



René et Chantale Cloutier de la *Ferme Chanviclou*

Chantale Cloutier, copropriétaire de la Ferme Chanviclou

En collaboration avec Marie-Claude Litalien, T.P. tsa, Responsable du service Tableau de bord et soutien aux projets, CEPOQ



Dans cette édition, nous vous présentons le témoignage de René et Chantale Cloutier de la Ferme Chanviclou, située à Saint-Fabien, dans la région du Bas-Saint-Laurent. Le nom de la ferme n'est pas un hasard : Chan pour Chantale, Vi pour Viel (côté maternel), et Clou pour Cloutier. Il représente à la fois notre identité, notre histoire et la continuité familiale.

Nos débuts... À l'origine, l'entreprise se consacrait à la production de bovins de boucherie. À la fin des années 1990, lorsque ma mère s'est davantage impliquée dans l'entreprise, elle a suivi une formation en production ovine et a souhaité développer cette production, mieux adaptée à ses intérêts et à sa réalité. Mes parents ont alors aménagé une bergerie, tout en conservant temporairement les bovins. Après quelques années, le constat était clair : la production ovine correspondait davantage à leurs aspirations et la transition complète s'est faite au début des années 2000. Je suis copropriétaire avec mon père depuis sept ans. Après avoir exploré d'autres productions, notamment laitière et porcine, je suis revenue à ma production préférée, la production ovine, qui représente pour moi une passion et un engagement familial. En 2014, j'ai complété un DEP en production animale (production ovine) ainsi qu'une AEC en gestion et exploitation agricole. Mon père a étudié en mécanique agricole et s'est perfectionné au fil des années en production animale.

Notre troupeau et sa régie... Aujourd'hui, la ferme compte entre 550 et 575 brebis. Le troupeau est majoritairement composé de femelles croisées, avec une base de Romanov (RV) et des femelles F1 (DP/RV). Nous utili-



sons principalement des béliers Suffolk, Arcott Canadien et Dorset pour faire nos agneaux de marché. Le suivi des animaux est rigoureux : pesées toutes les deux semaines pour les agneaux en fin d'engraissement et suivi global tous les mois et demi. La ferme est maintenant orientée vers la production d'agneaux lourds, qui représentent environ 90 % des ventes. Le reste de la production



comprend des agneaux légers et un petit volume d'agneaux de lait. En 2025, nous avons complété notre première année en vente directe. En parallèle, nous vendons également des carcasses d'agneaux dans les épiceries ainsi que des pièces de viande et des produits transformés directement aux particuliers. La vente directe est devenue un moyen concret de faire connaître notre production, notre viande et notre réalité, tout en créant un lien de proximité avec les consommateurs. Nous appliquons également une gestion sanitaire responsable : les visites vétérinaires ont lieu une à deux fois par an, et des analyses sont effectuées en cas de mortalité ou de questionnement. Aucun médicament n'est donné en prévention, et les interventions sont limitées à ce qui est nécessaire, notamment la vaccination (B-cox) et les vitamines (Vitaferst-Care).

Notre travail optimisé... Nous misons beaucoup sur la productivité avec les ressources disponibles, en restant autosuffisants en fourrage et en produisant nos propres grains et céréales. Les achats se concentrent principalement sur les minéraux et la moulée cubée, adaptés aux différents stades physiologiques des animaux. Nos méthodes de travail et technologies sont conçues pour optimiser l'efficacité et le bien-être animal. Nous utilisons un mélangeur RTM pour l'alimentation et un indicateur de balance XR5000 avec un bâton de lecture pour le suivi du troupeau. Un projet futur prévoit l'installation d'une section dans le corridor avec des carcans de contention, ce qui facilitera la tonte, la coupe des onglons et les échographies. Nous utilisons les allées de contention afin de rendre les manipulations plus sécuritaires et efficaces.

Nos bons coups... L'entreprise fonctionne grâce à une répartition claire des rôles. Ma mère s'occupe de la comptabilité, un pilier essentiel de la ferme. Mon père est res-

pensable de l'entretien de la machinerie et des bâtiments. Pour ma part, je prends en charge la gestion du troupeau (soins aux nouveau-nés, pesées, échographies que nous faisons nous-mêmes, suivis des performances, vente à la ferme). Les soins généraux, les travaux au champ et les sevrages se font en équipe, selon les besoins. Travailler avec le Tableau de bord du CEPOQ a été un vrai point fort de la dernière année. J'ai adoré collaborer avec les filles de l'équipe du CEPOQ sur ce projet : leur accompagnement et leur expertise ont rendu la prise de données claire et facile à intégrer dans notre routine. Pouvoir analyser nos résultats directement sur un ordinateur et comparer nos différentes performances avec un groupe de référence est extrêmement motivant et pertinent; ça me challenge et j'adore les défis! L'outil nous permet non seulement de mieux comprendre nos performances, mais aussi de cibler nos efforts pour améliorer la fertilité, le taux de sevrage ainsi que la croissance et le bien-être des agneaux. Pour moi, cet outil est devenu indispensable pour suivre notre production de façon structurée, précise et éclairée.

Projets à venir... À moyen et long terme, nous souhaitons développer davantage la vente directe à la ferme, et éventuellement, créer une boutique sur place, ainsi qu'un service web. Vous pouvez consulter notre page Facebook, Ferme Chanviclou, pour voir nos produits disponibles. Nous aimerions aussi accueillir des stagiaires afin de transmettre le savoir-faire et la passion du métier, et ainsi contribuer à la valorisation de la production ovine, le bien-être animal et les soins à la naissance.

Notre futur... Ces dernières années ont été particulièrement marquantes. Il y a 4 ans, j'ai perdu le père de mes filles, mon conjoint, à cause d'un cancer du cerveau. L'entreprise a été un véritable soutien dans cette épreuve. Travailler à la ferme nous a aidés à traverser cette période difficile et à réaliser la valeur de chaque journée. C'est pourquoi notre production ne se limite pas à un métier : elle doit nous compléter, nous inspirer et nous rapprocher de ce qui est essentiel dans la vie. Je représente la sixième génération sur la ferme et je suis la première femme copropriétaire dans la lignée familiale Cloutier. Enfin, la ferme reste profondément familiale. En tant que mère de trois jeunes filles, je souhaite leur transmettre l'amour de la production ovine et leur montrer la richesse de notre métier, tout en travaillant main dans la main avec mon père pour que l'entreprise continue de fleurir et de prospérer, et pour que chaque jour passé à la ferme reste significatif et complet. ■

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