

Colloque sur les grands gibiers

Samedi 16 février 2002, Drummondville

Une initiative du
Comité grands gibiers domestiques

Le secteur des grands gibiers domestiques

Claude FOURNIER, agronome

Direction de l'innovation scientifique et technologique
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ)

Conférence préparée avec la collaboration de :

René AUBÉ, d.t.a.
MAPAQ
Lac-Étchemin

Note : Cette conférence a été présentée lors de l'événement
et a été publiée dans le cahier des conférences.
☞ Texte retouché le 20 janvier 2004.

Pour commander le cahier des conférences, consultez
[le catalogue des publications du CRAAQ](#)

Le secteur des grands gibiers domestiques

1. INTRODUCTION

Une équipe d'étudiants des Hautes Études Commerciales (HEC) de Montréal, à la demande de la Corporation des grands gibiers du Québec, a travaillé, à l'été 2001, sur un projet supervisé pour le MBA. Ce travail s'intitulait : « La viande de gibiers du Québec : De l'émergence à la croissance, vers une stratégie sectorielle ». Ils écrivaient :

« Demande à la hausse dans les années à venir. Les marchés de l'hôtellerie, de la restauration et des institutions solliciteront de plus en plus les transformateurs-distributeurs pour obtenir un produit de présentation et de qualité uniforme. L'on croit que la demande pour ce genre de produit sera plus élevée que l'offre d'un produit uniforme. Au Canada, l'accès limité à des abattoirs certifiés par la Communauté économique européenne doublé d'un volume critique de production qui fait défaut, sont deux raisons qui empêchent les producteurs québécois de tirer profit de cette augmentation de la demande.

De plus, l'inexistence de normes d'élevages communes constitue un obstacle majeur à l'essor de ce marché en émergence. Un meilleur regroupement de l'offre aiderait à satisfaire le marché et amènerait peut-être un problème de capacité de production. »

Monsieur J.A. Boutin de la Corporation des grands gibiers du Québec écrivait dans la revue des grands gibiers au printemps 2000 :

« On sait qu'une chaîne n'est jamais plus forte que le plus faible de ses maillons. La chaîne des producteurs, abattoirs, transformateurs et détaillants qui touche la viande de gibiers doit travailler à livrer au consommateur le produit qu'il attend et au meilleur prix. Il est donc nécessaire dans cet esprit que chacun de ces intervenants optimise ses actions pour que notre production de gibier d'élevage obtienne les lettres de noblesse qui lui reviennent. »

Le plan stratégique de 1996 faisait état des constats suivants :

- ↻ Produit mal défini
- ↻ Qualité inégale
- ↻ Absence de contrôle de qualité
- ↻ Absence de définition de l'animal
- ↻ Méconnaissance du marché

Il était recommandé de :

- ↻ Réaliser des études de marchés
- ↻ Définir les critères de l'animal
- ↻ Coordonner et développer des marchés
- ↻ Informer
- ↻ Encadrer
- ↻ Concevoir des programmes d'amélioration génétique

Vrais en 1996, ces constats sont encore des plus pertinents aujourd'hui.

2. LE SECTEUR, AUJOURD'HUI

Tableau 1 : Les possibilités de marché

Élevage	Sujets reproducteurs	Velours	Venaison	Chasse	Visite à la ferme
Bison	100 %	-	80 %	1 %	5 %
Cerf rouge	75 % (41 %)	50 % (17 %)	95 % (30 %)	5 % (17 %)	n.d. (40 %)
Cerf de Virginie	100 % (53 %)	-	25 %	25 % (36 %)	10 % (15 %)
Daim	90 % (18 %)	-	25 %	5 % (11 %)	25 % (24 %)
Wapiti	100 % (54 %)	75 % (12 %)	20 % (22 %)	-	30 % (46 %)
Sanglier	50 % (50 %)	-	100 % (50 %)	10 % (33 %)	5 % (25 %)

Source : « Trousse de démarrage 2002 sur les grands gibiers domestiques ». (CRAAQ, 2002)

Le pourcentage entre parenthèses représente ce qu'était la commercialisation en 1997. Il y a eu une augmentation dans la vente de sujets reproducteurs, l'offre de bois de velours et la venaison, tandis que la chasse en enclos et les visites à la ferme étaient en diminution.

