

Centre de recherche en sciences animales de  
Deschambault (CRSAD)

Rapport final

# du projet T-08989  
Vers une meilleure valorisation des chevreaux mâles caprins

Réalisé par :  
Catherine Michaud, Vincent Demers-Caron et Carl Julien

Centre de recherche en sciences animales de  
Deschambault (CRSAD)

Validé par :  
Daniel Rico, Centre de recherche en sciences animales de  
Deschambault (CRSAD)

1<sup>er</sup> mai 2025

## Table des matières

Rappel du projet initial .....	3
Durée initiale .....	3
Déroulement du projet .....	4
Durée .....	4
Résumé des étapes et des faits saillants .....	4
Atteintes des objectifs et retombées pour le secteur .....	21
Activités de diffusion (réalisées ou à venir) et biens livrables.....	23
Respect des conditions particulières .....	23
Indicateurs de résultats .....	24
Suite ou suivi à donner, s'il y a lieu .....	24
Bilan des dépenses.....	25

## Rappel du projet initial

Depuis plusieurs années, une structure intégrée basée sur la valorisation des veaux mâles est utilisée dans la filière du lait de vache. Cependant, contrairement à leurs confrères en production laitière bovine, les producteurs de lait de chèvre ne bénéficient pas d'un tel système pour leurs chevreaux mâles. Les pratiques actuelles sur l'élevage des chevreaux mâles laitiers sont mal connues et diffèrent d'un producteur à l'autre. Souvent vu comme une dépense, élever les chevreaux mâles pourrait et devrait plutôt représenter un revenu additionnel pour les producteurs. En effet, des études semblent démontrer que la consommation de viande caprine pourrait augmenter si cette dernière était davantage offerte dans les supermarchés, ce qui signifie donc que l'élevage de chevreaux mâles laitiers pourrait représenter un débouché intéressant. Ce projet se voulait la pierre d'assise d'un ensemble de projets qui auront pour but global de mieux valoriser ces mâles.

L'objectif général du projet était donc de trouver des pistes pour mieux valoriser les chevreaux mâles laitiers, mais plus spécifiquement de dresser un portrait de la situation avec les acteurs caprins (producteurs, vétérinaires, acheteurs potentiels, transformateurs, etc.), d'identifier les débouchés potentiels pour les chevreaux mâles et de documenter les pratiques actuelles pour la réalisation de projets ciblés en lien avec l'objectif principal. Nous avons prévu un projet d'une durée d'un an pour atteindre ces trois objectifs spécifiques.

Afin d'établir le portrait de la situation, les producteurs et intervenants du secteur caprin laitier (agronomes, vétérinaires) devaient être contactés pour rassembler les données des pratiques d'élevage, dont celles liées à l'alimentation, à l'hébergement, à l'âge au sevrage, à l'engraissement (à la ferme ou non) et à la vente, en incluant des données économiques de coût de production.

Pour identifier les débouchés, il a été prévu d'identifier et de contacter les acheteurs, incluant ceux du secteur caprin de boucherie, pour déterminer les circuits de vente actuels et leurs besoins spécifiques (par exemple, chevreaux légers, chevreaux lourds).

Finalement, afin de documenter et cibler les actions à prendre et les besoins en connaissances, il a été prévu d'utiliser les données recueillies au cours de ce projet pour identifier les facteurs limitants tout au long de la filière des chevreaux mâles du secteur caprin laitier pour mettre en place des mesures concrètes afin de maximiser la valorisation des chevreaux mâles.

## Durée initiale

Dates de début et de fin prévue initialement : 19 mars 2024 au 1<sup>er</sup> avril 2025.

## Déroulement du projet

### Durée

Le projet a débuté le 19 mars 2024 et s'est terminé le 1<sup>er</sup> mai 2025.

### Résumé des étapes et des faits saillants

#### **Le recrutement des participants**

La première étape a été de recruter des participants à interroger. Une annonce a été montée et diffusée sur le site internet et la page Facebook du CRSAD et a été propagée sur les différents réseaux de contacts des partenaires de la Table filière chèvres laitières. Le projet a également été présenté à l'occasion de l'Assemblée générale des Producteurs de lait de chèvre du Québec afin de compléter le recrutement. L'annonce a circulé pendant toute la période estivale 2024 ainsi qu'au début de l'automne. À la fin de la campagne de recrutement, seulement quatre producteurs, trois intervenants et un seul acheteur avaient rempli le formulaire d'inscription.

Devant le peu d'intérêt suscité par cette campagne, ce sont les partenaires de la Table filière caprine laitière qui ont partagé leurs listes de contacts et, de cette façon, une première liste a pu être créée. Il y a également eu une recherche sur le site web du registraire des entreprises en utilisant le mot clé « chèvre » et sur le site du MAPAQ en utilisant la liste des entreprises auxquelles un permis de transformation de lait de chèvre a été délivré et qui déclaraient transformer le lait de leur propre troupeau. En utilisant les données générées par un moteur de recherche, les adresses courriel et les numéros de téléphone de ces entreprises ont pu être retracés. Il n'existait donc pas de liste « officielle » pour chacun des types d'individus et c'est donc par contacts interposés que la liste d'entrevue a pu être montée. Également, au cours des entrevues, cette liste a pu être complétée puisque certaines personnes nous ont suggéré des noms à contacter.

#### **Les questions d'entrevue**

La deuxième étape, effectuée parallèlement à la première, a consisté à élaborer un guide d'entrevues. Quatre questionnaires différents ont été établis en fonction des quatre types d'individus que l'on comptait rejoindre : producteurs, intervenants, acheteurs et transformateurs. Le défi de cette étape a été de bien choisir les questions d'entrevue afin de recueillir les bonnes informations liées aux objectifs du projet. Les questionnaires ont ensuite été élaborés par l'équipe de recherche sur le logiciel FileMaker Pro (version 21, Claris International Inc, Cupertino, Californie, États-Unis) afin de faciliter les entretiens et l'analyse des données.

Lorsque la liste des questions d'entrevue pour les producteurs a été finalisée et intégrée dans FileMaker Pro à la fin du mois d'octobre 2024, nous avons procédé à un test avec un producteur, ce qui nous a permis d'optimiser le questionnaire.

## **Les entrevues**

L'étape suivante a été de procéder aux entrevues. Ces dernières ont eu lieu de fin novembre 2024 à fin février 2025. Ce sont les producteurs qui ont d'abord été sollicités par courriel. En absence de réponse, ils étaient sollicités une deuxième fois seulement. Cette façon de faire nous a permis de rejoindre 21 producteurs. Le temps d'entrevue et de traitement des données que nous avons estimé entre trente et quarante-cinq minutes par producteur a dû être revu à la hausse pour tenir compte du traitement des données.

