



## Services de Recherche Canfax

Une Division de la Canadian Cattlemen's Association

Publication rendue possible  
grâce à la collaboration de :



# Considérations Économiques du Préconditionnement

## CONTEXTE

### Qu'est-ce que le preconditionnement?

Le preconditionnement est une étape visant à réduire le stress et la susceptibilité aux maladies des veaux, tout en les préparant à entrer en parc d'engraissement. Les veaux preconditionnés sont sevrés au minimum 30 à 60 jours avant la vente, ont reçu les vaccins recommandés et ont été introduits à une ration alimentaire complète, ainsi qu'aux mangeoires et aux abreuvoirs automatiques. L'idée derrière cette méthode est de répartir le stress de ces premières expériences dans le temps (sevrage, vaccination, transport, nouveaux individus, ration, bâtiments, etc.) afin que le système immunitaire ne devienne pas surchargé.

Plusieurs études ont démontré que les veaux preconditionnés ont un coût du gain moins élevé en parc, en plus d'un taux de gain supérieur, d'une efficacité alimentaire accrue et d'un taux de maladie et mortalité réduit. Malgré ces bénéfices non négligeables, l'adoption des méthodes de preconditionnement est basse au Canada, avec seulement 9% des producteurs dans l'Ouest Canadien qui ont preconditionné leurs veaux de 2014 pour 30 à 60 jours, alors que 72% des veaux ont été vendus au sevrage<sup>1</sup>.

### Avantages économiques

Les prix record payés pour les veaux font en sorte que les mortalités en parc d'engraissement sont beaucoup plus coûteuses. Aux États-Unis, cela a engendré un intérêt accru pour la santé préventive et le preconditionnement. Mais l'adoption de ces méthodes par les producteurs vache-veau ne se fera que si le preconditionnement est payant.

<sup>1</sup>Source : Western Canadian Cow-Calf Survey 2014  
<http://www.wbdc.sk.ca.htm> visité le 28 sept. 2015

Le profit net associé au preconditionnement consiste en la différence entre les revenus de la vente de veaux au sevrage et les revenus d'une vente après preconditionnement, moins les coûts additionnels associés au preconditionnement.

Le profit net est calculé de la façon suivante :

*Profit net du preconditionnement*  
= Revenus des veaux preconditionnés  
- Revenus des veaux vendus au sevrage  
- Coût du preconditionnement

*Revenus des veaux vendus au sevrage*  
= Prix du marché au sevrage  
x Poids au sevrage

*Revenus des veaux preconditionnés*  
= Prix du marché après preconditionnement  
x (Poids au sevrage  
+ GMQ en preconditionnement  
x Nombre de jours de preconditionnement)

Pour un producteur vache-veau, les avantages économiques du preconditionnement par rapport à la vente des veaux au sevrage proviennent des primes accordées sur les veaux preconditionnés et du gain additionnel réalisé pendant cette période. D'un autre côté, les coûts additionnels engendrés par le preconditionnement et le risque de changer de gamme de prix vu le poids plus élevé et les variations saisonnières peuvent avoir un impact négatif sur le revenu.

+	-
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gain de poids supplémentaire</li> <li>• Primes au preconditionnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variation saisonnière</li> <li>• Prix plus bas pour les veaux plus lourds</li> <li>• Coût du preconditionnement</li> </ul>

Avant d'implanter un programme de préconditionnement, les producteurs doivent en estimer les bénéfices potentiels et avoir une bonne idée des coûts qui y seront associés, pour déterminer s'il s'agit d'une pratique économiquement avantageuse pour leur entreprise.

## FACTEURS DÉCISIONNELS

Le préconditionnement apporte des risques aux producteurs vache-veau au niveau du prix et de la production. Un des risques est associé à l'incertitude quant à la valeur des veaux au moment du sevrage versus un mois ou deux plus tard. Sans compter qu'il n'existe pas toujours de garantie d'obtenir une prime pour des veaux préconditionnés. Un autre risque est lié à la performance; nous ne pouvons savoir quel sera le gain moyen quotidien des veaux, le nombre de livres de gain total, l'efficacité alimentaire et le coût du gain pendant la période de préconditionnement.

