



Février 2001

Les services-conseils
essentiels à votre réussite!
Gestion et consolidation
d'entreprise

La concertation régionale: ce
n'est qu'un début

Une entreprise agricole
émérite

Nomination Étienne Pouliot

Bourses pour les diplômés

Un Cérès pour la Ferme D.
M. Groleau Inc.

La ventilation «tunnel»

Les mélanges de sirop, est-ce
avantageux?

Des fraisières à saveur des
Maritimes

Nouvelle tendance dans le
boeuf

Accueil vision

Accueil



vos commentaires





Les services-conseils essentiels à votre réussite!

Gestion et consolidation d'entreprises

Fritz Jean-Pierre, agronome, Conseiller en gestion, MAPAQ

Annie Hardy, agronome, Conseillère en gestion, SGA Lévis-Bellechasse

Pour prendre des décisions éclairées, il faut s'appuyer sur de bonnes informations qui sont de nature technique, économique, financière ou fiscale. Les services-conseils dispensés par des spécialistes en gestion agricole deviennent donc essentiels pour soutenir la prise de décision et accroître les performances de l'entreprise. Pour les profits qui en découlent, le coût de la gestion, c'est un investissement.

SUR LE PLAN TECHNIQUE

La gestion agricole est un domaine en constante évolution. Les outils d'analyse sont mis à jour et adaptés continuellement en fonction de la progression des entreprises.

Faire de la gestion ne date pas d'hier. Nos ancêtres en faisaient à partir du moment qu'il leur fallait prendre la décision de produire davantage de biens complémentaires à ceux existants, pour subvenir à leurs propres besoins et ceux de leurs familles. Aujourd'hui, des milliers d'exploitants et d'exploitantes agricoles posent les mêmes gestes en vue de répondre aux besoins de la population. Ils utilisent des ressources ou facteurs de production, fonds de terre, bâtisses, cheptel, contingent, machinerie, équipements, nécessitant d'énormes investissements. Pour mener à bon port cette entreprise, chaque décision doit être analysée. Il faut soupeser le pour et le contre afin de réduire les risques financiers. C'est là que le concept revêt tout son sens et que gestion rime avec décision.

RENTABILITÉ DES SERVICES-CONSEILS

Au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, dans les organismes gouvernementaux relevant du ministre, et à Agriculture et Agroalimentaire Canada, les services-conseils en gestion sont gratuits; du moins, ils n'impliquent aucun coût direct pour l'entreprise puisque les taxes et impôts rémunèrent le personnel. Disons, en passant, que l'État n'intervient de nos jours que dans des secteurs ciblés et ne couvre qu'une faible partie du conseil en gestion.

Dans les syndicats de gestion agricole (SGA), organismes soutenus financièrement par le MAPAQ pour

améliorer la capacité de gestion des entrepreneures et entrepreneurs agricoles, les membres payent une cotisation annuelle de l'ordre de 1000 \$ pour se doter des services dont ils ont besoin. Cette cotisation sert à rémunérer les services individuels offerts par les conseillers mais aussi les services de groupe qui consistent en des activités de gestion et d'échange d'information sur toutes sortes de sujets qui concernent l'entreprise et ses propriétaires: lait d'exportation, coût d'alimentation, gestion des employés, coût des bâtiments, etc. Six SGA desservent le territoire de la Chaudière-Appalaches. Peu importe la production, un conseiller ou une conseillère est à même de répondre aux besoins des producteurs et productrices. Les conseillers en gestion des SGA peuvent également offrir des services ponctuels, c'est-à-dire à l'heure.

Les besoins personnels des entrepreneurs sont souvent différents des besoins de l'entreprise. Comment concilier les deux? Et comment justifier et prouver la rentabilité de la gestion agricole? Chacune des interventions d'un conseiller en gestion ne se solde pas toujours par des économies concrètes à court terme. Au contraire, les résultats se constatent plutôt à moyen et long terme et quelquefois ça ne se chiffre même pas. Par contre, les entreprises qui utilisent des services de gestion depuis quelques années ont amélioré de façon marquée leur bénéfice par rapport à ceux qui n'en utilisent pas.

Prenons quelques exemples:

- Vous utilisez des services de gestion afin d'implanter une comptabilité informatisée qui vous permettra une meilleure analyse technico-économique de votre entreprise. Pas d'économie à court terme, mais vous serez beaucoup mieux outillé pour améliorer la rentabilité de votre entreprise.
- Vous pensez transférer l'entreprise à votre enfant. Combien pourra-t-il vous donner en considérant l'endettement actuel de l'entreprise? De combien aurez-vous besoin pour votre retraite? Une analyse globale de la rentabilité de l'entreprise et des conseils d'un point de vue neutre sont des plus utiles afin que chacune des parties tire le maximum sans pénaliser l'autre. Cet exercice demandera plusieurs heures de travail avec votre conseiller en gestion mais il peut faire la différence entre l'échec et le succès du transfert.
- Des budgets de culture tenant compte de l'évolution du marché, des prévisions de l'offre ou de la demande extérieure en céréales et du contexte économique en général guideront le choix des cultures et le plan de rotation

DES CAS CONCRETS

Monsieur Stéphane Vézina, un jeune dans la vingtaine, s'est établi à Saint-Michel-de-Bellechasse en faisant l'acquisition de la ferme laitière de son employeur, monsieur Michel Dumas. Au début, commente Stéphane, on parlait de rien et l'idée était vague. Après quelques consultations au MAPAQ et ailleurs, le projet prenait forme et devenait de plus en plus clair. Bien que monsieur Dumas ait consenti certains avantages à Stéphane, utiliser les services d'un professionnel pour calculer la capacité de remboursement de la ferme, ainsi que l'endettement maximal correspondant, leur a permis de s'entendre. Aujourd'hui, Stéphane travaille à l'expansion de sa ferme.

