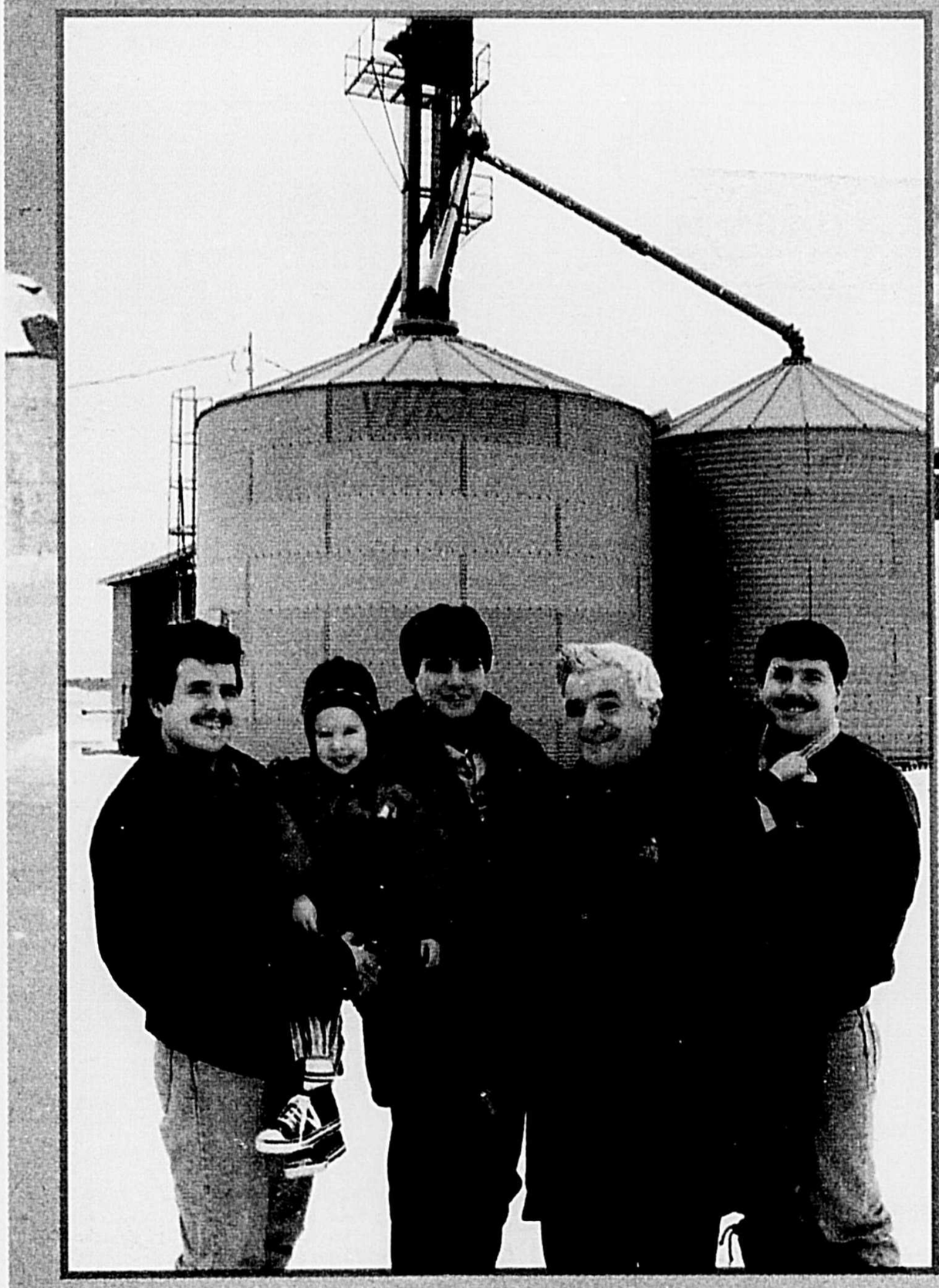
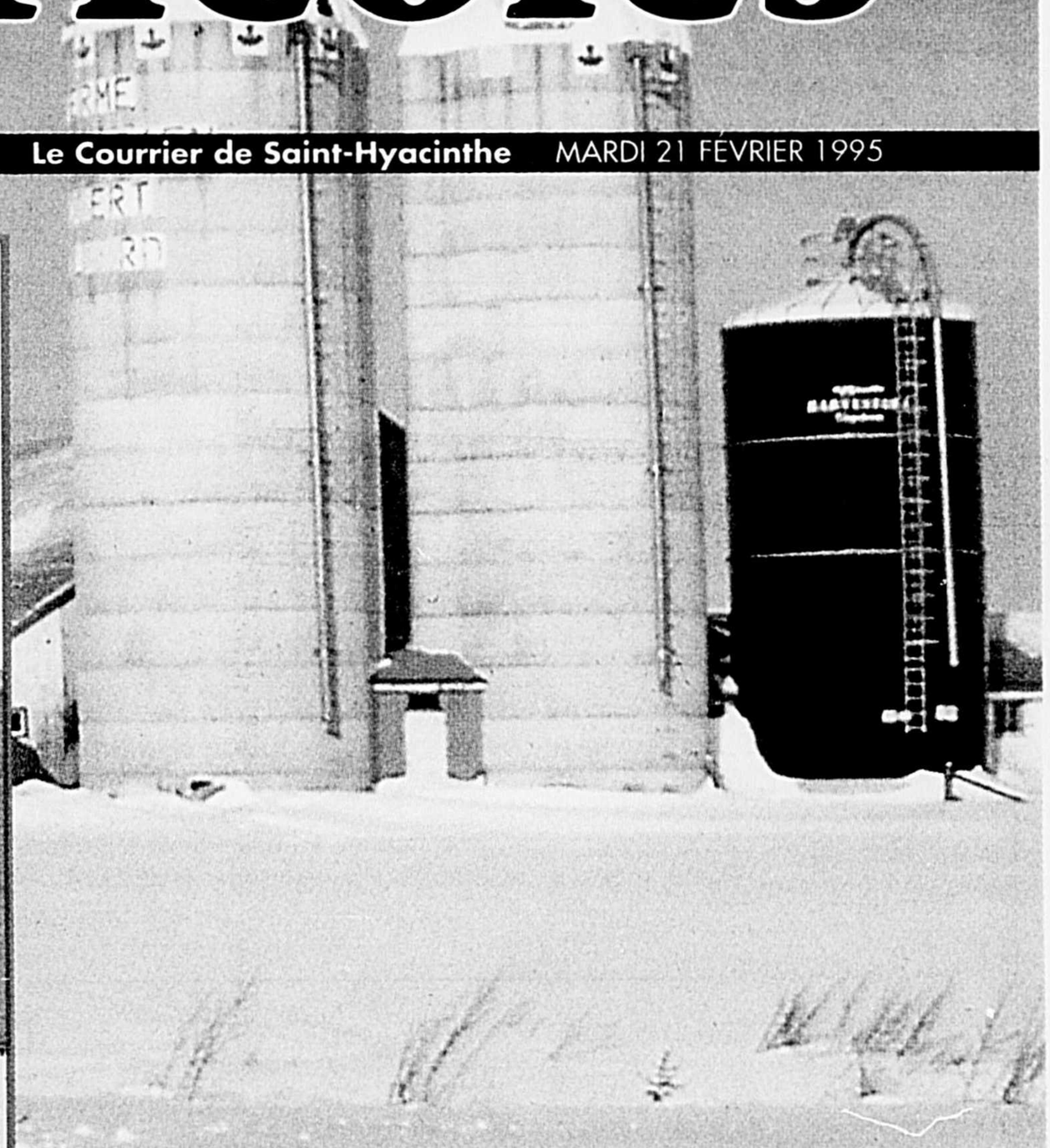
1975 20e ANNIVERSAIRE

Gestion et technologie agricoles

Cahier C Le Courrier de Saint-Hyacinthe MARDI 21 FÉVRIER 1995





Pour la famille St-Pierre de la Présentation

"CONSERVER LA RESSOURCE C'EST PRÉVOIR POUR L'AVENIR"

"POUR UNE STRATÉGIE DE PRODUCTION 1995"
...Résultats d'essais 1994

EN COLLABORATION AVEC LE

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

La vision de la région 06

AGRICULTURE ALTERNATIVE 1990 2000

Un projet partagé

"La promotion de l'excellence en agriculture dans la région de Saint-Hyacinthe."

L'Équipe de la direction régionale Richelieu/Saint-Hyacinthe

L'accueil ça nous tient à ♥

Vers une agriculture durable...

Vision 2000



Bureau Régional

1ère rangée de gauche à droite: Marcel Tremblay, Carmen Méthot, Paul Sauvé et Charles Bachand. 2e rangée: Hélène Valcourt, Victoire Lincourt, Odette Ménard, Huguette Lavallée, Lionel Michon et Sylvie Bertrand. 3e rangée: Pierre Lachance, Hugues St-Pierre, Yvon Pesant, Louis A. Bernard et Jean-Claude Larougery.



Bureau de Renseignements Agricoles de Saint-Hyacinthe

1ère rangée de gauche à droite: Jean-Louis Bolduc, Guylaine Paquette, Marcel Sauvé et Florian Boyce. 2e rangée: Paul-Émile Lachapelle, Laurent Janelle, Hélène Labossière et Jean Chouinard. 3e rangée: Gaston Lafond, Patrick Sullivan, Pierre Imbeault, Jean-Marie Harvey, Roger Rivest et Robert Laurin.



Bureau de Renseignements Agricoles de Bedford

1ère rangée de gauche à droite: Germain Pinard, Lise Corriveau et Mireille Molleur. 2e rangée: Mario Lapointe et Daniel Maynard.



Bureau de Renseignements Agricoles de Marieville

1ère rangée de gauche à droite: Hubert Fréchette, Lise Lemonde et Jean Larose. 2e rangée: Régis Charbonneau, Serge Savard, Gérard Lavoie et Alain Desrochers.



Bureau de Renseignements Agricoles de Sorel

1ère rangée de gauche à droite: Jules Blanchette, Jacinthe Boisvert et Jean Labbé. 2e rangée: Gilles Bisson.



Bureau de Renseignements Agricoles de Saint-Bruno

1ère rangée de gauche à droite: Robert Boisvert, Denise Hébert, Jean Cantin. 2e rangée de gauche à droite: Ghislain Riverin, Léandre Fluet, Louis-Albert Edger, Lucie Gagnon, Guy LaRochelle.

Notre plan d'affaires

La qualité exceptionnelle

La qualité des services que nous offrons sort de l'ordinaire, elle est "exceptionnelle". Cette responsabilité d'équipe s'articule autour des valeurs et des actions suivantes:

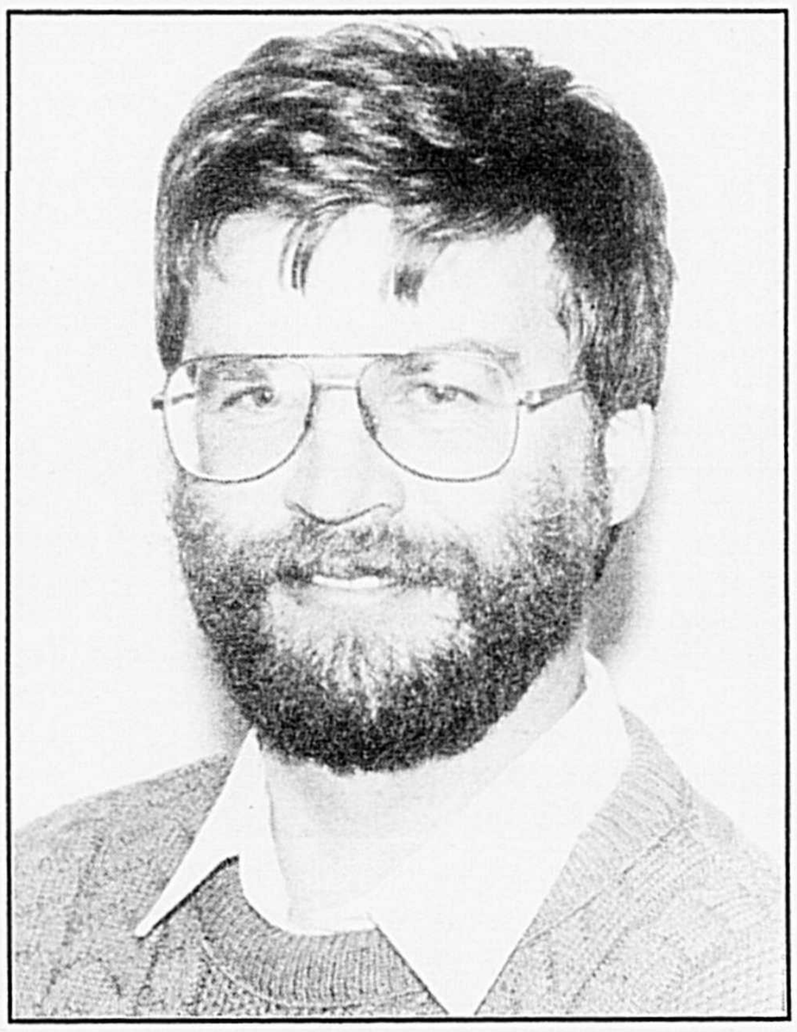
- ☑ Une écoute attentive auprès des agricultrices et des agriculteurs.
- ☑ Une présence active et stimulante en campagne.
- ☑ Vulgariser des pratiques de gestion optimales.
- ☑ Encourager l'innovation et l'essai de techniques adaptées à la ferme.
- ☑ Agir en véritable partenaire avec le milieu.
- ☑ Privilégier des relations durables avec les agricultrices et les agriculteurs basées sur la fierté, l'honnêteté, le respect, la confiance.

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

DES PRODUITS ET DES GENS DE CHEZ NOUS POUR VOUS

Éditorial

Des essais à la ferme... Pour vous aider ou pour vous mêler?



Roger Rivest, agronome
Bureau de Renseignements Agricoles de Saint-Hyacinthe M.A.P.A.Q.

En 1995, les occasions de remise en question de nos façons de faire pourraient être très fréquentes. Il y a toujours quelqu'un pour nous proposer des produits nouveaux ou une solution à un problème qu'on n'avait même pas soupçonné.

En agriculture, il y a aussi des occasions de se questionner sur notre façon de faire. Le désir d'augmenter ses revenus, un voisin qui semble mieux réussir avec une technique différente, des résultats pas toujours satisfaisants, les nouvelles grilles de fertilisation, les propos d'un conférencier convaincant, un représentant tenace sont autant de sources de questionnement ou de remise en question de notre façon de faire. Les résultats d'essais à la ferme peuvent s'ajouter à la liste des éléments qui viennent déranger notre statu quo. Avec le programme "Plan Vert", on voit apparaître un volume de données issues de parcelles réalisées sur des fermes. Alors, il est normal de se demander à qui serviront toutes ces informations.

Sûrement pas aux producteurs qui n'éprouvent pas le besoin de changer ou de remettre en question leurs façons de faire. Pour eux, les résultats sont toujours insuffisants et il n'y a jamais d'années normales pour que les résultats soient valables. Ces entreprises adoptent les nouvelles techniques lorsqu'elles sont utilisées par tous les voisins ou fortement subventionnées.

Sûrement pas aux producteurs qui gèrent en cow-boy, car sur leurs fermes les nouvelles techniques entrent rapidement mais sortent tout aussi rapidement. Trop de résultats leurs donnent la bougeotte car ils cherchent une opportunité, un produit ou une solution miracle. S'ils travaillent un champ avec le chisel et que le rendement est plus faible, le chisel est à vendre à l'automne après les battages sans s'être demandés s'ils avaient bien utilisé leur chisel. Ils ressemblent à ce producteur que tu rencontres en juillet et qui te dit: "Roger, j'ai assisté à une conférence cet hiver et j'ai décidé de baisser ma fertilisation". Sachant que la dernière analyse de sol date d'au moins dix ans, cela donne le goût d'arrêter à la prochaine église pour allumer une "couple" de lampions.

Les résultats s'adressent aux producteurs qui font déjà un certain suivi sur leur entreprise; les résultats des parcelles viennent confirmer des tendances qu'ils ont observées. Ces derniers sont déjà enclin à faire des expériences lorsqu'on leur propose de suivre une parcelle chez eux, ils montrent un grand intérêt. Ces agriculteurs ne tardent pas à appliquer les résultats puisqu'ils confirment généralement leurs propres observations. Plusieurs de ces producteurs profitaient en 1994 des conclusions des parcelles réalisées en 1993; comme certains avaient participé pleinement à la réalisation des essais en 1993, ils n'ont pas hésité.

Les résultats s'adressent à un autre groupe de producteurs, ce sont ceux qui se rencontrent pour partager de l'information. Dans ces regroupements, on échange sur les résultats et on discute des conclusions avec d'autres producteurs; c'est ainsi que l'on retrouve des groupes comme **"Action-Billon, Action Semis Direct** et **Maïs sans Herbicide"**, entre autres. Cette formule permet aussi de soulever les points qui nécessitent plus de suivis.

Aux États-Unis, il existe de tels groupes, plus particulièrement dans l'Iowa, il s'en est formé en 1985 pour assurer un transfert plus rapide des résultats de recherches sur leurs fermes en réalisant les essais dans leurs propres entreprises agricoles. En 1994, le groupe se composait de 450 producteurs et avait réalisé depuis ses débuts 300 essais avec des répétitions, 80 parcelles de démonstrations et organisé 137 journées d'information.

Pour que les essais collent davantage à vos besoins, ils doivent partir de vos questions et de vos préoccupations, alors si vous avez le goût en 1995 de trouver des éléments de réponse à une question qui vous préoccupe ou si vous planifiez une parcelle, le M.A.P.A.Q. est encore à votre service.



Gestion et technologie agricoles

"La promotion de l'excellence en agriculture dans la région de Saint-Hyacinthe"

Publié 8 fois par année en février, mars, juin, juillet, août, septembre, novembre et décembre par DBC Communications Inc. 655, rue Ste-Anne, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5G4, tél.: 773-6028. Imprimé par IMPRIMERIE TRANS-MAG 12900, boul. Métropolitain Est, Montréal, Québec H1A 4A7, 644-1000.

Envoi de publication
Enregistrement no 6080

Dépôt légal
Bibliothèque Nationale du Canada

COMITÉ DE RÉDACTION:
Charles Bachand, agronome
Jean-Claude Larougery, agronome
Odette Ménard, ingénieure et agronome
Yvon Pesant, géographe
Lionel Michon, agronome

Contenu rédactionnel:
Directeur de la rédaction
Louis A. Bernard, agronome

DIRECTION RÉGIONALE RICHELIEU/SAINT-HYACINTHE
du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, 3230, rue Sicotte, Saint-Hyacinthe, J2S 7B2, (514) 778-6530

Publicité:
Directeur des ventes
Rosaire Mailloux

Conseillers en publicité:
Paul Paradis V.A. dir. adjoint
Norbert St-Martin
Gérard Leblanc
Michel Chagnon
Francine Champagne

Tél.: (514) 773-6028
Rive-Sud: 875-1948
Télécopieur: 773-3115

Copyright®
Tous droits réservés sur les textes et les photos. Les articles sont la responsabilité exclusive des auteurs.

À votre service...

LA DIRECTION RÉGIONALE DU MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC

3230, rue Sicotte, C.P. 40, Saint-Hyacinthe, Qué. J2S 7B2 Téléphone (514) 778-6530

Directeur régional: Paul Sauvé, agronome, M.B.A.

Le directeur y est entouré d'une équipe multidisciplinaire qui comprend des spécialistes en aménagement, développement professionnel agricole, grande culture, horticulture ornementale, horticulture, serriculture, pomiculture, zootechnie, génie rural, commercialisation, relève agricole, économie de la production, conservation des sols et de l'eau.

Directeur régional adjoint: Marcel Tremblay, ingénieur, agronome, M.B.A.

BUREAUX DE RENSEIGNEMENTS AGRICOLES (B.R.A.)

SAINT-HYACINTHE
3230, rue Sicotte
C.P. 40 Saint-Hyacinthe
J2S 2M2
Tél.: (514) 778-6530
Territoire desservi: St-Thomas d'Aquin, La Présentation, St-Denis, St-Damase, Notre-Dame, Douville, Ste-Madeleine, St-Charles, St-Barnabé, St-Jude, St-Bernard, St-Hyacinthe le Confesseur, La Providence, St-Joseph, Ste-Hélène, St-Nazaire, St-Liboire, Ste-Christine, Ste-Rosalie, St-Hugues, St-Ephrem d'Upton, St-Simon, St-André d'Acton, St-Théodore, St-Pie, St-Dominique, St-Marcel, St-Valérien.

SAINT-BRUNO
337 , chemin des 25 est,
Saint-Bruno de Montarville,
J3V 4P6
Tél.: 653-8061
Territoire desservi: Boucherville, Carignan, St-Basile le Grand, St-Marc, St-Bruno de Montarville, St-Hubert, Beloeil, Varennes, Calixa-Lavallée, St-Amable, Verchères, Contrecoeur, Ste-Julie, Chambly, Greenfield Park, St-Lambert, Longueuil, St-Antoine-sur-Richelieu, Brossard.

BEDFORD
9, rue du Pont, C.P. 110
Bedford, J0J 1A0
Tél.: (514) 248-3321
Territoire desservi: Bedford, Frelighsburg, Pike River, Stanbridge Est, Stanbridge Station, Dunham, Farnham, Notre-Dame-de-Stanbridge, St-Ignace-de-Stanbridge, Ste-Sabine, Cowansville, St-Armand, Rainville, Philipsburg

SOREL
101, rue du Roi, Sorel
J3P 4N1 Tél.: (514) 742-3758
Territoire desservi: Ste-Victoire, St-Ours, St-Rock, Ste-Anne de Sorel, Tracy, St-Robert, St-Aimé, Yamaska ouest, St-Louis, St-Pierre de Sorel, St-Michel d'Yamaska, Yamaska est, St-Gérard-Majella, Saint-David.

MARIEVILLE
497, rue Ste-Marie
Marieville J3M 1H7
Tél.: (514) 460-4447
Territoire desservi: L'Ange Gardien, St-Césaire, St-Hilaire, Rougemont, St-Paul d'Abbotsford, Richelieu, St-Angèle de Monnoir, St-Jean Baptiste, Marieville, St-Mathias, Otterburn Park.

Index des annonceurs

Antonio Moreau 29
Bain Magique.....35
Banque Nationale 19
Centre Amélioraion Génétique Porcin 23
Claude Joyal Inc. 10
Claude Joyal Inc 11
Comax 17
Comax 25
Commission scolaire St-Hyacinthe-Val-Monts.....31
Distillateurs d'eau Granby 7
Équipements Agri-Mont Inc. 29
Équipements Agri-Mont Inc. 35
Équipements H. Palardy.....40
Équipements Inotrac Inc. 8
Équipements Inotrac Inc. 9
Équipements Laguë 20
Équipements Laguë 21
Équipements R. Viens 14
Équipements R. Viens 15
Équipements Ste-Hélène Inc...13
Gaétan Bienvenu Auto 6
Galeries Nissan 31
Geslam Informatique 34
Groupe Desmarais 6
Hairfax St-Hyacinthe.....34
Herbic 37
Machinerie St-Guillaume 27
Machinerie St-Guillaume 33
Moto Expert 18
Rod Letendre Machineries 28
Samson Belair Deloitte & Touche 12
Soudure André Vermette 7
Variétés St-Hyacinthe 28
Walcovit 30
Yamaska Automobiles 13
Y. Leroux Sport 12

Pour abonnement à Gestion et Technologie Agricoles Veuillez remplir ce coupon et le retourner à:

Gestion et Technologie Agricoles, 655, rue Sainte-Anne, Saint-Hyacinthe
J2S 5G4, (514) 773-6028 (Paul Paradis, V.A.)
MtlL. 875 1948 Télécopieur (514) 773-3115

❑ Je joins mon chèque
Porter à mon compte: No de carte _____
❑ Visa
❑ Master Card Date exp. _____ Signature _____

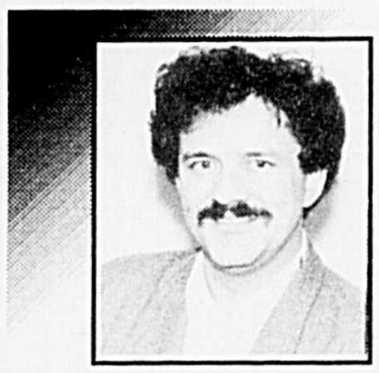
Veuillez cocher:
❑ Je suis un agriculteur opérant ❑ Je ne suis pas un agriculteur
❑ Je travaille dans le milieu agricole comme _____

PÉRIODE D'UN AN ou 8 parutions au prix de 18,70$ (Taxes incluses)

Nom _____
Adresse _____
Code postal | | | | | | Tél.: ( ) _____
Date _____ Signature _____

La gestion: pour donner un sens à vos décisions

Aujourd'hui, pour bien vivre en agriculture, il faut savoir bien gérer. Et pour bien gérer, il faut avoir de bonnes données d'entreprises pour bien les analyser.



Hugues St-Pierre
Agronome
Conseiller régional
en économie
de la production

Fort de ce raisonnement, des agriculteurs se sont dotés depuis quelques années d'un service conseil de groupe: Les Syndicats de gestion agricole (S.G.A.).

Il n'y a pas de solution miracle. Il y a cependant des outils éprouvés qui permettent de planifier l'avenir, d'établir des priorités et d'assurer la pérennité de l'entreprise agricole, et la formule S.G.A. est l'un de ces outils.

Saviez-vous qu'un syndicat de gestion est contrôlé et dirigé par ses membres, peut-être un de vos voisins?

Saviez-vous qu'il s'agit d'un regroupement de 30 à 60 chefs d'entreprises agricoles comme la vôtre?

Saviez-vous que leur but commun est d'accroître leur capacité et autonomie de gestion?

Saviez-vous qu'il emploie un ou deux agronomes spécialisés en agro-économie?

Saviez-vous que 220 entreprises de notre région sont membres de l'un ou l'autre des cinq Syndicats de gestion agricole de notre territoire?

Saviez-vous qu'ensemble ils réalisent un chiffre d'affaire global de plus de 51 000 000$?

Saviez-vous qu'ils leur en ont coûté 188 100$ pour des services spécialisés en gestion?

Saviez-vous que le Ministère de l'agriculture leur a versé pour 185 700$ d'aide financière pour la même période?

Ce que vous ne saviez sûrement pas c'est qu'ils sont actuellement en période de recrutement et vous pourrez les rencontrer au Salon de l'agriculteur les 10-11-12 janvier 1995 au kiosque #129.

SGA Delorme Johanne Laroche, agronome	1-514-774-2502
SGA Lac Champlain Michel Boutet, agronome	1-514-248-7055
SGA Producteurs de porcs du Haut-Yamaska Karl Hébert, agronome	1-514-777-0651
SGA Richelieu-Saint-Hyacinthe Mario Laberge, agronome	1-514-774-2362
SGA Richelieu-Saint-Laurent Martin Hébert, agronome	1-514-464-4664

Car mine de rien, la gestion c'est au bout du crayon que ça se passe. GTA

Taille de formation et de conduite du pommier

La taille du pommier rendue facile sur vidéo

Trois cassettes vidéo portant le titre "Taille de formation et de conduite du pommier" d'une durée de près de cinq heures sont à la disposition des pomiculteurs de la région Richelieu - Saint-Hyacinthe. Ce document comporte une série de séances pratiques sur la taille de printemps pour les différents types de pommiers: nains, semi-nains et standards. Les systèmes de formation décrits sont les suivants: cône de plein vent, cloche étroite, axe vertical, palmette 3 axes et la restructuration des pommiers standards.

Ces séances de taille sur vidéo ont été réalisées par les personnes suivantes:

Présentation: Régis Charbonneau, agronome, Conseiller en pomiculture.

Caméra vidéo et montage: Marcel Sauvé, agronome, Conseiller en gestion agricole.

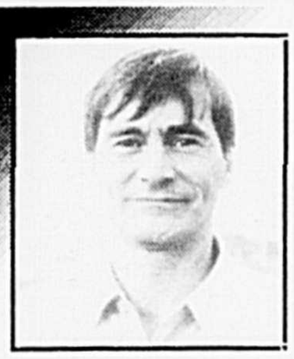
Informatique: Serge Savard, technicien agricole.

Pour les producteurs intéressés à visionner les cassettes de ce vidéo, veuillez communiquer avec votre Bureau de renseignements agricoles, aux numéros de téléphone suivants: Marieville au 460-4447, Bedford au 248-3321, Saint-Hyacinthe au 778-6530, Saint-Bruno au 653-8061 et Sorel au 742-3758. Celles-ci seront disponibles également pour l'achat, au coût du matériel et de la manutention, à ces endroits. GTA

Gagnants du concours "Maïs sans herbicide" 1994



Le 13 décembre 1994, avait lieu la présentation des prix aux gagnants du concours "Maïs sans herbicide" 1994. Cinq entreprises de la région se sont partagées huit prix totalisant 4 000 $. Il s'agit des fermes Martin et Brunelle enr. de Saint-Théodore D'Acton, Urbain Swennen de Bedford, la ferme Gauthier, Leblanc de Saint-Marcel, Halde 1987 enr. de Saint-Mathias, Brillant de Saint-Jean-Baptiste.