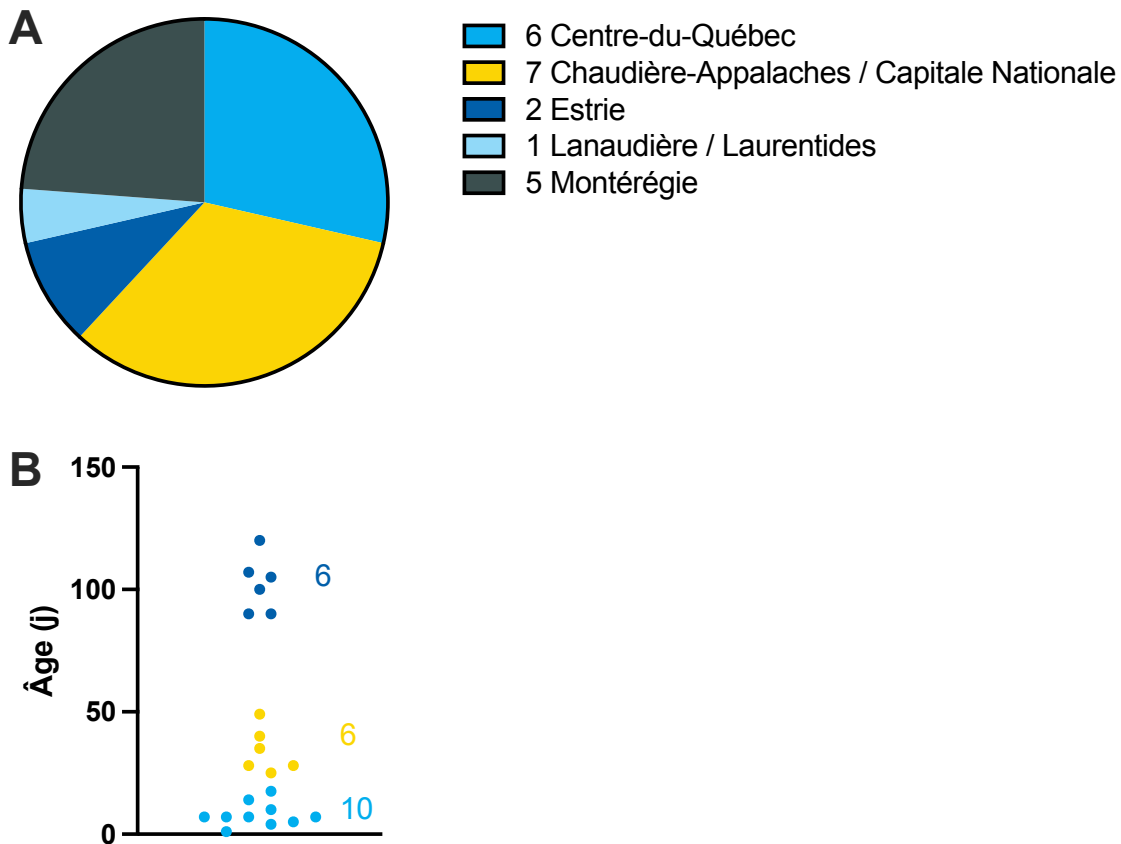
La deuxième cohorte d'individus interrogés était composée d'intervenants. La sollicitation s'est faite de la même façon que pour les producteurs, et six d'entre eux ont été questionnés, principalement des agronomes et des médecins vétérinaires. Pour ce groupe, le temps d'entrevue et de traitement des données, estimé à trente minutes, a pu être respecté.

Les acheteurs de chevreaux ont été contactés à différents moments pendant la période d'entrevues. Il a été difficile de trouver des acheteurs de chevreaux pour l'engraissement qui le font sur une base plus professionnelle, dans le but d'en dégager un revenu d'entreprise et qui, en outre, étaient prêts à nous dévoiler leurs méthodes d'élevage. Neuf individus identifiés comme acheteurs ont été sollicités pour une entrevue et nous avons obtenu des informations de quatre de ceux-ci. Afin de mieux répondre à l'objectif spécifique numéro un qui est de brosser un portrait de la situation avec les acteurs caprins, deux acheteurs-transformateurs de lait de chèvre ont également été contactés pour savoir quelles étaient leurs exigences en matière de bien-être animal pour leurs fournisseurs. Un seul d'entre eux a répondu positivement à la demande et a partagé sa politique en matière de bien-être animal.

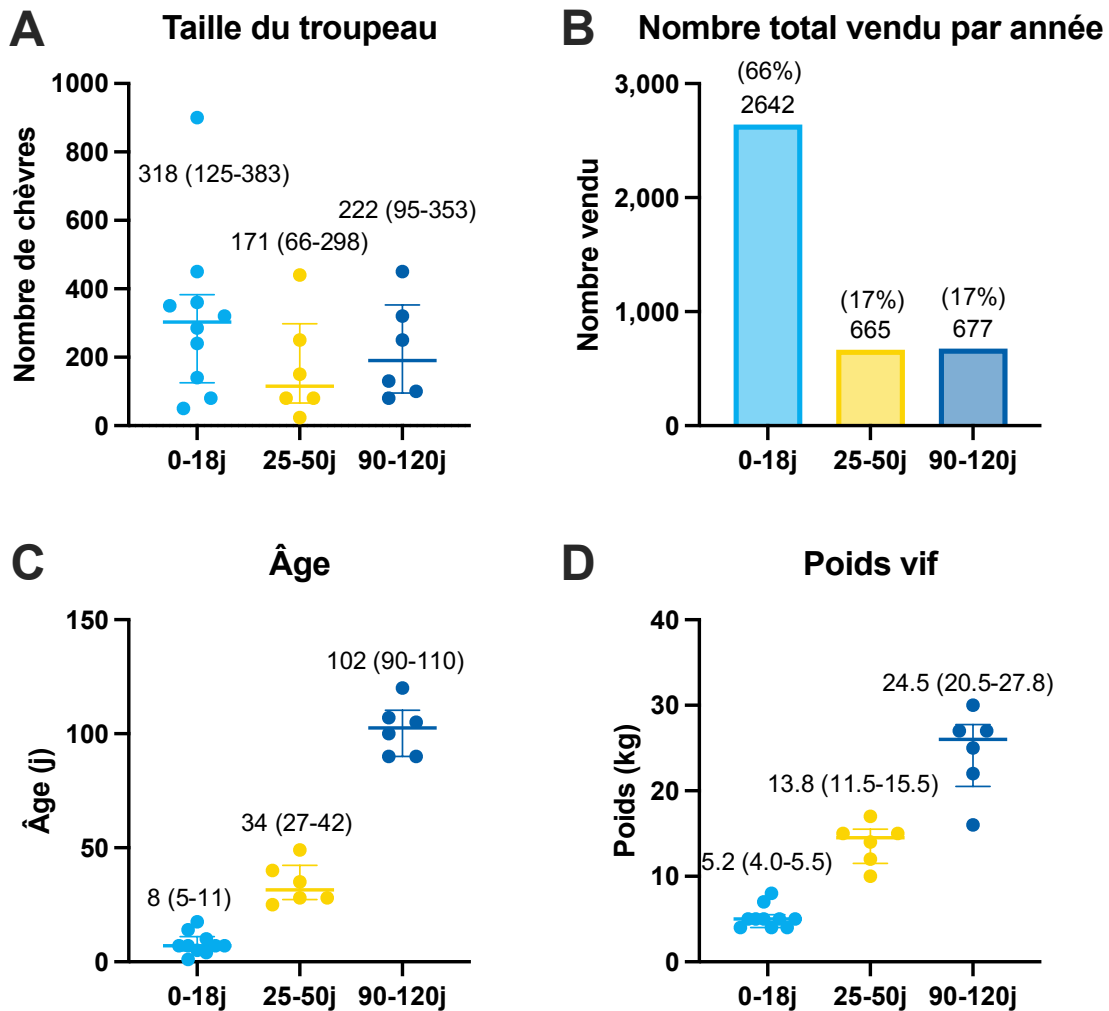
## Constats et résultats

### Données des producteurs

Les 21 producteurs questionnés provenaient principalement de 5 régions du Québec. La Figure 1A en montre la répartition. Sur une base annuelle, 7,354 chevreaux sont nés, 2,639 ont été gardés comme reproducteurs et 3,984 ont été vendus de ces 21 producteurs participants. Deux des producteurs n'ont pas vendu de chevreaux. Parmi ceux qui ont vendu des chevreaux, l'âge de vente des animaux était variable entre les producteurs, de la naissance à l'âge 4 mois (Figure 1B). Nous avons constaté que 3 classes de chevreaux étaient vendues en fonction de l'âge des animaux. Nous avons donc catégorisé les producteurs selon l'âge auquel ils vendent leurs chevreaux, à savoir à 0-18 j (10 producteurs), à 25-50 j (6 producteurs) et à 90-120 j (6 producteurs) (Figure 1B). Trois producteurs ont vendu à deux classes d'âge et ont été traités de façon indépendante.



**Figure 1.** Région de provenance des producteurs interviewés (A) et répartition de l'âge à la vente des chevreaux (B). Chaque point représente un producteur.

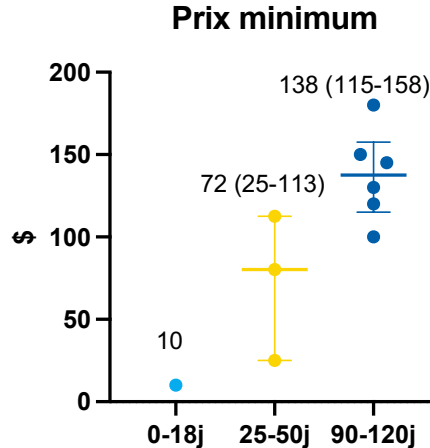


**Figure 2.** Taille du troupeau en nombre de chèvres (A) et nombre total (B), âge à la vente (C) et poids vif (D) des chevreaux vendus. Chaque point représente un producteur et les barres représentent la médiane et les quartiles. Les données au-dessus de chaque classe sont la moyenne et les quartiles.