Des animaux de reproduction

Il y a encore de la place pour la vente de sujets reproducteurs. Ces sujets devront faire de plus en plus l'objet d'une sélection rigoureuse. Le Québec est à un tournant dans ce genre d'élevage et ses éleveurs ne peuvent plus se permettre de perdre des marchés avec des animaux moins performants.

Cervidés

J'estime qu'il y a au moins 300 propriétaires de cervidés qui ont moins de 10 sujets (ACIA) et que leur élevage est considéré « récréatif ». Quelques-uns d'entre eux désireront grossir leur élevage, ils deviendront alors un marché potentiel pour des sujets reproducteurs. Ils auront besoin de femelles et de mâles génétiquement supérieurs qui répondent aux marchés qu'ils veulent conquérir.

Sanglier

Voilà un marché toujours ouvert pour de jeunes éleveurs consciencieux qui sauront produire de la qualité en quantité suffisante pour le marché de la venaison. Il existera toujours une demande pour des sujets de reproduction de qualité.

Bison

La demande pour des bons sujets reproducteurs sera toujours présente. Mais compte tenu du grand nombre de sujets mis en vente durant les dernières années (2001-2002), les prix offerts seront assez bas. Par exemple, une femelle de 6 mois se transigeait entre 3000 \$ et 3500 \$ en 1997 et au dernier encan de Gatineau, du 9 décembre 2001, un éleveur en a obtenu 300 \$.

Depuis cinq ans, l'élevage dans l'Ouest canadien a connu un essor considérable, passant de 100 000 têtes à plus de 255 000 têtes en 2002 (*tableau 5A*). Tandis que le marché d'exportation d'animaux vivants et de la viande représentait, en 1997, 3161 têtes comparativement à 5413 en 2000 (*tableau 5B*).

Le bois de velours

L'utilisation du bois de velours comme produit ayant des propriétés médicinales ne date pas d'hier dans les pays asiatiques, et la demande pour ce produit ne tarira pas.

Les bois sont prélevés dans les élevages de wapitis et de cerfs rouges. Les prix payés sont en général très variables. Pour le wapiti, le propriétaire se verra offrir de 90 à 130 \$ du kilo et pour les bois d'un cerf rouge, de 65 à 90 \$ le kilo. Ces prix ne sont donnés qu'à titre d'information, ils varient beaucoup d'une année à l'autre.

Ces dernières années, les producteurs ont vu une diminution marquée des ventes de bois et de leurs prix, et ce, depuis la crise économique asiatique en 1998 et de la fermeture des marchés en Corée avec l'apparition au Canada de la MDC ou « Maladie débilitante chronique du cervidé ». En anglais, le CWD ou « Chronic Wasting Disease ».

Cette maladie a provoqué l'abattage des animaux chez plus de 30 fermes de la Saskatchewan. À l'heure actuelle, cette maladie est suivie de très près par toutes les provinces et par l'Agence canadienne d'inspection des aliments « ACIA ». Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation offre, depuis septembre 2002, un programme de certification de troupeaux exempts de la maladie. Ce programme est offert sur une base volontaire de surveillance de la maladie. Le suivi en est assuré par l'Institut de santé animale au MAPAQ.

La compagnie Canada Changmin Co. a établi en Gaspésie une usine de séchage du bois de velours produit au Québec. Avec l'aide des associations d'éleveurs de wapitis et de cervidés qui voient à regrouper l'offre et à veiller sur la qualité des bois, l'usine prévoit une production annuelle de 7 000 à 9 000 kg de bois de velours au prix moyen de 100 \$/kg. Cela représente une valeur de près de 1 million de dollars.

Après le séchage et le broyage, la poudre ainsi obtenue est ensuite encapsulée et distribuée sur le continent asiatique, aux États-Unis et même chez-nous.

Les activités cynégétiques à la ferme

Présentement, trente et une fermes cynégétiques de cerf de Virginie sont exploitées au Québec et vingt fermes de chasse pour espèces exotiques.

