

# L'AVANTAGE



## G & W PORK SERT DE MENTORS À LA PROCHAINE GÉNÉRATION DE PRODUCTEURS.

Al et Kathy Wulfekuhle, propriétaires de G & W Pork de Quasqueton en Iowa, ne font pas que parler du mentorat des producteurs de porcs de demain : ils s'y appliquent activement. C'est même une partie intégrale de leur exploitation. « J'aime voir un jeune producteur qui réussit », dit Al. « Les producteurs d'expérience doivent devenir les mentors de leurs employés et leur donner l'occasion d'en tirer une certaine fierté. »

Un parfait exemple de cela est la relation d'Al et Kathy avec Nick et Meghan Leibold. Nick louait des installations et vendait des porcelets sur le marché libre avant sa rencontre avec Al en 2009. Al a été informé par un de ses employés que Nick envisageait de quitter l'élevage et de vendre son troupeau en raison des conditions du marché à ce moment-là. Al a appelé Nick et, en l'espace de quelques jours, ils ont mis au point un accord qui les satisfait tous les deux. Cet accord a permis à Nick de rester un producteur de porcs et à G & W Pork de se doter d'une unité de multiplication de DNA Genetics gérée par Nick. « Nick a commencé pendant une période où le marché était difficile », dit Al. « Il méritait une deuxième chance de faire ses preuves. Selon notre accord, Nick peut racheter ma part à tout moment. Il sait que cela sera tout à lui un jour. »

Nick est heureux de pouvoir gérer sa ferme de façon autonome, mais profite des connaissances et de l'expérience de l'ensemble du système. « Je crois que notre arrangement fonctionne bien parce qu'Al me permet d'exploiter cette ferme à ma façon, tant que je respecte les protocoles de gestion animale de G & W et que la production demeure élevée », déclare Nick. « Mais en même temps, tout le monde collabore pour trouver une solution aux problèmes de production qui surgissent. C'est agréable de travailler avec un tel groupe de producteurs quand on sait que tous les membres de l'équipe sont derrière vous. »

G & W Pork a un impact significatif et positif dans le nord-est de l'Iowa, ainsi que dans l'ensemble de l'État. Al est actuellement président de l'Association de producteurs de



Al Wulfekuhle (à gauche) et Nick Leibold ont passé un accord en 2009 permettant à Nick de demeurer producteur et donnant à G & W la possibilité d'avoir sa propre unité de multiplication.

porcs de l'Iowa. Lui et sa femme, Kathy, sont propriétaires de G & W Pork, une exploitation de naisseur-finisser comprenant 1 600 truies qui met en marché 34 000 porcs par an. L'unité de multiplication de 350 truies vend 4 000 femelles de la lignée 241 à un groupe de fidèles producteurs de la région : Twin Prairie, New Generation, C&K Pork et Newton Pork. Les femelles de la lignée 241 sont sevrées dans deux différentes pouponnières pour tenir compte du calendrier de livraison et de la taille des groupes dont chacun de ces différents producteurs a besoin.

En outre, la ferme cultive 565 acres de terre et sa meunerie achète le grain de producteurs locaux. Mais l'influence d'Al et de Kathy va au-delà de ces éléments et de ces chiffres. Ils établissent des relations et ont une influence positive pour plusieurs personnes dans notre industrie, en particulier pour leurs employés. Comme Al l'a dit au National Hog Farmer récemment : « Aider la prochaine génération, c'est être plus un mentor qu'un patron. »


Les partenaires de multiplication comme G & W Pork ont contribué à faire de la lignée 241 la lignée maternelle ayant la croissance la plus rapide en Amérique du Nord. Heureusement pour nos clients, il y a de plus en plus de

multiplicateurs comme G & W Pork produisant nos porcs que jamais auparavant. Il en résulte un approvisionnement régulier de cochettes pour la plus grande partie des États-Unis et du Canada.

Nous avons fait d'importants investissements dans le réseau de multiplication au cours des deux dernières années, tout comme nos multiplicateurs. Ces investissements incorporent tous les aspects d'une formule gagnante : la santé, l'amélioration génétique, l'intégrité du produit et l'interaction avec le client.