Pierre Lachance
Agronome
Conseiller en phytoprotection

GTA



La ferme Martin et Brunelle enr. reçoit le prix "Meilleur rendement économique" volet "maïs-grain" des mains de madame Monique Bessette, présidente de la Société d'agriculture du district de Saint-Hyacinthe.



La ferme Urbain Swennen reçoit le prix "Meilleur rendement économique" volet "maïs fourrager" des mains de Paul Sauvé, directeur du MAPAQ, région Richelieu-Saint-Hyacinthe.



La ferme Gauthier, Leblanc de Saint-Marcel reçoit le 2e prix "Meilleur rendement économique" volet "maïs-grain" des mains de Marcel Tremblay, président du comité régional du Plan Vert (Canada-Québec).



La ferme Martin et Brunelle enr. de Saint-Théodore d'Acton reçoit le prix "Rendement maximum" volet "maïs-grain" des mains de madame Monique Bessette de la Société d'agriculture du district de Saint-Hyacinthe.



La ferme Urbain Swennen de Bedford reçoit le prix "Rendement maximum" volet "maïs fourrager" des mains de Mario Lapointe, agronome, au nom du Plan Vert (Canada-Québec).



La ferme Martin et Brunelle enr. de Saint-Théodore D'Acton reçoit le prix "Meilleur contrôle des mauvaises herbes" des mains de Jean-Louis Bolduc, agronome, au nom de la direction régionale Richelieu-Saint-Hyacinthe (MAPAQ).



La ferme Halde (1987) enr. de Saint-Mathias reçoit le prix "Moindre coût des intrants par tonne" volet "maïs-grain" des mains de Hubert Fréchette, agronome, au nom du Plan Vert (Canada-Québec).



La ferme Brillant de Saint-Jean-Baptiste reçoit le prix "Moindre coût des intrants par tonne" volet "maïs fourrager" des mains de Gérard Lavoie, agronome, au nom de la direction régionale Richelieu-Saint-Hyacinthe (MAPAQ).

Pour la famille St-Pierre de La Présentation

"Conserver la ressource c'est prévoir pour l'avenir"

Monsieur **Aldée St-Pierre** du rang Grands Étangs de La Présentation ainsi que ses fils **Réjean** et **Michel** possèdent chacun leur ferme. Cependant, on y met la machinerie en commun, chacun paie à la société de matériel agricole "Alrémi" un montant annuel au prorata de son utilisation.



Louis A. Bernard
Agronome
Conseiller en vulgarisation

Selon Lise l'épouse d'Aldée, à qui on a confié un rôle administratif: "Cette formule semble équitable et fonctionne à la satisfaction de tous les membres".

Aldée et son épouse se sont établis sur cette ferme en 1962. On y faisait alors la production laitière et par la suite on y a transformé l'entreprise pour la culture industrielle, de sorte qu'aujourd'hui on y cultive le maïs, le soya et les légumes de conserverie. Depuis que **Michel** s'est associé à l'entreprise en 1991, cette dimension a prise toute son importance... et pour cause.

"Nous cultivons 1500 arpents dont 400 sont en location. Nous avons été parmi les premiers à faire la culture du soya dans la région en 1981. Nous avons réellement débuté cette culture du soya avec la venue de nouvelles variétés plus résistantes et à plus haut rendement" poursuivait Michel St-Pierre.

"L'achat d'une nouvelle moissonneuse-batteuse nous permettra de tripler cette année nos superficies en maïs. D'autant plus que l'an dernier la maladie dans le soya a quelque peu refroidi notre ardeur pour cette culture" précisait-il.

En 1995, on prévoit que les 2/3 de la superficie totale seront ensemencés en maïs grain c'est-à-dire 800 acres, donc trois fois plus que l'an dernier. L'autre tiers sera ensemencé en légumineuses, soit en soya, en pois de conserverie, en haricot de conserverie de même qu'en fève sèche.

Selon Réjean: "Notre participation dans l'usine d'éthanol, l'additif à l'essence pourra sans doute nous ouvrir un nouveau marché complémentaire à celui que nous alimentons déjà".

À l'heure actuelle le maïs est séché sur la ferme et vendu à partir du



"Nous avons, en commun, suffisamment de machinerie et nous sommes assez bien équipés pour exécuter rapidement nos travaux" soutient Michel.



Mme Lise St-Pierre c'est en quelque sorte l'éminence grise derrière toute cette équipe!...

GAËTAN BIENVENU AUTO LTÉE
TRANSMISSIONS & DIFFÉRENTIELS
UNITÉS NEUVES • UNITÉS RECONDITIONNÉES • VENTE • ÉCHANGE • INSTALLATION
grande variété de
«Bearings»
pour agriculture
FEDERAL MOGUL
Toujours à des prix très avantageux !
2850 rue Dessaulles Saint-Hyacinthe Quebec
(514) 774-5369
au profit d'une clientèle fidèle depuis 1946
0320213

NOUS ASSURONS VOTRE PATRIMOINE DEPUIS PLUS DE 45 ANS
POUR VOS ASSURANCES DE FERME, FAITES AFFAIRES AVEC DES GENS DE CONFIANCE.
GROUPE DESMARAIS
ASSURANCES & SERVICES FINANCIERS
• HABITATIONS
• VÉHICULES
• ENTREPRISES COMMERCES
• EXPLOITATIONS AGRICOLES
• RESPONSABILITÉS
• CAUTIONNEMENTS
• VIE, SALAIRES
• VOYAGES
• PRODUITS FINANCIERS
314, PRINCIPALE SAINT-THOMAS D'AQUIN
TÉLÉPHONE: 796-3321
0320317
Partenaire de votre sécurité

mois de novembre pour l'alimentation animale. Il y a sur l'entreprise deux plants de séchage d'une capacité totale de 2500 tonnes.

Utilisation efficace de la machinerie

"Nous avons, en commun, suffisamment de machinerie et nous sommes assez bien équipés pour exécuter rapidement nos travaux" soutient **Michel.**

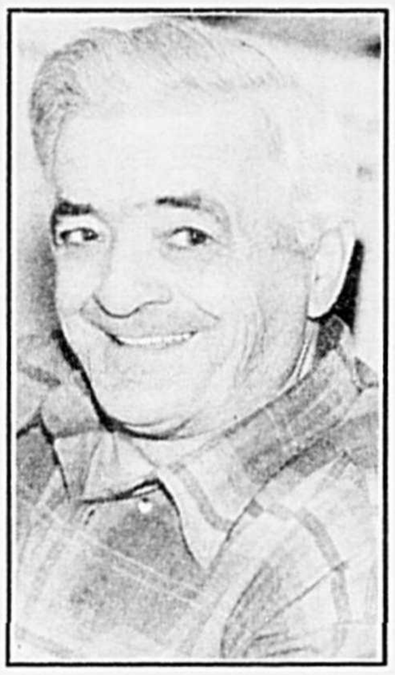
Cette année, la très grande majorité des champs soit 1300 acres était sous chisel. Michel poursuivait avec humour en disant: "L'an dernier, nous avons labouré 60 acres ce qui représente la partie d'un autre propriétaire duquel nous louons cette terre".

"L'an dernier on s'est procuré un semoir pour le soya à travail minimum de sol du genre "minimum till" et nous sommes convaincus qu'il donnera de bons résultats.

Pour le travail minimum du sol on se sert du vibro à dégagement. Au printemps on y passe deux coups de vibro dont un pour y incorporer l'herbicide.

Les **St-Pierre** font tout en leur possible pour diminuer les coûts de production, notamment, avec l'arrosage en bandes et on insiste sur la valorisation des fumiers. Ils ont toujours été convaincus de son impact positif sur la fertilisation du sol. On utilise le fumier provenant de 9 poulaillers des voisins en plus de celui de **Michel.** À la lumière des résultats d'analyses de sols on complète le fumier de volailles avec 500 livres d'engrais minéral dans le cas du maïs. On fait l'essai du fumier de dinde appliqué entre les rangs du maïs lorsque le maïs mesure entre 8" et 1 pied de hauteur.

Aldée St-Pierre avec son épouse Lise et ses fils Réjean et Michel ne font pas que discuter d'agriculture de conservation. Ils possèdent les chiffres en main pour en prouver la rentabilité à court et à long termes.



Aldée et son épouse se sont établis sur cette ferme en 1962. On y faisait alors la production laitière et par la suite on y a transformé l'entreprise pour la culture industrielle, de sorte qu'aujourd'hui on y cultive le maïs, le soya et les légumes de conserverie. Depuis que Michel s'est associé à l'entreprise en 1991, cette dimension a prise toute son importance... et pour cause.



"Nous cultivons 1500 arpents dont 400 sont en location. Nous avons été parmi les premiers à faire la culture du soya dans la région en 1981. Nous avons réellement débuté cette culture du soya avec la venue de nouvelles variétés plus résistantes et à plus haut rendement" poursuivait Michel St-Pierre.



Monsieur Aldée St-Pierre du rang Grands Étangs de La Présentation ainsi que ses fils Réjean et Michel possèdent chacun leur ferme. Cependant, on y met la machinerie en commun, chacun paie à la société de matériel agricole "Alrémi" un montant annuel au prorata de son utilisation. Selon Lise l'épouse d'Aldée, à qui on a confié un rôle administratif: "Cette formule semble équitable et fonctionne à la satisfaction de tous les membres".

La structure d'acier

VER-MET

Notre priorité : la qualité

CWB CERTIFIÉE

Depuis 1972

Chevrons d'acier
classes: agricole et commerciales

INGÉNIEUR Philippe Lapointe 20256 QUÉBEC

- Largeur jusqu'à 80 pieds
- Hauteur telle que désirée

Grue hydraulique disponible pour installation

ESTIMATION GRATUITE

Prix défiant toute compétition

Nos CHEVRONS D'ACIER sont construits selon les normes du code du Bâtiment.

fabriqués par:

SOUDURE
ANDRÉ VERMETTE INC
172, 2e Rang, Saint-Simon de Bagot
Comté Saint-Hyacinthe (Québec) JOH 1YO
Tél.: (514) 798-2240 Fax: 798-2240

0319045

VOUS VOULEZ AUGMENTER VOS PROFITS?

En améliorant la qualité de l'eau de votre élevage vous pourriez:

Économiser sur la consommation de médicaments
Réduire votre taux de mortalité
Augmenter votre taux de croissances
Éliminer les produits chimiques

Appelez dès maintenant pour une évaluation.

Les traitements d'eau Granby

65 Centre, Granby, 378-2235

L'eau Traitée Naturellement

Résidentiel – Commercial – **Agricole** – Industriel

DIVISION DE: LES DISTILLATEURS D'EAU GRANBY (1995) INC.

0319978

INOTRAC

PORTES OUVERTES JEUDI 30 MARS

NEW HOLLAND

PLEIN FEU SUR LA VALEUR

CONFIANCE GENESIS^MC



LOCATION DE 3 ANS
GARANTIE DE 3 ANS
INTÉRÊTS DE 3,5%

Prenez le volant d'un tracteur Ford GENESIS^MC de la série 70 dès maintenant. C'est facile avec le nouveau programme de location Confiance-Client de Crédit Ford New-Holland. Ce nouveau programme de location de 3 ans est une valeur sûre très avantageuse pour le fonds de roulement. Il existe aussi sur 4 ou 5 ans. Mais hâtez-vous. Ce programme spécial de 3 ans à 3,5% d'intérêts prend fin le 31 mars 1995. Venez vous renseigner dès aujourd'hui.

GENESIS... FAUT L'ESSAYER... FAUT LE LOUER!



Les représentants techniciens de la compagnie Ford New-Holland seront sur place et plusieurs rabais du manufacturier vous seront offerts pour

1 journée seulement soit jeudi le 30 mars 1995 de 9 h 00 à 21 h 00

Jeudi 30 mars de 9 h à 21 h

ne manquez pas de gros escomptes sur:

HUILE
FILTRES
BATTERIES

et sur pièces d'origine Ford New-Holland

Pour agrémenter cette journée, nous vous offrirons des rafraîchissements et hot dogs gratuits de 11 h 00 à 21 h 00

NEW HOLLAND

Les escomptes sur les achats d'hiver sont de retour!

Jusqu'au 31 mars '95

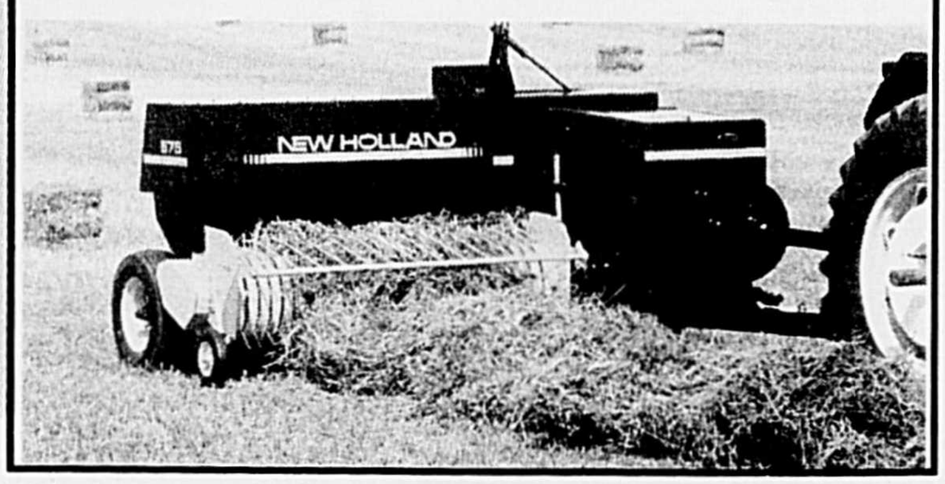
- Presses à balles rondes
- Presses à balles rectangulaires
- Lance-balles
- Remorques pour balles
- Fourragères tractées/tabliers
- Caissons à fourrage/ souffleuses/remorques
- Hacheuses de récolte
- Faucheuses-conditionneuses
- Andaineuses automotrices
- Râteaux/faucheuses/ faneuses/vire-andains
- Tracteurs LS pour le jardin

Nous vous proposons des escomptes très intéressants, que vous payiez comptant ou que vous profitiez de la renonciation aux frais de financement jusqu'au 1/9/95*. Venez vite vous renseigner. N'oubliez pas que le temps, c'est de l'argent!

*Offre spéciale réservée aux acheteurs acceptés par Crédit Ford New-Holland.

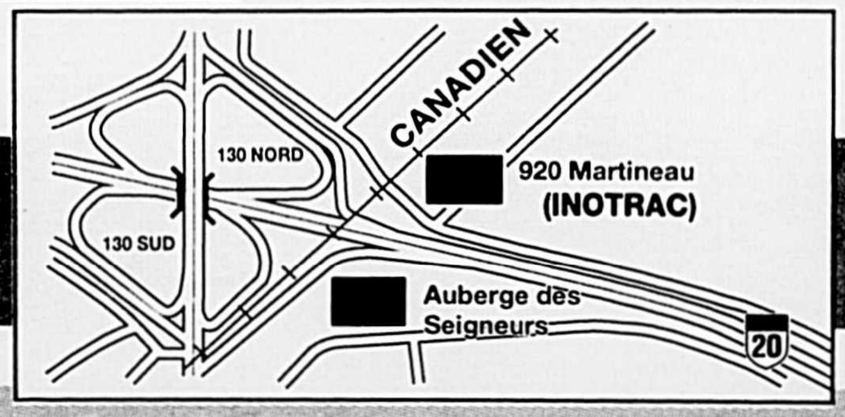
MODÈLE 575
PRESSE À FOIN

ramasseur de 80" de large, alimentateur rotatif
Une fiabilité de balle après balle



1994 CONCESSIONNAIRE MÉRITANT Service Excellence FORD NEW HOLLAND

FACILE D'ACCÈS



Équipements INOTRAC INC.

920 Martineau Saint-Hyacinthe

Tél.: 778-6011
796-3707 **Mtl: 875-4421**

NEW HOLLAND

0316647

Sol stressé?

Une fin de saison exceptionnelle a fait que la récolte de maïs-grain a été plutôt bonne, ce qui a ramené des sourires sur bien des visages; la plupart des travaux primaires de sol ont pu se faire dans d'excellentes conditions, de sorte que les contraintes subies habituellement à cette période par le sol sous l'influence de la machinerie lourde, sont absentes du décor.



Ghislain Riverin
Ingénieur
Bureau de Renseignements Agricoles de Saint-Bruno
Equipe de conservation des sols

Donc, moins de compaction, moins de stress et, fort probablement, un sol qui respirera beaucoup mieux au printemps prochain lorsque viendra le temps de penser aux semis. On peut tout de même profiter de ce répit pour examiner ce qui se passe habituellement à cette période.

Le phénomène qui se déroule dans ces conditions en est un de densification du sol, d'augmentation de poids par unité de volume selon les quantités d'eau présentes dans ce sol.

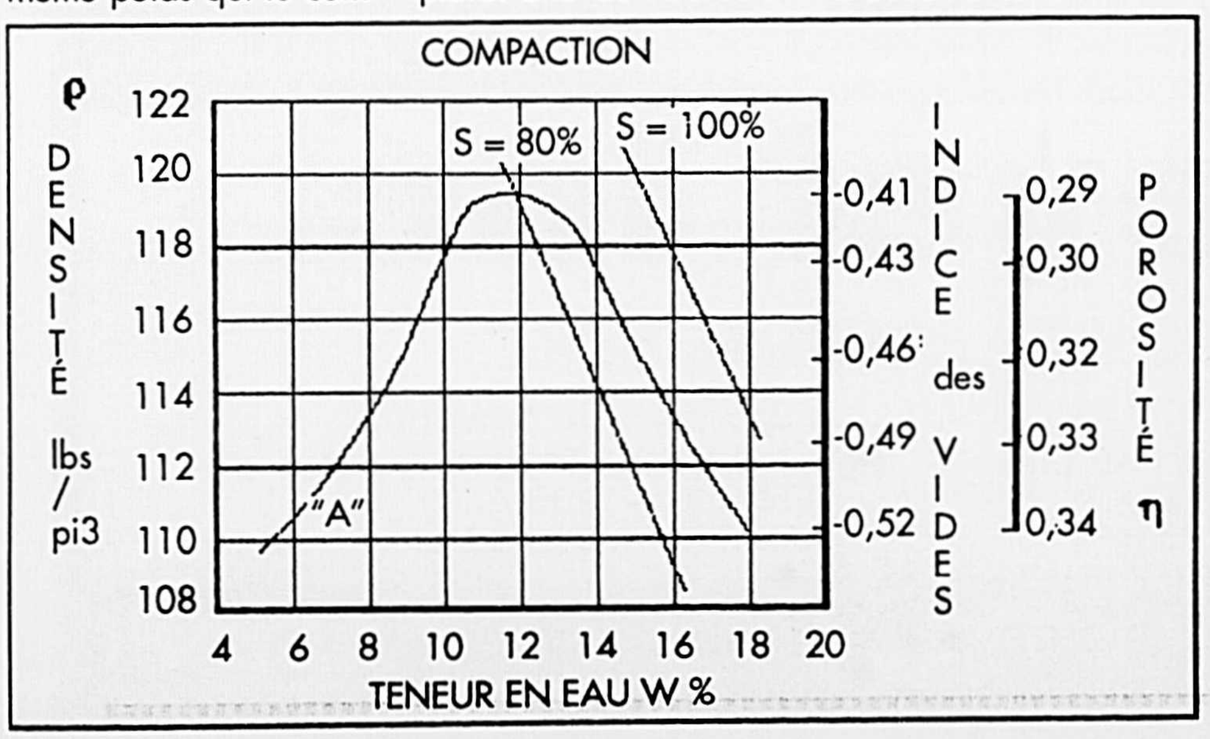
Le graphique suivant montre bien cette tendance du sol à se compacter, à devenir plus lourd sous l'action d'un même poids qui le comprime lorsqu'on fait varier le pourcentage d'eau qui y est incorporé.

Si on examine la courbe "A", on constate qu'un sol plutôt sec ou à basse teneur en eau, soit 7% (H_2O), a une densité de 112 lbs/pi^3. Les échelles de l'indice des vides et de la porosité de ce sol montrent, d'une part, un indice légèrement supérieur à 0,49 et d'autre part, une porosité de plus de 0,33. Si on fait varier la teneur en eau pour le même sol, sous la même charge, on constate que la densité du sol augmente; le sol devient plus lourd par unité de volume, plus compact, donc moins perméable. Sa structure, qui permettait le passage de l'eau, de l'air et facilitait la progression des racines, est altérée de façon plus ou moins prononcée; la texture devient beaucoup plus fine, les particules et agrégats éclatent et se regroupent sous la pression en une masse beaucoup plus dense. Les vides ou macro-pores du sol sont réduits à leur plus simple expression si on exclut ceux qui sont occupés par l'eau.

La courbe passe par un maximum de densité, soit pour ce sol-ci de 119,5 lbs/pi^3 pour une teneur en eau d'environ 11,5%; ceci va correspondre à un indice de vide plus petit, soit 0,41 alors que la porosité est réduite à 0,29; au-delà de ce point, si on augmente pour les mêmes conditions la quantité d'eau dans le sol, la densité maximale obtenue se met à diminuer de façon assez constante avec l'apport d'eau supplémentaire.

Cette deuxième partie du phénomène en est plutôt une de "dé-compaction", soit à l'effet contraire à celui de la première partie, donc en principe bon, me direz-vous! En fait, le résultat au point de vue structure est aussi dévastateur; les liens entre particules sont profondément modifiés et celles-ci deviennent extrêmement fines; le sol devient très malléable et se déforme très facilement; pensons aux ornières formées par une machinerie en sol détrempé. On aura comme résultat une boue de particules fines très dense qui en séchant formera en surface une croûte extrêmement dure et parfaitement imperméable qui étouffera toute circulation d'air et d'eau dans le sol. Pourquoi le sol devient-il moins dense lorsqu'on dépasse une certaine teneur en eau? Ceci est illustré au graphique par la partie de la courbe "A" qui est comprise entre les deux courbes de saturation à 80% et 100%. On pourrait expliquer le phénomène comme ceci: en bas de la teneur en eau donnant la densité maximum, l'eau incorporée au sol occupe les vides et sert de lubrifiant inter-particules, ce qui résulte en un certain réarrangement sous la pression exercée par la machinerie; lorsque tous les vides occupables sont remplis d'eau, toute quantité d'eau additionnelle servira complètement à gonfler les espaces entre les particules, éliminant peu à peu les contacts entre elles et en facilitant de plus en plus leur glissement les unes par rapport aux autres. En condition de saturation d'eau, on n'aura plus aucune capacité portante du sol, condition dont nous connaissons les effets.

DONC PENSEZ-Y!



c'est officiel INOTRAC représente

KONGSKILDE

À SAINT-HYACINTHE

L'équipe des Équipements Inotrac Inc. est fière de présenter auprès de ses clients, Kongskilde une compagnie à la fine pointe du progrès. Nous visons l'efficacité à tous les niveaux et soyez certains que nous continuerons notre développement afin d'obtenir votre satisfaction.

Bien à vous.

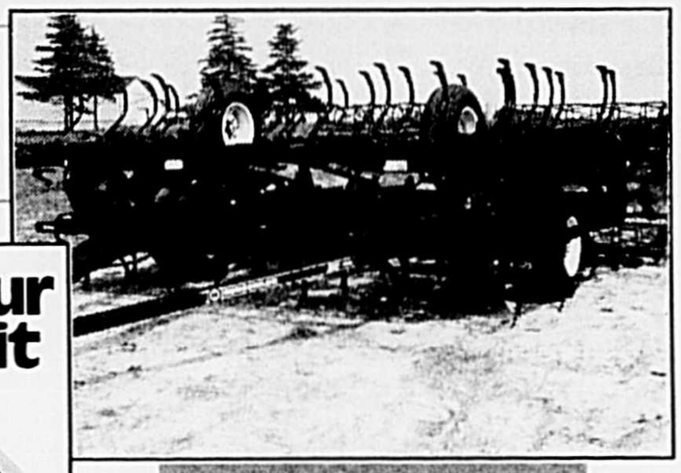
Michel Robert, Directeur général

PORTE OUVERTE

JEUDI 30 MARS

Un représentant de la compagnie Kongskilde sera à Saint-Hyacinthe pour vous parler d'efficacité et de rentabilité de tous les produits.

Cultivateur de champs à repliement à plat



Innovation pour le labour réduit

La dent Triple K Conser-Tine * de Kongskilde

La nouvelle Triple K Conser-Tine de Kongskilde est une dent conçue pour laisser un écart de passage optimal pour des débris, tandis que sa vibration sans pareille prépare une couche de semis idéale...avec une surface de résidus intégrés. C'est pourquoi la dent Conser-Tine est tellement efficace pour un travail réduit.

Tout en vous aidant à conserver l'humidité et la couche supérieure de terre, la Conser-Tine crée un lit de semence uniforme pour assurer une germination plus rapide et plus complète.

Allez voir la nouvelle Triple K Conser-Tine chez votre concessionnaire ...puis profitez d'un excellent travail secondaire qui réduit le travail de la terre dans vos champs!



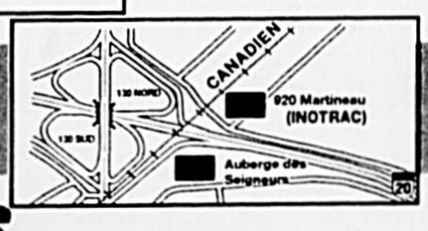
Un système qui assure...

... un transport plus stable

... une bonne facilité de manoeuvre

... une germination plus complète et des rendements accrus

FACILE D'ACCÈS



NEW HOLLAND

Équipements INOTRAC INC.

920 Martineau Saint-Hyacinthe

Tél.: 778-6011

796-3707 Mtl: 875-4421

0319046

Les preuves sont faites.

En 1989, Benoît Paul-Hus achetait son 1er Magnum.

Parce qu'il aimait la fiabilité et les performances de son 7120, par la suite il acheta trois autres Magnum. Après 6000 heures de travail et sans réparations majeures, son premier 7120 est toujours prêt à servir.



De gauche à droite: Pascal, Benoît, Guy Paul-Hus et Marcel Lanoie représentant de Claude Joyal inc.

Benoît Paul-Hus

Saint-Bonaventure, Tél.: 819-396-3119

CONTRACTEUR AGRICOLE

- **Déneigement – Ensilage**
- **Épandage de fumier liquide et solide**
- **Semis maïs**
- **Transport de sable et gravier**



Afin de donner un service hors pair à sa clientèle Benoît vient de faire l'acquisition de 4 nouveaux tracteurs Magnum 7220.

Claude Joyal Inc.

En progression constante depuis 1962

Saint-Guillaume
1, rue Principale
Tél.: (819) 396-2161
Fax: (819) 396-2602

Saint-Denis
560, chemin des Patriotes
Tél.: (514) 787-2105
Fax: (514) 787-2748

Stanbridge Station
1654, rang St-Henri
Tél.: (514) 296-8201
Fax: (514) 296-8220

0319048

CASE

FAITES UN MARS AU CALENDRIER

Journées Rencontre

Saint-Denis
Mercredi 1er mars
Soirée

MARS 1

Standbridge
Samedi 4 mars
Journée

MARS 4

Saint-Guillaume
Samedi 11 mars
Journée

MARS 11

Ce sera pour nous un grand plaisir de vous rencontrer aux dates et endroits suivants:

– Une cédule détaillée vous parviendra sous peu.

CASE IH et **Claude Joyal Inc.**
une combinaison gagnante à votre service.

Claude Joyal Inc.

En progression constante depuis 1962

Saint-Guillaume
1, rue Principale
Tél.: (819) 396-2161
Fax: (819) 396-2602

Saint-Denis
560, chemin des Patriotes
Tél.: (514) 787-2105
Fax: (514) 787-2748

Stanbridge Station
1654, rang St-Henri
Tél.: (514) 296-8201
Fax: (514) 296-8220

0319053

CASE IH

Gestion optimale des résidus

Le concours

À la fin des semis du printemps, les nouvelles techniques de conservation impliquent qu'il faut laisser un minimum de 30% de la surface du sol couverte par les résidus de culture. Il en résulte une meilleure protection du sol à l'érosion hydrique, à l'érosion éolienne et au croûtage. La concentration des résidus de récolte et des amendements organiques dans la partie supérieure du lit de semence sont des facteurs qui agissent positivement à court et à long termes sur les propriétés physiques favorables à la productivité du sol.

Reportage réalisé par
Serge Savard,
Technicien agricole
Bureau de Renseignements Agricoles de Marieville
Équipe de conservation des sols et de l'eau (ECSE)

La gestion des résidus est reliée surtout aux méthodes de travail du sol. Quand ils sont bien gérés, ces résidus en améliorent les propriétés physiques (agrégation), la teneur en matières organiques et le rendement. Un sol ayant de nombreux agrégats résiste mieux à l'érosion de ses particules par le vent et l'eau.