La taille du troupeau en nombre de chèvres des producteurs participants a été en moyenne de 318, 171 et 222 chèvres pour les classes 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 2A). Des 21 producteurs participants, 2,642, 665 et 677 chevreaux ont été vendus sur la base annuelle pour les classes 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 2B). L'âge de vente des chevreaux a été en moyenne de 8, 34 et 102 j pour les classes 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 2C). Le poids vif des chevreaux à la vente a été en moyenne de 5.2, 13.8 et 24.5 j pour les classes 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 2D).

### Revenus et dépenses pour l'élevage des chevreaux

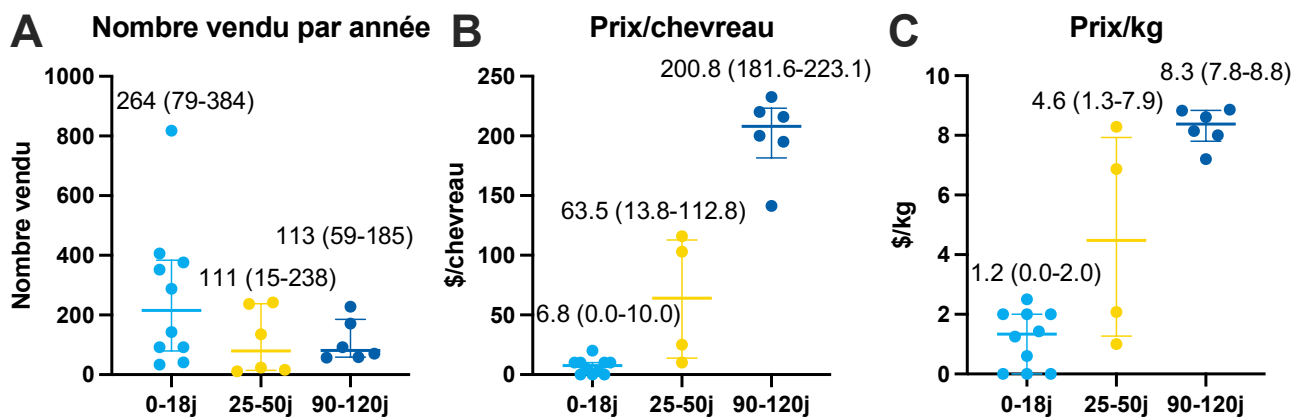
Selon les producteurs participants, le prix minimum qu'ils devraient obtenir pour leurs chevreaux est en moyenne de 10, 72 et 138 \$ par chevreau pour les classes 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 3).



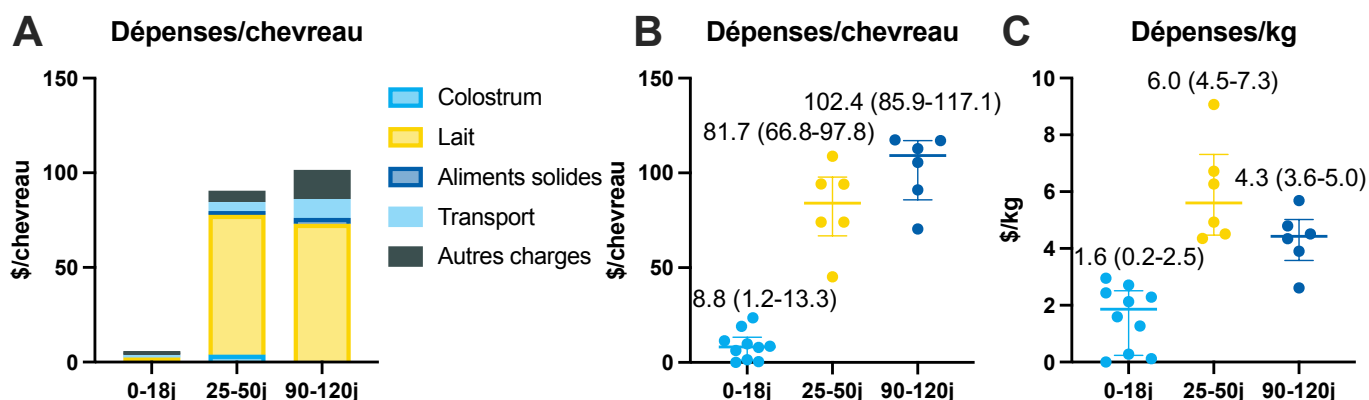
**Figure 3.** Prix minimum que devraient obtenir les producteurs selon eux. Chaque point représente un producteur et les barres représentent la médiane et les quartiles. Les données au-dessus de chaque classe sont la moyenne et les quartiles.

Des 21 producteurs participants, 264, 111 et 113 chevreaux ont été vendus sur une base annuelle en moyenne (Figure 4A), pour un prix moyen de 6.80, 63.50 et 200.81 \$ par chevreau pour les 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 4B). Le prix obtenu par kg vif a été en moyenne de 1.18, 4.56 et 8.28 \$/kg vif (Figure 4C).

Le colostrum, l'alimentation lactée, les aliments solides, les frais de transport et les autres charges incluant la litière ont été les éléments de dépenses rapportés par les producteurs et le lait a été la dépense la plus importante (Figure 5A). Au total, les dépenses se sont élevées à 8.85, 81.68 et 102.37 \$ par chevreau (Figure 5B) pour des dépenses équivalentes à 1.58, 5.98 et 4.31 \$/kg vif (Figure 5C) pour les 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement.

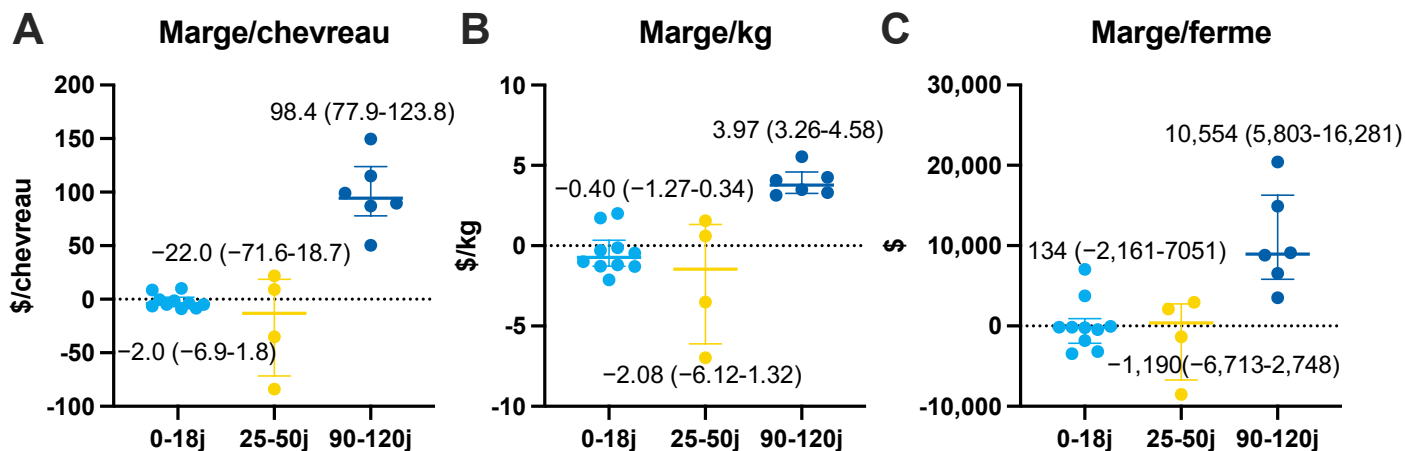


**Figure 4.** Nombre moyen (A), prix par chevreau (B) et prix par kg (C) des chevreaux vendus. Chaque point représente un producteur et les barres représentent la médiane et les quartiles. Les données au-dessus de chaque classe sont la moyenne et les quartiles.



**Figure 5.** Détail des dépenses (A) et dépenses totales (B) par chevreau, et dépenses par kg (C) des chevreaux vendus. Chaque point représente un producteur et les barres représentent la médiane et les quartiles. Les données au-dessus de chaque classe sont la moyenne et les quartiles.