Suite à la vente d'un actif, monsieur Alain Bernier, de la Ferme Chalber de Saint-Charles-de-Bellechasse, avait des liquidités pour rembourser des prêts et/ou des comptes à payer. Mais lesquels? Suite aux recommandations de sa conseillère en gestion du SGA, il a réalisé des économies de 5000 \$ par année en intérêts par rapport à la proposition de remboursement initiale qu'il envisageait. Pour monsieur Bernier, l'intervention de sa conseillère a été très payante. Cela ne fait que renforcer sa croyance aux services-conseils en gestion.

Comme on peut le constater, il n'y pas nécessairement de bénéfices palpables dans tous les cas. Le but des services de gestion est de rendre les entrepreneurs agricoles plus autonomes, mieux informés, mieux outillés afin de les aider à prendre les meilleures décisions pour l'avenir de leur entreprise.

Collaboration spéciale des SGA de la Chaudière-Appalaches

LES INTERVENANTS EN GESTION ET CONSOLIDATION D'ENTREPRISES AGRICOLES

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (MAPAQ)	
Fritz Jean-Pierre, agronome Saint-Charles (418) 887-3351	Jeannot Rodrigue, technicien agricole Lac-Etchemin (418) 625-9001
Normand Lemieux, agronome L'Islet (418) 247-3921	Jean-François Duquette, agronome Saint-Flavien (418) 728-3136
Benoît Duchesne, agronome Saint-Georges (418) 226-3200	Pierre Tremblay, technicien agricole Saint-Romuald (418) 839-8844
Rémi Dutil, technicien agricole Sainte-Marie (418) 386-8116	Michel Lamontagne, agronome Thetford Mines (418) 338-2108
SYNDICATS DE GESTION AGRICOLE	
SGA de Beauce-Dorchester Luc Gosselin, agronome Caroline Collard, agronome Normand Lambert Sainte-Marie (418) 387-2676	SGA de Beaurivage Benoît Turgeon, agronome Sainte-Marie (418) 387-3396
SGA de Beauce-Sud-Frontenac Michel Vaudreuil, agronome René-Claude Roy, technicien Saint-Georges (418) 226-3200	SGA de Lotbinière-Nord Jean Lecours, agronome Sainte-Croix (418) 926-3212
SGA de Lévis-Bellechasse Annie Hardy, agronome Caroline Rousseau, agronome Saint-Henri (418) 882-0306	SGA de Montmagny Germain Têtu, agronome Montmagny (418) 248-8952
SGA de La Pocatière Geneviève Dufour, agronome La Pocatière (418) 856-6565	
AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA	
François Simard, gestionnaire principal adjoint Gare maritime Champlain, Québec (418) 649-8142	

vos commentaires

Mise à jour: 2001-03-21



Bibliothèque nationale
du Québec

COLLECTION DES PUBLICATIONS ÉLECTRONIQUES du gouvernement du Québec

Lien externe à la publication

Vous avez sélectionné un lien pointant vers une ressource externe à la publication. Pour accéder aux liens externes utilisez directement le site de l'éditeur



La concertation régionale : ce n'est qu'un début

Jacques Olivier, agronome, Directeur régional

Au moment où paraît ce journal, j'aurai quitté la région de la Chaudière-Appalaches pour un poste de direction dans la région de Québec, la Capitale-Nationale. Après cinq années passées dans la Chaudière-Appalaches, il m'apparaît nécessaire de connaître une expérience nouvelle dans une autre région, caractérisée par un imposant bassin de consommateurs, et la proximité des centres d'enseignement, de recherche et de décision en agroalimentaire.

Ces cinq années dans la Chaudière-Appalaches auront été vécues sous le signe de la concertation. Le MAPAQ de la Chaudière-Appalaches a d'ailleurs développé au cours des années un style ouvert de gestion favorisant cette concertation avec les partenaires et la clientèle.

D'abord, depuis 1992, la région de Beauce-Appalaches avait mis en place un comité tripartite (ministère de l'Agriculture - ministère de l'Environnement - représentants des producteurs) sur la gestion des fumiers dans la région. Ce comité tripartite est devenu multipartite en 1995 avec l'inclusion de FERTIOR et des représentants des municipalités, et en 1997, avec l'ajout de porte-parole du monde de la santé et du regroupement des organismes écologistes. Les travaux du Comité multipartite sur la gestion des fumiers en Chaudière-Appalaches se poursuivent toujours.

Ensuite, en 1994, le Conseil agroalimentaire Beauce-Appalaches (CABA) voyait le jour, pour s'intégrer en 1997 à la Table agroalimentaire de la Chaudière-Appalaches (TACA), et devenir une de ses composantes dynamiques, avec le secteur Côte-du-Sud et les secteurs Lévis-Bellechasse et Lotbinière-Mégantic de l'UPA. La TACA fait d'ailleurs l'objet d'une entente spécifique, pour la période 1997-2002, entre le Gouvernement du Québec et la région de la Chaudière-Appalaches représentée par le Conseil régional de concertation et de développement (CRCD).