Curt Gentz, directeur de la production chez G & W Pork, dit : « L'unité de multiplication a bien fonctionné... c'est agréable d'avoir le contrôle ou du moins de gérer le côté maternel et de connaître l'approvisionnement futur. » Curt a expliqué qu'ils avaient du mal avec les autres compagnies à obtenir un bon rendement pour leur investissement à cause du faible nombre de porcelets nés vivants, de la mortalité pré-sevrage et de la longévité des truies. « La lignée 241 a été un atout de taille pour

G & W Pork. Avec DNA, notre nombre de porcelets par truie par année (p/t/a) continue à s'accroître lorsque les problèmes de santé sont tenus à l'écart. Nous pensons que c'est évident si on regarde la croissance de DNA dans l'industrie. » Curt donne également quelques conseils à ceux qui veulent devenir multiplicateurs. « Faites vos recherches et choisissez une entreprise qui communique bien avec leurs fermes... qui progresse toujours pour ses clients et qui aide dans la façon d'obtenir l'optimum des truies. »

Il y a beaucoup de bonnes raisons pour lesquelles la lignée 241 est devenue la lignée maternelle à la croissance la plus rapide en Amérique du Nord. Nous explorerons ces raisons dans le présent bulletin. Mais pour vraiment comprendre ce qui se cache derrière la meilleure génétique, il faut jeter un coup d'œil aux personnes en présence. Avoir un partenaire de multiplication comme G & W Pork n'est que l'une des raisons pour lesquelles nous disons DNA Genetics = meilleures personnes, meilleurs porcs, meilleures options génétiques. 

## ORIENTATIONS FUTURES POUR AMÉLIORER LA PERFORMANCE MATERNELLE

Par le Dr. Tom Rathje

Le programme de DNA Genetics a toujours eu une excellente feuille de route pour ce qui est de l'amélioration génétique du rendement de la lignée maternelle. Entre 1992 et 2002, la taille de la portée s'est améliorée de trois porcelets par portée, en raison de la sélection pour le nombre de porcelets nés totaux (nés vivants + mort-nés). Un changement important pour privilégier la survie des porcelets et la taille de la portée a eu lieu en 2004 quand le nombre de porcelets vivants au jour 5 (en anglais "Live Pig at Day 5" ou LP5™) a remplacé les nés totaux comme objectif de sélection. Ce caractère avant-gardiste a commencé à faire diminuer les effets indésirables des portées de grande taille en mettant le même accent sur la qualité du porcelet et sur la survie par rapport aux nés totaux. Nielsen et coll. (2013) ont documenté de 2002 à 2009 une augmentation de LP5™ de 1,7 et 2,2 porcelets dans la race Landrace et Yorkshire, respectivement. Au même moment, les nés totaux ont augmenté de 1,3 et 1,9 porcelets par portée, alors que la mortalité pré-sevrage a diminué de 4,7 % et 5,9 %. Cette méthode de sélection pour la taille des portées se traduit par plus de porcelets nés, mais aussi pour capturer davantage de porcelets disponibles en améliorant leur viabilité. LP5™ est également un meilleur prédicteur du nombre de sevrés

que les nés totaux (Su et coll., 2007) ce qui entraîne des gains économiques plus prévisibles.

La truie moderne présente des défis importants.

Au cours des 25 dernières années, nous avons produit



— DR. TOM RATHJE —

### 14/14 Programme

**Truies qui ont la Capacité**  **de Produire**


 à **14** porcelets **et sevrer de 14 lb.**

 **21** jours d'âge

SUITE À LA PAGE 3

une truie très maigre et très musclée, qui se développe rapidement, a un poids de mise en marché plus élevé, devient adulte plus tard dans la vie, est extrêmement efficace (conversion calorique) et produit au moins 6 porcelets de plus qu'il y a 25 ans. Bon nombre des paradigmes que nous utilisons pour gérer nos truies ne s'appliquent plus aujourd'hui. Nous sommes devenus un ardent défenseur de la recherche sur la truie, afin de nous assurer des bonnes méthodes d'alimentation et de régie pour ces animaux hautement performant.

La régie est importante pour extraire le potentiel génétique des animaux, mais nous devons aborder les capacités fondamentales de notre truie, afin de continuer d'être les chefs de file de l'industrie au niveau du rendement. Pour ce faire, nous lançons notre programme '14/14' visant à produire une population de truies qui ont la capacité de produire et de sevrer 14 porcelets de 14

lbs à 21 jours d'âge... tout cela sans aide ni intervention importantes. Un jour, notre cible pourra être encore plus ambitieuse. Pour atteindre cet objectif à moyen terme, de nouvelles données doivent être recueillies sur le poids du porcelet à la naissance, le poids du porcelet au sevrage, la capacité de la truie à ajouter du poids à un groupe de porcelets qu'on lui permet d'allaiter et la capacité de la truie à consommer durant la lactation et à convertir efficacement ces calories en poids pour les porcelets, tout en conservant son état de chair. L'identification de ces caractères génétiques se fera grâce à une collecte de données détaillées, à une compréhension de la biologie et de la relation entre les caractères, à l'application de la génomique et à une sélection rigoureuse. Ce sont toutes là des caractéristiques de la méthode que DNA Genetics met en œuvre dans son processus de sélection depuis de nombreuses années. 