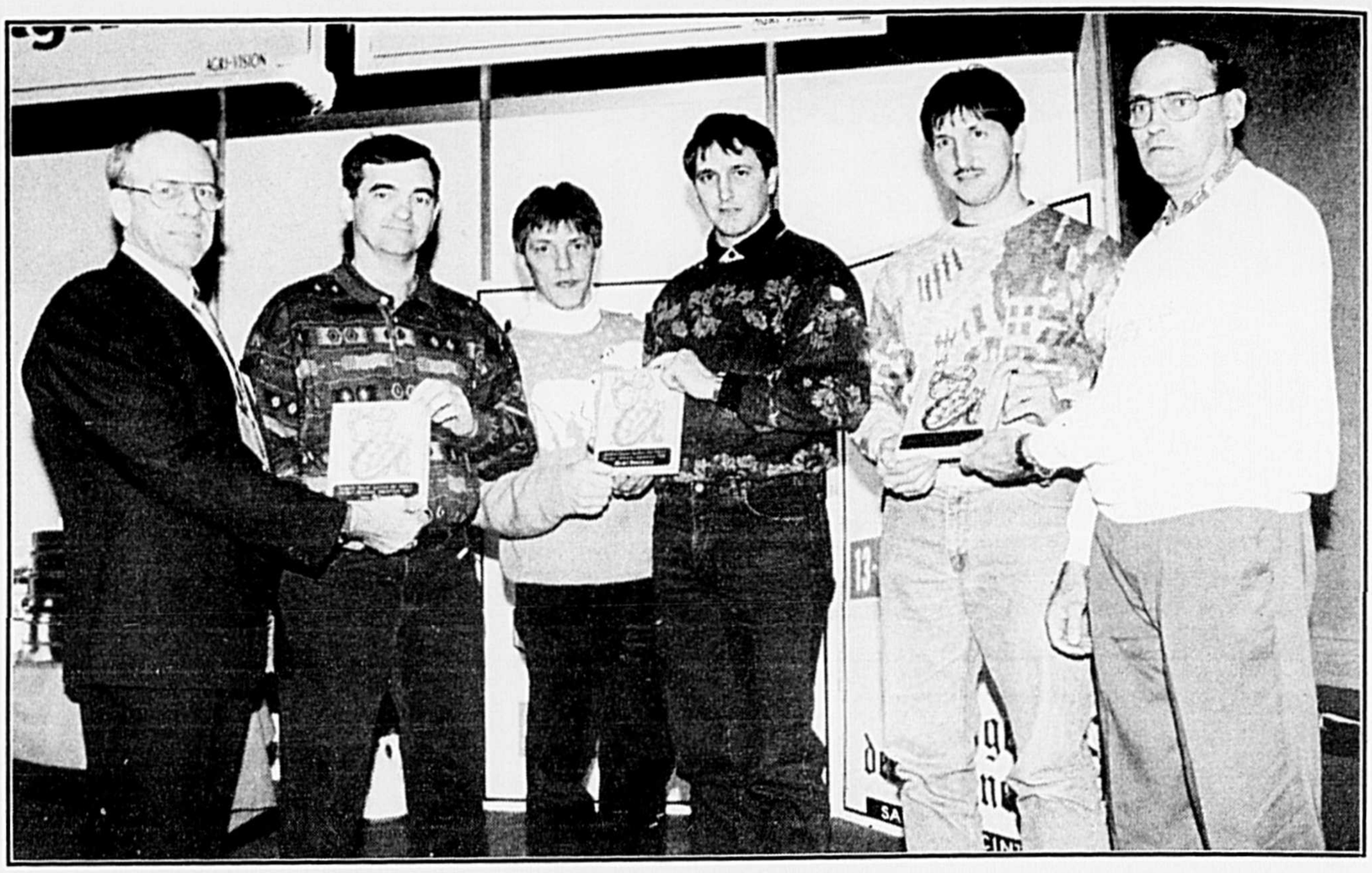
L'objectif du concours est de faire connaître ces nouvelles Pratiques Agricoles de Conservation pour la production de maïs aux producteurs agricoles de la région de Saint-Hyacinthe.

Voici donc nos gagnants:

MEILLEUR RENDEMENT ÉCONOMIQUE: Michel Beauchemin, Yvan Beauchemin et Jean Péloquin, tous trois de Sainte-Victoire. Les rendements variaient de 896 à 945 $/ha.

MEILLEUR RENDEMENT VOLUMÉTRIQUE: Michel Beauchemin et André Allard, de Sainte-Victoire et Paul Ridel, de Saint-Césaire. Les rendements variaient de 9 875 à 10 205 kg/ha.

La Société d'agriculture du district de Saint-Hyacinthe, les Équipements Laplante et Lévesque Ltée ainsi que La Rabouillère, de Saint-Valérien, se sont joints à l'Équipe de conservation des sols et de l'eau de la région du Richelieu/Saint-Hyacinthe du MAPAQ pour la réalisation de ce concours qui bénéficie de l'aide financière du programme de l'Entente Canada-Québec sur l'agriculture durable.

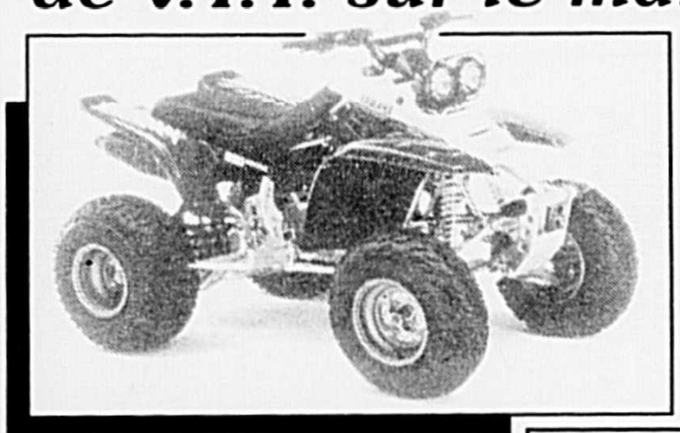


Meilleur rendement économique. Dans l'ordre habituel, Monsieur Paul Sauvé, directeur régional au MAPAQ, Monsieur Jean Péloquin, Monsieur Jules Blanchette, agronome au Bureau de Renseignements Agricoles de Sorel, Messieurs Michel et Yvan Beauchemin et Monsieur Gilles Bisson, technicien agricole au Bureau de Renseignements Agricoles de Sorel.

Pour le **TRAVAIL** ou la ***promenade***

YAMAHA

la gamme la plus complète de V.T.T. sur le marché



* Breeze 125
* Blaster 200
* Timberwolf 250
* Warrior 350
* YFM 350
  2 roues motrices

Warrior 350 cc

Gamme 4 X 4

* Timberwolf/250	4x4
* **Wolverine**	**4x4**
* Big Bear 350	4x4
* Kodiak 400	4x4



Wolverine 350 cc

Informez-vous sur le programme
Entretien prolongé jusqu'à 30 mois

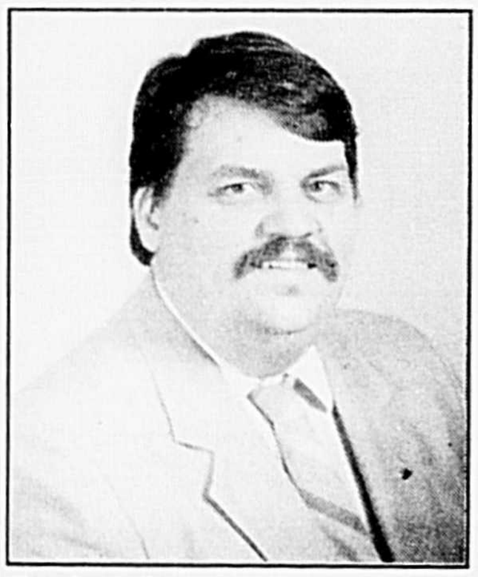
YAMAHA E.S.

Y. LEROUX SPORT
ST-DAMASE (514) 797-2281

0319077

OUVERT Lundi au vendredi 8h30 à 21h00 Samedi 8h30 à 16h00 *Fermé heure des repas*

«L'industrie agricole est en pleine mutation.»



Guy Laroche
Conseiller d'affaires
auprès des PME
774-4000

«Dans ce contexte, vous devez constamment répondre à de nouveaux défis, vous adapter et prendre des décisions rapides, informées et bénéfiques pour votre entreprise.

«Pour vous tailler la place qui vous revient dans ce marché toujours plus compétitif, ne tardez plus : appelez-moi.»

Des solutions pratiques

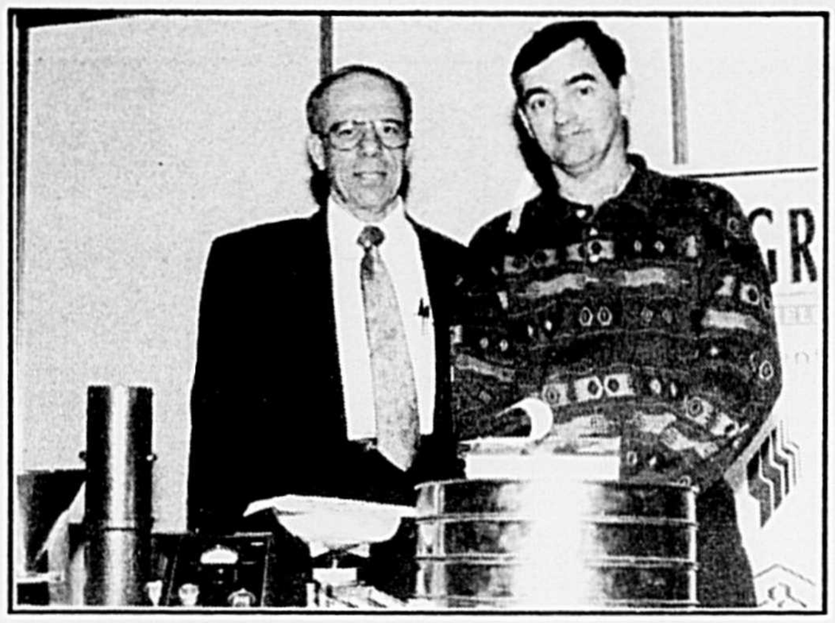
Samson Bélair Deloitte & Touche

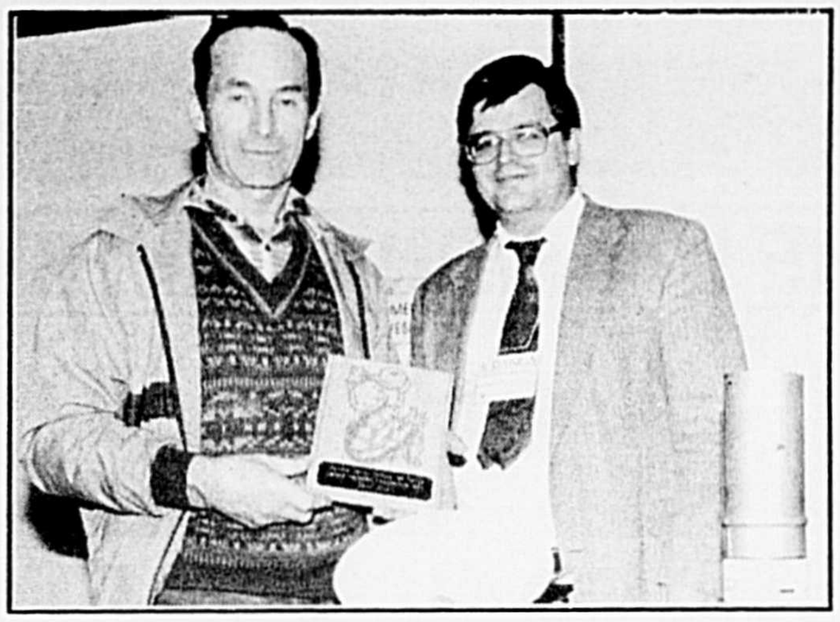
Comptables agréés et conseillers en management

2 200, av. Léon-Pratte, Saint-Hyacinthe

0319977

Le premier prix, un équipement complet de classement des grains de type Labtronic 919 (d'une valeur de 1 500 $), tiré au hasard parmi les trois meilleurs rendements économiques. Ce prix a été gagné par Monsieur Jean Péloquin que l'on voit ici en compagnie de Monsieur Paul Sauvé, directeur régional au MAPAQ.





Le deuxième prix, un équipement complet de classement des grains de type Trinet 393 (d'une valeur de 1 000 $), tiré au hasard parmi les trois meilleurs rendements volumétriques. Le gagnant est Monsieur Paul Ridel que l'on voit ici en compagnie de Monsieur Marcel Tremblay, directeur adjoint au MAPAQ.



Meilleur rendement volumétrique: Dans l'ordre habituel: Monsieur Hubert Fréchette, agronome au Bureau de Renseignements Agricoles de Marieville, Monsieur Paul Ridel, Monsieur Marcel Tremblay, directeur adjoint au MAPAQ, Messieurs Michel Beauchemin et André Allard, et Monsieur Jules Blanchette, agronome au Bureau de Renseignements Agricoles de Sorel.

Le prix de participation a été attribué au hasard parmi les 32 finalistes. Il consiste en une table champêtre pour 16 personnes à la ferme cunicole La Rabouillère. Cette ferme fait partie du circuit des tables champêtres de la Fédération des Agricotours du Québec. Le prix a été gagné par Monsieur Jocelyn Michon, de La Présentation. On le voit ici en compagnie de Monsieur Claude Béland, président de la Confédération des Caisses populaires Desjardins.



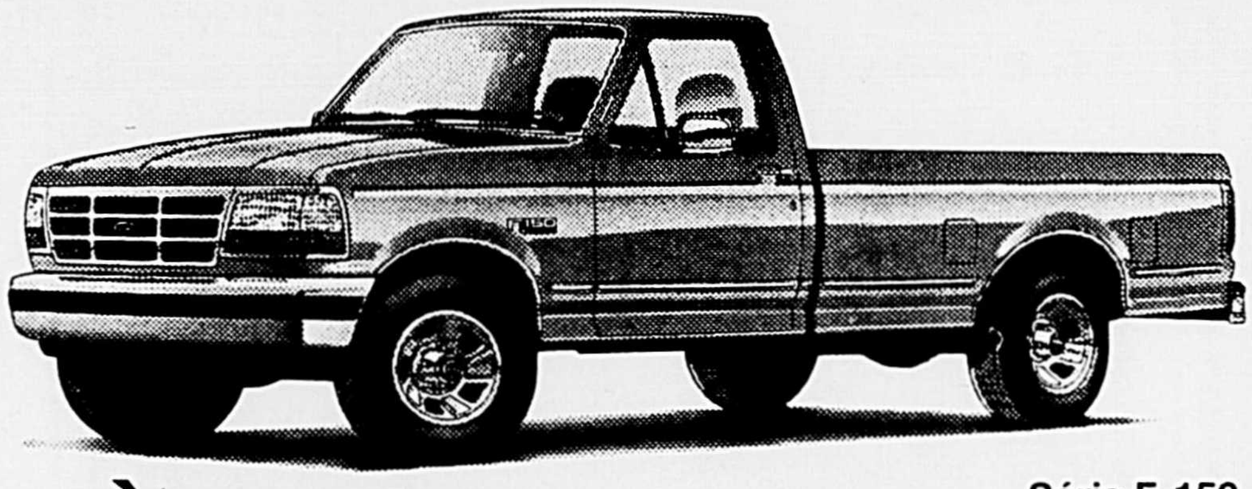
BRAVO à tous nos gagnants. GTA

Les camions Ford
sont faits pour travailler et durer

Ce n'est pas surprenant que la Série F ait été la marque de véhicule la plus vendue au Canada pendant l'année civile 1994!

1

- ✔ Radio AM/FM stéréo
- ✔ Pare-chocs arrière argenté
- ✔ Ensemble de charge utile
- ✔ Freins ABS aux roues arrière
- ✔ Coussin de sécurité côté chauffeur
- ✔ Suspension avant indépendante
- ✔ Direction et freins assistés
- ✔ Et bien d'autres....



Série F-150

À partir de 13,900$*

yamaska automobile inc.

Viens sur le boulevard de l'auto

FORD

2000 BOUL. CASAVANT OUEST
SAINT-HYACINTHE

774-2000 861-5028

ENCORE PLUS POUR VOUS

CIBC

36 60 GARANTIE Pare-chocs à pare-chocs SANS FRANCHISE

ASSISTANCE ROUTIÈRE

* Transport, immatriculation et taxes applicables. Économisez jusqu'à 700 $ de remise par an, soit 3 500 $ en tout, avec la Carte CIBC Ford VISA, et jusqu'à 1 400 $ par année ou 7 000 $ en tout, avec la Carte CIBC Ford Ford VISA Or, applicable à l'achat ou à la location d'un véhicule neuf Ford. Certaines conditions, ainsi que des frais annuels, s'appliquent à l'émission de la carte. Renseignez-vous sur ce programme CIBC et Ford du Canada, titulaires de licence de cette marque. † Certaines exceptions s'appliquent à la garantie pare-chocs à pare-chocs. Cette offre est d'une durée limitée. Photo peut différer.

0320315

NOTRE DIVISION HARVESTORE

HARVESTORE

LE SEUL AU QUÉBEC!



Le seul, le vrai, L'ORIGINAL!



HARVESTORE DU QUÉBEC
division de R. Viens Équipement inc.
999, rue Marcoux, Granby (Qué.) J2G 8C8
514-378-9891 ou **1-800-361-9891**



M. Jean-Pierre Bérard C.A.
président

NOUVELLE

Il me fait plaisir de vous présenter les 3 divisions de

Depuis 40 ans, le système HARVESTORE est universellement reconnu pour sa supériorité. Au Québec, UN SEUL concessionnaire est en mesure de vous l'offrir:

Harvestore du Québec division de R. Viens Équipement inc.

- le seul dépositaire autorisé;
- le seul distributeur des pièces d'origine;
- le seul à effectuer la remise à neuf d'une structure usagée
- le seul à vous offrir une désileuse à chaîne;
- le seul dépositaire à vous offrir une expertise complète sur l'alimentation animale;
- le seul à vous offrir un plan de financement.

NOTRE DIVISION INDUSTRIELLE

Le seul concessionnaire autorisé JCB
pour toute la Rive-Sud et les Cantons de l'Est

J.C.B. = 4 x 4 x 4



Chariot élévateur

KOMATSU



R. VIENS ÉQUIPEMENT INC.

999 Marcoux, Granby
378-9891 1-800-361-9891

ADMINISTRATION

notre entreprise. Je vous invite à venir rencontrer notre équipe d'experts pour être bien conseillé.

Les escomptes sur les achats d'hiver se terminent bientôt !

Attention ! C'est le moment ou jamais de profiter de rabais spéciaux sur l'équipement dont vous aurez bientôt besoin. Sur la machinerie neuve pour la fenaison et le fourrage, par exemple. Ou sur les tracteurs pour la pelouse et le jardin. Les **Escomptes sur les achats d'hiver,** les soldes pré-saison sont en vigueur en ce moment.

Venez négocier le meilleur prix avant le **31 mars** et obtenez, en plus, un gros **escompte sur les achats d'hiver** New Holland à déduire du prix négocié sur les machines suivantes :

- **Presses à balles rondes**
- **Presses à balles rectangulaires**
- **Lance-balles**
- **Remorques pour balles**
- **Fourragères tractées / tabliers**
- **Caissons à fourrage / souffleuses / remorques**
- **Hacheuse de récolte**
- **Faucheuses-conditionneuses**
- **Andaineuses automatrices**
- **Râteaux / faucheuses / faneuses / vire-andains**
- **Tracteurs LS pour le jardin**

Que l'équipement soit payé comptant ou que vous profitiez de la renonciation aux frais de financement jusqu'au 1/9/95*, vous avez droit à des escomptes fantastiques. Venez vite vous renseigner. Mais hâtez-vous... **Les escomptes sur les achats d'hiver se terminent le 31 mars !**

* Offre réservée aux acheteurs admissibles à Crédit Ford Holland.

CRÉDIT FORD NEW HOLLAND

NEW HOLLAND

NOTRE DIVISION AGRICOLE

PORTE OUVERTE

Vendredi 24 mars de 9 h à 16 h

Prix Spécial de la journée sur PIÈCES et lubrifiant (huile)

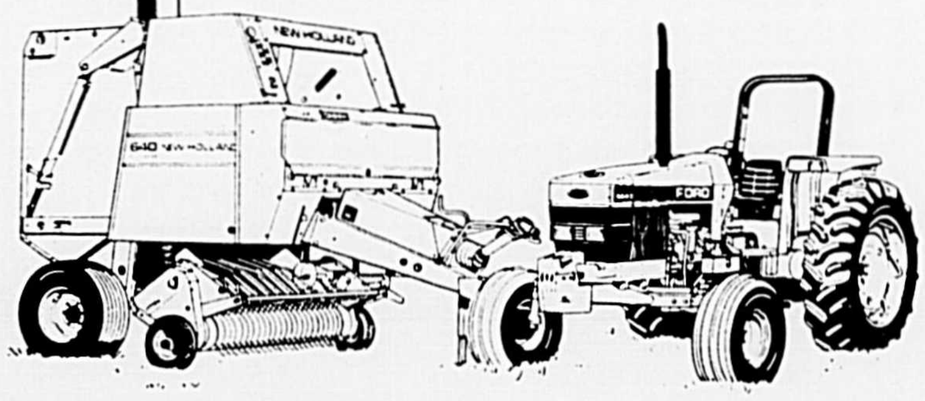
Nombreux prix de présence

Plan de financement disponible

NOUVELLE ENSEIGNE

NEW HOLLAND

Une nouvelle enseigne Un engagement plus fort que jamais!



Regardez notre nouvelle enseigne. Nous nous appelons juste New Holland désormais. Et nous sommes plus engagés que jamais à vous fournir des produits fiables comme des tracteurs Ford et de la machinerie New Holland.

Et nous sommes là pour appuyer notre équipement de qualité: nos options de location et de financement vous permettront de vous procurer facilement l'équipement le meilleur sur le marché. Sans oublier, bien sûr des pièces et un service après vente hors pair.

Venez nous voir. Nous sommes toujours au même endroit avec une nouvelle enseigne bleue et blanche. Nous n'avons pas changé, et vous nous faites confiance depuis des années.

NEW HOLLAND

1994 CONCESSIONNAIRE MÉRITANT Service Excellence FORD NEW HOLLAND

ÉQUIPEMENT R. VIENS Ford New Holland Ltée

999 Marcoux, Granby

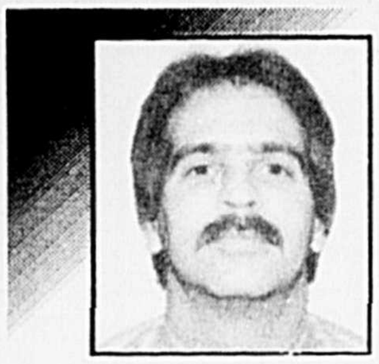
378-9891 1-800-361-9891

0319088

Les assurances agricoles:

La sécurité à votre portée en 1995

Bilan des indemnités versées dans les programmes d'assurance-récolte en 1994



Pierre Riopel
Agronome
Coordonnateur
de programmes
Régie des assurances
agricoles,
Saint-Hyacinthe

Il y a eu 1 179 avis de dommages enregistrés à la Direction régionale de Saint-Hyacinthe en 1994; de ce nombre, 43% des avis concernaient les céréales et 15% le maïs-grain.

La prévision d'indemnités en assurance-récolte pour la Direction régionale de Saint-Hyacinthe est fixée à 3,3 millions de dollars pour l'ensemble des programmes et il y a déjà 2 millions de dollars qui a été versé en date du 10 janvier 1995, dont 765 000 $ pour les céréales à paille et 670 000 $ pour les légumes de transformation.

La prévision d'indemnités provinciale pour l'ensemble des directions régionales en regard de l'assurance-récolte se chiffre à près de 43 millions de dollars.

Guide des normes en matière de pratiques culturales pour 1995

La Régie récidive en 1995 avec un guide des normes reconnues en matière de pratiques culturales. Essentiellement, l'approche retenue en 1994 est reconduite pour 1995 avec quelques modifications mineures. Ce guide a été conçu à l'intention des productrices et des producteurs de céréales, de maïs-grain, de soya et de pommes de terre. Il vise à vous aider à obtenir les meilleurs résultats possibles pour ces différents types de production. Ce guide vous a été transmis dernièrement et vous devez nous retourner **votre engagement** à l'égard des pratiques culturales reconnues par la Régie. À moins que vous ne l'ayez déjà retourné, il vous suffit d'envoyer votre engagement dûment signé (page 21 du guide) à notre direction régionale.

Cet engagement s'adresse à tous les producteurs de céréales, de maïs-grain, de pommes de terre et de soya assurés à l'assurance-récolte (individuelle et collective) ainsi que ceux assurés à l'assurance-stabilisation.

Le service Boomerang

Il y a maintenant près d'un an, la Régie mettait en place le service Boomerang à travers l'ensemble de ses unités administratives. Ce service balise l'accueil et le traitement des insatisfactions, commentaires, suggestions et demandes de révision provenant de nos clients. C'est d'ailleurs à la demande de ces derniers (sondage clientèle) que Boomerang a vu le jour. Nous en avons fait une priorité dans nos actions quotidiennes.

Parce que le client est important

Avec Boomerang nous assurons à nos clients:

- un accueil ouvert et positif des insatisfactions, commentaires, suggestions et demandes de révision;
- un suivi personnalisé grâce à un répondant unique qui s'occupe de votre dossier du début à la fin;
- des délais de traitement plus courts;
- la motivation de toute décision ou position de la Régie;
- un traitement équitable de tout dossier.

Bref, Boomerang veut faciliter et simplifier la démarche du client quand il désire nous faire part de ses insatisfactions, suggestions, commentaires et demandes de révision.

Campagne de promotion des programmes d'assurance-récolte en 1995

Les intervenantes et les intervenants des directions régionales seront mobilisés de façon intensive au cours des prochaines semaines pour réaliser le renouvellement des contrats de notre clientèle assurée et l'adhésion de nouveaux clients à l'assurance-récolte.

L'atteinte des résultats significatifs en matière de maintien et de croissance de la clientèle et l'empressement de celle-ci à témoigner de sa satisfaction en regard de nos produits et services constituent la meilleure mesure de la réalisation de notre mission qui consiste à assurer la stabilité financière des entreprises agricoles.

La performance d'une entreprise agricole implique une gestion éclairée des risques potentiels. Le choix d'une protection d'assurance adéquate atténuera les impacts imprévisibles pouvant compromettre la capacité de production de l'entreprise agricole.

Il est à signaler qu'en 1994 au niveau provincial, 17 593 clients ont souscrit à des programmes d'assurance-récolte en versant plus de 18,5 millions de dollars en cotisation pour des valeurs assurées se chiffrant à près de 451 millions de dollars. Pour la Direction régionale de Saint-Hyacinthe c'est 2 360 clients qui ont versé plus de 2,1 millions de dollars en cotisation pour une valeur assurée atteignant plus de 53 millions de dollars.

Si vous étiez inscrit à l'assurance-récolte en 1994, la Régie vous fera bientôt parvenir une proposition d'assurance pour 1995. Surveillez votre courrier en février! Cette année, vous pourrez bénéficier d'un escompte de 2% en adhérant avant le 31 mars 1995. La date limite d'adhésion à un de nos programmes d'assurance-récolte est fixée au 30 avril 1995. N'hésitez pas à rejoindre un de vos conseillers en assurances agricoles au (514) 778-6635 pour de plus amples informations.

Prévisions de compensation en assurance-stabilisation

Le tableau résumé ci-joint présente les dernières prévisions de compensation pour les années courantes et futures des régimes d'assurance-stabilisation. Ce calendrier de paiement illustre également les dates auxquelles les avances furent versées et les dates prévues pour les compensations à venir.

L'équipe de la Direction régionale de Saint-Hyacinthe.

