PER
B-208
BNQ

Le Bulletin des agriculteurs

MAI 2001

Branché sur le monde (www.lebulletin.com)

Un pied à l'école, l'autre à la ferme

Ordonnez votre mise en marché

Paul et Pierre Caplette tirent ainsi meilleur parti de leurs récoltes.

Poste-publication – Convention 749990-PAP. Enregistrement no 08866. Le Bulletin des agriculteurs, 4386, Garand, Saint-Laurent QC H4R 2A3

SONDAGE EXCLUSIF

Votre opinion sur les dossiers de l'heure

SONDAGE EXCLUSIF

Le Bulletin fête son 1001e numéro !

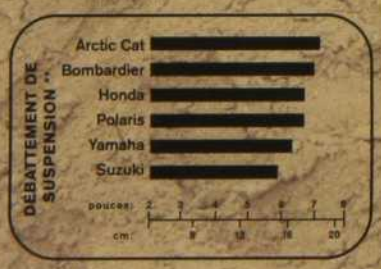
BU 2005360 E: 20010
DEP. PERIODIQUES/DEPOT LEGAL
BIBLIOTHEQUE NATIONALE DU Q
2275 RUE HOLT
MONTREAL QC H2G 3H1

UN DUR DE DUR. UN VRAI.
IL N'APPELLE MÊME PAS POUR
LA FÊTE DES MÈRES.

500 4x4 AUTOMATIQUE

CARACTÉRISTIQUES 500 4x4

1. Avec une garde au sol de 23,3 cm (9,2 po) vous n'avez pas à contourner les souches et les roches. Vous passez au-dessus.
2. Le porte-bagages d'une capacité de 136 kg (300 livres), le plus grand de sa catégorie, vous permet de transporter une foule d'équipement.
3. Le réservoir à essence de 18 litres (4,75 gal. US), muni d'un nouveau bouchon facilitant le remplissage, vous assure une autonomie maximale.



À l'exception du siège, il n'y a rien de mou sur un VTT Arctic Cat®. Jetez un coup d'œil sur notre 500 4x4 Automatique. Aucun doute que c'est l'un des VTT les plus robustes et les plus durables que vous pouvez vous offrir pour votre argent. Mais que devez-vous attendre d'une machine munie d'une suspension avant entièrement indépendante à doubles triangles, d'une suspension arrière ACT[MD] indépendante brevetée et du plus grand débattement de suspension de sa catégorie, soit 18,3 cm (7,2 po)? Notre transmission automatique à courroie Duramatic[MD] laisse la courroie toujours engagée, ce qui allonge sa durée de vie. De plus, vous bénéficiez de la plus grande capacité de porte-bagages, d'un réservoir à essence plus gros — et la liste se poursuit. Comparez les VTT et vous constaterez qu'en termes de robustesse et d'ardeur au travail, pour le prix, il n'y a pas de comparaison. Pour en savoir plus, ou connaître le concessionnaire de VTT Arctic Cat le plus près de chez vous, appelez au 1 800 3-ARCTIC ou visitez notre site Web au www.arctic-cat.com.

ARCTIC CAT®
PLUS, POUR ALLER PLUS LOIN.™

Obtenez un ensemble de Treuil Warn® avec chaumard à rouleau pour 99 $ OU un contrat de service prolongé de 2 ans gratuit.*

tread lightly!® LEAVING A GOOD IMPRESSION™

*S'applique aux VTT Arctic Cat 1999, 2000 et 2001, à l'exclusion des modèles LE 500. Le contrat de service prolongé est souscrit auprès de Intercontinental Warranty et comporte une garantie de 6 mois à la sortie de l'usine et un service d'entretien prolongé de 18 mois, pour un total de 24 mois. Offre non disponible pour les utilisateurs commerciaux. L'achat doit être effectué chez l'un des concessionnaires canadiens participants entre le 1 janvier 2001 et le 1 juin 2001. Installation du treuil en sus. Les taxes, le transport et les frais de préparation du concessionnaire en sus. Voir votre concessionnaire pour plus de détails. ** Graphiques fondés sur une comparaison entre les Arctic Cat 500 4x4 Automatique, Bombardier Traxter, Honda Rubicon, Polaris Sportsman, Suzuki Quadmaster 500 et Yamaha Grizzly. Toutes les comparaisons s'appuient sur les données disponibles au moment de l'impression. Les VTT peuvent être dangereux à conduire. Pour votre sécurité, portez toujours un casque, des lunettes de sécurité et des vêtements protecteurs. Ne conduisez jamais sur des surfaces pavées ou sur les voies publiques. Ne transportez jamais de passager; ne tentez jamais de faire des cascades; ne consommez jamais de l'alcool ou de la drogue avant de conduire au risque de causer des blessures ou la mort. Ne faites jamais d'excès de vitesse et soyez particulièrement prudent sur terrain accidenté. Les personnes de moins de 18 ans ne sont pas autorisées à conduire un VTT Arctic Cat. Arctic Cat recommande à tous les conducteurs de prendre un cours de conduite spécialisé et de lire attentivement le manuel de l'utilisateur avant de conduire un VTT. Pour toute information sur la sécurité et les cours offerts, voyez votre concessionnaire. À l'instar des défenseurs de l'environnement, Arctic Cat vous recommande vivement de conduire lentement sur les terres privées ou publiques. Préservez vos futures occasions de conduire en démontrant votre respect pour l'environnement, les lois locales et les droits d'autrui. ©2001 Arctic Cat Sales Inc., ®MD marques déposées d'Arctic Cat Inc., Thief River Falls, MN 56701. (218) 681-4999. Warn® est une marque déposée de Warn Industries. Les VTT Arctic Cat sont des produits de classe mondiale d'Arctic Cat Inc.

ARCTIC CAT

sommaire

www.lebulletin.com

CHRONIQUES

10 Agenda
93 Apprivoisons le futur
69 Calendrier des expositions agricoles
78 C'est nouveau
87 Cuisine
4 De bouche à oreille
94 Météo
74 Onésime
88 Petites annonces
8 Point de vue
10 Point de vue
72 Vie rurale

ROGERS MEDIA

Envoi Poste-publication – Convention 749990-PAP – No d'enregistrement 08866. Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada, par l'intermédiaire du Programme d'aide aux publications (PAP), pour couvrir nos frais d'envoi postal. Postes Canada : envoyer les changements d'adresses à *Le Bulletin des agriculteurs* 4380, Garand, Saint-Laurent (Québec) H4R 2A3 Periodicals Postage Rates are paid at Lewinston, NY 14092. USPS #012-612. U.S. Post-Master : send address changes to *Le Bulletin des agriculteurs* P.O. Box 4541, Buffalo, NY 14240.

PHOTO DE LA PAGE COUVERTURE : MARTIN LAPRISE

En couverture

12 ORDONNEZ VOTRE MISE EN MARCHÉ
Tireriez-vous ainsi meilleur parti de vos récoltes ? Oui, répondent sans hésiter les Caplette.

Paul et Pierre Caplette

SONDAGE EXCLUSIF

18 LE BULLETIN FÊTE SON 1001E NUMÉRO !
Pour souligner cet anniversaire, nous vous présentons les résultats d'un sondage effectué auprès de nos lecteurs concernant votre opinion sur les dossiers de l'heure.

GRANDES CULTURES

31 UNE QUESTION D'ÉQUILIBRE
Christian Overbeck a appris à bien gérer son temps selon ses priorités : famille, entreprise et engagement social.

MACHINERIE

33 DES YEUX DANS LA NUIT
Les nouveaux systèmes d'éclairage des tracteurs éclairent trois fois plus que les lampes halogènes.

ÉLEVAGE

37 PRIORITÉ AU LAIT
Marc Gosselin réserve son étable à ses vaches et fait élever toutes ses taures à forfait.

41 ÉLEVEUR DE RELÈVE
La ferme Irma se consacre à l'élevage de taures à forfait. L'objectif : un vêlage à 24 mois et à 600 kilos.

44 FIÈVRE APHTEUSE : ET SI ÇA SE PASSAIT CHEZ NOUS ?
Une conclusion s'impose de l'expérience britannique. Une présence vétérinaire est primordiale dans les fermes.

48 DE FUMIER ENCOMBRANT À ENGRAIS RECHERCHÉ
Chez les Désilets, le fumier de volaille est transformé en engrais naturel prisé par les citadins.

53 FERME ROUSLAY : TOUT UN EXPLOIT !
Une audacieux programme d'éradication de plusieurs maladies a métamorphosé cette ferme porcine.

57 AU PAYS DE L'OR NOIR
Des pionniers de l'épandage de lisier de porc en postlevée du maïs parlent de leurs motivations.

63 MOULÉES À LA CARTE POUR REPRODUCTEURS
Le suivi nutritionnel des porcs prolifiques exige une grande précision.

FRUITS ET LÉGUMES

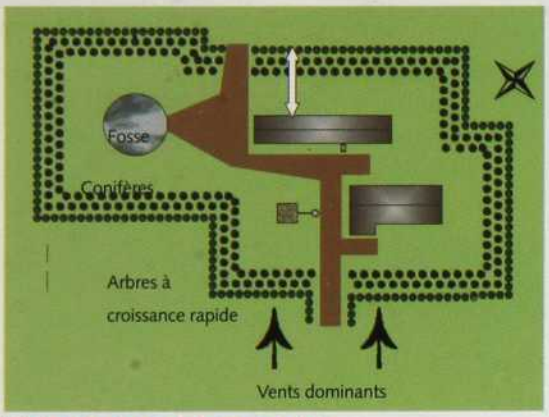
67 CALIFORNIE : HISTOIRE D'EAU
Grâce à l'irrigation, cet état semi-désertique produit la moitié des fruits et légumes des États-Unis.

VIE RURALE

75 UN PIED À L'ÉCOLE, L'AUTRE À LA FERME
La Maison familiale rurale propose une formule unique en son genre au Québec dans le domaine de la formation.

90 FORÊT PRIVÉE : URGENCE DE CHANGEMENT
Les compagnies et le gouvernement savent qu'il faut mieux la traiter.

de bouche à oreille



LE PRODUCTEUR DE PORCS QUI PLANTAIT DES ARBRES

Par temps calme, les odeurs voyagent près du sol et peuvent facilement parcourir quelques kilomètres, ce qui cause souvent des frictions entre les producteurs de porcs et leurs voisins. Plusieurs types d'installations permettent de réduire les odeurs : des filtres, des additifs à lisier, un toit sur la fosse et même des arbres...

Un aménagement rudimentaire de brise-vent peut en effet réduire jusqu'à 56 % de la concentration des odeurs dans l'entourage d'une porcherie, de plusieurs façons. Le brise-vent dilue les gaz et absorbe des composés chimiques responsables des odeurs. Il les intercepte aussi avec son feuillage ou favorise le dépôt des poussières et aérosols. Les conifères feraient un meilleur filtre que les feuillus, en plus d'être fonctionnels à l'année.

L'efficacité d'un brise-vent dépend de sa porosité, c'est-à-dire du pourcentage de vide à travers le feuillage. Une porosité très faible (un brise-vent très dense) réduira beaucoup les odeurs, mais favorisera les amoncellements de neige.

Si une telle installation vous intéresse, informez-vous auprès du responsable des haies brise-vent du MAPAQ de votre région. Il peut faire une demande de végétaux gratuits au ministère des Ressources naturelles et vous aider à réussir votre plantation.
Source : André Vézina, ing. For., M. Sc., ITA La Pocatière, et Camille Desmarais, géographe, MAPAQ Centre-du-Québec, *Cahier de conférences de la Journée provinciale sur les pratiques agroenvironnementales en production porcine.*

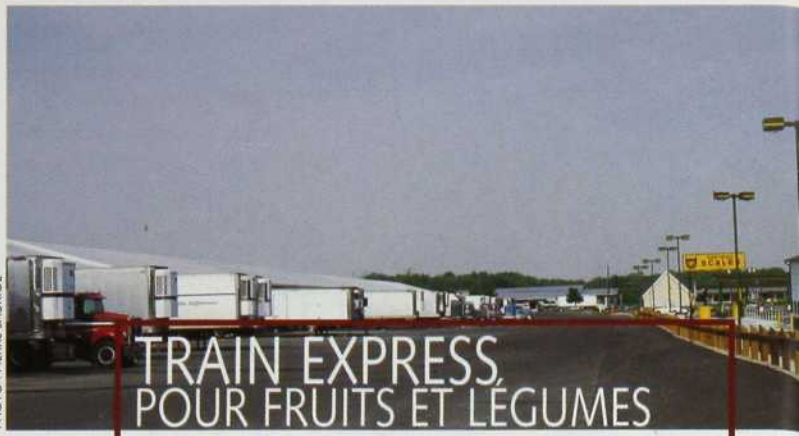


PHOTO : PIERRE SAURIOL

TRAIN EXPRESS POUR FRUITS ET LÉGUMES

Depuis 30 ans, on assiste au déclin du rail au profit des semi-remorques réfrigérées. Or, le coût croissant du carburant et les bouchons routiers semblent redonner de la vigueur au train. Selon le magazine américain *The Packer*, la compagnie Burlington Northern Santa Fe Railway offre un service de transport express de la Californie à Chicago, garanti en 62 heures.

Depuis octobre, ce service est offert conjointement par le Canadien National; les volumes transportés par les trains *Ice Cold Express* ont augmenté de 19 % en un an. Ces wagons réfrigérés qui contiennent l'équivalent de quatre semi-remorques sont suivis par satellite. La compagnie Amtrak offre le service ExpressTrak, et la compagnie Union Pacific Railroad Corp. offre le service Express Lane.

DES SEMENCES DE MOINDRE QUALITÉ

En 2001, les semences de soya sont de qualité inférieure dans la plupart des États du Midwest américain. L'extrême sécheresse et les températures élevées notées durant la période de mûrissement, l'automne dernier, ont en effet réduit la qualité des semences. D'autres facteurs comme la présence d'insectes et de maladies ont également contribué à réduire la qualité des semences de soya.

Ainsi, les semenciers américains garantissent un pourcentage de germination inférieur à la norme de 85 %. Afin de répondre à la demande, les semenciers apposent des garanties de 75 et 80 % de germination. De plus, les quantités sont moindres qu'on ne l'avait prévu. Certaines compagnies ont acheté les récoltes de producteurs pour combler les besoins. Un beau casse-tête pour les semenciers !

Pour éviter d'endommager les semences d'une extrême fragilité, on recommande de limiter les impacts pendant la manutention. On suggère aussi, notamment, de bien régler le semoir et d'effectuer le semis dans des conditions de sol optimales.

PHOTO : MARTINE GIGUÈRE

BROUTE QUE BROUTE

L'intensification de la régie des pâturages en production vache-veau permet-elle d'augmenter les performances zootechniques et les revenus ? Le Dr Goldsmith de l'Université McGill s'est penché sur la question. Il a utilisé l'approche du revenu net à l'hectare plutôt que l'approche du gain de poids individuel pour évaluer la pertinence d'adopter ou non cette pratique.

Le revenu net à l'hectare le plus élevé a été obtenu avec une charge animale élevée de 0,5 ha par couple vache-veau dans un système de rotation des pâturages aux six jours. Pourtant, les résultats démontrent des gains de poids individuels réduits lorsqu'on augmente la charge animale. On explique cela par l'augmentation globale des gains de poids à l'hectare. De plus, la paissance en continu entraîne du gaspillage et une forte supplémentation, tandis que la rotation aux deux jours exige du temps et ne permet pas d'utiliser toute l'herbe disponible.

En résumé, ne changez pas vos pratiques de pâturage pour augmenter le gain de poids individuel des animaux, mais pour mieux utiliser vos terres et améliorer vos performances économiques. 1-2-3, prêts ? Broutez !

UNE CHATTE Y PERDRAIT SES PETITS...

Chaque journée voit naître son lot de sites Internet. Les moteurs de recherche suffisent à peine à tout recenser. Dans ces conditions, comment trouver rapidement l'information souhaitée ? Tout simplement en recourant à plusieurs moteurs de recherche simultanément. Le logiciel québécois Copernic interroge 90 sources d'information regroupées en huit domaines. En plus de classer les documents trouvés selon leur pertinence, il se charge d'éliminer les doublons et les liens désuets. Et si un document est en chinois, aucun problème ! Un bouton « Traduire » donne un accès rapide à un service de traduction en ligne. La version de base du logiciel, qui comprend les fonctions énumérées ci-haut, est gratuite. On peut également acheter deux versions plus perfectionnées, qui scrutent encore plus de sources d'information.

www.copernic.com/fr/

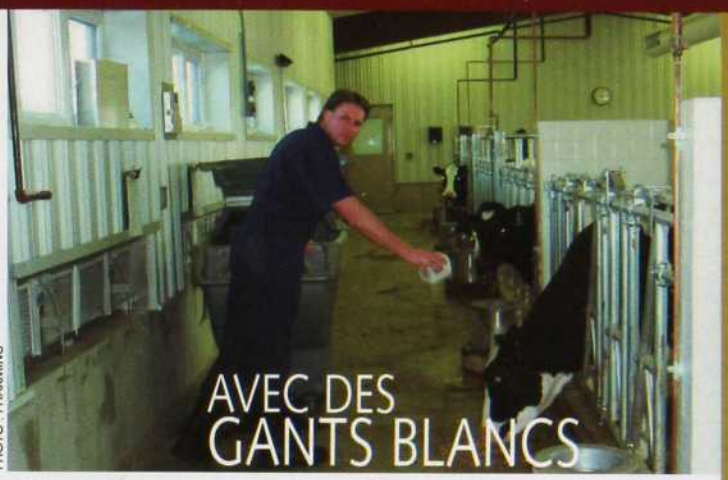


PHOTO : PHARMING

AVEC DES GANTS BLANCS

Scène photographiée à l'élevage de bovins laitiers transgéniques que la firme Pharming exploite au Wisconsin. Ici, le chef des opérations de la ferme, Mark Clarke.

Si vous éleviez des vaches transgéniques, jusqu'où iriez-vous pour en assurer le bien-être ? On a pu s'en faire une idée le 29 mars dernier, lors d'une rencontre organisée par la Société générale de financement et la firme Pharming. On sait que ces entreprises envisagent d'implanter conjointement une exploitation laitière dont le troupeau se composerait de vaches transgéniques. Ces vaches ont la capacité de produire un lait riche en certaines protéines qui entrent dans la fabrication de divers médicaments. Un des sites à l'étude est situé à la limite des paroisses de Saint-Marcel-de-Richelieu et de Saint-Hugues.

Pour préserver la santé de son troupeau transgénique qui pourrait compter 338 vaches en l'an 2010, SGF-Pharming appliquera de strictes mesures de salubrité et de sécurité. Ces mesures s'apparentent à celles en vigueur dans un élevage porcin assaini et vont même plus loin. La douche sera obligatoire à l'entrée. Les bouches d'air seront munies de filtres bloquant la poussière et les insectes, vecteurs potentiels de pathogènes. Le troupeau sera placé sous la surveillance permanente d'un vétérinaire. Quant au site d'établissement retenu, il devra se trouver à au moins un kilomètre de tout autre élevage bovin.

ERRATUM

GLYPHOSATE : GROUPE 9

Dans l'entrevue que donnait Danielle Bernier au *Bulletin* dans le numéro d'avril dernier (*Résistance : une question de molécules et d'attidude*, page 18), une erreur s'est malheureusement glissée. Dans l'article, on mentionne que le glyphosate fait partie du groupe 2, ce qui est faux. Le glyphosate fait partie du groupe d'herbicide 9.

de bouche à oreille

LES POULETS PRÉFÈRENT LES GROSSES

PHOTO : EMMANUELLE ARÈS

S'il est reconnu que les grains moulus sont plus digestibles, il faut faire attention à la finesse de la mouture ! Chaque espèce, et même chaque groupe d'âge d'une même espèce, a ses préférences qui peuvent influencer grandement la prise alimentaire. En effet, les volailles préfèrent une moulée aux grosses particules et vont jusqu'à trier leurs aliments pour les trouver.

La raison de cette préférence est bien simple : les particules fines sont plus difficiles à saisir avec le bec, d'où une baisse de consommation. On recommande donc de varier la taille des particules en fonction de la croissance des oiseaux. Il ne faut pas trop miser sur les moulées servies à volonté, qui favorisent la sélection des gros granules au détriment des petits ! Un déséquilibre alimentaire pourrait survenir.

En général, les animaux acceptent mal les farines fines intégrées à leur moulée. Elles peuvent même nuire à leur santé. Par exemple, chez les bovins, l'ingestion de particules trop fines — moins de 5 mm — fait baisser le pH du rumen, ce qui peut causer de l'acidose. Chez la truie, elle peut provoquer des ulcères.

Source : *La France Agricole*, 2 février 2001

DE LA RÉSISTANCE AU GLYPHOSATE CHEZ NOS VOISINS DU SUD

On fait souvent référence aux cas de développement de résistance au glyphosate par certaines mauvaises herbes, notamment en Australie. Eh bien, voilà que les Américains ont répertorié de la vergerette du Canada (*Erigeron canadensis L.*) résistant au glyphosate !

PHOTO : MAPAQ — GUIDE D'IDENTIFICATION DES MAUVAISES HERBES

En fait, des scientifiques du Delaware ont identifié cette plante dans trois champs de soya tolérant au glyphosate. La vergerette du Canada était dispersée de façon aléatoire dans les champs. Ainsi, ils ont éliminé dès le départ l'hypothèse d'une pulvérisation non uniforme.

Le gène de tolérance au glyphosate a-t-il été transféré aux mauvaises herbes ? La communauté scientifique ne s'entend pas là-dessus. Certains émettent l'hypothèse suivante : les mauvaises herbes subissent naturellement de fréquentes modifications génétiques et peuvent, de façon aléatoire, développer une résistance au glyphosate. D'autres scientifiques croient plutôt que l'utilisation soutenue de cultures tolérantes aux herbicides accélère le développement de résistance.

TEXTES DE : Emmanuelle Arès, Luc Gagnon, Martine Giguère, André Piette et Pierre Sauriol
COMMENTAIRES OU SUGGESTIONS : 1 800 361-3877 ou info@lebulletin.com

Par Dominic Grégoire

MARCHÉ DES GRAINS

La faiblesse du marché des grains a modifié les habitudes de vente à terme des producteurs. Habituellement, plusieurs de ceux-ci vendaient une partie de leur soya au cours de l'hiver précédant la récolte. Cette année, certains négociants de grains québécois n'ont cependant enregistré que 10 % du soya vendu à terme comparativement à une année normale.

Aux États-Unis, on observe le même phénomène : au 18 mars dernier, 89 % des producteurs n'avaient pas vendu de soya à terme [1]. La raison principale de ce mouvement inhabituel est la faiblesse des primes et du marché de l'automne prochain. Les intentions d'ensemencement de soya laissent présager une grosse production, et les acheteurs sont absents du marché.

De plus, si cette superproduction de soya se réalise, en principe elle inondera le marché. Donc, le prix du soya devrait demeurer faible, ce qui pourrait freiner une possible montée du marché du maïs. La proportion entre les grains influence en effet leur fluctuation. Le gros volume du soya retarde le maïs. Auparavant, le soya n'était pas assez fort pour freiner le maïs; le blé présentait ce rapport de force nécessaire. Un exemple d'influence entre les grains est que lorsque l'orge atteint 85 % ou moins du prix du maïs, elle remplace celui-ci chez certains consommateurs.

(1) **agweb.com**

Dominic Grégoire est journaliste et producteur de grandes cultures. On peut joindre l'auteur à dgnap@sympatico.ca.

Nous avons besoin de votre aide pour que le Canada demeure exempt de la fièvre aphteuse

La grave épidémie de fièvre aphteuse qui touche l'Europe a mené à l'abattage de centaines de milliers de bêtes. Cette maladie virale hautement contagieuse s'attaque aux bovins, aux porcs, aux moutons, aux chèvres, aux chevreuils et à d'autres animaux. Bien qu'elle ne constitue pas une menace d'importance pour la santé humaine, il se peut que les gens introduisent le virus au Canada en le transportant sur leurs souliers, leurs vêtements, leurs bagages ou en rapportant des produits alimentaires contaminés. Les voyageurs qui arrivent au Canada en provenance de pays touchés doivent se soumettre à une procédure de désinfection simple, mais efficace. L'inspection des bagages personnels et des produits importés est maintenant beaucoup plus stricte.

Voici ce que vous pouvez faire pour que le Canada demeure exempt de la fièvre aphteuse.

Après un voyage dans l'un des pays touchés :

- Assurez-vous que les vêtements et les souliers que vous portiez durant votre séjour à l'étranger ne comportent aucune trace de terre ou de fumier, surtout si vous avez visité une ferme.
- Déclarez tout produit de viande, produit laitier et produit d'origine animale que vous désirez rapporter au Canada. La déclaration de ces articles n'entraîne pas de sanction, mais il y a une peine sévère si vous négligez de le faire.
- Tenez-vous loin des fermes canadiennes pendant 14 jours.
- Si vous devez visiter une ferme, lavez à la machine, à l'eau chaude, tous les vêtements ou faites-les nettoyer à sec, et désinfectez dans un mélange moitié eau moitié vinaigre tous les effets personnels (en particulier vos souliers) que vous avez emportés à l'étranger.
- Si vous prévoyez aller à un zoo, à un parc national ou provincial, veuillez prendre les mêmes précautions en matière de désinfection.

Si vous exploitez une ferme au Canada :

- Interdisez la visite de quiconque a séjourné au cours des 14 derniers jours dans les pays touchés par la fièvre aphteuse.
- Si des visiteurs doivent quand même se rendre à votre ferme, ils devraient au préalable prendre des précautions sanitaires supplémentaires, telles que le lavage et la désinfection de tous les équipements et effets personnels.

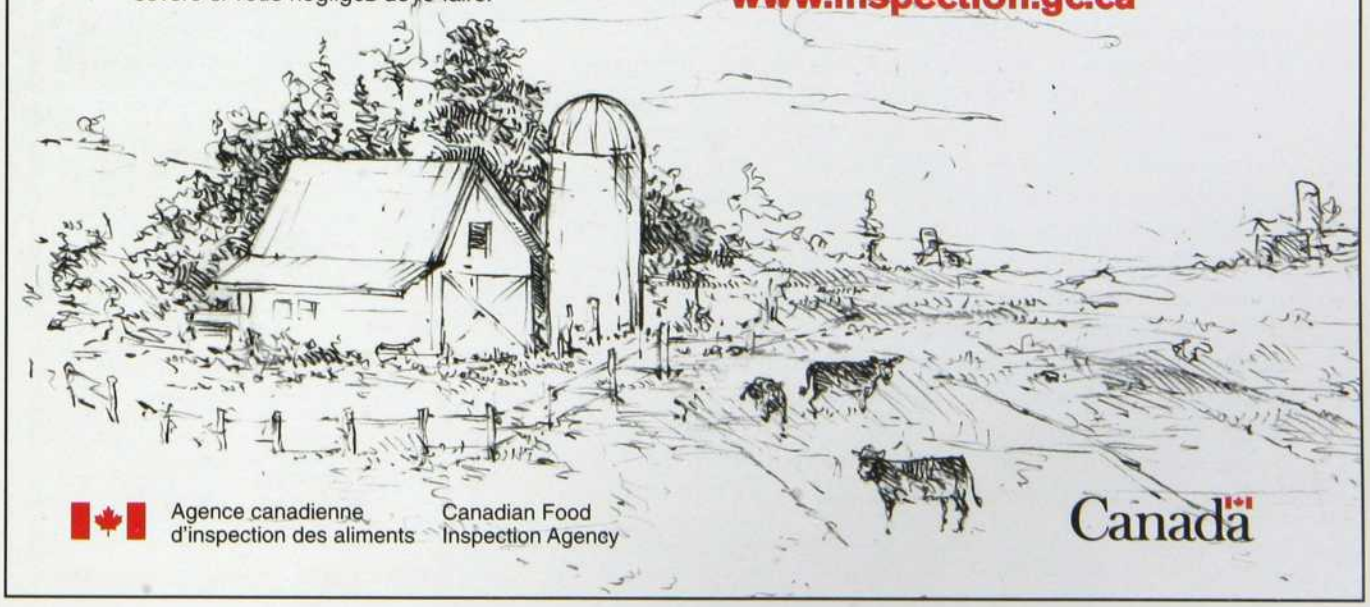
Pour plus de renseignements, composez le

1 877 227-0677

(du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, heure avancée de l'est)
(le samedi, de 9 h à 17 h, heure avancée de l'est)
(fermé les 14 et 15 avril)
ATME 1 800 465-7735

ou consultez le site

www.inspection.gc.ca



Agence canadienne d'inspection des aliments
Canadian Food Inspection Agency

Canada

POINT DE VUE

PAR LIONEL LEVAC

De l'ancien et du nouveau ministres

APRÈS UN PASSAGE REMARQUÉ AU MAPAQ, Rémy Trudel se retrouve au ministère de la Santé et des Services sociaux. Rémy Trudel savait défendre ses dossiers. Il s'entendait bien avec Lucien Bouchard et s'entend encore mieux avec Bernard Landry, qui a cependant voulu lui confier un dossier épineux... celui de la santé. Peut-être a-t-on aussi pensé que Rémy Trudel mènerait de bonnes relations publiques dans ce dossier. Non pas qu'il n'ait fait que des relations publiques à l'agriculture, mais, chose certaine, il aura ramené au ministère une énergie nouvelle.

Sous son impulsion, on aura parlé et entendu parler davantage d'agriculture. Avec lui a aussi pris beaucoup d'importance le lien entre les secteurs, d'une part, de la production et de la transformation avec, d'autre part, les consommateurs. Au moment de sa mutation, il semblait obsédé par la sécurité alimentaire, la transformation plus poussée des produits et la sécurité financière des agriculteurs.

Même si, dans plusieurs cas, la table est mise, Maxime Arseneau va devoir mener des dossiers chauds.

C'est là que Maxime Arseneau a pris les dossiers. Certes, ce Madelinot semble plus à l'aise dans le dossier des pêches, mais cela ne présume de rien pour la suite des dossiers agricoles. Un peu hésitant au départ... peut-être devrais-je plutôt dire « prudent », Maxime Arseneau, même s'il est moins coloré que son prédécesseur, poursuivra assurément dans la même voie.

Bien sûr, des choses pourront changer. Cependant, le chemin sera essentiellement le même. De toute façon, compte tenu du niveau de consultation et de collaboration établi entre le Gouvernement et l'Union des producteurs agricoles, il semble que rien ne changera radicalement du côté des orientations.

Par ailleurs, Maxime Arseneau réussira-t-il à rétablir des relations plus harmonieuses avec le monde coopératif ? Le veut-il ? Ces derniers mois, des dirigeants de coopératives disaient ouvertement ne plus vouloir discuter avec le ministre Trudel.

Même si, dans plusieurs cas, la table est mise, comme on dit, Maxime Arseneau va devoir mener des dossiers chauds. Par exemple, réussira-t-il à établir une vraie collaboration entre son ministère et celui de l'Environnement pour qu'enfin ce « contentieux de la pollution » entre le monde agricole et le reste de la société québécoise se règle ? Maxime Arseneau sera-t-il aussi un ardent défenseur des agriculteurs et un tenace combattant dans les dossiers de la sécurité du revenu et des négociations internationales sur le commerce agricole ? Probablement, car qui connaît les Madelinots sait que couve toujours en eux un feu qui sait rapidement, au besoin, les rendre bouillants.

Lionel Levac est journaliste.

leBulletin des agriculteurs

MAI 2001, VOL. 84, N° 6

1001, boul. De Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3E1
info@lebulletin.com

Directeur
Simon-M. Guertin, M.B.A.
simon@lebulletin.com

RÉDACTION

Tél. : (514) 845-5141
Fax : (514) 845-6261

Directrice de la rédaction
Sylvie Bouchard, agronome
sbouchard@lebulletin.com

Journalistes
Emmanuelle Arès, agronome
eares@lebulletin.com
Martine Giguère, agronome
mgiguere@lebulletin.com

Rédactrice-réviseure
Marie-Carole Daigle

Directrice artistique
Sylvie Lévesque

Coordonnatrice
Johanne Bazinet

Collaborateurs
AMVPQ, Albert Chartier, Luc Gagné, Martin Laprise, André Piette, Pierre Sauriol

PUBLICITÉ

Bureau de Montréal
Tél. : (514) 845-5141
Fax : (514) 845-6261

Directeur du marketing
Thierry-Michel Racicot
tmracicot@lebulletin.com

Représentant
Claude Larochelle
clarochelle@lebulletin.com

Bureau de Toronto
Tél. : (905) 838-2826
Fax : (905) 838-3169

Représentante
Lillie Ann Morris
lamorris@attcanada.ca

Coordonnateur à la production
Claude Larochelle

Tous droits réservés 1991

Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0007-4446 Indexé dans Repère

Le Bulletin des agriculteurs, fondé en 1918, est publié par Rogers Media et imprimé par Quebecor World.

Éditions Rogers Media
L'actualité, Châtelaine, Le Bulletin des agriculteurs,
1001, De Maisonneuve O., Montréal (Québec) H3A 3E1

Président : Marc Blondeau
Services administratifs et financiers :
Suzanne Lamouche, c.a., vice-présidente
Marie-Claude Caron, c.a., contrôleur

Rogers Media
Président et chef de la direction : Anthony P. Viner
Président, Rogers Media Publishing : Brian Segal
Vice-président principal et directeur des opérations : Terry L. Malden
Vice-président senior : Michael J. Fox
Éditeur-conseil : Jean Paré

ROGERS MEDIA

Je choisis toujours les plus gros.