En 1998 débutaient les travaux sur les services-conseils en agriculture dans la région. Un comité de travail MAPAQ-UPA fut formé en février 1999 et une entente nationale finalement signée en septembre 1999. Depuis, les travaux sur les services-conseils en région ont culminé avec la mise en place d'un nouveau club d'encadrement en horticulture en juin 2000, la publication d'un répertoire des services-conseils non liés disponibles régionalement en septembre 2000, l'annonce d'un nouveau service-conseil en acériculture en

janvier 2001, et l'acceptation d'un projet de soutien MAPAQ-CDAQ de près de 100 000 \$ pour l'organisation des services-conseils en région, au même moment.

Enfin, le MAPAQ de la Chaudière-Appalaches a publié en juin 2000 et révisé en janvier 2001, sa Politique concernant la gestion des avis de reboisement subventionné. De multiples consultations du milieu ont permis d'élaborer le contenu de cette politique, axée sur la mission du MAPAQ et tenant compte des intérêts locaux lorsque possible.

Les exemples qui précèdent illustrent une accélération dans la concertation régionale dans le monde de l'agroalimentaire. Il s'agit d'une démarche voulue, planifiée, qui s'inscrit dans un mode de gestion qui correspond davantage à l'ouverture et à la transparence en matière d'administration gouvernementale.

Bien sûr, à toute action s'inscrit une réaction. Et nous avons vu ces derniers mois une résistance à répondre positivement à ce besoin de concertation régionale. Que ce soit lors des travaux de la TACA ou plus récemment dans les travaux du Comité multipartite sur la gestion des fumiers, il existe des points de friction qui relèvent d'un refus du changement et se caractérisent par des prises de position rigides.

Le propre de la concertation est justement de faire s'opposer des orientations et des idées, pour ensemble dégager ce qui serait le mieux pour l'intérêt collectif, dans la limite de ce que les intérêts individuels sont capables d'accepter, d'endurer. Il y a manque à se concerter lorsque les intérêts individuels ou locaux reviennent constamment à la surface, lorsque certaines organisations ne peuvent céder ne serait-ce qu'une infime partie de leurs prérogatives, de peur d'être critiquées à l'interne. D'autres organisations acceptent le jeu et n'hésitent pas à défendre l'intérêt collectif lorsque la concertation régionale les y invite. Il y a là un phénomène intéressant à observer, et qui augure bien de la capacité de la Chaudière-Appalaches et de ses intervenants à agir ensemble et à dégager des avenues prometteuses, au-delà des dimensions propres à chacun des organismes.

Les prochains mois, et même semaines dans certains cas, nous diront si les intervenants de la Chaudière-Appalaches possèdent cette nécessaire maturité. Personnellement, je le crois et je désire vous souhaiter une ère de concertation comme il ne s'est jamais vu dans l'agroalimentaire régional.

Acceptez mes sincères salutations. Que la meilleure des chances vous accompagne.

vos commentaires

[© GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001](#)



Date parution

CONCOURS

Accueil vision

Une entreprise agricole émérite

Yvon Breton, technicien agricole

Récipiendaire provincial du prix de la «PME agricole 2000», décerné par la Banque nationale, Marie-Claire Lafrenière et Gérard Charbonneau exploitent une entreprise porcine et avicole. La Ferme G.M. Charbonneau inc. a connu une progression constante, ce qui leur a valu ce prix de reconnaissance.

Originaires de la région de Lanaudière, Marie-Claire avec une formation en secrétariat et Gérard avec une formation en mécanique, débutent leur carrière dans leurs domaines respectifs. Ayant toujours eu de l'intérêt pour l'agriculture et n'ayant pu s'installer sur la ferme familiale, ils partent à la recherche d'un emploi agricole qui réussirait à combler leurs aspirations. En 1979, Gérard trouve un emploi dans la région comme travailleur agricole et devient responsable d'une porcherie d'engraissement de 5000 porcs qui appartient à une entreprise privée. Tout en effectuant leur travail avec passion, ils continuent de chercher l'occasion qui leur permettrait de s'établir. En 1982, ils découvrent la ferme de leur rêve: une ferme de 39 hectares qui comprend une porcherie d'engraissement de 2000 porcs et un poulailler avec un quota de poulet à griller de 1991 mètres carrés.

Bien qu'ayant en main une mise de fonds non négligeable, Marie-Claire et Gérard se butent aux institutions financières. Toutefois, l'entreprise pour laquelle Gérard travaille, de par les résultats d'élevage obtenus, croit à ses qualités de travailleur et de gestionnaire et accepte de financer le projet pour un an, le temps que Marie-Claire et Gérard démontrent aux institutions financières, preuve à l'appui, la viabilité de leur projet. Ce fut le début de leur grande aventure. Aujourd'hui, ils gèrent une entreprise agricole qui compte une maternité de 250 truies, 2 porcheries d'engraissement qui totalisent 2200 porcs et une production de poulet à griller de 4096 mètres carrés.