RÉGIMES D'ASSURANCE-STABILISATION QUÉBÉCOIS
CALENDRIER DES PAIEMENTS ET PRÉVISIONS* DE COMPENSATION 1994-1995

RÉGIMES (ANNEE D'ASSURANCE)	PREMIÈRE AVANCE DATE	PREMIÈRE AVANCE MONTANT	DEUXIÈME AVANCE DATE	DEUXIÈME AVANCE MONTANT	PAIEMENT FINAL DATE	PRÉVISION DE COMPENSATION TOTALE	SOLDE À VERSER
Porcelets 1er juillet 1994 au 30 juin 1995	janvier 1995	63 $/truie	août 1995	–	31 octobre 1995	160,97 $/truie	97,97 $/truie
Porcs à l'engrais 1er juillet 1994 au 30 juin 1995	décembre 1994	12 $/porc	juillet 1995	–	31 octobre 1995	25,15 $/porc	13,15 $/porc
Pommes de terre 15 août 1994 au 31 juillet 1995	janvier 1995	0 $/ha	mai 1995	–	30 novembre 1995	0 $/ha	0 $/ha
Avoine 1er août 1994 au 31 juillet 1995	décembre 1994	85 $/ha	avril 1995	–	31 janvier 1996	277,27 $/ha	192,27 $/ha
Maïs-grain 1er octobre 1994 au 30 septembre 1995	décembre 1994	125 $/ha	avril 1995	–	31 janvier 1996	257,78 $/ha	132,78 $/ha
Soya 1er septembre 1994 au 31 août 1995	décembre 1994	40 $/ha	avril 1995	–	31 janvier 1996	106,03 $/ha	66,03 $/ha
Orge 1er août 1994 au 31 juillet 1995	décembre 1994	80 $/ha	avril 1995	–	31 janvier 1996	248,12 $/ha	168,12 $/ha
Blé alimentation humaine 1er août 1994 au 31 juillet 1995	décembre 1994	70 $/ha	avril 1995	–	31 janvier 1996	211,51 $/ha	141,51 $/ha
Blé alimentation animale 1er août 1994 au 31 juillet 1995	décembre 1994	80 $/ha	avril 1995	–	31 janvier 1996	240,80 $/ha	160,80 $/ha
Pommes 15 août 1994 au 14 août 1995	non déterminé	0 $/boisseau	non déterminé	0 $/boisseau	15 décembre 1996	0 $/boisseau	0 $/boisseau

Mise à jour: 1995-02-16 — *LA RÉGIE DÉCLINE TOUTE RESPONSABILITÉ QUANT À L'UTILISATION DE CES PRÉVISIONS

RÉGIMES D'ASSURANCE-STABILISATION QUÉBÉCOIS
CALENDRIER DES PAIEMENTS ET PRÉVISIONS* DE COMPENSATION 1993-1994

RÉGIMES (ANNEE D'ASSURANCE)	PREMIÈRE AVANCE DATE	PREMIÈRE AVANCE MONTANT	DEUXIÈME AVANCE DATE	DEUXIÈME AVANCE MONTANT	PAIEMENT FINAL DATE	PRÉVISION DE COMPENSATION TOTALE	SOLDE À VERSER
Veaux d'embouche 1er janvier au 31 décembre 1994	octobre 1994	88 $/vache	décembre 1994	40 $/vache	30 avril 1995	260,56 $/vache	132,56 $/vache
Bouvillons et bovins d'abattage 1er janvier au 31 décembre 1994	juillet 1994	77 $/bouvillon	décembre 1994	42 $/bouvillon	30 avril 1995	226,05$/bouvillon	107,05 $/bouvillon
Veaux de grain 1er janvier au 31 décembre 1994	juillet 1994	35 $/veau	décembre 1994	0 $/veau	30 avril 1995	70,35 $/veau	35,35 $/veau
Veaux de lait 1er janvier au 31 décembre 1994	juillet 1994	42 $/veau	décembre 1994	0 $/veau	30 avril 1995	90,35 $/veau	48,35 $/veau
Porcelets 1er juillet 1993 au 30 juin 1994	avril 1994	5,75 $/truie	septembre 1994	17,25 $/truie	novembre 1994 4,89 $/truie	27,89 $/truie	0 $/truie
Porcs à l'engrais 1er juillet 1993 au 30 juin 1994	janvier 1994	5,50 $/porc	juillet 1994	5,00 $/porc	31 octobre 1994 3,71 $/porc	14,21 $/porc	0 $/porc
Agneaux 1er janvier au 31 décembre 1994	août 1994	21,48 $/brebis	janvier 1995	14,00 $/brebis	30 juin 1995	79,92 $/brebis	44,44 $/brebis
Pommes de terre 15 août 1993 au 31 juillet 1994	janvier 1994	0 $/ha	mai 1994	0 $/ha	30 novembre 1994	0 $/ha	0 $/ha
Avoine 1er août 1993 au 31 juillet 1994	décembre 1993	75 $/ha	avril 1994	154 $/ha	février 1995	298,80 $/ha	69,80 $/ha
Maïs-grain 1er octobre 1993 au 30 septembre 1994	décembre 1993	30 $/ha	avril 1994	66 $/ha	février 1995	172,63 $/ha	76,63 $/ha
Soya 1er septembre 1993 au 31 août 1994	décembre 1993	0 $/ha	avril 1994	0 $/ha	février 1995	0 $/ha	0 $/ha
Orge 1er août 1993 au 31 juillet 1994	décembre 1993	85 $/ha	avril 1994	161 $/ha	février 1995	302,40 $/ha	56,40 $/ha
Blé alimentation humaine 1er août 1993 au 31 juillet 1994	décembre 1993	40 $/ha	avril 1994	100,00 $/ha	février 1995	154,90 $/ha	14,90 $/ha
Blé alimentation animale 1er août 1993 au 31 juillet 1994	décembre 1993	85 $/ha	avril 1994	167 $/ha	février 1995	298,45 $/ha	46,45 $/ha

Mise à jour: 1995-02-16 — *LA RÉGIE DÉCLINE TOUTE RESPONSABILITÉ QUANT À L'UTILISATION DE CES PRÉVISIONS

Centre MULTI-PIÈCES

SPÉCIAUX DU MOIS
Du 21 février au 17 mars '95

HUILE POUR MOTEUR À ESSENCE
Silver 10W30 1 L
1 35$



HUILE DE POMPE À VIDE EN 5L
8 15$
99-15-001



HUILE À CHAINE EN 4 L


Medium
3 25$

Été
3 00$

HUILE À MOTEUR DIESEL
DMO
15W40 1 L
1 50$

DMO
15W40 10 L
15 00$



GRAISSE TOUT-USAGE AU LITHIUM
Cartouche
400 g
1 35$

Chaudière
17 kg
40 00$



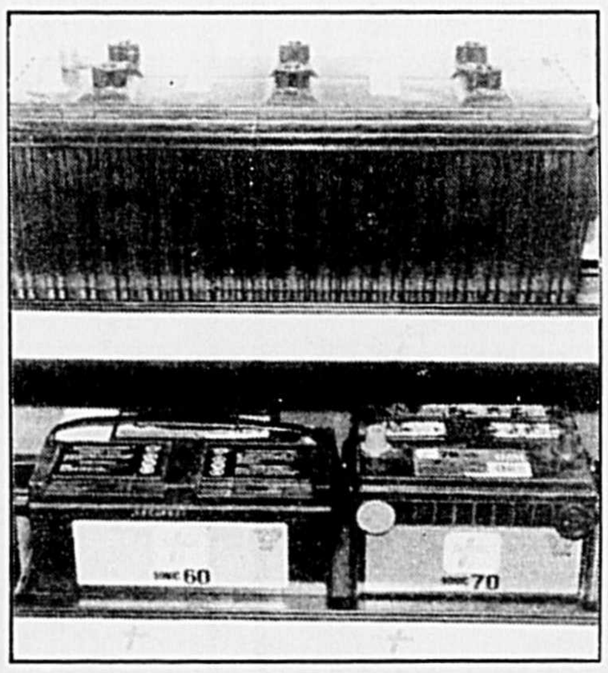
ANTIGEL À RADIATEUR
26 00$
Caisse de 4 x 4 L



SPÉCIAL BATTERIE

BATTERIE UNIVERSEL
DT700
700 amp.
Rég.: 92,95$
78 98$

DT900
900 amp.
Rég.: 99,95$
84 50$



jusqu'à épuisement des stocks

BATTERIE AGRICOLE
31-725S
725 amp.
Rég.: 96,95$
81 85$

4DLT-815
815 amp.
Rég.: 144,95$
129 95$

24-525
525 amp.
Rég.: 70,95$
62 50$

HUILE • EMBRAYAGE • BATTERIE • DÉMARREUR • SILENCIEUX • GRAISSE • PIÈCES

comax
coopérative agricole
division machinerie

LE SPÉCIALISTE DU TRACTEUR USAGÉ
3520, boul. Laurier
Sainte-Rosalie
799-5571

0319086

Tout savoir sur le Syndicat des agricultrices

Le Syndicat des agricultrices de la région de Saint-Hyacinthe continue sa mission auprès de toutes les agricultrices de la région. Il les regroupe, les représente et les informe en leur offrant un lieu de partage et d'entraide dans le milieu syndicalisme agricole.



Denise Brodeur-Riendeau
Présidente
Syndicat des
agricultrices

Faire partie de ce milieu permet au syndicat de traiter des dossiers particuliers aux agricultrices tout en encourageant la participation et l'implication, la représentation de ses membres au sein de l'UPA en occupant des postes décisionnels dans la région.

Nos membres se situent un peu partout dans la région mais nous constatons que beaucoup de femmes en agriculture ne connaissent pas encore le syndicat ou très peu. C'est pour cela que le syndicat des agricultrices consacre du temps à recruter de nouvelles membres pour améliorer encore sa représentativité auprès du monde agricole.

Plusieurs agricultrices demeurent inconnues du syndicat. Pourtant toutes les femmes qui travaillent en agriculture de près ou de loin peuvent devenir membres. Pour plus de renseignements, on peut contacter le secrétariat du syndicat au 774-9154. Vous demandez Marie-Claude Morin ou France Bourgeois.

Le Syndicat des agricultrices de la région de Saint-Hyacinthe est dirigé par une toute nouvelle équipe que je vous présente ici:

Notre vice-présidente, **Jocelyne Deswarte** de Saint-Mathias, est à la fois agricultrice en production céréalière et agente de vente PRIDE. Elle a pris contact avec les autres agricultrices et le syndicat lors des journées organisées à l'Expo de Rougemont et Saint-Hyacinthe. Ce qui la préoccupe c'est la survie d'une agriculture tant rentable que durable et que soit reconnue la place des femmes qui



Conseil d'administration du Syndicat des agricultrices. Assise: Jocelyne G. Deswarte, Marie-Claude Morin, Denise Brodeur-Riendeau, Micheline G. Alix. Debout: Gisèle Malo, Denise Brasseur-Laliberté, Manon Côté, Hélène Chevrier-Miron. Absente: Pierrette Chicoine-Lagacé.

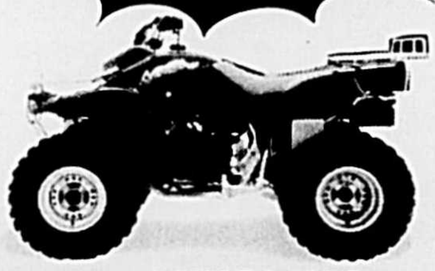
Kawasaki
V'la le bon temps!

En vente chez votre nouveau concessionnaire à Ste-Rosalie

BAYOU 400 4 X 4 LIQUIDE

- ✔ Le plus gros moteur de VTT offert par Kawasaki - un énorme monocylindre 4 temps de 391 cm3 accouplé à une boîte à 5 vitesses à large rapport avec marche arrière et première vitesse ultra-lente pour tirer comme un boeuf.
- ✔ Suspension ajustable 5 positions
- ✔ Freins à disques à l'avant
- ✔ Démarreur électrique et manuel
- ✔ Embrayage automatique
- ✔ Traction permanente aux quatre roues et le différentiel avant à patinage limité
- ✔ Transmission finale cardan
- ✔ Suspension avant indépendante
- ✔ Suspension arrière Quad-Link
- ✔ Réservoir d'essence 12 litres
- ✔ Le refroidissement par liquide

60 JOURS SANS PAIEMENT
aucun intérêt à payer
programme pour une durée limitée



LAKODA 300 Sport

Facilité d'entretien et service hors pair avec
MOTO EXPERT
LES SPÉCIALISTES DE LA MOTO ET DU V.T.T.
ANDRÉ CAZA - GEORGES ESQUILAT

460, boul. Laurier, Rte 116, Ste-Rosalie, Qc J0H 1X0
Tél.: (514) 799-3000 (514) 799-3002

0319083

HONDA
Je pars avec toi.
Chez MOTO EXPERT

FOURTRAX 300 4X4

Le 4 x 4 le moins cher sur le marché.

Les FOURTRAX 4X4 Honda sont dotés a un arbre d'entraînement et de freins à tambour scellés afin de réduire l'usure et le nombre de vos visites au garage. Mais, sachez que Honda possède le plus grand réseau de concessionnaires au pays. Nos experts techniciens verront à remplacer les pièces défectueuses. Et s'il ne les ont pas en stock, ils les obtiendront dans les 24 heures qui suivent.

Des milliers d'usagers PROFESSIONNELS de VTT oeuvrant dans l'industrie minière et forestière, pour le gouvernement et l'agriculture ainsi que dans des camps de ravitaillement ont déjà choisi Honda comme outil de travail. Optez pour un VTT FOURTRAX 4X4 de Honda et vous aurez définitivement l'avantage du terrain.

Facilité d'entretien et service hors pair avec
MOTO EXPERT
LES SPÉCIALISTES DE LA MOTO ET DU V.T.T.
ANDRÉ CAZA - GEORGES ESQUILAT

460, boul. Laurier, Rte 116, Ste-Rosalie, Qc J0H 1X0
Tél.: (514) 799-3000 (514) 799-3002

0319082

travaillent dans l'ombre.

Madame **Gisèle Malo**, de Saint-Césaire notre deuxième vice-présidente et trésorière, est une figure bien connue des cercles agricoles. Elle appartient à la génération de celles qui se sont gagnées un statut d'agricultrice à part entière à force de travail et de persévérance. Son travail se continue dans la même vision.

Madame **Denise Brasseur-Laliberté** d'Acton Vale est copropriétaire d'une ferme laitière. Elle est une des pionnières du syndicat de la région et maintenant que sa famille est autonome, elle nous revient pleine d'idées nouvelles et de vitalité pour rendre plus visibles les agricultrices impliquées dans ce domaine.

Madame **Manon Côté-St-Jacques** de Saint-Pie est secrétaire depuis sept ans de son syndicat de base Beau Vallon. Jeune maman de trois enfants, elle sait harmoniser sa famille avec son implication à diverses activités agricoles tant au niveau de sa paroisse que de son syndicat de base. Le besoin de rencontrer d'autres agricultrices, de valoriser l'aspect humain dans la gestion de l'entreprise agricole et de faire avancer tout ce beau monde sont autant d'objectifs primordiaux pour elle.

Madame **Hélène Chevrier-Miron** de Sainte-Cécile de Milton est productrice avicole et présidente de son syndicat de base Quatre Cantons depuis plusieurs années. Elle est aussi deuxième vice-présidente du syndicat des volailles et administratrice de plusieurs organismes coopératifs agricoles et féminin. Depuis peu elle est présidente de la Coopérative de Saint-Damase. Elle fut nommée agricultrice de l'année dans notre région et au Québec en 1992. Hélène est impliquée plus que jamais dans les milieux syndical et coopératif. Une femme tenace et persévérante qui a toujours cru en ses possibilités et à son grand flair. Elle a su mériter une grande confiance dans le monde agricole.

Madame **Micheline Gendron-Alix** de Saint-Jean-Baptiste, productrice de céréales, travaille à plein temps durant la période des récoltes au séchoir à grain, elle trouve aussi le temps de faire du bénévolat dans sa paroisse. Nouvelle venue au bureau de direction, ses connaissances agricoles et dans la gestion sont très appréciées.

Madame **Pierrette Chicoine-Lagacé** de Saint-Hyacinthe, en agriculture depuis plusieurs années, a connu l'évolution de la place des femmes dans des organismes agricoles de notre région. Son esprit d'initiative et son goût raffiné dans les projets qu'elle exécute rend le travail agréable et facile à ses côtés.

Enfin, j'agis à titre de présidente du Syndicat des agricultrices depuis novembre à la suite de l'élection de Rena Martin à la présidence de la Fédération des agricultrices du Québec. Agricultrice en productions laitière et acéricole à Saint-Paul d'Abbotsford, je participe comme secrétaire à diverses associations paroissiales et sociales. En m'impliquant, j'ai développé le goût de travailler sur les dossiers qui touchent le travail professionnel des agricultrices et de participer aux dossiers de l'UPA. Je suis également vice-présidente de mon syndicat de base, Provençal.

Tout le conseil d'administration est disponible pour répondre à vos besoins et à vos préoccupations. Nous avons hâte de vous rencontrer et de partager votre savoir.

Le syndicat tiendra une grande activité qui vous sera dévoilée dans un avenir prochain. Nous y reviendrons! GTA

Plan vert

Résultats de projets

Dans le présent numéro du **Gestion et technologie agricoles,** ainsi que dans les prochains, paraîtront de très courts résumés des projets d'aide à l'innovation technologique et à la promotion conduits dans le cadre de l'Entente auxiliaire Canada-Québec pour un environnement durable en agriculture.

Les sommaires ainsi que copie des rapports finales peuvent être consultés en s'adressant à monsieur Yvon Pesant, à la Direction régionale du Richelieu/Saint-Hyacinthe, au:

3230, rue Sicotte
Saint-Hyacinthe
J2S 2M2
Tél.: (514) 778-6530
Fax: (514) 778-6540

Vous pouvez obtenir un exemplaire de ces rapports auprès de Madame Danielle Pouliot, de la Direction de l'environnement et du développement durable au:

200, chemin
Sainte-Foy, 9e étage
Québec, Qc
G1R 4X6
Tél.: (418) 644-6182
Fax: (418)
528-0405

Lutte biologique contre les acariens phytophages des vergers à l'aide d'acariens prédateurs et essai de bandes-pièges.

Projet: 24-815267-06017

Objectif:

Le projet consistait à développer une technique de propagation des acariens prédateurs indigènes des vergers du sud-ouest du Québec par la pose et le transfert de bandes-pièges de même qu'à établir le rapport proies/prédateurs en cours de saison dans le but de suivre le développement des colonies de prédateurs et de ravageurs présentes.

Passez à la Banque Nationale c'est payant!

Dans le cadre d'une promotion spéciale de la Banque Nationale réservée exclusivement aux **agriculteurs et agricultrices de la région Richelieu-Yamaska**, nous voyons ici les gagnants du premier tirage qui avait lieu le 27 janvier dernier.

Qui sait... un week-end de rêves vous attend peut-être?*

*Règlements du concours disponibles à l'une des succursales de la région Richelieu-Yamaska.



REMISE DES PRIX AUX PREMIERS GAGNANTS

M. Lévis R. Doucet, vice-président de la Banque Nationale région Richelieu/Yamaska, a remis un forfait d'un week-end au Manoir Richelieu à M. Donald Bachand. Karine Brosseau âgée de 12 ans et Daphnée S. Brosseau âgée de 3 mois se sont méritées chacune un prix de 100$ lequel a été déposé dans des comptes spécialement conçus pour les enfants: Compte Petit trésor et Superfric. Daphnée S. était accompagnée de sa mère Mme Carole St-Martin. M. Pierre Bélanger, M. Yvon Hébert et Noël Meunier, directeurs développements agricoles, ont assisté à la remise des prix. Félicitations aux heureux gagnants!

Du 23 janvier au 17 mars 1995, chaque vendredi à 16 h 30, aura lieu un tirage d'un week-end de rêve pour deux personnes au Manoir Richelieu et deux tirages de 100$ chacun attribués aux enfants qui auront participé à notre promotion "Jeunesse".

C'est facile de participer, rien de plus simple. Vous n'avez qu'à procéder à l'ouverture d'un de nos comptes de transactions, à l'achat d'un certificat de placement à terme ou encore à l'adhésion d'une carte or Mastercard.

Passez à l'une de nos succursales.

St-Hyacinthe
- des Cascades ouest
- Laframboise
- Ste-Anne

St-Césaire
St-Damase
St-Pie
Sorel
St-Ours
Farnham
Granby
- **193 Principale**
- **424 Principale**

St-Paul d'Abbotsford
Marieville
Richelieu
St-Hilaire
St-Jean-Baptiste
Beloeil
- Cartier
- Richelieu

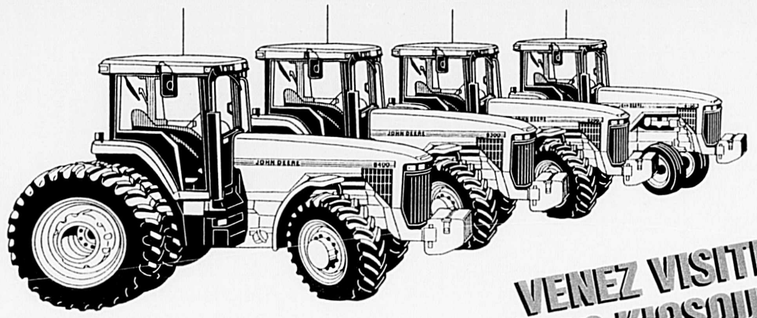
Acton Vale
Cowansville
Tracy
Contrecoeur
Chambly
- Périgny
- Brossard

Verchères

BANQUE NATIONALE

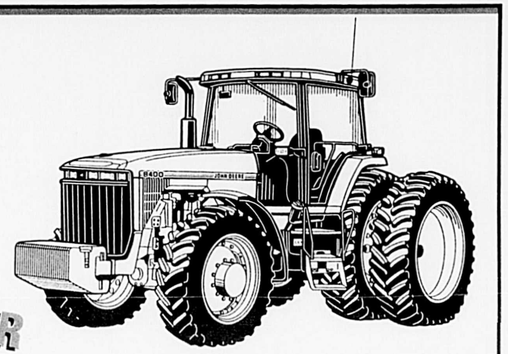
Notre banque nationale

0320104



Invitation Spéciale

JOURNÉES JOHN DEERE 1995



VENEZ VISITER NOS KIOSQUES JOHN DEERE

- ☑ Service à la clientèle
- ☑ Entretien
- ☑ Remise à neuf
- ☑ Peinture
- ☑ Finance en plus

Profitez de SUPER RABAIS sur commande de pièces du printemps

L'HISTOIRE EN TRAIN DE SE FAIRE



VENEZ RENCONTRER NOS SPÉCIALISTES DE COMPAGNIES

- ☑ Outillage
- ☑ Charrue
- ☑ Engrais
- ☑ Produits chimiques
- ☑ Laveuse à pression
- ☑ Pompe et système à injection

Tirage 1 débroussailleuse J.D. - 21C, valeur de 240$ à chaque journée

NUTRITE Semico

Le choix qui s'impose

AIRABLO

John Deere finance
Financement, Bail VRD
Grimsby Ontario

Monsanto

Monsanto Canada Inc.
2330 Argentia Road
P.O. Box 787
Mississauga, Ontario L5M 2G4
(905) 826-8560/1-800-361-2405
Fax: (905) 826-3119

1635, de Boucherville
Saint-Bruno (Québec) J3V 4H1
Bureau/Fax:
(514) 441-4414
Mobile: (514) 386-1724

Patrice R. Bouchard, agr.
Directeur de territoire, Québec

FILM JOHN DEERE

REPRÉSENTATIONS

11 h 00 13 h 00 14 h 00 15 h 00
16 h 00 19 h 00 20 h 00 21 h 00

INAUGURATION OFFICIELLE
de notre nouvel emplacement



HOT-DOG VAPEUR ET RAFRAÎCHISSEMENTS VOUS SERONT SERVIS

Kverneland

KVERNELAND INC.
1200, rue Rocheleau
Drummondville
Québec
J2C 5Y3

André Rodier

Laguë Diesel

les Experts

EN SERVICE D'INJECTION DIESEL

Donald Tougas
Gérant

101 ST-ROMUALD, FARNHAM
293-5244 Fax: (514) 293-5244

LES ENGRAIS CARGILL

Engrais Mont-St-Grégoire Inc.
Denis Payette
346-5284

Luc Hébert, d.t.a.
directeur

Daniel Brière, Lucie Pominville,
Représentant
Engrais – Pesticides – Semences

Tél.: 514-799-3245
1-800-363-1063
Rés.: 514-795-3941

525 Route Guy, C.P. 28
Sainte-Rosalie (Qc)
J0H 1X0

VENTURE DG Nouveau pour 1995

*Dans le soya, le désherbage **n'est pas** un jeu de hasard.*
Fiez-vous à VENTURE, c'est un placement sûr!

192, St-Jean, Suite 202
LONGUEUIL, Qc
J4H 2X5

Tél.: 514 651-5030
Fax: 514 677-7740

ZENECA

À PIKE RIVER

LAGUË & FORTIER INC.

LE 13 MARS
À notre place d'affaires
au 7 rang St-Joseph

À L'ANGE-GARDIEN

LES ÉQUIPEMENTS LAGUË LTÉE

LE 14 MARS
À notre place d'affaires
au 160 route 235
Tél.: (514) 293-8146
10 h 00 à 22 h 00
INAUGURATION OFFICIELLE
à 20 h 00

À STE-ROSALIE

LES ÉQUIPEMENTS LAGUË LTÉE

LE 16 MARS
À notre place d'affaires
au 520 3ième rang

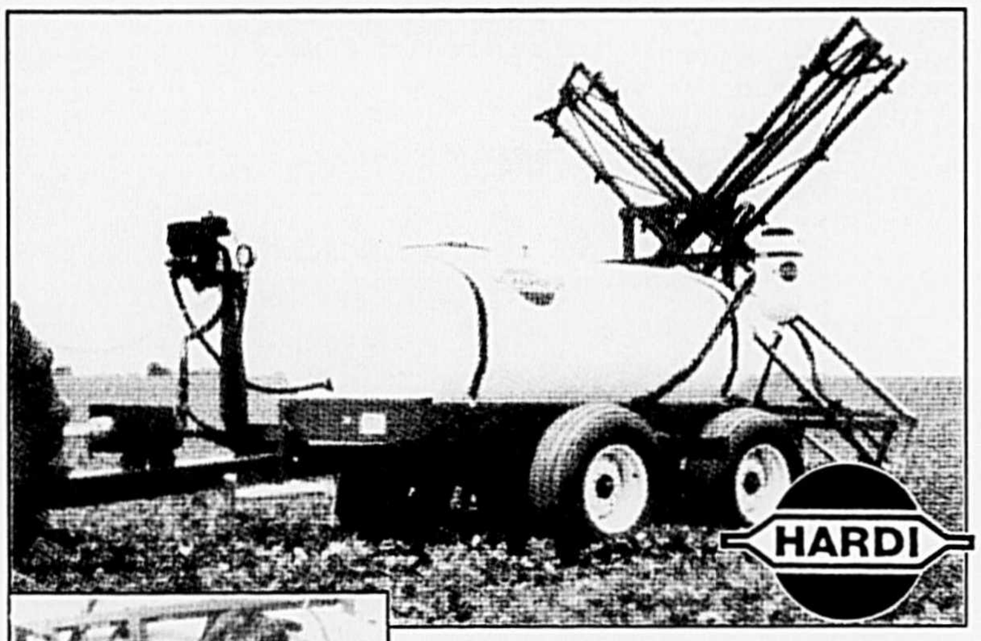
C'EST UN RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER!

HARDI

Des pulvérisateurs de 1.25 litre à 4500 litres

TRAINES ESC

Toutes les fonctions de base, y compris un bas *prix, pour satisfaire l'opérateur.*



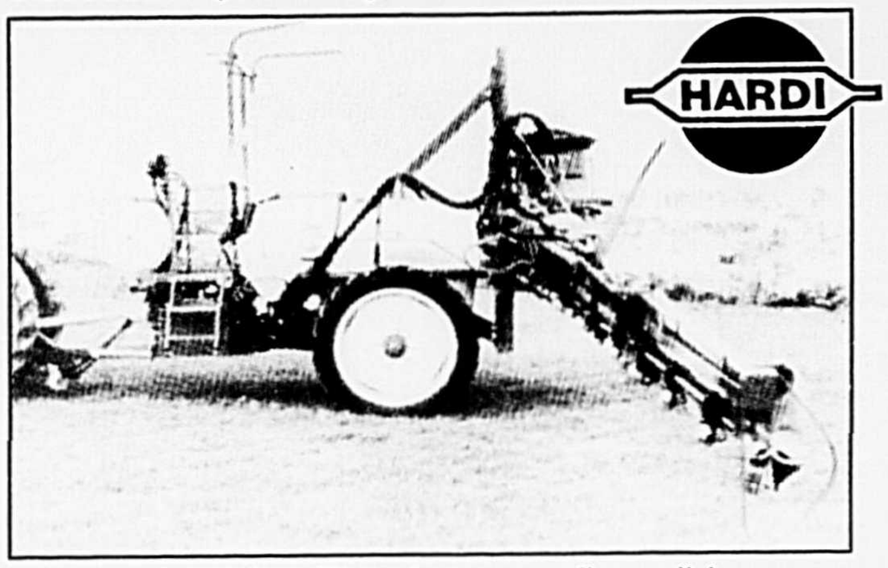


REMPLISSEUR DE PRODUITS

- Cuves de 300, 500, 800 et 1 000 gal.
- Rampe MB repli manuel (suspension à air disp.).
- Rampe hyd. Eagle.
- Pompe centrifuge avec PTO ou hydraulique.
- Réglage électrique avec compensateurs de pression.
- Options: vidange par dessus, remplisseur rapide, etc.

TWIN SYSTEM

Quand les pulvérisateurs traditionnels s'essouflent, le Twin prend la relève.