M. François Cousineau, vice-président, LES JARDINS PAUL COUSINEAU & FILS INC., le plus grand producteur de brocolis au Canada

Desjardins, partenaire des Jardins Paul Cousineau & Fils, vous offre les solutions affaires les mieux adaptées à votre marché :

- des *Centres financiers aux entreprises* qui se multiplient partout au Québec ;
- un réseau unique de directeurs de comptes ;
- une structure souple qui favorise la prise de décisions rapide ;
- des services financiers à la mesure de vos ambitions ;
- un réseau étendu de correspondants internationaux ;
- un réseau virtuel en constante évolution.

Desjardins affaires, c'est gros.

www.desjardins.com

Desjardins affaires

POINT DE VUE

PAR PIERRE SAURIOL

Cultivez la qualité

NOUS SOMMES À L'HEURE DE LA QUALITÉ TOTALE. Les producteurs de pommes et de pommes de terre en discutent depuis un bon moment et ont mis en marche des programmes axés sur la qualité. Les maraîchers ont fait du chemin, mais il y a encore place à amélioration dans tous les secteurs horticoles.

La qualité visuelle et l'emballage sont des incontournables qui motivent la décision d'achat. Le goût est de plus en plus un argument de vente. Organisez-vous pour que la personne qui goûte à votre produit ait envie d'en racheter. Remarquez ces gens qui font un détour pour se procurer le blé d'Inde de la ferme XYZ, conscients qu'il est bon et frais. La saveur a un prix et génère des ventes. Offrez des produits bien refroidis, selon les normes propres à chaque espèce, pour en emprisonner la saveur et prolonger la durée de conservation.

L'innocuité fait partie de la qualité totale. Assurez-vous de la pureté de l'eau utilisée en irrigation et pour laver les fruits et légumes. Le nettoyage quotidien et la désinfection de vos récolteuses et de vos chaînes d'emballage, ainsi que le nettoyage des salles de travail et des aires de chargement font partie de la prévention.

Les maraîchers ont fait du chemin, mais il y a encore place à l'amélioration dans tous les secteurs horticoles.

On exigera bientôt un registre des actions posées en ce sens. La traçabilité, c'est-à-dire le fait de savoir d'où vient et comment a été traité tel lot, sera de plus en plus nécessaire. N'oubliez pas que l'innocuité signifie aussi l'absence de résidus de pesticides sur les aliments. Le respect des homologations et des délais de traitement avant la récolte fait aussi partie de la qualité totale.

Avez-vous un programme d'amélioration de la qualité ? Les grossistes et acheteurs des grandes chaînes se dotent de programmes devant garantir la qualité et l'innocuité de leurs produits; soyez prêts, car ils exigeront que vous fassiez de même. Au fait, qui est responsable de la qualité, chez vous ? Cette personne est-elle compétente ? Connaît-elle bien les diverses sources de contamination possibles ?

Certains industriels ou transformateurs de l'agroalimentaire ont adopté le programme HACCP (« Analyse des risques et maîtrise des points critiques »). Le secteur des fruits et légumes frais vient de mettre au point deux guides de normes : l'un s'adresse au monde de la production et l'autre, aux intermédiaires. Vous devez faire un pas dans ce sens, car un accident sérieux pourrait inciter les gouvernements à imposer le coûteux programme HACCP, qui est difficile à appliquer dans une ferme.

Ceux qui doutent du sérieux du sujet de l'innocuité s'en convaincront en sachant que, dans les champs de Californie, les toilettes sont équipées de réservoirs d'eau et de savon pour que les ouvriers puissent se laver les mains avant de retourner récolter fraises ou laitues.

Pierre Sauriol, agronome, est consultant privé en horticulture. On peut joindre l'auteur à p.sauriol@sympatico.ca.

SERVICES AUX LECTEURS

SI VOUS DÉSIREZ
- vous abonner, vous réabonner ou offrir un abonnement-cadeau;
- nous signaler un changement d'adresse (veuillez préciser l'ancienne adresse);
- suspendre temporairement votre abonnement;
- nous aviser d'un problème de livraison;
- que votre nom ne soit pas divulgué à des entreprises ou organismes sélectionnés,

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS :
Téléphone (de 9 h à 17 h, heure de l'Est)
Montréal : **(514) 333-9145**
De l'extérieur de Montréal, sans frais :
1 800 665-5372
Télécopieur : **(514) 333-9795**
Site interactif :
www.lebulletin.com/abonnement

1001, boul. De Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3E1

TARIF D'ABONNEMENT (12 NUMÉROS)
Canada (taxes incluses) : 43,14 $
International : 60 $
Tarifs en vigueur jusqu'au 30 juin 2001

Protection des renseignements personnels
À l'occasion, nous partageons nos listes d'abonnés avec des organismes ou des sociétés sélectionnés, dont les produits ou services pourraient vous intéresser. Toutefois, si vous préférez que ces données (votre adresse postale ou électronique) ne soient pas partagées et souhaitez que votre nom soit retiré de ces listes, vous pouvez le faire facilement en nous appelant aux numéros de téléphone indiqués plus haut ou en nous écrivant à l'adresse électronique suivante : *info@lebulletin.com.*

AGENDA

17 mai
Séminaire « Les attentes des distributeurs : gérer la sécurité alimentaire »
CRDA, Saint-Hyacinthe
Information : (450) 773-1105

25 au 27 mai
Rendez-vous horticole 2001
Jardin botanique de Montréal
Information : (514) 872-1400

25 au 27 mai
Colloque des Femmes regroupées en options non traditionnelles (FRONT)
Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec, Montréal
Information : (514) 273-7668

20 au 22 avril
Sommet des Amériques
Centre des Congrès, Québec
Information : (418) 648-5077

26 au 29 mai
Conférence nationale du Conseil canadien des distributeurs en alimentation
Loews Le Concorde, Québec
Information : (418) 647-2222

31 mai
Gala de remise des Phénix de l'environnement
Centre Pierre-Péladeau, Montréal
Information : (514) 987-8094

MF DU CŒUR À L'OUVRAGE

Un simple coup d'œil aux tracteurs Massey Ferguson et vous comprendrez pourquoi ils sont les tracteurs les plus vendus au monde. Examinez de près la série 8200 et vous réaliserez que chaque élément a été soigneusement conçu et fabriqué pour vous apporter la performance et la fiabilité que vous exigez. Contactez votre concessionnaire pour le mettre au défi.

PUISSANCE CONTRÔLÉE AVEC FORCE MASSIVE ET PERFORMANCE

- puissant moteur jusqu'à 513 po³ (8,4 L)
- capacité de relevage jusqu'à 18 000 lb
- transmission située à l'appui-bras avec inverseur au volant
- levier unique au volant pour contrôler les changements du « powershift » à même l'inverseur

GARANTIE DE 4 ANS SANS COÛTS ADDITIONNELS*

UNE QUESTION DE FIERTÉ

MASSEY FERGUSON

Les tracteurs les plus vendus, les concessionnaires les plus fiables

Location ou achat ! Quel sera votre choix ?

** Offre valable jusqu'au 30 juin 2001 sur les modèles 4200, 6100, 6200, 8100 et 8200. Tous les détails chez votre concessionnaire.*

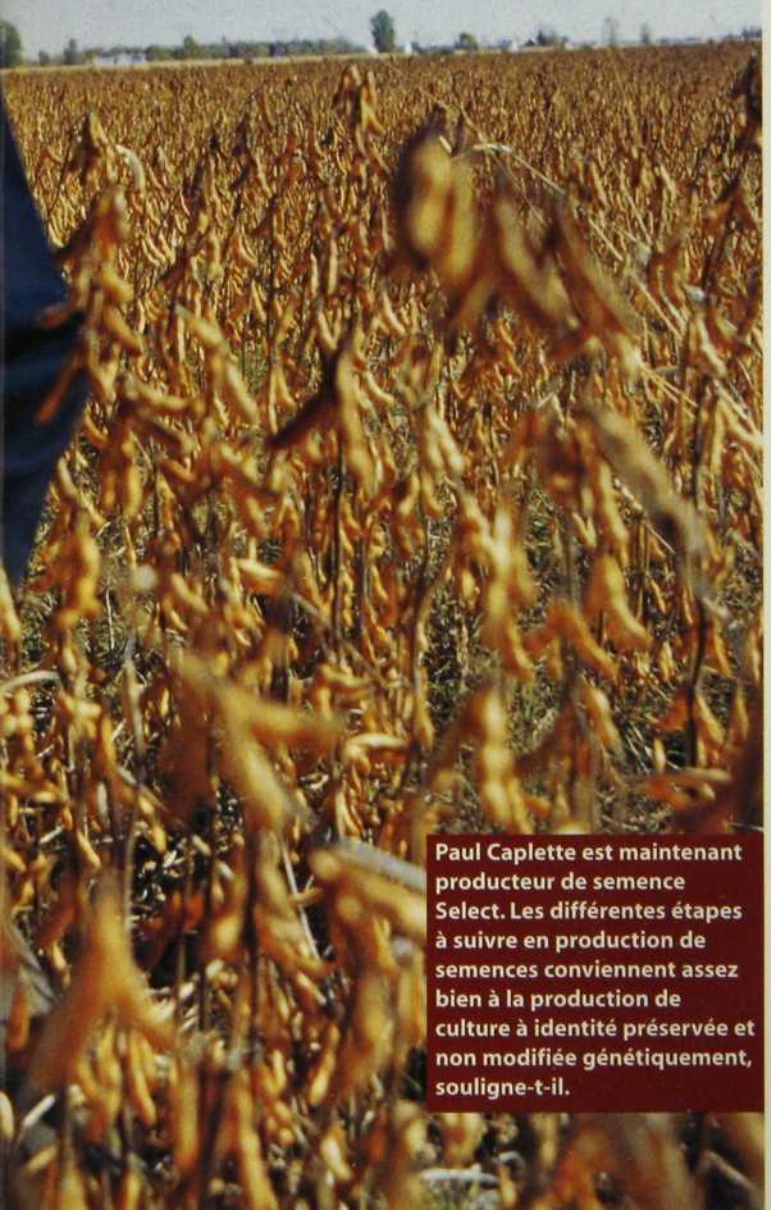
MASSEY FERGUSON®

Massey Ferguson™ est une filiale à part entière de la société Agco Corporation, Duluth, Géorgie.

Ordonnez votre mise en marché

Tireriez-vous ainsi meilleur parti de vos récoltes ? Oui, répondent sans hésiter les Caplette.

Par Martine Giguère



Paul Caplette est maintenant producteur de semence Select. Les différentes étapes à suivre en production de semences conviennent assez bien à la production de culture à identité préservée et non modifiée génétiquement, souligne-t-il.

PHOTOS : MARTIN LAPRISE

Vous êtes un producteur de grandes cultures. Votre objectif consiste à produire des grains de haute qualité. Gestionnaire averti, vous connaissez vos coûts de production. Rien n'est laissé au hasard. Vous consacrez d'importants efforts à l'amélioration des conditions de sol, notamment par le drainage et le nivelage. De plus, vos programmes de fertilisation, vos méthodes de lutte contre les mauvaises herbes et vos pratiques culturales sont à la fine pointe de la technologie.

Une fois la saison terminée, la récolte est de qualité, et vos rendements sont satisfaisants : les efforts portent fruit. Il ne reste plus qu'à vendre le grain. Dans bien des cas, votre mise en marché ne valorise aucunement ces efforts soutenus tout au long de la saison. Une mise en marché ordonnée vous permettrait-elle de tirer meilleur parti de vos récoltes ? Oui, répondent sans hésiter les Caplette.

Les frères Pierre et Paul Caplette, ainsi que leur mère Pierrette, sont producteurs de grandes cultures. En tout, ils cultivent près de 825 hectares à Saint-Robert-de-Sorel. Les frères Caplette s'intéressent de façon marquée à la mise en marché.

En fait, leur besoin de faire une mise en marché ordonnée s'est fait sentir vers le milieu des années 1990. À ce moment, les Caplette réorientaient leur entreprise pour se concentrer essentiellement dans les grandes cultures. À l'heure actuelle, on retrouve du maïs ordinaire, du soya à hile clair destiné à l'alimentation humaine, du soya de semences (notamment de semence Select), de l'orge de semences, du pois de conserverie et deux cultures à l'essai, soit le tournesol et le seigle d'automne.

En 1995, la mise en marché des Caplette était fort simple. Elle consistait à téléphoner aux acheteurs lorsqu'ils avaient besoin d'argent, par exemple pour payer les factures d'engrais et de semences. Pour pallier leur manque de connaissance en mise en marché, Pierre et Paul Caplette se sont alors joints au groupe Cérégrain. « Lorsque l'aventure Cérégrain a pris fin, nous n'étions pas plus avancés, relate Paul Caplette. En fait, Cérégrain

Martine Giguère, agronome, est journaliste.

Les installations de séchage ont une capacité d'entreposage de 2800 tm répartie en 14 silos. Elles ont été conçues pour permettre de manipuler plusieurs types et qualités de grains. La capacité des silos a été déterminée selon chacune des superficies en culture. Par exemple, pour 25 hectares d'orge, la cellule a une capacité de 125 à 150 tm.

assurait de A à Z la mise en marché de nos récoltes. Nous n'avions donc pas du tout appris à connaître les outils de mise en marché. » Retour à la case départ !

Paul Caplette s'inscrit alors à un cours de mise en marché des grains. En deux ans, il assiste à 200 heures de cours théorique. « J'ai appris les notions de base de la mise en marché, raconte Paul Caplette. Au fur et à mesure, nous les avons mises en application. De plus, en classe, nous avions une belle occasion d'échanger avec d'autres producteurs. »

Maintenant, ces échanges se poursuivent au sein du club marketing IMAC (Internet Marketing Agricole Céréales), dont il est le président. Cette association de producteurs en grandes cultures vise à faire progresser l'habileté de ses membres en commercialisation des grains et en gestion du risque en utilisant Internet comme plateforme de communication.

Aujourd'hui, la mise en marché fait partie du quotidien de Paul Caplette. Il y consacre une quinzaine de minutes par jour. De plus, il se réserve au moins une heure et demie par semaine pour effectuer un suivi de sa planification et revoir ses stratégies et objectifs de vente.

La relation qu'il entretient avec ses clients a bien changé. Le producteur a su établir des relations d'affaires avec eux. « Les appels téléphoniques ne se limitent plus à demander le prix du maïs. Je discute et échange avec les acheteurs, raconte Paul Caplette. On téléphone aux clients régulièrement, une fois par mois et parfois à toutes les deux semaines, selon la période. Notre but n'est pas d'effectuer des transactions à chaque appel, mais de se tenir au courant de l'évolution des prix.

« En plus de parler de prix, nous échangeons sur les divers facteurs qui influencent une possible hausse ou baisse. Chacun y va de son raisonnement. Par exemple, quelles seront les superficies consacrées au maïs aux États-Unis ? Les semis seront-ils retardés ? Vont-ils aussi ensemencer plus de soya ? »

Paul Caplette établit ses stratégies de vente par écrit. Il estime que le fait d'écrire ses objectifs de prix sur papier lui fournit des points de repère. Ainsi, une fois les objectifs visés atteints, la prise de décision est rapide. « Le marché n'attend pas : il faut prendre des décisions rapidement et, pour être en mesure de réagir sur-le-champ, il faut être au courant du marché », précise le producteur.

Pour effectuer une mise en marché ordonnée, il faut tout d'abord comprendre les éléments qui déterminent, notamment, la prime et le prix des contrats à terme. Les options d'achat et de vente (*put* et *call*) sont des outils de

40e Anniversaire

Cub Cadet

40 ans d'innovations

ça compte sur le terrain!

Alma (Delisle)
Mécalac Inc.
Tél. : (418) 668-5155

Beauceville Est
Stat. Service R.M. Carrier Inc.
Tél. : (418) 774-9112

Berthier
Garage A. Garceau & fils Inc.
Tél. : (450) 836-3967

Bonsecours
Garage C. Lussier Inc.
Tél. : (450) 532-4622

Casselman (Ontario)
Laflèche Sales & Service
Tél. : (613) 764-5406
www.geocities.com/lafleche_sns

Chicoutimi
Mini Mécanique Chicoutimi enr.
Tél. : (418) 543-4673

Coaticook
Gagné Lessard Sports Inc.
Tél. : (819) 849-4849

Granby
Les Équipements Pontbriand Inc.
Tél. : (450) 378-0046

Grenville
Équip. Saisonniers Grenville Enr.
Tél. : (819) 242-3306

Hemmingford
Vente et Service Michel Struthers Enr.
Tél. : (450) 247-2648

Howick
Les Équipements Albert Billette Inc.
Tél. : (450) 825-2286

Huntingdon
H.D. Super Sport Enr.
Tél. : (450) 264-6173

Joliette
Aux Petits Moteurs Charette Inc.
Tél. : (450) 756-8844

La Guadeloupe
Garage Oscar Brochu Inc.
Tél. : (418) 459-6405

Lachine
Richard Thibault Inc.
Tél. : (514) 634-0996

Laval
Équipements Sport & Jardin Laval
Tél. : (450) 667-4866

Laval Ouest
Beaudoin Équipement Enr.
Tél. : (450) 627-0960

Le Gardeur
Location Le Gardeur Inc.
Tél. : (450) 581-6345

Lennoxville
Georges Delisle Inc.
Tél. : (819) 569-9821

Lévis
Équipement Benoît Bilodeau
Tél. : (418) 837-3686

Lorrainville
Garage J.G. Neveu Inc.
Tél. : (819) 625-2290

Louiseville
Machineries Patrice Ltée
Tél. : (819) 228-4848

Masson-Angers
Équipements Poirier & Fils
Tél. : (819) 986-8794

Mont-Laurier (Des Ruisseaux)
Lavoie 2 Temps 4 Temps Inc.
Tél. : (819) 623-9623

Napierville
Les Équipements Pascali Enr.
Tél. : (450) 245-7532

Nicolet
Centre Agricole Nicolet Yamaska Inc.
Tél. : (819) 293-4441

Notre-Dame du Bon Conseil
Machinerie Benoît & Frère Inc.
Tél. : (819) 336-2130

Pointe-au-Père
Équip. André Bellavance Inc.
Tél. : (418) 723-2747

Québec
Lachance et Fils (1997) Enr.
Tél. : (418) 647-4500 /
(800) 463-4896
www.lachance-fils.com

Rigaud
Le Bricottilleur
Tél. : (450) 451-0126

Saint-Pie de Bagot
Garage Noël Bernier Enr.
Tél. : (450) 772-5308

St-Agapit
Mini-Moteur R.G. Enr.
Tél. : (418) 888-3692

St-André Avellin
Les Équipements St-André Inc.
Tél. : (819) 983-2229

St-Antoine des Laurentides
Équipements F.L.M. Inc.
Tél. : (450) 436-8838

St-Basile
Équipements Jocelyn Frenette Inc.
Tél. : (418) 329-2870

Ste-Angèle de Monnoir
Paul Bellavance Sport Inc.
Tél. : (450) 460-7759

Ste-Barbe
Garage Ste-Barbe
Tél. : (450) 373-0601

Ste-Julie de Verchères
Garage Benoît Blain
Tél. : (450) 649-1297

St-Félicien
Les Équipements M. Potvin Inc.
Tél. : (418) 679-1751

St-François Xavier
Atelier Le K Enr.
Tél. : (819) 845-7770

St-Mathias
Les Équipements S. Briand Enr.
Tél. : (450) 658-1800

St-Nicéphore
Les Équipements Thivierge Inc.
Tél. : (819) 398-7445

St-Pierre-Les-Becquets
Atelier Réjean Tétreault
Tél. : (819) 263-2464

Trois-Rivières
Mach. Baron & Tousignant
Tél. : (819) 378-3472

Upton - Granby
Les Équip. Adrien Phaneuf
Tél. : (450) 549-5811/
(450) 372-7217

Victoriaville
Garage Maurice Leblanc Inc.
Tél. : (819) 752-2594

Waterloo
André Labrecque
Équipement de Pelouse
et Jardin Inc.
Tél. : (450) 539-1056

Yamaska Est
Clinique de l'Auto Yamaska
Tél. : (450) 789-2444

GARANTIE LIMITÉE 3 ANS

DISTRIBUÉ PAR : **Les Distributions RVI ltée** 2955 J.-Baptiste Deschamps, Lachine QC H8T 1C5 (514) 636-0620 - www.rvi.qc.ca

Les multiples silos permettent de répondre à des marchés spécifiques, précise Pierre Caplette. Tout a été pensé de façon à faciliter la ségrégation des grains. On a établi une procédure de nettoyage. De plus, les installations de séchage sont accréditées par un organisme de certification biologique (OCIA).

Les frères Caplette ont suivi un cours de classement de grains. Ils garantissent ainsi à leurs clients une qualité précise à la vente. Ce facteur est à ne pas négliger par quiconque souhaite établir une relation de confiance avec le client.

PLUSIEURS STRATÉGIES

Les stratégies de mise en marché sont multiples. Certains producteurs choisiront de vendre à intervalle régulier et s'en tireront relativement bien. D'autres vont préférer entreposer et espérer voir les prix monter. Ce dernier type de mise en marché est rarement avantageux. En fait, dit Paul Caplette, avant de décider d'entreposer ou non sa récolte, le producteur devrait se demander pourquoi il le ferait.

Pour éviter d'augmenter leurs revenus de l'exercice en cours, certains vont entreposer jusqu'en janvier. Nombre de producteurs espèrent tout simplement obtenir de meilleurs prix sans vraiment être au courant du marché ou disposent simplement de l'espace en silo. « Entreposer pour entreposer à des effets négatifs sur le marché », souligne Paul Caplette.

Le producteur illustre ses propos par un exemple. Cet automne, le prix du maïs est monté jusqu'à 160 $ tm. Espérant le voir grimper davantage, nombre de producteurs ont préféré entreposer leur production. De l'autre côté, se trouvait l'acheteur qui, faute de maïs local, s'est approvisionné aux États-Unis. Après les Fêtes, les producteurs ont voulu vendre leurs maïs. Le marché étant inondé, les prix offerts furent bien bas, soit près de 30 $ de moins la tm par rapport à décembre. À ce stock s'ajouta le maïs américain qui, lui, devait être écoulé par les acheteurs. Rien ne va plus !

mise en marché intéressants. Paul Caplette utilise les options dans près de 25 % de ses transactions. Il compare l'option à une police d'assurance.

« Une option protège contre une hausse ou une baisse de la prime, explique le producteur. Les options s'ajoutent à nos stratégies de mise en marché : elles sont utiles dans des situations particulières. Cependant, avant de les utiliser, il faut se familiariser avec la prime et le prix des contrats à terme. »

Offrir des grains de qualité fait également partie de la mise en marché. Les frères Caplette ont suivi un cours de classement des grains. Ainsi, lorsque Paul Caplette offre à un client du maïs no 3, il garantit du no 3. Il sait qu'il faut éviter de donner des boîtes à surprises aux clients !

Lors de notre rencontre, le producteur avait déjà engagé près de 25 % de sa récolte 2001. « Il y a des périodes où il est plus avantageux de vendre, précise le producteur, soit au début de la récolte jusqu'en décembre et pendant les semis. » Ainsi, il portera une attention particulière au marché dans les semaines à venir.

Enfin, le recours à une mise en marché ordonnée aura été bénéfique pour l'entreprise, souligne le producteur. L'efficacité globale de l'entreprise, le prix moyen vendu et la relation entre le producteur et son client se sont grandement améliorés.

Promotion 15 e. Anniversaire
Tirage de 15 prix de 1,500.$
Détails chez votre revendeur

kverneland group

J.M. Chagnon
Coaticook

Machinerie C & H
St-Guillaume

Garage J.G. Neveu
Lorrainville

Équipements Prairie
Napierville

Agriscar
Trois-Pistoles

E. Boissonneault
Lyster

Aurelien Lessard
St-Georges

Éq. & Pièces JCL
Normandin

Gagnon Ferme Équip.
Maskinongé / St-Thomas

Éq. Lazure & Riendeau
Ste-Martine / St-Clet / Huntingdon

Benoit Rouillard
Courcelles

Équipements Guillet
Sabrevois

Équipements R. Marsan
St-Esprit

Mach. Horticoles d'Abitibi
Poularies

Garage P.E. Anctil
Mont-Joli

Garage E. Comtois
Wotton

Équip. G.M.D.
St-Bruno

Mach. Réginald Gagnon
St-Ludger

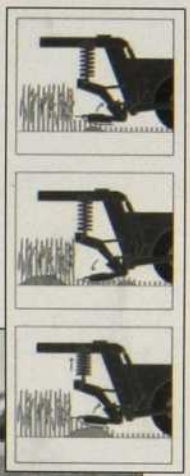
Garage Guy Gauthier
St-Hilarion

Dynaco
Montmagny

Une Exclusivité Brevetée de Kverneland

La Double Suspension indépendante "Super Float"
de la barre de coupe (lamier) **et** de la tête de coupe des faucheuses-conditionneuses à disques trainées.

En plus du "flottement conventionnel" de la tête de coupe (ressorts helicoidaux), l'élément de plus exposé aux impacts de terrain (la barre de coupe) possède **sa propre suspension intégrée**, favorisant une coupe uniforme, tout en esquivant sécuritairement les obstacles de surface!



NOUVEAU: VOLETS ÉPARPILLEURS FACULTATIFS (SÉRIE 4000)

- Disponibilité en largeurs de 2,4 M. jusqu'à 4 M. (trainées) ainsi que 2,8 M. et 3,2 M. en version frontale. Timon central sur certains modèles.
- Conditionnement unique à doigts "Hérisson" pour séchage rapide aux champs.
- Autres machines de fenaison disponibles:
  - Faucheuses à disques (3 pt.), 2,4 M. et 2,8 M.
  - Rateaux Andaineurs 2 toupies, 4,2 M., trainée & 3 pt.
  - Rateaux Andaineurs 4 toupies, remorqué, couverture de 6 M. jusqu'à 11 M. (doublage d'andains).

Dépliant Kverneland-Taarup ❑ Faucheuses-conditionneuses ❑ Râteaux ❑ Faucheuses
❑ Démonstration souhaitée

Nom: _____

Adresse: _____

No. Tél.: _____ Marque tracteur: _____

BA-05-2001

kverneland group

1200, rue Rocheleau, Drummondville, Québec J2C 5Y3, Tél.:(819) 477-2055

http://www.kvernelandgroup.com

Le Bulletin fête son 1001e numéro !

Par Martine Giguère

L'équipe du *Bulletin* est fière de vous présenter son 1001e numéro. Pour souligner ce moment historique, nous avons tout d'abord pensé à vous. En fait, nous étions curieux de connaître votre opinion sur divers sujets. Qui est mieux placé que vous, nos lecteurs, pour nous faire part de vos préoccupations actuelles et futures sur les sujets de l'heure ? Avide de vous voir vous exprimer, notre équipe a ainsi concocté un petit questionnaire.

En tout, nous l'avons envoyé à 1225 producteurs et productrices. Un merci particulier à ceux et celles (il y en eut 250) qui ont pris quelques minutes de leur temps pour y répondre. Grâce à votre participation et aux résultats obtenus, nous allons, l'espace de quelques questions, faire un petit voyage dans le temps. Voici donc votre perception de l'agriculture québécoise d'aujourd'hui et celle des années à venir.

Un de nos collègues spécialiste en informatique, Luc Gagnon, a réalisé la compilation des données. La marge d'erreur de notre enquête est de 6,2 % 19 fois sur 20.

PHOTO : SIMON M. GUERTIN

Martine Giguère, agronome, est journaliste.

1 INCONTOURNABLE ENVIRONNEMENT

L'adoption du Règlement sur la réduction de la pollution d'origine agricole en juillet 1997 et de la Loi 23 a créé des remous au sein de la communauté agricole. Depuis leur entrée en vigueur, ils ont subi plusieurs modifications. Les discussions et négociations se poursuivent afin d'en faciliter l'application et de corriger certains aspects de la réglementation.

Structure d'entreposage étanche, distance séparatrice, norme sur le phosphore, entente d'épandage... nombre d'entre vous sont d'avis que le pire reste à venir ! Toutes productions confondues, vous appréhendez un durcissement de la réglementation environnementale. En fait, les horticulteurs et les aviculteurs se démarquent : ils sont plus nombreux à pressentir un resserrement des normes et règles environnementales. Un répondant estime que « la réglementation actuelle nécessite beaucoup d'investissements ». Plusieurs, qui affirment avoir fait suffisamment d'efforts pour la cause environnementale, souhaitent le *statu quo*.

PHOTO : AUBERT TREMBLAY

Les règlements municipaux et provinciaux en matière environnementale se sont durcis ces dernières années. À votre avis, que surviendra-t-il dans les cinq années à venir ?

	Total	Grandes cultures	Bœuf	Lait	Porc	Volaille	Horticulture	Autres productions
Durcissement	57,4	56,6	48,7	50,0	39,4	**75,9**	**84,0**	57,1
Statu quo	31,7	34,6	33,3	39,0	42,4	10,3	16,0	28,6
Assouplissement	6,0	6,2	15,4	3,7	9,1	10,3	0	0
Pas de réponse	4,8	2,5	2,6	7,3	9,1	3,4	0	14,3

2 PRÉOCCUPANTE QUALITÉ DE L'EAU

PHOTO : SYLVIE BOUCHARD

Au premier rang de vos préoccupations figure la qualité de l'eau. En fait, la pollution de l'eau par les engrais de ferme comme par les pesticides vous inquiète. Mis à part les éleveurs porcins, qui placent au deuxième rang la gestion des fumiers et lisiers, tous semblent d'accord : la protection de la ressource « eau » est prioritaire. Par contre, certains soulignent l'amélioration de l'encadrement technique de la gestion des lisiers et fumiers, notamment par la production de plan agroenvironnemental de fertilisation. De plus, on mentionne que la contamination de l'eau potable de Walkerton a suscité une vive inquiétude dans la population.

Dans les mois à venir, les questions environnementales suivantes seront prioritaires :	
Pollution de l'eau potable par les fumiers et lisiers	1
Pollution de l'eau par les pesticides	2
Gestion des fumiers et lisiers	3
Réduction des pesticides	4
Lutte aux odeurs	5

3 PARLONS D'ARGENT

Le taux d'endettement des entreprises agricoles québécoises excède celui de l'ensemble des fermes canadiennes; ceci vous apparaît-il préoccupant ?	
Oui	75,2
Non	24,0
Ne sais pas	0,8

Nous sommes loin de l'adage qui dit que lorsque l'on se compare, on se console. En fait, le taux d'endettement élevé des fermes québécoises face à leurs homologues canadiennes est loin de vous laisser indifférents.

Plusieurs s'inquiètent des difficultés à venir pour la relève. Comment assurer la continuité de l'entreprise avec des taux d'endettement aussi élevés ? Certains suggèrent un resserrement de l'accès au financement, d'autres soulignent que cette situation est moins préoccupante du côté des productions contingentées. On attribue ce taux d'endettement à une compétitivité plus élevée et à la nécessité d'augmenter la taille des fermes afin d'augmenter la productivité.

4 ON N'EST JAMAIS À L'ABRI

PHOTO : EMMANUELLE ARÈS

Nul n'est à l'abri de crises comme celles de la vache folle ou du poulet à la dioxine. Les plus confiants sont les éleveurs porcins et bovins. Il faut dire que l'épizootie de fièvre aphteuse en Europe ne battait pas son plein lorsque vous avez répondu au sondage. En outre, ces deux élevages bénéficient de système de qualité à la ferme. Les éleveurs de bœufs ont maintenant un système de traçabilité, et les producteurs de porcs disposent d'un programme d'assurance-qualité basé sur les principes du système HACCP (Analyse des risques et maîtrise des points critiques).

Les aviculteurs sont les moins confiants. Lorsque l'on jette un coup d'œil de l'autre côté de la frontière chez nos voisins américains, on constate que les éleveurs de volailles y sont aux prises, notamment, avec des problèmes de salmonelle. Ainsi, on a instauré des programmes de prévention et d'étiquetage pour informer le consommateur. De plus, la lutte contre certaines maladies se corse, car on a identifié de la résistance à certains antibiotiques. Les aviculteurs peuvent difficilement rester indifférents et penser être à l'abri.

Même si vous êtes nombreux à préciser que le système d'inspection canadien et ses normes sanitaires sont parmi les plus sévères, vous estimez que les risques sont toujours présents.