Un scénario type a été élaboré suite à un sondage réalisé dans l'Ouest Canadien. Le profit net a été estimé à l'aide des données moyennes de 10 ans (2004-2013), puis avec les chiffres de 2014 pour voir à quel point les prix élevés actuels changent la donne.<sup>2</sup>

### Paramètres de base

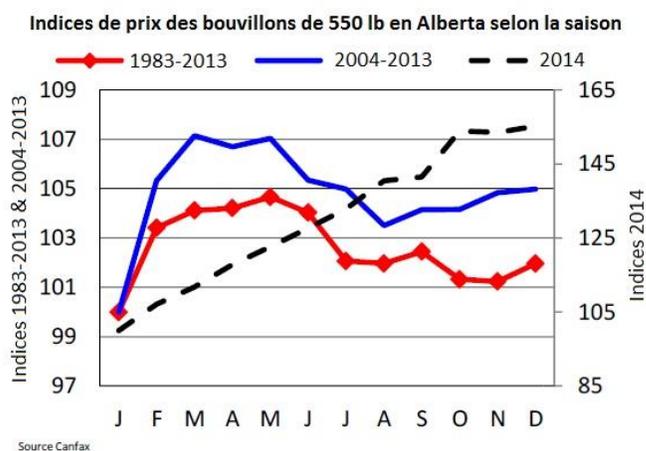
- Généralités
  - Province : Alberta
  - Date de naissance : 15 mars
  - Poids à la naissance : 85 lb
  - GMQ naissance-sevrage : 1.8 lb/jr
  - Âge au sevrage : 220 jours
  - Poids au sevrage : 481 lb
  - Freinte des veaux au sevrage : 5%
  - Freinte des veaux préconditionnés : 3%
- Coût du préconditionnement : 1.10\$ par livre de gain (varie de 0.55 à 1.70\$ selon les scénarios)
- Gain moyen quotidien : 1.8 lb par jour (varie de 0.6 à 3.2 lb/jr selon les scénarios)
- Primes : Zéro (varie de 0 à 20\$/100 lb selon les scénarios)

<sup>2</sup> Cette analyse a été réalisée à l'aide du Calculateur de Préconditionnement du Beef Cattle Research Council disponible au : <http://www.beefresearch.ca/research/preconditioning.cfm>

## Saisonnalité des Prix

D'une année à l'autre, le prix des veaux tend à atteindre un sommet au printemps, alors que le nombre de veaux mis en marché est plus limité et que la demande de veaux pour l'engraissement à l'herbe est élevée. Les prix diminuent par la suite pour être à leur plus bas en octobre et novembre lorsque la majorité des veaux sont sevrés et saturent le marché. Dans l'Ouest Canadien, la plupart des veaux ont été sevrés en octobre (42%) et novembre (32%).<sup>3</sup> Si ces veaux sont vendus au sevrage, ils arriveront sur le marché en saison de bas prix alors que s'ils étaient préconditionnés pendant 30 à 60 jours, la mise en marché à la fin novembre ou en décembre pourrait rapporter des prix un peu plus élevés.

Même si la saisonnalité des prix à long terme nous permet d'extrapoler sur les prix à venir, il est important de noter que le marché des veaux a été plus fluctuant depuis quelques années et n'a pas toujours suivi les tendances saisonnières. En 2014, par exemple, le prix a été à la hausse toute l'année à l'exception d'un modeste recul à l'automne. Lorsqu'on doit faire des projections de prix, plusieurs facteurs doivent être pris en compte tels que le nombre d'animaux disponibles sur le marché, le coût des aliments, la force du dollar Canadien, etc.



Lorsque le poids augmente, le prix de vente diminue habituellement. Si on tient compte d'un programme de préconditionnement, le producteur doit calculer les bénéfices et les coûts liés à la vente de veaux plus légers versus plus lourds après la période de 30 à 60 jours.

<sup>3</sup> Source : Western Canadian Cow-Calf Survey 2014 <http://www.wbdc.sk.ca.htm> visité le 28 sept. 2015

L'historique de prix de vente en Alberta montre une diminution moyenne de 0.08\$/lb (5%) entre la catégorie 450lb et 550lb, et de 0.07\$/lb (6%) entre les 550lb et 650lb.

L'ampleur de la chute de prix entre les catégories de poids est déterminée par le coût des aliments. Lorsque ce dernier est plus bas, les engraisseurs voient une opportunité de transformer des aliments peu coûteux en viande, et sont prêts à payer plus pour des veaux légers qui seront engraisés à faible coût. Dans ce cas, le prix inférieur des aliments tend à faire augmenter le prix des veaux légers en comparaison avec les veaux lourds, ce qui résulte en un écart de prix plus grand entre les catégories. Au contraire, un coût élevé des aliments supporte la demande pour des veaux plus lourds à l'entrée au parc, réduisant l'écart de prix à la livre entre les veaux lourds et légers.