Jusqu'au printemps 1999, les principales sources de revenus pour le cerf de Virginie étaient la vente de reproducteur, la chasse et les visites guidées. Le 22 avril 1999, entré en vigueur l'article 43 de la *Loi sur la conservation et la mise en valeur de la faune* ce qui a permis l'abattage pour la venaison à longueur d'année. Des amendements ont été apportés au « Règlement sur les animaux en captivité » qui permettaient aux fermes qui étaient, à ce moment-là, détentrices d'un permis de garde de cerf de Virginie, de faire du prélèvement cynégétique à longueur d'année et de commercialiser la venaison de ce cervidé à condition de respecter certaines exigences. Ces changements venaient de plus encadrer l'élevage et le prélèvement sportif dans les fermes de grands gibiers exotiques. Au même moment, le moratoire sur les nouveaux élevages de cerfs de Virginie était reporté pour trois ans. Pendant ces années, une collecte de données a été faite pour l'évaluation de ce genre d'élevage. Cet arrêt a été demandé par le ministère de la Chasse et de la Pêche du temps, par les biologistes et autres intervenants. Un rapport sur la pertinence de ce genre d'élevage a été déposé, le 23 septembre 2003, lors d'une rencontre avec tous les intervenants du secteur.

La venaison

Chez le wapiti, la production de viande était une source de revenu bien secondaire jusqu'à ce que le prix des bois de velours chute sur le marché asiatique. Les producteurs ont dû alors se tourner vers la vente de venaison pour combler ce manque à gagner.

Dans l'élevage du cerf rouge, la mise en marché des viandes semble bien rodée. Les maisons de transformation et de commercialisation existantes ont développé des bannières identifiant un produit de qualité uniforme, telles : « Cerf de Boileau » ou « Sélection Nordique ». D'autres éleveurs proposeront, dans un avenir rapproché et sous des appellations différentes, d'autres regroupements afin de toujours offrir une venaison de qualité.

Chez le sanglier, monsieur Nicolas Gauthier, à l'automne 2000, alors vice-président de l'Association des producteurs de sangliers du Québec, écrivait dans la revue des grands gibiers :

« La réussite d'un tel élevage repose toutefois sur une commercialisation efficace des animaux ou de leur venaison. La demande est encore grandissante et toujours supérieure à l'offre, mais encore faut-il répondre adéquatement aux exigences des acheteurs. De nombreux marchés demeurent ouverts : la vente de venaison, l'agrotourisme, la chasse en enclos privés ou simplement la transformation artisanale à la ferme et les méchouis à domicile ».

Aujourd'hui, l'éleveur moyen travaille à temps partiel sur sa ferme et possède un élevage de 15 à 20 laies. Ses animaux sont vendus en carcasse pour les principaux transformateurs ou vendus à des fermes cynégétiques pour le prélèvement en enclos.

Pour les années à venir, il est permis de croire à une croissance modérée de cette production, les prix offerts sont toujours stables et l'offre des éleveurs du Québec ne comble pas la demande des transformateurs. Les distributeurs sont obligés de s'approvisionner dans l'Ouest canadien.

En 2001, les éleveurs de bisons sont revenus presque à la case de départ pour la venaison. Un trop grand volume d'élevage dans l'Ouest canadien a fait augmenter l'offre de sujets et le prix offert a diminué de façon significative. En 1997, les éleveurs se voyaient offrir de 3,00 \$ à 3,75 \$ la livre à la ferme. En février 2002, 1,80 \$ était le prix le plus souvent offert. À l'automne 2003, le MAPAQ a accepté de procéder à une enquête afin de déterminer le coût de production dans ce genre d'élevage.

Les entreprises les plus connues au Québec qui ont leur propre réseau de distribution sont la Maison du gibier, les Gibiers Canabec et Northfork à Rivière-des-Prairies.

À l'automne 2003, les producteurs québécois sont à réorganiser leur industrie en ayant un projet de regroupement sous la forme d'une fédération affiliée à l'UPA..