Croyez-vous que l'agriculture d'ici est à l'abri de crises semblables à celles qui ont secoué l'Europe ?	Total	Grandes cultures	Bœuf	Lait	Porc	Volaille	Horticulture	Autres productions
Oui	14,8	11,1	**23,1**	12,2	**27,3**	**7,1**	16,0	21,4
Non	84,4	88,9	**76,9**	86,6	**72,7**	**92,9**	84,0	78,6
Ne sais pas	0,8	0	0	1,3	0	0	0	0

SPÉCIAL
sur remorques
à l'achat d'un tracteur White

Rég. 379,95$

*199,95$

*MONTAGE EN SUS

Rég. 319,95$

*149,95$

Pierre Vercheval des Alouettes de Montréal

Toujours GAGNANT avec White

Depuis longtemps et pour longtemps

Rég. 214,95$

*99,95$

Amqui
Machineries J.N.G. Thériault Inc.
Tél. : (418) 629-2521

Berthier
Garage A. Garceau & Fils Inc.
Tél. : (450) 836-3967

Bonaventure
Alignement Bonaventure Enr.
Tél. : (418) 534-3826
(418) 534-4502

Cabano
Roger A. Pelletier Inc.
Tél. : (418) 854-2680

Cap-de-la-Madeleine
Major Mini-Moteur Inc.
Tél. : (819) 372-0399
www.majorminimoteur.com

Chambord
Chambord Sport Yamaha
Tél. : (418) 342-6202

Delisle
Atelier Robert Fleury
Tél. : (418) 347-5132

Dolbeau-Mistassini
Les Sports C.G.R. Gaudreault Inc.
Tél. : (418) 276-2393

Evain
Moto Sport du Cuivre Inc.
Tél. : (819) 768-5611

Fabreville
Équipements R.V. Enrg.
Tél. : (450) 625-2213

Granby
Les Équipements Pontbriand Inc.
Tél. : (450) 378-0046

Grenville
Équip. Saisonniers Grenville Enr.
Tél. : (819) 242-3306

Hull
Atelier des Petits Moteurs
Tél. : (819) 777-4369

Iberville (St-Athanase)
Petits Moteurs 133 Enr.
Tél. : (450) 347-2424

Joliette
Aux Petits Moteurs Charette Inc.
Tél. : (450) 756-8844

Lennoxville
Georges Delisle Inc.
Tél. : (819) 569-9821

L'Épiphanie
Mini-Moteurs L'Épiphanie Inc.
(450) 588-3849/
(450) 589-4700

Lévis
Équipement Benoît Bilodeau
Tél. : (418) 837-3686

Lorrainville
Garage J.G. Neveu Inc.
Tél. : (819) 625-2290

Mont-Joli
P. Labonté & Fils
Tél. : (418) 775-5877

Pointe-au-Père
Équip. André Bellavance Inc.
Tél. : (418) 723-2747

Québec
Lachance et Fils (1997) Enr.
Tél. : (800) 463-4896
www.lachance-fils.com

Sorel-Tracy
Mini Moteur R.D. Enr.
Tél. : (450) 742-0629

St-Agapit
Mini-Moteur R.G. Enr.
Tél. : (418) 888-3692

Stanbridge Station
Moto Sport G.L. Enr.
Tél. : (450) 248-3600

St-André Avellin
Les Équipements St-André Inc.
Tél. : (819) 983-2229

St-Antoine des Laurentides
Équipements F.L.M. Inc.
Tél. : (450) 436-8838

St-Césaire
Mini Moteur Forand
Tél. : (450) 469-3147

St-Charles
Roy Mini Moteur Enr.
Tél. : (866) 887-3653

St-Constant
Service Petits Moteurs St-Constant
Tél. : (450) 632-9001
www.spm@qc.aira.com

St-Damase
Y. Leroux Sport Inc.
Tél. : (450) 797-2281

St-Denis-sur-Richelieu
Garage Bonin Ltée
Tél. : (514) 875-3906/
(450) 787-2812

Ste-Claire
Rosario Audet
Tél. : (418) 883-3936

Ste-Julie de Verchères
Garage Benoit Blain
Tél. : (450) 649-1297

St-Élie d'Orford
Ctre de Mécanique Poisson Inc.
Tél. : (819) 562-1822

St-Elzéar Beauce
Les Équipements Motorisés J.A. Marcoux Inc.
Tél. : (418) 387-2509

Ste-Rosalie
Comax Coopérative agricole
Tél. : (450) 773-5631

St-Félicien
Les Équipements M. Potvin Inc.
Tél. : (418) 679-1751

St-Guillaume
Atelier 2000 Enr.
Tél. : (819) 396-0192

St-Jean-de-Matha
Les Motoneiges Géro Inc.
Tél. : (450) 886-3362

St-Jean sur Richelieu
Moto Clinique
Tél. : (450) 346-4795

St-Jovite
Défi Sport Inc.
Tél. : (819) 425-2345

St-Michel-de-Naperville
Richard Moto Sport Enr.
Tél. : (450) 454-9711

St-Raymond
Cloutier Sports
Tél. : (418) 337-2216

St-Tite
J.M. Sports Enr.
Tél. : (418) 365-6370

Trois-Pistoles
Les Équipements S.M. 2000
Tél. : (418) 851-2555

Upton
Les Équip. Adrien Phaneuf Inc.
Tél. : (450) 549-5811

Victoriaville
Lévis Gagné Inc.
Tél. : (819) 758-1112

Waterloo
André Labrecque Équipement de Pelouse et Jardin Inc.
Tél. : (450) 539-1056

Yamachiche
Équipements Leblanc Enr.
Tél. : (819) 296-3616

DISTRIBUÉ PAR : **Les Distributions RVI ltée** 2955 J.-B. Deschamps, Lachine Qué. H8T 1C5 - (514) 636-0620 - www.rvi.qc.ca

5 L'ÉTAT N'EST PLUS LÀ; VIVE L'ÉTAT !

On remarque des disparités selon les secteurs de production. Du côté des grandes cultures, des volailles et des autres productions, on répond être moins bien servis à 60,5, 62,1 et 64,3 %, respectivement. Parmi les insatisfaits, on craint que le transfert de responsabilités ne soit pas suivi du transfert d'expertises et de budgets.

De plus, on estime que l'UPA s'est mise dans une délicate position, « entre l'arbre et l'écorce ».

L'État transfère de plus en plus de responsabilités à l'UPA. Pensez-vous être mieux servi ?

Oui	40,8
Non	52,0
Ne sais pas	7,2

D'une part, l'accroissement des pouvoirs par l'UPA fait craindre une position de « monopole ». D'autre part, on félicite l'UPA, car ses dirigeants seront plus aptes à comprendre les besoins des producteurs. Nul n'est dupe : d'un côté comme de l'autre, tous réalisent que la gratuité des services fait maintenant partie du passé.

6 LES BIOTECHNOLOGIES, TOUJOURS D'ACTUALITÉ

Les OGM (organismes génétiquement modifiés) sont-ils bénéfiques pour l'agriculture ?

	Tous	Homme	Femme
Oui	55,6	**60,2**	37,2
Non	33,6	29,4	**51,4**
Ne sais pas	10,8	10,4	11,6

PHOTO : MARTINE GIGUÈRE

Les OGM provoquent-ils des discussions animées, des échanges enflammés dans vos familles ? En tout cas, c'est ce que notre sondage laisse entrevoir. En fait, on note une nette différence d'opinions entre hommes et femmes. On ne s'entend pas sur les bénéfices des OGM pour l'agriculture.

Par ailleurs, le nombre d'indécis est légèrement plus élevé du côté des producteurs de grandes cultures. Ceux-ci sont nombreux à souligner « le manque de connaissances et d'information disponibles sur les OGM ». On est en faveur des OGM lorsqu'ils sont « utilisés judicieusement », parce qu'ils permettent « une réduction des herbicides » et « augmentent la productivité ».

PHOTO : LIONEL LEVAC

7 LA SANTÉ AVANT TOUT

La santé est au cœur de vos préoccupations quand on parle d'OGM. On relie aisément le manque de connaissances et d'information sur les OGM et votre préoccupation première : la santé. Au deuxième rang : l'acceptation du consommateur. En fait, le message est clair, commente un répondant : « Il faut être à l'écoute du consommateur et, pour l'instant, celui-ci ne veut pas d'OGM. »

Quels aspects des organismes génétiquement modifiés vous préoccupent ?

Santé	1
Acceptation du consommateur	2
Emprise des fournisseurs	3
Biodiversité	4
Mise en marché	5

Par ailleurs, les producteurs de grandes cultures s'inquiètent davantage de la mise en marché de leurs produits que de l'emprise des fournisseurs. Enfin, 10,8 % de l'ensemble des répondants ont une confiance quasi absolue envers les OGM, puisqu'ils répondent qu'aucun aspect de cette technologie ne les préoccupe.

TRACTEURS UTILITAIRES KUBOTA DE SÉRIE M

Vous faites du bœuf, du lait, des fruits ou des légumes

Voici toute la puissance qu'il vous faut!

Équilibre dynamique

Les tracteurs utilitaires de la série M affichent un rendement et une puissance sans pareil. Ils sont munis de notre légendaire diesel E-TVCS multi-soupapes à vortex triple qui développe plus de puissance et de couple, sans produire de vibrations, d'émissions et de bruits excessifs. Grâce à un centre de gravité plus bas, ces véhicules allient traction, souplesse et sécurité. C'est ce que nous appelons « l'équilibre dynamique ».

Productivité accrue

La transmission hydraulique (certains modèles) ou entièrement synchronisée à sélecteur de direction permet un changement de rapport et de direction rapide et en douceur. De plus, le pont avant à pignons coniques confère une manœuvrabilité exceptionnelle aux tracteurs de la série M. Finalement, la plate-forme flottante répondant aux normes ISO assure au conducteur tout le confort voulu.

Prêt à travailler

Les 17 modèles de la série M (de 45 à 80 ch à la PDF) peuvent être munis d'un cadre de protection repliable ou d'une cabine Kubota installée à l'usine. Ces tracteurs, offerts à un prix concurrentiel, sont prêts pour les grosses besognes.

Visitez votre concessionnaire le plus près dès aujourd'hui pour de plus amples renseignements.

Profitez des taux de crédit-bail flexibles et du financement Kubota.
Communiquez avec le concessionnaire le plus près de chez vous en appelant :
Markham ON : (905) 294-7477 • Delta CB : (604) 940-6061 • Drummondville QC : (819) 478-7151

Ou visitez notre site Web au : www.kubota.ca

Pour chaque tracteur vendu, Kubota Canada fera un don à JEUNESSE J'ÉCOUTE.

" Mon premier Kubota était tellement fiable et sans problème à partir du premier jour, que j'ai depuis, fait l'achat de 3 autres tracteurs. Leur haute valeur de revente facilite l'échange pour le modèle le mieux adapté à mes exigences. "

John Hughes
Springridge Farm

Puissantes Solutions Pour Un Monde Compact

8 OUI AUX TECHNOLOGIES DE POINTE

PHOTO : SIMON M. GUERTIN

Pensez-vous que les techniques de géomatique (GPS) et d'agriculture de précision rendent service à l'agriculture ?

	Tous	34 ans et -	35 à 44 ans	45 à 54 ans	55 ans et +
Oui	82,4	85,2	85,4	83,5	70,0
Non	13,2	11,1	10,4	15,2	20,0
Ne sais pas	4,4	3,7	4,2	1,3	10,0

Les partisans du « oui » sont majoritaires. Fait à noter, la catégorie 55 ans et plus est un peu moins convaincue. Parmi les commentaires, on souligne l'investissement important que nécessitent ces technologies, « investissement trop important pour le type d'informations recueillies ». Pour plusieurs, ces technologies sont trop coûteuses pour les entreprises de petite taille mais fort utiles pour les fermes de grande superficie. De plus, vous êtes nombreux à considérer ces technologies comme des outils de gestion judicieux, notamment en fertilisation des cultures.

9 AGRANDIR DE L'INTÉRIEUR

Plutôt que de chercher à augmenter la taille de vos entreprises, vous êtes nombreux à préconiser une meilleure utilisation des ressources : accroître l'efficacité et la qualité des produits. Une légère tendance en faveur de l'augmentation de la taille des entreprises se dégage pour le groupe ayant des revenus bruts de 250 000 $ et plus.

Quelques répondants soulignent qu'il est inévitable d'augmenter la taille de l'entreprise pour faire face à l'ouverture des marchés. À cela, on ajoute un bémol : l'endettement. « Attention, le niveau d'endettement augmente souvent plus rapidement que les revenus lorsque l'on prend de l'expansion », précise un des répondants.

Faut-il augmenter la taille de l'entreprise pour faire face à l'ouverture des marchés ?

	Tous	Revenus bruts - de 100 000 $	Revenus bruts entre 100 et 250 000 $	Revenus bruts + de 250 000 $
Oui	42,4	43,3	30,8	**52,4**
Non	51,6	51,7	**60,3**	43,7
Ne sais pas	6,0	5,0	9,0	3,9

PHOTO : PATRICIA DESJARDINS

10 LA LOI DU MARCHÉ

Une obligation de posséder la superficie nécessaire à l'épandage de vos lisiers et fumiers ou de signer des ententes d'épandage découlant d'une réglementation environnementale plus sévère, et voilà que le prix des terres monte en flèche ! C'est une bonne explication. Cependant, selon vos commentaires, il manquait un choix de réponse : l'offre et la demande. Un des producteurs a écrit : « Tant qu'il y aura des acheteurs prêts à payer des sommes astronomiques, il y aura des vendeurs. »

À quoi attribuez-vous la montée rapide du prix des terres ?

Normes environnementales plus sévères	1
Volonté des agriculteurs de grossir leur exploitation	2
Excellence du système de protection du revenu	3

Pour un désherbage et une sécurité de la culture sans compromis, visez le sommet avec PEAK*Plus*.

La performance PEAK se fait PLUS pratique encore !

Si vous attendiez l'arrivée d'un herbicide à utiliser en complément de votre désherbage antigraminées de prélevée, ne cherchez plus : vous l'avez maintenant avec PEAK*Plus*.

PEAK*Plus* est l'herbicide de postlevée contre les mauvaises herbes à feuilles larges qui vous offre une répression des mauvaises herbes, une sécurité de la culture et une commodité inégalées dans le maïs. Avec chaque bidon intégré PEAK*Plus*, vous mettez dans votre réservoir deux modes d'action qui vous permettront de maîtriser un plus large éventail de mauvaises herbes tout en réduisant le risque de résistance. Même les mauvaises herbes coriaces comme l'abutilon, l'amarante et la moutarde succomberont sous l'action de PEAK*Plus*.

Force inégalée contre les mauvaises herbes, douceur inégalée pour la culture.

Si vous considérez la sécurité de la culture comme une priorité, PEAK*Plus* est fait pour vous. Il contient une quantité considérablement réduite de dicamba et vous offre une fenêtre d'application plus large (stades de 2 à 7 feuilles du maïs) que tout autre herbicide contre les mauvaises herbes à feuilles larges. En fait, c'est le choix idéal pour réprimer les feuilles larges en postlevée après un traitement en début de saison avec un antigraminées tel que Primextra® II Magnum® ou Dual® II Magnum.

Cette année, visez plus haut avec PEAK*Plus*.

Un nouveau sommet dans la répression en postlevée des mauvaises herbes à feuilles larges dans le maïs : performance améliorée, sécurité améliorée, choix optimal !

Chaque bidon PEAKPlus contient 4 sacs hydrosolubles de PEAK et 1,25 litre de Dicamba 480.

syngenta

Pour de plus amples renseignements, composez le 1 800 850-4685, ou visitez notre site Internet au www.syngenta.ca

® PEAK, Dual et Primextra sont des marques déposées de Novartis Protection des Cultures Canada Inc.
® Magnum est une marque déposée de Novartis SA. Novartis Protection des Cultures Canada Inc est un usager autorisé.
Toujours lire l'étiquette et s'y conformer.
L'étiquetage du contenant pourrait différer en vertu de la réglementation de l'ARLA.

11 CERTAINES FUSIONS N'ONT PAS LA COTE

PHOTO : JEAN-CLAUDE BEHAR

Les regroupements et fusions dans les secteurs de la distribution alimentaire et du commerce de détail ne vous enchantent guère. Accessibilité du marché, écoulement des produits, prix des produits, pouvoir de négociation et équité entre les producteurs... tous ces points se détérioreront à cause des diverses fusions.

Parmi les différentes productions, les horticulteurs et les aviculteurs anticipent une détérioration encore plus marquée du prix des produits (76,0 et 86,2 %, respectivement) et de leur pouvoir de négociation (92,0 et 86,2 %, respectivement). De plus, 60 % des horticulteurs prévoient avoir plus de difficulté à écouler leurs produits. En fait, cette situation est déjà une réalité pour nombre d'entre eux, puisque l'accès à certaines chaînes d'alimentation est devenu quasi impossible. Fusion et volume vont de pair !

Un des répondants croit que « les fusions seront bénéfiques pour les consommateurs seulement. Le prix des denrées alimentaires sera moindre, au détriment de la qualité du produit ».

Les fusions et regroupements dans les secteurs de la distribution alimentaire et du commerce de détail amélioreront ou détérioreront les points suivants :

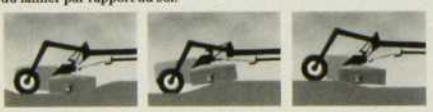
	Accessibilité au marché	Écoulement des produits	Prix des produits	Pouvoir de négociation	Équité entre producteurs
Amélioration	38,4	42,4	24,8	19,6	20,4
Détérioration	**48,8**	**45,2**	**64,0**	**68,8**	**63,2**
Ne sais pas	12,8	12,4	11,2	11,6	16,4

DEUTZ FAHR LE PREMIER CHOIX DES AGRICULTEURS.

Faucheuse conditionneuse SMA

- Disponible en largeur de 2,8 m, 3,0 m et 3,2 m
- Tête d'attelage pivotante

SUSPENSION FLOTTANTE (SYSTÈME FFS): permet de suivre le terrain tout en maintenant l'angle du lamier par rapport au sol.



Andaineurs rotatifs Swatmaster

L'ANDAINEUR HAUTE PERFORMANCE.

- 9 modèles disponibles dans des largeurs de travail de 3,20 m à 8,40 m.
- Fiabilité et rendement exigent un "coeur puissant"
- Ratelage extrêmement efficace
- Parfaite adaptation au relief du terrain
- Attelage pivotant.

COOPERATIVE FEDEREE DE QUÉBEC Machines agricoles PIÈCES COMPATIBLES

Pour plus d'informations: (819) 379-8551
Fax: (819) 379-6912 www.machinerie.com

12 À L'ÈRE DES NOUVELLES COMMUNICATIONS

Plus de la moitié d'entre vous est branchée à Internet. Les forums de discussion sont populaires : vous êtes nombreux à y échanger. Certains enregistrent leurs animaux; d'autres font des recherches. Quelques producteurs de grains consultent le cours de la Bourse. Plusieurs utilisent le courrier électronique pour échanger de l'information.

Êtes-vous branché à Internet ?

Vous êtes 55,6 % à naviguer sur l'autoroute de l'information. Les plus branchés d'entre vous ? Les éleveurs de porcs, affichant 75,8 % de répondants branchés, et les aviculteurs, arborant un bon 62,1 %.

Quelle utilisation en faites-vous ?

Usage professionnel	44,6 %
Loisir (adultes)	23,9 %
Loisir (enfants)	31,4 %

13 ALLONS-NOUS BÉNÉFICIER DES FUSIONS ENTRE FOURNISSEURS ?

Difficile de s'y retrouver : les fusions entre fournisseurs d'intrants vont bon train, ces derniers temps. Excellent exercice de mémoire, direz-vous. Toutefois, en tant que producteur agricole, on y perd ou on y gagne ? En fait, les fusions apportent leurs lots de bonnes et de mauvaises nouvelles. D'après les résultats du sondage, vous croyez plutôt que les fusions auront un impact négatif sur le prix des intrants et sur votre pouvoir de négociation. Par ailleurs, vous semblez optimistes quant à la qualité des intrants qui vous sont offerts.

Les nombreuses fusions entre fournisseurs d'intrants amélioreront ou détérioreront les points suivants :

	Prix des intrants	Choix des intrants	Qualité des intrants	Qualité du service	Pouvoir de négociation
Améliorations	22	48	58,4	38,8	16,4
Détériorations	66,8	41,6	28,8	49,2	74,8
Ne sais pas	11,2	10,4	12,8	12,0	8,8

14 L'INFORMATION À PORTÉE DE LA MAIN

Lorsque vous êtes à la recherche d'information technique, vous vous tournez vers :

Journaux et magazines	55,3 %
Colloques et journées agricoles	54,9 %
Conseillers du MAPAQ	42,1 %
Représentants commerciaux	38,3 %
Publications des fournisseurs	26,8 %
Conseillers de clubs	25,5 %
Publications du MAPAQ et CRAAQ	23,8 %
Internet	16,2 %
Autre	3,4 %

Nous vous avons demandé d'identifier les trois sources d'information que vous consultez le plus souvent. Toutes productions confondues, les journaux et magazines agricoles arrivent premiers, suivis de près par les colloques et journées agricoles. Des particularités définissent chaque production.

Regardons de plus près les premier et deuxième choix de chaque production. Les producteurs de grandes cultures et porcins s'informent tout d'abord dans les colloques et journées agricoles, viennent ensuite les journaux et magazines. À l'inverse, les producteurs laitiers vont chercher l'information dans les journaux et magazines, et en deuxième lieu dans les colloques.

La catégorie Autres productions et les éleveurs de bœufs préfèrent les journaux et magazines et, comme deuxième source d'information, les conseillers du MAPAQ. Les aviculteurs consultent davantage leur représentant commercial et, par la suite, les journaux et magazines spécialisés. Enfin, les horticulteurs assistent aux colloques et journées agricoles, puis s'informent auprès de leur représentant commercial.

PHOTO : MARTINE GIGUÈRE

PHOTO : AUBERT TREMBLAY

15 LE TRAVAIL DU SOL D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN

Au cours des prochaines années, les superficies soumises au labour vont subir un recul. En fait, l'interprétation de nos résultats indique que le labour sera un type de travail aratoire certes présent dans les entreprises agricoles, mais qu'un pourcentage des superficies labourées passera soit aux chisel, semis direct, *zone-till*, billon ou *off-set*. Le chisel et les semis directs sont les deux types de travail aratoire qui augmenteront de façon marquée. Un des répondants prévoit augmenter ses superficies en semis direct de 10 %; un autre souligne les bienfaits du semis direct, notamment sur la structure du sol.

Quels types de travail de sol pratiquez-vous actuellement et pratiquerez-vous plus tard ?

	Aujourd'hui	Plus tard
Conventionnel	94,8 %	75,9 %
Chisel	31,6 %	43,1 %
Semis direct	12,1 %	31,6 %
Zone-till	1,7 %	9,2 %
Billon	1,7 %	6,3 %
Off-set	1,5 %	3,0 %

16 VIVRE SANS FRONTIÈRE

Quel(s) impact(s) la mondialisation aura-t-elle sur les fermes d'ici les 10 prochaines années ?	
Grossissement accéléré	51,5 %
Recul marqué de certaines productions	44,3 %
Fin des quotas	35,0 %
Nouvelles occasions d'affaires	31,6 %
Aucun impact majeur	10,1 %

La moitié d'entre vous a estimé que l'ouverture des marchés aura comme impact le grossissement accéléré des entreprises agricoles. Un producteur dit que le grossissement accéléré menace la survie des fermes familiales.

Par ailleurs, vous êtes assez discrets sur le recul de certaines productions : absence totale de commentaire de votre part. Que disent les producteurs laitiers et avicoles de la disparition des quotas ? Eh bien, vous êtes 29,3 % en production laitière et 27,6 % en production avicole à croire que la mondialisation aura un impact négatif sur eux ! Cette fameuse mondialisation aura-t-elle des impacts positifs ? Bien sûr : 31,6 % des producteurs y voient la possibilité de développer de nouvelles occasions d'affaires.

17 ON FAIT DES JALOUX !

Depuis déjà plusieurs années, des signaux laissent entrevoir un affaiblissement des systèmes de gestion de l'offre. Les prochaines négociations de l'OMC auront certes un impact : majeur ou mineur, nul n'est prophète.

Parmi vos commentaires, vous êtes nombreux à dire que ces systèmes sont les meilleurs. Le gouvernement canadien pourra-t-il résister longtemps aux pressions internationales ? Selon vous, c'est une question de volonté politique. De plus, la réduction des subsides ne doit pas se faire seulement au Canada, souligne un répondant. D'autre part, ces négociations sont longues et ardues; ainsi, nos systèmes de gestion de l'offre ne devraient pas être touchés à court et moyen termes.

Si l'on jette un coup d'œil aux résultats, on voit que 62 % des aviculteurs croient que le gouvernement canadien pourra résister aux pressions internationales. Cependant, les éleveurs de bœufs et les horticulteurs sont plus portés à croire que le Canada fléchira sous les pressions internationales et que les systèmes de gestion de l'offre et de mise en marché seront affaiblis.

Croyez-vous que le Canada pourra résister longtemps aux pressions internationales sur ses systèmes de gestion de l'offre et de mise en marché ?	Total	Grandes cultures	Bœuf	Lait	Porc	Volaille	Horticulture	Autres productions
Oui	49,0	46,9	38,5	50,0	45,5	62,1	40,0	35,7
Non	45,4	48,1	59,0	40,2	51,5	31,0	56,0	57,1
Ne sais pas	5,6	4,9	2,6	9,8	2,0	6,9	4,0	7,1

18 POUR LE MEILLEUR ET POUR LE PIRE

Depuis cinq ans, la rentabilité de votre exploitation s'est :	Tous	Productions animales	Productions végétales
Améliorée	43,6	47,5	37,7
Maintenue	43,6	42,6	49,1
Détériorée	12,0	8,7	13,2
Pas de réponse	0,8	1,1	0

Pour la majorité d'entre vous, la rentabilité de vos entreprises s'est améliorée ou maintenue. Le portrait est moins rose du côté des horticulteurs. Dans ce groupe, 20 % ont vu leur rentabilité se détériorer. Par contre, 48 % ont réussi à la maintenir.

Un producteur laitier précise que sa situation s'est améliorée, car il a procédé à un agrandissement et amélioré l'alimentation du troupeau. En fait, 54,9 % des producteurs laitiers ont dit avoir amélioré leur situation par rapport aux cinq dernières années. Même son de cloche chez les aviculteurs, où 51,7 % ont vu leur situation s'améliorer.

Les producteurs de grandes cultures (49,4 %), ainsi que les éleveurs de bœufs (48,7 %) et de porcs (60,0 %), ont plutôt maintenu la rentabilité de leur entreprise depuis les cinq dernières années. Un des répondants dit avoir maintenu la rentabilité de son entreprise grâce à un faible taux d'endettement.

19 LE MORAL EST BON

Vous êtes nombreux à prévoir une amélioration de votre condition; quoi de plus normal ? Comment allez-vous y arriver ? En étant des gestionnaires avertis, à la fine pointe de l'information et de la technologie. D'autres ont vu ici un ultimatum : il faut s'améliorer pour rester.

Parmi les répondants, 41,6 % pensent que la rentabilité de leur entreprise restera la même. Un des répondants croit pouvoir y arriver si les systèmes de gestion de l'offre demeurent en place. Enfin, 14,8 % prévoient une détérioration de leur rentabilité. On souligne la montée en flèche du prix des intrants, notamment de l'engrais et du carburant, qui réduiront la rentabilité de certaines entreprises.

Qu'adviendra-t-il de la rentabilité de votre entreprise au cours des prochaines années ?	
Elle s'améliorera	39,6
Elle restera la même	41,6
Elle se détériorera	14,8
Pas de réponse	4,0

PHOTO : LIONEL LEVAC

20 DES GENS FORTS HABILES

Votre point fort est sans contredit votre capacité de travail. Vient ensuite votre capacité de gestion. Nombre d'entre vous associez capacité de travail et amour du métier. En fait, pour être producteur agricole, il faut la passion de l'agriculture, nous dit un répondant. Au deuxième rang, se trouve votre capacité de gestion. Pas étonnant ! Les entreprises agricoles grossissent, les nouvelles technologies abondent, le prix des intrants augmente, etc.

Les producteurs de grandes cultures, les producteurs laitiers et les aviculteurs ont tous identifié comme premier et deuxième points forts leur capacité de travail et de gestion. De leur côté, les éleveurs de porcs jugent leur capacité de gestion supérieure à leur capacité de travail. À l'opposé, les éleveurs de bœufs retiennent comme point fort leurs connaissances en élevage et au deuxième rang leurs habiletés mécaniques. De plus, les horticulteurs et les producteurs de la catégorie Autres productions se démarquent pour avoir mis au deuxième rang leurs connaissances en cultures.

Un problème dont nous sommes tous au fait : le manque de main-d'œuvre agricole. Vient au deuxième rang, pour les producteurs de grandes cultures, de porcs et de bœufs, l'accès au financement. Par ailleurs, les producteurs laitiers et de volailles ont mis au deuxième rang la machinerie et les équipements.

Bravo au 4,1 % des producteurs ayant répondu ne pas avoir de point faible : passez votre secret !

Quels sont vos points forts et vos points faibles ?			
Points forts		**Points faibles**	
Capacité de travail	1	Main-d'œuvre	1
Capacité de gestion	2	Machinerie et équipement	2
Connaissances en élevage	3	Financement	3
Connaissances en cultures	4	Productivité	4
Habileté mécanique	5		
Capacité de négociation	6		

Viens jaser une minute...

www.lebulletin.com/forums

**Au fond, qui est mieux placé qu'un autre agriculteur pour vous aider ?
Avec plus de 200 nouveaux messages par mois,
il y aura sûrement quelqu'un en mesure de vous donner un coup de pouce !
Pour échanger avec des collègues de partout au Québec,**

cliquez sur les forums du *Bulletin des agriculteurs*.

Forum Machinerie

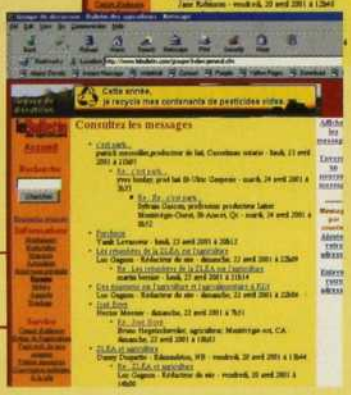
L'endroit idéal pour :

- ☑ avoir des opinions sur un prochain achat
- ☑ discuter des nouveautés et des nouvelles technologies
- ☑ échanger sur l'entretien
- ☑ faire un choix éclairé

Forum Herbicides/désherbage

Le lieu de rencontre des agriculteurs pour :

- ☑ échanger sur leurs problèmes de mauvaises herbes
- ☑ améliorer leurs stratégies de pulvérisation et de désherbage
- ☑ déterminer les produits à employer
- ☑ identifier correctement les mauvaises herbes



Forum Général

Le carrefour pour :

- ☑ discuter de l'actualité agricole
- ☑ partager des expériences personnelles
- ☑ confronter ses opinions
- ☑ obtenir de l'information difficile à trouver

Vous aussi, cliquez sur

leBulletin des agriculteurs

www.lebulletin.com

Une question d'équilibre

Christian Overbeck a appris à bien gérer son temps et à dresser une liste de priorités à respecter : sa famille, son exploitation agricole et ensuite l'engagement social.

Par Martine Giguère

PHOTO : MARTINE GIGUÈRE

Pour cultiver efficacement, il faut aimer ce que l'on fait, précise Christian Overbeck.

Fortement engagé dans le milieu agricole, Christian Overbeck partage son temps entre sa famille, son entreprise, le secrétariat de l'Association des producteurs de pierre à chaux et la vice-présidence du Syndicat des producteurs de cultures commerciales de la Fédération de l'UPA de Saint-Hyacinthe. Ce dernier poste l'amène à siéger à l'exécutif de la Fédération de cultures commerciales du Québec. Vive les producteurs engagés comme Christian Overbeck !

Or, comment fait-on pour arriver à tout faire et, surtout, à bien le faire ? « L'engagement demande des sacrifices. Il faut établir des priorités et effectuer une gestion serrée de son temps, explique le producteur. De plus, pour s'engager, il faut aimer ce que l'on fait et sentir que son travail est apprécié de ses pairs. » Représenter les producteurs, défendre leurs intérêts, s'assurer que les programmes mis en place répondent à leurs besoins et que tous y aient accès, toutes ces démarches motivent le producteur.

La ferme familiale, située à Saint-Thomas-d'Aquin, couvre 400 hectares. Christian Overbeck et son père cultivent du maïs et du soya, plus précisément du soya de semence et des variétés de soya tolérantes au glyphosate. « L'entreprise profite de deux points de vue, dit Christian Overbeck. D'un côté, mon père a certaines inquiétudes face à l'utilisation des organismes génétiquement modifiés. De l'autre, j'ai confiance en cette nouvelle technologie et j'apprécie l'utiliser. Ces nouveaux outils permettent de consacrer les efforts au semis et de procéder ensuite aux pulvérisations, ce qui facilite et simplifie le travail. »

Dans le cas du maïs, on applique les herbicides en présemis incorporé, puis le producteur passe le sarcloir. « Passer le sarcloir permet notamment de voir l'évolution de la culture au champ et d'identifier les mauvaises herbes présentes », précise le producteur.

Par ailleurs, certaines technologies dont les systèmes de positionnement par satellite et

Martine Giguère, agronome, est journaliste

les capteurs de rendement laissent le producteur sur son appétit. Selon lui, la production de cartes de rendement, de sol, de fertilité et autres n'est pas justifiée pour l'instant. « L'information obtenue est intéressante, mais à quoi servent toutes ces données si la fertilisation ne peut être appliquée en fonction de celles-ci ? » demande le producteur.

Loin de dénigrer ces nouveaux outils, Christian Overbeck croit qu'il vaut mieux commencer par s'attaquer aux problèmes de compaction, de drainage et de pH.

De plus, si les capteurs de rendement et les cartes de fertilité permettent de mesurer la variabilité des rendements en fonction de la fertilité du sol, de nouveaux outils, notamment les analyses de tissus végétaux et les mesures de chlorophylle, permettent de mesurer l'efficacité de la plante à absorber les éléments nutritifs. Mais sommes-nous en mesure de gérer ces outils à l'heure actuelle, se demande le producteur. Enfin, la rentabilité de ces nouvelles technologies en culture de masse reste à démontrer.

En 2002, l'entreprise devra produire un plan agroenvironnemental de fertilisation. Pour l'instant, la fertilisation est basée sur l'exportation des éléments nutritifs par la plante. En accord avec l'implantation de règles environnementales, le producteur croit que ces dernières devraient servir de guide et être adaptées à chaque exploitation par un professionnel.

À LA RECHERCHE DE NOUVEAUX MARCHÉS

Au fil des ans, le travail du producteur de cultures commerciales a bien changé. Les acheteurs exigent des récoltes de grande qualité. De plus, la flambée du prix des terres contraint à exploiter chaque hectare à son maximum. Cultiver efficacement, voici le mot d'ordre.

Comment y parvenir ? En améliorant notamment ses pratiques culturales, ses connaissances et en développant de nouveaux marchés, mais les possibilités sont plutôt rares. « Dans certains cas, des efforts supplémentaires sont requis afin de répondre aux critères des marchés de créneau. Malheureusement, ces efforts ne sont pas toujours compensés à leur juste valeur », relate le producteur.