- Moins de dérive. Plus de temps disponible pour les traitements.
- Plus de pénétration. Le courant d'air porte les gouttelettes à l'intérieur du feuillage.
- Plus de couverture sur la face inférieure des feuilles.
- Porté ou traîné (de 210 à 650 gal.).
- Rampes hydrauliques (de 40, 50 ou 60 pi.).
- Vitesse de l'air et angle de pulvérisation variables.
- Commandes à distance de la rampe, de la pulvérisation et de l'air.
- Système de vidange de la rampe.
- Pompe à membrane (42 GPM, 210 psi max.).
- Réglage EC électrique.



Modèle 3 points avec capacité d'une cuve de 80 à 210 gallons, d'une rampe fixe ou autonivelante et d'une pompe à membrane.

Journée annuelle



de crêpes

Les Équipements A. PHANEUF INC.

UPTON
292 Principale
(514) 549-5811

Une maison établie au service de l'agriculture depuis 1945

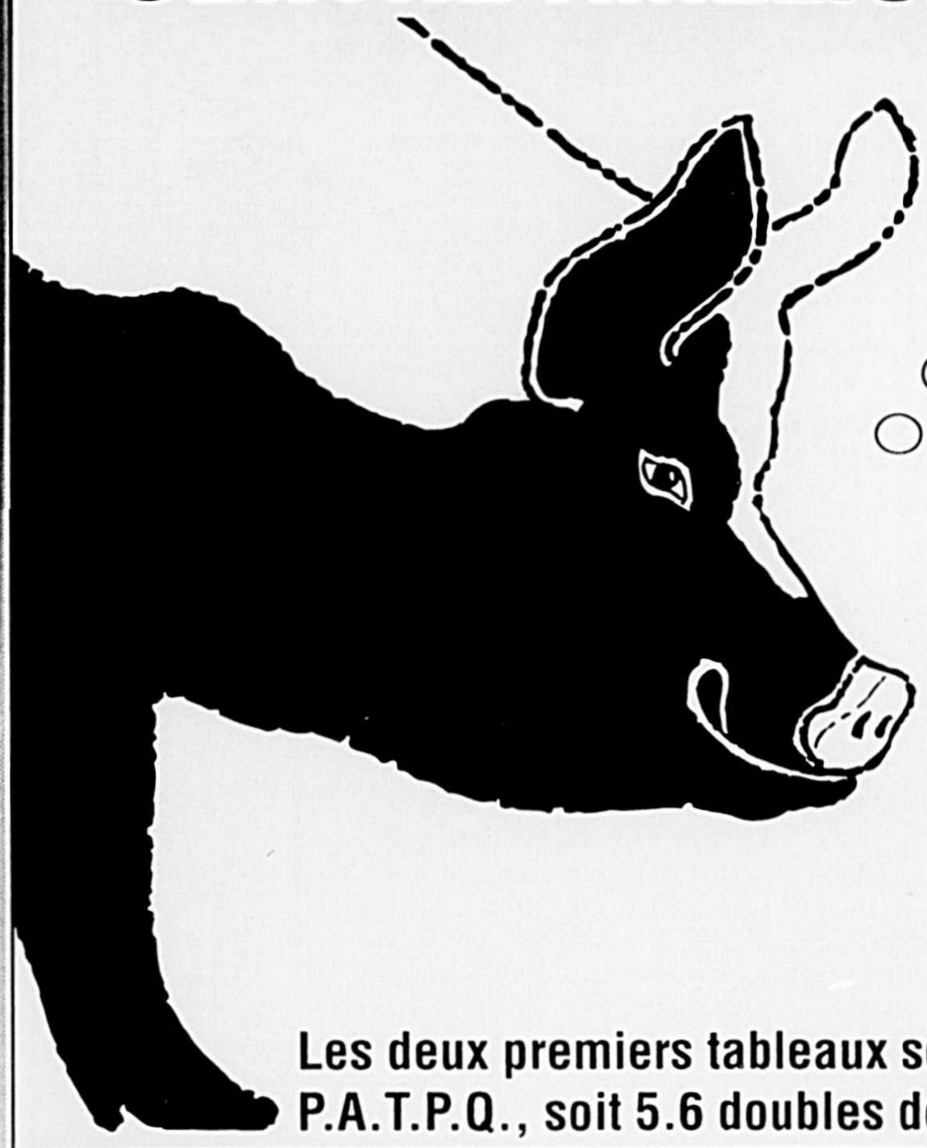
Succursale
GRANBY
795 Denison Est
(514) 373-7217

Samedi 8 avril '95

0319054

HARDI

CENTRE AMÉLIORATION GÉNÉTIQUE PORCIN



Il est très avantageux d'inséminer vos truies avec la semence des

CAGP

Regardez bien les tableaux suivants.

Nouveau coût de transport

5$ par envoi pour toute livraison de 4 doubles doses et plus peu importe l'endroit

Semence 12$ /la double dose

Les deux premiers tableaux sont basés sur une moyenne d'utilisation des troupeaux inscrits au P.A.T.P.Q., soit 5.6 doubles doses par semaine pour des producteurs familiers avec la technique.

Tableau 1

Évaluation des coûts de la semence de verrats pour les producteurs de porcs commerciaux, utilisation 5.6 doubles doses par semaine.

Verrat économique	CAGP Verrat 120 et – ou hybride Poste de dépôt	CAGP Verrat 120 et – ou hybride Livraison: 5,00$	CIPQ Mélange Livraison: 6,00$
Prix d'une double dose	12.00	12.00	12.00
Frais de transport (5.6 d.d. par livraison)	0	0.89	1.07
Amortissement de la valise (5.6 d.d. par semaine)	0.69	0.69	0.69
Matériel jetable	2.00	2.00	2.00
Temps de travail	1.80	1.80	1.80
Coût total	16.49	17.38	17.56

Tableau 2

Verrat de potentiel Génétique supérieur	CAGP Verrat spécifique* Poste de dépôt	CAGP Verrat spécifique* Livraison: 5,00$	CIPQ Super mélange Livraison: 6,00$
Prix d'une double dose	17.00	17.00	16.00
Frais de transport (5.6 double dose par livraison)	0	0.89	1.07
Amortissement de la valise (5.6 d.d. par semaine)	0.69	0.69	0.69
Matériel jetable	2.00	2.00	2.00
Temps de travail	1.80	1.80	1.80
Coût total	21.49	22.38	21.56

*Verrat que vous choisissez pour des qualités d'amélioration bien définies.

Les deux tableaux suivants sont pour les nouveaux utilisateurs d'insémination pour une double dose par semaine.

Tableau 3

Évaluation des coûts de la semence de verrats pour les producteurs de porcs commerciaux avec l'utilisation d'une double dose par semaine.

Verrat économique	CAGP Verrat 120 et – ou hybride Poste de dépôt	CAGP Verrat 120 et – ou hybride Livraison: 6,00$	CIPQ Mélange Livraison: 6,00$
Prix d'une double dose (1 à 4/mois)	N/A	N/A	15.00
Prix d'une double dose (1 à 39/mois)	12.00	12.00	N/A
Frais de transport (1 d.d. par semaine)	0	6.00	6.00
Amortissement de la valise	3.85	3.85	3.85
Matériel jetable	2.00	2.00	2.00
Temps de travail	1.80	1.80	1.80
Coût total	19.65	25.65	28.65

Tableau 4

Verrat de potentiel génétique supérieur	CAGP Verrat spécifique Poste de dépôt	CAGP Verrat spécifique Livraison: 6.00$	CIPQ Super mélange Livraison: 6.00$
Prix d'une double dose (1 à 4/mois)	N/A	N/A	19.00
Prix d'une double dose (1 à 39/mois)	17.00	17.00	N/A
Frais de transport (1 d.d. par livraison)	0	6.00	6.00
Amortissement de la valise (1 d.d. par semaine)	3.85	3.85	3.85
Matériel jetable	2.00	2.00	2.00
Temps de travail	1.80	1.80	1.80
Coût total	24.65	30.65	32.65

Les coûts reliés à l'utilisation de la semence des CAGP vous font économiser beaucoup d'argent et l'utilisation des postes de dépôt (transport = 0) déjà en place sont pour plusieurs d'entre vous un atout majeur.

Les C.A.G.P. remercient M. Luc Pelletier, agro-économiste au C.D.P.Q., pour la publication des tableaux.
Document de travail fait en collaboration avec C.A.G.P., C.D.P.Q., C.I.P.Q.
0320103

CENTRE AMÉLIORATION GÉNÉTIQUE PORCIN

DU QUÉBEC INC.

St-Valérien de Milton 549-2121

GRATUIT

Sur présentation de ce coupon recevez gratuitement une double dose de semence

Pour nouveau client. Valide jusqu'au 30 avril.

Réduire les blessures mécaniques sur la pomme de terre, c'est payant!

Lorsque l'on parle de qualité de pomme de terre, il nous vient à l'idée des thèmes comme: la qualité de la semence, les règles d'hygiène à observer en entrepôt, la fertilisation raisonnée, la matière organique des sols, les désordres physiologiques, la stratégie de lutte intégrée, l'utilisation de nouveaux cultivars, le pulvérisateur bien calibré, etc...



Robert Boisvert
Agronome
Conseiller
en horticulture

Malgré toutes les précautions prises, la qualité de la pomme de terre peut variée beaucoup. En 1994, l'explosion du mildiou est un bel exemple, les pluies diluviennes qui ont lessivé les engrais pourtant appliqués judicieusement en est un autre.

Un défaut cependant qui ne se contrôle pas par les conditions climatiques et épidémiologiques et qui pourrait être réduit de beaucoup par le producteur est celui des blessures mécaniques.

Mon but dans ce court article n'est pas de vous culpabiliser mais plutôt vous démontrer que réduire les blessures mécaniques c'est payant.

Voici comment les blessures mécaniques coûtent chères aux producteurs.

Attardons-nous seulement aux pertes directes.

La transmission des maladies:

Plusieurs maladies d'entreposage sont directement transmises par les blessures mécaniques (Tableau 1). "Bon an mal an" de 2 à 5% des pertes en dépendent suivant la température d'entreposage surtout pour les producteurs de croustilles.

Diminution du poids:

Durant la période de cicatrisation et du premier mois d'entreposage, la respiration des tubercules est directement responsable de la perte de poids (4 à 6%). N'oublions pas que 50% du taux de respiration est dû aux blessures mécaniques.

Bénéfices directs en réduisant les blessures:

Réduire simplement de moitié les blessures mécaniques contribue à sauver de 3 à 5% de perte (perte due aux maladies et la perte de poids). Pour un rendement vendable de 28 T/ha à un prix de $132.00/tonne, cela représente un gain réel de $100.00 à $160.00 par hectare.

En accordant un peu de temps pour réduire l'incidence des blessures mécaniques, le producteur s'assure de la qualité de son produit et fait en sorte que son entreprise est plus rentable.

Référence: Colloque sur la pomme de terre 1994.

TABLEAU 1
MALADIES D'ENTREPOSAGE

MALADIES	Site d'action	Mode de transmission	Apparition des symptômes
– Fusariose	– Blessures	– Sol contaminé	– Rarement avant 2 mois d'entreposage
– Pourriture d'eau	– Exclusivement par blessures	– Sol contaminé	– Au champ – Immédiatement après l'entreposage
– Pourriture molle bactérienne	– Blessures – Lenticelles	– Sol contaminé – Tubercules infectés en entrepôt	– Au champ – Durant l'entreposage
– Moucheture (points bruns sous la peau)	– Blessures – Yeux – Lenticelles	– Sol contaminé – Tubercules infectés en entrepôt	– Rarement avant 3 mois d'entreposage
– Pourriture rose	– Blessures – Yeux – Lenticelles – Stolon	– Contact en entrepôt – Sol contaminé	– À la récolte – Au début de l'entreposage
– Pourriture phoméenne	– Blessures	– Sol contaminé – Tubercule mère – Contact en entrepôt	– Rarement avant 2 mois d'entreposage

Adaptation de Blanville, 1978

Essais de fertilisation: différentes doses de P et K

L'avènement des nouvelles grilles du CPVQ a suscité des débats très animés dans le monde des engrais minéraux. Grâce à la Société d'Agriculture du Comté de Verchères, nous avons entrepris de faire des essais à la ferme en comparant différents niveaux de P et de K apportés dans la culture du maïs-grain. Comme on s'y attendait, les rendements n'ont pas été affectés de façon significative par les doses de P et de K appliquées.



Lucie Gagnon, d.t.a.
Bureau de
Renseignements
Agricoles de
Saint-Bruno

Tableau 1
Les données relatives aux 2 sites de démonstration

Analyse de sol:

	Ph eau	% M.O.	P_2O_5	K_2O (Kg/ha)
Site 1	6.5	12	190 riche	700 exc. riche
Site 2	7.2	3.4	70 moyen	710 exc. riche

Les résultats:

Au cours de la saison '94, ces essais ont été réalisés chez 2 entreprises dans le Comté de Verchères sur des sols bien drainés (argile St-Urbain). Un essai a été fait sur un sol riche et un autre sur un sol moyen pour le phosphore. les 2 sols sont excessivement riches en potassium. (Réf.: Tableau 1). Puisque la majorité des sols du Comté de Verchères sont généralement bien pourvus en K, "on a mis plus d'emphase sur le P" dans le cadre de ces essais. Dans aucun cas, on note une hausse significative des rendements malgré une augmentation du phosphore appliqué. Pour le % d'humidité à la récolte et le poids spécifique, les données sont comparables également. (Tableau 2) Jusqu'ici, pas de surprise! D'ailleurs, on dénote dans la littérature (Giroux et Al.), très peu d'augmentation de rendement par les applications des engrais P et K dans les sols riches contenant entre 151 et 250 Kg P/ha et entre 251 et 500 Kg K/ha.

Moins d'engrais = meilleur profit:

Si vous êtes de ceux qui pensent que les rendements vont diminuer si on applique moins de fertilisants P et K, eh bien détrompez-vous! Les nouvelles grilles du CPVQ visent à maintenir, en premier lieu, une production rentable et de qualité. Comme on peut s'attendre à obtenir le même rendement, on aura donc une meilleure rentabilité. Au tableau 3, vous retrouvez le coût des engrais minéraux si l'on fertilise, soit avec les anciennes grilles ou soit avec les nouvelles grilles du CPVQ. Dans les 2 situations, l'économie réalisée en fertilisants s'élève à $50.00 l'hectare si l'on applique les nouvelles grilles du CPVQ. En ne tenant compte que de l'économie réalisée en fertilisants, on peut tout de même se permettre 400 Kg/ha de moins en rendement de maïs-grain pour un même profit.

Pour conclure:

Les grilles de fertilisation actuelles du CPVQ visent le maintien d'une production rentable et de qualité. Il n'y aura pas de baisse de rendement. Pas plus qu'il y a à craindre un appauvrissement ou un épuisement des sols si l'on procède à une analyse périodique des sols qui va vous permettre de suivre leur évolution et d'ajuster les doses de P et K en conséquence. C'est votre meilleur gage de succès! Merci aux producteurs qui ont réalisé ces parcelles.

Tableau 2
Résultats ou rendements obtenus

	Parcelle No	N ----	P_2O_5 (Kg/ha)	K_2O ---	Rendement Kg/ha (15%)	% humidité récolte	Densité (Kg/hl)
Site 1	1	180	54	18	9900 (1)	27,5	66,3
	2	180	76	25	10100	27,1	67,0
	3	180	87	29	10300 (1)	27,7	66,5
Site 2	1	180 (2)	64	21	9900	30,7	67,6
	2	180 (2)	89	30	10100	30,8	67,6
	3	180 (2)	121	40	9800	30,7	67,1
	4	180 (2)	145	48	9300	29,3	68,2

(1) Fait en duplicata (moyenne 2 parcelles).
(2) On a tenu compte de la valeur du fumier dans le calcul de l'azote.

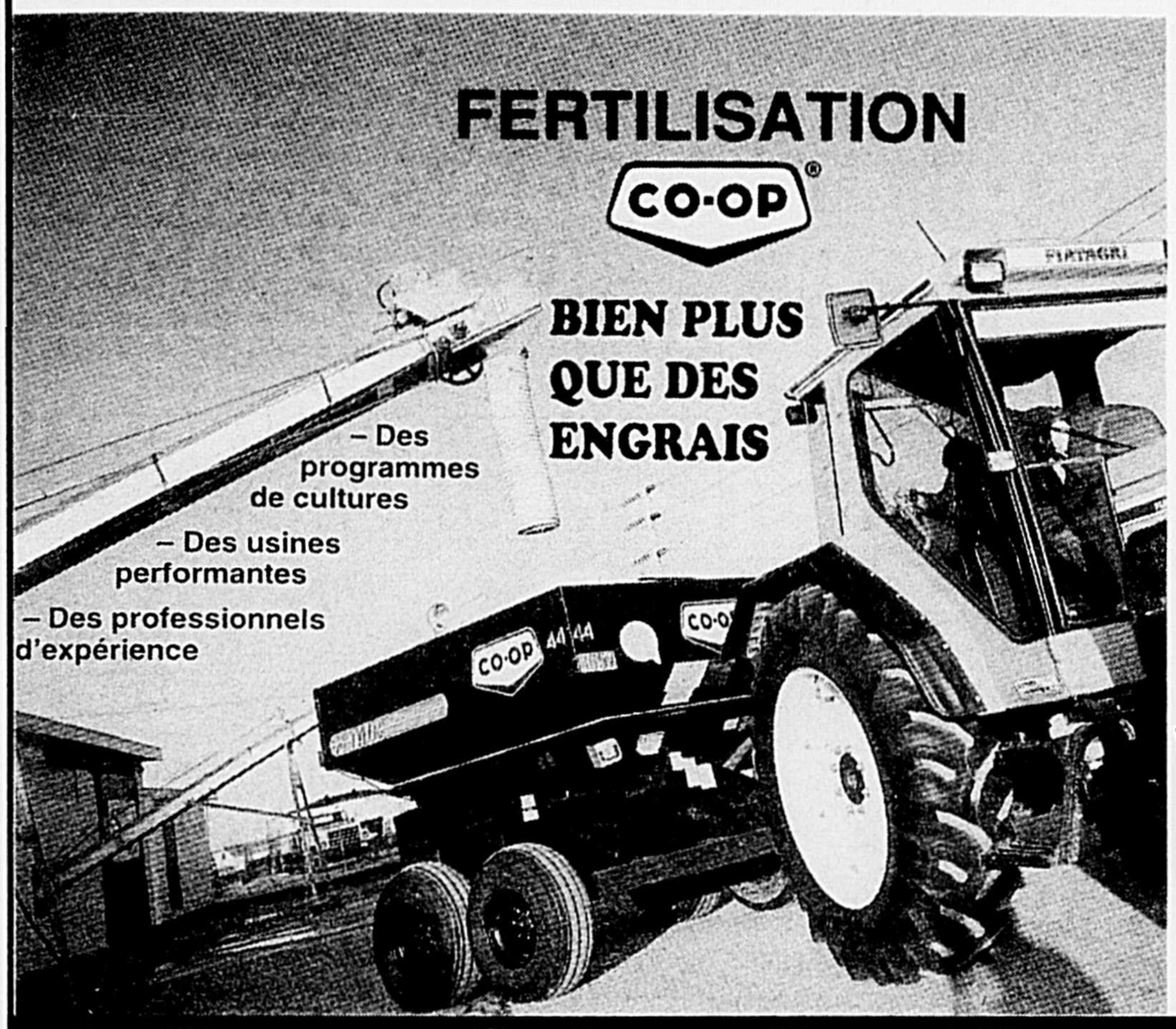
Tableau 3
Les besoins

	N	P_2O_5 Kg/ha	K_2O	$/ha
Site 1				
Ancienne grille	180	70	60	217
Nouvelle grille	170	30	0	168
Site 2				
Ancienne grille	180	100	60	228
Nouvelle grille	170	60	0	179

27,5 – 0 – 0 = 252$/T.M.; 18 – 46 – 0 = 343$/T.M.; 0 – 0 – 60 = 247$/T.M

comax
coopérative agricole

division
Approvisionnement
de la ferme



PROMOTION
SPÉCIALE

ÉCONOMISEZ 10%
SUR VOS ACHATS
DE PRO-BLOC
MARS – AVRIL

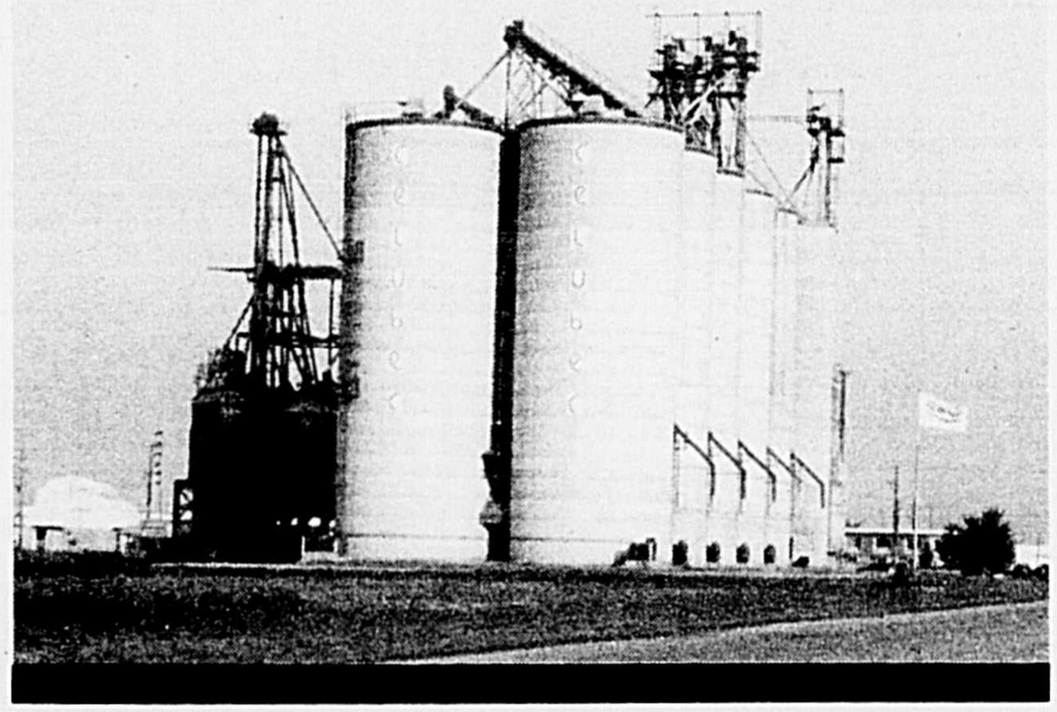
VOYEZ
L'ÉQUIPE PRO-BLOC
CO-OP

comax
coopérative agricole

3e Rang, Sainte-Rosalie TÉL.: (514) 799-3211

division
CELUBEC

Commercialisation



- Comptant
- Sur option
- Pool
- Maïs
- Fève soya
- Blé humain
- Grains locaux
- Séchage
- Entreposage
- Marchés boursiers

Service

Les points chauds à surveiller pour votre mise en marché:

– Blé d'alimentation humaine 1994
– Maïs } Actuellement en silo
– Fève soya }
– Maïs } Prochaine récolte
– Fève soya }

Transigez avec une équipe fiable et compétente, l'équipe CÉLUBEC

799-2653

174, 3e Rang, Sainte-Rosalie

Économie d'engrais par le fumier de bovins laitiers

Introduction

Un producteur de St-Louis, dans le comté de Richelieu, a épandu du fumier solide de bovins laitiers en octobre 1993 sur tiges de maïs-grain enfouies par labour dans le but de revenir en maïs-grain en 1994. Le calcul de la valeur fertilisante nette du fumier de ses animaux est en kg/ha.

120-142-200



Jules Blanchette
Agronome
Bureau de Renseignements Agricoles de Sorel

À ce stade, on peut se poser 4 questions:

1- Peut-on économiser de l'engrais minéral (chimique)?
2- Peut-on se passer du phosphore en bande lors du semis?
3- Est-ce que les bords de ce champ perdent du rendement?
4- Avons-nous appliqué trop de fumier?

Pour tenter d'y trouver des réponses, nous avons effectué des essais en parcelles.

Développement

Le tableau 1 nous présente l'historique de la parcelle.

Le tableau 2 nous présente les différentes quantités d'engrais minéraux appliquées pour une même quantité de fumier.

TABLEAU 1

Historique de la parcelle

Culture:	maïs-grain Pioner 3790, 2800 UTM	
Fertilité du sol:	**Ph eau:**	6.5
	Ph tampon:	6.9
	Phosphore:	413 kg/ha trop riche
	Potasse:	310 kg/ha riche
	Magnésium:	528 kg/ha riche
	Aluminium:	703 ppm faible capacité de fixation en phosphore
	Matière organique:	2,6% pauvre
Texture du sol:	moyenne, non drainée, mais fossé à chaque 0,75 arpent égouttement très bon	
Série du sol:	loam sableux fin St-Aimé	
Fumier:	solide de bovins laitiers, 25 tm/arp (73 tm/ha) automne, enfouie (2 jours) par labour de 8"	
Date de semis:	11 mai 1994	
Date de récolte:	28 octobre 1994	
Superficie:	2 champs de 0,75 arp. de large x 10 arp. de long	

La parcelle 3 a reçu le plus d'engrais minéraux. Dans les parcelles 4, 1 et 2, on a coupé la facture d'engrais de 48%, 81% et 83%. Dans la parcelle 1, on a appliqué au semoir seulement 21 kg/ha N avec un minimum de phosphore et potasse. Dans la 2, on a appliqué au semoir uniquement de l'azote (38 kg/ha), étant donné que le sol est déjà riche en phosphore et potasse et que le fumier en fournit beaucoup. Pour les parcelles 1 et 2, nous voulions remettre de l'azote en post-levée pour fournir au maïs un total de 180 kg/ha N environ. Mais ce ne fut pas réalisé, car le producteur-contracteur qui devait faire le travail n'a même pas pu terminer chez-lui.

Conclusion

● En juillet, août et septembre, les parcelles 3 et 4 ont toujours eu une apparence visuelle plus belle que les parcelles 1 et 2. Le maïs était plus foncé, les feuilles étaient plus longues et plus larges. Cet effet visuel se rendait jusqu'au bord du champ. Ce qui n'était pas le cas pour les parcelles 1 et 2. En effet, par les analyses foliaires, nous avons trouvé une légère carence d'azote vers le 20 juin pour la parcelle 1 (début stade 2) et vers le 27 juillet pour la parcelle 2 (pollinisation). Mais il faut faire attention au visuel car trop beau ne signifie pas nécessairement plus économique.

● **Le rang économique des parcelles est:**

1- Parcelle 2 avec 1368.02/ha
2- Parcelle 1 avec 1305.74/ha
3- Parcelle 4 avec 1239.93/ha
4- Parcelle 3 avec 1159.35/ha

Mettre de l'engrais chimique sans compter les fumiers n'est pas rentable.

● Il peut sembler curieux que les parcelles 1 et 2 soient plus payantes que la 3. Quelques raisons peuvent expliquer ce fait:

1- Analyse du fumier d'un an seulement. Après 3 ans d'analyse, nous serons plus certain de la vraie valeur des fumiers de ce producteur.
2- Il se peut que le fumier ait libéré plus d'azote que la normale étant donné l'été chaud et humide et le bon égouttement de ce champ.

● Concernant le phosphore en bande au semis, on remarque que dans ce champ, il est possible de s'en passer à cause de plusieurs raisons.

1° Bon pH
2° Bon égouttement, donc sol se réchauffe plus vite.
3° Sol très riche en phosphore.
4° Basse teneur en aluminium, donc faible capacité du sol à retenir le phosphore.
5° Pas de compaction.

Par contre, il ne faut pas oublier d'appliquer 40 kg/ha N environ en bande au semis qui stimulera l'absorption du phosphore par la plante.

● **Comparaison entre A et B**

Parcelle A versus B	Rendement t/ha	% Humidité	Poids spécifique (kg/ha)	– Revenu brut – Fertilisation – Coût séchage suppl. ($/ha)
1	-0.04	-1.2	-0.2	+3.93
2	-0.07	+1.4	+1.0	-20.17
3	-0.19	+0.3	+0.2	-26.75
4	+0.25	0	+0.8	+32.24
Moyenne	-0.05	+0.5	+1.8	-10.75

On constate que les rangs 7 à 12 inclus p/r aux rangs 13 à 18 inclus, ont rendu 0.05 tm/ha de moins. Ce maïs était 0.5% plus humide et pesait 1.8 kg/hl de plus. Le revenu brut moins le coût des fertilisants moins le coût du séchage supplémentaire était $10,75/ha de moins pour A versus B.

● À savoir si nous avons appliqué trop de fumier sur ce champ, la réponse est oui. La dose appliquée ferait très bien l'affaire dans un sol pauvre. Ce qui n'est pas notre cas. Le besoin du maïs-grain avec la richesse de ce sol est en kg/ha.

N	P_2O_5	K_2O
160 à 180	0 à 20	30

Pour combler le besoin en phosphore et potasse de ce maïs avec du fumier, il aurait fallu épandre de 3.5 à 4 t/arp. Ce qui risque d'être impossible pour beaucoup d'épandeurs sur le marché actuellement. Que faire alors en attendant d'acquérir un épandeur plus performant.