3. LA TRANSFORMATION ET LA COMMERCIALISATION

Quatre principales maisons se partagent la transformation et la commercialisation :

- ↗ La Maison du Gibier : Cette maison possède sous un même toit un atelier de découpe et de transformation. Aujourd'hui, la maison offre toute une gamme de produits provenant autant des gibiers à plumes que des grands gibiers comme le bison, le sanglier et les cervidés. Elle met en marché le cerf rouge sous la bannière « Sélection Nordique ».
- ↗ La Maison du Chevreuil : Elle s'est donnée comme mandat de transformer et de distribuer la viande produite par les Fermes Harper, les Cerfs de l'Estrie et les Cerfs Highwater, sous le nom « Cerf de Boileau ». Ce qui représente plus de 50 % de la production québécoise de cerf rouge (11 200 têtes en 2000). Les marchés de la restauration et de l'hôtellerie composent principalement sa clientèle. De plus, elle fournit de la venaison de cerf rouge sur plusieurs autres marchés. Depuis 2002, elle possède son propre abattoir à Saint-André-Avellin.
- ↗ Gibiers Canabec : Elle distribue le cerf de la Nouvelle-Zélande (environ 60 % du cerf vendu), le cerf rouge canadien, le « Cerf de Boileau » produit par la Maison du Chevreuil, le daim, le wapiti, le sanglier ainsi que plusieurs autres produits transformés. Ses marchés sont composés à 75 % de restaurants et hôtels et à 25 % de boucheries et de supermarchés.
- ↗ Coopérative de Nouvelle Viande Vivenda : Cette entreprise est temporairement fermée depuis juin 2003.

Ventes à la ferme

Les ventes de venaison directement de la ferme sont un moyen pour les éleveurs d'établir un contact étroit avec leurs clientèles (parents, amis, boucherie locale, etc.). Cette façon de faire demande beaucoup d'organisation, de temps et de patience. La motivation dans un élevage qu'ils respectent, dans un produit

auquel ils croient et dans un marché en continuel développement, explique leur persévérance à demeurer dans ces productions malgré que cela représente un très petit volume de production ainsi vendu.

Tableau 2 : Importance des lieux d'élevage de grands gibiers au Québec

Espèces	1 à 10		11 à 20		21 à 50		51 et plus		Total	
	Lieux	%	Lieux	%	Lieux	%	Lieux	%	Lieux	Têtes
↗ Bison ⁽²⁾	24	30	17	21,3	20	25	19	23,7	80	2 932
↗ Cervidés ⁽²⁾										
▪ Cerf Rouge	115	44,9	36	14	42	16,4	63	24,7	256	10 926
▪ Cerf de Virginie	155	83,3	-	-	15	8,1	16	8,6	186	3 472
▪ Daim	182	76,8	21	8,9	20	8,4	14	5,9	237	3 138
▪ Wapiti	37	43,5	22	25,9	17	20	9	10,6	85	1 835
▪ Autres cervidés	46	86,8	4	7,5	3	5,7	-	-	53	354
Total cervidés	535	65,5	83	10,1	97	11,9	102	12,5	817	19 725
↗ Sanglier ⁽¹⁾	28	49,1	12	21,1	15	26,3	2	3,5	57	991
GRAND TOTAL	587	61,5	112	11,8	132	13,8	123	12,9	954	23 648

Sources : ⁽¹⁾ Fiches d'enregistrement du MAPAQ – oct. 2001 (femelles d'élevage)

⁽²⁾ Données de l'Agence canadienne d'inspection des aliments(ACIA, mai 2003)

Ce tableau montre clairement la présence de nombreux éleveurs à temps partiel. Il existe 587 lieux sur 954 qui ont **au plus 10 têtes de gibiers**, ce qui représente 61,5 % des lieux d'élevage. Le quart seulement des lieux d'élevage a plus de 20 têtes.