Un bel exemple de développement d'un nouveau marché, souligne Christian Overbeck, est l'implantation d'une usine d'éthanol au Québec. En fait, on diversifie le marché et on s'attaque à un secteur peu développé au Québec, soit le marché industriel. De plus, de nombreux sous-produits, dont la drèche et le CO_2, vont y être produits. Malgré l'information contradictoire sur les bienfaits environnementaux de la production d'éthanol à partir du maïs parue dans différents médias, le producteur n'y voit pour sa part que des avantages et des gains pour l'environnement.

Des YEUX dans la NUIT

Les nouveaux systèmes d'éclairage des tracteurs éclairent trois fois plus que les lampes halogènes. **Par Léon Guertin**

La nuit, vous avez peut-être déjà croisé une voiture qui vous fixait avec des phares étincelants de couleur bleuâtre. Cette nouvelle technologie en matière d'éclairage est appelée « lampe à décharge à haute intensité » ou DHI, mieux connue sous l'appellation *HID* (*High Intensity Discharge*). Elle est maintenant offerte par certaines marques de tracteurs.

Une lampe DHI de 35 watts produit trois fois plus de lumière qu'une lampe halogène de 55 watts standard. De plus, elle consomme moins d'énergie. En effet, la lampe halogène de 55 watts exige 10 ampères, tandis que la DHI n'en consomme que 4, soit 60 % moins. Elle produit aussi moins de chaleur et dure plus longtemps. On évalue à 5000 heures la durée d'une lampe DHI.

Les lampes DHI éclairent jusqu'à 90 mètres devant le tracteur.

Comme dans le cas de l'éclairage incandescent, la technologie utilisée par les phares halogènes consiste à faire rougir un filament de tungstène à l'intérieur d'un globe rempli d'un gaz halogène. Les lampes DHI, elles, fonctionnent à la manière des

Léon Guertin est agronome et ingénieur.

lampadaires à haute pression. Il n'y a pas de filament : c'est un arc électrique produit entre deux électrodes qui provoque la lumière.

Quoique moindre que celle des lampadaires, l'intensité des DHI rappelle l'éclair produit par l'arc d'une soudeuse électrique. L'arc électrique produit entre les deux électrodes est confiné dans une capsule remplie de gaz (habituellement du xénon) et active un sel métallique qui concentre la lumière. La lumière ainsi produite est plus intense que celle des lampes halogènes et moins énergivore. Un certain nombre de voitures luxueuses sont déjà équipées de ce type d'éclairage.

L'intensité des phares, quoique moins grande que celle des lampadaires, rappelle l'éclair produit par l'arc d'une soudeuse électrique.

PLUS ÉTINCELANTE

La couleur de la lumière incandescente peut être définie par la température de son filament rougi exprimée en degrés Kelvin (°K). Bien que la lampe DHI ne possède pas de filament, on peut tout de même mesurer la couleur de son faisceau lumineux en degrés Kelvin. On constate alors que sa couleur est 1,5 fois plus étincelante que celle d'un éclairage halogène normal.

La technologie des lampes halogènes s'est tout de même raffinée au fil des ans. Aujourd'hui, on retrouve l'éclairage halogène HIR (halogène infrarouge), qui réfléchit la chaleur générée par le filament sur ce dernier afin d'augmenter son excitation et de produire plus de lumière. Toutefois, même cet ajout ne rend pas ces lampes halogènes plus efficaces que les DHI.

Dans le cas des voitures, il existe des jeux de conversion permettant de remplacer les lampes halogènes par des lampes DHI. Cependant, l'opération ne se limite pas à un simple changement d'ampoule. En effet, la lampe DHI nécessite 25 000 volts et 20 ampères pour déclencher l'arc électrique qui produira la lumière. Une fois que la lampe est allumée, la

Promotion 15 e. Anniversaire
Tirage de 15 prix de 1,500.$
Détails chez votre revendeur

kverneland group

L'Enrobage Hermétique individuel ***Kverneland:***
Votre meilleure "assurance qualité" pour votre ensilage de balles rondes.

Pour enrobage aux champs et/ou au site d'entreposage (**capacité jusqu'à 60 balles à l'heure**): **Kverneland** vous offre la gamme la plus complète d'enrobeuses

DÉPLIANT: ENROBEUSE ☐ BA-05-2001
NOM
ADRESSE
CODE POSTAL
TÉLÉPHONE
MARQUE DE TRACTEUR **C.V.**

kverneland group
1200 Rocheleau, Drummondville
(Qc) J2C 5Y3, tél.: (819) 477-2055

http://www.kvernelandgroup.com

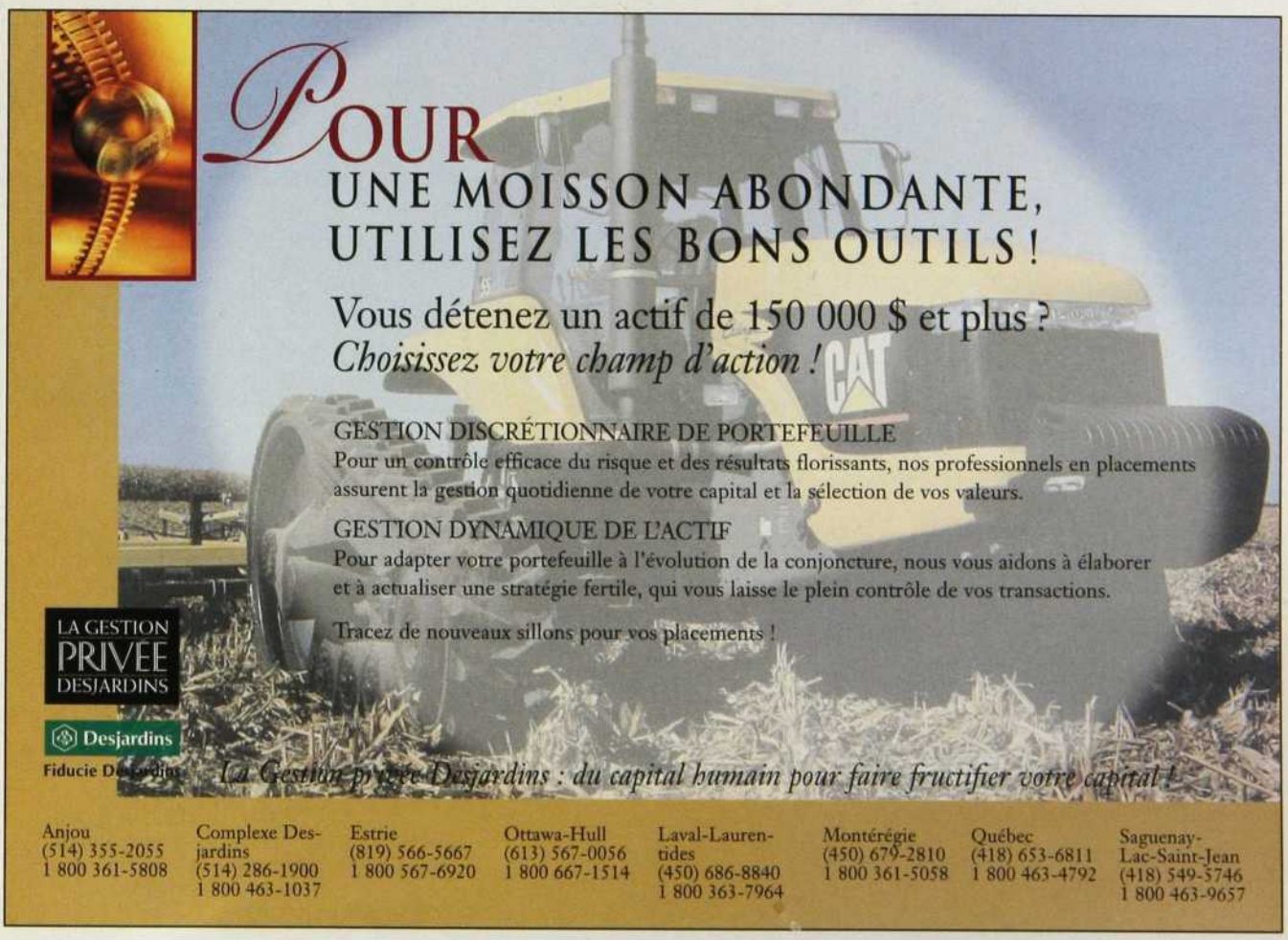
COMPARAISON DE DIVERSES SOURCES DE LUMIÈRE

	Incandescent	Halogène	Halogène IR	DHI
Intensité lumineuse	900 lumens	1250 lumens	1750 lumens	5000 lumens
Durée de vie	200 à 300 h	300 à 500 h	300 à 500 h	3000 à 5000 h
Température	1200 °K	2800 °K	3300 °K	4200 °K
Couleur	Orange/Jaune	Jaune/Blanc	Blanc	Blanc/Bleu
Coût	4,50 à 15 $	30 à 45 $	100 à 105 $	600 à 750 $

tension d'une lampe de 35 watts diminuera à environ 75 volts et le courant, à 3,5 ampères. Pour cette raison, ces lampes doivent être reliées à un ballast comme dans le cas d'un tube fluorescent.

Pour le moment, la compagnie Case IH offre de doter son modèle Magnum (série MX) de cette option. Selon Ghislain Joyal, des Équipements Claude Joyal de Saint-Denis-sur-Richelieu, le tout coûte environ 900 $, incluant les modifications à apporter à l'alternateur et aux autres appareils électriques. Cette dépense est très vite oubliée par le producteur qui travaille de longues heures, la nuit.

On prévoit que, bientôt, les autres grandes marques de tracteurs offriront de doter toutes leurs machines automotrices de cette option. La demande accrue réduira le coût de la lampe.



Son environnement représente-t-il UNE MENACE ?

Protégez-la contre la mammite causée par les bactéries environnementales.

- J-VAC® (bactérine-anatoxine d'*Escherichia coli*), le premier vaccin mis au point pour la prévention de la mammite clinique attribuable à *E.coli*, couramment répandue dans l'environnement des troupeaux laitiers.
- **Il a été démontré qu'il est avantageux de recourir à la vaccination dans le cadre d'un programme de prévention de la mammite, lorsque la mammite clinique à coliformes se déclare dans plus de 1 % des lactations[1].**
- J-VAC® s'est révélé efficace: plus de 4 millions de doses vendues en Amérique du Nord.

Adressez-vous à votre vétérinaire pour savoir comment prévenir la mammite dans votre troupeau grâce à J-VAC®.

J-VAC®
(bactérine-anatoxine d'*Escherichia coli*)

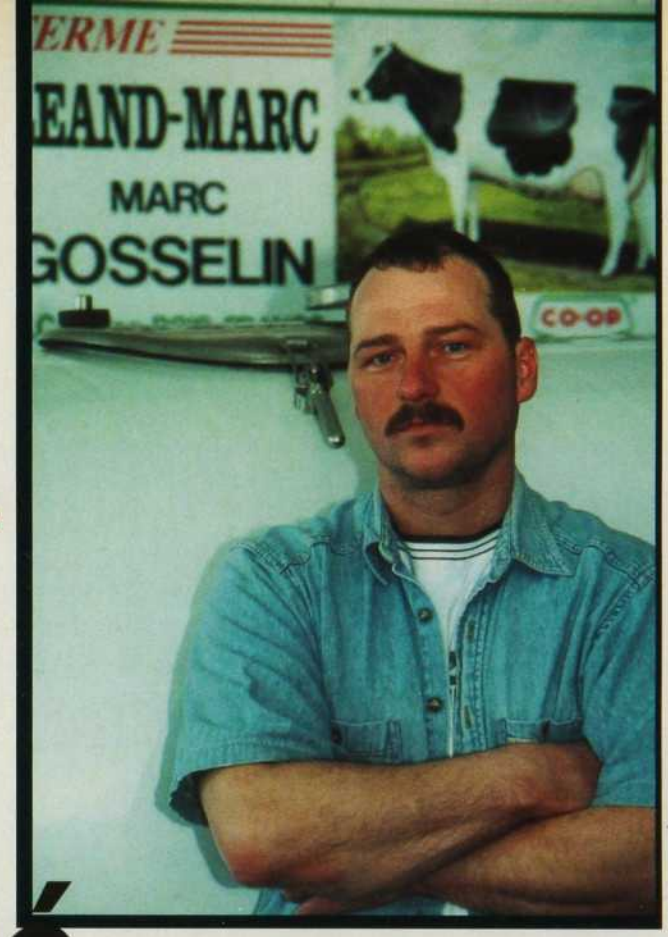
1. *JAVMA*, vol. 199, nº 4, 15 août 1991

J-VAC® est une marque deposée de Merial Limitée. ©Copyright 2000, Merial Limitée.

JVAC-P9-5051-JA-F

114-1493

MERIAL
Merial Canada Inc.



PHOTOS : ANDRÉ PIETTE

Marc Gosselin réserve son étable à ses vaches et fait élever toutes ses taures à forfait. « Mon objectif, c'était d'avoir une petite ferme produisant beaucoup de lait », explique-t-il.

Par André Piette

Priorité au lait

Depuis ses débuts en élevage, Marc Gosselin a un beau chiffre rond en tête : un million de livres de lait. C'est la quantité de lait qu'il veut parvenir à produire en une année. « J'y suis presque », confie-t-il, mentionnant que son quota s'élève maintenant à 43,5 kilos.

Produire un million de livres de lait par an n'a rien d'exceptionnel. En fait, c'est pratiquement la moyenne québécoise. Ce qui n'est pas ordinaire, c'est l'approche adoptée par ce producteur de Warwick. Celui-ci s'est en effet donné comme objectif de maintenir ses besoins en main-d'œuvre ainsi que ses actifs au plus bas niveau possible.

Le plus bas niveau possible, dans le cas de Marc Gosselin, c'est très bas. L'essentiel de la main-d'œuvre de l'entreprise se limite à l'éleveur lui-même et à un coup de pouce occasionnel de son père : l'équivalent de 1,2 UTP (unité-travail-personne). Et l'étable semble bien petite en regard du quota : 120 pieds sur 35. Le même régime minceur s'applique aux cultures : 40 hectares assurent l'autosuffisance de la ferme en fourrages.

« Il est bien plus payant d'utiliser l'espace pour faire du lait que pour élever des sujets de remplacement », estime Marc Gosselin.

Derrière ce profil d'entreprise hors norme se dessinent des choix tout aussi inhabituels. Marc Gosselin confie une part importante du travail au champ à des sous-traitants. « C'est plus économique », évalue-t-il, précisant qu'il se garde les hersages et la récolte des 2000 balles de foin sec.

Autre particularité : l'essentiel de l'alimentation fourragère des 42 vaches repose sur de

André Piette, agronome, est journaliste agricole.

l'ensilage de maïs traité à l'ammoniaque. Celles-ci ne reçoivent que 2,5 à 3 kilos de foin sec par jour. C'est ce qui explique la présence d'un imposant silo de 92 pieds sur 18 près de la petite étable. Le propriétaire de la ferme Léand-Marc n'est pas le seul à tabler sur le « maïs-ensilage ammoniaqué ». Dans les Bois-Francs, ils sont déjà quelques-uns à le faire. Ce mode d'alimentation reste cependant marginal.

Toutefois, le choix qui apparaît le plus inhabituel dans cette entreprise, c'est l'élevage des taures à forfait. Sur les 120 pieds d'étable s'alignent 46 attaches, toutes occupées par des vaches. Dans un avenir rapproché, n'y logeront que les vaches en lactation. Même les vaches taries seront mises en pension hors de la ferme.

Des taures, Marc Gosselin en a déjà élevées. À ses débuts en élevage, en fait. La première année, en 1992, il ne possédait que 15 vaches, et la place ne manquait pas ! Les années suivantes l'ont vu acheter du quota à répétition pour accroître ses revenus, et son étable devenir de plus en plus exiguë.

Est arrivé le jour où il n'avait plus l'espace pour faire grossir son troupeau. Conseillé par l'agronome Louis Bergeron, du MAPAQ, il a calculé qu'il avait intérêt à sortir ses taures de l'étable. « Il est plus payant d'utiliser l'espace pour faire du lait que pour élever », dit-il en se disant bien conscient que les avis sont partagés.

Il aurait pu louer un bâtiment pour y loger ses taures, mais il a écarté cette option. « Ça aurait augmenté la charge de travail, analyse-t-il. D'autant plus que l'étable des taures aurait été éloignée de la ferme. »

Il aurait pu aussi construire une étable à taures. Or, cela aurait limité sa marge de manœuvre financière, qu'il préférait utiliser en priorité pour acheter du quota. Sans compter que la rentabilité d'un tel investissement lui paraissait limitée : « Il serait plus rentable d'acheter 10 kilos que de construire une étable », juge-t-il.

Pour assurer sa relève, il avait aussi la possibilité d'acheter des vaches ou des taures au vêlage. C'est d'ailleurs ce qu'il a fait, du moins en partie, pendant un certain temps. Toutefois, il s'est vite heurté aux limites de cette approche. « On était toujours sur le chemin, dit-il. J'avais quelqu'un qui repérait les vaches un peu partout pour moi, mais il fallait quand même que j'aille les voir. »

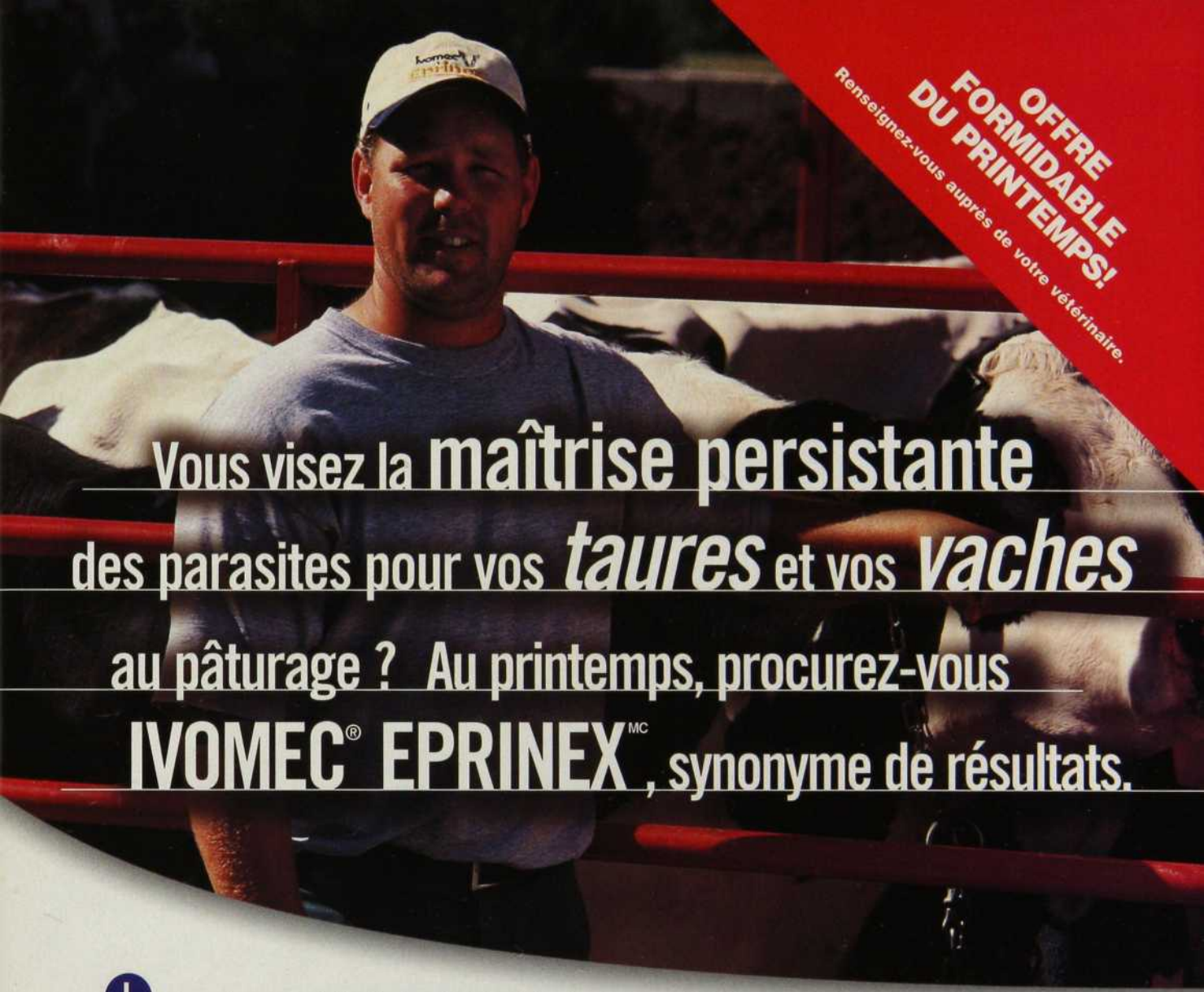
Il y a deux ans, Marc Gosselin a appris que les propriétaires de la ferme Irma, située dans la localité voisine, songeaient à se lancer dans l'élevage à forfait (voir le texte *En charge de la relève*, à la page 41). L'éleveur a sauté sur l'occasion. « Je n'enverrais pas mes taures n'importe où, dit-il. À la ferme Irma, je n'ai pas d'inquiétude. Ils ont toute ma confiance. Ils sont très professionnels. Et ce sont des gens honnêtes. Ils élèvent mes taures comme s'il s'agissait des leurs. »

Marc Gosselin fait actuellement élever une vingtaine de taures à la ferme Irma. « Nous n'élevons pas de surplus de taures, précise-t-il. Nous estimons qu'il en faut 10 par an pour assurer la relève du troupeau. Au pire, si cela ne suffisait pas, nous en achèterions un peu. »

Le transfert des taures est confié à un transporteur. « Ça va très bien, dit-il. Il y en a plein dans la région. On me facture entre 15 et 25 $ par voyage. La ferme Irma se trouve à 10 minutes. J'ai déjà songé à le faire moi-même, mais à ce prix, compte tenu du temps que cela me demanderait au total, en incluant l'attelage de la remorque, il me semble préférable de rester à l'étable. »

Quand *Le Bulletin* l'a rencontré, Marc Gosselin venait de recevoir ses deux premières taures. À moins de trois semaines du vêlage, elles étaient âgées de 24 mois et pesaient plus de 600 kilos. C'était précisément l'objectif visé, et l'éleveur affichait un large sourire de satisfaction.

Une des premières taures élevées à forfait, Leand-Marc Sammy Nicolas. Les taures doivent vêler à 24 mois et à un poids de 600 kilos.



OFFRE FORMIDABLE DU PRINTEMPS!
Renseignez-vous auprès de votre vétérinaire.

Vous visez la maîtrise persistante des parasites pour vos *taures* et vos *vaches* au pâturage ? Au printemps, procurez-vous IVOMEC® EPRINEX^MC, synonyme de résultats.

Les larves de parasites de l'an dernier qui subsistent dans les pâturages malgré l'hiver sont la principale cause d'infestation des génisses et des taures au printemps.

Si vous utilisez IVOMEC® EPRINEX^MC à action persistante avant la mise au pâturage au printemps, les larves de parasites ingérées seront tuées dans l'animal traité avant même qu'elles n'atteignent le stade adulte et puissent entraîner une perte de production.

Réduisez la charge parasitaire au pâturage et optimisez le potentiel de croissance et de productivité de votre troupeau.

Maîtrise durable d'un plus grand nombre d'espèces de parasites

	IVOMEC® EPRINEX^MC Solution à verser	Cydectin™ Solution à verser
Nombre d'espèces de parasites approuvées pour la maîtrise persistante	11	2
Nombre d'espèces et de stades parasitaires maîtrisés	41	25

- **Maîtrise persistante** des parasites – incluant la mouche des cornes jusqu'à 7 jours
- **Traitement facile** à appliquer avant la mise au pâturage.
- **Résiste aux intempéries,** pour une activité persistante, beau temps, mauvais temps.
- **Approuvé** chez tout le troupeau, y compris les vaches en lactation.
- **Aucune période de retrait du lait,** aucune période d'attente avant l'abattage.

ivomec
Eprinex
(eprinomectin)

Réduisez la charge parasitaire et améliorez la productivité.

IVOMEC® et le logo tête de bovin sont des marques déposées de Merial Limitée et EPRINEX^MC est une marque de commerce de Merial Limitée.
©Copyright 2001, Merial Limitée. Cydectin est une marque de commerce de Wyeth-Ayerst. EPX-01-2651-JAD-F 114-14438R

CCPP

AMI DES 4-H CANADA

MERIAL
Merial Canada Inc.

La prochaine fois que vous serez ébloui et que vous verrez la productivité augmenter, les chances sont bonnes pour que Hesston y soit pour quelque chose. Après tout, nous avons lancé la première andaineuse autopropulsée au monde. Ce n'est donc pas un hasard si nos plus récents modèles comptent sur des caractéristiques comme un

L'avenir de la fenaison entre bonnes mains

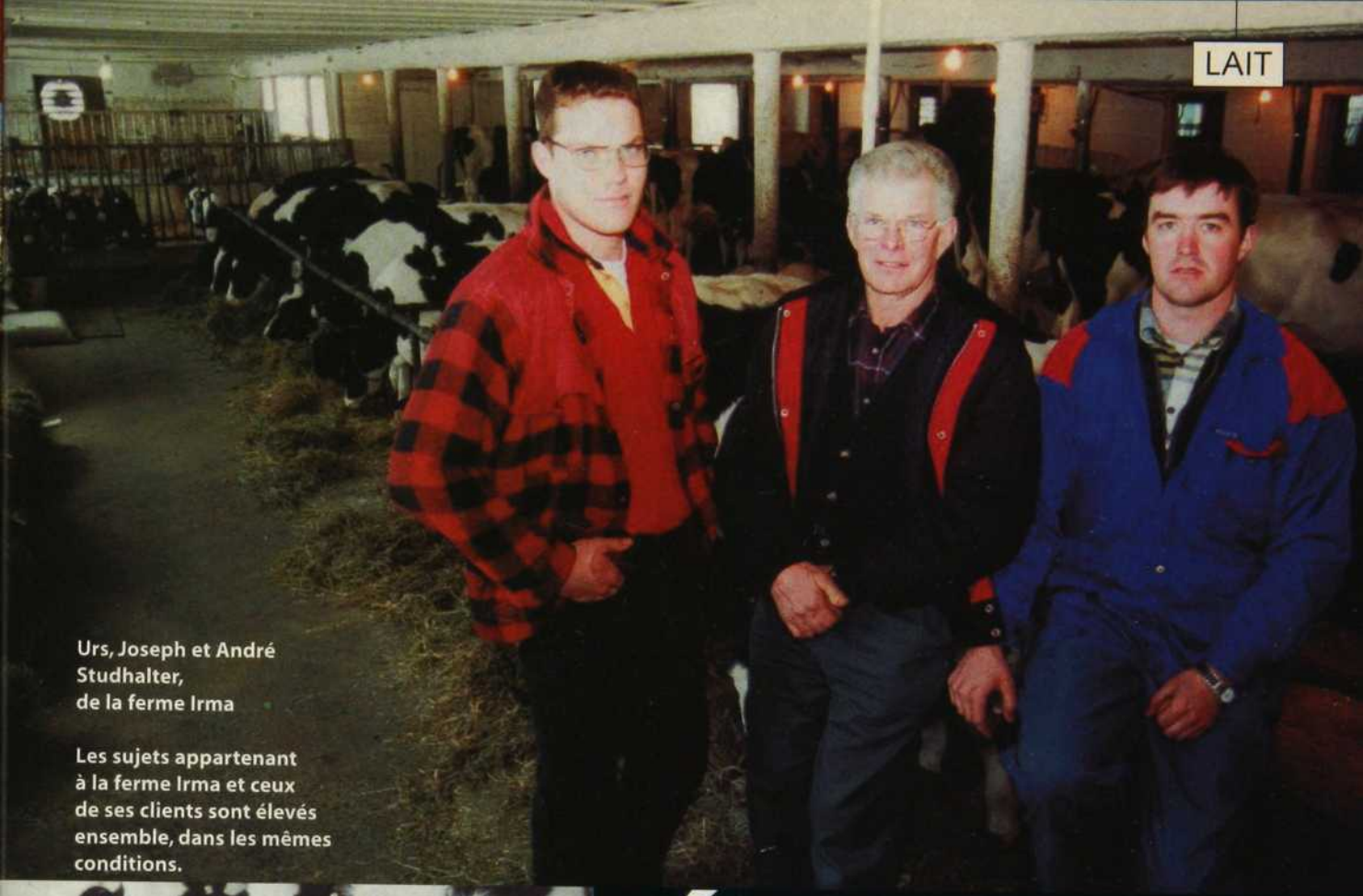
moniteur de performance dans la cabine et une vitesse de coupe inégalée. Hesston est aussi à l'origine des presses à balles géantes. Et c'est uniquement grâce à Hesston si l'on retrouve des presses à balles rondes entièrement automatisées en Amérique du Nord. Mieux encore, si vous voulez améliorer votre productivité, vous n'aurez pas à attendre à demain car la technologie évoluée de Hesston est déjà disponible chez votre concessionnaire Hesston.

AGCO

Personne ne connaît le foin comme HESSTON

© 2001 AGCO Corporation
4205 River Green Parkway
Duluth, GA 30096
1-800-767-3221
www.hesston.agcocorp.com

HS-5



Urs, Joseph et André Studhalter, de la ferme Irma

Les sujets appartenant à la ferme Irma et ceux de ses clients sont élevés ensemble, dans les mêmes conditions.

Éleveur de relève

La ferme Irma se consacre à l'élevage de taures à forfait. L'objectif : un vêlage à 24 mois et à 600 kilos.

Par André Piette

Quand les propriétaires de la ferme Irma ont voulu diversifier leur entreprise laitière, l'élevage de taures à forfait leur est apparu comme une avenue intéressante. Ils avaient eu l'occasion d'y être initiés en visitant des entreprises américaines spécialisées dans le domaine. « Nous cherchions à développer une activité complémentaire à celles de la ferme, et l'élevage à forfait cadrait bien avec cet objectif », mentionne Urs Studhalter, l'un des associés.

Complémentaire, l'élevage à forfait l'était sur plusieurs plans. Ainsi, il permettait d'utiliser l'espace vacant dans les bâtiments. De plus, il améliorait l'efficacité de l'élevage. « Les taures de nos clients allaient être soignées avec les nôtres, explique André, son frère. Par conséquent, le forfait nous permettait de former de plus gros groupes de taures et de les soigner de façon plus spécifique. C'était un avantage pour nous ainsi que pour nos clients. » >>>

PHOTOS : ANDRÉ PIETTE

Ces producteurs de Saint-Albert, près de Victoriaville, ont fait le saut il y a un peu plus de deux ans. Leurs bâtiments logent actuellement 230 sujets, dont 45 taures à forfait. Leurs 80 vaches en lactation sont regroupées dans une étable à logettes. Du sevrage à l'âge de 17 mois, les sujets de remplacement occupent des stalles individuelles. Par la suite, ils sont transférés dans une étable froide, où ils sont élevés en enclos jusqu'à leur sortie. Le transfert final se fait trois semaines avant la mise bas.

La famille Studhalter promet à ses clients des taures de qualité. Cela correspond, concrètement, à des taures qui vêlent à 24 mois et à 600 kilos. « Les trois quarts de nos taures vêlent avant 24 mois », assure André. « Il y a des exceptions, bien sûr, enchaîne son frère. Hier, justement, nous avons avisé un éleveur qu'une de ses taures affiche toujours un gain de croissance inférieur aux autres et qu'il est peu probable qu'elle pourra se rattraper. Il appartient au client de décider s'il est pertinent de l'amener au vêlage. »

Pour atteindre leur objectif de qualité, les propriétaires de la ferme Irma misent sur une régie rigoureuse. De son arrivée à 2 mois et sa sortie à 23 mois, un animal passe par 5 groupes différents. Son alimentation peut comprendre de l'ensilage d'herbe (à volonté), du foin sec, du maïs-grain humide, du tourteau de soya, des minéraux et un facteur de croissance. Chaque animal est identifié par une boucle d'oreille (c'est d'ailleurs une exigence posée par la ferme Irma), pour qu'il soit facile d'observer son développement.

Le prix de la pension dépend des services dont le propriétaire de l'animal se prévaut. L'insémination (avec la semence choisie par le propriétaire) de même que la vaccination, la taille des sabots, la vérification de gestation et les traitements parasitaires sont inclus dans le tarif de base. Par contre, le brûlage des cornes et la tonte exigent un déboursé additionnel.

Par ailleurs, André tient à souligner que le client n'a pas à redouter de fluctuations subites de prix. « Nos prix tiennent compte des coûts moyens des dernières années, explique-t-il. Ils ne changeront pas parce qu'une récolte a été mauvaise. »

Si un sujet tombe malade, les soins sont aux frais de la ferme Irma. En revanche, celle-ci n'accepte que des veaux en bonne santé à leur arrivée. De plus, elle exige que le troupeau du client soit vacciné. Et si une taure mourait ? « Ça peut survenir, fait remarquer Urs. Dans ce cas, on rembourse au client la pension payée, mais pas la valeur de l'animal. »

Pour établir ces diverses modalités, la famille Studhalter s'est appuyée sur

« Notre troupeau laitier est la vitrine de notre travail », déclare Urs Studhalter. Ces éleveurs comptent sur 80 vaches en lactation pour remplir un quota de 84 kilos.

l'expérience d'autres éleveurs à forfait. Elle est membre de la Heifer Raising Association, un regroupement américain qui offre aux éleveurs à forfait membres divers outils comme des contrats types et diverses recommandations sur la façon de procéder dans des circonstances exceptionnelles, notamment un décès.

