

PATRICK FRAPPIER & NATACHA BRETON DE LA

Bergerie des Chapelets inc

MARIE-CLAUDE LITALIEN, TSA, SOUTIEN À LA RECHERCHE ET RESPONSABLE DE LABORATOIRE, CEPOQ

Dans cette édition nous vous présentons le témoignage de Patrick Frappier (fils de producteur laitier) et Natacha Breton (fille de ville), fiers propriétaires à parts égales de la Bergerie des Chapelets inc située à Matane dans le Bas-Saint-Laurent. Vous verrez qu'ils n'ont pas manqué de défis depuis les 20 dernières années!

Nos tous débuts... tout a débuté en 2002 à Sherbrooke dans une ancienne ferme laitière, modifiée au fil des années, lorsque j'ai acheté 70 brebis DLS/RV. Natacha s'est jointe à l'entreprise en 2004 et s'en est suivi l'achat des premières brebis Finnoise en 2006 pour en faire la vente de sujets reproducteurs. Lorsque nous avons voulu prendre de l'expansion en 2016, il était impossible de le faire rapidement avec la Finnoise, car on achetait déjà tout ce que notre fournisseur était capable de nous vendre et c'était notre seul contact au Cana-

da pour s'en procurer. C'est là que la Romanov est apparue dans nos vies.

Un grand vent de changement...

C'est en 2018 que nous avons choisi la tranquillité de la ville et avons découvert l'air du fleuve de Matane. À la suite du déménagement, nous nous sommes consacrés tous les deux à temps plein sur la ferme, il y avait du travail en masse! Notre bergerie compte 4 sections chaudes dont une pour la photopériode en jours courts (450 places), 2 sections pour les jours longs (200 places chaque) et une section pour l'engraissement. Nous avons maintenant 600 brebis Romanov, 12 béliers Dorset et une quinzaine de béliers Romanov, tous évalués sur le programme GenOvis. Nous produisons environ 600 sujets reproducteurs, hybride (F1) et Romanov, par année. Nous vendons 5-6 béliers Romanov par année et tous nos béliers sont classifiés. Depuis 2006, nous travaillons avec une louve Grober et on réussit très bien. Au fil des années, plusieurs producteurs sont venus voir nos installations ou nous ont questionné sur notre salle



d'allaitement artificiel. D'ailleurs, un de nos bons coups est l'achat de 3 vaches Canadienne. Elles seront en lactation dès mars 2023 pour nous permettent de sauver sur le coût d'achat du lait en poudre qui s'élève à 1 000 \$ par mois.





Nous conserverons le lait à 4° dans un bassin refroidisseur, mais en attendant, Natacha fait du beurre et de l'excellent fromage.

Des outils pour le moins utiles... en 2021, nous avons fait l'achat d'un repousse fourrage qui nous fait sauver un temps fou et permet en plus d'augmenter la consommation de nos animaux. Aussi, nous avons participé au raffinement du




logiciel Bergère en 2009 et nous l'utilisons encore aujourd'hui 13 ans plus tard! C'est un logiciel indispensable pour notre gestion de troupeau dans la bergerie.

L'un de nos bons coups... nous n'avons pas l'intention de s'arrêter là au niveau du développement de la bergerie. Un de nos meilleurs coups depuis notre déménagement, est notre adhésion au programme d'assainissement pour le Maedi visna en 2019. Nous sommes tout près du statut argent, mais nous visons le statut diamant. La différence est flagrante depuis que nous sommes en assainissement du Maedi visna, et ce, à tous les niveaux : la santé du pis, la santé des brebis, la productivité et la qualité des agneaux produits, la longévité des sujets reproducteurs, etc. On le referait sans hésiter même si financièrement ça a été très difficile dans les 2 dernières années, car nous voyons que ce sera rentabilisé très rapidement. C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles nous n'avons plus de Finnoise; elles étaient positives à 99 % lors du premier test en 2019.

Les projets et objectifs se poursuivent toujours... nous désirons installer un robot soigneur afin de réduire davantage le temps passé en bergerie, mais cela implique beaucoup de transformations au niveau des bâtiments. Nous avons comme objectif de commencer les travaux en 2023. Un autre objectif pour 2023 est de vendre entre 1800 et 2000 agneaux par année. Nous ne sommes plus en augmentation de troupeau, alors nous croyons que c'est un objectif réaliste, car

cette année nous allons vendre environ 1500 agneaux, soit 20 % en lait, 40 % en léger et un autre 40 % seront pour la vente des sujets reproducteurs.

En 20 ans, on en a vu des changements tels que la traçabilité, l'agence de vente... Même si cela fait 20 ans que nous sommes en production ovine, c'est un éternel combat de la crise du logement. Après notre déménagement en 2018 on s'était dit c'est fini les agrandissements on va avoir la paix on a de la place en masse !! Depuis que nous sommes en assainissement du Maedi visna, on produit tellement plus d'agneaux qu'on va devoir bâtir un engraissement si on veut demeurer à 600 brebis. C'est une décision que nous aurons à prendre dans un avenir rapproché.

 *Je crois que la production ovine a un bel avenir, les producteurs sont mieux suivis, et ont accès à plus d'informations et la qualité des sujets reproducteurs c'est beaucoup amélioré en 20 ans !*

Nous allons continuer de travailler fort sur la consommation de fourrage. Nous ne donnons pas beaucoup de grain et sélectionnons les meilleures brebis productives pour notre remplacement, nos chiffres sur le programme GenOvis sont plus bas un peu même si on est dans les meilleurs, mais je crois que dans l'avenir ça va être rentable pour nous. ■

Si vous désirez vous aussi nous faire part de votre témoignage ou voulez nous suggérer un éleveur en particulier, n'hésitez pas à contacter Marie-Claude à l'adresse suivante : marie-claude.litalien@cepoq.com