Tableau 3 : Localisation des élevages de bisons et de cervidés (selon l'ACIA, mai 2003)

Lieux d'élevage par régions de l'ACIA

Région	BISONS	CERVIDÉS					Total cervidés
		Cerfs rouges	Cerfs de Virginie	Daims	Wapitis	Cervidés « Autres »	
Abitibi-Témiscamingue	2	16	3	18	0	1	38
Bois-Francs Sud	4	22	12	10	6	0	50
Bas St-Laurent/Gaspésie	4	30	48	12	4	3	97
Estrie	6	18	11	13	4	1	47
Mauricie/Bois-Francs	7	14	17	18	12	6	67
MTL/Laurentides/Lanaudière	8	51	13	54	14	11	143
Montréal-Est	5	14	10	15	11	6	56
Montréal-Ouest	10	27	10	23	9	4	73
Outaouais	6	10	4	7	2	1	24
Québec/Côte-Nord/Chaudières	24	40	52	55	16	15	178
Saguenay-Lac-St-Jean	4	14	6	12	7	5	44
Total	80	256	186	237	85	53	817

Nombre de têtes par espèces et par régions de l'ACIA

Région	BISONS	CERVIDÉS					Total cervidés
		Cerfs rouges	Cerfs de Virginie	Daims	Wapitis	Cervidés « Autres »	
Abitibi-Témiscamingue	66	651	44	399	0	8	1 102
Bois-Francs Sud	207	1 628	159	70	133	0	1 990
Bas St-Laurent/Gaspésie	125	767	892	106	27	37	1 829
Estrie	203	772	98	132	42	8	1 052
Mauricie/Bois-Francs	201	650	151	109	429	28	1 367
MTL/Laurentides/Lanaudière	489	2 568	172	523	215	60	3 538
Montréal-Est	73	455	85	250	178	28	996
Montréal-Ouest	183	1 141	271	607	102	27	2 148
Outaouais	148	513	202	96	116	3	930
Québec/Côte-Nord/Chaudières	790	1 218	1 067	524	406	65	3 280
Saguenay-Lac-St-Jean	447	572	335	329	189	90	1 515
Total	2 932	10 935	3 476	3 145	1 837	354	19 747

Note : Pour le cerf de Virginie, en 2003, nous avons 31 fermes cynégétiques avec permis de chasse.

Tableau 4 : Localisation des élevages de sangliers au Québec

Région	Nom région	Sangliers	
		Exploitations	Têtes femelles
1	BSL	2	8
2	Saguenay-Lac St-Jean	3	31
3	Capitale Nationale	1	40
4	Mauricie	1	10
5	Estrie	5	111
7	Outaouais	1	50
8	Abitibi-Témiscamingue	3	30
9	Côte-Nord	2	4
11	Gaspésie-Îles de la Madeleine	3	49
12	Chaudières-Appalaches	8	179
14	Lanaudière	5	101
15	Laurentides	9	136
16-18	Montérégie	13	230
17	Centre-du-Québec	1	12
	Total provincial	57	991

Sources : ⁽¹⁾ Fiches d'enregistrement du MAPAQ – oct. 2001

Tableau 5A : Population de bisons au Canada

Élevage	Recensement 1996 corrigé	1998	1999	2000	2001	2002
↻ Femelles adultes	21 607	32 958	43 661	56 993	74 647	91 773
↻ Mâles de reproduction	3 628	3 794	4 253	4 708	5 516	6 659
↻ 80 % élevage de femelles	17 286	26 366	34 928	45 594	59 718	73 418
↻ Jeunes femelles importées U.S.A.	2 700	5 543	945	N.D.	N.D.	N.D.
↻ Femelles sevrées	10 720	14 048	18 594	18 235	22 569	29 560
↻ Mâles sevrés	5 544	8 980	13 051	17 290	18 052	29 560
↻ Femelles de 2 ans	1 300	11 144	13 908	18 408	1 712	22 343
↻ Veaux mâles 2 ans (10 % retenus)	350	847	889	1 292	1 712	2 234
↻ Total	63 135	103 681	130 230	162 520	204 784	255 548
↻ Abattage						
▪ Animaux de finition	5 500	7 624	8 002	11 629	15 405	20 109
▪ Mâles de plus de 2 ans 90 %	300	361	379	425	471	552
▪ Mâles de réforme	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
▪ Femelles de réforme	5 800	7 985	8 381	12 054	15 876	20 661

Final Report : Marketing Plan, Canadian Bison Marketing Council 28 sept. 2001, p. 16

Le nombre de têtes mis en marché de 1996 à 1999 s'est accru de 144 %. Et pendant l'année 2000, il s'est accru du même pourcentage en un an.

