connaître son produit pour en vendre!)



LAINES : MISE EN MARCHÉ

Motivation

Valoriser un produit qui est habituellement jeté

Appréciation de nos produits de la clientèle

Clientèle

Bâtir et conserver sa clientèle

Un produit à faire découvrir: la laine du Québec est peu connue

Rejoindre la clientèle:

boutique en ligne,

à la ferme,

marchés et festivals,

consignation, boutiques de laine

Service-client : temps et patience! Pas pour tous.



MODÈLE D'AFFAIRE UNIQUE

Élevage pur-sang

Mettre en valeur les produits d'une race
et d'un type d'élevage

Lait

Viande

Peaux de moutons

Produits en laine

Sujets reproducteurs

Opportunités pas seulement dans les
races laitières mais aussi en brebis
viande!

Rentabilité

avec 150-200 brebis: moins de bâtiment, donc
moins d'investissement

Répartition du travail

Moins de moutons = moins de travail "dans la
bergerie" – permet de diversifier le travail
(ventes, marketing, création, autres!)



CONCLUSION

Gratifiant

Vendre ses produits donne la motivation de continuer malgré les difficultés et défis quotidiens

Gestion des risques

Mettre en marchés plusieurs produits: ça ne peut pas mal aller dans tous les secteurs en même temps

Agriculteur ET entrepreneur

Fibre entrepreneuriale très importante!!
Ce n'est pas un modèle pour tous.