**Prix des bouillons en Alberta par catégorie de poids**  
(moy.2004-2013)



Pour les producteurs vache-veau, le risque de garder les veaux plus longtemps est donc plus grand lorsque le prix des aliments est bas, étant donné l'écart plus élevé entre les catégories.

### Scénarios de prix et implications

En demeurant conservateur avec un coût de préconditionnement à 1.10\$/lb de gain, un GMQ de 1.8 lb/jour et une prime de préconditionnement à zéro, le profit net pour les programmes de 30, 45 et 60 jours de préconditionnement ont été simulés avec un contexte de prix bas (moyenne de 2004 à 2013) et avec un prix élevé (2014).

Dans le scénario de bas prix, le prix d'un veau mâle de 450lb vendu en octobre est estimé à 140\$/100lb, celui d'un veau de 520lb vendu en novembre à 132\$/100lb, puis à 128\$/100lb pour un veau de 540lb vendu en

décembre et à 126\$/100lb pour un veau de 570lb vendu en décembre.

Moyenne 2004-2013			
	30 jours	45 jours	60 jours
Prix (\$/100lb)	132.00	128.05	126.16
Valeur gain de poids (\$/tête)	81.84	112.93	144.30
Baisse de catégorie (\$/tête)	34.86	52.41	61.05
Coût du gain (\$/tête)	60	90	120
Profit Net (\$/tête)	-12.52	-29.48	-36.75

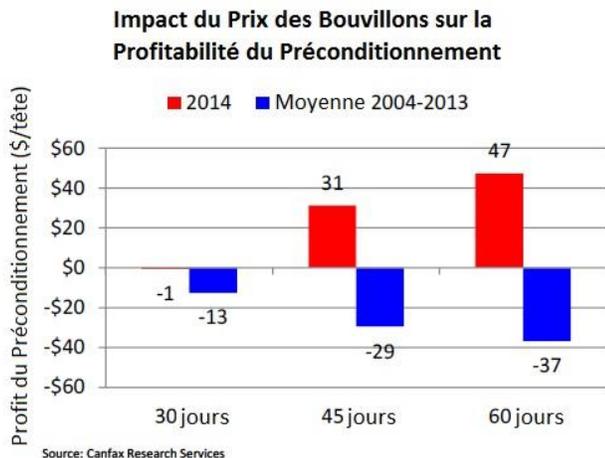
Le revenu par livre de gain additionnelle est estimé à 1.30\$, ce qui est insuffisant pour couvrir la perte liée à la baisse de catégorie de poids et aux coûts additionnels de 1.50\$/lb. Un programme de préconditionnement de 30 jours fait perdre 13\$/tête, et demande une prime sur le prix de 2% pour balancer. Un programme de 45 jours engendre une perte de 29\$/tête et demande une prime de 4%, et un programme de 60 jours crée une perte de 37\$/tête, ce qui demanderait une prime de préconditionnement à la vente de 5%.

Dans le scénario de prix élevés, la valeur d'un bouillon de 450lb vendu en octobre est estimée à 322\$/100lb, alors qu'un veau vendu en novembre à 520lb (30 jours de préconditionnement) est vendu pour 295\$/100lb, celui vendu en décembre (45 jours) et pesant 540lb rapporte un prix de 292\$/100lb et finalement 287\$/100lb pour le même veau s'il est vendu en décembre à un poids de 570lb après 60 jours de préconditionnement.

2014			
	30 jours	45 jours	60 jours
Prix (\$/100lb)	295.02	292.20	286.87
Valeur gain de poids (\$/tête)	182.91	257.69	328.12
Baisse de catégorie (\$/tête)	123.60	136.49	160.85
Coût du gain (\$/tête)	60	90	120
Profit Net (\$/tête)	-0.69	31.20	47.28

Avec des prix à ce niveau, chaque livre de gain additionnelle pendant le préconditionnement rapporte un revenu supplémentaire d'environ 3.00\$, ce qui surpasse les coûts liés à la saisonnalité des prix et au changement de gamme de poids (1.50\$) ainsi que ceux liés au préconditionnement (1.10\$).

Dans ces conditions, le programme de préconditionnement de 30 jours couvre presque ses frais, alors que ceux de 45 et 60 jours engendrent un profit 31\$/tête et 47\$/tête respectivement, même sans toucher de prime pour les veaux préconditionnés.