Tableau 5B : Exportation de bison

	1996	1997	1998	1999	2000	2001/03/30
Vivant (ACIA)	1 201	2 025	2 737	2 843	3 913	790
Viande	639	1 136	1 245	1 554	1 500	640
Total	1 840	3 161	3 982	4 397	5 413	1 430

Final Report : Marketing Plan, Canadian Bison Marketing Council 28 sept. 2001, p. 21

Vivant : États-Unis, Allemagne, France

Venaison : France, Belgique, Royaume-Uni

4. AVENIR ET POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT

Restaurants haut de gamme, chaînes d'hôtel et auberges seront maintenant les principaux acheteurs. Viennent par la suite s'ajouter de plus en plus les supermarchés et quelques boucheries spécialisées.

La curiosité du consommateur est aiguisée par le fait qu'il est plus sensible à la façon d'élever l'animal, au contenu nutritionnel de la viande et sa qualité nutritive.

Exportation : avec la situation qui a prévalu en 2000-2001 en Europe et la crise de la vache folle qu'ils ont connue, les consommateurs se tournent vers les viandes dites alternatives telles celles des grands gibiers. Voilà un marché à développer.

Le sanglier est le secteur où il y a beaucoup de petits éleveurs et qui semble le moins bien organisé. Le marché de la chasse en enclos est aujourd'hui saturé. Cette mise en marché était surtout faite lors de méchouis ou de fêtes champêtres ou près des boucheries ou restaurants. Depuis cinq ans les méchouis de sangliers ont diminué en popularité due à la compétition provenant des méchouis où l'on offre des longes de porcs ou autres. Mais la restauration demeure et certains transformateurs doivent aller chercher des sangliers sur le marché de l'Ouest canadien.

5. POINTS FORTS ET POINTS À AMÉLIORER

Points forts

- ↻ Viande de qualité, animaux alimentés sans ajout d'hormones ni médicaments
- ↻ Viandes naturelles, maigres (faible en cholestérol), prêtes pour les menus diététiques
- ↻ Mise en marché au niveau régional ce qui permet d'identifier le produit aux caractéristiques de la région
- ↻ Possibilité d'activités agrotouristiques, de gîte à la ferme, de fermes récréotouristiques
- ↻ Associations d'éleveurs actives

Points à améliorer

- ↻ La découpe de viande, l'uniformité des carcasses et de leur présentation
- ↻ L'absence d'abattoirs régionaux spécialisés dans le traitement de ce genre d'animaux
- ↻ L'absence d'abattoirs accessibles à tous rapidement
- ↻ L'absence d'abattoirs reconnus CEE
- ↻ Le peu d'utilisation d'un outil précieux d'élevage : la balance pour peser les animaux et voir quand ils sont prêts pour être expédiés à l'abattoir
- ↻ Traitement des animaux aux abattoirs au travers des autres espèces moins nerveuses. Beaucoup de stress engendré donne une carcasse de moindre qualité
- ↻ Un regroupement de l'offre afin de répondre aux besoins du marché

6. CONCLUSION

L'élevage des grands gibiers domestiques est en expansion depuis une dizaine d'années. Les visites à la ferme, combinées à ces élevages, contribuent à l'émergence de l'agrotourisme en région. L'occupation du territoire a toujours été présente dans les discours du MAPAQ et ce genre d'élevage répond bien à cette préoccupation.

En guise de conclusion, je me réfère à une communication de la Corporation des grands gibiers du Québec parue au bulletin d'information, Vol.3, Numéro 2 de décembre 2000.