On devine que la confiance constitue un élément crucial dans tout cela. Urs le confirme. « C'est le principal défi », lance-t-il. En fait, ce défi semble encore plus exigeant que d'amener une taure au vêlage à 600 kilos. On ne s'étonne donc pas que les éleveurs invitent leurs clients à venir jeter un coup d'œil à leurs animaux n'importe quand et aussi souvent qu'ils le veulent.

Qui se prévaut de leur service d'élevage ? Jusqu'à maintenant, surtout des éleveurs placés dans une situation qui sort de l'ordinaire. Par exemple, un producteur qui manque d'espace dans son étable. Ou encore, un éleveur qui veut augmenter son quota sans avoir à investir dans une bâtisse (voir à ce propos le reportage *Priorité au lait* de la page 37).

Contrairement aux Américains, qui recourent couramment à l'élevage à forfait, les Québécois préfèrent faire leur élevage eux-mêmes. Cependant, à mesure que leurs troupeaux grossissent, les entreprises spécialisées dans l'élevage à forfait pourraient s'avérer de plus en plus utiles.

FIEVRE APHTEUSE : et si ça se passait chez nous ?

Une conclusion s'impose de l'expérience britannique. Une présence vétérinaire est primordiale dans les fermes d'élevage.

Par Denis Rainville

Le 19 février dernier, un vent de panique soufflait sur le monde agricole britannique et européen : 27 porcs infectés par la fièvre aphteuse étaient découverts dans un abattoir du Royaume-Uni. Des mesures sanitaires exceptionnelles furent immédiatement implantées partout sur le territoire de la Communauté européenne pour tenter de circonscrire l'épidémie. Le tout a malheureusement obtenu assez peu de résultats jusqu'à maintenant (au moment d'écrire ces lignes, en avril).

La nature extrêmement contagieuse de cette maladie la rend problématique à combattre. De plus, le fait que les premiers cas furent détectés à l'abattoir, et non à la ferme d'origine, a compliqué la situation. En effet, il s'est certainement écoulé plusieurs semaines entre l'infection des animaux et leur abattage. Durant cette période, le virus a pu se répandre sans aucune mesure sanitaire pour le contrer. D'ailleurs, une des principales mesures de contrôle de la maladie est de ne pas transporter les animaux contaminés ou soupçonnés de l'être. >>>

Denis Rainville est médecin vétérinaire à la Clinique vétérinaire de Buckingham et membre de l'Association des médecins vétérinaires praticiens du Québec.

PHOTO : LIONEL LEVAC

C'est au tour de Lely de traire vos vaches.

Le robot de traite Lely révolutionne l'industrie laitière partout dans le monde. L'Astronaut de Lely fait bien plus que traire les vaches. Il laisse plus de temps pour vous concentrer sur ce qui est important. Et il procure plus de liberté et de confort à vos vaches tout en réduisant leur stress.

Le système fournit une foule d'informations utiles pour la régie de votre troupeau et la gestion efficace de votre ferme. Il accroît la production de vos vaches et vous assure d'un lait de qualité. Il offre aussi plus de flexibilité dans la façon de gérer votre temps et celui de vos vaches.

L'Astronaut de Lely… une question de temps

LELY

HAUTE TECHNOLOGIE EN AGRICULTURE

Lely Canada inc. Siège social : 218, Silvercreek Prwy. N., Box 339, Guelph, ON, N1H 8E8
Bureau du Québec : 2400, rue Canadien, bureau 302, Drummondville, QC, J2B 6V6
Tél. : (519) 836-6879 • Télec. : (519) 836-6850 • courriel : sales@lely.ca • www.lely.ca

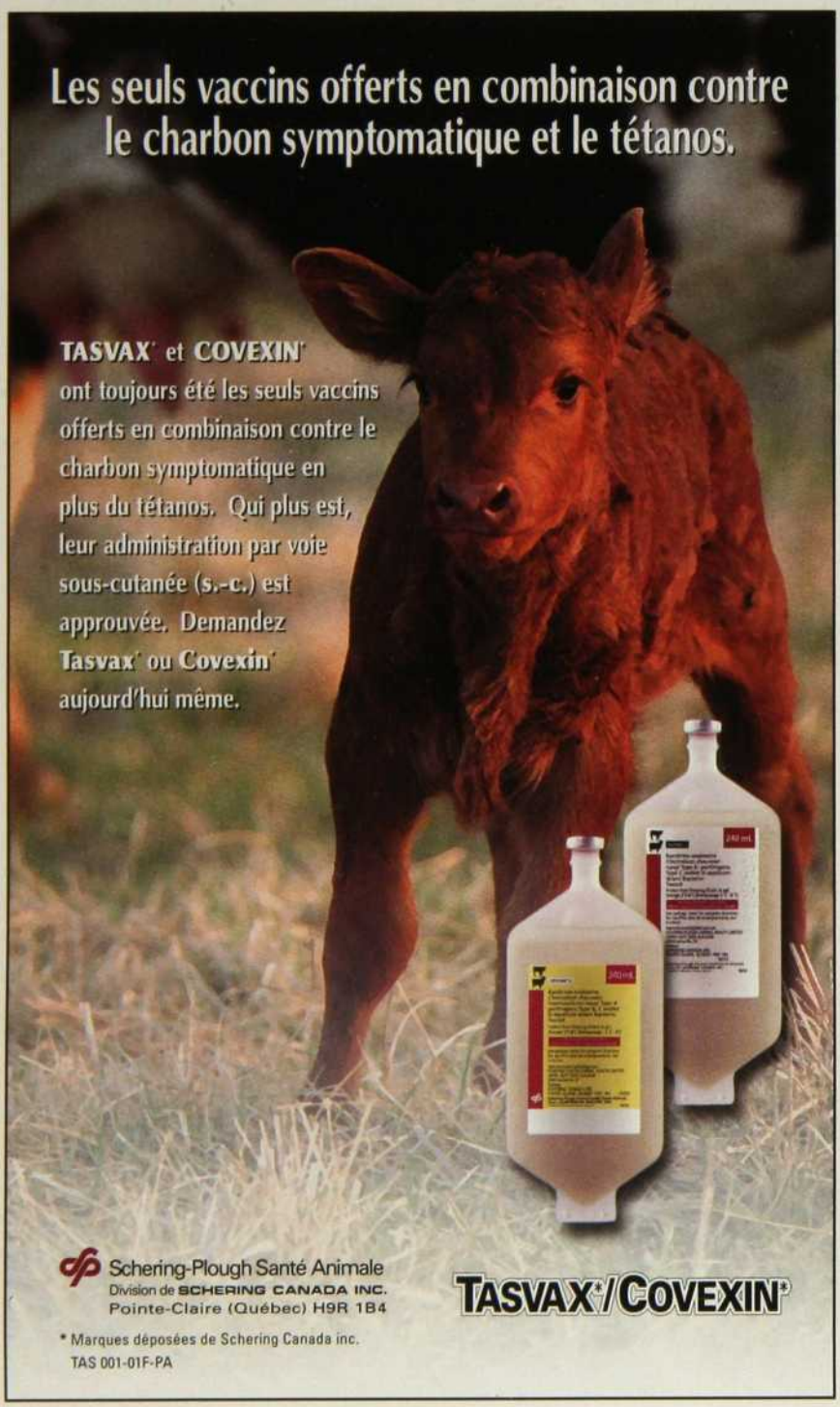
LE RESPECT DE L'HOMME ET DE L'ANIMAL

À l'échelle mondiale, la fièvre aphteuse est considérée comme endémique (c'est-à-dire présente de façon constante ou périodique) dans certaines parties de l'Asie, du Moyen-Orient, de l'Afrique et de l'Amérique du Sud. À l'été 2000, on a identifié des cas en Argentine, au Brésil et en Afrique du Sud. Le Canada est considéré comme exempt de fièvre aphteuse, la dernière manifestation de la maladie en sol canadien remontant à l'année 1952. La maladie est absente des États-Unis depuis 1929.

L'immensité de notre territoire et la dispersion de notre cheptel faciliteraient l'isolement d'une région si le virus était détecté.

Que fait le Canada pour prévenir l'apparition de la fièvre aphteuse chez nous ? Dès la déclaration de la présence de la maladie au Royaume-Uni, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a pris des mesures strictes pour prévenir l'entrée du virus sur le territoire canadien : interdiction d'importer des animaux ou des produits animaux provenant du Royaume-Uni ou de tout autre pays où sévit la maladie, enquêtes sur les permis d'importation délivrés au cours des derniers mois (de même que sur les produits entrés au Canada récemment).

On a aussi resserré les mesures, dans les aéroports, applicables aux voyageurs arrivant de l'étranger, sensibilisé tous les intervenants du milieu agricole par voie de communiqués et autres, etc.



DES MESURES SUFFISANTES ?

Ces mesures sont-elles suffisantes ? On ne peut jamais être certain à 100 %, mais certains facteurs jouent en notre faveur. Tout d'abord, l'immensité du territoire et la dispersion du cheptel sur tout le territoire faciliteraient l'isolement d'une région et la prévention de la propagation du virus aux autres régions du pays, comme on a pu le faire en 1952.

Ensuite, nous n'avons qu'un voisin frontalier, les États-Unis, qui est lui aussi exempt de la maladie et qui applique sensiblement les mêmes mesures sanitaires que nous. Le plus grand danger qui nous guette est la complaisance : une fois la crise terminée, continuerons-nous à être aussi vigilants ou nous laisserons-nous endormir par un faux sentiment de sécurité ?

Une conclusion qui s'impose de l'expérience britannique est l'importance d'assurer une présence vétérinaire dans les fermes d'élevage. En effet, si la maladie avait été diagnostiquée dès la ferme au lieu de l'être à l'abattoir, l'épidémie aurait sans doute été plus facile à circonscrire.

RECENSEMENT • CENSUS

2001

Aux exploitants agricoles

VOS RENSEIGNEMENTS AIDERONT À FAÇONNER L'AVENIR DE VOTRE COMMUNAUTÉ.

Chaque exploitant agricole doit remplir et retourner par la poste un questionnaire du Recensement de l'agriculture. Les données ainsi recueillies tracent un portrait de la situation au sein de votre industrie, tant à l'échelle municipale que nationale, sur des sujets allant des cultures à l'utilisation de l'ordinateur. Les données du Recensement de l'agriculture sont utilisées pour :

- élaborer, mettre en œuvre et évaluer des programmes et des politiques en matière d'agriculture qui touchent votre exploitation et la façon dont vous la gérez;
- présenter votre point de vue auprès des législateurs, des médias et du public;
- planifier la mise en marché de nouveaux produits et services agricoles.

Poursuivez la tradition.
D'ici le 15 mai, soyez du nombre!

En vertu de la *Loi sur la statistique*, vos renseignements demeurent confidentiels. Si vous avez des questions, téléphonez au :

www.statcan.ca

1 800 216-2299

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

En fondant la compagnie Acti-Sol, les Désilets père et fille ont atteint leurs objectifs respectifs. Les volailles des entreprises de Robert Désilets fournissent la matière première nécessaire à la fabrication d'un engrais naturel commercialisé par une compagnie que Claudia Désilets a fondée et qu'elle dirige.

Par Emmanuelle Arès

De fumier encombrant à engrais recherché

Démarrer une entreprise à partir d'un produit — ou même d'une idée dans ce cas-ci — implique prendre un chemin parsemé d'embûches et de défis, que Robert et Claudia Désilets, père et fille, ont décidé de suivre jusqu'au bout.

PHOTOS : EMMANUELLE ARÈS

La compagnie Acti-Sol, qui commercialise des engrais naturels sur le marché horticole , est en pleine expansion. Sa directrice, Claudia Désilets, est épaulée dans ses démarches par son père Robert, entrepreneur et aviculteur d'expérience. Les engrais naturels Acti-Sol offrent un débouché aux fumiers produits par la majorité des 140 000 pondeuses et des 900 000 poulets de chair produits chaque année par M. Désilets, à ses installations de Saint-Wenceslas et de Bedford. Ces engrais, fort prisés par les citadins et les municipalités qui les utilisent sur leur pelouse, dans leurs plates-bandes ou dans leur jardin, sont en fait du fumier de volaille déshydraté et mis en cubes. Simple ? Oui, mais il fallait y penser, et surtout... y croire très fort.

Emmanuelle Arès, agronome, est journaliste.

Depuis cinq ans, avec l'aide d'un agronome-conseil spécialisé en horticulture, Claudia et Robert Désilets expérimentent des mélanges et des méthodes de traitement pour fabriquer à l'usine de Bedford un produit de qualité, stable et constant. Aujourd'hui, la gamme Acti-Sol comprend un engrais de base de formulation N-P-K 4-4-2 et des mélanges de fumier et d'ingrédients naturels, comme la poudre d'os. Offerts depuis un an, ces mélanges vendus en formats de 1,5, 10, 15 et 20 kg sont destinés à la fertilisation des tomates, arbustes, fleurs et pelouse.

« Les engrais Acti-Sol combinent les avantages fertilisants des engrais aux aspects positifs des fumiers, affirme Claudia Désilets. Ils présentent une analyse standard et garantie. De plus, ils apportent au sol de la matière organique, ce qui favorise l'activité biologique et améliore la structure du sol, ainsi que la rétention d'eau. Ils sont faciles de manutention, ne sentent rien, fonctionnent comme un

Les poulaillers sont aménagés en fonction du traitement du fumier : poules pondeuses et poulets de chair sont élevés dans des cages sous lesquelles circule un convoyeur de lisier. Les fientes parcourent trois fois la longueur du bâtiment dans un séchoir qui surplombe les cages.

Yves Chagnon, directeur des opérations. Dernière opération avant la commercialisation : l'ensachage. À l'usine de Bedford, le fumier est analysé, et les recettes sont équilibrées en fonction du produit fini désiré. Le processus de transformation comporte neuf étapes, dont le cubage final. Une batterie de tests de qualité et de formulation assure la constance du produit livré.

Les ténébrions vous préoccupent?

DISVAP MEC interrompt le cycle

Vecteurs de maladie, les ténébrions endommagent l'isolation des bâtiments; sans traitement, ils se reproduisent rapidement. **DISVAP** MEC est un traitement efficace et rapide.

Quel est son mode d'action?

Vaporisez entre les périodes de production des poulets. Les ténébrions se chargeront du reste, ramassant sur leur passage des **microcapsules à action lente** présentes sur les surfaces traitées. En disséminant une dose létale d'insecticide aux larves et aux adultes avant la ponte, **DISVAP** MEC interrompt le cycle de développement du ténébrion, vous offrant un contrôle résiduel prolongé et la tranquillité d'esprit.

Consultez votre détaillant local.

DISVAP MEC
Une solution éprouvée

Vétoquinol

Ligne de produits de Vétoquinol N.-A. Inc.
2000, chemin Georges, Lavaltrie, Québec J0K 1H0

IDEAL *À la hauteur de vos projets!*

NETTOYEURS D'ÉTABLE AUTOMATIQUES

Montées adaptables à tous les modèles de nettoyeur.

Choix de montées fixes, suspendues, structurées sur roues ou de type «orbite».

Modèles «standard» ou «Ultra-robustes».

Disponibles en longueurs variées.

Dalot de bois ou en acier garanti pour 15 ans.

Transmission robuste avec châssis monobloc en acier.

Chaîne avec mailles en «8» résistant à 50 000 lb (22 680 kg) de tension et prévenant la torsion dans les roues de coin.

NETTOYEURS D'ALLÉES À RACLETTES HYDRAULIQUES

Pour dalots simples et dalots multiples.

S'adaptent aux dalots de 6' à 14' (1,8 à 4,2 m) de largeur.

Installation simplifiée grâce à des points d'ancrage boulonnés n'affectant pas la surface de ciment du plancher.

Une seule unité hydraulique peut nettoyer jusqu'à 4 dalots.

Panneau de contrôle permettant de programmer plusieurs nettoyages.

AUTRES PRODUITS IDEAL :
évacuateurs de fumier souterrains EVACUAIR • structures d'acier • convoyeurs à fumier • pompes de transfert • stalles • carcans • enclos • monte-balles • remorques à bascule

Fabriqué par MACHINERIE IDÉALE
1100, rue Leclaire, Saint-Césaire (Québec) J0L 1T0 • Tél. : (450) 469-3133 • Fax : (450) 469-3320
Courriel : info@wicideal.com • Internet : www.wicideal.com • Membre du GROUPE WIC•IDEAL

ONGUENT POUR PIS du Dr Naylor

En cas de trayons endoloris, de coupures, de contusions et de brûlures

L'UDDER BALM du Dr Naylor est l'onguent antiseptique fiable pour le pansement facile des blessures. C'est un onguent spécialement formulé par un vétérinaire pour aider à conserver l'humidité naturelle de la peau du pis tout en calmant la douleur et en maintenant le pis et les trayons doux et en santé.

L'onguent UDDER BALM du Dr Naylor est excellent pour le massage complet du pis, le traitement des trayons endoloris, les coupures, contusions, brûlures par le vent et coups de soleil. Emballé dans notre boîte traditionnelle de 9 oz ou dans notre tout nouveau seau pratique de 32 oz.

Comme toutes les spécialités du Dr Naylor pour troupeaux laitiers, l'onguent UDDER BALM est formulé, fabriqué, emballé et vendu par des gens qui connaissent l'industrie laitière et s'en préoccupent.

Comme depuis plus de 75 ans, la gamme complète des produits du Dr Naylor est en vente chez les marchands d'aliments du bétail et de fournitures agricoles, et chez les vétérinaires.

Distribution au Canada :
Vétoquinol N.-A inc.
2000, chemin Georges
Lavaltrie, Québec
J0K 1H0

Dr. Naylor

Les produits Acti-Sol sont distribués dans plus d'une centaine de points de vente au Québec. Un tel réseau demande un suivi régulier, qui est assuré par Claudia Désilets dans l'Est du Québec, et par Marc-André Nadeau, le représentant des ventes pour la compagnie, dans le Sud et l'Ouest du Québec.

engrais de synthèse, mais sont naturels à 100 %. »

L'entreprise a le vent dans les voiles. Cependant, comme le rappelle la jeune entrepreneure de 31 ans, « les produits d'origine naturelle n'étaient pas aussi populaires, lorsqu'on a lancé l'entreprise en 1995, qu'ils le sont aujourd'hui. Il a fallu créer le marché et la demande, convaincre les centres jardins du potentiel du produit, faire le suivi, évaluer les besoins de production... On partait vraiment de zéro. » Les recherches de systèmes de séchage et de traitement des lisiers adaptés à notre climat et à nos installations les ont menés partout en Europe et aux États-Unis en 1993. À cette époque, Claudia Désilets achevait son baccalauréat en administration, option finances et marketing, à l'Université Laval et désirait fonder son entreprise.

Le fumier passe par plusieurs étapes de traitement avant de devenir de l'engrais. La mise au point du procédé unique en son genre a demandé beaucoup d'énergie, de temps et d'argent. « À la sortie du bâtiment, le lisier ne contient plus que 15 % d'humidité et ne dégage presque plus d'odeur », explique Claudia Désilets.

Le fumier des trois fermes de M. Désilets est vendu à la compagnie Acti-Sol; une partie est mise en cubes, et le reste est vendu tel quel à des producteurs agricoles. Ces installations s'inspirent de systèmes existant ailleurs, mais ont nécessité des adaptations importantes compte tenu du climat québécois.

Les investissements sont importants. Cependant, l'élevage des poules pondeuses et de poulets à griller en cages équipées de convoyeurs à fumier et d'un séchoir intégré présente de nombreux avantages. Dans le cas des poulets à griller, traditionnellement élevés sur parquet, on élimine l'achat de litière, et dans tous les cas les coûts de chauffage sont diminués grâce à la chaleur dégagée. De plus, l'air est d'une meilleure qualité, ce qui plaît autant aux volatiles qu'au personnel.

Les entreprises avicoles ainsi que la compagnie Acti-Sol respectent les règlements du ministère de l'Environnement. Toutefois, les Désilets ne désirent pas qu'Acti-Sol soit considéré comme une solution au problème de surplus de fumier dans la province. « Nos installations nous permettront bientôt de traiter un volume important, souligne Robert Désilets. Cependant, les producteurs avicoles intéressés devront fournir à la sortie des poulaillers un lisier déshydraté répondant à nos critères de production et de qualité. »

Claudia Désilets explique qu'elle et son père sont conscients de la pression environnementale exercée sur les producteurs qui affichent un surplus. Cependant, la mission d'Acti-Sol n'est pas d'apporter une solution au problème de tous les aviculteurs, mais bien d'ajouter une valeur aux fumiers produits par leurs entreprises avicoles, et leurs partenaires.

Somme toute, Acti-Sol a atteint les objectifs que ses fondateurs s'étaient fixés. En effet, M. Désilets a trouvé un débouché pour ses fumiers de volaille en les traitant et en les transformant. Claudia Désilets, quant à elle, a fondé sa propre compagnie. Ils font de plus le bonheur de centaines de citadins et municipalités depuis cinq ans en produisant un engrais naturel, organique, non toxique pour les enfants et les animaux, et sans odeur.

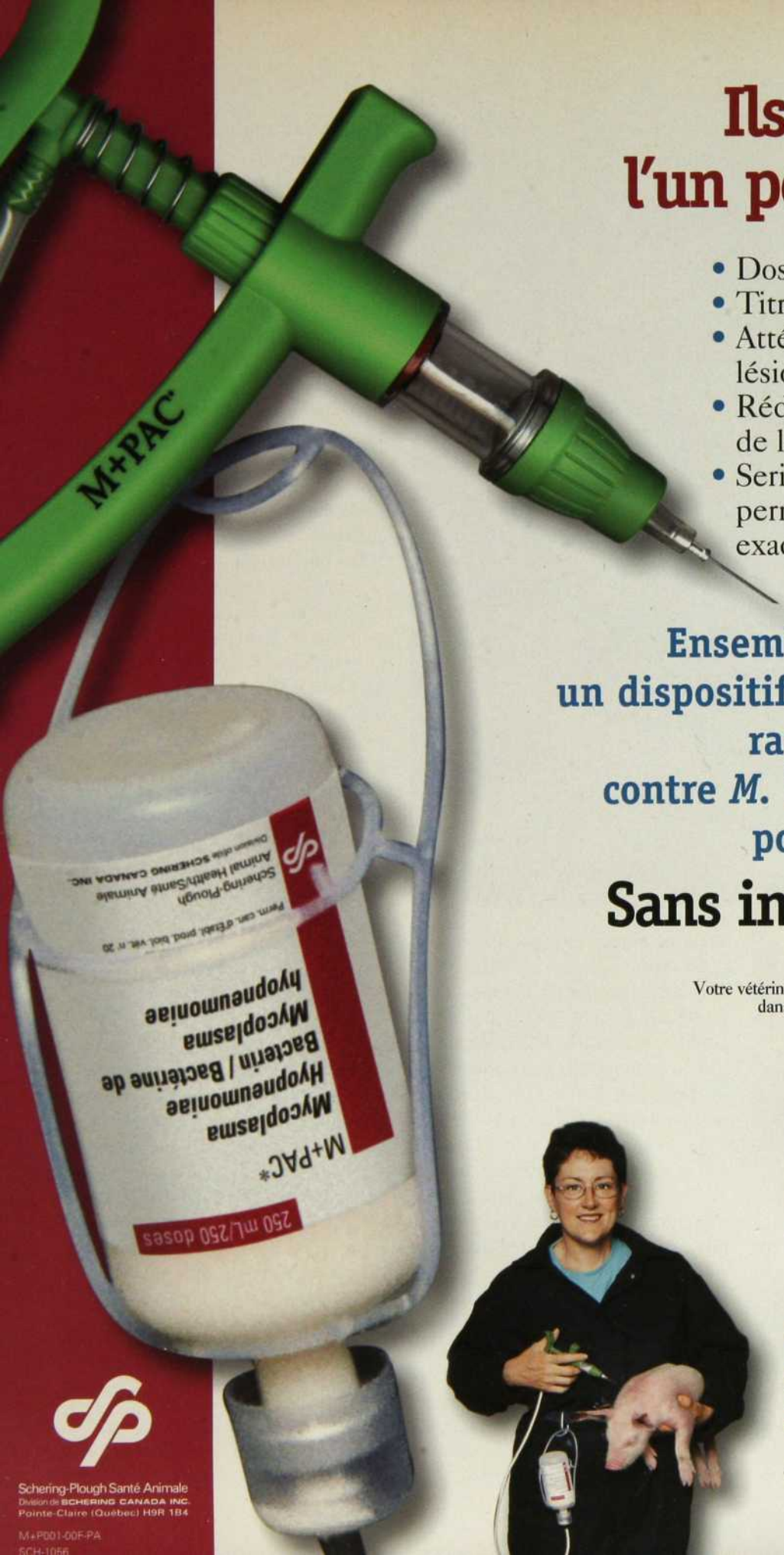
Ils sont faits l'un pour l'autre

- Dose de 1 mL
- Titres d'anticorps élevés
- Atténuation des lésions pulmonaires
- Réduction de l'incidence de la toux
- Seringue d'emploi facile permettant d'administrer exactement 250 doses

Ensemble, ils forment un dispositif de vaccination rapide et efficace contre *M. hyopneumoniae* pour 250 porcs...

Sans interruption.

Votre vétérinaire vous dira comment utiliser M+PAC* dans votre élevage et comment vous procurer des seringues M+PAC*.



Mycoplasma

M+PAC*

Toute une différence contre *M. hyopneumoniae*.

* M+Pac est une marque déposée de Schering Canada inc.

Schering-Plough Santé Animale
Division de SCHERING CANADA INC.
Pointe-Claire (Québec) H9R 1B4

M+P001-00F-PA
SCH-1056

Ferme Rouslay : tout un exploit !

Daniel et Line Rousseau

Un audacieux programme d'éradication de plusieurs maladies a littéralement métamorphosé cette ferme porcine.

par Robert Desrosiers

Malgré la faible distance séparant le nouveau bâtiment et les anciens locaux, le programme a été un succès.

En 22 années de pratique en médecine porcine, je n'avais jamais vu un tel résultat, obtenu dans de telles circonstances. À la lumière des informations dont on dispose actuellement, un programme de santé utilisé a permis, tout en préservant la génétique de l'élevage, de se débarrasser de cinq importantes maladies : pleuropneumonie, rhinite atrophiante, gale sarcoptique, pneumonie enzootique et même SRRP (syndrome reproducteur et respiratoire du porc).

Situé à Sainte-Perpétue, dans la région de Drummondville, l'élevage en question appartient à Line et Daniel Rousseau. La ferme vendait des sujets de reproduction depuis déjà plusieurs années lorsque la décision a été prise d'améliorer le statut sanitaire du troupeau. Sans être dramatique, la situation à ce sujet ne répondait pas à leurs attentes.

On n'y avait jamais remarqué de signes cliniques de pleuropneumonie porcine, causée par *Actinobacillus pleuropneumoniae*. Cependant, l'élevage était séropositif (présence de réacteurs à la sérologie) au *pool* des sérotypes 2-3-7 et avait occasionnellement des réactions douteuses au sérotype 5. Les porcs présentaient parfois des lésions de rhinite atrophiante et de gale sarcoptique, et les résultats du Projet Viscères de l'encan électronique signalaient un nombre de lésions au foie et aux poumons supérieur à la moyenne provinciale.

Ce qui aura vraiment fait déborder le vase furent les deux attaques consécutives de SRRP. Les producteurs devaient faire quelque chose. Consulté, le vétérinaire Réal Boutin, du Centre de développement du porc du Québec (CDPQ), a conçu un programme qui n'était pas sans risque, mais avait des chances de réussir.

Les bâtiments en place commençaient à avoir de l'âge, et il était prévu de construire une porcherie neuve, sur le même site. Sommairement, le

PHOTOS : ROBERT DESROSIERS

Robert Desrosiers est médecin vétérinaire.

1-PROGRAMME EN CINQ POINTS

1. Utilisation de différents vaccins en vue de l'hyperimmunisation du troupeau de truies, de façon à ce que celles-ci transmettent beaucoup d'anticorps à leurs porcelets.
2. Utilisation de médicaments chez les truies et les porcelets pour tenter d'éliminer ou tout au moins diminuer le microbisme et l'état de porteur des sujets.
3. Sevrage précoce à 10 jours au plus tard et transfert des porcelets de l'ancien au nouveau bâtiment. Ces porcelets allaient devenir les truies et verrats du nouveau troupeau.
4. Élimination des contacts autres que par aérosol entre l'ancien et le nouveau troupeau (personnel, équipement et matériel distincts).
5. Vente des sujets d'engraissement de l'ancien troupeau lorsqu'ils atteignent le poids du marché, et des truies au sevrage.

programme proposé par le Dr Boutin comportait cinq grands points (voir le tableau 1).

Les premiers porcelets issus du programme ont été sevrés dans le nouveau bâtiment en janvier 1999. En avril 2001, tout indique que le programme a connu un succès total. Aucune réaction sérologique positive n'a été détectée jusqu'ici relativement au SRRP, à la pleuropneumonie et à la pneumonie enzootique. Par ailleurs, des écouvillons nasaux ont permis de démontrer l'absence de *Pasteurella multocida* toxinogène (principal agent responsable de la rhinite atrophiante). Aucun signe clinique ou lésion suggestif de gale sarcoptique n'a été détecté. Le pourcentage des lésions des sujets vendus à l'abattoir a diminué de façon radicale après le programme d'éradication (voir le tableau 2).

Le pourcentage de mortalité du sevrage à l'abattage est inférieur à 2,5 %, sans qu'aucune des moulées utilisées à la ferme ne contienne de médicament (antibiotique ou stimulant de croissance). De plus, nul traitement n'est ajouté à l'eau. En fait, même les traitements individuels par injection sont rares, dans cet élevage.

Du point de vue génétique, la ferme Rouslay s'est vue décerner pour l'année 2000 un certificat d'excellence (troisième position) par le CDPQ pour la taille des portées et les indices maternels. Ceux-ci, qui tiennent compte de l'âge et du gras à 100 kg de même que des « nés totaux », sont supérieurs à environ 90 % de tous les élevages de race pure du Canada.

Un des aspects les plus frappants du programme d'éradication utilisé à cette ferme est la proximité qui existait entre les locaux logeant des animaux contaminés et le nouveau bâtiment. Les derniers porcs d'engraissement infectés ont été vendus en juin 1999, et les dernières truies en décembre 1999, pour des périodes d'exposition potentielles de 5 et 11 mois respectivement. Durant ce temps, les porcs du nouveau troupeau ne se trouvaient qu'à 75 mètres des sujets infectés. Comme certains spécialistes croient que le SRRP et la pneumonie enzootique pourraient se transmettre par l'air sur des distances nettement plus longues que 75 mètres, on suppose que le programme retenu a permis d'éviter d'une façon ou d'une autre ce type de contamination.

Le statut sanitaire d'un élevage n'est pas statique. Il peut varier dans le temps. Seize mois après que les derniers sujets infectés aient quitté la ferme, tout indique qu'aucune contamination du nouveau troupeau n'est survenue. Il sera bien sûr intéressant de voir combien de temps l'élevage réussira à demeurer exempt de ces maladies. Toutefois, comme le troupeau est fermé (aucune arrivée de sujets vivants), qu'il est situé à plus de quatre kilomètres de la porcherie la plus proche et que des règles de biosécurité strictes sont suivies, ses chances de maintenir un statut sanitaire élevé à long terme semblent bonnes.

2-LÉSIONS NOTÉES À L'ABATTOIR CHEZ LES SUJETS DE FERME ROUSLAY AVANT ET APRÈS LE PROGRAMME D'ÉRADICATION

Lésions	Avant le programme (%)	Après le programme (%)
Taches blanches au foie	32	1
Lésions cranio-ventrales < 10 %	54	4
Lésions cranio-ventrales > 10 %	9	0
Lésions focale-dorsales	0	0
Adhérences (moins de 6 pouces)	16	1
Adhérences (plus de 6 pouces)	8	1

Parce que les profits pèsent lourd dans la balance : AgriSpec

Gamme complète d'équipements de pesée pour gérer efficacement les performances de votre troupeau, détecter rapidement les problèmes de croissance, ajuster les rations, éliminer les bêtes improductives…

NOUVEAU PRODUIT

Cage avec balance pour porcs et moutons Agri-Spec

- Conception robuste utilisant les dernières technologies
- Cellule de charge (*load cell*) et moniteur sur le dessus la rendant plus précise
- Contrôle de l'ouverture et de la fermeture de l'avant de la cage
- Facile à déplacer d'un endroit à l'autre
- Compatible avec un ordinateur ou une imprimante
- Statistiques sur le poids individuel, le poids total, le poids moyen, le poids le moins et le plus élevé
- Fabriquée au Québec

Indicateur de pesée digital modèle 500

- Conception moderne et robuste pour la plupart des productions
- Efficace sous toutes conditions météorologiques
- Fonction de poids brut/net/tare
- Mémorise les poids de chaque animal
- Touche « livres/kilogrammes » facile à utiliser
- Branchement à un ordinateur ou imprimante possible
- Fonctionne avec la plupart des cellules de charge (*load cell*)
- Pile rechargeable pour une autonomie de 20 h

Balance digitale modèle PR250

- Idéale pour les porcs et les moutons
- Conçue pour convertir une balance à aiguille en une balance digitale
- Résiste à l'humidité et à la poussière même dans les pires conditions
- Autonomie de la batterie rechargeable de 40 h
- Capacité de 500 lb

Barre de pesée modèle RL15

- Quatre modèles de 1000 à 6000 lb
- Précision de 0,25 %
- Fabrication durable en acier
- Pièces électroniques résistantes à l'humidité
- Protection de surcharge de 100 %

Pour des outils de pesée qui font le poids, contactez-nous

AGRI-SPEC INC.
UKAL S.A. DIVISION

7525, rue Pion
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8B1
Téléphone : (450) 796-1414 ou 1 800 665-8389

Voici

RespiSure-ONE[MC] - toute la puissance de RespiSure* en une seule dose.

