UNE FORMATION SUR LE NOUVEL OUTIL DE RAPPORT GENOVIS COMMERCIAUX... Une trentaine d'intervenants et producteurs ont répondu présents!

MARIE-JOSÉE CIMON, AGR., COORDONNATRICE EN TRANSFERT DES CONNAISSANCE, CEPOQ

De la formation auprès des intervenants et un plus pour les éleveurs!

Ce fut 2 demi-journées très complètes pour les intervenants participants et les producteurs invités réalisées en janvier dernier sur le nouvel outil de Rapport GenOvis commerciaux. Les conférences offertes présentaient à la fois le Rapport GenOvis commerciaux, dont les données de référence ou de benchmark et la mécanique des valeurs de référence et de calcul derrière l'outil. La participation d'une conseillère aguerrie, soit Mme Claudia Labrecque agronome, du Centre multi-conseils agricole (CMCA), a permis d'apporter une plus-value à la formation par sa présentation sur l'interprétation d'un Rapport d'une ferme exemple et ses recommandations. Les ateliers pratiques furent également fort appréciés et auront permis aux participants de faire l'analyse et l'interprétation des données d'un Rapport de cas types d'entreprises ovines réelles et d'explorer ses différents onglets pour se familiariser avec l'outil. L'activité, en visioconférence, permettait de créer des salles de travail en petits groupes avec les participants offrant ainsi une belle expérience de réseautage pour les participants présents.

Des résultats significatifs pour le secteur

Les formations spécialisées comme celle réalisée pour le Rapport GenOvis commerciaux représentent un apport important en formation continue pour les conseillers du secteur. Avec cette formation, ils sauront maîtriser ce nouvel outil et l'utiliser en toute confiance auprès de leur clientèle et ainsi bonifier l'offre de service pour le secteur ovin. Les intervenants (agronomes, technoloques, vétérinaires, etc.) seront ainsi mieux outillés pour faire un suivi technico-économique auprès des entreprises ovines. Le nouveau rapport adapté aux fermes commerciales permettra par exemple, de suivre les groupes de naissance et de croissance au fur et à mesure et de réagir rapidement, permettant ainsi de prendre les orientations nécessaires avec le producteur et ainsi obtenir de meilleures performances au sein du troupeau.

Une capsule témoignage d'une utilisatrice du Rapport GenOvis commerciaux!

Présentée en primeur dans le cadre de la formation, la capsule est maintenant disponible sur notre chaîne YouTube. Il s'agit du témoignage de la productrice Marie-Claude Leblanc de la Ferme CMC Meunier, qui utilise le Rapport GenOvis commerciaux dans sa régie quotidienne. À la ferme, accompagnée de sa conseillère Marie-Ève Lépine, agronome qui travaille de concert avec elle pour le suivi et l'analyse de son troupeau.

Les outils à venir pour les conseillers

En complément à la formation, l'équipe du projet s'est affairée également à produire 11 capsules Les conférences présentées lors de la formation ont été enregistrées et demeurent disponibles en tout temps sur le site web www.genovis.ca et sur la chaîne YouTube du CEPOO.

vidéo d'accompagnement pour mieux comprendre les différents onglets du Rapport GenOvis commerciaux. Aussi, les questions les plus fréquentes sur le Rapport GenOvis commerciaux ont également été répertoriées pour faciliter l'encadrement des intervenants. Retrouvez sur le site web de genovis.ca une section dédiée pour tout le matériel produit dans le cadre de la formation. Enfin, l'équipe de soutien du programme d'évaluation génétique GenOvis du CEPOQ est disponible pour soutenir les conseillers en tout temps et aussi les accompagner pour bien comprendre l'utilisation du Rapport de leurs clients. ■

Ce projet a été financé par l'entremise du Programme services-conseils, mis en œuvre en vertu du Partenariat canadien pour l'agriculture, selon une entente conclue entre les gouvernements du Canada et du Québec.