Dans la conclusion et les recommandations, il était écrit : « La grande question qui était à l'origine de ce travail était de savoir pourquoi le grand public n'est pas mieux informé de l'existence des viandes de grands gibiers sur les tablettes des détaillants du Québec. En fait, il y a deux grandes raisons. La première est que l'offre de ces produits ne comble pas, de façon générale, la demande. La publicité est donc focalisée sur les marchés plus restreints de la restauration et de la chasse, facilement accessibles [...] Si une campagne visant le grand public était initiée, les producteurs ne pourraient tout simplement pas répondre à la demande [...] ». « La seconde raison est qu'une campagne de publicité implique un investissement financier considérable : or, les petits éleveurs ne sont pas assez organisés, mais ils manquent surtout de solidarité pour générer les fonds nécessaires à une telle opération ». De plus, ils ajoutaient : « L'industrie québécoise des viandes de sangliers, de bisons et de cervidés doit faire un choix. Soit, elle prend des moyens importants pour favoriser la réussite de ses éleveurs ou alors elle se résigne à n'être qu'un " hobby " pour agriculteurs à temps partiel ».

« En premier lieu, les producteurs et les autres intervenants désirant réellement développer ce marché des produits des grands gibiers domestiques doivent unir leurs efforts plutôt que de se concurrencer entre eux ». Cette union des forces s'est concrétisée en novembre 2003 par la fondation d'une Fédération des gibiers du Québec à l'Union des Producteurs Agricoles et qui regroupent toutes les associations d'éleveurs de gibiers domestiques au Québec.

Regroupements de producteurs ou organismes qui travaillent pour le secteur

- ↗ Corporation des grands gibiers du Québec, composée de :
 - Union québécoise du bison
 - Association Cerfs Rouges du Québec
 - Association des éleveurs de wapitis du Québec
 - Association des producteurs de sangliers du Québec
 - Association des éleveurs de ratites
 - Association des propriétaires de fermes cynégétiques du Québec
- ↗ Fédération des gibiers du Québec (UPA)
- ↗ Comité des grands gibiers domestiques au CRAAQ
- ↗ Table filière des grands gibiers

Site Internet

Corporation des grands gibiers du Québec : www.grands-gibiers.com

Site où vous retrouverez les adresses Internet des autres associations d'éleveurs.

Site d'informations générales, techniques et de mise en marché sur Agri-réseau au CRAAQ (Comité des références économiques en agriculture et agroalimentaire du Québec) – Avril 2004

Documentation existante

- ↗ La collection des « Grands gibiers domestiques » (CRAAQ);
- ↗ Trousse grands gibiers : démarrage et commercialisation (CRAAQ);
- ↗ Magazines « Grands et petits gibiers »;
- ↗ Le rapport de l'étude des étudiants aux HEC intitulé : « La viande de gibiers du Québec : De l'émergence à la croissance, vers une stratégie sectorielle ». Septembre 2001;
- ↗ Statistiques au fichier des données au MAPAQ;
- ↗ Statistiques de l'ACIA;
- ↗ Table filière des grands gibiers ; Plan stratégique 2002-2005;
- ↗ Différents colloques ou présentations faits depuis 1990.

16 février 2002	Colloque « Élevage des grands gibiers domestiques » « DU GIBIER..., j'en vends »
17 février 2001	Colloque régional : Portrait des productions de grands gibiers et de ratites au Québec et réglementation provinciale, tenu à Rock Forest
7 décembre 1996	Forum sur les actions prioritaires pour le développement des grands gibiers
22 novembre 1996	Colloque commercialisation des nouvelles viandes
26 avril 1996	Colloque régional sur l'élevage des gibiers et ratites à Rimouski
Avril 1996	Colloque régional sur l'élevage du grand gibier et de l'autruche, Rivière-du-Loup et Sainte-Luce
Mars 1996	Plan stratégique de développement Filière des grands gibiers domestiques (bisons, cervidés, sangliers)
Août 1995	Production de gibiers et ratites dans l'Est du Québec, Matane Portrait sectoriel régional par Agri-services, C.R.C.A. inc.
27 août 1994	Colloque sur les grands gibiers domestiques, Drummondville CPAQ – Corporation des grands gibiers du Québec
21 septembre 1991	1 ^{er} colloque sur l'élevage de grands gibiers, « Le gibier domestique, viande de l'avenir »