1° Economiser de l'engrais chimique où le fumier est appliqué en faisant analyser et compter la valeur de notre fumier.
2° D'abord épandre fumier sur les sols pauvres.
3° Pour les sols moyens à riches, se trouver une dose plus basse, qui demeure pratique et uniforme et ne pas toujours le mettre au même endroit.

GTA

TABLEAU 2

FERTILISATION APPLIQUÉE

Parcelle	1	2	3	4
Nombre de rangs	30	24	36	18
Fumier solide bovins automne, inc., 2 jours	73 tm/ha (25 tm/arp) *120-142-200			
Vrac, pré-semis inc. 28,9 - 6,2 - 16,5	Rien		269 kg/ha (240 lb/acre) 78-17-44	Rien
Semoir 11 mai '94 17,5-17,5-11 1,3 et 4 27,5-0-0 2	119 kg/ha (106 lb/acre) 21-21-13	140 kg/ha (125 lb/acre) 38-0-0	213 kg/ha (190 lb/acre) 37-37-23	
Post-levée au sarcleur 20,8-0-13,9 3 et 4 azote 32 1 et 2	désiré 45-0-0 réalisé 0-0-0	désiré 28-0-0 réalisé 0-0-0	128 kg/ha 114 lb/acre 27-0-18	124 kg/ha (110 lb/acre) 26-0-17
Engrais chimique kg/ha	21-21-13	38-0-0	142-54-85	63-37-40
Engrais chimique + fumier kg/ha	141-163-213	158-142-200	262-196-285	183-179-240
Coût engrais chimique $/ha	31,63$	28,50$	164,70$	85,24$

*analyse du fumier	M.S. %	N total kg/t	P_2O_5 kg/t	K_2O kg/t	N-N H_4 kg/t
Brute	14.6	5.15	4.81	3.42	1.61
Nette		1.65	1.95	2.74	

TABLEAU 3

RÉSULTATS 1994

Fossé ←→

	1A	1B	2B	2A	3A	3B	4B	4A
Population plants/acre 8 sept. '94	30,400 dont 28,300 avec épi		29,300 dont 25,900 avec épi		29,900 dont 28,000 avec épi		28,100 dont 25,800 avec épi	
Poids spécifique kg/hl	68.0	68.2	68.3	69.3	68.7	68.5	68.4	69.2
% humidité	28.5	29.7	28.2	29.6	29.9	29.6	29.6	29.6
Classe du grain	2	2	2	2	2	2	2	2
Rendement 15.5% H.R. tm/ha tm/acre	10.32 4.18	10.36 4.19	10.82 4.38	10.75 4.35	10.18 4.12	10.37 4.20	10.15 4.11	10.40 4.21
Revenu brut/ha Si 130/tm	1341.60	1346.80	1406.60	1397.50	1323.40	1348.10	1319.50	1352
Coût fertilisation chimique ($/ha)	31.63		28.5		164.70		85.24	
Coût séchage supp (1) propane + électricité $/ha	+ 0.22/tm 2.27	+ 1.10/tm 11.40	0	+ 1.03/tm 11.07	+ 1.25/tm 12.73	+ 1.03/tm 10.68	+ 1.03/tm 10.45	+ 1.03/tm 10.71
Revenu brut – fertilisant – – coût séchage suppl. $/ha	1307.70	1303.77	1378.10	1357.93	1145.97	1172.72	1223.81	1256.05

(1) Maïs à 30% H.R.: 10,83$/tm
25% H.R.: 7,15/tm

Coût du propane + électricité Propane: 0.24¢/litre pour un silo-séchoir à plancher Électricité: 6,37¢/kwh suspendu (Top-dry) en 1994

* A: Rang 7 à 12 indus) à partir du
B: Rang 13 à 18 inclus) fossé le plus près

PLEINS FEUX SUR LA VALEUR

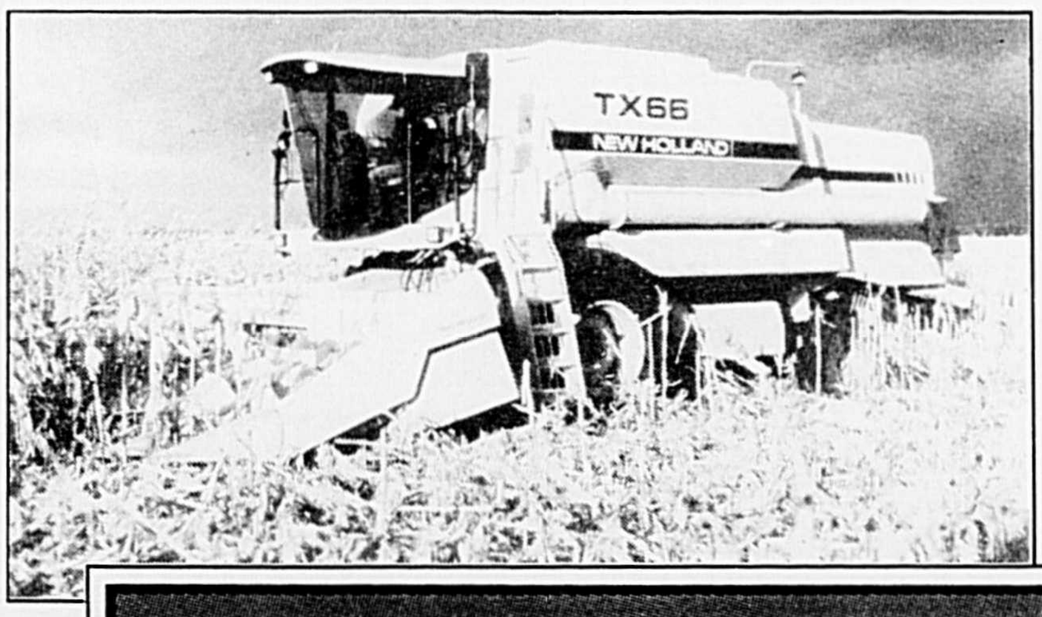
Ne manquez pas le défilé de nos nouvelles étoiles. Nous avons mis les pleins feux sur la valeur, et voici un aperçu de ce qui vous attend:



• Tracteurs Ford GENESIS^MC de la série 70, de 145 à 210 chevaux à la PDF. Ils associent une puissance révolutionnaire à un maximum de confort.



• Tracteurs Ford Versatile^MC à quatre roues motrices de la série 80, de 250 à 400 chevaux. Ils vous offrent une performance fiable, un confort inégalé et une grande facilité d'entretien.



• MOISSONNEUSES-BATTEUSES New-Holland TX66/TR^MC 97. Plus de confort et de puissance... et une capacité hors pair.

Passez nous voir dès aujourd'hui pour vous renseigner sur les tous nouveaux tracteurs qui mettent l'accent sur la valeur.

MACHINERIE ST-GUILLAUME INC.

LA VRAIE FORCE DES AGRICULTEURS

12, ROUTE 122, sortie 170 (nord), ST-GUILLAUME

ON EST LÀ POUR Y RESTER

Tél.: (819) 396-3427

NEW HOLLAND
L'ÉQUIPE GAGNANTE

0319049

Concours de l'Ordre du mérite agricole 1995

La tradition de l'excellence: plus vivante et nécessaire que jamais

Une nouvelle édition du concours de l'Ordre du mérite agricole: pourquoi?



Huguette Lavallée
Conseillère
en commercialisation

Piliers de l'économie bioalimentaire, nos entreprises agricoles ont traditionnellement joué un rôle capital dans le développement de nos régions et de la société québécoise.

Depuis sa création, le concours de l'Ordre du mérite agricole contribue à stimuler la progression des entreprises en les invitant à se loger à l'enseigne de l'excellence et du savoir-faire. Par les honneurs qu'il décerne et les modèles qu'il propose, il offre aux personnes qui s'y inscrivent des moyens privilégiés d'évaluation et de progrès dans leur cheminement professionnel vers le succès.

Après 105 ans d'existence, ce concours est-il encore d'actualité? Les temps ont bien changé, c'est vrai. **«Notre environnement socio-économique est en pleine mutation»**, déclarait récemment le ministre Marcel Landry lors d'une allocution prononcée devant les partenaires représentant tous les secteurs de l'industrie bioalimentaire québécoise. Sous le thème «Semer le Québec à l'échelle du monde», le ministre a rappelé l'importance accordée à l'objectif de la conquête des marchés tout en soulignant la dimension humaine de ce grand projet. Notre économie repose sur les réalisations d'entreprises performantes. Le concours de l'Ordre du mérite agricole adhère à ce principe, qui correspond en tous points à ses objectifs.

Nouveau découpage des régions

Le concours connaîtra donc une nouvelle édition en 1995 avec cependant quelques modifications dont quelques-unes toucheront dans l'immédiat certaines entreprises. En effet, le découpage du Québec en régions aux fins du concours a été ajusté à celui des régions agricoles, qui a été établi en fonction des municipalités régionales de comté (MRC). Nous vous présentons sur cette page la carte modifiée de la région 1 du concours.

Le principe du cycle de cinq ans étant toujours maintenu, seront invitées à participer cette année les entreprises des régions agricoles du Richelieu – Saint-Hyacinthe, à noter que pour ces entreprises de la région de Saint-Hyacinthe on a devancé d'un an, et du Sud-de-Montréal. C'est donc dire que les exploitants et exploitantes de certaines entreprises qui ont participé aux éditions antérieures du concours devront s'informer auprès de leur bureau de renseignements agricoles à propos du moment où elles pourront participer à nouveau. C'est particulièrement le cas cette année de certaines entreprises des régions agricoles 8 et 10, pour lesquelles la prochaine édition du concours aura lieu en 1998.

"Remarquez bien que dans le cas des entreprises de la région de St-Hyacinthe, on devance d'une année."

Le grand défi de l'excellence est donc de nouveau lancé; celles et ceux qui veulent le relever auront une occasion tout à fait spéciale de faire progresser leur entreprise vers de nouveaux sommets.

Pour ceux qui hésitent à soumettre la candidature de leur entreprise ou qui se demandent quels avantages ils peuvent en retirer, le témoignage de Réal et Odette Laflamme de Sainte-Rosalie (municipalité qui fait désormais partie de la région 1 du concours), médaillés d'or en 1981 et juges à plusieurs reprises depuis, est bien éloquent: «La première fois, c'est sur l'insistance de notre agronome que nous nous sommes présentés au concours. L'expérience a été très enrichissante; la rencontre des gens du milieu agricole et les visites d'autres fermes ont élargi nos connaissances. En comparant nos méthodes, nos idées et celles des autres, nous avions une bonne vision de l'agriculture et le goût d'être performants. Nous croyons que le concours est un stimulant pour l'agriculture du Québec; aussi avons-nous accepté d'être juges pour en assurer la continuité et les échanges d'idées qu'il favorise et pour contribuer à l'améliorer».

Inscriptions

Si vous désirez inscrire votre entreprise au concours, n'attendez pas au printemps pour le faire, alors que l'intensité des travaux de début de saison deviennent très accaparants. Tel qu'annoncé par le ministre Marcel Landry, le règlement a été modifié de sorte que la période d'inscription est désormais établie du 15 janvier au 1er mai de chaque année. Nous attendons vos inscriptions pour reconnaître le dynamisme de notre région.

GTA

TRACTEUR Ursus



MODELE 6320
- 2 roues
- Pas cabine
- Trans. synchronisée
- Pneus avant 10,000 x 16 arrière 16.9 x 34
- 68 HP P.T.O.
- Garantie 2 ans
- Série 1129

SPÉCIAL
20,500$
SUPER ESCOMPTE SUR AUTRES MODELES

Les Équipements Ste-Hélène Inc.
336, 5e Avenue, Sortie 152, Route 20
Sainte-Hélène de Bagot, Qué.
Tél.: 791-2435

0319975

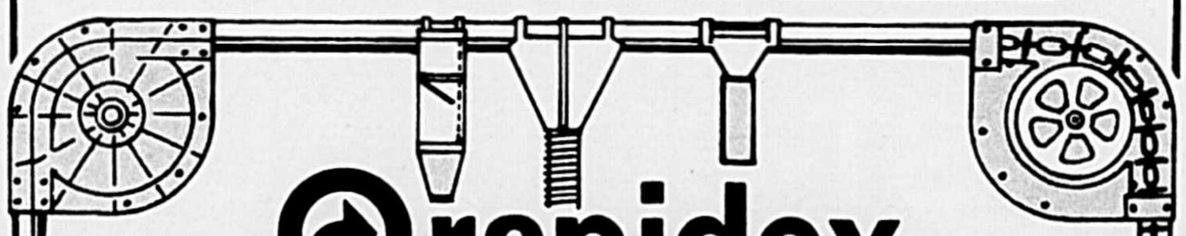
DIVISION GROUPE POIRIER
RLM INC.
FONDÉE EN 1968

ÉQUIPEMENT D'ENTREPOSAGE DE MANUTENTION ET DE TRANSFORMATION

DEUX DISTRIBUTEURS D'ALIMENTS GARANTIS POUR LONGTEMPS

CHORE-TIME

La vis flexible "sans fin"
La solution "sans faim"
pour votre élevage



Rapidex
Soigneur à chaîne à pastilles

RLM Inc. 345 B, Rue ST.SIMON STE. MADELEINE (Québec) J0H 1S0
TEL.: (514) 773-8140 - FAX.: (514) 795-6328

Essai de fertilisation maïs-grain

Nous avons fait un suivi de la fertilisation du maïs-grain chez un producteur pendant quatre années consécutives. Les traitements ont été les mêmes au même endroit trois années de suite. Nous avons fait un changement la quatrième année. Le but de ce suivi était de démontrer la possibilité de produire du maïs-grain avec une fertilisation plus restreinte que celle que le producteur pratiquait.



Hubert Fréchette
Agronome
Bureau de
Renseignements
Agricoles de
Marieville

Avant d'aller plus loin dans nos explications il faut vous donner les conditions spécifiques de cette ferme. Nous sommes chez un producteur de porcs d'engraissement dont les porcheries contiennent environ mille cent porcs. Il dispose donc d'une quantité appréciable de lisier. Le fonds de terre est un loam sableux. Les analyses de sol que nous avons prises en débutant ce travail nous indiquaient un ph allant de 6.5 à 6.8 un phosphore de niveau excessivement riche alors que le potassium allait de riche à excessivement riche. Lors de notre dernière année de travail les analyses de sols nous indiquaient un ph de 6.5 à 6.7, le phosphore était au niveau excessivement riche et le potassium riche. Nous avons fait un échantillon de sol particulier à chacune des parcelles à tous les ans.

La dimension de nos parcelles de travail était de 380 mètres de longueur par 9 mètres de largeur soit 12 rangs de maïs.

Quelles étaient les méthodes de culture et de fertilisation sur cette ferme?

Il est nécessaire de dire que sur cette ferme le maïs est cultivé sans rotation depuis plusieurs années. Le lisier de porcs était épandu sur le sol à l'automne et au printemps avant le semis du maïs. La fertilisation chimique était appliquée sans tenir compte de la valeur du lisier qui avait été appliqué. En passant, cette application de lisier s'élevait à environ 70 m^3 par hectare par année.

Quel a été notre programme de fertilisation?

Nous avons fait 6 parcelles différentes les unes à côté des autres, voici le programme soumis.

Il y a eu la même quantité de lisier de porcs sur chacune des parcelles.

Parcelle no 1

Lisier de porcs – engrais à la volée – démarreur – Azote

Parcelle no 2

Lisier de porcs – en- →

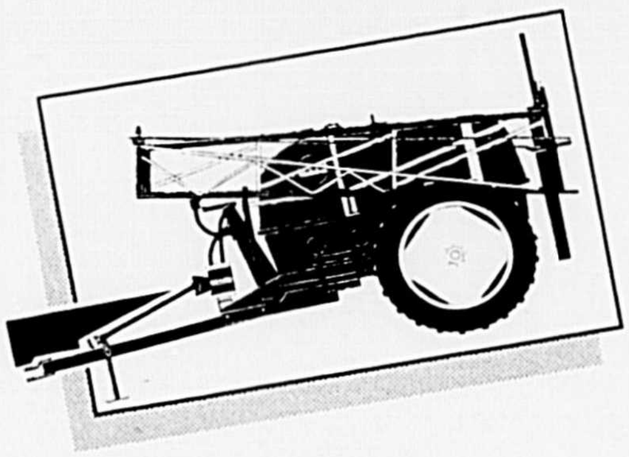
TABLEAU 1 – ÉLÉMENTS FERTILISANTS INCLUANT LE LISIER

Année	Parcelle no 1	Parcelle no 2	Parcelle no 3	Parcelle no 4	Parcelle no 5	Parcelle no 6
	N – P – K	N – P – K	N – P – K	N – P – K	N – P – K	N – P – K
1990	390-253-343	318-253-343	230-253-216	175-160-211	302-253-216	ND
1991	330-188-273	252-188-273	175-188-162	121-110-146	253-188-162	199-110-146
1992	336-178-299	264-178-299	192-178-215	148-122-193	264-178-215	220-122-193
1993	155-33-41	110-33-41	38-33-41	ND	ND	ND

TABLEAU II – EN Kg PAR HA MAÏS-GRAIN À 14% HUMIDITÉ

Année	Parcelle no 1	Parcelle no 2	Parcelle no 3	Parcelle no 4	Parcelle no 5	Parcelle no 6
1990	6509	6821	6410	6771	7506	ND
1991	8962	9789	9333	7649	9655	9631
1992	5198	6207	6311	6138	6361	6390
1993	6818	7360	6644	ND	ND	ND

CLINIQUE DE PULVÉRISATION
HARDI
Vous êtes invités à NOTRE JOURNÉE
"PORTE OUVERTE"
Le mardi 14 mars de 9 h à 18 h



Remplisseur de produits gratuit à l'achat d'un pulvérisateur traîné TR, HC ou Navigator.

De plus participer à la clinique de Pulvérisation qui se déroulera à 13 h 30
*Éducation de première classe.
*Rafraîchissements.
*Prix de présence.
*Spéciaux de pièces.
*Spéciaux de machines.
*Rencontre avec les représentants de la compagnie.

– C'est un rendez-vous, le 14 mars.
HARDI
MASSEY-FERGUSON
ÉQUIPEMENTS AGRI-MONT INC.
166 Ch. Marieville Rougemont **469-2370**
0319051

100% CAOUTCHOUC NATUREL
FABRIQUÉ À LA MAIN
CLAQUES & COUVRE-CHAUSSURES DE TRAVAIL * ROBUSTES

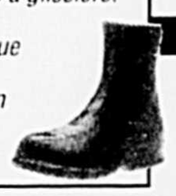
WARDEN
Couvre-chaussure 10 po., quatre boucles métalliques, doublure de molleton, langue à soufflet.
Grandeurs 6 à 15



SNUGIT
Pour travailleur de la construction, camionneur, etc. Couvre-chaussure avec large langue à soufflet. Semelle SURETRED
Grandeurs 6 à 15



BRADFORD
Couvre-chaussure 10 po. avec fermeture à glissière. Doublure de molleton, langue à soufflet et bande de nylon à l'arrière.
Grandeurs 3 à 15



VICTORIA
Pour chaussure de travail à bout de sûreté. Claque robuste avec doublure de tulle, semelle à traction supérieure.
Grandeurs 3 à 15



acton
FABRIQUÉ AU QUÉBEC
CONFORT ET DURABILITÉ

ANTONIO MOREAU
(1984) LTÉE
LE CENTRE DU TRAVAILLEUR
CENTRE-VILLE ST-HYACINTHE
1805 Des Cascades, St-Hyacinthe J2S 3J4
Tél.: (514) 774-4828 Fax: (514) 774-3266
GALERIES ST-HYACINTHE
3200 Laframboise, St-Hyacinthe J2S 4Z5
Tél.: (514) 774-3621
LES PROMENADES DE SOREL
450, Boul. Poliquin, Sorel J3P 7R5
Tél.: 746-0832
OUVERT LE DIMANCHE



0320316

grais à la volée – démarreur.

Parcelle no 3
Lisier de porcs – démarreur.

Parcelle no 4
Lisier de porcs.

Parcelle no 5
Lisier de porcs + démarreur – Azote.

Parcelle no 6
Lisier de porcs – Azote.

Lors de notre quatrième année nous avons changé notre essai nous avons travaillé avec du lisier de porcs et nous avons fait varier l'azote à deux reprises.

Quelle procédure avons nous utilisée pour mesurer les quantités de lisier appliquées sur notre parcelle d'essai?

Au départ nous savions la superficie de notre champ à fertiliser. Nous avons calculé le volume épandu en multipliant le diamètre de la fosse par l'épaisseur utilisée.

Les quantités de lisier ont varié d'une année à l'autre. En 1990 on a appliqué 105 m³/ha, en 1991 73 m³, en 1992 72 m³ et en 1993 34 m³. La fertilisation chimique a également varié avec les années.

TABLEAU III – HUMIDITÉ À LA RÉCOLTE

Année	Parcelle no 1	Parcelle no 2	Parcelle no 3	Parcelle no 4	Parcelle no 5	Parcelle no 6
1990	28.4	28.8	31.8	31.3	28.4	ND
1991	28.6	27.4	27.1	27.5	27.2	27.7
1992	40.0	34.9	35.3	34.4	33.6	33.8
1993	29.7	28.5	26.7	ND	ND	ND

TABLEAU IV – COÛTS DES FERTILISANTS CHIMIQUES

Année	Parcelle no 1	Parcelle no 2	Parcelle no 3	Parcelle no 4	Parcelle no 5	Parcelle no 6
1990	236.39	174.05	84.92	0	147.26	ND
1991	281.25	210.92	97.75	0	168.08	70.32
1992	221.22	159.66	76.26	0	137.82	61.56
1993	99.71	61.37	0	ND	ND	ND

Je termine mon travail sans tirer de conclusion, sans tracer de lignes directrices.

Étudiez bien les tableaux que j'ai insérés dans le communiqué, notez les constantes qui se dégagent et tirez vos conclusions personnelles.

GTA

COMITÉ DE CONSERVATION DES SOLS
DE ROUVILLE

Composé de:
La Société d'Agriculture,
Les Caisses Populaires,
La Municipalité Régionale de Comté,
ainsi que
Le Bureau de Renseignements Agricoles,
du comté de Rouville.

Invitation

Tony Vyn
Hubert Fréchette
Roger Rivest
Yvon Boucher
Michel Marchand
René Brunelle

Mercredi, le 22 février 1995 – 10:00 H

PAVILLON DE L'AGRICULTURE
DE ROUGEMONT
BRUNCH SUIVI DE CONFÉRENCES –
INFORMATION (514) 460-4447

À TOUS LES PRODUCTEURS DE VEAUX

GROBER, une entreprise canadienne fondée en 1974, a la préoccupation d'offrir les meilleurs produits. Pour ce faire, **GROBER,** s'est inspiré des techniques et des méthodes d'élevages européennes qu'il a su adapter aux exigences canadiennes.

Au fil des années, **GROBER** s'est entouré d'une équipe de nutritionnistes, de vétérinaires, d'experts-conseils et de technologistes.

De par son réseau de fermes expérimentales, **GROBER** est constamment à l'affût des dernières nouveautés dans la production.

Ses efforts lui ont valu d'être le **"LEADER"** canadien dans la fabrication de lait de remplacement.

"GROBER,
BEAUCOUP PLUS
QU'UN LAIT...
UN SAVOIR-FAIRE."

GROBER WALCOVIT
222 Chemin des Fiefs
Beaumont, G0R 1C0
Tél.: (418) 837-3392

* Également disponible lait pour agneaux, chevreaux et poulains.

0320105

Faites la mise au point de votre tracteur à pelouse

TRANSPORT GRATUIT
(jusqu'à 50 km de Yamaska)

TIRAGE PRÉ-SAISON

Gagnez 1° prix:
un taille-herbe (trimmer) Valeur: 180$.
2° prix: **horloge Quartz, Valeur de 20$.**
(Règlements de participation en magasin).

Simplicity CANADIANA STIHL® Ariens
NOMA shindaiwa Husqvarna KUBOTA

ÉQUIPEMENTS G. DUROCHER INC.



ACHAT - VENTE - RÉPARATION
Équipement de pelouse et jardin
Scie à chaîne et soufleuse

178, Mgr Parenteau, Yamaska **789-3516**

0320120

Attention, attention producteurs et/ou productrices caprins voici des vidéos, des guides pour vous

Plusieurs vidéocassettes d'intérêt pour les éleveurs sont disponibles pour visionnement et certaines offertes en vente.



Louis-Albert Edger
Agronome
Bureau de
Renseignements
Agricoles de
Saint-Bruno

– L'industrie laitière caprine – 28 minutes (Service des ressources pédagogiques de l'Université Laval) 1986.

– L'insémination artificielle chez les caprins – 23 minutes (Service des ressources pédagogiques de l'Université Laval) 1986.

– L'alimentation des caprins – 32 minutes (MAPAQ) 1991.

– Apprivoiser la chèvre – 26 minutes (Société des éleveurs de chèvres laitières de race du Québec) 1992.

– Colloque sur l'arthrite encéphalite caprine virale (CPAQ) – 2 cassettes (Société des éleveurs de chèvres laitières de race du Québec) 1991.

Pour les vidéocassettes éditées par l'Université Laval et le MAPAQ, vous informer à la Direction des productions animales (Tél.: (418) 643-7597).

Pour les vidéocassettes éditées par la Société des éleveurs de chèvres laitières de race du Québec, vous adresser à cet organisme.

Le Conseil des productions animales du Québec (CPAQ) a publié un guide intitulé "Chèvre", 1989, 176 pages. Il touche tout ce qui concerne l'élevage des caprins. Une seconde publication "Les produits de la chèvre" s'in-

→

ÉCOLE PROFESSIONNELLE DE SAINT-HYACINTHE
DEP (Diplôme d'études professionnelles)



PRODUCTION LAITIÈRE
OU
PRODUCTION BOVINE
OU
PRODUCTION PORCINE

2 "hivers" consécutifs
Formation en alternance
école/entreprise agricole

DÉBUT DES COURS
OCTOBRE 1995

FLEURISTERIE
MÉCANIQUE AGRICOLE
RÉALISATION
D'AMÉNAGEMENTS
PAYSAGERS
HORTICULTURE
ORNEMENTALE

DÉBUT DES COURS
FIN AOUT 1995

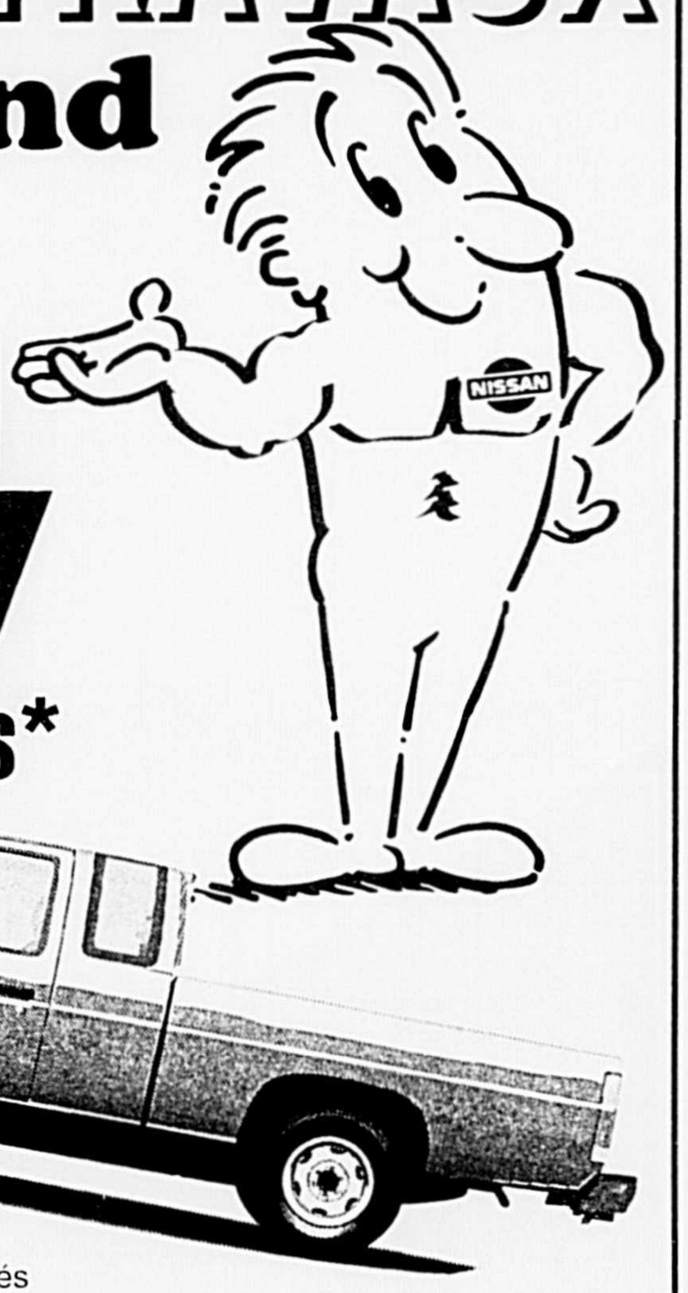
ADMISSION
AVANT LE 1er MARS 1995

INFORMATION

COMMISSION SCOLAIRE
SAINT-HYACINTHE – VAL-MONTS
Services éducatifs aux adultes
2275, avenue Sainte-Anne
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5H7
(514) 773-8403, poste 575

0319080

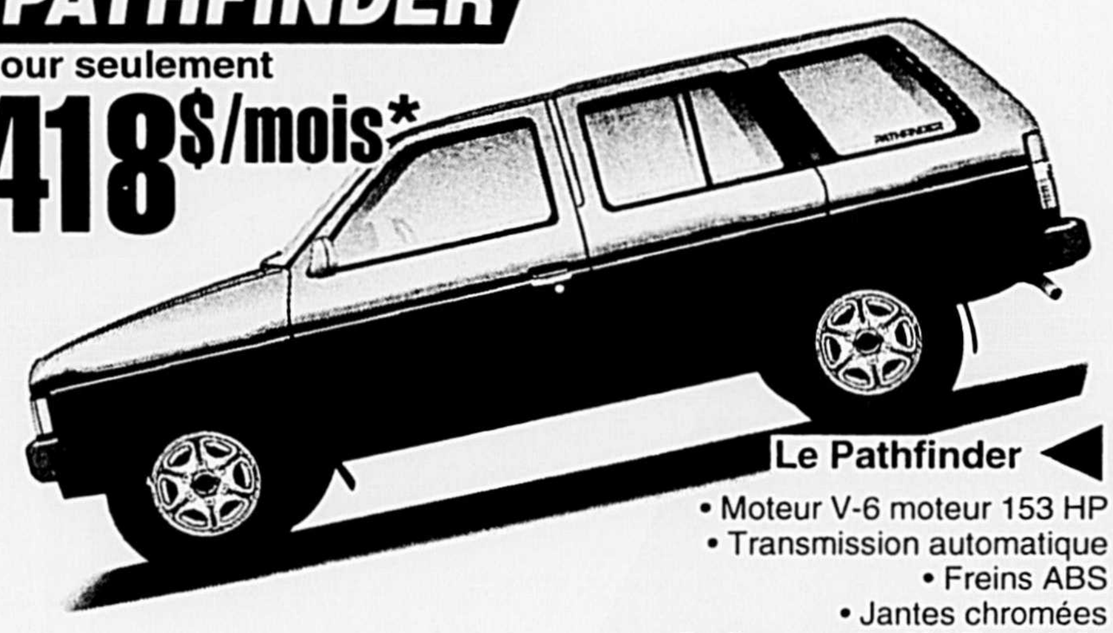
POUR LES
GROS TRAVAUX
ça prend
un
costaud



Avec le
COSTAUD
pour seulement
279$/mois*

► King cab
Moteur 134 HP 2.4 litres,
Jantes chromées
Pare-chocs avant & arrière chromés
Compte-tours
Radio-cassette AM-Fm stéréo et beaucoup plus...