Ces résultats suggèrent qu'à coûts semblables, le préconditionnement d'un veau de valeur plus élevée rapportera un bénéfice supérieur. Considérant que les prix diminuent lorsque le poids du veau augmente, le revenu additionnel provenant du gain de poids a plus de chances de surpasser la perte dans un scénario de prix élevés.

### Prime pour Préconditionnement

Les veaux préconditionnés sont généralement moins sensibles aux maladies en parquet d'engraissement et prennent du poids plus efficacement que les veaux vendus juste après le sevrage. Ces caractéristiques contribuent à améliorer le profit de l'engraisseur et permet donc aux acheteurs de payer une prime pour des veaux préconditionnés.

La valeur de la prime varie et est influencée par les prix sur le marché et les préférences de l'acheteur quant aux risques encourus. En général, les acheteurs sont prêts à payer une prime supérieure lorsque la valeur des veaux est élevée, puisque les pertes liées aux maladies et mortalités seront plus élevées.

Aux États-Unis, les primes pour le préconditionnement ont augmenté alors que les prix des bouvillons ont atteint des niveaux records.

En Oklahoma, les primes en 2014 ont été en moyenne de 19.20\$ US/100lb, plus du double des primes de 2013 (8.65\$ US) et de 2012 (9.23\$ US).<sup>4</sup> Une autre étude américaine rapporte plutôt que ces primes ont été de 12.06\$ US/100lb pour des veaux sevrés et vaccinés de 566lb, alors qu'elles étaient de 4.78\$ US/100lb en 2013.<sup>5</sup>

Au Canada, les primes payées sur les veaux préconditionnés sont beaucoup plus faibles que dans le marché américain. Une étude de Carlberg *et al.* (2013) réalisée en Alberta entre Octobre 2011 et Octobre 2012 a démontré que les 2 200 lots de veaux vendus dans les régions situées au pied des Rocheuses n'ont reçu aucune prime pour préconditionnement, et les résultats de 8 300 lots vendus à l'extérieur de Red Deer ont reçus de faibles primes de 1.27\$/100lb.<sup>6</sup>

Les primes faibles au Canada peuvent indiquer : (1) une confiance plus faible dans la valeur du produit plus tard dans la phase d'engraissement; et/ou (2) une incertitude quant aux avantages du préconditionnement sur les performances et la santé. Les primes sont également affectées par l'apparence des animaux, la réputation du vendeur et le type de mise en marché.

Les producteurs devraient être conscients que la valeur des primes est incertaine lorsque vient le temps de décider s'ils vont préconditionner ou non leurs veaux. Le budget devrait établir le montant de prime requis pour atteindre une rentabilité.

Les scénarios présentés dans ce feuillet sont basés uniquement sur le prix des bouvillons, mais des recherches ont démontré que les primes pour les génisses préconditionnés sont significativement plus élevées que pour les mâles.<sup>7</sup> Ceci provient probablement de la forte demande de femelles de remplacement alors que les troupeaux Américains et Canadiens sont en expansion.

<sup>4</sup> Basé sur 4 327 veaux enregistrés Oklahoma Quality Beef Network et 6 000 veaux non certifiés et/ou non préconditionnés.

<sup>5</sup> Source: Drovers Cattle Network, Preconditioning Premiums Soar <http://www.cattlenetwork.com/advice-and-tips/cowcalf-producer/preconditioning-premiums-soar> consulté le 16 Sept. 2015

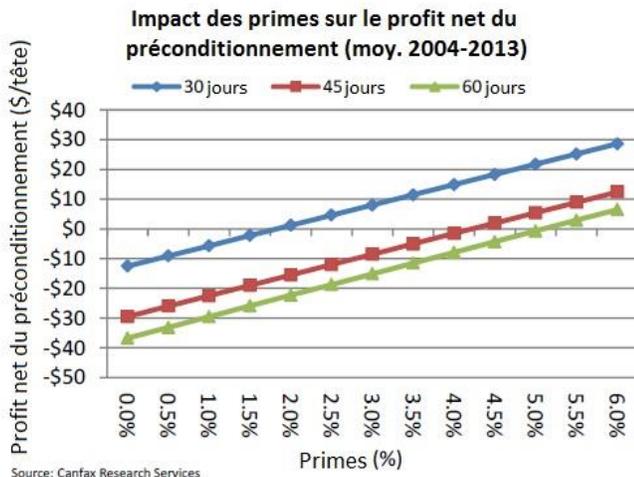
<sup>6</sup> Source: Jared Carlberg, Robert Hogan, 2013, Factors Affecting Cattle Prices at Alberta Auction Market, page 12 et 13