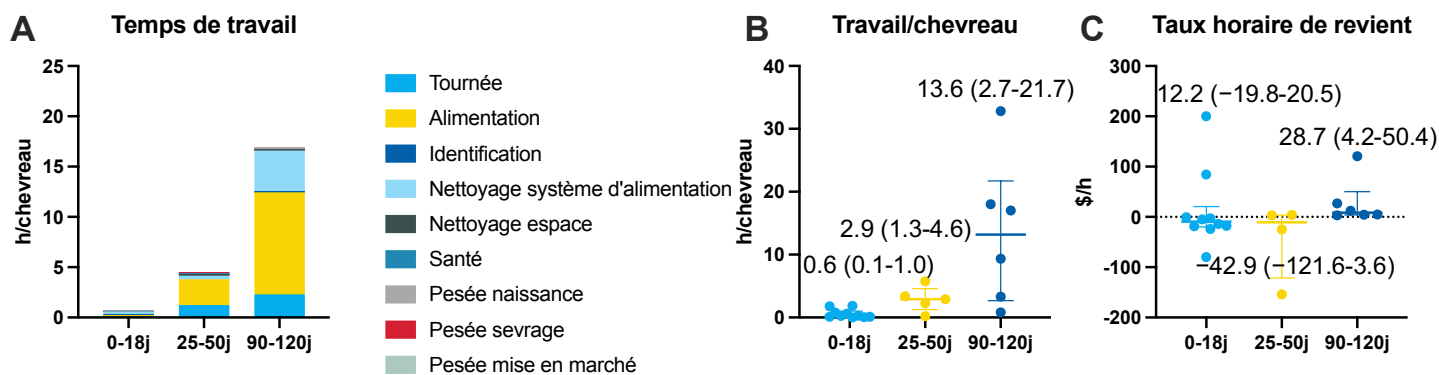
La marge, basée sur le prix et les dépenses rapportés des producteurs participants, a été en moyenne négative pour les 0-18 j (-2.05 \$/chevreau, -0.40 \$/kg vif) et pour les 25-50 j (-22.02 \$/chevreau, -2.08 \$/kg vif) et positive pour les 90-120 j (98.44 \$/chevreau, 3.97 \$/kg vif) (Figure 6A et Figure 6B). Sur une base annuelle, la marge moyenne totale a été de 134, -1,190 et 10,554 \$/ferme pour les 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 6C).



**Figure 6.** Marge par chevreau (A), par kg (B) et au total par ferme pour une année (C) des chevreaux vendus. Chaque point représente un producteur et les barres représentent la médiane et les quartiles. Les données au-dessus de chaque classe sont la moyenne et les quartiles.

### Temps de travail

La tournée, l'alimentation, l'identification, le nettoyage du système d'alimentation et de l'espace, les soins de santé et les pesées des chevreaux à la naissance, au sevrage et à la mise en marché ont été les éléments de temps de travail rapportés par les producteurs, et l'alimentation a représenté le temps de travail le plus important (Figure 7A). Au total, le temps de travail total a été calculé à 0.6, 2.9 et 13.6 h par chevreau pour les 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 7B). Pour les 90-120 j, le temps de travail a été très variable par chevreau (Figure 7B), témoignant des pratiques d'élevage qui peuvent différer d'un producteur à l'autre. Un taux horaire de revient, calculé par la marge divisée par le nombre d'heures de travail, a été en moyenne de 12.23, -42.92, et 28.71 \$/h, pour les 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 7C).

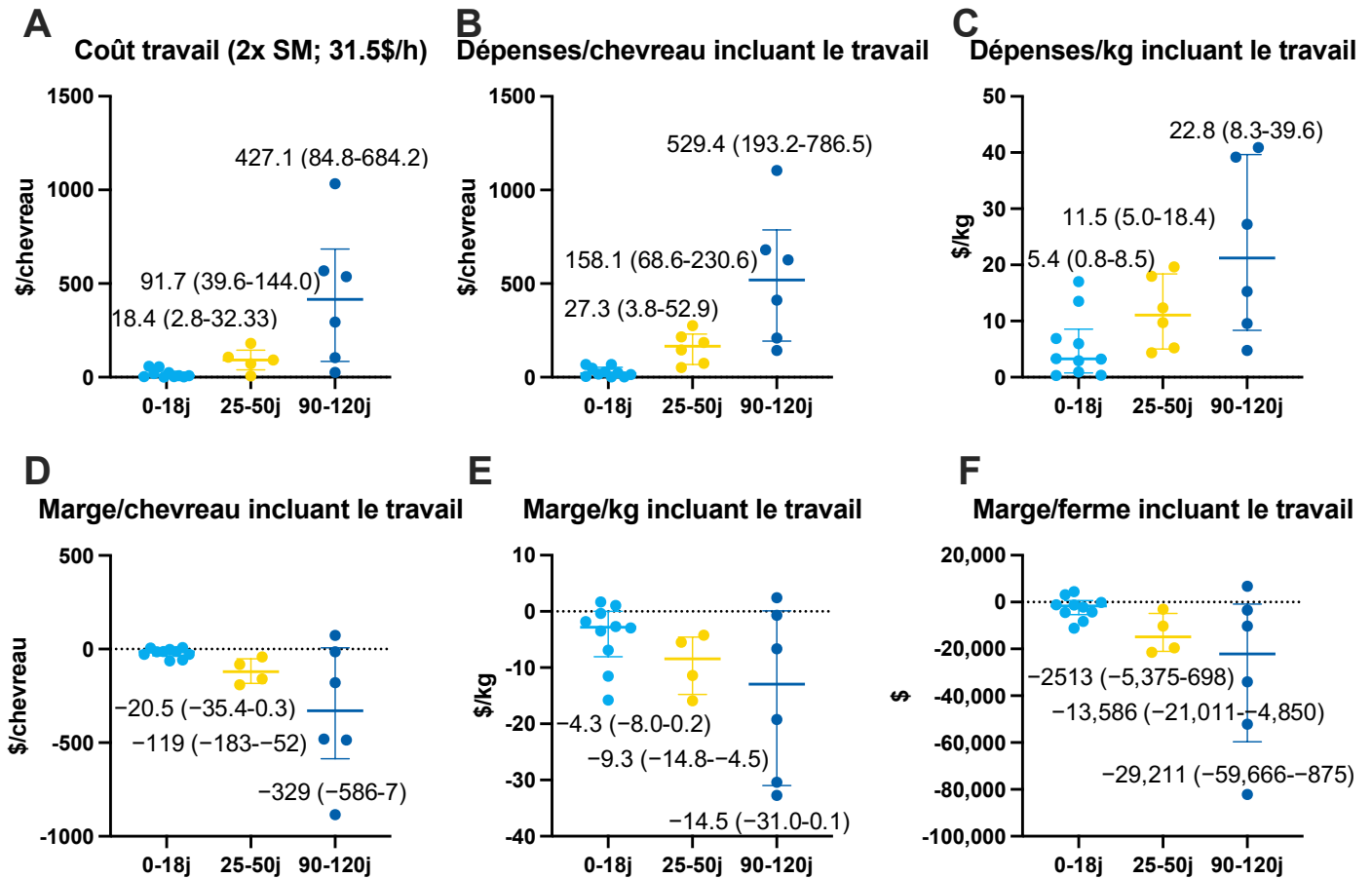


**Figure 7.** Détail du temps de travail (A) et du temps de travail total (B) par chevreau, et taux horaire de revient (C) des chevreaux vendus. Chaque point représente un producteur et les barres représentent la médiane et les quartiles. Les données au-dessus de chaque classe sont la moyenne et les quartiles.

### Coût du travail et marge incluant le temps de travail

Le coût du travail a été évalué en fixant un taux horaire à deux fois le salaire minimum (SM) en vigueur au moment de l'étude (à savoir 31.50 \$/h). Le coût du travail pour l'élevage des chevreaux a été en moyenne de 18.40, 91.74 et 427.07 \$ par chevreau pour les 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 8A). En incluant ce coût du travail à 2x SM, les dépenses ont été en moyenne de 27.25, 158.13 et 529.44 \$ par chevreau (Figure 8B) pour des dépenses équivalentes à 5.45, 11.55 et 22.81 \$/kg vif (Figure 8C) pour les 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement.