Le
PATHFINDER
pour seulement
418$/mois*



Le Pathfinder ◄
• Moteur V-6 moteur 153 HP
• Transmission automatique
• Freins ABS
• Jantes chromées
• Radio-cassette AM-Fm stéréo
• 8 HP 130 watts
• Climatisation, groupe électrique

* 36 mois, 24,000 km par année, 1995$ de comptant ou échange. Valeur future garantie. 07¢ km excédentaire. T.T.P. en sus.

Sur le Boulevard de l'auto

NISSAN
LE MOTEUR D'UNE GÉNÉRATION
Votre très sympatique concessionnaire

LES GALERIES
NISSAN ST-HYACINTHE
2695, boul. Casavant Ouest, Saint-Hyacinthe
774-1679 467-1341

0320314

téresse à l'ensemble des produits et particulièrement à la fabrication fromagère. Il est publié par le Conseil des denrées alimentaires du Québec (CDAQ) 1993, 212 pages. Ces deux guides peuvent être obtenus à la librairie La Liaison au 200 Chemin Sainte-Foy, 1er étage, Québec, Tél.: (418) 643-2673 au coût de 16 $ taxes incluses. Ajouter 2 $ pour une publication et 3 $ pour les deux guides si commandés par la poste.

Essai du système de pulvérisation Airtec dans une culture de pomme de terre

Projet: 24-815273-06026

Objectif:
Comparer l'efficacité du système de pulvérisation Airtec Ganbettibarre pour le contrôle du doryphore et du mildiou dans la pomme de terre à celle d'un pulvérisateur conventionnel.

Évaluation agronomique de stratégies de sarclage dans le maïs

Projet: 24-815262-06009

Objectif:
Évaluer l'efficacité agronomique de différentes stratégies de sarclage élaborées par les producteurs agricoles qui produisent du maïs sans herbicide, de façon à identifier les plus intéressantes d'entre elles.

Évaluation d'une désherbeuse multifonctionnelle innovatrice dans la carotte

Projet: 24-815262-06008

Objectif:
Le projet visait à évaluer la performance mécanique et économique d'un nouveau sarcloir dans une culture de carottes afin de réduire l'utilisation des herbicides.

Les impacts des cultures précédentes

Plusieurs parlent des bienfaits des rotations pour le sol et sur les rendements mais il est rare de trouver des données provenant du Québec pour les illustrer. C'est donc à partir des résultats de 50 parcelles en 1993 et 40 parcelles en 1994 réalisées sur divers précédents, qu'on peut entrevoir le potentiel des rotations dans la culture du maïs.



Roger Rivest
Agronome
Bureau de Renseignements Agricoles de Saint-Hyacinthe

TABLEAU 1

Précédent	1993 Rendement kg/ha Minimum	Maximum		1994 Rendement kg/ha Minimum	Maximum	
Haricot+ engrais vert	7 200	8 800	82%	9 000	9 900	91%
Maïs	6 100	7 900	77%	7 100	9 600	74%
Pois+ engrais vert	8 300	8 700	95%	9 400	10 600	89%
Prairie+ fumier	7 200	7 500	96%	10 000	10 200	98%
Soya	7 100	8 000	88%	7 800	9 600	81%

TABLEAU 2

Précédent	Moyenne de '93-'94 Rendement maximum kg/ha	Niveau d'azote optimal kg d'azote/ha
Pois	9 450	108 kg de N/ha
Haricot	9 350	100 kg de N/ha
Prairie	8 850	100 kg de N/ha
Soya	8 800	135 kg de N/ha
Maïs	8 750	174 kg de N/ha

Des témoins qui nous instruisent...

On peut tirer des conclusions à partir des parcelles où le niveau d'azote était celui du démarreur, soit entre 35 et 60 kg d'azote par hectare. Afin de déterminer si un précédent apporte quelque chose à la culture du maïs, il ne faut pas le masquer sous une forte dose d'azote. En faisant le rapport du rendement obtenu avec une faible dose sur le rendement maximum, on obtient un pourcentage (voir tableau 1). Plus ce pourcentage est élevé, plus la culture précédente a laissé de l'azote utile pour le maïs.

Certains précédents, comme les pois et les haricots, permettent avec 35 à 60 kg d'azote total d'obtenir 90% du rendement maximum alors que le précédent maïs permet d'obtenir seulement 75%. On peut voir l'effet de la combinaison légumineuse et engrais vert sur la conservation de l'azote.

TABLEAU 3

Sol dont la dose minimum donne des rendements de	RÉSULTATS 1993 Quantité d'azote	Rendement kg/ha	Pourcentage %
moins	36 kg	3 318	48%
de 5 000 kg/ha	146 kg	6 568	96%
	193 kg	6 728	98%
entre 5 000	38 kg	5 546	75%
et 6 000 kg/ha	122 kg	7 163	98%
	171 kg	7 287	99%
entre 6 000	37 kg	6 467	77%
et 8 000 kg/ha	128 kg	7 910	95%
	186 kg	8 384	100%
plus	32 kg	8 323	90%
de 8 000 kg/ha	119 kg	8 790	95%
	189 kg	9 200	100%

Des potentiels différents et des besoins différents...

On obtient toujours des rendements maximums moins élevés avec précédent de maïs même si on ajoute une très forte dose d'azote.

En se référant au tableau 2, on constate que les cultures de conserverie suivies d'un engrais vert, principalement de la moutarde blanche, produisent des rendements supérieurs de 700 kg/ha par rapport à un retour de maïs avec un besoin d'azote nettement inférieur. Le retour de soya dans nos suivis a produit environ le même rendement moyen que le retour de maïs cependant avec des besoins en azote inférieurs de 39 kg d'azote/ha. Il faut dire que les champs sur retour de maïs qui ont été utilisés pour les parcelles sont des champs très en ordre.

Les retours de prairies avec fumier ont donné des résultats moins constants, ceux-ci varient avec la composition de la prairie et la quantité de fumier.

Des variations à l'intérieur d'un même précédent...

On peut regrouper les champs sur retour de maïs en fonction de leur potentiel. (Tableau 3). Les champs qui ont un bon rendement avec seulement le démarreur ont généralement un meilleur potentiel. Ainsi les champs du premier groupe partent avec un rendement moyen de 3 318 kg/ha et plafonnent à 6 728 kg/ha malgré une bonne fertilisation azotée.

Malgré une augmentation du rendement de 3 400 kg/ha, il a à peine rejoint la dose minimum du troisième groupe. Parmi ce groupe de champs, on retrouve des champs de maïs en continu depuis plusieurs années, des sols trop acides et des sols à drainage plus lent. En 1994, on retrouve le même phénomène.

En conclusion...

Les rotations avec des légumineuses suivies d'engrais vert augmentent le potentiel de rendement du champ et permet une réduction de la fertilisation azotée. Les augmentations de rendement dans les champs en rotation ne sont pas dues simplement à une question de fertilisation car même si la fertilisation azotée donne les plus fortes augmentations de rendement dans les sols qui ont des plus faibles potentiels, elle a tout de même ses limites.

TOURNEZ VOUS VERS LE FUTUR

AVEC Landini

3 NOUVEAUX MODELES DE TRACTEURS

SÉRIE legend



Modèle 115	=	110 H.P.
Modèle 130	=	125 H.P.
Modèle 145	=	140 H.P.

avec le nouveau moteur Perkins série 1 000 Quadram



Avant d'acheter votre nouveau tracteur essayez un des nouveaux modèles de la série Legend

Landini

PLUS DE 100 ANS Landini DEPUIS 1884

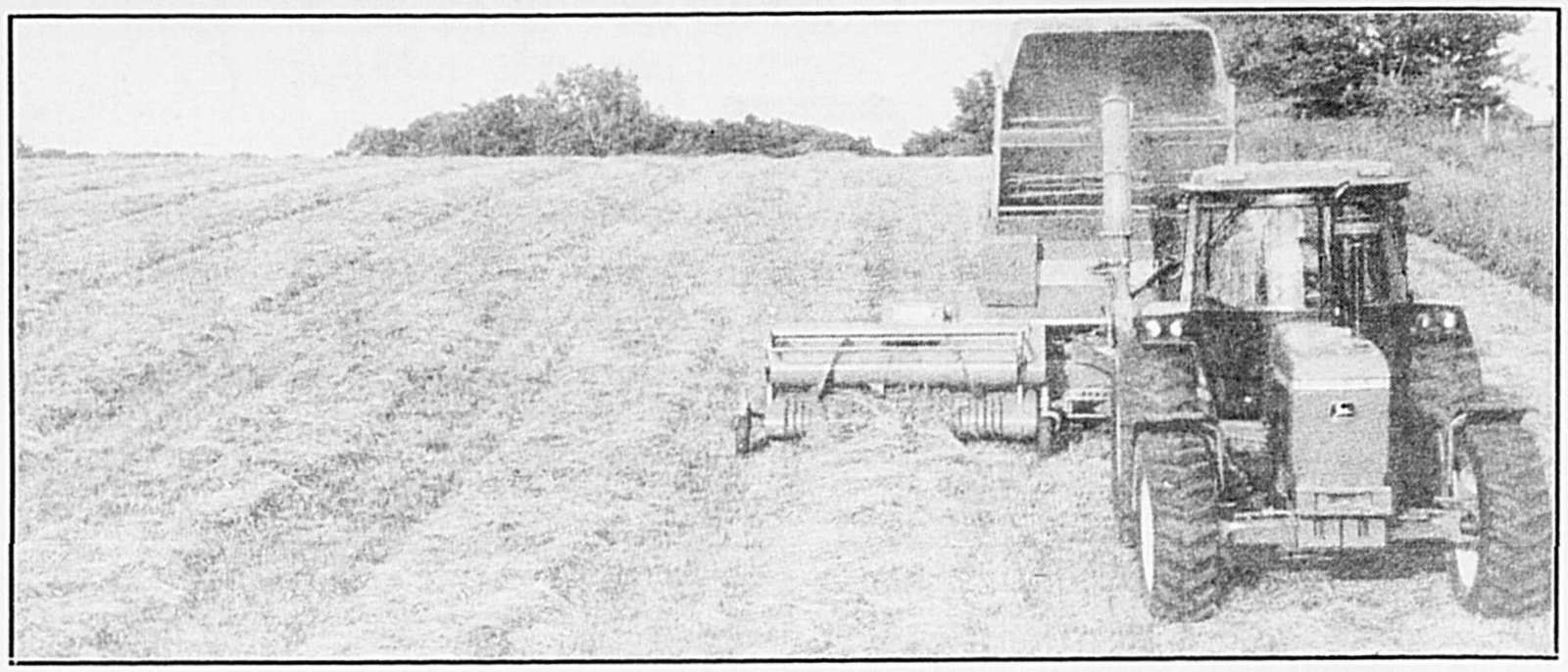
Très bientôt en montre chez un de ces concessionnaires de votre région.

0319050

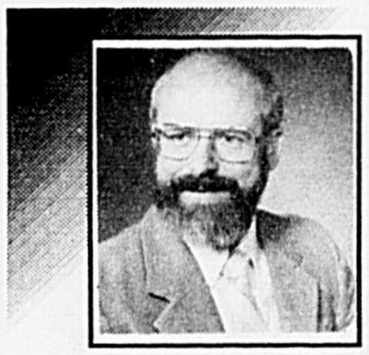
Garage Bonin Ltée
576, Chemin des Patriotes
St-Denis-sur-Richelieu
514-787-2812 Mtl: 875-3906

Machinerie C.H. Inc.
La vraie force des agriculteurs
12 Route 122 St-Guillaume
819-396-2185

Le prêteur et l'entreprise agricole familiale



D'abord pourquoi un tel titre; tout simplement parce que par expérience beaucoup d'agriculteurs et d'agricultrices discutent pendant l'hiver avec les prêteurs, et la famille, parce que nous savons qu'en agriculture ces PME sont de type familial et aussi parce que c'est l'année internationale de la famille.



Marcel Sauvé
Agronome
Bureau de Renseignements Agricoles de Saint-Hyacinthe

Avant d'entrer dans le vif du sujet, j'aimerais souligner ce que j'appelle "les deux vertus de l'entreprise familiale" que j'ai remarquées au fil des années: L'entreprise familiale qui marche bien se reconnaît au **respect mutuel** entre les membres de la famille et à l'engagement de ses membres, je dirais corps et âme, à l'endroit de l'entreprise.

Tandis que je préparais ce texte, je me posais la question: Comment réfléchir avec vous sur le rôle du prêteur dans l'entreprise familiale? Car même avec ses vertus, le prêteur n'est qu'un intermédiaire et je me suis souvenu du conseil que j'avais reçu de mon premier patron lorsque j'occupais un poste de conseiller en financement, il m'avait dit: "avant d'accorder un emprunt, assure-toi d'avoir la réponse à ces questions":

- Le but du prêt; a quoi va servir l'argent?
- Quand sera-t-il remboursé, de quelle façon et de quelle source?
- Sinon quelles sont les alternatives?

Généralement, me disait-il, si tout **ne se passe pas** comme prévu c'est que tu auras omis de prendre en considération au moins une de ces questions.

Même si cette petite histoire peut paraître anodine, mon premier point est de vous rappeler que vos prêteurs chercheront à répondre dans leurs têtes à ces trois questions, avant même de commencer l'analyse d'une demande d'emprunt, entreprise familiale ou non.

Il est absolument nécessaire que l'entreprise et le prêteur développent une attitude de partenaires fondée sur la confiance. Il existe plusieurs différences entre les valeurs d'entreprises et les institutions de prêt. Il est important que l'entrepreneur familial fasse comprendre à son prêteur ces différences.

Quoi qu'il en soit, dans tous les dossiers, les prêteurs doivent prendre en considération certains éléments non quantifiés dans un bilan et c'est vous qui devez aussi **vous soucier de les démontrer** lorsque vous préparez vos négociations de financement.

Les forces des entreprises familiales:

- En général elles sont beaucoup plus souples.
- Elles réagissent plus vite aux aléas de la conjoncture que n'importe quel autre type d'entreprise.
- Elles savent **d'instinct** trouver des solutions de compromis, qu'il s'agisse de traiter avec les enfants, un parent, un époux, une épouse par exemple.

Ce savoir-faire fami-

GESLAM INFORMATIQUE INC.

Logiciels comptables

et

formation

Découvrez comment un ordinateur peut vous aider à gérer la comptabilité de votre entreprise

Séance d'information gratuite

(514) 773-1562

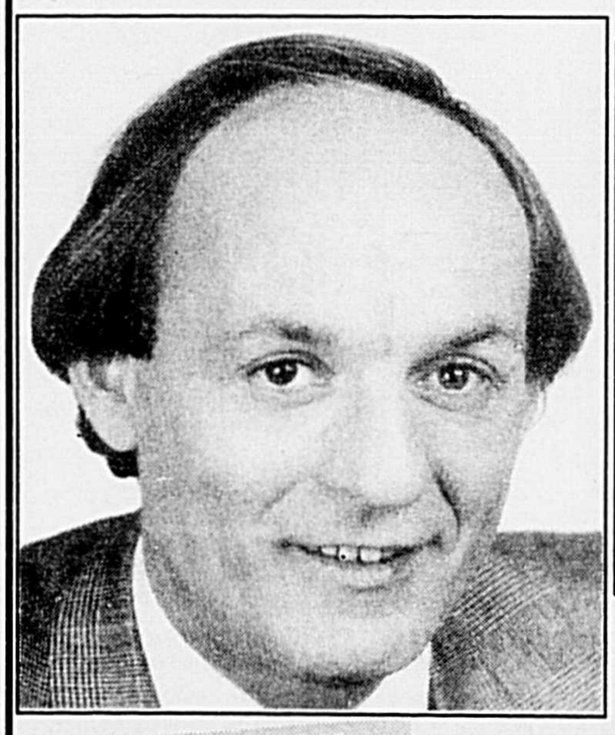
Distributeur autorisé Fortune 1000

Informations: Joanne Vincent

0320220

Un **Renouveau**

Vous avez tous remarqué un ***RENOUVEAU*** *dans le look de Guy Lafleur.*



Sachant qu'il existe plusieurs façons de remédier à la calvitie, Guy Lafleur a opté pour la ***Repousse naturelle*** de ses cheveux. Cette technique permet de retrouver les cheveux perdus de façons ***graduelle et définitive.***

HAIRFAX International est le plus important réseau de cliniques capillaires au Canada et toujours à la fine pointe de la technologie.

N'attendez plus, contactez-nous pour une CONSULTATION GRATUITE



PRÉVENTION INTERcap GREFFE

Plus de 20 cliniques aû Québec

FINANCEMENT DISPONIBLE SUR PLACE

Sur approbation de crédit

La Clinique Capillaire HAIRFAX St-Hyacinthe

2685, boul. Casavant O. Suite 265 (Galerie du Boulevard) Saint-Hyacinthe **773-9191**

Andre Fleury

0320214

lial, une valeur ajoutée pour l'entreprise peut se traduire en **gains de productivité,** voire en une gestion plus efficace.

Les valeurs familiales d'égalité soudent les relations plus facilement et fermement qu'ailleurs. On se donne la main pour passer au travers des situations difficiles. La famille constitue une source de SAGES conseils, car elle connaît bien l'entreprise et les membres savent que quoi qu'ils décideront, ils en subiront les conséquences de leur décision toute leur vie.

Cet engagement envers l'entreprise est remarquable car intimement lié au destin de la famille. Le succès de l'entreprise, donc de la famille, **passe AVANT** le succès individuel. Le fait d'appartenir à une famille entreprenante génère un sentiment de fierté et peut donner beaucoup de ressources et de stabilité. Au plan de l'image, les clients comme les employés sont rassurés de pouvoir communiquer avec un membre de la famille, ils font partie du CLAN.

Le partage du pouvoir selon les compétences est un autre avantage de l'entreprise familiale. À noter que ce partage du pouvoir n'a rien à voir avec l'égalité du pouvoir. Cet esprit d'équipe est fondé sur un esprit de corps spécifique à la famille qu'on ne peut pas retrouver dans une compagnie qui appartient à tout le monde, donc à personne.

Les faiblesses de l'entreprise familiale:

Les entreprises familiales disparaissent le plus souvent pour des raisons internes qui seraient "anodines" pour des entreprises **non familiales** pourvus de mécanismes de contrôle d'objectifs.

Voici quelques situations courantes qui peuvent faire tort à une entreprise familiale:

- Le fondateur de l'entreprise qui ne veut pas lâcher prise.
- Les membres de la famille qui refusent de s'entendre.
- Les dépenses familiales **"improductives"** d'un ou plusieurs membres qui crèvent le budget de l'entreprise.
- Le fonctionnement en vase-clos du management sans apport extérieur.
- Le refus d'aller chercher du capital externe et de vendre des participations à l'extérieur de la famille.

Alors comment, dans ces conditions, amener le prêteur à vous aider, le cas échéant, à redresser la situation avant qu'il ne soit trop tard?

Je dirais qu'il est plus facile d'arriver à une solution dans une entreprise familiale que dans une entreprise ou les associés, les étrangers ne partagent pas ces valeurs familiales qui soudent en période d'adversité.

Au niveau de la transition de l'entreprise je vous citerai un exemple ou le propriétaire-

→

VOUS PRÉVOYEZ DES CHANGEMENTS DANS VOTRE SALLE DE BAIN

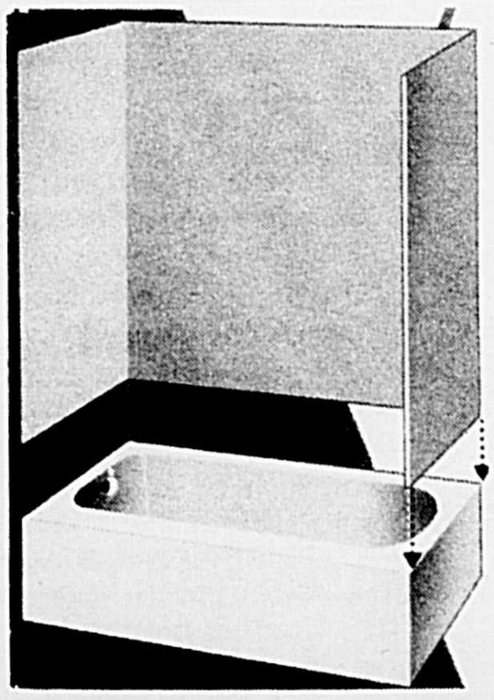
BAIN MAGIQUE

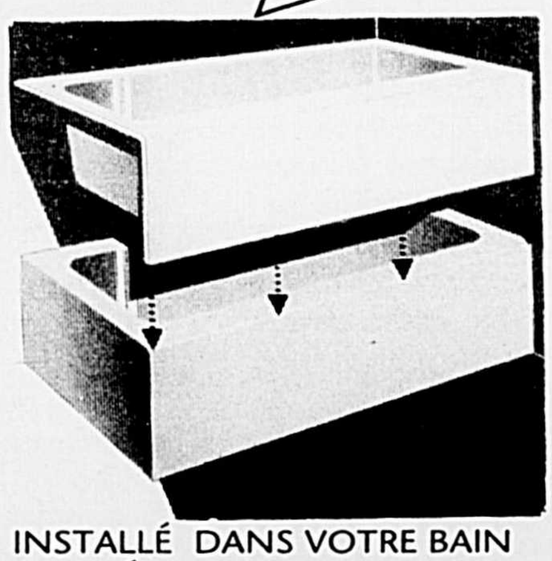
EST À VOTRE SERVICE

INSTALLATION PROFESSIONNELLE "EN MOINS DE 2 HEURES"

CONTOUR DE BAIN EN ACRYLIQUE

RECOUVREMENT DE BAIN





INSTALLÉ DANS VOTRE BAIN
SANS DÉRANGER LA PLOMBERIE
ET LES TUILES ENVIRONNANTES

0320106

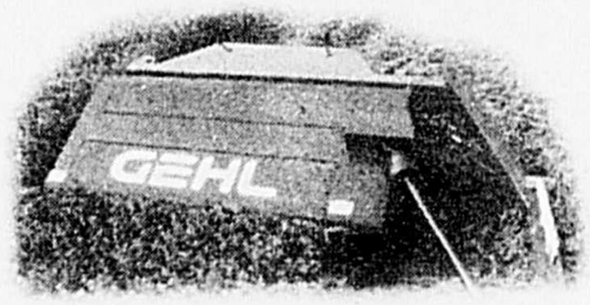
BAIN MAGIQUE

RIVE-SUD 1-800-463-7687

Vous êtes invités à notre Journée Porte Ouverte!! Mardi 14 mars 1995

- Rafraîchissements
- Prix de Présence
- Spéciaux de Pièces
- Spéciaux de Machines
- Machinerie Neuve en Montre
- Représentant de compagnie

Une révolution dans le conditionnement à disques



Les nouvelles faucheuses-conditionneuses à disques de Gehl produisent une coupe franche et rapide et un conditionnement délicat.

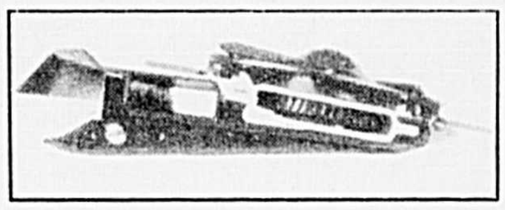
Les deux modèles, largeurs de coupe de 9 pieds et de 10 1/2 pieds, présentent les caractéristiques suivantes:

Disques tournant à haute vitesse. Chaque disque a deux tranchants qui permettent de couper les récoltes les plus dures. La boîte d'engrenage des disques est scellée dans un bain d'huile.

Rouleaux pleine largeur. Les rouleaux font un conditionnement délicat de la récolte afin d'en assurer un séchage rapide et une valeur nutritive optimale.

Réglages rapides et sans outils. Un levier permet de passer de la production d'un andain aéré à la production d'une large bande de fauchage. Une poignée permet de régler la largeur des andains en fonction des conditions de séchage.

Pour participer à la révolution dans le conditionnement à disques, voyez votre concessionnaire



Contrairement à ses concurrents, Gehl montre sa barre de coupe sur un support plus large que la barre de coupe et faisant partie du châssis. Ce dispositif a l'avantage de protéger la barre de coupe contre le choc direct d'une pierre ou d'un obstacle. La barre de coupe porte une garantie de 24 mois.

N'oubliez pas
Amenez toute la famille pour une journée de célébration et de camaraderie.
Mardi le 14 mars 1995

GEHL.
La force à l'appui des fermiers

MASSEY-FERGUSON

ÉQUIPEMENTS AGRI-MONT INC.

166 Ch. Marieville, Rougemont 469-2370

0319052

L'impôt et le transfert de ferme

Le transfert non planifié de votre ferme peut occasionner des impôts considérables. La vente directe de votre ferme à vos enfants, pour un prix convenu, constitue la façon la plus simple d'effectuer la transaction mais peut être la plus coûteuse en impôts sur le revenu.



Alain Touchette, C.A.
Samson, Bélair,
Deloitte et Touche
Comptables

En effet, le prix de vente de la ferme devra être réparti entre les diverses composantes de la ferme selon les dispositions des lois fiscales.

Troupeau et récoltes

Le troupeau, les récoltes et les divers approvisionnements seront présumés vendus à leur juste valeur marchande. Ces montants doivent être ajoutés aux revenus de l'année de la vente et coûteront sans doute beaucoup d'impôt.

Biens amortissables

Les principaux biens amortissables de votre ferme sont les tracteurs, la machinerie agricole et les bâtiments. Si le prix de vente de ces biens est supérieur au solde non déprécié des biens de chaque catégorie, il en résultera un revenu imposable désigné sous le nom de récupération d'amortissement. La portion du prix de vente qui excède le coût de ces biens est un gain en capital qui pourra probablement bénéficier de la déduction pour gain en capital.

Quota

La vente du quota peut, de la même façon que les biens amortissables, produire une récupération d'amortissement imposable et un gain en capital admissible à la déduction pour gain en capital.

Fonds de terre

La vente du fonds de terre se fait généralement sans conséquence fiscale puisque le gain en capital qui en résulte est admissible à la déduction pour gain en capital.

Déduction pour gain en capital

La Loi de l'impôt permet une déduction pour gain en capital de 100 000 $ pour l'ensemble des contribuables. Cette déduction est majorée de 400 000 $ pour les biens agricoles admissibles. Donc, une déduction de 500 000 $ peut être réclamée au cours de la vie d'un contribuable sur le gain en capital réalisé lors de la vente de biens agricoles admissibles utilisés dans une entreprise agricole.