## LA LIGNÉE MATERNELLE À LA CROISSANCE LA PLUS RAPIDE EN AMÉRIQUE DU NORD

Par Brett Bonwell



— BRETT BONWELL —

La majorité des gens de l'industrie porcine nord-américaine savent que les cochettes parentales de la lignée 241 sont les meilleures femelles sur le marché.

Le seul problème : leur disponibilité car elles sont toujours vendues!

Cela a été le cas ces dernières années. Comme un nombre grandissant de producteurs avaient entendu dire et avaient pu constater par eux-mêmes à quel point la lignée 241 est productive dans tous les environnements commerciaux, nous n'avons pas été en mesure de faire face à la demande.

Nous avons mis beaucoup d'efforts ces dernières années pour mettre sur pied un approvisionnement fiable et une offre importante en lignée 241. Davantage de producteurs auront ainsi accès à la meilleure cochette parentale dans le monde. À la fin de 2016, nous aurons 45 000 truies de multiplication commerciale en production qui n'auront pas été complètement vendues.

Nous avons construit cette pyramide de multiplication basée sur les principes suivants :


- Partenaires de multiplication fiables

- Haut statut sanitaire
- Qualité
- Approvisionnement régulier

Nous continuons à chercher des partenaires de multiplication de façon à pouvoir suffire à la demande de la lignée maternelle à la croissance la plus rapide en Amérique du Nord. Nous avons mis sur pied et nous allons continuer à développer une chaîne d'approvisionnement qui va fournir un approvisionnement fiable de cochettes parentales pour le marché. Nous comprenons que d'avoir la meilleure femelle, c'est très bien; mais si les producteurs ne peuvent en obtenir, ils doivent se contenter d'un approvisionnement fiable en femelles de moindre qualité.

Alors, pourquoi les producteurs veulent-ils la lignée 241 ?

- Porcs de qualité inégalée au sevrage
- Femelle simple et efficace à gérer
- Progéniture disposant de croissance en maigre et une efficacité alimentaire dans un contexte commercial
- Progéniture robuste qui vit et se rend jusqu'au marché

Alors, s'il vous plaît, n'y allez pas trop doucement avec nous. Fidélisez la demande et nous allons travailler très fort pour fournir cet approvisionnement fiable. Si vous êtes dans la file d'attente, n'oubliez pas ceci : « **Ça vaut la peine de l'attendre!** » 

# UN ENGAGEMENT ENVERS L'EXCELLENCE DANS LA MULTIPLICATION

*Par le Dr. John Sonderman*

Au moment où j'écris cet article, nous venons juste de terminer une conférence pour tous nos partenaires de multiplication. Intitulée « Excellence en multiplication », cette conférence est la première activité destinée à rassembler des informations sur tous les aspects impliquant d'être partenaire de multiplication de DNA. Il a fallu le savoir accumulé et l'expérience de l'ensemble de l'organisation de DNA Genetics pour fournir une ressource qui pourrait améliorer ces exploitations.

Le thème général était d'atteindre l'excellence opérationnelle, qui ne peut s'obtenir que par la recherche de l'amélioration continue. L'excellence opérationnelle est cruciale pour DNA Genetics et nos partenaires de multiplication si nous voulons continuer à créer de la valeur pour nos clients.

Nous avons choisi le cercle de qualité (illustration ci-dessous) pour décrire la relation entre tous les aspects nécessaires à la création et à la livraison de produits qui ajoutent de la valeur pour nos clients.

## **Santé :**

- Maintenir un état de santé supérieur grâce à une stricte discipline de biosécurité
- Avoir un programme de surveillance de santé afin que, si l'état de santé a été compromis, nous ne le transmettions pas à nos clients.
- La santé est plus que le SRRP, le Myco, l'APP et la DEP
- Sans la santé, nos animaux coûtent cher à mettre en marché.

## **Amélioration génétique :**

- C'est ce pour quoi les clients paient et ce à quoi ils s'attendent.
- Comment pouvons-nous y parvenir mieux que tous les autres?
- Travailler ensemble pour réduire le décalage génétique au sein de notre pyramide
- Utilisation des données de multiplication pour améliorer les tendances génétiques
- Être les meilleurs



— DR. JOHN SONDERMAN —

## **Intégrité du produit :**

- Ce que nous envoyons à nos clients est très important
- Une excellente santé et un potentiel génétique n'ont de valeur que si la cochette peut l'exprimer sur le plancher
- Notre orientation et nos gestes doivent être mesurés par la satisfaction du client



- Chaque expédition de cochettes doit refléter notre engagement envers l'excellence

## **Interaction avec le client :**

- La communication est l'élément le plus important
- Utiliser nos principes d'entreprise : « Faire ce qui est bien, faire du mieux que vous pouvez, traiter les autres comme vous souhaitez l'être »
- Mesurer la satisfaction de la clientèle pour nous aider à nous améliorer
- Créer des clients satisfaits capables de décrire la valeur que nous apportons dans leurs exploitations

### Valeur pour le client :

Ces méthodes permettront de s'assurer que toutes les cochettes de DNA seront constamment de bonne qualité, peu importe de quel multiplicateur elles proviennent. En quoi cela sera-t-il profitable pour nos clients ?