La marge, basée sur le prix et les dépenses incluant le temps de travail, a été en moyenne négative pour les 0-18 j (-20.45 \$/chevreau, -4.27 \$/kg vif), pour les 25-50j (-118.70 \$/chevreau, -9.25 \$/kg vif) et pour les 90-120j (-328.63 \$/chevreau, -14.54 \$/kg vif) (Figure 8D et Figure 8E). Sur une base annuelle, la marge moyenne totale a été de -2,513, -13,586 et -29,211 \$/ferme pour les 0-18j, 25-50j et 90-120j, respectivement (Figure 8F).



**Figure 8.** Basé sur un taux horaire de deux fois le salaire minimum (2x SM; 31.50 \$/h), coût de travail (A) et dépenses incluant le travail (B) par chevreau et par kg (C) des chevreaux vendus, et marge par chevreau (D) et par kg (E) et au total par ferme pour une année (F). Chaque point représente un producteur et les barres représentent la médiane et les quartiles. Les données au-dessus de chaque classe sont la moyenne et les quartiles.

### Distribution mensuelle des chevreaux vendus

Les données des producteurs participants ont permis d'évaluer les nombres de chevreaux vendus au cours de l'année. Pour les 0-18j, les chevreaux ont été vendus principalement au printemps, de mars à mai, et à l'automne, en septembre et en octobre (Figure 9). Pour les 25-50j, les chevreaux ont été vendus principalement de février à avril et de septembre à décembre (Figure 9). Pour les 90-120j, les chevreaux ont été vendus tout au cours de l'année, avec les mois de février et mars les plus importants (Figure 9).

Les données des producteurs participants sont résumées au Tableau 1.

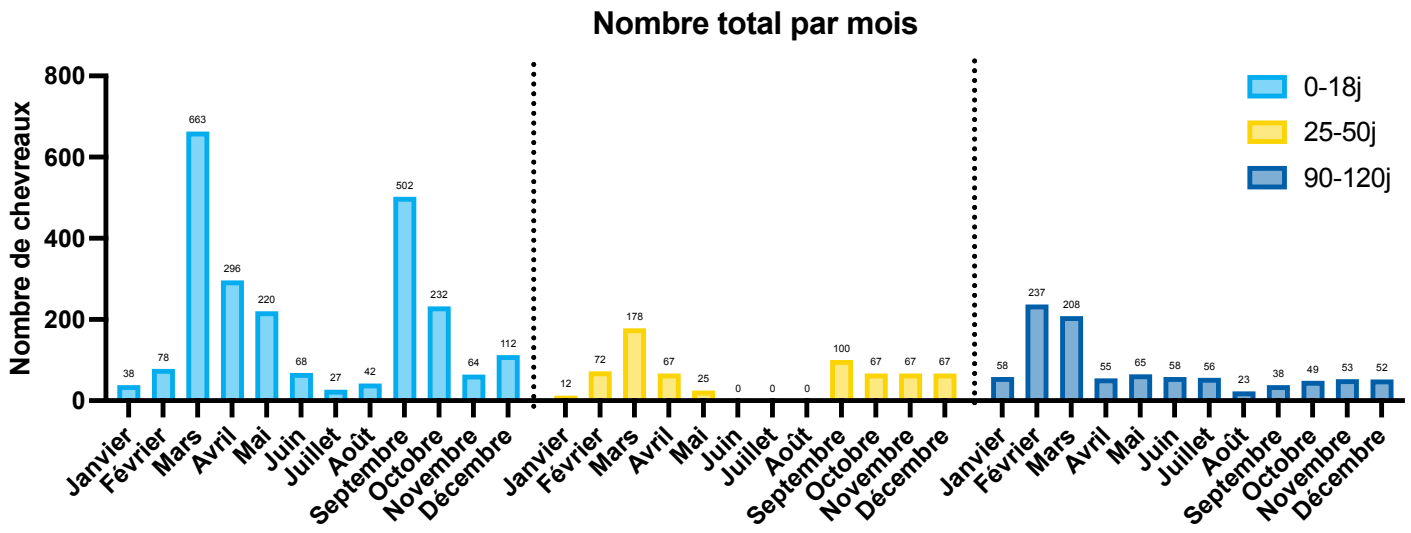


Figure 9. Nombre total de chevreaux vendus par mois.

**Tableau 1. Résumé des données des producteurs participants.**

		0-18 j		25-50 j		90-120 j	
		Moyenne	Variabilité (1 <sup>er</sup> et 3 <sup>e</sup> quart.)	Moyenne	Variabilité (1 <sup>er</sup> et 3 <sup>e</sup> quart.)	Moyenne	Variabilité (1 <sup>er</sup> et 3 <sup>e</sup> quart.)
Statistiques	Taille du troupeau (nb chèvres)	318	125 à 383	171	66 à 298	222	95 à 353
	Nombre de chevreaux vendus	264	79 à 384	111	15 à 238	113	59 à 185
	% mortalité (%)	6.9	4.5 à 10.0	4.8	1.5 à 10.0	7.9	4.3 à 13.9
	Âge à la vente (j)	8	5 à 11	34	27 à 42	102	90 à 110
	Poids vif (kg)	5.2	4.0 à 5.5	13.8	11.5 à 15.5	24.5	20.5 à 27.8
Revenu	Prix (\$/chevreau)	6.80	0.00 à 10.00	63.50	13.75 à 112.75	200.81	181.56 à 223.15
	Prix (\$/kg)	1.18	0.00 à 2.00	4.56	1.27 à 7.93	8.28	7.80 à 8.84
Dépenses	Total des dépenses (\$/chevreau)	8.85	1.16 à 13.33	81.68	66.78 à 97.80	102.37	85.87 à 117.10
	Total des dépenses (\$/kg)	1.58	0.24 à 2.51	5.98	4.47 à 7.31	4.31	3.58 à 5.02
Marge	Marge (\$/chevreau)	-2.05	-6.88 à 1.79	-22.02	-71.63 à 18.65	98.44	77.94 à 123.76
	Marche (\$/kg)	-0.40	-1.27 à 0.34	-2.08	-6.12 à 1.32	3.97	3.26 à 4.58
	Marge/ferme (\$)	134	-2,161 à 7,051	-1,190	-6,713 à 2,748	10,554	5,803 à 16,281
Temps de travail	Temps de travail (h)	0.6	0.1 à 1.0	2.9	1.3 à 4.6	13.6	2.7 à 21.7
	Taux horaire de revient (\$/h)	12.23	-19.82 à 20.48	-42.92	-121.60 à 3.63	28.71	4.16 à 50.39
Dépenses incluant le travail	Coût de travail (2x SM; 31.5\$/h) (\$)	18.40	2.81 à 32.33	91.74	39.60 à 144.02	427.07	84.81 à 684.22
	Total des dépenses (\$/chevreau)	27.25	3.84 à 52.90	158.13	68.58 à 230.61	529.44	193.18 à 786.46
	Total des dépenses (\$/kg)	5.45	0.78 à 8.55	11.55	5.01 à 18.40	22.81	8.35 à 39.63
Marge incluant le travail	Marge (\$/chevreau)	-20.45	-35.40 à 0.33	-118.70	-182.86 à -52.37	-328.63	-585.58 à 7.07
	Marche (\$/kg)	-4.27	-8.05 à 0.02	-9.25	-14.76 à -4.55	-14.54	-30.97 à 0.10
	Marge/ferme (\$)	-2,513	-5,375 à 698	-13,586	-21,011 à -4,850	-29,211	-59,666 à -875

### Autres réponses des producteurs

Tous les producteurs qui ont vendu à 0-18j et à 25-50j ont utilisé un bouc laitier, alors que la moitié des producteurs qui ont vendu à 90-120j ont plutôt utilisé un bouc laitier ou un bouc de type boucherie.

Les producteurs ont identifié plus d'espace et son aménagement, plus de temps de travail disponible, une alimentation adaptée, des conseils agronomiques et vétérinaires, un marché suffisant et des installations plus adaptées comme étant leurs besoins actuels quant à l'engraissement de leurs chevreaux. Le tiers des producteurs n'ont pas identifié de besoins.

Les réponses des participants sur leur intérêt à engraisser leurs chevreaux en circuit court (jusqu'au poids d'abattage) ou à engraisser en circuit long (avec un intermédiaire, comme un engraisseur) se trouvent aux Tableaux 1 et 2. En majorité, les producteurs sont plus favorables à privilégier le circuit long. Les producteurs qui ont vendu à 0-18j (30% oui, 60% non, 10% peut-être) et à 25-50j (17% oui, 66% non, 17% peut-être) ne sont pas généralement favorables au circuit court. Les producteurs qui ont vendu à 25-50j sont favorables (50% oui, 0% non, 50% peut-être) et ceux qui ont vendu à 90-120 j ont des opinions partagées (50% oui, 50% non, 0% peut-être) sur le circuit long.