Il existe désormais une nouvelle façon de protéger les porcs contre *Mycoplasma hyopneumoniae*, l'organisme responsable d'une coûteuse maladie respiratoire capable de compromettre la performance du troupeau : le vaccin à dose unique RespiSure-ONE[MC]. Parce qu'il procure une immunité de 23 semaines, (161 jours) il protège les animaux jusqu'au marché. Et ses excellentes propriétés d'injectabilité réduisent le stress de l'administration – à la fois pour les porcs et les producteurs. Adoptez le vaccin RespiSure-ONE. Toute la puissance de RespiSure* en une seule dose.

Contactez votre vétérinaire pour plus d'information, ou appelez le service technique de Pfizer au 1-800-461-0917.

www.pfizerah-canada.com

RespiSure 1 ONE[MC]

Pfizer Santé animale

Quand une dose suffit contre le mycoplasme.

[MC]Marque de commerce de Pfizer Products Inc.; Pfizer Canada Inc., licenciée.
*Marque déposée de Pfizer Products Inc.; Pfizer Canada Inc., licenciée.

Au pays de l'or noir

Des pionniers de l'épandage de lisier de porc en postlevée du maïs parlent de ce qui les motive à adopter cette pratique.

Par Emmanuelle Arès

Roger Beaudry, de Sainte-Cécile-de-Milton, Guy Végiard, de Saint-Paul-d'Abbotsford, Guy Denicourt et Pierre Martin, de Granby, pratiquent l'épandage de lisier de porc en postlevée du maïs, pour eux-mêmes ou à forfait. Tous les quatre sont membres de clubs-conseils en agro-environnement. Ils sont donc conscients des pressions environnementales et tentent d'adapter les apports en lisier aux besoins du maïs. >>>

Emmanuelle Arès, agronome, est journaliste.

PHOTOS : SYLVAIN COYETTE, MICHEL DUPUIS ET EMMANUELLE ARÈS

Selon les agriculteurs interrogés, que ce soit pour mieux étaler le calendrier d'épandage, pour valoriser l'azote, pour diminuer les odeurs ou pour éviter la compaction, essayer l'épandage en postlevée, c'est l'adopter !

CONSENSUS

Les participants sont unanimes : l'épandage en postlevée comporte plus d'avantages que d'inconvénients. « Le fumier, c'est le pétrole de l'agriculture, notre or noir, insiste M. Martin. L'épandage en postlevée limite la compaction en permettant d'étaler le calendrier d'épandage sans ralentir les semis; il permet aussi de valoriser l'azote et aère le sol. Il agit comme un coup de fouet sur le maïs. Quand on tient compte de cet élément au moment des achats d'engrais, son utilisation est certes plus rentable que sa coûteuse exportation ! » De plus, cette technique s'adapte à toutes les pratiques

INCORPORATION À L'AIDE DE DISQUES. Roger Beaudry appréciait le travail de sol fait par les disques, mais ces derniers demandaient trop d'entretien en terrain sableux et graveleux. Il préfère l'incorporation à l'aide de dents de vibroculteur.

VIBROCULTEUR À L'ARRIÈRE DE LA CITERNE. « Le travail ressemble à celui du chisel, précise M. Beaudry. D'ailleurs, à la suite d'un épandage sur un retour de soya, plusieurs de mes clients ne travaillent pas le sol. » Dans le cas d'un retour de maïs, les dents de vibroculteur ont tendance à bourrer si les résidus ne sont pas hachés. Toutefois, M. Beaudry mentionne que cette situation se fait plus rare, car la date limite du 1er octobre est passée depuis longtemps au moment de la récolte du maïs-grain.

INSÉMINATION
PAS DE PLACE POUR LE RISQUE

- Politique de biosécurité stricte ;
- Statut SRRP négatif ;
- Dépistage SRRP à chaque 14 jours ;
- Surveillance vétérinaire de l'ACIA, du CDPQ inc. et d'un consultant ;
- Programmes d'assurance-qualité certifiés ISO 9002 et AQC™ ;
- Excellence des résultats.

Centre d'insémination porcine du Québec inc.
CIPQ INC.

1486, St-Aimé, Saint-Lambert, (Québec) G0S 2W0
Tél. : (418) 889-9748 • Télécopieur : (418) 889-8210 • 1 800 463-1140
2100, Rang 6, Roxton Falls (Québec) J0H 1E0
Tél. : (450) 375-4393 • Télécopieur : (450) 375-2077 • 1 800 375-9811
1985, rang York, Saint-Cuthbert, (Québec) J0K 2C0
Tél. :(450) 885-1049 • Télécopieur : (450) 885-1033 • 1 888 608-1118
Sites : www.cipq.com • Courriel : cipq@cipq.com
CIPQ est une filiale de SGF-SOQUIA

170% de rendement

pour votre investissement

Obtenez des résultats éprouvés avec le prémélange IVOMEC® pour les porcs.

RENDEMENT ÉPROUVÉ

Une étude canadienne récente[1] montre que l'utilisation du prémélange IVOMEC® procure un rendement du capital investi en traitements de l'ordre de 170 %.

La quantité d'aliments requise a été moindre chez les porcs n'ayant pas été infestés par les mites de la gale et ils ont atteint le poids de marché plus rapidement.

EFFICACITÉ ÉPROUVÉE

D'une étude à l'autre, on réitère l'efficacité du prémélange IVOMEC®, qui maîtrise à 100% les mites de la gale, soit le plus coûteux des parasites s'attaquant aux porcs, pendant une période pouvant atteindre 42 jours.

ivomec® (ivermectin)
Prémélange pour les porcs

Vétoquinol

Ligne de produits de Vétoquinol N.-A. Inc.,
2000, chemin Georges, Lavaltrie, Québec, J0K 1H0

Prémélange IVOMEC® est une marque déposée de Merial Limitée.
© Copyright 1999, Merial Limitée. IVMX-9-W300-JA-F 130-016

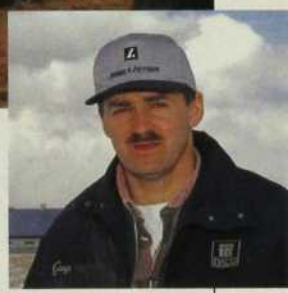
CCPP

1. Une étude de 28 jours, chez 168 porcs a démontré une économie de 1,64 $ en nourriture par porc grâce à un traitement IVOMEC® coûtant seulement 0,60 $. Données complètes de l'étude en dossier chez Vétoquinol N.-A. Inc.

culturales et à tous les types de sol et elle atténue les odeurs.

LE CHOIX DE L'ÉQUIPEMENT...

Avant d'acheter un réservoir, il faut bien évaluer l'autonomie d'épandage visée. L'élaboration d'un plan de fertilisation permet de connaître les doses à épandre. Il ne reste ensuite qu'à mesurer les champs.



SARCLOIR DEVANT LA CITERNE. **Guy Denicourt aime installer le sarcloir à l'avant de la citerne. « Les gros réservoirs de 5200 gallons sont longs; l'installation du sarcloir à l'arrière ajoute 6 pieds, explique-t-il. Dans les pentes, la déportation peut causer des dommages. »**

Une grosse citerne n'est pas nécessairement moins manœuvrable qu'une petite. En effet, le rayon de braquage d'une citerne à trois essieux directionnels est inférieur à celui d'une citerne à deux essieux fixes. Cependant, tout tracteur ne peut traîner aisément une citerne de 20 ou 30 tonnes.

Quand ils évaluent de l'équipement, Roger Beaudry et Guy Végiard parlent avec l'expérience de *patenteux* qui ont fabriqué, réparé, essayé et démonté beaucoup de machines. La compaction des sols les préoccupe beaucoup. Selon eux, la suspension hydraulique à transfert de charge est indispensable. Ce type de suspension répartit le poids équitablement entre les roues, peu importe l'inclinaison latérale du réservoir.

On peut choisir parmi divers modes d'incorporation du lisier ou le laisser en surface. Plus l'équipement travaille le sol avec force et en profondeur, plus le tracteur doit être puissant. Guy Denicourt a choisi des dents de sarcloir placées à l'avant de la citerne. Il conjugue donc apport d'azote et lutte contre les mauvaises herbes. M. Denicourt continue cependant les épandages à la volée dans les petits champs, en présemis

Les prémélanges Synergie Phytase

SYNERGIE

- Prennent réellement en considération la valeur de la Phytase
- Réduisent les rejets en phosphore.

Plusieurs producteurs en profitent déjà.

Description du produit
Synergie Express Engrais 22 Phytase
Caractéristiques garantie :
Analyse
Ca réel 21,8%
P réel 1,40 %
Na 8,3 %
réel
Se réel
Vit.A min.
Vit.E

En vous offrant un produit avec phytase, votre fournisseur a-t-il réduit le contenu en phosphore tel qu'il se doit ?

Veuillez consulter votre représentant CO-OP.

CO-OP Coopérative fédérée de Québec Productions animales

lorsque le printemps est hâtif. L'incorporation au sarcloir élimine le ruissellement sur les pentes.

Plusieurs équipements sont offerts en option. Par exemple, l'installation de broyeur ou de couteaux à la sortie du réservoir facilite l'épandage du lisier de vache, plus épais et pailleux. « Il est important d'être équipé selon ses besoins, mentionne Roger Beaudry. L'installation d'un cône antimousse dans la citerne a fait passer de 3800 à 5000 gallons la capacité utile de mon réservoir de 5200 gallons. Dans le cas d'une fosse de 16 pieds sur 100 pieds, ça permet d'éliminer 40 voyages. »

CITERNE SANS RÉGLAGE.
Fabriquée par Dépôt Machinerie inc. et propriété de Pierre Martin, cette citerne ne demande aucun réglage. Le diamètre des roues d'entraînement détermine la dose épandue. Les avantages ? Une pression uniforme dans chacune des sorties, la possibilité d'épandre des faibles doses et un débit constant, indépendant de la révolution du moteur.

... ET LE BON MOMENT !

Pour Roger Beaudry, le secret du succès consiste à intégrer les épandages au plan de culture et de fertilisation. « Il faut concevoir sa stratégie d'épandage avant le semis, et non attendre à la dernière minute pour vider une fosse trop pleine », insiste-t-il. L'idéal, selon lui, est de planifier 75 % des épandages en présemis ou dans les 24 à 48 heures après le semis, et 25 % en postlevée.

SYSTÈME AER-WAY.
Cet équipement d'incorporation était en démonstration aux Journées de champs du Salon de l'agriculteur. Selon Guy Végiard, cet appareil est polyvalent et réglable. « On règle l'angle des pointes en fonction de l'agressivité de travail recherchée, précise M. Végiard. En diminuant l'angle, on peut épandre dès le stade 4 feuilles du maïs. »

ÉCRASEMENT DES PLANTS ?

En règle générale, le plant de maïs qui a moins de 6 feuilles et dont la tige n'est pas cassée mais seulement couchée à la suite du passage de la citerne se relève. « L'épandage en postlevée ressemble aux autres techniques, rappellent Guy Végiard et Guy Denicourt. Il faut un certain apprentissage. Par exemple, on laisse une largeur minimale de 24 rangs semés transversalement en bout de champ afin de faciliter le mouvement des citernes. »

Les deux agriculteurs ont aussi installé plus de ponts entre les champs et ajouté des chemins pour limiter les aller-retour. « Celui qui s'arrête à compter les plants écrasés à la suite du passage des citernes n'a pas mesuré les avantages qu'il retire de l'épandage en post-levée », conclut Pierre Martin.

Combattez *Mycoplasma hyopneumoniae* et l'Influenza porcin d'un seul coup!

Le nouveau MaxiVac*-M+ : une double couverture.

Désormais, vous pourrez protéger vos animaux à la fois contre la grippe porcine et l'infection à *Mycoplasma hyopneumoniae*. Le nouveau MaxiVac*-M+ est le seul vaccin bivalent contre l'infection à *M. hyopneumoniae* et la grippe porcine (Influenza) offert au Canada, permettant ainsi de faire des économies à l'achat et à l'administration. Il permet de réduire de façon significative les lésions pulmonaires macroscopiques et l'excrétion du virus de la grippe porcine (SIV). Il confère une protection clinique incomparable en suscitant une forte réponse immunitaire. Offert en fioles de 100 mL (50 doses). Parlez-en sans tarder à votre vétérinaire.

MAXIVAC*-M+
Protection contre *M. hyopneumoniae* et la grippe porcine... dans un seul vaccin!

*Marque déposée de Schering Canada inc.

Schering-Plough Santé Animale
Division de SCHERING CANADA INC.
Pointe-Claire (Québec) H9R 1B4

Max 002-00F-JA
SCH-1056

Moulées à la carte pour reproducteurs

Le rationnement et le suivi nutritionnel des porcs prolifiques exigent une grande précision.

Par Ghislaine Roch

PHOTO : LIONEL LEVAC

Certaines entreprises obtiennent plus de 25 porcelets sevrés par truie par année. Toujours plus prolifiques, les truies et les verrats ont besoin d'une alimentation adaptée. La demande est tellement forte du point de vue « production » qu'il faut les nourrir le plus près possible de leur potentiel génétique.

La production de plus de 25 porcelets sevrés par truie par année commence par des truies qui ont la capacité de donner naissance à plus de 12 porcelets de bonne qualité, portée après portée. De ce nombre, au moins 10 devront être encore en vie au sevrage.

Ce rythme de production exige que les truies maintiennent un bon état de chair constant. Si les truies ne sont pas alimentées adéquatement, on observe une perte excessive de poids en période de lactation, avec d'importantes conséquences sur la croissance des porcelets, le retour en chaleur et le taux de réforme du troupeau.

Ghislaine Roch, agronome, est consultante en nutrition animale.

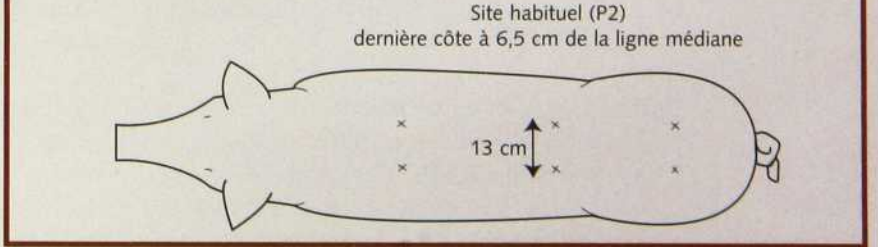
MESURE DU GRAS DORSAL EN P2

L'observation visuelle des truies ou la palpation ne sont pas des méthodes suffisamment précises pour déterminer la condition de chair des truies. Des travaux menés en France (Landrain, 1998; Dupras et coll., 1997; Léon et coll., 1999) démontrent que la mesure du gras dorsal des cochettes et des truies à diverses étapes de la gestation et de la lactation permet de mieux évaluer leur condition de chair et, ainsi, d'adapter les stratégies d'alimentation.

La mesure du gras dorsal se fait habituellement au site P2 à la hauteur de la dernière côte, à 6,5 cm

L'état de chair affecte la taille de la portée et les performances de reproduction.

MESURE DE L'ÉPAISSEUR DU GRAS DORSAL DES TRUIES



1 RELATION ENTRE P2 ET PERFORMANCES ZOOTECHNIQUES DES MATERNITÉS

ÉPAISSEUR DU GRAS DORSAL (P2)	NOMBRE D'ÉLEVAGES	ISSF	PROLIFICITÉ	PORTÉE/TRUIES
< 12 mm	13	12,8	11,7	4,3
12-14 mm	14	10,7	11,9	5,4
> 14 mm	9	7,5	12,2	6,9

Source : Adapté de Dourmad, 2000 et Dupras, Briend et coll., 1997

2 ÉVOLUTION DES BESOINS EN ÉNERGIE, EN PROTÉINES ET EN ACIDES AMINÉS DES TRUIES EN LACTATION

	NRC 1988	NRC 1998
Énergie digestible (Kcal/jour)	17 500	20 000
Protéine brute (g)	650	1178
Lysine (g)	30	55

Source : Nutrient Requirement of Swine, NRC

3 IMPACT DES MINÉRAUX ORGANIQUES (SOW-PAK) SUR LA PRODUCTIVITÉ DES TRUIES

	TÉMOIN	SOW-PAK
Nombre porcelets nés totaux	32,4	33,4
Nombre de porcelets nés vivants	29,5	30,2
Nombre de porcelets sevrés	26,4	27,6

Source : Fehse et Close, 2000

de la ligne médiane du dos (voir la figure). Cette mesure est réalisée à partir d'un appareil à ultrasons ou par échographie.

Les recherches réalisées dans ce domaine ont permis de démontrer que l'épaisseur optimale de gras dorsal (en P2) à la mise bas devrait se situer dans une fourchette variant entre 19 et 22 mm. Au sevrage, l'épaisseur recommandée serait de 16 à 19 mm, de sorte que, au cours d'un cycle de production, la perte de gras ne devrait pas être supérieure à 4 mm (Dourmad, 2000).

L'état de chair affecte la consommation en lactation, la taille de la portée à la naissance et au sevrage et les performances de reproduction. Des truies alimentées dans le respect de ces objectifs ont produit plus de sept portées (voir le tableau 1).

DES BESOINS PLUS GRANDS

Contrairement à nos truies d'il y a 15 ans, les cochettes produisent beaucoup de porcelets dès la première mise bas, même si elles ne sont pas matures. Ces jeunes reproductrices ont un appétit réduit et doivent continuer à croître durant les deux ou trois premiers cycles de production.

Lorsque l'on fait le bilan des besoins nutritifs de ces dernières, on constate que la teneur en nutriments des moulées de gestation et de lactation doit être adaptée à leur condition. On recommande de plus en plus des moulées conçues expressément selon les besoins des jeunes truies.

Il n'y a pas que la cochette qui nécessite des moulées adaptées. Les truies hyperprolifiques doivent accéder à des rations plus concentrées sur les plans énergétique et protéique. D'ailleurs, la mise à jour des normes alimentaires du NRC 1998 fait mention d'une augmentation substantielle des besoins en énergie, protéines et acides aminés des truies au cours de la lactation (voir le tableau 2).

La recherche portant sur l'alimentation et le comportement des troupeaux hyperprolifiques a permis de faire évoluer les besoins nutritifs de moulées destinées à ces animaux. Ainsi, pour assurer l'obtention de bonnes performances de reproduction, on recommande de majorer les apports en vitamine E, riboflavine et acides foliques dans les moulées de gestation et de lactation. Ces apports accrus en vitamines maximisent la taille de la portée et l'efficacité de la reproduction.

De plus, l'ajout de sélénium, de zinc et de manganèse sous forme organique joue aussi un rôle important dans le maintien des performances de production et de reproduction. Les truies ainsi alimentées peuvent mieux supporter un rythme de production élevé et rester dans le troupeau plusieurs années (voir le tableau 3).

La sélection conduisant à l'hyperprolificité nous oblige à modifier les stratégies alimentaires dans nos troupeaux. En premier lieu, la composition des moulées doit s'adapter à cet état de fait et à tout ce qui en découle. De plus, le rationnement et le suivi nutritionnel de ces troupeaux exigent une grande précision. Le hasard et l'hyperprolificité ne font généralement pas bon ménage.

Laissez votre marque sur les parasites

...pas sur vos porcs.

La solution injectable à 1 % DECTOMAX* est un nouvel endectocide à large spectre des plus puissants qui permet de traiter une grande variété d'infections et d'infestations de parasites internes et externes. En fait, elle offre une protection qui se prolonge au-delà de la durée du cycle vital du sarcopte de la gale.

Et bien que la solution injectable DECTOMAX* soit dure pour les parasites – elle demeure douce pour vos porcs. La solution injectable DECTOMAX* est une formulation sûre pour les tissus qui contribue à réduire l'enflure au site d'injection.

Alors, laissez votre marque sur les parasites... pas sur vos porcs. Optez pour la formulation à large spectre et douce pour les porcs de la solution injectable DECTOMAX*.

Pour plus d'information, communiquez avec Pfizer au 1-800-361-2496

DECTOMAX*

solution injectable à 1 % de doramectin

Dur pour les parasites. Doux pour les porcs.

Pfizer Santé animale

*Marque de commerce de Pfizer Products Inc.; Pfizer Canada Inc., licencié.

CCPP

BAIE ST-PAUL
GAR. JEAN-CLAUDE SIMARD
(418) 435-5793

BEAUCEVILLE
STAT. SERVICE R.M. CARRIER
(418) 774-9112

BERTHIERVILLE
GAR. A. GARCEAU & FILS INC.
(450) 836-3967

CAP DE LA MADELEINE
MAJOR MINI MOTEUR INC.
(819) 372-0399

CASSELMAN, ONT.
LAFLECHE SALES & SERVICE.
(613) 764-5406

CHICOUTIMI
MINI MÉCANIQUE CHICOUTIMI
(418) 543-4673

COATICOOK
GAGNÉ LESSARD SPORTS INC.
(819) 849-4849

COOKSHIRE
SCIE À CHAÎNE CLAUDE CARRIER INC
(819) 875-3847

DELISLE (ALMA)
MÉCALAC INC.
(418) 668-5155

GRANBY
LES ÉQUIP. PONTBRIAND INC
(450) 378-0046

GRENVILLE
ÉQUIP. SAISONNIERS DE GRENVILLE
(819) 242-3306

HAM-NORD
LES ÉQUIP. LEMAY ENR
(819) 344-2625

HOWICK
LES ÉQUIP. ALBERT BILLETTE INC
(450) 825-2286

IBERVILLE
GERMAIN BOUCHER SPORTS INC
(450) 347-3457

JOLIETTE
AUX PETITS MOTEURS CHARETTE INC
(450) 756-8844

JOLIETTE
GARAGE MADON INC
(450) 753-7858

LAFONTAINE
DESJARDINS SPORT INC
(450) 438-8225

LAURIERVILLE
PETITES MÉCANIQUES ENR
(819) 365-4660

LAVAL OUEST
BEAUDOIN ÉQUIPEMENT ENR
(450) 627-0960

LAVAL
ATELIER R.TARDIF (1980) INC
(450) 661-9966

LE GARDEUR
LOCATION LE GARDEUR INC
(450) 581-6345

LENNOXVILLE
GEORGES DELISLE INC
(819) 569-9821

L'ÉPIPHANIE
MINI-MOTEURS L'ÉPIPHANIE INC
(450) 588-3849

MASCOUCHE
GRAND LIGNE MOTO INC
(450) 477-9280

MONT-LAURIER
LAVOIE 2 TEMPS 4 TEMPS INC
(819) 623-9623

NICOLET
GARAGE R. McMAHON ENR.
(819) 293-6808

NOTRE-DAME-DU-LAUS
QUINCAILLERIE VINCENT ET FRÈRES
(819) 767-2737

NOTRE-DAME-DU-BON-CONSEIL
MACHINERIE BENOIT & FRÈRES INC
(819) 336-2130

RIGAUD
LE BRICOTILLEUR INC
(450) 451-0126

SAINT-PIE
GARAGE NOËL BERNIER ENR
(450) 772-5308

SHAWINIGAN-SUD
ÉQUIP. MOTORISÉS LES CHUTES
(819) 537-5136

SHERBROOKE
SERVICE MÉCANIQUE MOBILE ENR
(819) 564-6623

SOREL
MINI MOTEUR R.D. ENR
(450) 742-0629

ST-ANDRÉ AVELLIN
LES ÉQUIP. ST-ANDRÉ INC
(819) 983-2229

ST-ANGÈLE DE MONNOIR
BELLAVANCE SPORT INC
(450) 460-7759

ST-ANTOINE DES LAURENTIDES
ÉQUIPEMENTS F.L.M. INC
(450) 436-8838

ST-BASILE
LES ÉQUIP. JOCELYN FRENETTE INC
(418) 329-2870

ST-CHARLES DE BELLECHASSE
ROY MINI-MOTEUR ENR
(418) 887-3653

ST-CÔME
R. LOIGNON SPORT INC.
(418) 685-3893

STE-AURÉLIE
GARAGE SIMON GIGUÈRE ENR.
(418) 593-3911

STE-BARBE
GARAGE STE-BARBE
(450) 373-0601

STE-CATHERINE
CLINIQUE DU PETIT MOTEUR RIVE-SUD
(450) 638-5979

STE-CROIX
LES P'TITS MOTEURS ENR
(418) 926-3960

STE-JULIE
GARAGE BENOIT BLAIN INC
(450) 649-1297

STE-ROSALIE
COMAX COOPÉRATIVE AGRICOLE
(450) 773-5631

ST-ÉTIENNE DES GRÈS
GARAGE BELLEMARE MOTO INC
(819) 535-3726

ST-FÉLICIEN
ÉQUIPEMENTS M. POTVIN
(418) 679-1751

ST-FRANÇOIS XAVIER DE BROMPTON
ATELIER LE K ENR.
(819) 845-7770

ST-HONORÉ DE BEAUCE
CHRISTIAN CAMPEAU
(418) 485-6527

ST-JEAN DE MATHA
LES MOTONEIGES GÉRO INC
(450) 886-3362

ST-MICHEL DE NAPIERVILLE
RICHARD MOTO SPORT
(450) 454-9711

ST-NICÉPHORE
ALCIDE MINI-MÉCANIQUE INC
(819) 478-4739

ST-VICTOR
ARMAND LAPOINTE ÉQUIP. INC
(418) 588-3567

TROIS-RIVIÈRES
MACH. BARON & TOUSIGNANT LTÉE
(819) 378-3472

UPTON-GRANBY
LES ÉQUIP. ADRIEN PHANEUF INC
(450) 549-5811

VALCOURT
E. PÉPIN ET FILS ENR.
(450) 532-2565

VALLEYFIELD
RÉPARATIONS RONALD BLAIS
(450) 371-9944

VARENNES
SPORT VARENNES RIVE-SUD INC
(450) 652-2405

VICTORIAVILLE
VIC MINI MOTEUR INC
(819) 752-4703

WATERLOO
ANDRÉ LABRECQUE ÉQUIP.
PELOUSE ET JARDIN INC
(450) 539-1056

YAMACHICHE
ÉQUIPEMENTS LEBLANC ENR
(819) 296-3616

DISTRIBUÉ PAR : **Les Distributions RVI Itée** 2955 J.-Baptiste Deschamps, Lachine QC H8T 1C5 (514) 636-0620 - www.rvi.qc.ca

Un peu partout dans l'État, on a créé des lacs artificiels et des réservoirs. Le réservoir Nacimiento irrigue une partie de la vallée de Salinas.

Californie : histoire d'eau

Grâce à l'irrigation de 3,7 millions d'hectares, cet état semi-désertique produit la moitié des fruits et légumes des États-Unis et le tiers de la nourriture des Américains. **Par Pierre Sauriol**

La Californie, c'est presque le désert. Pourtant, on y produit beaucoup de légumes. Les champs sont de véritables usines de fabrication d'aliments, auxquelles il faut donner de l'eau au besoin et où l'on ne veut pas de pluie. On préfère gérer l'eau soi-même. C'est le royaume des *ranchers*. On y voit en effet des ranchs de 40 à 100 000 hectares où deux producteurs, Grimmway et Bolthouse, possèdent 80 % de la superficie totale de carottes des États-Unis.

La Californie se classe bon premier parmi tous les États sur le plan des recettes agricoles. En 1999, elles atteignaient 25,8 milliards de dollars américains. Cela exige de l'eau : quand 65 % de la superficie reçoit moins de 50 cm de pluie par an, seule l'irrigation peut permettre un tel succès.

Depuis 60 ans, cet État de 34 millions d'habitants investit dans son approvisionnement en eau. Ainsi, l'eau du fleuve Colorado parcourt 2200 km et irrigue 65 millions d'hectares répartis dans ses vallées agricoles. Des lacs artificiels et des réservoirs ont été créés un peu partout : le barrage Hoover sur le Colorado à Boulder City (Nevada), situé à plus de 400 km au nord, retient l'eau dans un immense réservoir, le lac Mead.

Le Colorado fournit aussi la moitié de l'eau utilisée à Los Angeles, San Diego et Phoenix (Arizona). Malgré la sécheresse du pays, la ville de San Diego compte environ 650 000 piscines qui contiennent 49 milliards de litres d'eau, soit suffisamment pour approvisionner une ville de 300 000 personnes durant un an. Los Angeles a acheté des milliers d'hectares de terre dans la vallée Owens pour y acquérir les droits à l'eau qui y correspondent. C'est ce que l'on appelle les *Water rights*. Ces terres sont ensuite laissées en friche. Los Angeles pompe aussi de l'eau du lac Mono dans la Sierra Nevada.

En Californie, le prix de l'eau est faible et ne correspond pas à sa juste valeur. C'est une forme de subvention agricole déguisée. Dans la vallée Centrale, ce prix était de 2,50 $ l'acre-pied (1 235 000 litres) en 1980; en 2000, il s'élevait à 45 $, ce qui reste en deçà de sa valeur réelle.

En septembre dernier, l'organisme CalFed, qui regroupe des organismes responsables de l'eau aux niveaux fédéral et de l'État, a annoncé un plan quinquennal visant à arbitrer les conflits entre les urbains, les ruraux et les environnementalistes.

Le *Friant Water Users Authority*, qui représente les 15 000 producteurs de la vallée Centrale (San Joaquin), s'est dit satisfait de cette entente qui ajoutera deux millions d'acre-pieds pour améliorer l'état du delta de la rivière San Joaquin et Sacramento. Ce delta irrigue 75 % des 3,7 millions d'hectares de terres agricoles irriguées de la Californie.

LES VALLÉES DU SUD

La vallée Impériale, qui compte 200 000 hectares sous le niveau de la mer, était le prolongement du golfe de

PHOTOS : PIERRE SAURIOL

Pierre Sauriol, agronome, est consultant privé en horticulture.

Californie. Elle a été ensablée par les apports de sédiments du Grand Canyon. Plusieurs canaux y acheminent non seulement l'eau du Colorado, mais aussi les 12,5 milliards de litres d'eau de la rivière Feather.

Cette vallée, où s'est amorcée la production hivernale il y a plus de 50 ans, a perdu de son importance devant la région de Yuma en Arizona, située à 100 km à l'est. Les politiques plus libérales en matière d'environnement, de pesticides et de salaires de cet État ont incité beaucoup de producteurs à y déménager.

Le fleuve Colorado est mis à contribution : il irrigue 65 millions d'hectares agricoles en plus de fournir la moitié de l'eau utilisée par les populations de Los Angeles, San Diego et Phoenix.

DE L'EAU POUR L'HORTICULTURE DU QUÉBEC

L'objectif de doubler la production horticole au Québec d'ici 2005 exigera de faire encore plus appel à l'irrigation sous toutes ses formes. Des mesures de conservation, de contrôle de nappe, d'irrigation goutte à goutte et une meilleure gestion de l'irrigation conventionnelle s'imposeront. Cependant, la demande totale en eau augmentera, et il faudra songer à envisager d'autres modes d'approvisionnement, à l'instar des Californiens.

Une réflexion sur le sujet a été faite en 1989 par le Dr Robert S. Broughton et France Papineau, du Campus Macdonald (Université McGill). Les auteurs avaient fait des calculs de besoins en eau pour irriguer 16 000 hectares additionnels au sud de Montréal. Ils avaient montré la possibilité de puiser de l'eau à divers endroits, dont le lac Saint-Louis, la rivière Châteauguay et la rivière Richelieu.

L'étude préliminaire montrait que, pour irriguer 16 000 hectares par une année sèche, il faudrait utiliser tout le débit du fleuve durant 109 minutes réparties sur une période de trois mois, ce qui équivaut à 0,001 de son débit total. Quant à la distance du site de pompage, elle est minime lorsqu'on la compare avec les distances que parcourt l'eau en Californie.

VALLÉE CENTRALE

La vallée Centrale comprend les vallées du Sacramento (qui prend sa source dans les montagnes au nord) et du San Joaquin (qui prend sa source dans la vallée Centrale). Elle débute à Redding au nord, où se concentrent les vergers de noyers et d'amandiers.

En 1949, la construction d'un canal de déviation de 195 km de longueur, le *Coachella Canal*, a permis aux eaux du Colorado d'irriguer les 25 000 hectares de la vallée de Coachella, réputée pour ses palmiers dattiers. Avant 1949, l'eau provenait de puits profonds. Réputée pour ses citrus et ses melons, la ville d'Indio est considérée comme la capitale mondiale des dattes. On y cultive aussi carotte, laitue, brocoli, artichaut et poivron.

Se consacrant à l'agriculture depuis le XVIII[e] siècle, cette vallée subit la pression de l'urbanisation. L'agriculture intensive qu'on y pratique a suscité une sensibilité environnementale des résidants face à l'eau, aux pesticides et aux fertilisants. L'urbanisation arrache 8000 hectares de sol agricole par année à cette région.

Là aussi, l'eau est primordiale, car cette vallée reçoit moins de 37,5 cm de précipitations par année.

En 1937, on a commencé la construction du projet Central Valley, qui prend l'eau dans la Sierra Nevada et l'emmagasine dans 20 réservoirs d'une capacité de 12 millions d'acre-pieds, dont 4,5 sont contrôlés par le Shasta Dam sur le Sacramento. L'eau coule vers le sud vers les fermes de la vallée à travers 800 km d'aqueduc et canaux. On puise aussi dans une nappe aquifère en voie d'épuisement.

Dans la vallée, Fresno est la région la plus productive (25 000 ha). Elle profite beaucoup de la main-d'œuvre mexicaine. La vallée de San Joaquin produit plus du tiers de la production mondiale de raisin et la moitié de la production d'amandes.

VALLÉE DE SALINAS ET RÉGION CÔTIÈRE

La vallée de Salinas a un climat frais et maritime. Du printemps à l'automne, on y produit des brocolis, des laitues, des carottes, des épinards, des oignons verts et les fameux artichauts de Castroville.