UNE RECETTE GAGNANTE

Selon les exploitants, la qualité première pour développer une telle entreprise est l'esprit d'entrepreneur. Chaque investissement réalisé doit être accompagné d'un **plan d'affaires**. **Si on ajoute à ce plan, la confiance, le travail et l'amour du métier, on obtient la formule gagnante pour réussir.** Les exploitants de la ferme mentionnent également qu'il faut consulter et faire confiance aux partenaires du milieu tant en regard de la production que de la gestion. Pour pallier à leur manque de formation agricole, ils n'ont pas

hésité à ouvrir leurs horizons sur ce qui se fait à l'extérieur; ainsi, ils ont participé à des groupes de discussion entre productrices et producteurs, favorisé les échanges avec les stagiaires qu'ils ont supervisé et bien sûr, participé à des rencontres de formation et d'information. De plus, leur implication dans des structures décisionnelles leur aura permis d'émettre des idées pour faire bouger les choses de manière constructive. Marie-Claire et Gérard sont conscients que de toujours travailler dans le même milieu peut créer une routine et les faire dévier des objectifs poursuivis. Ils n'hésitent pas à prendre le temps de s'arrêter, regarder ce qui a été fait, comparer leur entreprise et avoir une vision des gens de l'extérieur en participant à différents concours. De fait, ils ont participé au concours de l'Ordre national du mérite agricole et ont obtenu, en 1992, la médaille de bronze et en 1997, la médaille d'argent.

ET LA RELÈVE...

Aujourd'hui, Marie-Claire et Gérard exploitent cette ferme avec deux de leurs quatre enfants. Après des études en agriculture, Simon (25 ans) et Mathieu (21 ans) mettent leurs connaissances à profit sur la ferme familiale. Quant à Julie, elle travaille en gestion et tourisme et Rachele, la cadette, présentement en année sabbatique, perfectionne son anglais dans les provinces de l'Ouest. Quand on leur demande s'il sera possible de transférer une telle entreprise et quand ils envisagent de commencer leur démarche, ils répondent: «on a commencé à planifier le transfert en 1994 en suivant une formation pour avoir une meilleure image de ce que pourrait être notre retraite. À partir de ce moment, l'orientation à donner à l'entreprise s'est mieux définie.» Dans le développement de leur entreprise, des aménagements physiques ont été faits en conséquence d'établir ou bâtir deux entités rentables. Une en production porcine et une en production avicole.

Pour intéresser les jeunes de la relève, Marie-Claire et Gérard mentionnent qu'il faut leur laisser de la place, leur faire confiance et les responsabiliser. «Il ne faudra pas prendre notre retraite quand nous serons prêts mais bien quand les jeunes seront prêts» disent-ils. Bien qu'ils n'aient pas encore atteints la cinquantaine, ils ont déjà une bonne vision du transfert de ferme. Depuis quelque temps, les discussions ont beaucoup avancé.

S'il y a un message que Marie-Claire et Gérard veulent donner aux jeunes de la relève, c'est de prendre en main leur destinée car les décisions prises ont une influence directe sur l'orientation de l'entreprise... et aux parents, de prendre des décisions de gestion pour le long terme et la pérennité de l'exploitation agricole. Le beau côté de l'agriculture, c'est de voir le patrimoine familial qui peut être transféré d'une génération à l'autre.

Félicitations à Marie-Claire Lafrenière et Gérard Charbonneau, ainsi que leurs proches, pour cet honneur bien mérité!

PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS RÉALISÉS FERME G & M CHARBONNEAU INC.

Année	Achat de quota (1)	Aménagement de bâtiments
1984		Mécanisation de l'engraissement
1985	600 m ²	
1986		Construction d'une maternité (250 truies)
1988	250 m ²	Construction d'un poulailler

1990		Rénovation de l'engraissement
1993	451 m ²	
1994		Construction d'un poulailler
1996	500 m ²	
1998		Construction d'un engraissement (500 porcs)

(1) Poulet à griller

vos commentaires



© GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001

Mise à jour: 2001-02-28



Monsieur Marcel Leblanc, sous-ministre au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Étienne Pouliot à titre de directeur à la Direction régionale de la Chaudière-Appalaches. Il occupe ce poste depuis le 19 février dernier.

Monsieur Pouliot est détenteur d'un baccalauréat en sciences agronomiques, option Sols, de l'Université Laval. De 1975 à 1977, il a été à l'emploi du MAPAQ au Service des productions animales. De 1977 à 1981, il assume diverses fonctions à la Régie des assurances agricoles du Québec (RAAQ), à titre de professionnel, d'adjoint au responsable régional et, finalement, comme directeur régional de la Beauce. Par la suite, monsieur Pouliot est nommé directeur régional adjoint à la Direction régionale de Beauce-Appalaches de la Direction générale des affaires régionales en juillet 1992, fonction qu'il exerce depuis plus de huit ans.

L'expérience et les compétences de monsieur Pouliot profiteront à l'équipe du ministère, à la clientèle et aux intervenants du milieu tout en contribuant à faire de l'agriculture et de l'agroalimentaire un levier majeur de développement et de croissance dans la Chaudière-Appalaches.

vos commentaires



© GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001



Bourses pour les diplômés

Rémi Dutil, technicien agricole, Conseiller en relève agricole

La Fondation Audrey Lehoux inc. a été instituée à la mémoire d'Audrey Lehoux, une jeune femme qui adorait l'agriculture par dessus tout. Depuis son jeune âge, Audrey a toujours été très impliquée dans les activités de son groupe de jeunes ruraux. De plus, elle poursuivait ses études en agriculture à l'ITA de La Pocatière, au moment de son décès.

La Fondation a pour objectif d'encourager la formation agricole en offrant des bourses de reconnaissance de fin d'études à ceux et celles répondant aux critères retenus et domiciliés sur le territoire limité par les rivières Chaudière et Etchemin (bassin versant). Une «Bourse d'excellence» d'une valeur de 1 500\$ sera remise, et des bourses de «Grand mérite» (750\$) et de « Mérite » seront accordées pour chacun des niveaux d'enseignement soit: secondaire (diplôme d'études secondaires), collégial (diplôme d'études collégiales) et universitaire (baccalauréat), à des candidats et candidates qui seront sélectionnés selon les critères suivants:

- Obtention d'un diplôme de formation agricole en 2000;
- Participation à des stages ou expériences de travail;
- Adhésion à un cercle de jeunes ruraux ou à un groupe de relève;
- Implication dans son milieu.