**Tableau 1.** Intérêts des producteurs à engraisser leurs chevreaux en circuit court (jusqu'au poids d'abattage)

Non	Oui	Peut-être
10	9	2
47.6%	42.9%	9.5%

**Tableau 2.** Intérêts des producteurs à engraisser leurs chevreaux en circuit long (avec un intermédiaire, comme un engraisseur)

Non	Oui	Peut-être
6	13	2
28.6%	61.9%	9.5%

Questionnés sur l'importance et la priorité d'élever les chevreaux de marché pour la filière, les producteurs participants ont majoritairement répondu qu'il s'agissait d'un élément important (Tableau 3), mais seulement la moitié des producteurs a répondu qu'il s'agissait d'un élément prioritaire (Tableau 4). D'autres priorités pour la filière ont été mentionnées. La plupart des producteurs ont rapporté que l'engraissement des chevreaux devrait être réalisé par des producteurs ou des engraisseurs (Tableau 5).

**Tableau 3.** Opinions des producteurs concernant l'importance pour la filière d'élever les chevreaux de marché

Oui	Non	Peut-être
18	0	3
85.7%	0%	14.3%

**Tableau 4.** Opinions des producteurs concernant une priorité pour la filière d'élever les chevreaux de marché

Ne sais pas	Non	Oui
1	10	10
4.8%	47.6%	47.6%

**Tableau 5.** Selon les producteurs, qui devrait faire l'engraissement des chevreaux

Engraisseurs	Producteurs	Producteurs ou engraisseurs
5	5	11
23.8%	23.8%	52.4%

## **Données des intervenants**

Sur le terrain, aux yeux des intervenants consultés, les principales inquiétudes sont que l'élevage des chevreaux laitiers mâles constitue un enjeu majeur et une source de préoccupation pour les producteurs caprins. Une méconnaissance généralisée des bonnes pratiques d'élevage des chevreaux mâles a été constatée, ce qui complique la gestion de cette production. De plus, l'absence de données objectives sur la rentabilité de l'élevage des chevreaux limite la capacité des entreprises à évaluer et à optimiser leurs pratiques. Il a également été noté que la gestion des chevreaux mâles varie grandement d'une entreprise à l'autre, traduisant une absence de standardisation dans les méthodes appliquées. Enfin, la mise en marché de ces animaux pose plusieurs défis importants, notamment en matière de rentabilité, de temps et de ressources financières à investir, ainsi que dans l'établissement de liens efficaces avec les engraisseurs et les transformateurs.

Selon les intervenants consultés, les producteurs font aussi face à un manque d'espace dédié spécifiquement à l'engraissement des chevreaux, ainsi qu'à une rentabilité insuffisante, ce qui complique la viabilité économique de cet aspect de la production. En effet, il leur est difficile d'investir pour augmenter la surface dédiée à l'élevage des chevreaux mâles si la rentabilité de cet atelier ne peut être démontrée. Les producteurs vont consacrer davantage d'espace et de temps à la production de lait, puis à l'élevage de leurs chevrettes; les chevreaux mâles sont souvent délaissés. Les intervenants ont aussi des questionnements quant aux meilleures méthodes d'élevage à adopter. Le développement ou la recherche de débouchés commerciaux pour les chevreaux demeure un défi important, particulièrement lorsqu'il est nécessaire de transiger avec des engraisseurs, ce qui soulève également des problématiques liées au transport et au regroupement d'animaux provenant de différentes sources. Ces pratiques peuvent affecter la santé générale des chevreaux et augmenter les risques de recours aux antibiotiques. Enfin, les performances zootechniques demeurent préoccupantes, caractérisées par un gain moyen quotidien (GMQ) faible et une grande hétérogénéité entre les animaux, tandis que la dépendance vis-à-vis des acheteurs influence la durée de séjour des chevreaux chez les producteurs, générant ainsi des pressions supplémentaires sur les ressources disponibles.

Une majorité des intervenants questionnés, soit 67 %, estime ne pas être suffisamment outillée pour accompagner efficacement les producteurs dans l'élevage de leurs chevreaux de marché. Plusieurs facteurs expliquent ce constat. D'abord, une méconnaissance des stratégies permettant d'optimiser la croissance des chevreaux, notamment par l'alimentation, a été rapportée. De plus, des incertitudes subsistent concernant la consommation de lait nécessaire en lien avec la croissance attendue et l'âge au sevrage, ainsi que sur les éventuelles différences de gestion entre chevreaux mâles et chevrettes. Les intervenants signalent également un manque d'informations claires sur les conditions d'élevage optimales ainsi qu'une connaissance limitée du marché, rendant difficile la détermination du moment idéal de vente des chevreaux en fonction de leur poids

et de leur âge par rapport au prix d'achat. Enfin, sur le plan de la santé animale, l'absence ou la rareté de médicaments homologués pour cette production entraîne une méconnaissance des périodes de retrait dans la viande, ce qui complexifie davantage l'accompagnement des producteurs.

Selon les intervenants consultés, plusieurs actions pourraient être mises en place pour mieux soutenir les producteurs dans l'élevage des chevreaux laitiers. Il serait d'abord essentiel de fournir aux producteurs des informations précises sur les coûts d'élevage ainsi que sur l'âge et les poids optimaux de vente, afin de mieux planifier leur production. L'amélioration des méthodes de démarrage et d'élevage, de même qu'un travail spécifique sur la réduction des taux de mortalité, sont également jugés prioritaires. Produire à moindre coût, en particulier pendant la phase lactée, représenterait un levier important pour améliorer la rentabilité. De plus, l'établissement d'un prix de vente plus avantageux et l'accès à un marché structuré sont identifiés comme des conditions clés. Certains intervenants recommandent également de soutenir financièrement l'adaptation des infrastructures, notamment par des subventions pour l'ajout d'espace destiné à l'élevage des chevreaux à la ferme. Pour certains, la collecte systématique de données de performance (poids à la naissance, au sevrage, gain moyen quotidien) permettrait d'améliorer le potentiel génétique des troupeaux. Par ailleurs, une meilleure collaboration avec le secteur de la chèvre de boucherie, la création d'un registre pour connecter l'offre et la demande de chevreaux, ainsi que des programmes de formation à l'intention des producteurs et des intervenants, sont des pistes concrètes proposées pour favoriser le développement de la filière.

Dans le cadre de cette étude, les intervenants ont aussi été sollicités pour leurs recommandations concrètes, issues de leur expérience terrain. Ces recommandations portent sur quatre grands thèmes : l'âge optimal au sevrage, l'alimentation lactée, l'alimentation solide et les soins de santé à apporter (Tableau 6).

**Tableau 6.** Recommandations des intervenants quant à l'élevage des chevreaux mâles.

Grands thèmes	Recommandations
Âge optimal au sevrage	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idéalement 6-8 semaines</li> <li>• Minimum 5 semaines (Idèle)</li> <li>• En fonction du poids et non de l'âge</li> </ul>
Alimentation lactée	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colostrum de la mère, ou de remplacement en fonction de la qualité</li> <li>• Pas nécessaire de thermiser le colostrum destiné aux mâles : moins d'enjeux quant à la gestion de l'arthrite encéphalique caprine (AEC) puisqu'ils seront abattus jeunes</li> <li>• Distribution du lait par tétines</li> <li>• Suivre les recommandations du fabricant (température du lait et entretien du système d'alimentation)</li> <li>• Lactoreplaceurs adaptés aux petits ruminants</li> </ul>
Alimentation solide	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Offrir du grain plus tôt pour les sevrer plus tôt</li> <li>• Moulée, foin de qualité (jeune) et eau dès la 1<sup>re</sup> semaine</li> <li>• Alimentation solide adaptée plus spécifiquement à la croissance des chevreaux (nutritionniste pour balancer en fonction des fourrages et des aliments disponibles)</li> </ul>
Soins de santé	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colostrum en quantité et qualité</li> <li>• Injections de vitamine E + sélénium en jeune âge</li> <li>• Désinfection du nombril (relatif à l'environnement) : iode et chlorhexidine à la bonne dilution et contenant propre</li> <li>• Prévention AEC</li> <li>• Vaccins entérotoxémie et botulisme (efficacité à vérifier versus le coût)</li> <li>• Environnement d'élevage plus important que les vaccins ou la désinfection des nombrils</li> </ul>

L'ensemble des intervenants interrogés (100 %) ont affirmé qu'il est important pour la filière laitière que tous les chevreaux non destinés à la reproduction soient élevés. Cette conviction repose sur plusieurs considérations, notamment l'éthique de la production animale, la perception du public envers les pratiques d'élevage, ainsi que l'opportunité de diversifier les sources de revenus pour les producteurs tout en contribuant à l'approvisionnement alimentaire. Par ailleurs, les intervenants soulignent l'importance d'un leadership accru dans le développement du marché des chevreaux afin de soutenir ces objectifs. Ils estiment également que l'adoption plus large de pratiques telles que les lactations longues et l'utilisation de semence

sexée pourrait aider à mieux réguler l'offre de chevreaux sur le marché, en limitant les surplus tout en favorisant une production plus responsable et durable.