Dans la chaîne côtière, les réservoirs Nacimiento et San Antonio sont des sources d'irrigation de la vallée de Salinas et de la région côtière de Santa Maria, de Ventura et d'Oxnard. Ces régions sont moins sèches que la vallée San Joaquin, car les vents humides de la mer y perdent une partie de leur humidité. Dans la vallée de Salinas, on creuse aussi des puits qui tirent l'eau de la rivière souterraine, la Salinas.

La vallée de Salinas et la région côtière sont les deux régions dont la production influence beaucoup nos prix en été; lorsqu'ils connaissent des ratés, nos prix sont bons, et vice-versa.

CALENDRIER 2001
DES EXPOSITIONS AGRICOLES AU QUÉBEC

(N.B. : Cette liste est sujette à changement sans préavis.)

EXPOSITIONS DE COMTÉ	ENDROIT	DATES	INFORMATION
Abitibi	Saint-Félix	à venir	(819) 787-2354
Argenteuil	Lachute	à venir	(450) 562-5733
B.B.Q.	Saint-Anselme	4 au 8 juillet	(418) 885-8185
Bécancour	Saint-Pierre-les-Becquets	1er au 3 juin	(819) 263-2373
Brôme	Brôme	31 août au 3 septembre	(450) 242-3976
Chicoutimi	Chicoutimi	1er au 5 août	(418) 545-8597
Compton	Cookshire	16 au 19 août	(819) 875-3771
Des Bois-Francs	Victoriaville	6 au 12 août	(819) 752-2101
Drummond	Drummondville	27 juin au 1er juillet	(819) 478-4133
Exp. agricole commerciale (Lac-Saint-Jean)	Saint-Félicien	5 au 12 août	(418) 679-4554
Exp. agricole du Centre du Québec	Trois-Rivières	6 au 15 juillet	(819) 374-2714
Expo Québec	Site ExpoCité	15 au 26 août	(418) 691-7110
Exposition agricole de Beauce	Saint-Honoré	8 au 12 août	(418) 485-6507
Exposition du Bassin de la Chaudière	Saint-Isidore	23 au 29 juillet	(418) 882-5466
Huntingdon Div. A	Huntingdon	17 au 19 août	(450) 264-4895
Kamouraska	Saint-Pascal	23 au 29 juillet	(418) 492-1984
Lotbinière	Saint-Agapit	31 juillet au 5 août	(418) 888-4628
Matapédia	Amqui	7 au 10 juin	(418) 756-5211
Mégantic	Thetford-Mines	11 au 15 juillet	(418) 338-0827
Missisquoi	Bedford	9 au 12 août	(450) 248-2817
Montmagny	Montmagny	8 au 12 août	(418) 248-3418
Ormstown	Ormstown	7 au 11 juin	(450) 829-2776
Pont-Château	Coteau-du-Lac	31 août au 3 septembre	(450) 452-2871
Pontiac	Shawville	30 août au 3 septembre	(819) 647-3213
Portneuf	Saint-Marc-des-Carrières	19 au 22 juillet	(418) 268-8701
Richelieu	Sorel	3 au 10 juin	(450) 743-2124
Richmond	Richmond	6 au 9 septembre	(819) 826-3198
Rimouski	Rimouski	1er au 5 août	(418) 723-1666
Rive-Nord	Berthierville	5 au 8 juillet	(450) 836-6667
Rouville	Rougemont	28 juin au 1er juillet	(450) 469-3748
Stanstead	Ayer's Cliff	23 au 26 août	(819) 876-7317
Saint-Hyacinthe	Saint-Hyacinthe	19 au 29 juillet	(450) 773-9307
Témiscamingue	Saint-Bruno-de-Guigues	31 mai au 7 juin	(819) 765-2555
Témiscouata	Notre-Dame-du-Lac	à venir	(418) 899-2381
Verchères	Calixa-Lavallée	13 au 15 juillet	(450) 583-2079

Le plastique recyclé fait des heureux

Le plastique recyclé provenant des contenants vides de pesticides remplit principalement trois fonctions. Dans l'Ouest canadien, les cimenteries l'utilisent comme carburant. Cela tombe à point nommé avec les coûts de l'énergie qui grimpent sans cesse.

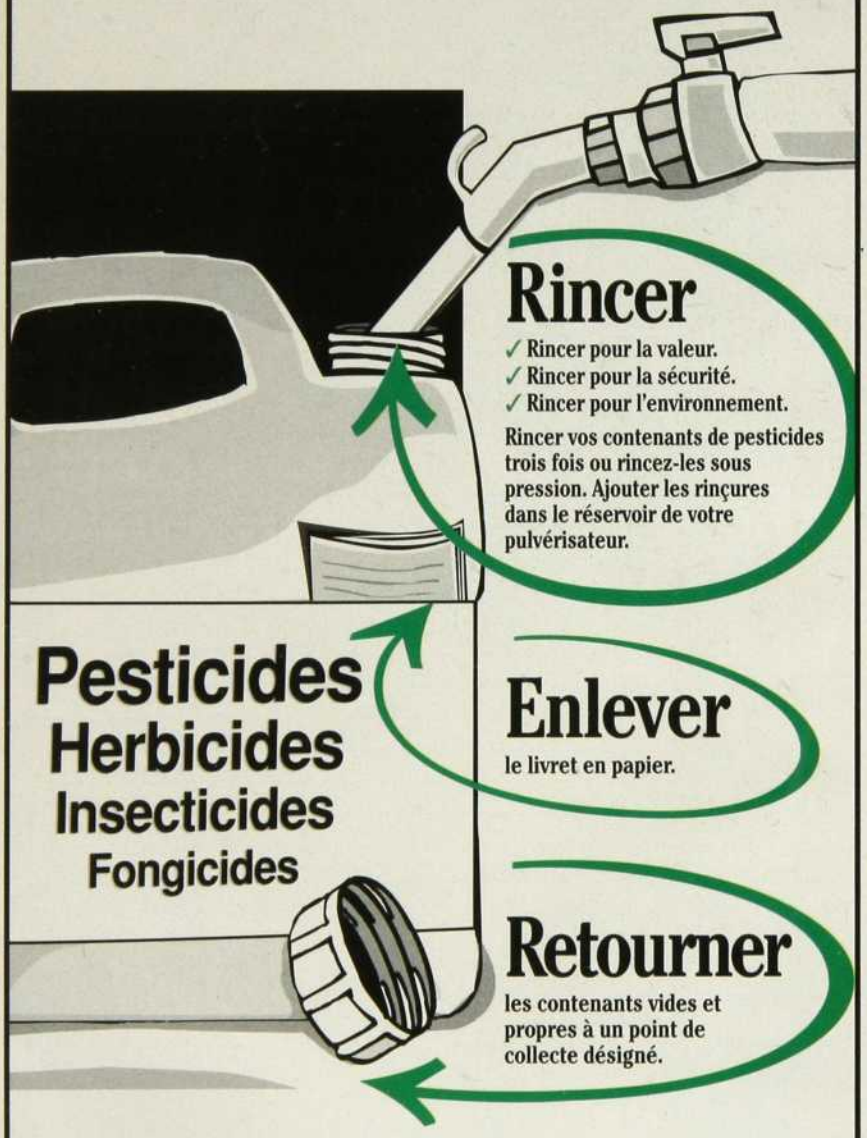
Dans le reste du Canada, le plastique se retrouve dans des poteaux de clôture qui durent et qui durent. D'autant plus avantageux qu'ils se comportent comme du bois quand vient le temps de clouer la broche.

L'expérience enthousiasme tellement les promoteurs qu'ils font des essais pour remplacer les poteaux qui servent à soutenir les garde-fous en bordure des routes. Un effort additionnel pour protéger l'environnement en ménageant nos forêts.

C'est donc avec beaucoup d'enthousiasme que l'Institut de protection des cultures (IPC) entame l'année de récupération des contenants de pesticides vides en 2001. Elle réitère son invitation à tous les agriculteurs et agricultrices de bien vouloir retourner les contenants vides dans l'un des sites de récupération dont la liste apparaît ci-contre. Elle attire l'attention sur l'importance de rapporter les contenants propres et ayant subi un triple rinçage.

Parmi les autres consignes, l'IPC rappelle qu'avant de parvenir aux sites de récupération, les contenants doivent être généreusement lavés et égouttés, débarrassés de leur étiquette et de leur bouchon. En terminant, l'IPC tient à remercier à l'avance tous ceux et celles qui contribuent au succès de cette campagne.

Retournez-les propres



Nous en prenons soin

Une gestion responsable pour protéger les gens et l'environnement

INSTITUT POUR LA PROTECTION DES CULTURES

Tél. : (416) 622-9771 • Téléc. : (416) 622-6764 • www.cropro.org

UN SITE DE RÉCUPÉRATION PRÈS DE CHEZ VOUS

Ville	Compagnie	Adresse	Téléphone
Acton Vale	SCA St-André d'Acton,	923, rue Landry	(450) 546-2791
Amqui	Amqui Co-op,	90, rue Proulx	(418) 629-4401
Baie-du-Fèbvre	Covilac,	40, De l'Église	(450) 783-6491
Bic, cté de Rimouski	Purdel Coopérative Agro-alimentaire,	2751, rte 132	(418) 736-4399
Caplan	Co-op Agricole Baie-des-Chaleurs,	12, rue des Aulnes	(418) 388-2860
Charny	Les Engrais Chimiques Lévis,	5649, av. du Maréchal-Joffre	(418) 832-6196
Coaticook	Coop Centre Végétale de l'Estrie,	96, Main Est	(819) 849-9833
Compton	Semestrie,	67, Principale Nord	(819) 835-9334
Cookshire	Standish ltée,	35, Craig Nord	(819) 875-5661
Franklin Center	Pomi,	825, rang Welsh	(450) 827-2267
Howick	John Brown,	2271, English River Road	(450) 825-2870
Ile Verte, Riv.-du-Loup	SCA Rivière-du-Loup,	129, rte Coop	(418) 898-2526
Joliette	Profid'Or,	839, rue Papineau	(450) 586-4145
L'Assomption	Agrinord,	121, ch. des Commissaires	(450) 589-4717
L'Assomption	SCA L'Assomption,	701, boul L'Ange Gardien	(450) 589-2221
Laurierville	SCA des Appalaches,	156, Grenier	(819) 365-4811
Lennoxville	Nutrite Lennoxville,	5, rue Massawipi	(819) 564-1801
Lotbinière	CAR Parisville, succ. Lotbinière,	7452, Marie-Victorin	(418) 796-2188
Louiseville	Cyril Frigon inc.,	420, Petite Rivière	(819) 228-9491
Marieville	Coopexcel,	1060, rue Girouard	(450) 460-7112
Mont St-Grégoire	Les Engrais St-Grégoire inc.,	22, des Engrais	(450) 346-5384
Nicolet	Agrocentre Vinisol inc.,	515, Courchesne	(819) 293-5851
Normandin	Ass. Coopérative de Normandin,	1455, rue du Rocher	(418) 274-2910
Oka	Dist. G. Husereau,	212, rang Ste-Sophie	(450) 479-8960
Rougemont	Centre agricole Bienvenue,	1115, Petite Caroline	(450) 469-4945
Sherrington	SCA Sud de Montréal,	291, St-Patrice	(450) 454-3986
St-Alban	Mach. V. Dolbec,	24, rte 354 Est	(418) 268-2563
St-Alexandre	Nutrite St-Alexandre,	900, Grande Ligne	(450) 346-3209
St-Anselme	Semico,	1079, rte 277	(418) 885-9892
St-Barnabé Nord	Bourassa Agro-Service,	500, Grande Rivière	(819) 264-5581
St-Barthélémy	Agrivert,	1071, Montée St-Laurent	(450) 885-3811
St-Bruno, Lac-St-Jean	Nutrinor,	800, rue Mélançon	(418) 343-3772
St-Casimir	SCA St-Casimir,	640, rue Tessier	(418) 339-2011
St-Césaire	Herbic inc.,	139, rang St-Ours	(450) 469-3358
St-Chrysostome	Nutrite St-Chrysostome,	24, rue Ste-Anne	(450) 826-0405
St-Clet	Centre Agricole St-Clet,	5, rue Du Moulin	(450) 456-3244
St-Damase	SCA de St-Damase,	79, Principale	(450) 797-3322
St-Denis sur Richelieu	SCA St-Denis/St-Ours,	400, Yamaska	(450) 787-3023
St-Guillaume	Agrilait,	73, rte de l'Église	(819) 396-2022
St-Hermas	Ent. J.P. Robert,	4494, Arthur-Sauvé	(450) 258-2414
St-Isidore	Semico-Pédigrain,	1091, rang St-Régis	(450) 454-7578
St-Jean sur Richelieu	Centre Agricole Petit Bernier,	526, Petit Bernier	(450) 347-9077
St-Louis-de-Gonzague	Gérard Maheu inc.,	289, rang 5	(450) 377-1420
St-Michel	Fertichem,	560, chemin Rhéaume	(450) 454-7421
St-Narcisse, cté Champlain	Agro-Sol,	575, rte 359	(418) 328-3166
St-Narcisse, cté Champlain	Coopplus,	450, de l'Église	(418) 328-3155
St-Narcisse, cté Lotbinière	Co-op de la Seigneurie,	404, rue St-Francois	(418) 475-6645
St-Philippe-de-Néri	Groupe Dynaco,	41, rte 287 Sud	(418) 498-2366
St-Pie-de-Bagot	Agrocentre St-Pie inc.,	2710, rte 235	(450) 772-5140
St-Polycarpe	CAC St-Polycarpe,	68, boul. Cité des Jeunes	(450) 265-3142
St-Prime	Co-op St-Prime,	561, Principale	(418) 251-3031
St-Rémi	Agrocentre St-Rémi inc.,	621, Notre-Dame	(450) 454-3112
St-Simon de Rimouski	William Houde limitée,	8 , 3e Rang Ouest	(450) 798-2164
St-Thomas d'Aquin	Agrocentre St-Hyacinthe inc.,	7605, Duplessis	(450) 796-3360
St-Thomas de Joliette	Les Engrais Lanaudière,	531, rang Sud	(450) 759-1520
St-Thomas de Joliette	Semico,	80, des Érables	(450) 759-4700
Standbridge Station	Agrocentre Farnham inc.,	1655, rang St-Henry	(450) 296-8205
Ste-Barbe	CAC Haut St-Laurent,	59, Montée du Lac	(450) 373-4625
Ste-Brigitte-des-Saults	Nutrite Ste-Brigitte-des-Saults,	445, rue Principale	(819) 336-4952
Ste-Hélène-de-Bagot	SCA de Ste-Hélène,	655, Principale	(450) 791-2666
Ste-Hénédine	Unicoop,	81, rue Langevin	(418) 935-3651
Ste-Martine	S.C.A. Chateauguay,	195, rue Ste-Marie	(450) 427-2003
Ste-Rosalie	Les Engrais Cargill Ste-Rosalie,	525, Guy	(450) 799-3245
Ste-Rosalie	Semico inc.,	4905, boul. Laurier	(450) 799-3225
Ste-Rosalie	Comax,	174, 3e Rang	(450) 799-3211
Thurso	Agrod'Or,	178, rue Fraser	(819) 985-2244
Verchères	SCA de Verchères,	95, rue Calixa-Lavallée	(450) 583-3304
Victoriaville	SCA des Bois-Francs,	5, avenue Pie X	(819) 758-0671

PAR SYLVIE BOUCHARD

De toutes petites choses

CERTAINS MATINS, JE ME LÈVE EN ME DISANT que ça ne donne rien de continuer à écrire dans *Le Bulletin*. Il y a beaucoup trop de mauvaises nouvelles à la télévision, dans Internet, dans les journaux et... dans les magazines. Il y beaucoup trop de poulets à la dioxine, de maladies de la vache folle, d'épidémies de fièvre aphteuse, de crises des grains, de mauvais printemps, de moratoires sur le porc.

Pourquoi quelqu'un prendrait-il le temps de lire un billet sur les enfants en milieu rural ou sur la place occupée par les agricultrices ? Or, la semaine dernière, une surprise m'attendait. En lisant mon courrier électronique, il y avait un message de Dominique.

Dominique est agricultrice. Il y a quelques années, elle se lançait dans une folle entreprise : l'élevage des ratites. Son entreprise va bien; elle aussi. Elle est très engagée dans son syndicat d'agricultrices. Dans son message, elle me remerciait pour le texte *Au-delà du désir de séduire*, paru dans notre édition de mi-mars dernier. Elle me disait combien mes textes rejoignaient les agricultrices.

J'AI TOUJOURS CRU QUE CE SONT LES PETITES CHOSES, LES PETITS MOTS, LES PETITS GESTES QUI CHANGENT LE MONDE — EN MIEUX.

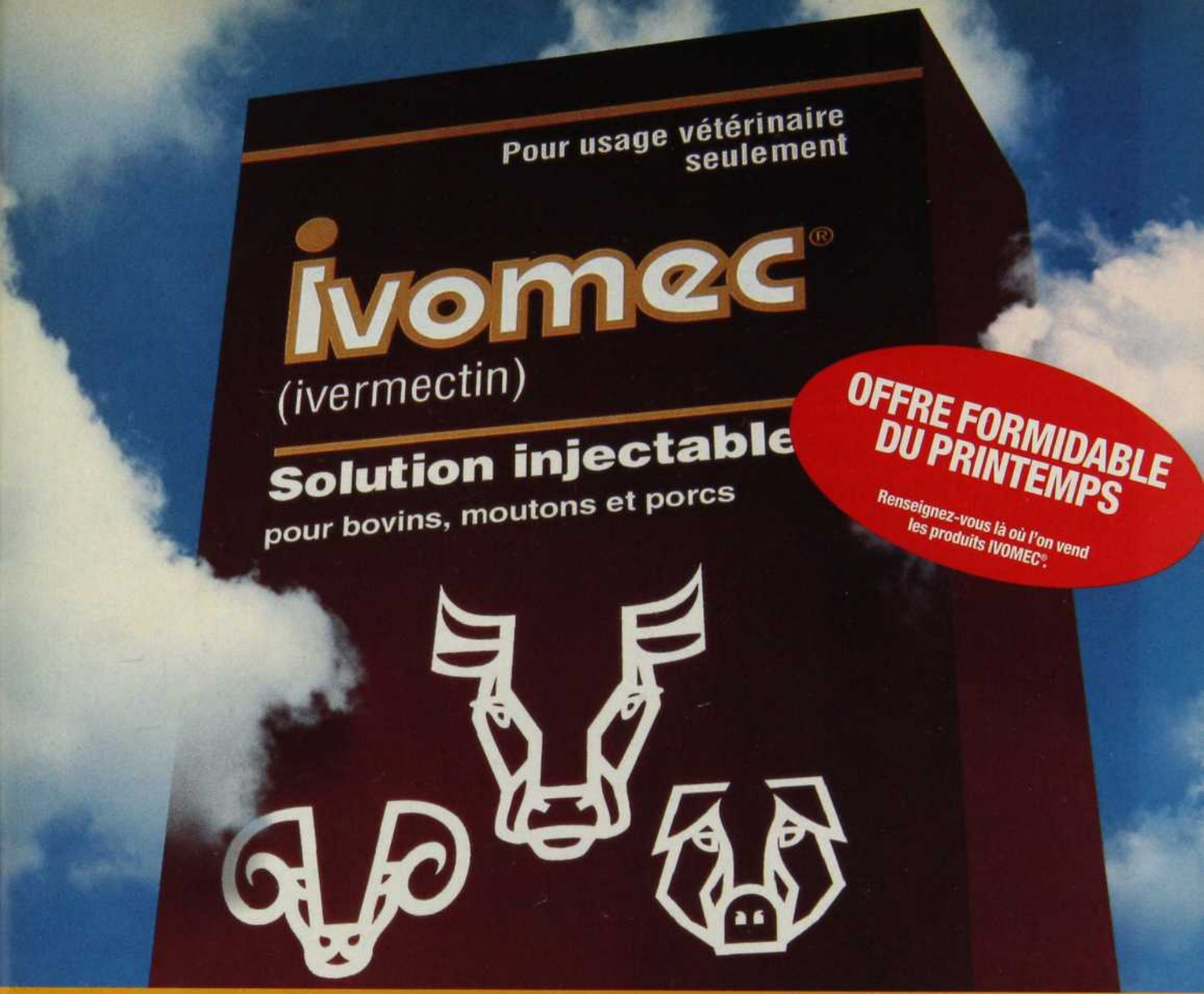
PHOTO : MARTIN LAPRISE

Ce matin encore, ma boîte postale informatique me réservait une autre surprise : cette fois, c'était un message de Darquise, qui venait tout juste de lire l'article cité plus haut : « Ce sont des mots comme les vôtres qui nous encouragent, nous, les femmes, à aller de l'avant », écrit-elle. Eh bien, laissez-moi vous dire, Dominique et Darquise, que ce sont des messages comme les vôtres qui m'encouragent à continuer à écrire !

Justement, plutôt que de me pencher sur la fièvre aphteuse, la vache folle, les OGM ou la crise environnementale, j'aime bien regarder ailleurs. Je vois par exemple un syndicat d'agricultrices qui a produit une vidéocassette relatant la belle histoire de huit d'entre elles; je vois une agricultrice mère de famille qui, désespérée de chercher des gardiennes pour ses petits, a décidé de créer un centre de la petite enfance dans sa municipalité; je vois ce producteur qui, parce que son fils se désintéressait de l'école secondaire, a imaginé une école d'agriculture très spéciale où les élèves sont internes et où les études alternent avec les stages; je vois de jeunes producteurs qui prennent la relève avec enthousiasme et énergie; je vois partout des gens qui prennent le taureau par les cornes et règlent leurs problèmes.

Je vois surtout des gens passionnés, travailleurs, motivés, amoureux de ce qu'ils font. Et même si ce ne sont pas de grandes choses, ces petites réalisations améliorent la vie, à petite échelle. J'ai toujours cru que ce sont les petites choses, les petits mots, les petits gestes qui changent le monde — en mieux.

Sylvie Bouchard, agronome, est directrice de la rédaction du Bulletin des agriculteurs. *Vous pouvez joindre l'auteure au (514) 843-2511 ou* sbouchard@lebulletin.com.



AUSSI EFFICACE QU'IVOMEC®

(ivermectin)

Pour maîtriser les parasites aussi bien qu'IVOMEC®, choisissez IVOMEC®.

- **Rentabilité** prouvée
- Distribution à des **concentrations élevées dans la peau, les oreilles et la cire, là où vivent les mites de la gale**[1]
- Des études ont montré qu'IVOMEC® **maîtrise les mites de la gale jusqu'à 56 jours**[2]
- **Période d'attente la plus courte :** 28 jours seulement[3]
- **L'injection sous-cutanée** répond aux normes recommandées par les Programmes d'assurance de la qualité
- **Contenant de plastique résistant** aux chocs et qui protège votre investissement

1. SCOTT E.W., Q.A. McKELLAR., *Veterinary Research Communications*, 1992, Vol. 16: 139-146 « *At 24 hours post-injection, concentration of ivermectin in earwax was up to 2,000 times greater than the concentration at the injection site.* »
2. Basé sur les données publiées sur les porcs. Données en dossier.
3. Période d'attente pour les porcs seulement.

IVOMEC® est une marque déposée de Merial Limitée. ©Copyright 2000, Merial Limitée.

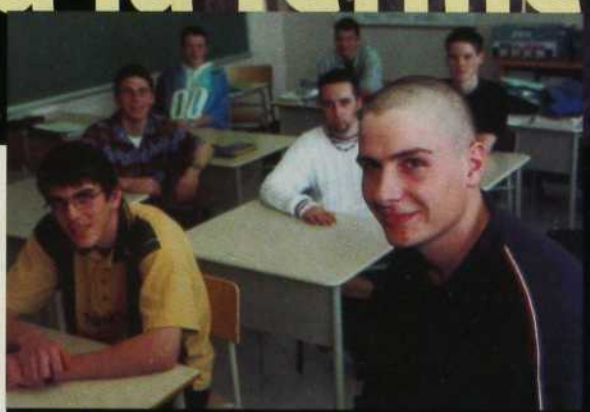
IVMI-80-2853-JA-F 114-1488 CCPP

MERIAL
Merial Canada Inc.

ONÉSIME
C'EST PLUS FORT QUE MOI! J'AI JAMAIS ÉTÉ CAPABLE DE PRENDRE UN VER DANS MES MAINS!
PAUVRE P'TITE FILLE! T'AS BEN L'AIR EMPÊTRÉE!... R'GARDE COMMENT UN VIEUX BOURLINGUEUX COMME MOI T'APPÂTE ÇA UNE LIGNE!
Y'A RIEN LÀ!... R'GARDE! C'EST PAS PLUS DIFFICILE QUE ÇA!
ÇA MORD, ONÉSIME! ÇA MORD!
J'EN AI UN!
LÂCHE PAS... TIENS BON!
VITE! VIENS ME L'DÉCROCHER... IL EST TROP GROS CELUI-LÀ!
UN BON APPÂT C'EST BEN IMPORTANT!
UN AUTRE! J'EN AI UN AUTRE!
VIENS ME L'DÉCROCHER! Y'EST ENCORE PLUS GROS CELUI-LÀ!
BON, ESSAYE-TOI ENCORE UNE FOIS... TA LIGNE EST PRÊTE!
PENSES-TU QUE J'VAIS FINIR PAR L'AVOIR?
DEUX HEURES PLUS TARD
TORPINOUCHE! IL NE RESTE PLUS DE VERS!
OUF! QUELLE JOURNÉE!?!
TUT TUT TUT
PIS, EST-CE QUE J'COMMENCE À AVOIR UN PEU LE TOUR?
TU T'EN VIENS PAS MAL!... ENCORE UN PEU DE PRATIQUE!...
...PIS TU VAS FINIR PAR L'AVOIR, TOI AUSSI, TA TRUITE!
LAC À LA TRUITE
CHARTIER

Dans le domaine de la formation professionnelle agricole et forestière, la Maison familiale rurale propose une formule unique en son genre au Québec. **Par André Piette**

Un pied à l'école, l'autre à la ferme



Annie Pouliot se réjouit des responsabilités que lui confient ses maîtres de stage. « La semaine dernière, j'ai effectué mon dix-huitième vêlage seule ! » déclare-t-elle fièrement.

« Ça exige plus de travail qu'à la polyvalente, pas mal plus, dit Gaby Michaud. Mais j'ai de meilleures notes qu'à la poly ! »

Cinq heures et demie. Le souper vient de s'achever. Un tohu-bohu règne dans l'école. Des étudiants lavent la vaisselle et balaient la cafétéria pendant que d'autres conversent dans les corridors. Dans quelques minutes, quand tous monteront en classe pour l'heure d'étude obligatoire, le calme reviendra tout à coup.

Ce n'est pas là une scène courante dans une école d'agriculture. Or, la Maison familiale rurale (MFR) n'est justement pas une école ordinaire. Cet établissement de niveau secondaire se démarque des autres sur plusieurs plans, notamment par son programme de formation en alternance cours-stages. Ainsi, cette semaine, on ne retrouve à l'école que les 23 étudiants de 4e secondaire. Ceux des 3e et 5e secondaires effectuent un stage dans des fermes. Lundi prochain, ceux-ci reviendront en classe pour deux semaines, et les étudiants de 4e secondaire partiront en stage à leur tour.

Étudiante en 4e secondaire, Annie Pouliot se réjouit à l'idée de repartir en stage. Elle effectue le sien dans une ferme bovine et avicole. Durant ces deux semaines, elle vivra chez ses maîtres de stage, auxquels elle s'est rapidement attachée. « Je m'entends super bien avec eux, confie-t-elle. Ils m'ont même appelée à Noël pour me transmettre leurs vœux. »

À la ferme, ses tâches portent sur le troupeau bovin. Cette native de Saint-Georges-de-Beauce veut travailler plus tard dans une ferme bovine et, qui sait, posséder un jour la sienne ! Elle ne le cache pas : ces journées qui combinent travail et apprentissage sont exigeantes. « On est censé faire huit heures par jour, dit-elle. Dans les faits, c'est plus que ça. Je me dis que, si tu veux travailler dans une ferme plus tard, autant t'habituer tout de suite à l'horaire des producteurs. »

Au fil des mois, à mesure que ses compétences se sont accrues, Annie s'est vu confier de plus en plus de responsabilités. « La semaine dernière, j'ai

André Piette, agronome, est journaliste agricole.

PHOTOS : ANDRÉ PIETTE

effectué mon dix-huitième vêlage seule », déclare-t-elle fièrement.

Gaby Michaud, lui, rêve de travailler plus tard en foresterie. Parmi les quatre champs de spécialisation offerts par l'école, c'est celui qu'il a choisi (voir l'encadré). Avant d'entrer sur le marché du travail, il se demande s'il ne fera pas un deuxième DEP (Diplôme d'étude professionnelle) complémentaire au premier — en acériculture, par exemple.

L'ancien élève de polyvalente s'est découvert un intérêt renouvelé pour les études. Un intérêt qu'il attribue à divers facteurs, dont l'alternance des cours et des stages. « Avec la formule deux semaines-deux semaines, dit-il, on ne se lasse pas d'aller à l'école. T'es pas assis derrière un bureau semaine après semaine. Les stages te remettent en forme. »

Gaby attribue aussi son intérêt à l'attitude des professeurs. « À la polyvalente, tu as l'impression que les profs se sacrent un peu de toi, dit-il. Ici, ils nous donnent une attention particulière. Un soir de l'hiver dernier, mon prof de maths a bravé la tempête de neige pour venir me donner des explications. »

La formation à la MFR n'est pourtant pas facile, souligne ce natif de Saint-Charles-Garnier, dans le Bas-Saint-Laurent. « On se trouve à faire à la fois un diplôme d'études professionnelles et un diplôme d'études secondaires : ça exige plus de travail qu'à la poly, pas mal plus », explique-t-il. Puis il ajoute avec fierté : « Mais j'ai de meilleures notes qu'à la poly ! »

Se spécialisant en production laitière, Jimmy Hébert a lui aussi de meilleurs résultats qu'avant. Partageant l'analyse de son collègue, il ajoute un autre facteur positif : les relations entre les élèves. « On forme un groupe soudé, dit le jeune homme de

REPÈRES

- La Maison familiale rurale propose quatre champs de spécialisation : production laitière, production bovine, foresterie et acériculture. La première année — le 3e secondaire — en est une d'orientation. L'élève suit des cours et effectue des stages dans ces diverses productions. Il se spécialisera dans l'une d'elles durant les deux années suivantes.
- La MFR se trouve à Saint-Romain, une localité située à l'extrémité de l'Estrie, à une heure de Sherbrooke et de Victoriaville.
- Le nom complet de l'établissement est « Maison familiale rurale du Granit ». Il souligne une caractéristique de la région : la présence de gisements de granit, autour desquels s'est bâtie une industrie de taille de pierre.
- Seule de son genre au Québec,

Les tracteurs TM de
avec
RENDEMENT
AUTOMAIQ

la MFR est un type d'établissement commun dans les autres continents, en particulier en Europe. La France en compte à elle seule plus de 450. Dans ce pays, les MFR dispensent une formation dans 120 métiers différents, de l'avionnerie à la santé en passant par l'agriculture.

« Souvent, j'ai hâte de revenir en classe pour raconter aux autres ce que j'ai fait à la ferme », affirme Jimmy Hébert.

• Les élèves n'ont pas à payer de frais de scolarité, l'institution étant gérée par la Commission scolaire des Hauts Cantons. Les frais de pension (logement, repas et surveillance, du lundi au vendredi) s'élèvent à 250 $ par mois. Les élèves de 3e secondaire qui résident à plus de 20 km de l'établissement sont admissibles à la prime d'aide à la pension du ministère de l'Éducation, qui est de 250 $ par mois. À partir du 4e secondaire, le programme de prêts et bourses du Ministère leur est accessible. **Information : (418) 486-2200, (418) 483-5536 ou (819) 583-3300.**

Saint-Valère. Il n'y a pas de querelles sérieuses. » Cette atmosphère découle en partie du fait que, pendant leurs semaines de cours, les élèves logent tous dans la résidence de la MFR, où ils partagent des chambres. De plus, ils prennent leurs repas ensemble.

Les rapports harmonieux entre les élèves découlent aussi fait que ceux-ci consacrent souvent leurs temps libres à des activités communes. Ils ont accès à l'équipement informatique de l'école et aux installations sportives de la municipalité. Ils peuvent aussi participer à des activités supervisées : musculation, boxe, etc. « Nous nous formons en mécanique en assemblant un *go-kart* que l'école a acheté en pièces détachées », dit Gaby, excité.

Justement, l'heure d'étude s'achève. Attrapant leur casquette au vol, des étudiants se dirigent vers l'atelier où, pour se changer les idées, ils s'initient à… la soudure !

New Holland de 120 et 135 hp
boîte 18x6 Power Command^MC

SUPÉRIEUR
UE.

La boîte assistée Power Command^MC, offerte sur les tracteurs New Holland TM de 120 à 135 HP, se programme pour changer automatiquement de rapport en fonction de la charge du moteur, de son régime et de la vitesse de déplacement. Grâce au capteur de couple breveté, elle est aussi pratique que celle d'une voiture et assure un passage doux et régulier des rapports dans toutes les conditions. Allez faire l'essai d'un tracteur TM tout neuf, équipé de la boîte Power Command, chez votre concessionnaire New Holland dès aujourd'hui. Découvrez comment il améliorera automatiquement votre efficacité et votre rendement dans les champs.

NEW HOLLAND

www.newholland.com/na

c'est nouveau !