Des formulaires d'inscription sont généralement disponibles dans les maisons d'enseignement ou au secrétariat de la fondation. Les inscriptions doivent être transmises par la poste a/s de la Fondation Audrey Lehoux inc., 180, rang Saint-Olivier, Saint-Elzéar, G0S 2J0, au plus tard le 6 avril 2001. La remise des bourses se fera lors du souper annuel de la Fondation qui aura lieu le 5 mai 2001 à l'Auberge de la Chaudière de Scott-Jonction. On peut rejoindre la fondation au (418) 387-5598.

vos commentaires



© GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001

Mise à jour: 2001-02-28



Date parution

CONCOURS

Accueil vision

Un Cérès pour la Ferme D.M. Groleau Inc.

Michel Lamontagne, agronome

Le concours Cérès a été créé il y a 12 ans au Salon de l'agriculteur de Saint-Hyacinthe. Depuis, à chaque année, des propriétaires d'exploitations agricoles sont honorés pour leur réussite exceptionnelle. Le concours est basé sur les critères de sélection suivants: une saine gestion de leur ferme, une très bonne rentabilité, l'audace et l'implication des exploitants, un souci de préserver l'environnement, le sens de l'innovation, tout en assurant une bonne qualité de vie aux exploitants.

Cette année, dans la catégorie «Ferme de moins de trois exploitants», c'est la Ferme D.M. Groleau Inc. qui a remporté la palme. Propriété de Denis et Marcel Groleau, cette entreprise laitière est située à Thetford Mines. On y compte 160 têtes (80 vaches) et un quota de 72,5 kilogrammes par jour. Le logement est de type conventionnel et l'achat d'une deuxième propriété en 1997 a permis de loger les sujets de remplacement dans un bâtiment séparé.

Même si les conditions culturelles dans ce secteur ne sont pas toujours faciles, la Ferme D.M. Groleau a su bien exploiter ses 111 hectares en culture, tous drainés; 90% des fourrages servis aux vaches le sont sous forme d'ensilage de balles rondes. On complète la ration avec une moulée à la ferme à 70% de maïs et 30% de grains mélangés en plus d'un peu de supplément.

Technologiste agricole de formation, Denis effectue un suivi serré de l'alimentation dans le but de maximiser l'utilisation des fourrages. Il expérimente, observe et compare les données qu'il compile sur plusieurs années. Au fil des ans, il a même développé ses propres ratios techniques. Ce suivi lui permet de maintenir son coût de concentrés dans une fourchette de 6,00\$ à 7,00\$ par hectolitre depuis plusieurs années.

Pour ce qui de l'organisation du travail, les conjointes, Johanne Vachon et Brigitte Paré, ont des emplois à l'extérieur de l'entreprise; Brigitte est conseillère au Centre multiservices d'établissement en agriculture pour la région de la Chaudière-Appalaches. Pour sa part, Marcel est vice-président de la Fédération des producteurs de lait du Québec et doit s'absenter de façon régulière. L'entreprise emploie donc une personne à temps plein depuis dix ans, employé qui est fidèle depuis le début. Ceci permet à chaque exploitant d'être en congé une fin de semaine sur deux et de bénéficier de deux à trois semaines de vacances par année.

La formation continue des exploitants est importante dans cette entreprise. Que ce soit par l'entremise de cours, colloques ou autres, on s'assure d'aller chercher le plus d'information possible; ceci permet d'être d'autant plus critique quand vient le temps d'adopter de nouvelles technologies. Différentes formules sont aussi explorées afin de trouver le temps d'échanger entre producteurs et productrices. Que ce soit par l'entremise des déjeuners-causerie du mercredi matin ou des rencontres du «groupe des 4», dont ils font partie, les exploitants s'enrichissent à travers ces discussions et n'hésitent pas à remettre en question leurs façons de faire, si nécessaire. La complicité avec d'autres producteurs a permis le partage de plusieurs machineries depuis 1990 (jusqu'à 14 à un certain moment) que ce soit sous forme de syndicat de machinerie ou de façon indivise.

Les propriétaires n'hésitent pas à utiliser les différents services-conseils à leur disposition. Denis a travaillé à la fondation du club agroenvironnemental et du syndicat de gestion agricole (SGA) de son secteur, des organismes dont il fait toujours partie. Le SGA, entre autre, a été un élément important dans le cheminement de l'entreprise. C'est d'ailleurs Michel Vaudreuil, conseiller du SGA Beauce-Sud-Frontenac, qui a parrainé l'entreprise pour le concours Cérès.

C'est en discutant avec les propriétaires qu'on réalise pleinement l'importance qu'on accorde à la saine gestion sur cette entreprise. Ce n'est pas étonnant que le coût de production du lait y soit inférieur au coût de production moyen du SGA. Il n'y a pas de recette miracle, mais plutôt la recherche de l'équilibre au niveau de l'entreprise, de l'utilisation optimale des ressources, tout en s'assurant de la rentabilité de chacun des investissements que l'on y fait.