Seulement un tiers des intervenants consultés considère que l'élevage des chevreaux de marché devrait constituer une priorité pour la filière caprine québécoise. Bien que cet enjeu soit reconnu comme important, plusieurs estiment qu'il ne s'agit pas d'une priorité immédiate, d'autres problématiques étant plus urgentes. Toutefois, s'attarder à l'élevage des chevreaux est perçu comme essentiel pour préserver une image positive de la filière auprès du public, pour renforcer la satisfaction et la fierté des producteurs envers leur travail, ainsi que pour assurer la pérennité à long terme de la production caprine au Québec.

Sur l'ensemble des intervenants interrogés, 67 % d'entre eux préconisent que l'engraissement des chevreaux soit confié à des producteurs spécialisés ou à des entreprises d'engraissement. Que ce soit le producteur laitier ou un atelier d'engraissement, la tâche devrait être effectuée par des individus qui manifestent un intérêt authentique pour cette pratique et qui sont convaincus de son potentiel. Idéalement, cet engraissement se ferait directement à la ferme ou au sein de petits regroupements de fermes, afin de limiter les risques sanitaires et les problématiques liées au transport des animaux. L'utilisation de grands parcs d'engraissement est généralement déconseillée pour ces raisons. Il est aussi reconnu que plusieurs producteurs laitiers ne disposent pas des infrastructures, du temps ou des compétences nécessaires pour élever efficacement les chevreaux. Les intervenants suggèrent donc de s'inspirer de modèles existants, comme ceux des filières du veau de lait et du veau lourd, où des producteurs spécialisés assurent l'engraissement. Ils insistent également sur l'importance d'offrir un accompagnement technique et de développer des mécanismes de valorisation pour les producteurs qui choisissent de s'investir dans cette production.

### **Données des acheteurs de chevreaux pour engraissement**

Les acheteurs de chevreaux destinés à l'engraissement ont partagé plusieurs critères précis quant aux caractéristiques des animaux recherchés. Ils privilégient des chevreaux âgés de 7 à 10 jours, ayant reçu du colostrum à la naissance et, dans certains cas, du lait de transition pendant au moins une semaine. Une attention particulière doit être portée par le producteur à la santé de l'animal, notamment l'administration d'un supplément de vitamine E et de sélénium ainsi que la désinfection adéquate du nombril à la naissance.

Le prix d'achat de ces chevreaux aux producteurs varie de 10 à 15 \$ par animal. Les chevreaux sont généralement vendus à l'encan, avec des poids très variables selon les lots, allant de 27 à 45 kg. Les prix de vente obtenus sont également variables, oscillant entre 6.60 et 10.12 \$/kg vif. L'un d'entre eux nous a rapporté un prix moyen de 376 \$ par animal pour l'année 2024. Il est à noter que des frais de mise en marché s'ajoutent, généralement entre 9 et 10 \$ par animal vendu.

Lorsque questionnés sur le prix minimum requis pour assurer la rentabilité de leur entreprise, les acheteurs de chevreaux destinés à l'engraissement ont indiqué des seuils variant entre 6.60 et 8.58 \$/kg vif. Ce prix plancher serait essentiel pour couvrir les coûts liés à l'achat des animaux, à leur alimentation, aux soins de santé, à la main-d'œuvre et aux frais de mise en marché.

Interrogés sur l'importance d'élever tous les chevreaux non destinés à la reproduction, les répondants ont unanimement exprimé que cela devrait être une pratique systématique au sein de la filière, principalement pour des raisons éthiques. Ils estiment que chaque animal né mérite une valorisation adéquate, et que cette approche contribue à améliorer la perception du public envers la production caprine.

Concernant le positionnement stratégique de cet enjeu, les acheteurs sont d'avis qu'il devrait s'agir d'une priorité pour la filière caprine. Ils soulignent notamment qu'un effort de promotion, incluant des campagnes de publicité visant à valoriser la viande de chevreau, pourrait stimuler la demande et ainsi favoriser la consommation locale.

Enfin, en ce qui concerne leurs besoins pour poursuivre ou développer leurs activités d'engraissement, les réponses varient selon les contextes individuels. Certains mentionnent la nécessité d'avoir accès à un plus grand nombre de chevreaux, tandis que d'autres identifient le besoin d'investissements pour réaménager adéquatement leurs infrastructures. Un répondant indique pour sa part ne pas avoir de besoin immédiat, affirmant disposer d'un modèle d'élevage qui fonctionne bien dans sa situation actuelle.

### **Données d'abattoir**

Cet abattoir recherche spécifiquement des chevreaux d'un poids maximal de 32 kg, qu'il achète principalement à l'encan. Toutefois, il indique que son marché actuel ne lui permet pas d'en abattre un plus grand nombre, en raison du prix d'achat jugé trop élevé. Le prix constitue, selon lui, le principal frein au développement du marché de la viande de chevreau. Sa clientèle cible est majoritairement à la recherche de protéines animales à faible coût, ce qui limite la capacité de l'abattoir à élargir son offre ou à absorber une hausse des volumes à des prix plus élevés.

Dans le cadre de ce projet, il a été difficile de contacter des acheteurs de chevreaux pour abattage immédiat ou des acheteurs de viande de chèvre afin de mieux comprendre leurs besoins en termes de quantité, de qualité et de prix d'achat et de vente. Afin d'optimiser l'efficacité de la chaîne de valeur, il est essentiel de renforcer l'analyse de ce segment spécifique. Cette démarche permettra de définir avec précision le type de chevreaux que les producteurs

doivent élever, offrant ainsi aux acheteurs une meilleure compréhension des opportunités commerciales disponibles.

### **Exigences des transformateurs de lait de chèvre en matière de bien-être animal**

Dans le cadre de ce projet, deux transformateurs de lait de chèvre ont été contactés afin de déterminer s'ils imposent des exigences spécifiques liées au bien-être animal, particulièrement en ce qui concerne les pratiques d'élevage dans les fermes qui leur fournissent du lait. Un seul d'entre eux a répondu à notre demande, en nous dirigeant vers sa politique officielle en matière de bien-être des animaux.

Cette politique stipule notamment que tous les travailleurs adoptent en tout temps des pratiques appropriées de soins et de manipulation des animaux.

Pour la filière, le bien-être animal représente un élément essentiel à considérer dans le cadre de lignes directrices ou de mesures, notamment concernant l'élevage des chevreaux.

### **Atteintes des objectifs et retombées pour le secteur**

#### **Atteinte des objectifs**

L'objectif général du projet était de trouver des pistes pour mieux valoriser les chevreaux mâles laitiers. Dès le début du projet, nous avons étendu la portée du projet également aux chevreaux femelles non sélectionnées comme reproductrices pour le remplacement du troupeau ou pour la vente à d'autres producteurs. La réalisation de cet objectif a été rendue possible par la mise en œuvre de trois sous-objectifs plus spécifiques.

Ce premier sous-objectif qui était de broser un portrait de la situation avec les acteurs caprins a bien été atteint puisque nous avons maintenant une bonne idée de la façon dont sont mis en marché les chevreaux laitiers. La participation de plus de 50% des producteurs québécois qui livrent leur lait aux usines de transformation nous a certainement aidés à atteindre cet objectif. Les entrevues avec quelques producteurs-transformateurs nous ont aussi permis de mieux comprendre leur réalité et leurs besoins.