<sup>7</sup> Schulz, Lee L., Kevin C. Dhuyvetter, et Beth E. Doran. Factors Affecting Preconditioned Calf Price Premiums: Does Potential Buyer Competition and Seller Reputation Matter? *Journal of Agriculture and Resource Economics* 40.2 (2015): 220-241

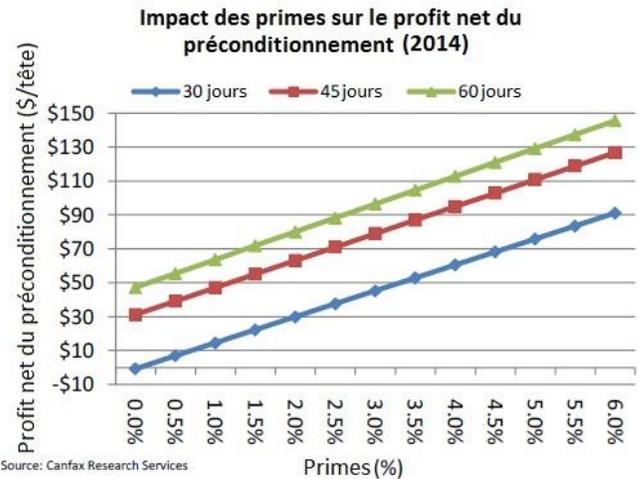
### Scénarios de primes et résultats

Même si le fait d'obtenir une prime pour des veaux préconditionnés constitue un facteur positif, la prime requise pour couvrir les frais du programme de préconditionnement varie selon la durée du programme et les prix du marché.

Historiquement, une prime de 1% représentait une augmentation du prix de vente final de 6-7\$/tête (1.26-1.33\$/100lb). Comme le revenu provenant du gain de poids est relativement faible, le producteur devait se fier aux primes de préconditionnement pour s'assurer d'au moins couvrir les dépenses qui y sont reliées. Le seuil de rentabilité du programme de préconditionnement de 30, 45 et 60 jours était respectivement de 3\$/100lb (~2%), 6\$/100lb (~4%) et 7\$/100lb (~5%). Ces primes sont supérieures à celles rencontrées en Alberta en 2011-2012, ce qui signifie que les producteurs ne reçoivent pas de primes suffisamment élevées pour que la pratique de préconditionner les veaux soit adoptée à grande échelle.



Avec les prix de 2014, une prime de 1% représente une augmentation du prix de vente de 15-16\$/tête (2.90-3.00\$/100lb). Comme le revenu engendré par le gain de poids additionnel est suffisamment élevé pour couvrir le changement de catégorie de poids et les coûts de préconditionnement, l'incertitude au niveau des primes a beaucoup moins d'effet sur la décision des producteurs. Dans ce cas, une prime représente seulement un profit supplémentaire, et non une façon de couvrir les coûts du programme.



### Gain moyen quotidien

L'avantage économique du préconditionnement provient essentiellement du poids ajouté sur le veau par rapport au poids lors du sevrage. Ainsi, le gain moyen quotidien (GMQ) est un facteur critique qui influence le profit.

Le GMQ est affecté par de nombreux facteurs tels la race, la ration servie, la température, etc. Il est donc difficile de prédire le GMQ d'un veau, surtout dans le cas de producteurs qui n'ont jamais retenu de veaux après le sevrage.

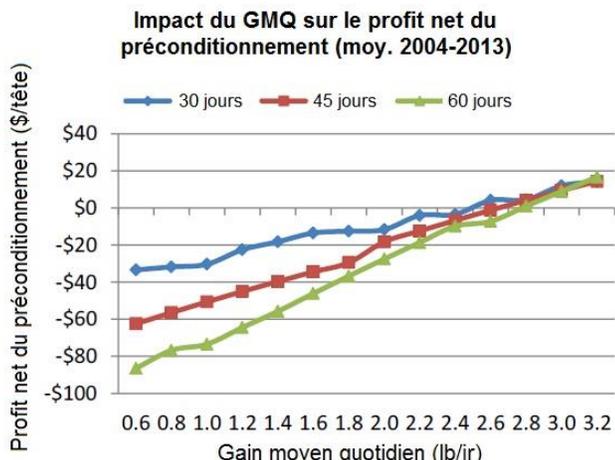
Aux États-Unis et au Canada, le GMQ pendant le préconditionnement varie grandement, d'une livre à trois livres par jour. Il est important de prendre en compte le risque lié aux performances des animaux et de déterminer le GMQ auquel on peut s'attendre sur une entreprise en particulier.