#### 1) Empêcher que les problèmes de santé n'atteignent les clients

En suivant les directives strictes de biosécurité, les meilleures méthodes de gestion de la santé et en ayant une surveillance poussée, nous réduisons le risque qu'un client reçoive des animaux ayant des problèmes de santé.

#### 2) Un rehaussement de la génétique pour les clients qui amène moins de décalage génétique et des cochettes plus performantes produisant une progéniture plus performante.

Par exemple, en utilisant l'insémination artificielle post-cervicale (IAPC) et en prenant des décisions d'accouplement basées sur les indices, seules les femelles ayant les indices les plus élevés produisent la progéniture de remplacements.

#### 3) Meilleure qualité et meilleur service pour nos clients multiplicateurs

Le service à la clientèle de DNA fera un suivi systématique avec les clients pour mesurer la qualité du produit livré et le service reçu. Cela nous aidera à améliorer notre qualité de produit ainsi que nos procédés.


### Mesurer nos progrès

Le théoricien en gestion Peter Drucker est souvent cité pour son énoncé : « **Vous ne pouvez pas gérer ce que vous ne pouvez pas mesurer.** » Cela signifie que vous ne pouvez pas savoir si vous avez réussi ou non à moins que l'objectif ne soit défini et suivi.

Le service à clientèle de DNA a mis sur pied une équipe représentant tous nos services pour développer un **bulletin du multiplicateur**. Le personnel de soutien de chez DNA interagira avec nos partenaires de multiplication sur une base régulière et dans les fermes au moins deux fois par année. Au cours de ces visites à la ferme, on vérifiera les éléments mentionnés ci-dessus et bien d'autres. Ces vérifications seront combinées avec les résultats de sondages auprès des clients pour fournir à nos multiplicateurs et à DNA un plan

détaillé afin d'améliorer leurs exploitations et, dans le pire des scénarios, empêcher les multiplicateurs d'expédier le produit avant que les sujets de préoccupation soient corrigés.

### Objectif :

DNA et ses partenaires de multiplication veulent se démarquer dans l'industrie. Nous voulons que nos produits et services créent non seulement de la valeur, mais qu'ils soient meilleurs que toute autre possibilité pour notre clientèle. 



**LA LIGNÉE MATERNELLE À LA CROISSANCE LA PLUS RAPIDE EN AMÉRIQUE DU NORD. MAINTENANT, CELA NE DEVRAIT PAS SURPRENDRE.**

Faire les bonnes choses de la bonne façon, et des bonnes choses se produiront – y compris le progrès génétique des lignées maternelles. Voilà pourquoi plus de producteurs de l'Amérique du nord se dirigent vers la **Lignée 241 de DNA Génétique** que tout autre. Avec des performances supérieures et un approvisionnement régulier, les projecteurs ont clairement changé d'orientation.

**DNA**  
— GENETICS —  
Meilleurs gains. Performances améliorées.

Suivez la lumière au [dnaswinegenetics.com](http://dnaswinegenetics.com)



2415 13th Street  
Columbus, NE 68601

## BIENVENUE À MESSIEURS BRADY MCNEIL ET TIM DREADIN, SPÉCIALISTES DU PROGRAMME D'AMÉLIORATION GÉNÉTIQUE



— BRADY MCNEIL —

DNA Genetics est heureuse d'annoncer l'ajout des spécialistes Brady McNeil et Tim Dreadin au programme d'amélioration génétique. Dans leurs fonctions, Brady et Tim travailleront avec des multiplicateurs et des centres d'insémination afin de maximiser le potentiel génétique et de fournir un appui technique. Brady travaillera principalement avec les producteurs de l'ouest du fleuve Mississippi et Tim avec les producteurs de l'est. Brady a obtenu son diplôme de bachelier en Sciences animales et sa maîtrise en Reproduction animale, avec une mineure en Statistiques, tous les deux à l'Iowa State University. Tim a obtenu son baccalauréat en Sciences animale de l'Auburn University. Le Dr Tom Rathje, chef de direction technique, affirme : « Brady et Tim apportent beaucoup de connaissances et d'expérience



— TIM DREADIN —

personnelle à notre équipe de service technique. Ils ont une passion pour ce qu'ils font, se sont engagés à améliorer la qualité d'ensemble de nos produits et à faire en sorte que nous créions la plus grande valeur possible pour nos clients. » Le Dr. Rathje ajoute : « Ce sont de bons communicateurs, mais mieux encore, ils savent écouter. Je crois que les clients de DNA trouveront rafraîchissante leur attitude modeste et leur orientation vers le service. »