Le deuxième sous-objectif a été partiellement atteint, puisqu'il a permis d'identifier deux débouchés potentiels pour les producteurs qui souhaitent vendre leurs chevreaux vivants dans la première semaine ou à tout autre moment de l'élevage. Le premier débouché a permis d'identifier des acheteurs qui souhaitent augmenter leur volume d'achat de chevreaux de qualité répondant à certains critères spécifiques. Ces acheteurs ont confirmé que leurs coordonnées pouvaient être

divulguées à des producteurs qui n'ont actuellement pas de débouchés pour leurs chevreaux naissants. La divulgation de ces informations aura un impact positif sur le secteur, puisqu'il permettra à certains producteurs d'obtenir un débouché plus certain et plus stable, ainsi qu'un revenu pour leurs chevreaux.

Le deuxième débouché est l'encan, un système déjà en place. L'encan accepte tout chevreau, quel que soit sa taille ou son poids, et les acheteurs présents à l'encan paient un prix en fonction de leurs préférences, de l'offre et de la demande sur le marché, et ce prix varie donc grandement. En plus de ne pas pouvoir déterminer à l'avance quel revenu les producteurs obtiendront pour leurs chevreaux, le fait que les chevreaux ne soient pas pesés lors de l'encan ne permet pas d'envoyer un signal clair aux producteurs sur les caractéristiques des chevreaux recherchées par les acheteurs. C'est donc à coup d'essai fructueux et infructueux que les producteurs ont réussi à déterminer un poids qui leur permettait d'obtenir un revenu suffisant pour couvrir au moins leurs coûts de production. Il serait donc nécessaire pour le secteur de mieux connaître les besoins des acheteurs lors de l'enchère, ainsi que ceux des acheteurs finaux, c'est-à-dire des consommateurs de viande de chevreaux achetés à l'encan. Il conviendrait également d'étudier si d'autres débouchés existent pour le secteur, comme l'approvisionnement direct aux abattoirs par les producteurs.

Le troisième sous-objectif, à savoir la documentation des pratiques actuelles pour déterminer si elles peuvent mener à la réalisation de projets d'études visant à les rendre plus efficaces ou à répondre davantage à des besoins de rentabilité ou d'activité pouvant générer un revenu d'entreprise, a été réalisé. Les pratiques documentées sont variées et pourront être étudiées plus en profondeur pour déterminer celles qui sont les plus rentables en termes de revenu d'entreprise et d'efficacité du travail.

### **Retombées pour le secteur**

Les retombées du projet pour les producteurs de lait de chèvre sont qu'ils pourraient percevoir un revenu supplémentaire plutôt que de devoir supporter les charges des chevreaux laitiers qu'ils ne gardent pas pour le renouvellement du troupeau comme une dépense. Cela améliorerait ainsi leur rentabilité. À court terme, les approches menées auprès des acheteurs permettront de les mettre en contact avec des producteurs à la recherche de débouchés pour leurs chevreaux. De plus, la description et la quantification des pratiques d'élevage en termes de coûts et de temps de travail permettront, à moyen terme, d'identifier celles qui sont les plus rentables sur les plans technique et économique, et de les partager avec tous les producteurs.

Les intervenants seront également en mesure d'accompagner les producteurs de manière plus efficace en leur proposant des techniques d'élevage appropriées. De plus, une meilleure description de l'offre de chevreaux permettra d'y arrimer plus facilement la demande. Cet arrimage permettra d'accroître la quantité de viande

de chevreau disponible localement, et à plus long terme, de diversifier l'offre alimentaire.

Une meilleure valorisation des chevreaux laitiers aura par ailleurs des impacts sociaux non négligeables. Le justificatif de ce projet repose principalement sur ces retombées, puisque l'amélioration de la valorisation des chevreaux laitiers augmentera l'adéquation des soins qui leur sont accordés, et par le fait même, leur utilisation plus éthique. L'acceptabilité sociale de la production laitière caprine sera ainsi améliorée et sécurisée.

### Activités de diffusion (réalisées ou à venir) et biens livrables

Tout au long du projet, son avancement a été présenté à chacune des rencontres de la Table filière caprine laitière. Le projet a également été présenté lors de la Journée caprine 2024.

La principale activité de diffusion des résultats a été un webinaire organisé le 29 avril 2025. Les diapositives sont en annexe à ce rapport et l'enregistrement est disponible sur demande. Les participants aux entrevues ainsi que des représentants du MAPAQ et de la FADQ y ont été invités. Vingt (20) personnes ont été présentes. La présentation des résultats a été réalisée en 1h10, suivie d'une période de questions et réponses d'environ 30 minutes.

Une présentation des résultats du projet a également été inscrite à l'ordre du jour de la Journée caprine 2025, qui se tiendra le vendredi 24 octobre 2025.

Une présentation des résultats est également envisagée lors de la prochaine rencontre de la Table filière caprine laitière, le 7 mai.

Un article sera également publié dans leur média, le Capri Nouvelles du mois de juin 2025.

Il est également prévu d'écrire un rapport de projet plus court afin de le rendre disponible sur le site web de la Table filière caprine laitière, sur le site web du CRSAD et sur Agri-Réseau, pour que tous ceux qui le désirent puissent le consulter.

### Respect des conditions particulières

Les conditions particulières de ce projet étaient :

6.1. Le demandeur doit s'assurer de diffuser les résultats du projet, incluant le rapport final, à l'ensemble de la filière.

6.2. Inclure une section sur les débouchés potentiels des chevreaux mâles laitiers dans le rapport final.

Ces résultats ont été présentés et le seront selon les activités de diffusion décrite à la section précédente. Une fois accepté, ce rapport final sera aussi présenté.

Les débouchés potentiels ont été inclus dans ce rapport, notamment dans les sections sur les retombées pour le secteur et sur la suite ou suivi à donner.

## Indicateurs de résultats

Le tableau suivant indique le niveau d'atteinte des cibles selon les indicateurs de résultats tels que décrits à la section 5 de la convention d'aide financière.

Indicateurs de résultats	Cible initiale	Cible atteinte oui / non / partiellement
Nombre de producteurs participants	30	Partiellement (contacté 38, 21 participants)
Nombre d'intervenants participants	8	Partiellement (contacté 15, 6 participants)
Nombre d'acheteurs participants	5	Partiellement (contacté 9, 4 participants)

Précisions supplémentaires :

Chacun des types de participants a été contacté au moins deux fois pour l'inviter à participer à l'entrevue.

## Suite ou suivi à donner, s'il y a lieu

Le CRSAD a indiqué son intérêt à poursuivre son implication au niveau de la valorisation des chevreaux laitiers qui ne sont pas destinés à la reproduction. Le webinaire du 29 avril 2025 a dégagé plusieurs pistes pour poursuivre la réflexion et la recherche en ce sens. Voici la liste des thématiques proposées pour donner suite à ce projet :

- Tester diverses stratégies d'alimentation lactée pour optimiser la croissance des chevreaux et réduire le coût.
- Mieux définir le marché des acheteurs de chevreaux pour abattage immédiat et des acheteurs de viande de chèvre.
- Approfondir l'analyse des données pour voir si les entreprises qui ont une marge positive ont des pratiques d'élevage communes qu'on pourrait valoriser auprès des autres producteurs
- Explorer la piste des outils de communication qui pourraient être mis en place pour améliorer les échanges entre les vendeurs et les acheteurs.

Selon les opportunités de financement et l'appui de l'une ou l'autre des thématiques par le secteur caprin, le CRSAD poursuivra le travail sur l'une d'elles.

Le CRSAD procédera également à la remise d'une fiche à chaque producteur ayant participé aux entretiens. Cette fiche contiendra des informations spécifiques relatives à son activité d'élevage de chevreaux, notamment en ce qui concerne ses dépenses, sa marge bénéficiaire et son temps de travail, selon les données communiquées.

## Bilan des dépenses

Les coûts sont décrits dans le document Coût et Structure de financement de la réclamation. Le 19 novembre 2024, une demande de modification a été demandée pour l'ajout de la participation de Catherine Michaud comme personne contractante, l'ajout de contributions des producteurs participants et des changements aux nombres d'heures prévus pour Vincent Demers-Caron et Carl Julien. Cette demande de changement a été acceptée le 21 novembre 2024.