### Scénarios de GMQ et résultats

Le GMQ influence le nombre de livres total vendues qui, comme mentionné plus tôt, apporte un revenu supplémentaire lorsqu'il surpasse la perte liée au changement de catégorie de poids.

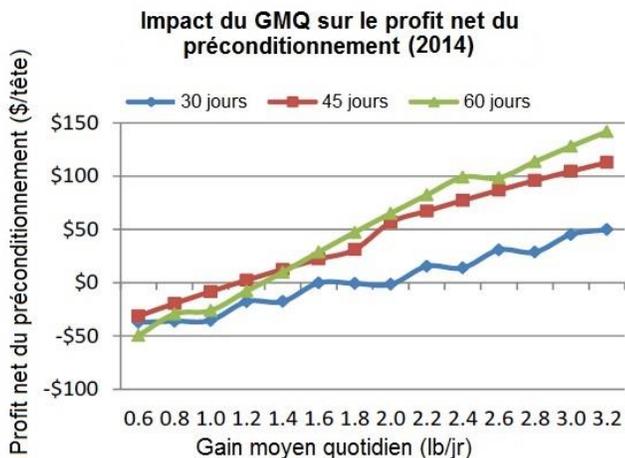
Historiquement, le GMQ requis pour combler les frais était d'environ 2.6-2.8 lb/jr, ce qui est parmi les plus hauts gains notés en Amérique du Nord. Cela indique que seuls les producteurs ayant la meilleure efficacité alimentaire peuvent générer un profit dans un programme de préconditionnement.

Coûts



Source: Canfax Research Services

Aux prix de 2014, le GMQ requis pour rentabiliser un programme de préconditionnement est relativement facile à obtenir. Un programme de 45 jours se rentabilise à 1.2 lbs/jr, celui de 60 jours demande 1.4 lbs/jr et un gain de 2.2 lbs/jr couvre les frais d'un programme de 30 jours.



Source: Canfax Research Services

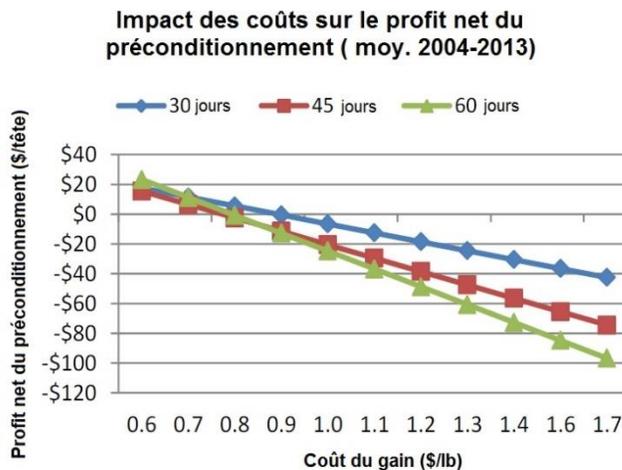
L'impact du GMQ sur le profit net du préconditionnement est plus grand quand le programme mis en place est plus long. Il est à noter que le GMQ est généralement plus bas en début de préconditionnement, alors que le stress vécu par les animaux est élevé. Le risque économique est donc plus grand lorsque le programme est court.

Les coûts associés au préconditionnement incluent les aliments, la vaccination, les frais de garde (énergie, entretien, main-d'œuvre), la mortalité et les possibles coûts de mise en marché plus élevés. Des intérêts peuvent également être calculés puisque les veaux sont vendus plus tard qu'au sevrage.

Même si les coûts de préconditionnement varient d'une entreprise à l'autre en raison du prix des intrants et des méthodes de travail, l'alimentation demeure typiquement le secteur le plus coûteux. Lorsque le prix des aliments est à la baisse, les coûts diminuent et le prix de vente requis pour couvrir les frais du programme est plus bas. Ainsi, des coûts d'aliments plus bas favorisent les producteurs qui gardent leur veaux plus longtemps, puisqu'ils peuvent alors convertir des aliments peu coûteux en livres de gain supplémentaires.