Félicitations à ces deux familles pour ce Cérès bien mérité!

vos commentaires

© GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001

Mise à jour: 2001-02-28



La ventilation «tunnel»

Luc Dubreuil, ingénieur

Cette manière de ventiler les vaches laitières commence à s'imposer au Québec. Très bien connue aux Etats-Unis, les producteurs québécois implantent cette technique de plus en plus et elle donne des résultats intéressants.

PRINCIPE DE VENTILATION

Le principe de la ventilation «tunnel» est de faire circuler l'air d'un bout à l'autre de la bâtisse. Cette ventilation, applicable en période de chaleur, génère un mouvement d'air d'une vitesse de 1 mètre/seconde (200 pieds/minute) sur la totalité de la surface transversale de la vacherie tout en limitant les augmentations de température à deux degrés Celsius. L'idéal est de disposer les entrées d'air à une extrémité et les ventilateurs à l'opposé.

AVANTAGES DU SYSTÈME

- Réduction des températures grâce à la vitesse de l'air;
- Facilité d'installation;
- Économique par rapport à d'autres types de ventilation;
- Bruit nul (ventilateur à courroie de gros débit);
- Performance garantie.

DÉSAVANTAGES DU SYSTÈME

- Localisation des entrées d'air et des ventilateurs parfois difficile;
- Limité à des longueurs de vacherie de 45 mètres (m);
- Requiert une ventilation mécanique conventionnelle pour les autres saisons.

CALCULS TECHNIQUES

Supposons une vacherie de 12 mètres (m) ou 40 pieds de largeur par 2,7 m ou 9 pieds de hauteur, les besoins de ventilation requièrent 3 ou 4 ventilateurs selon leur diamètre. En utilisant la formule $Q = VA$, où Q est le débit de ventilation requis, V est la vitesse de circulation d'air et A , la surface d'écoulement de l'air. On obtient: $Q = 1 \text{ m/s} \times 12 \text{ m} \times 2,7 \text{ m}$, soit $Q = 32,4$ mètres cubes/seconde, l'équivalent de 1944 mètres cubes/minute ou 68 000 pieds cubes/minute. Ce déplacement d'air est produit par quatre ventilateurs de 36 pouces

de diamètre avec des moteurs de 1½ force (h.p.) ou trois ventilateurs de 48 pouces de diamètre avec des moteurs de même puissance.

Pour déterminer la surface des entrées d'air, on utilise la formule $Q = V/A$ où Q est le débit d'air calculé (32,4 mètres par seconde), V représente la vitesse d'air retenue (3,6 mètres/seconde ou 700 pieds/minute) et A, la surface d'entrée d'air. En insérant ces données dans la formule $A = Q/V$, soit 32,4 mètres cubes/seconde divisé par 3,6 mètres par seconde, on obtient alors 9 mètres carrés comme surface d'entrée d'air, soit l'équivalent de 2 ouvertures de 1,5 mètre (5 pieds) par 3 mètres (10 pieds).

RÉGIE DE VENTILATION

Ces gros ventilateurs n'ont généralement qu'une vitesse. Le démarrage ou l'arrêt de ces derniers doit se faire de façon progressive par l'ajustement de chaque thermostat à des températures différentes. Les thermostats sont situés à proximité des entrées d'air. Par exemple, pour trois ventilateurs de 48 pouces, le premier est ajusté à 60 degrés Fahrenheit (F), le second est ajusté à 65 degrés F et le troisième à 70 degrés F. À des températures inférieures à 60 degrés F, la ventilation redevient conventionnelle, soit transversale.

Nul doute qu'avec la réclusion des vaches laitières à l'intérieur des bâtiments à l'année longue et le maintien de la production laitière par une bonne ventilation, cette manière de faire s'imposera. Pour déterminer les besoins de ventilation ou effectuer les calculs, n'hésitez pas à avoir recours au conseiller de votre centre de service du MAPAQ.

vos commentaires

© [GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001](#)

Mise à jour: 2001-03-21



Les mélanges de sirop, est-ce avantageux ?

Alain Boily, agronome, Conseiller régional en acériculture

En général, l'augmentation de la valeur monétaire de la production totale d'une entreprise acéricole, après le mélange de sirops, correspond généralement à moins de 3% de la valeur initiale. De cela, il faut soustraire les frais inhérents à la pratique de cette technique.

Selon le marché visé, mélanger des sirops d'érable de couleurs différentes pour améliorer la valeur commerciale est une pratique de plus en plus utilisée par les acériculteurs et acéricultrices. Il s'agit d'une technique modérément complexe à appliquer. De plus, dans le cas de la vente du sirop en barils, elle génère peu de bénéfices si on considère l'équipement nécessaire et les manipulations qu'elle exige.

Pour l'approvisionnement du marché de détail, elle permet la constitution de lots de sirop ayant des caractéristiques constantes de saveurs et de couleurs. Pour certaines personnes, le mélange est un atout; d'autres le jugent non essentiel, les différentes saveurs ayant chacune leur place sur leur marché respectif.

La convention de mise en marché de l'an 2000 est établie selon une échelle de prix basée sur la transmittance de la lumière (la couleur du sirop). L'utilisation des mélanges de sirop permet d'obtenir potentiellement un classement moyen supérieur, donc un prix supérieur.

Cette technique exige des acériculteurs et acéricultrices qu'ils connaissent bien les caractéristiques (volume, saveur, degré Brix, transmittance de lumière) de leurs inventaires de sirop, qu'ils définissent leurs objectifs quant aux mélanges à réaliser et qu'ils s'assurent d'un bon contrôle sanitaire lors de la mise en contenant. Cette technique, si elle est mal appliquée, peut générer une réduction importante de la valeur d'une production donnée et nuire davantage à l'image du produit si le mélange est destiné au détail.