Les cinq catégories de biens agricoles admissibles sont:

- les fonds de terre
- les bâtiments agricoles
- les quotas
- les actions d'une compagnie agricole familiale
- les participations dans une société agricole familiale

Il est à noter que le troupeau, les récoltes et approvisionnements, les machineries agricoles et tracteurs ne constituent pas des biens agricoles admissibles.

Planification du transfert

Afin de réduire ou même d'annuler l'impôt sur le revenu lors du transfert de l'entreprise agricole, il est suggéré de former avec vos enfants une société ou une compagnie.

Les lois fiscales permettent à un individu de transférer sans impôt, à une société ou à une compagnie, les biens agricoles utilisés dans son entreprise, à condition de produire des choix sur les formulaires prescrits communément appelés formules de roulement.

Une fois le transfert effectué à la société ou à la compagnie, les parents vendent leurs participations dans la société ou les actions de la compagnie à leurs successeurs et réalisent ainsi un gain en capital.

Les participations dans la société et les actions de la compagnie étant des biens agricoles admissibles, les parents pourront réclamer la déduction pour gain en capital jusqu'à concurrence de 500 000 $.

La planification décrite ci-dessus ne règle pas tous les cas de transfert. Votre conseiller fiscal devra entre autre orienter votre choix sur:

- la société ou la compagnie
- le transfert complet ou partiel des biens de l'exploitation agricole
- les conséquences relatives à la TPS et TVQ
- le montant d'impôt à payer et/ou
- comment structurer la transaction pour l'éviter?

La déduction générale de 100 000 $ pour gain en capital a été abolie le 22 février 1994. La déduction de 500 000 $ pour gain en capital sur les biens agricoles existe encore, mais pour combien de temps? C'est le temps plus que jamais de profiter de cette déduction. GTA

Suite de la page 35
Le prêteur ...

fondateur s'accroche au gouvernail parce qu'il est selon lui le seul a bien comprendre le tout qu'il a créé et les autres membres de la famille n'arrivent pas à lui faire comprendre l'importance de la planification de la transition. Le professeur Perreault rapporte à cet égard que l'entrepreneur moyen consacre plus de 80 000 heures à bâtir son entreprise mais en passe très peu à préparer sa succession. Le problème dans l'entreprise familiale, en particulier, celle dont le fondateur est le pivot et c'est le cas des fermes, c'est la grande difficulté de définir l'interrelation entre:

- La planification stratégique de l'entreprise.
- La planification financière de la retraite.
- La continuité et la propriété de l'entreprise plus tard.

Ce sujet déborde le cadre du financement mais il peut tout de même drôlement influencer vos relations avec le prêteur.

Comment l'entreprise familiale et le prêteur peuvent-ils collaborer efficacement?

Le prêteur joue un rôle très spécial dans votre entreprise car vous lui confiez les données financières de votre ferme. Il s'agit d'informations privilégiées, vos bons coups ou parfois les moins bons. Si vous partagez cette information avec lui, ne serait-il pas important qu'il connaisse aussi votre famille. Non seulement ceux qui s'occupent de la finance mais aussi les autres qui oeuvrent à la production, à la comptabilité, aux ventes, etc...

"Connaître" ne veut pas dire une poignée de mains durant une visite des champs ou de l'étable, c'est connaître les membres, leurs forces et faiblesses, leurs aspirations personnelles, etc... Le prêteur doit connaître vos actifs les plus précieux: les membres de la famille.

Comme citée précédemment, la culture d'entreprise de votre prêteur est tout à fait différente de la vôtre. Le prêteur, c'est connu, n'aime guère les surprises. Informez-le de vos projets, de vos réussites et aussi des difficultés que vous prévoyez avoir. C'est un signe de confiance qui aide grandement à la compréhension et qui peut susciter de précieux conseils.

Dans l'entreprise familiale, il y a toujours beaucoup de continuité. Ce n'est pas toujours le cas des institutions de prêt. Qu'arrive-t-il si votre conseiller en financement est transféré ailleurs. Vous devrez recommencer vos explications avec assez de détails et ça peut devenir ardu.

Je vous encourage donc à ne pas limiter vos contacts à un seul interlocuteur. Tâchez aussi de connaître le patron de votre conseiller ou conseillère. Croyez-moi celui-ci ne le verra pas d'un mauvais oeil. Cela fait tout simplement partie de la relation de confiance.

Au niveau de l'information, n'oubliez pas que votre ou vos prêteurs peuvent être une source de renseignements fort utile sur l'évolution des marchés. N'hésitez pas d'en discuter avec lui.

En terminant je voudrais revenir sur certaines mesures qui favorisent la croissance de l'entreprise familiale:

- PLANIFIEZ stratégiquement non seulement le développement actuel de la ferme, mais aussi et surtout celui de la transition.
- Faites jouer à fonds l'esprit de corps de la famille.
- Impliquez les membres de la famille et exploitez au mieux leur engagement.
- N'enfermez pas l'entreprise dans un cocon en coupant les ponts avec l'extérieur.
- Mettez les cartes sur table en particulier avec les membres de la famille, mais aussi avec les conseillers externes en qui vous avez confiance.

Avec la confiance et la collaboration de vos prêteurs, vous allez être plus facilement dans la course des marchés. Vous allez aussi diminuer vos frais de crédit par de meilleurs conseils, de meilleurs emprunts. Vous allez aussi être plus au courant de l'ensemble de votre situation et par le fait même avoir une longueur d'avance sur vos concurrents.

J'espère avoir réussi à vous démontrer en quoi les prêteurs (crédit agricole provincial, fédéral, caisse populaire, banque, fiducie, etc.) sont en mesure non seulement d'apporter une aide financière aux entreprises agricoles familiales, mais aussi de les assister pour ces questions. Une relation de confiance doit toujours exister! GTA

Utilisation de prédateurs en remplacement des insecticides pour le contrôle des pucerons sur la culture de piment

Projet: 24-815262-06001

Objectif:

Le projet visait à comparer, en condition de production, l'efficacité des prédateurs vendus par le Groupe Biocontrôle (coccinelles et chrysopes), aux traitements insecticides effectués sur les piments contre les pucerons.

PUBLICITÉ

Entreprise familiale

HERBIC: des soins personnalisés pour les terres de la région



L'entreprise est située au 139, rang Saint-Ours à Saint-Césaire et les installations ont été réaménagées dans ce nouveau bâtiment. (Photo P.P.M.)

(IS)- Sur le rang Saint-Ours à Saint-Césaire, un nouveau bâtiment, bien en vue des automobilistes, affiche fièrement son nom: **HERBIC inc.** L'entreprise familiale des Robert ne cesse de progresser au fil des années. Les herbicides, les insecticides et les fongicides sont toujours en demande chez les agriculteurs qui, en grande majorité, utilisent les produits chimiques pour protéger leurs cultures et assurer de meilleures récoltes. Les services de la compagnie **HERBIC inc.** couvrent le milieu agricole des régions environnantes.

L'histoire de cette entreprise familiale débute en 1950, sur le rang Saint-Ours. Laurent Robert et son épouse Flore travaillent à leur ferme, en plus d'opérer une cabane à sucre au printemps. Laurent offre ses services aux agriculteurs du coin pour faire l'arrosage de pesticides à forfait sur leurs terres. Sa petite entreprise prend de l'expansion et la demande des agriculteurs connaît une croissance importante.

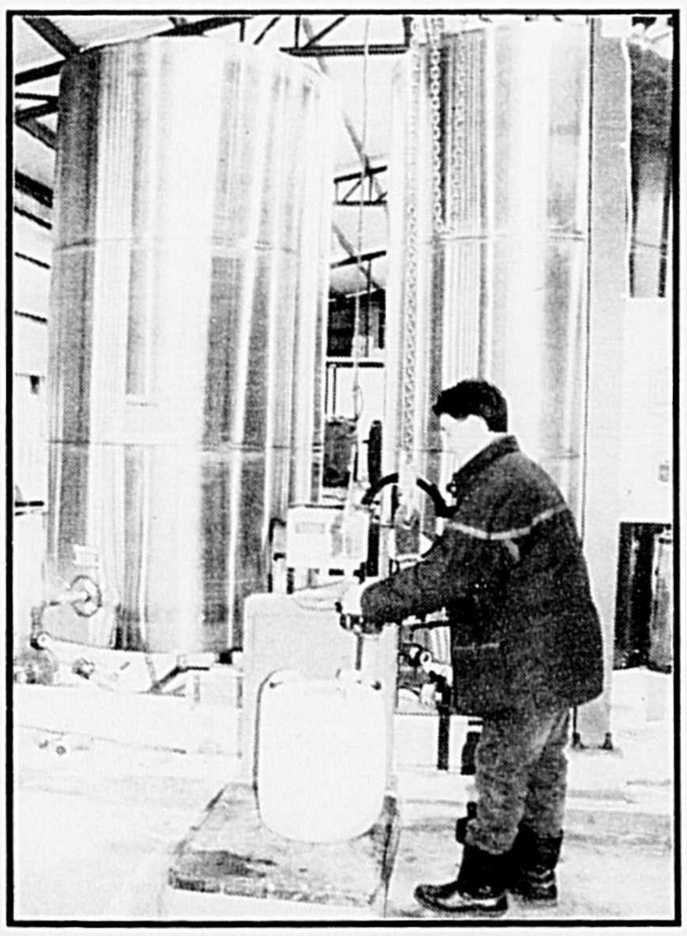
Quelques années plus tard, Laurent décide d'abandonner l'arrosage à forfait pour se concentrer sur la vente de pesticides agricoles. Plusieurs agriculteurs se sont munis de pulvérisateurs et font eux-mêmes l'arrosage de leurs terres. Flore et Laurent ont du pain sur la planche: une ferme et une cabane à sucre à entretenir et un nouveau-né qui demande lui aussi sa part d'attention.

Les années passent et Laurent délaisse l'exploitation acéricole pour se concentrer sur la culture de la terre et sur la vente de pesticides. En 1981, son fils Normand et lui fondent leur entreprise: **HERBIC inc.** La compagnie se développe à un très bon rythme. Ses services sont en demande dans le milieu agricole de la région. **HERBIC inc.** se spécialise dans la vente de fongicides, d'herbicides et d'insecticides, de même que dans la vente de pulvérisateurs et divers accessoires servant à appliquer les produits chimiques.

La compagnie doit s'ajuster aux nouvelles normes d'entreposage. Elle transforme et retransforme ses installations à trois reprises. A ce chapitre, afin de répondre à la nouvelle règlementation dont la dernière phase entre en vigueur le 31 mars 1995, **HERBIC inc.** vient tout juste de terminer la troisième phase d'un projet de réaménagement de ses installations en construisant un bâtiment d'une superficie de 7500 pieds carrés. De nouveaux bureaux plus spacieux et fonctionnels ont également été construits.Récemment, l'Institut pour la protection des cultures certifiait ses installations, lui signifiant qu'elle a pris toutes les précautions nécessaires pour protéger l'environnement ainsi que la santé et la sécurité de ses employés. **HERBIC inc.** est également fier de participer à la récupération des contenants de plastique vides pour le recyclage.



La famille Robert est à la tête de l'entreprise HERBIC inc. Dans l'ordre habituel: Christine, Flore, Normand et Laurent Robert. (Photo P.P.M.)



La compagnie a dû s'ajuster aux nouvelles normes d'entreposage. Par exemple, les réservoirs de plastique ont été remplacés par des réservoirs en acier inoxydable. (Photo P.P.M.)

Un service personnalisé

Des prix compétitifs, la qualité du service et les renseignements pertinents sont la marque de commerce de la compagnie. Actuellement, **HERBIC inc.** dessert 400 clients et offre une gamme complète de pesticides agricoles. Pour analyser leur efficacité, l'entreprise effectue des tests sur une partie de sa terre où elle cultive du soya, des céréales, du maïs sucré et du maïs grain.

«Compte tenu du fait que nous formons une entreprise indépendante, nous sommes libres de vendre les produits qui nous conviennent, ce qui nous permet d'offrir un service personnalisé en ne vendant que des produits efficaces sur les terres de notre région agricole. En plus de vendre des produits, nous assurons un suivi des champs et la tenue de dossiers, ce qui est vraiment apprécié des agriculteurs», d'expliquer Normand Robert.

La plupart des pesticides vendus par la compagnie sont des produits chimiques. «Nous vendons également des produits biologiques, mais les agriculteurs sont peu nombreux à utiliser ces produits, qui ne sont pas toujours aussi efficaces que les produits chimiques. Bien entendu, nous n'avons rien contre l'idée que les produits biologiques puissent un jour les remplacer, mais ce n'est pas demain la veille. Ils devront être améliorés», enchaîne Laurent Robert.

Flore et Christine

Flore et Christine Robert, les épouses de Laurent et Normand sont engagées au sein de l'entreprise familiale. Elles ont la responsabilité de la tenue de livres et de la facturation pour la compagnie.

«Dans la famille, nous parlons souvent de notre entreprise, dont nous sommes très fiers. Ce sujet de conversation revient très souvent et on ne s'en lasse jamais», de conclure Christine.



Normand et Laurent Robert parlent avec fierté de leur entreprise, qui ne cesse de se développer d'année en année. (Photo P.P.M.)

HERBIC inc.
139 Rg St-Ours ST-CÉSAIRE
(514) 469-3358 469-5154
Laurent et Normand Robert,
prop.
0319972

1995, une année clé dans le marché des grains?



Yves Clavel
Agronome
Directeur,
division Célubec
Comax,
Coopérative agricole

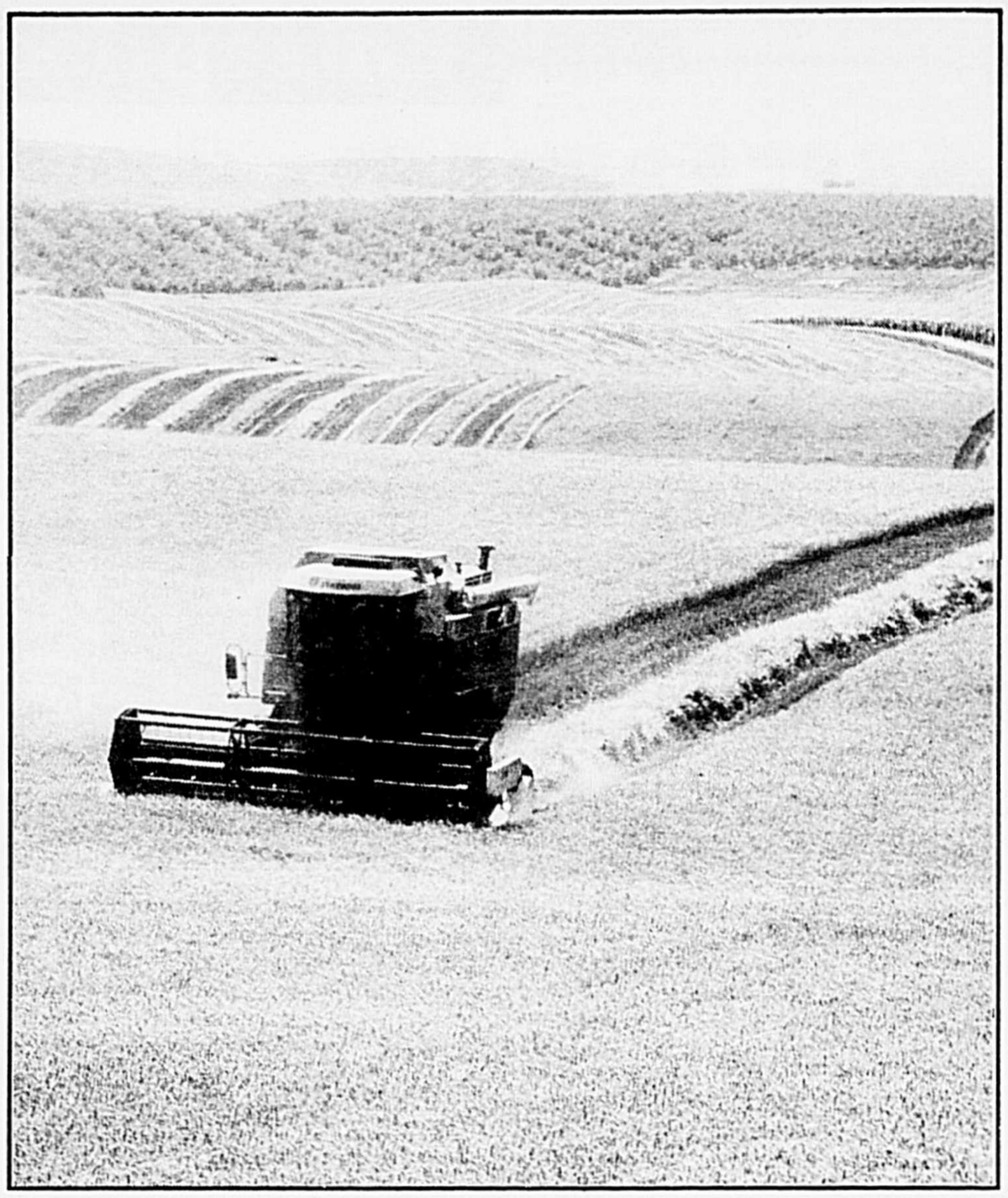
L'année qui débute en suit une de grands contrastes. En effet, qui n'a pas encore en mémoire les pluies diluviennes de l'été '94 qui nourrissaient les inquiétudes les plus folles au sujet du maïs, et à l'opposé la quasi-sécheresse du mois d'octobre ainsi que l'absence de gel qui ont permis une récolte d'une qualité record pour cette même culture. Egalement, personne ne peut oublier le rendement et la qualité pitoyable de l'orge et du blé en opposition avec les rendements record et la qualité exemplaire de la fève soya.

Tous ces facteurs locaux ainsi que les situations de marché aux États-Unis ont bien sûr eu des répercussions sur les prix locaux. On pourrait ajouter à ceci que le marché a subi des hauts pour des raisons X et des bas pour des raisons Y puis s'arrêter à ce stade pour décrire l'année passée, mais finalement la conclusion serait que l'année 1994 ressemble à beaucoup d'autres. En fait l'année que nous venons de finir et celle qui s'en vient font partie des années où non seulement les marchés bougent pour des raisons diverses, mais aussi où la structure des différents marchés change drastiquement. En fait, il ne s'agit plus d'analyser ou d'expliquer les marchés avec des outils traditionnels connus de tous, mais il s'agit de comprendre que les marchés aussi bien locaux qu'internationaux peuvent changer pour des raisons que l'on aurait jamais soupçonnées il y a quelques mois à peine. En fait **le marché des grains en particulier au Québec est en pleine mutation.**

Il est bon de mentionner quelques exemples parmi les changements structurels récents.

*Au niveau strictement local:

– Les producteurs sont de plus en plus



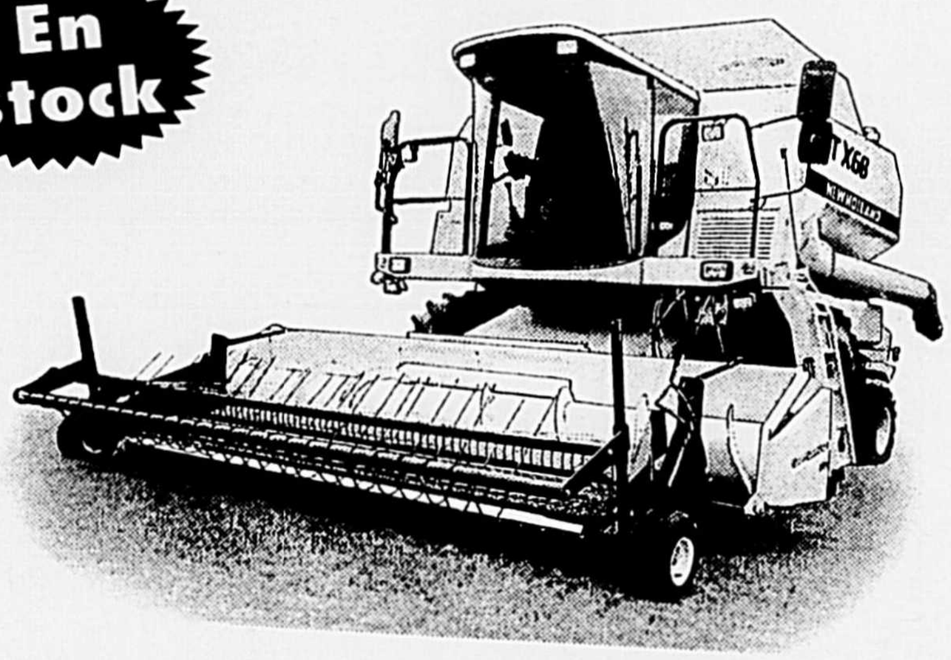
Le marché des grains c'est quelque chose qui change dépendant de l'extérieur.

Guillet & Robert inc.

VOTRE CONCESSIONNAIRE DES MOISSONNEUSES-BATTEUSES

TX66 – TX68 et TR

En stock



Programme d'achat très efficace
Achetez maintenant tout en obtenant le meilleur service
après vente et les avantages de faire affaire avec le
NO 1 au service des agriculteurs.

GUILLET & ROBERT INC.

VENTE – SERVICE – LOCATION – RÉPARATION
ÉQUIPEMENT AGRICOLE ET INDUSTRIEL

NEW HOLLAND

125, route 104, Iberville
J2X 1H4 (514) 347-5596

Montréal Métropolitain
(514) 856-7796
Fax: (514) 347-3101

0319079



Matelas Super chiro de 510 ressorts
20 ans garantie

39" matelas.....110$ ensemble.....200$
ensemble.....165$ Queen matelas...170$
54" matelas.....135$ ensemble.....250$
Matelas mousse 39" / 4"38$



ENS. CUISINE
5 MCX
199$

SOFA-LIT



à partir 299$

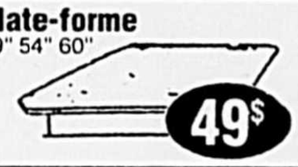


129$



À PARTIR DE 199$

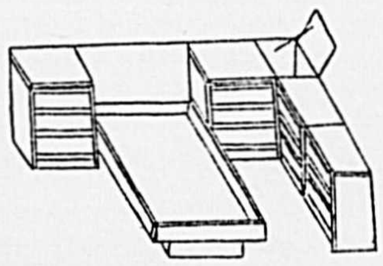
Plate-forme
39" 54" 60"



49$

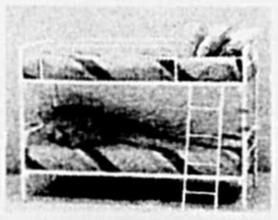
Lit capitaine
choix de couleurs 89$



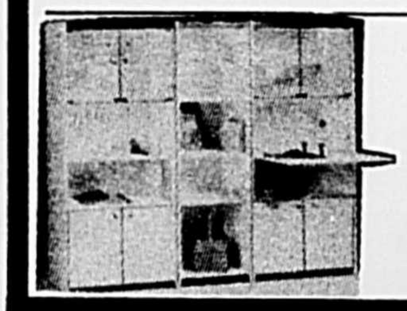


Ensemble 7 mcx
en
mélamine 269$

Mélamine 120 gr.
couleurs: blanc, amande,
gris ou noir
sur billes 369$



179$



Vitre lumineuse
275$



3 tiroirs
5 tiroirs 98$
4 tiroirs 82$
Super Spécial: 59$

Variétés St-Hyacinthe Inc.
17420, CENTRALE (Secteur St-Joseph), St-Hyacinthe 774-1878

Quantités limitées. Les photos peuvent différer

0319976

équipés de séchoirs et surtout de structures d'entreposage.

– La popularité croissante de la fève soya entraîne une diminution de la surface ensemencée en maïs, mais surtout donne plus de place disponible dans les silos pour l'entreposage. En effet, traditionnellement, un producteur, qui faisait 100 hectares de maïs à 7 tonnes par hectare de rendement et qui n'avait que 600 tonnes d'entreposage, avait *besoin de vendre* 100 tonnes de maïs à la récolte. Si ce même producteur fait 70 hectares de maïs à 7 tonnes par hectare pour un total de 490 tonnes, et 30 hectares de fève soya à 3.5 tonnes par hectare pour un total de 105 tonnes, non seulement il y aura moins de maïs sur le marché sur l'ensemble de l'année, mais surtout, ce producteur ne vendra ni maïs ni fève soya à la récolte car son volume total récolté (595 tonnes) est inférieur à sa capacité totale d'entreposage. Ce cas peut sembler théorique car il suppose que le producteur a au moins un silo de 100 tonnes pour sa fève et d'autres silos pour son maïs, mais si ceci n'était qu'une théorie, le prix du maïs n'aurait pas remonté durant la récolte '94!

Les deux exemples cités ci-dessus montrent clairement que **la pression à la baisse sur les prix locaux durant les récoltes n'est plus ce *qu'elle était.*** Par contre cela veut aussi dire qu'il n'est plus automatique que les prix remontent après la récolte. Donc le modèle habituel de bas prix de récolte et de haut prix ultérieur ne tient plus. C'est ce que l'on appelle un changement de structure dans le marché.

*Au niveau international:

– De nouveaux pays apparaissent sur les marchés: la Chine est un de ces pays, et il est difficile d'imaginer ce que représente l'effet du nombre si plus d'un milliard de chinois veulent acheter des produits américains, mais aussi si plus d'un milliard de chinois veulent vendre des produits aux américains!



Cette donnée est une très grande inconnue et entraîne également des changements de structure dans le marché. Par exemple, la très forte demande de la part de la Chine pour l'huile de soya a fait monter le prix des contrats à terme en pleine deuxième partie de récolte alors que tous les analystes s'attendaient à une baisse drastique due au manque de place pour l'entreposage.

– L'effet des taux de changes souvent très volatiles d'un pays à l'autre à cause des économies nationales très fragiles fait passer dans un très court laps de temps un pays d'un statut d'importateur à un statut d'exportateur ou vice et versa. Au Québec par exemple, nous exportons maintenant du maïs et de la fève soya parce que, depuis quelques années, notre monnaie a fortement faibli par rapport aux monnaies des pays qui reçoivent nos produits.

En guise de conclusion, il faut comprendre que comme les modèles traditionnels ne sont plus les seuls à régir le prix des grains, il nous faudra agir de manière non traditionnelle. On entend souvent dire qu'il faut avoir l'esprit ouvert aux nouveautés. Dans le marché des grains tous les intervenants participent à la création des nouveautés car à chaque jour, la décision prise par un des intervenants peut éventuellement modifier la structure du marché. C'est ce mode de pensée qu'il faudra avoir pour aborder les années 2000 si chacun d'entre nous veut continuer à prospérer.

GTA

1995 CHEZ SIMARD 1995
Prix, Qualité, Service

CHRYSLER
Juste un essai et vous serez convaincu.

NOUVEAU SEBRING



Passez voir notre vaste choix de modèles: DODGE - COLT – NÉON – AVENGER – INTRÉPID – CONCORDE – NEW-YORKER LHS

NOTRE VEDETTE
La très populaire Dodge Caravan dans le plus grand choix de moteurs: 4 cylindres - 2.5 litres, V6 - 3 litres, V6 - 3.3 L et V6 - 3.8 litres avec empattement court ou long. Grande Sélection d'options.



70 unités en inventaire
Vous avez aussi un rabais des Automobiles Simard inc.
++++ une très grande valeur de revente

Nos supers camions
RAM – DAKOTA –
4 X 2, 4 X 4, CLUB-CAB
Moteurs MAGNUM de 175 à 300 H.P.

RAM 1995



STEALTH
220 à 320 H.P.



JEEP CHEROKEE
moteurs 6 et 8 cyl., 190 à 220 H.P.
Trois choix de 4 x 4 vous sont offerts.



SIMARD
LES AUTOMOBILES SIMARD INC.
5655, rue Trudeau
Saint-Hyacinthe
773-6657
Beloeil 446-6089
Camions Dodge Jeep
Dodge Camions Dodge CHRYSLER
0319081

FINANCEMENT 1995 AGCO

0%

12 MOIS

OU

7.9% POUR 60 MOIS
sur tracteurs neufs

AGCO ALLIS — Séries: 5600 - 6600 - 8600

WHITE — Série: 6000

OU

8.9% POUR 72 MOIS
sur tracteurs neufs

AGCO ALLIS — Séries: 9400 Quadrashift, 9600 Powershift

WHITE — Séries: 6100 - 6200 Powershift et Quadrashift

Valide jusqu'au 31 mars '95

*Agco détient sa propre compagnie de financement depuis le 1er septembre 1993. C'est pour cette raison, qu'elle peut offrir à ses clients, sur acceptation de crédit, ses taux, et qui sont sujets à changement sans préavis. Pour plus de détails, consultez Équipements H. Palardy inc. à Saint-Damase.

AGCO ALLIS — WHITE — GLEANER

EQUIPEMENTS H.PALARDY INC.

51, rue Principale, St-Damase, Cté St-Hyacinthe

797-3325
797-3326