Scénarios de coûts et résultats

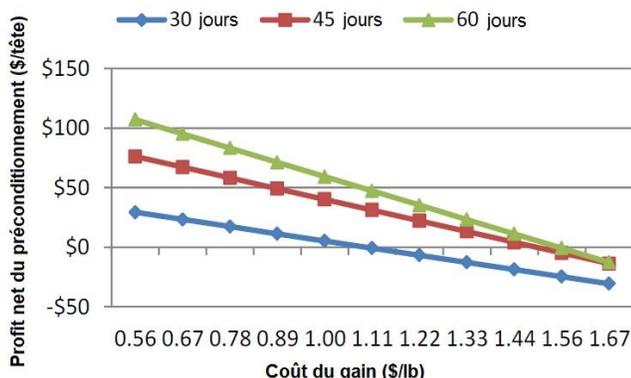
Ces dernières années, le prix minimum pour atteindre la rentabilité était de 0.70-0.80\$ par livre de gain. Cette situation encourageait la rétention des animaux après le sevrage seulement lorsque les aliments étaient peu coûteux et facilement accessibles.



Source: Canfax Research Services

Aux prix de 2014, un programme de préconditionnement de 30 jours est rentable avec un gain coûtant moins de 1.10\$/lb, celui de 45 jours se rentabilise avec un coût du gain en bas de 1.50\$/lb et celui de 60 jours avec moins de 1.60\$ de coût par livre de gain.

**Impact des coûts sur le profit net du préconditionnement (2014)**



Source: Canfax Research Services

Il n'est pas surprenant de constater que lorsque le coût des aliments est bas, le préconditionnement est plus facilement rentable. Nous pouvons également déduire que lorsque le prix à la livre est élevé, les producteurs peuvent se permettre un coût de gain plus élevé dans leur programme de préconditionnement tout en demeurant profitable.

**PRÉCONDITIONNER EN 2015?**

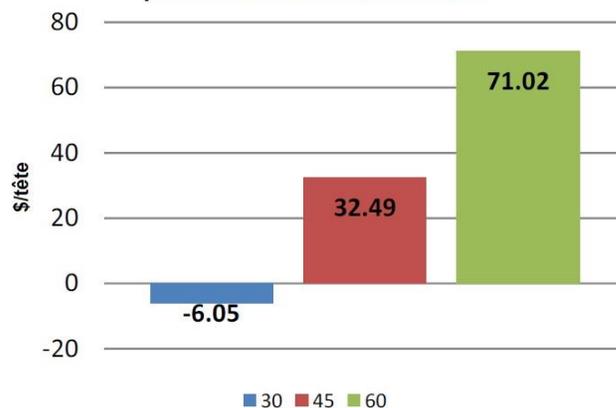
Dans la première semaine d'Octobre, le prix moyen du veau de 450 lb en Alberta a diminué de 16\$/100lb, pour atteindre 318\$/100lb. En prenant en compte les variations saisonnières, on peut présumer que le prix du veau se situera à environ 300\$/100lb à la mi-October.

Le coût du gain devrait se situer à environ 1.25\$/lb et en conservant les autres variables aux mêmes niveaux (aucune prime de préconditionnement et GMQ de 1.8lb/jr), le prix minimum à atteindre pour rentabiliser les programmes de 30, 45 et 60 jours sont respectivement de 277\$/100lb, 270\$/100lb et 264\$/100lb.

Seuil de rentabilité projeté			
	30 jrs	45 jrs	60 jrs
Poids des veaux (lb)	519	545	571
Seuil de rentabilité (\$/tête vendue)	1 438	1 472	1 506
Seuil de rentabilité (\$/100lb vendu)	277	270	264

La moyenne sur 10 ans des diminutions de prix d'Octobre à Novembre et Décembre (incluant les variations saisonnières et la diminution due au poids plus élevé des veaux) se situe à environ 8%, donc des prix attendus d'environ 276\$/100lb en Novembre et Décembre. Ces prix apporteraient un profit de 32\$/tête pour un programme de 45 jours et de 71\$/tête pour un programme de 60 jours, alors qu'un programme de 30 jours engendrerait une perte de 6\$/tête.

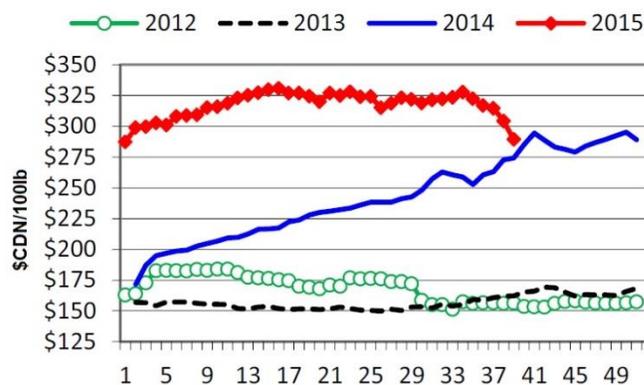
**Profit net estimé du préconditionnement en 2015**



**Risques au niveau des prix**

Par contre, la tendance à la baisse du prix des bovins semble s'accélérer. Si le prix des veaux descend sous les 265\$/100lb, les producteurs devront viser une prime de 7% pour un programme de 30 jours, 4% pour 45 jours et 1% pour un programme de 60 jours, afin d'atteindre le seuil de rentabilité.