RÈGLES GÉNÉRALES

En fonction du marché (vrac ou détail) et des objectifs visés, on doit choisir les sirops qui valoriseront la production; il n'est jamais avantageux de mélanger toute la production. Il faut beaucoup de sirop pâle pour améliorer la couleur d'un sirop foncé. Par exemple, il faut 1,5 baril d'un sirop à 55% de transmittance (un beau «B») pour améliorer un baril de sirop à 35% de transmittance (un «C» moyen); le résultat sera un «B» à 46% de transmittance. Ce mélange de 2,5 barils donnera seulement 1\$ de plus par gallon, le différentiel par

classe de sirop étant de 0,20\$ la livre. Si le différentiel est de 0,10\$ la livre, le profit coupera de moitié.

L'utilisation d'un sirop possédant un défaut de saveur ou une altération microbiologique contribuera à détériorer l'ensemble du lot. L'équipement, les contenants ainsi que l'atelier de travail doivent être propres et assainis pour éviter une détérioration du produit après sa mise en contenant. L'équipement et les réservoirs doivent être constitués de matériaux de grade alimentaire, et le réservoir servant au mélange doit être muni d'un agitateur ou d'une pompe de recirculation pour assurer l'homogénéité du produit.

Il est préférable de réaliser le mélange de sirop à une température excédant 40°C (100°F). Le sirop est alors plus fluide, ce qui en facilite la manipulation. Si on chauffe le sirop pour la mise en contenant, cela cause une perte de transmittance: il doit alors être filtré de nouveau.

PROCÉDURE À SUIVRE

Vous devez connaître la transmittance de lumière et la saveur de chaque baril avant de procéder au mélange. La transmittance est évaluée à l'aide d'un spectrophotomètre, un équipement qui avoisine les 3 000 \$. Sur l'info-fiche acéricole du Centre ACER inc. intitulée «Mélange de sirop de couleurs différentes», numéro 373b0699 (adresse Internet: www.centreacer.qc.ca), les formules de calcul ainsi que les tableaux nécessaires pour réaliser les combinaisons de mélanges sont présentés.

Cette technique génère des gains nets très faibles: quelques centaines de dollars ou moins par lot de 20 barils. Si elle est mal appliquée, elle augmente le risque de mettre en marché un plus grand volume de sirop non désiré par l'industrie (défaut de saveur). Il est beaucoup plus profitable d'améliorer la qualité de la sève provenant du réseau de collecte; il y a une relation directe entre cette dernière et la qualité du sirop produit (couleur et saveur).

Collaboration spéciale: André Boucher, technicien agricole, MAPAQ, Centre de services de Lachute.

vos commentaires

© GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001

Mise à jour: 2001-02-28



Des fraisières à saveur des Maritimes

Luc Urbain, agronome, Conseiller régional en horticulture

***Brunswick, Evangeline, Cabot, Sable*, tous des noms qui évoquent les provinces maritimes du Canada mais aussi des cultivars de fraisières. Cette année, tous les cultivars évalués dans le cadre du réseau d'essais provenaient de la Nouvelle-Écosse, à l'exception de *Mesabi*, des États-Unis.**

Cabot a encore impressionné par son rendement et le calibre presque monstrueux des fruits. Étant très grosse, la partie supérieure du fruit mûrit plus rapidement que la base. Les pluies fréquentes durant la période de récolte ont donc augmenté les meurtrissures observées au niveau du collet des fruits. Malgré ce fait, des ventes en kiosques et dans les marchés publics démontrent l'intérêt des consommateurs pour ce fruit à la condition bien entendu qu'on leur offre d'y goûter.

Quelques producteurs, suite à la bonne performance des essais des deux dernières années, ont implanté le cultivar *Sable*. Les premières récoltes de l'année 2000 ont confirmé la production hâtive en saison et la qualité du fruit. Cependant, comme plusieurs cultivars précoces, le calibre du fruit diminue tout au long de la saison.

La grande découverte cette année fut *Mesabi*. Tout comme son proche cousin, *Winona*, ce cultivar possède plusieurs atouts pour demeurer en tête de liste. Son rendement a été impressionnant et de loin supérieur au témoin *Kent*. Son bon goût et sa couleur pâle permettent de croire que ce cultivar peut se faire une place dans les grandes chaînes alimentaires malgré une fermeté moyenne. Sa production tardive de gros fruits est un atout majeur en sa faveur.

Brunswick et *Evangeline*, deux nouveaux cultivars issus du programme d'hybridation du Centre de recherche de l'Atlantique, ont déçu. Malgré un excellent rendement, les fruits de *Brunswick* n'ont pas reçu une très bonne note, en ce qui a trait à la saveur, étant trop acides. *Evangeline* n'a jamais fourni un rendement intéressant et le calibre des fruits a rapidement diminué après deux récoltes. Fait à noter cependant, son fruit est porté au-dessus du feuillage par des tiges très rigides diminuant ainsi les éclaboussures de terre et les risques de maladies.

Le réseau d'essais de cultivars de fraisières regroupe les résultats de six parcelles situées dans des régions

de productions différentes. Pour notre région, la parcelle est située à Saint-Nicolas. L'évaluation des cultivars est supervisée par le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ) avec la collaboration de la Direction régionale de la Chaudière-Appalaches.