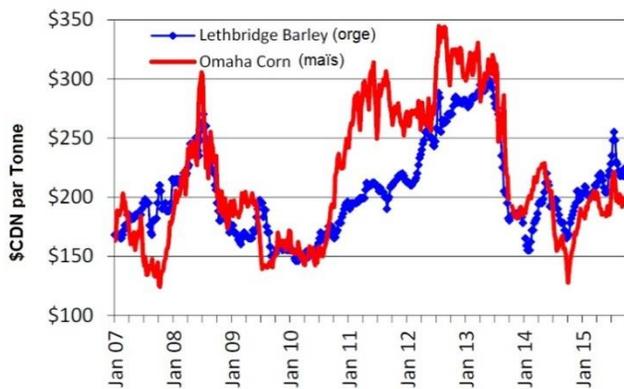
**Prix hebdomadaire du veau d'embouche en Alberta**



Source: CanFax

Le coût des aliments devrait augmenter cet automne. En Août, le prix du foin en Alberta se situait à près du double de l'année dernière à 174\$/T, mais cette hausse devrait ralentir puisque les rendements de deuxième coupe ont été supérieurs aux attentes. Le prix de l'orge est présentement supérieur de 34% à l'année dernière. Le coût du préconditionnement devrait être plutôt élevé cet automne à environ 1.25-1.30\$/lb.

Prix des grains



Source: Alberta Ag, OCA

## CONCLUSION

En général, le préconditionnement est plus profitable quand le prix des veaux est élevé. Dans ces conditions, chaque livre de gain additionnel ajoute de la valeur au veau. Le préconditionnement des veaux est en accord avec la volonté des parcs d'engraissement de payer une prime pour se procurer des veaux en santé qui auront une meilleure efficacité alimentaire et un taux de mortalité plus faible.

Les primes pour les veaux préconditionnés semblent plus faibles au Canada qu'aux États-Unis étant donné une moins grande conviction des engraisseurs sur les bienfaits du préconditionnement et le manque de consensus sur ce qu'est réellement un veau préconditionné. Pour que la valeur des veaux préconditionnés se reflète dans les prix, l'industrie doit définir clairement les méthodes à adopter et valider leur application.

Le préconditionnement est généralement plus rentable lorsque le coût des aliments est bas, permettant aux producteurs vache-veau de transformer des aliments de faible prix en viande de meilleure valeur.

Les producteurs doivent cependant garder à l'œil les risques associés à la saisonnalité des prix et la diminution due au changement de gamme de poids.

Le gain moyen quotidien est un facteur critique affectant la rentabilité d'un programme de préconditionnement. Il est important de reconnaître le risque lié aux performances des animaux et d'évaluer raisonnablement le GMQ auquel on doit s'attendre lors de la réalisation du budget.

### Le préconditionnement n'est pas pour tout le monde.

Les producteurs devraient évaluer s'ils ont les installations, l'expertise et la main-d'œuvre nécessaires avant d'entreprendre un tel programme.

**Chaque entreprise est différente.** Vous pouvez utiliser l'outil de calcul de préconditionnement offert par le « Beef Cattle Research Council (BCRS) » pour évaluer vos coûts, vos performances et votre seuil de rentabilité.

### Outil de calcul de préconditionnement

L'outil de calcul comprend quatre sections : (1) information générale sur les veaux, (2) gestion actuelle, (3) coûts de préconditionnement, (4) prix projetés pour les veaux non-préconditionnés et préconditionnés basé sur le poids et l'ajustement saisonnier des prix. Monté à partir de la base de données historique de Canfax, l'outil permet aux producteurs de comparer leurs estimations aux moyennes provinciales des 10 dernières années. Un sommaire des profits net estimés et seuil de rentabilité sont offerts pour trois différents programmes de préconditionnement (30, 45 et 60 jours).

<http://www.beefresearch.ca/research/preconditioning.cfm>

Article traduit de l'anglais par : Michelle Tremblay, dta

MAPAQ Saguenay-Lac-St-Jean

22 Janvier 2016