L'année 2000 aura donc été pour la région celle de *Mesabi*. Issu du même programme d'hybridation que *Winona*, qui avait remporté la palme en 99, *Mesabi* pourrait remplacer une partie des superficies pour la fraise tardive. Il faut être prudent cependant car *Mesabi* n'a pas aussi bien performé dans les autres régions du Québec. Avant d'y aller à grande échelle, il est recommandé de l'essayer sur une superficie restreinte au début, sous vos conditions.

ESSAIS DE CULTIVARS DE FRAISES Saint-Nicolas, saison 2000

CULTIVARS	Rendement (kg/ha)	Début de récolte	Fin de récolte
<i>Annapolis</i>	14 948	3 juillet	24 juillet
<i>Brunswick</i>	20 801	5 juillet	31 juillet
<i>Cabot</i>	19 481	15 juillet	31 juillet
<i>Évangeline</i>	8 062	3 juillet	18 juillet
<i>Kent</i>	12 805	5 juillet	24 juillet
<i>Mesabi</i>	21 944	5 juillet	31 juillet
<i>Sable</i>	14 464	3 juillet	18 juillet

vos commentaires



© [GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001](#)



Nouvelle tendance dans le boeuf

Denis Brouillard, agronome, Conseiller en développement des productions animales

Il y a du changement dans l'air. C'est le signal que les conseillers du MAPAQ ont voulu donner lors du dernier colloque bœuf régional. Son thème se voulait significatif: «S'adapter au marché». Les participants et participantes ont manifesté un degré de satisfaction très élevé.

C'est dans une ambiance inhabituelle que les producteurs ont assisté au Colloque bœuf de la Chaudière-Appalaches. D'un côté, des stands agrémentaient l'événement. De l'autre côté, les sujets traités donnaient au colloque des allures internationale et nationale. À la fin de la première conférence, sur «Les enjeux du commerce international du bœuf», madame Richelle Fortin posait la question «Pour un développement durable de la production bovine au Québec, devrait-on miser sur les marchés de niche ou prendre le virage vers l'approvisionnement des marchés de masse?» Cette question est claire, la réponse l'est aussi quand on ose se poser la question: comment pourrions-nous penser concurrencer l'Ouest canadien, alors que la production québécoise de boeuf est minime dans cet ensemble?

Marc Grimard a par la suite précisé que l'industrie du bœuf s'oriente rapidement vers les niches commerciales (marchés particuliers). Il a d'ailleurs décrit quelques marques de bœuf en précisant leurs caractéristiques. Il a insisté sur la nécessité du partage de l'information entre tous les maillons de l'industrie.

Dans le même ordre d'idées, Paul Villeneuve a décrit son projet de niche commerciale. Le projet qu'il nous a présenté mise sur un cahier de charges incluant l'hybridation triple en utilisant un taureau terminal *Parthenais*. L'étude de faisabilité du projet conclut que «la solide cohésion et la grande complémentarité des parties actuellement impliquées dans le Projet Bœuf, couplées à son potentiel scientifique, commercial et économique en font actuellement l'un des exercices les plus prometteurs au Québec en matière de développement stratégique intégré.»

Nous avons eu l'occasion d'entendre parler de finition à forfait par Guy Beauregard. Le résultat de l'expérience rapportée démontre qu'il est possible de profiter de la finition à forfait dans la mesure où les veaux en cause ont un potentiel de croissance rapide.

Les résultats du réseau EDER en gestion, que nous a présenté Normand Lambert, prouvent clairement

l'importance de la compétence en gestion et la taille de troupeau suffisante pour rentabiliser la production de veaux d'embouche. Les résultats sont probants: la qualité de gestion des fermes fait la différence.

Michel Daigle nous a précisé les exigences du marché du bœuf générique: du bœuf persillé AA ou AAA provenant de carcasses dont le poids est d'environ 750 livres. Ceci correspond à des bouvillons finis de 1300 à 1350 livres de poids vif. Ils doivent démontrer une musculature abondante, être décornés, castrés et vaccinés. L'acheteur préfère les lots de 10 à 15 veaux ou plus; il insiste aussi sur le besoin d'uniformité des lots.

Le MAPAQ a profité du colloque pour féliciter tous les participants au PATBQ et particulièrement les gagnants régionaux.

DES SUITES

À la fin du colloque, un certain nombre de personnes nous ont donné leur nom pour obtenir régulièrement des renseignements sur les niches commerciales de bœuf (marchés particuliers). Si vous ne l'avez pas fait et que le sujet vous intéresse, vous pouvez me contacter au 418-386-8116.

Pour donner suite à l'intérêt manifesté par plusieurs sur le sujet, j'organise une réunion d'information sur le projet particulier présenté par Paul Villeneuve lors du dernier colloque. Ce sera l'occasion d'en savoir davantage car il y aura du nouveau; le projet y sera décrit plus précisément. Cette réunion aura lieu le 28 avril à Beauceville. Les gens qui m'auront donné leurs noms y seront invités. En outre, Marcel Roy et moi organisons un colloque sur le boeuf biologique. Il aura lieu à Lévis le 21 avril prochain. Nous y inviterons les producteurs de boeuf de tout le Québec.

En somme, ça bouge en profondeur dans l'industrie du bœuf. Les producteurs ont un avantage certain à se tenir au courant pour prendre les bonnes décisions au bon moment.

vos commentaires

© GOUVERNEMENT DU QUÉBEC - 2001

Mise à jour: 2001-03-21