CASE IH RAFLE 7 PRIX

À l'occasion d'un récent concours, le magazine *Resource* a accordé un prix à sept produits signés Case IH. Le magazine sélectionnait 50 gagnants parmi les produits de fabricants des domaines de l'agriculture, de l'alimentation et d'autres secteurs connexes qui se démarquent par leur caractère innovateur. Des participants de tous les coins du monde ont posé leur candidature. La gamme de tracteurs Magnum Séries MX, qui accorde autant d'importance au rendement qu'au confort de l'utilisateur, figure parmi les produits gagnants.

HEWITT EN CHANTIER

Moissonneuses-batteuses Caterpillar, moteurs diesel Cat et pont roulant muni de système Mobil-track figurent parmi les machines qui seront sous peu produites dans les nouvelles installations Hewitt au Nebraska. Atelier de montage, bureaux administratifs, salle d'exposition et centre d'accueil des visiteurs devraient en effet être terminés dès cet automne. L'usine aura alors une superficie de 205 000 pi^2.

SOLIDE TRACTEUR DE JARDIN

Kubota a mis sur le marché deux nouveaux modèles de tracteurs de jardin robustes, à moteur trois cylindres. Les G2460G-54/60 et G2160-54/60, respectivement de 24 ch (essence) et 21 ch (diesel), sont munis d'une servodirection et peuvent rouler à 15 km/h.

ENFONCE-PIEUX POUR MINI-CHARGEUR

Worksaver a mis au point un enfonce-pieux très robuste qui se fixe aisément à toute chargeuse *skid steer* dotée d'une attache universelle. Misant sur la robustesse et la facilité d'entretien, le HSS/P est de plus muni d'un indicateur de niveau qui permet d'aligner les pieux aisément et rapidement. **Information : (217) 324-5973 ou www.worksaver.com.**

NOUVELLES PRESSES À BALLES RONDES AGCO

La série 6300 New Idea de presses à balles rondes AGCO propose cinq nouveaux modèles dotés de chambre variable. En version haut de gamme, les presses automatiques 6364 et 6365 comprennent leur propre mécanisme hydraulique indépendant qui effectue tout le travail tel enrobage, éjection, etc. : une intervention minimale de l'opérateur produit des balles de 46,5 ou 61,5 po jusqu'à 72 po de diamètre et pesant jusqu'à 1660 livres. Les autres modèles, plus simples, répondent à des besoins plus légers et requièrent un tracteur moins puissant.

QUATRIÈME CONCESSION CLAUDE JOYAL

En mars, Claude Joyal procédait à l'ouverture officielle d'une quatrième concession Case IH, à Napierville (Montérégie). En acquérant le commerce appartenant auparavant à Thérèse et feu René Pépin, Claude Joyal assure la continuité de cette entreprise fondée par les Pépin il y a une quarantaine d'années. Claude Joyal inc. possède déjà trois autres concessions Case IH. La première du nom est située à Saint-Guillaume, près de Drummondville. La seconde est à Notre-Dame-de-Stanbridge, près de Bedford. Finalement, la troisième se trouve à Saint-Denis-sur-Richelieu. Sur la photo, on aperçoit le curé Gérald Garceau, Claude Joyal, Thérèse Pépin et Ghislain Joyal, fils de Claude.

DUPONT RECEVAIT CHEZ IMAX

En avril dernier, les représentants de DuPont accueillaient 800 agriculteurs et agricultrices au cinéma IMAX du Vieux-Port de Montréal. Avant la représentation, ils ont donné un aperçu de quelques-uns de leurs produits en attente d'homologation. Battalion, un produit de prélevée combattant les graminées annuelles et les feuilles larges, pourra s'appliquer de la prélevée du maïs jusqu'au stade de la troisième feuille complètement déployée. Accent Une Passe s'utilisera jusqu'au stade de la septième feuille de maïs pour combattre les graminées annuelles, le chiendent, les vivaces comme les laiterons et le chardon, ainsi que les feuilles larges. Ce produit cherchera à offrir l'avantage additionnel de ne pas imposer de restrictions aux hybrides hâtifs ou quant à la température maximale durant l'application. DuPont a rappelé que le mélange Ultimax-Atrazine, particulièrement efficace contre la morelle d'Amérique, a été homologué.

Louis-Philippe Pépin, directeur de comptes, et Laurent Dumaine, directeur des ventes et du marketing

Enfin, la compagnie attend toujours l'homologation du mélange Classic-Roundup, destiné aux variétés de soya Roundup Ready. Déjà, elle avance qu'il combat aussi le souchet, en plus de procurer un effet résiduel.

BN ET CRÉDIT AGRICOLE

La direction de l'équipe régionale Laval/Rive-Nord de la Banque Nationale du Canada est depuis peu confiée à Isidore Charron, nommé directeur principal, développement agricole.

M. Charron était déjà au service de la Banque depuis 1991, à titre de directeur de comptes agricoles de la région de Granby. Cet agronome de formation traite depuis plus de 25 ans, dans le milieu bancaire, des dossiers de crédit agricole et de développement des affaires dans ce secteur.

NOUVELLE VENUE CHEZ CHAMPOUX

Champoux Machineries inc., concessionnaire Massey-Ferguson à Warwick, a récemment accueilli France Houle dans son équipe de pièces et service. Mme Houle a déjà plusieurs années d'expérience à son actif dans le domaine de la machinerie agricole.

JOHN DEERE FAIT UN HEUREUX

L'éleveur et céréaliculteur Kevin Haralson, du Texas, a été l'heureux gagnant d'une presse à balles rondes 567 de John Deere, gagnée dans le cadre d'un concours tenu d'un bout à l'autre du Canada et des États-Unis. Plus de 4100 personnes avaient participé au tirage proposé à l'occasion de quelque 60 démonstrations agricoles et de 7 grands salons spécialisés. Le gagnant ayant eu le choix entre diverses presses ou faucheuses-conditionneuses, c'est la 567 qu'il a préférée.

MESSAGE IMPORTANT À L'INTENTION DE NOS ABONNÉS

Deux façons de renouveler votre abonnement

1 Par les avis de renouvellement expédiés par la poste

Quelques mois avant l'échéance de votre abonnement, l'éditeur vous fait parvenir un certificat de renouvellement.

- ✔ Vérifiez bien vos coordonnées.
- ✔ Complétez notre questionnaire.
- ✔ Retournez-nous le certificat dans l'enveloppe pré-affranchie.

En y répondant promptement, vous évitez la visite ou un appel d'un représentant et vous bénéficiez de la meilleure offre.

2 Par les agences d'abonnement

LES ÉDITIONS DU TERROIR **1 888 321-5558**

Les Éditions du Terroir est l'agence officielle de recrutement des abonnements pour *Le Bulletin des agriculteurs*. Nos représentants vous solliciteront lors d'une visite ou par téléphone :

MONTÉRÉGIE ET MAURICIE-BOIS-FRANCS :

Jean-Jacques Lessard

Laurent Lessard

QUÉBEC :
Jean-Guy Lyonnais

ESTRIE :
Myriam Sainson

SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN :
Rock Bouchard

RÉGION D'OTTAWA :
François Parent

***LE BULLETIN DES AGRICULTEURS* AUTORISE D'AUTRES AGENCES À VENDRE DES ABONNEMENTS.**

Club de Revue Moderne	Québec, QC	(418) 692-0504
Crédico Marketing (Média Direct)	Montréal, QC	1 800 725-5315
Gamma 2000	Montréal, QC	1 866 253-3503
Groupe Somitel	Québec, QC	1 800 868-5892
RoweCom Canada (Faxon Canada)	London, ON	1 800 263-2966
QSP / Sélection du Reader's Digest	Hull, QC	1 800 667-2536
Québec Revue Jeunesse	Québec, QC	(418) 627-5552
Rabais Campus	Montréal, QC	1 800 265-0180

Quelques trucs à retenir

Un numéro de permis de vendeur itinérant doit apparaître sur le contrat de l'agence. Ce permis est délivré par l'Office de la protection du consommateur.

L'agence doit vous fournir son adresse civique et un numéro de téléphone pour son service à la clientèle. Vous pouvez vérifier l'identité de l'agent à ce numéro.

En cas de doute, n'hésitez pas à communiquer avec notre responsable des agences, Le groupe Difémax ltée, au 1 888 343-3629.

Des questions concernant votre abonnement ?

Pour toute information concernant votre abonnement ou pour nous faire part d'un changement d'adresse, communiquez avec notre service à la clientèle.

Région de Montréal : (514) 333-9145.

Extérieur : 1 800 665-5372.

REPRÉSENTANTS RECHERCHÉS

Nous sommes à la recherche de représentants autonomes possédant une automobile. Plusieurs territoires disponibles, **contactez-nous au 1 888 321-5558.**

À LIRE DANS NOTRE PROCHAIN NUMÉRO

SPÉCIAL TRACTEURS

- La suspension sous la cabine et sur le pont avant se généralise.
- Le nombre de marques augmente.
- La transmission Vario gagne d'autres marques.
- Les tracteurs sont de plus en plus puissants.

DU VEAU DE GRAIN « SANTÉ »

Le Veau Tschiember inc. : une viande produite sans facteurs de croissance et selon des pratiques respectueuses du bien-être des animaux. D'où vient donc cette conviction de l'intérêt à produire un veau sans hormones et sans antibiotiques ?

ABONNEZ-VOUS SANS TARDER !

leBulletin des agriculteurs

Bon d'abonnement

Nom : _____

Profession : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Téléphone : _____

Durée de l'abonnement : ❑ un an ❑ deux ans ❑ trois ans

❑ chèque ci-joint _____ ❑ envoyez-moi la facture

❑ VISA ❑ MASTERCARD N° de carte :

Date d'expiration : _____ Signature _____

mai 01

Le Bulletin des agriculteurs
a/s Johanne Bazinet
1001, boulevard De Maisonneuve O.
Montréal (Québec) H3A 3E1

Téléphone : 1 800 665-5372
Région de Montréal : (514) 333-9145
Télécopieur : (514) 333-9795
Courriel : info@lebulletin.com
Site internet : www.lebulletin.com

TARIF D'ABONNEMENTS

	un an (12 numéros)	deux ans (24 numéros)	trois ans (36 numéros)
	37,50 $	64.90 $	84,90 $
TPS	2,63 $	4,54 $	5,94 $
TVQ	3,01 $	5,21 $	6,81 $
Total	43,14 $	74,65 $	97,65 $

DE L'ENGRAIS À LA NOURRITURE D'OISEAUX

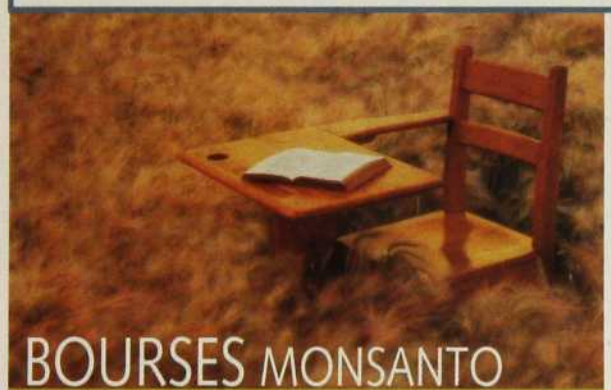
Nutrite diversifie ses marchés en se lançant dans celui de la nourriture d'oiseaux. Sous l'étiquette Sanctuaire des oiseaux, la nouvelle gamme comprend 19 produits répondant aux besoins de 13 espèces ou groupes d'oiseaux différents. La qualité des emballages (sacs de 1,5 à 20 kg avec fermeture de type ziploc) et la diversité des graines mises en marché lui ont jusqu'à présent réservé un excellent accueil tant chez les détaillants que chez le consommateur.

Ainsi, maïs concassé, millet blanc et cacahuètes visent à attirer des espèces précises, respectivement le geai bleu, le junco ardoisé et la sitelle à poitrine rousse. En vertu d'une entente, une portion des ventes de ces produits est remise à la Fondation de la faune du Québec et consacrée à la création d'habitats d'oiseaux sauvages.

RECONNAISSANCE HARDI

Vincent Richard d'AgPro, qui distribue les produits Hardi au Québec, a profité de la semaine « Portes ouvertes » de Machinerie C-H en mars pour remettre la plaque du « Meilleur vendeur de pulvérisateurs Hardi en 2000 » à Raymond Houle. M. Richard a tenu à préciser que cette réussite était attribuable non seulement à la qualité du produit mais aussi au service après vente offert par Machinerie C-H. « Ce concessionnaire ne se contente pas de livrer le pulvérisateur : il passe le temps qu'il faut avec le client pour lui expliquer le fonctionnement de sa nouvelle machine et s'assurer qu'il en tire tous les avantages. » Il a ajouté que les machines sont de plus en plus compliquées, sont équipées à 60 % d'ordinateurs et ont un prix élevé, ce qui nécessite un bon encadrement de la part de ses 36 concessionnaires au Québec.

Raymond Houle et Vincent Richard



BOURSES MONSANTO

Monsanto offre de nouveau cette année son programme de bourses agro-entreprise aux jeunes de niveau secondaire désirant poursuivre des études postsecondaires en agriculture. En tout, 60 bourses de 1500 $ seront accordées, au Canada, à des élèves provenant d'une ferme familiale et s'intéressant à l'agriculture, la foresterie, la gestion des affaires ou la biotechnologie. La date limite de soumission des demandes est le 17 août, et le choix des récipiendaires se fera en septembre. **Information : 1 800 667-4944.**

PNEUS AGRICOLES MICHELIN

Enfin, la société Michelin sera vraiment présente dans les fermes nord-américaines ! Dès cet été, l'usine Michelin de Lexington, en Caroline du Sud, fabriquera des pneus agricoles radiaux de monte d'origine et de remplacement, spécialement conçus pour le marché nord-américain. Cette gamme Michelin, lancée en 1997, cible l'équipement haut de gamme.

RÉGULATEUR DE DÉBIT CALMAR

Le régulateur de débit Calmar achemine tout simplement les grains et oléagineux dans la direction voulue, sans perte, gaspillage ou dispersion par le vent. Installé à l'extrémité de toute vis de 10 à 14 pouce de diamètre, ce régulateur facilite le chargement des camions à bascule et des wagons. Il s'installe facilement et solidement, mais est néanmoins muni d'un mécanisme de dégagement qui s'enclenche automatiquement en cas d'impact (par exemple, de collision avec un autre véhicule). **Information : (306) 975-1999 ou www.calmarindustries.com.**

par Luc Gagné, rédacteur en chef d'*Auto Journal*

c'est nouveau

NISSAN FRONTIER 2002 À CAISSE LONGUE

NISSAN A COMPRIS

C'est une véritable vague de camionnettes polyvalentes qui déferle devant les acheteurs. La Frontier Crew Cab, l'Avalanche et l'Explorer Sport Trac, pour ne nommer que celles-là, nous sont présentées comme la solution à tous les maux : elles ont quatre portes, un habitacle élégant, voire luxueux, et une caisse dans laquelle on peut charger n'importe quoi, même un VTT tout sale !

Il faut préciser, toutefois, que les camionnettes à quatre portes ne sont pas une invention du nouveau millénaire. Dès l'après-guerre, Ford, Chevrolet, Dodge et même International (ça vous rappelle des souvenirs ?) ont offert des camionnettes à quatre portes. À l'époque, toutefois, ces véhicules servaient à transporter des ouvriers vers les chantiers. Aujourd'hui, la camionnette à quatre portes a acquis ses lettres de noblesse : souvent, c'est le véhicule familial; un article de loisirs, pur et dur. Et pour cause : on l'a rendue plus luxueuse, plus puissante et plus polyvalente.

La Nissan Frontier Crew Cab constitue un bon exemple de cette nouvelle tendance. Première camionnette à quatre portes de la « nouvelle » vague, elle a d'abord été proposée avec un moteur V6 disposant d'assez de couple, mais un peu faible, côté puissance. Quant à sa caisse courte, elle rendait le véhicule très manœuvrable. De plus, grâce à un cadre d'aluminium escamotable, il était possible d'y charger un petit VTT. De justesse.

Nissan a profité du Salon international de l'auto de Chicago, en mars dernier, pour présenter une solution plus au point : une Frontier Crew Cab à caisse longue. Cette nouvelle variante a une caisse de 74,6 pouces, soit 18,3 de plus que celle de la Crew Cab actuelle. Cette nouvelle Frontier mesure 211 pouces, ce qui devrait aussi convenir à un garage résidentiel moyen.

Le châssis a été modifié, aussi. L'empattement, allongé de 15 pouces, atteint 131,1 pouces, soit l'égal de l'empattement d'une Dodge Dakota Quad Cab. En outre, le châssis à longerons a reçu une poutre transversale additionnelle, et sa portion centrale a été renforcée.

Nissan a augmenté la capacité de charge d'environ 150 livres et le PNBV (poids nominal brut du véhicule, appelé *GVWR* en anglais), de 220 livres. Par contre, la capacité de remorquage demeure à 5000 livres (modèles à transmission automatique).

La nouvelle Frontier Crew Cab à caisse longue sera proposée en versions XE, SE et S/C (pour *Super Charged*), avec deux ou quatre roues motrices, une transmission manuelle à cinq rapports ou une boîte automatique à quatre rapports avec commande électronique. Deux moteurs V6 de 3,3 litres figurent au catalogue : la version atmosphérique de 170 chevaux des XE et SE, et le V6 suralimenté (à compresseur) de 210 chevaux de la version S/C.

Lors du dévoilement américain, le fabricant a annoncé que le prix de cette nouvelle variante dépasserait d'environ 500 $ US celui de la Frontier Crew Cab à caisse courte. Le constructeur s'attend aussi à une forte demande, estimant que la version à caisse longue répondra à 60 % de la demande. Elle sera chez les concessionnaires cet automne.

EN BREF

Moteurs : V6 DACT de 3,3 litres, atmosphérique (170 ch) ou suralimenté (210 ch)

Transmission : Manuelle 5 vitesses ou automatique 4 vitesses; roues motrices arrière ou 4x4

Prix de base (approximatifs) : 29 000 $ (2RM) à 36 000 $ (4RM)

Prairie de cinq ans détruite au glyphosate vers le 20 août 1999, soit peu avant la deuxième coupe. Photo prise au début octobre 1999.

PHOTOS : LUC BÉRUBÉ

CLUBS AGROENVIRONNEMENTAUX

L'art du semis direct en prairie

Si vous prévoyez effectuer un semis direct dans une prairie l'an prochain, vous avez peut-être avantage à la désherber tôt cet été.

L'avez-vous remarqué ? Le semis direct se répand plus vite dans les régions centrales du Québec que dans les zones périphériques. Pourtant, la périphérie pourrait peut-être en tirer plus d'avantages, notamment au chapitre de l'érosion hydrique et du travail d'épierrage.

Ces avantages n'ont pas échappé aux membres du groupe Pousse-Vert. Ce club agroenvironnemental se trouve dans la région de Rivière-du-Loup, où une partie importante des terres est rocheuse et parsemée de côtes. « Des producteurs disent à la blague qu'ils cultivent de la roche terreuse », signale Luc Bérubé, un des conseillers du club. L'épierrage demande beaucoup de main-d'œuvre et de temps. À la limite, cette tâche peut retarder la première coupe.

Il y a belle lurette que les premières tentatives de semis direct ont été faites dans cette région laitière. « Les premiers essais remontent au début des années 1990, précise l'agronome. Cependant, ils n'ont pas connu un grand succès. Misant sur les capacités de leur semoir, les gens travaillaient souvent en conditions trop humides. Parfois, aussi, les champs étaient mal désherbés et présentaient trop de résidus. Au bout de quelques années, bien des producteurs ont plus ou moins délaissé le semis direct. Toutefois, certains ont persévéré, poursuit-il. Ils y ont mis plus d'attention et d'observation et ont fini par obtenir de bons résultats. »

En 1999, le club agroenvironnemental a entrepris des essais afin d'établir une régie du semis direct de plantes fourragères. Plus précisément, une régie en sol lourd. « En sol sableux, il n'y a pas trop de problèmes, explique M. Bérubé. Ce sol se draine bien et se réchauffe rapidement au printemps. Les sols lourds, par contre, souffrent d'un

excès d'humidité au printemps. Cet excès se traduit par des problèmes de pourriture et de levée inégale. »

« Pourrait-on faire mieux ? s'interroge l'agronome. Nos producteurs veulent labourer le moins possible; or, dans un sol lourd, les résidus n'ont pas le temps de bien se décomposer après un désherbage. L'excès de résidus semble ralentir l'assèchement du sol. Il faut trouver comment on peut assurer une meilleure décomposition »

« Un autre problème, ajoute-t-il, c'est qu'une vieille prairie de graminées forme une sorte de feutre, une couenne que le semoir a de la difficulté à traverser. De plus, au moment du semis, les feuilles de graminée sont couchées. Au lieu de déchirer, elles suivent le disque et se retrouvent dans le sillon, privant la semence d'un bon contact avec le sol. »

Le club a tout d'abord voulu vérifier si un désherbage plus hâtif n'éliminerait pas une partie de ces problèmes. Normalement, le désherbage se fait durant les deux premières semaines de septembre. À l'été 1999, on a donc comparé l'effet d'un désherbage réalisé juste avant la deuxième coupe (soit vers le 20 août) à celui d'un désherbage traditionnel. On a fait de même avec un désherbage effectué avant la première coupe, vers le 15 juillet.

Au printemps de l'an 2000, on a constaté que le désherbage hâtif avait favorisé la décomposition de la végétation. L'idée de devancer le désherbage semble donc prometteuse. Toutefois, le désherbage avant la première coupe plutôt que la deuxième n'a procuré aucun avantage. Au contraire, non seulement il n'avait pas assuré une meilleure décomposition, mais il en avait résulté une prolifération de mauvaises herbes, en particulier de pissenlit. On a même dû traiter une seconde fois au glyphosate. On s'est demandé si cette infestation ne résultait pas de l'épandage de lisier.

Le même printemps, on a repris les essais, en ne comparant que le désherbage fait à la deuxième coupe au désherbage traditionnel. Par ailleurs, on a devancé les coupes pour qu'il y ait moins de foin sur le champ au moment de l'arrosage et que la pulvérisation soit plus efficace. On aura compris que le foin traité est récolté.

1

2

Au moment d'écrire ces lignes, il était encore trop tôt pour évaluer les résultats. « L'automne dernier, il semblait y avoir une bonne différence entre les deux traitements, signale Luc Bérubé. On a aussi remarqué que la décomposition était moins rapide que l'année précédente, peut-être parce que l'automne a été plus frais. »

Par ailleurs, l'agronome et ses collaborateurs implantent quatre nouvelles parcelles : deux en orge et deux en plantes fourragères. « On mesurera régulièrement la température du sol, décrit-il. On s'attend à ce que le sol des parcelles désherbées début août se réchauffe plus vite. On va aussi mesurer la population au semis et à la levée pour voir si la germination sera meilleure. »

1 Prairie de cinq ans détruite au glyphosate vers le 20 septembre 1999. Photo prise au début octobre 1999.

2 Prairie de trèfle-mil photographiée l'année suivant le semis. Le semis avait été fait en 1999; une coupe avait été effectuée début août. La photo a été prise vers le 20 mai 2000.

leBulletin des agriculteurs
www.lebulletin.com
Ensemble pour mieux vous informer
PRODUITS DE MARQUE PIONEER®
www.pioneer.com/canada

Épandeurs de fumier solide

Si l'on en juge par les exposants au dernier SIMA de Paris, les épandeurs de fumier solide sont très populaires en France. Que les hérissons (batteurs) soient à l'horizontale ou à la verticale, ils présentent toutefois une différence de conception notable par rapport aux nôtres. Le système d'épandage utilise en effet des disques ou assiettes, un peu comme la machinerie réservée à l'engrais granulaire. Cette particularité offre l'avantage de couvrir une superficie pouvant atteindre 15 mètres de largeur. Elle s'accommode mieux des petites doses et effectuerait un épandage plus uniforme. Le prix, toutefois, pourrait nous surprendre.

Des presses qui enrubannent

Une première mondiale : la presse à balles rondes Taarup Bio (pour « *Bale in One* ») réalise pressage et enrubannage dans un même compartiment. Ce nouveau concept est breveté par le constructeur Kverneland-Taarup. Le pressage se réalise dans la chambre fixe de 1,2 mètre de diamètre équipée de 18 rouleaux. Le liage s'effectue par un tour et demi de filet, puis la porte s'ouvre pour lancer l'enrubannage. La balle reste en place, et la pose de pellicule plastique peut commencer. Cette nouvelle machine sera offerte en Europe dès septembre.

Rampe de pulvérisation en aluminium

Grégoire Besson, fabricant des charrues du même nom, s'est engagé dans la distribution des pulvérisateurs Blanchard. Il en faisait déjà la promotion à Toronto, lors du Canadian International Farm Show. Comme particularité, ces machines offrent une rampe en aluminium qui couvrirait davantage de largeur sans ajouter au poids. En général, les constructeurs sont prudents devant ce concept, en raison de la fragilité propre à l'aluminium. Blanchard annonce que la technologie a évolué, comme le prouvent les ailes d'avion, d'où cette possibilité, pour nous, de tirer parti de ce métal.

Une presse très design

Le constructeur italien Gallignani a présenté sa nouvelle presse Xéon. Aux formes arrondies, elle profite du liage à quatre ficelles breveté, dont la rapidité se compare à celle du liage avec filet. Ce système de liage sera sous peu offert quelle que soit la presse. Équipée d'une chambre fixe à rouleaux, la Xéon possède un nouveau ramasseur de 2,2 mètres.

Tracteur futuriste

Renault a invité ses visiteurs à plonger dans le futur. L'équipe de Barcelone, haut lieu de la culture branchée, a laissé libre cours à son imagination. L'interprétation de l'évolution du tracteur agricole par 10 créateurs ouvre des pistes délirantes, de la cabine sphérique à 360 degrés au tracteur à balcon où pose un *top model*. Il faut dire que Renault Agriculture partage son technocentre avec Renault Automobile. Dans leur travail, les designers ont accès à des outils de conception assistée par ordinateur et à des procédés d'images de synthèse. Avant de réaliser une maquette, ils peuvent ainsi visualiser leurs esquisses en trois dimensions et même étudier leur comportement rendues dans leur environnement.

Veau, asperges, pleurotes... la cuisine du printemps s'allège si bien, qu'un doigt de crème n'y paraît point !

Truc du cuistot

Il faut prendre soin de rincer les asperges à l'eau froide pour en retirer le sable. On les casse ensuite en séparant la partie dure de la partie tendre. Ces parties non utilisées, que l'on appelle « parures », peuvent être réservées pour un emploi ultérieur. À moins de vraiment aimer mastiquer (!), il est aussi préférable de peler les asperges.

Tourbillons de veau de grain aux pousses d'asperges et aux pleurotes

4 portions

INGRÉDIENTS

12	pointes d'asperges fraîches, pelées
2	noix de beurre
125 g	(1/4 lb) de pleurotes
4	escalopes de veau de grain d'environ 125 g (1/4 lb) chacune
Farine	
Sel et poivre	

SAUCE

1	échalote française, hachée
Parures d'asperges	
60 ml	(1/4 tasse) de vin blanc
400 ml	(1 2/3 tasse) de sauce demi-glace, du commerce
100 ml	(1/3 tasse) de crème 35 %
Sel et poivre	

PRÉPARATION

Casser les asperges et réserver les parures pour la sauce.
Blanchir les pointes. Refroidir.
Faire fondre le beurre dans un poêlon. Y faire sauter les asperges et la moitié des pleurotes. Laisser refroidir avant de répartir au centre des escalopes.
Rouler les escalopes une à une avant de les ficeler.
Les enfariner légèrement.
Dans le poêlon, faire sauter les rouleaux jusqu'à ce qu'ils soient bien colorés de tous les côtés. Saler et poivrer.
Finir la cuisson au four, à 190 °C (375 °F), 5 minutes.

SAUCE

Faire suer l'échalote et les parures d'asperge.
Déglacer au vin blanc et réduire de moitié.
Ajouter la sauce demi-glace et la crème.
Réduire jusqu'à consistance onctueuse.
Mettre la préparation en purée au robot culinaire et la passer au chinois. Saler et poivrer. Réserver au chaud.
Poêler le reste des pleurotes. Servir avec des pâtes.

RECETTE ET PHOTO : FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC

CAGES ET COUVEUSES

Cages à lapins, cailles couveuses pour amateur et professionnel.Pour catalogue, écrire à Ranch Cunicole G.L.R. Inc. 215, Rapide Plat Nord, St-Hyacinthe, Qc. J2S 8B1.

Tél. : (450) 799-5170
Télec. : (450) 799-5171

BÂTIMENTS D'ÉLEVAGE
Entreposage de fumiers
Consultez des experts

MC
Les consultants M. Cossette inc.

TROIS-RIVIÈRES :
(819) 373-3800
SAGUENAY-LAC-ST-JEAN :
(418) 543-3337
•INGÉNIERIE • CONSTRUCTION

EXCAVATIONS MARIO ROY INC.

1340, route 161,
Chesterville, QC G0P 1J0
Tél. : (819) 382-9944
Fax. : (819) 382-9955 Cell. : (819) 352-1414

- SPÉCIALISÉE :
  Déboisement et essouchement
  - Terre neuve ou préparation du terrain à la culture
  - Préparation de terre pour la culture de canneberges
- SPÉCIALISÉE EN LOCATION DE :
  pelles, bouteurs, camions Volvo et en transport de machineries

Concaves
Standards et modifiés

Les concaves Loewen sont faits d'acier ultra-résistant (grade 1045), de traverses et de broches robustes et sont renforcés aux points stratégiques pour une utilisation et une durabilité maximales.

Aussi disponibles : kits de ressorts pour concave absorbant les chocs, kits d'ajustement du concave, des plaques de remplissage et plus encore.

DISTRIBUES PAR
Walco
(819) 395-5115

PRÉPARATION DU SOL INÉGALÉE

Sans demander une puissance de tracteur supérieure, le GYROSPIC surpasse les outils conventionnels.

- Idéal pour l'émottage et le défrichement
- De 72 à 122 dents puissantes
- Largeur de travail entre 1,83 et 3,03 m
- Tracteur de 50 à 120 ch

LANING Équipement de ferme Distributions
ROBERT H. LANING & SONS LTD.

Communiquez avec votre concessionnaire local ou appelez-nous :
Robert H. Laning & Sons Ltd.
Waterloo, Québec
(450) 777-8190

ACCESSOIRES D'ÉLEVAGE

Tout pour l'éleveur d'avant-garde à très bas-prix

Étiquettes, vêleuses, brûle cornes, taille sabots, anti-ruades, pinces à castrer, attache queues, bâtons électriques, dresseurs, mousquetons, licous, abreuvoirs, tondeuses, étrilles, brosses, etc...

VOYEZ NOTRE GRANDE VARIÉTÉ D'ITEMS POUR CLÔTURE ÉLECTRIQUE À PRIX IMBATTABLES

"HALLMAN, PARMAK, BAYGARD.
NOUVEAU CATALOGUE 2000 $3,00,

Les importations Comeau
411, 3e rang
IBERVILLE, Qc
Canada
J2X 4M9
Tél.: (450) 347-2895 Fax: (450) 347-3037
courriel : comeau.import@sympatico.ca
VENTE GROS ET DÉTAIL

Excavateurs Kelley

- Les seuls bâtis comme les gros
- 6 modèles disponibles
- Profondeur de creusage 6'6" à 12'6"
- Portée de 9" à 14'6"
- Bennes 9" à 36" et fourche à fumier
- Tous s'installent sur l'hydraulique 3 points de votre tracteur
- Livraison et installation incluses

Achetez directement du distributeur et économisez

Les Distributions Payeur Inc.

Tél.: (819) 821-2015
Fax : (819) 820-0490
1 888 821-2015

ray métal joliette ltée

Permis RBQ 8003-8607-67

930, Village
St-Pierre Sud
Joliette, QC
J6E 3Z1

Manufacturier de structures d'acier et bois, et tout acier

Prix compétitifs

Tél. : (450) 753-4228 Fax : (450) 753-3885

NOUVEAU

Transformez votre tracteur en un puissant broyeur à souches

Le broyeur à souches Stump-Buster™ se monte sur le 3-points du tracteur.

LANING Équipement de ferme Distributions
ROBERT H. LANING & SONS LTD.

Communiquez avec votre concessionnaire local ou appelez-nous :
Robert H. Laning & Sons Ltd.
Waterloo, Québec
(450) 777-8190

NOUVEAU D.E.P. EN ACÉRICULTURE

Offert par
La Commission scolaire du Fleuve-et-des-Lacs

Information : Début : Septembre 2001
Durée : 1005 heures
16 compétences développées à l'intérieur du programme

Endroit : Pohénégamook (Bas-Saint-Laurent)
Quartier Sully
Situé à environ 30 minutes de la route 20
Facilité d'hébergement (liste disponible)

Sanction : Diplôme d'études professionnelles du ministère de l' Éducation du Québec
(Admissibilité à la prime d'établissement agricole)

Inscription : Diane Langlais
Centres d'éducation des adultes et de la formation professionnelle
30B rue Bérubé
Cabano (Québec) G0L 1E0

Produits de l'érable

Tél. : (418) 854-0720 Téléc. : (418) 854-0844
Courriel : langlaisd@csfleuve-et-lacs.qc.ca

BÂTI-KIT®

Bâtiment d'acier préfabriqué

- Nouveau bâtiment pour abri de fosse à fumier
- Entièrement en acier
- Un bâtiment de haute qualité, offrant la plus grande rapidité et la plus grande facilité de montage sur le marché
- Économisez temps et argent, contactez-nous dès maintenant pour recevoir votre brochure gratuite.

MÉTAL SARTIGAN INC. 1 888 865-2284

Information : Claude Larochelle Tél.: (514) 843-2114 Fax : (514) 845-6261

La cote de comportement

La Commission des transports du Québec attribue un numéro d'identification au registre (NIR) ainsi qu'une cote de comportement aux utilisateurs de véhicules lourds lors de leur inscription au Registre des propriétaires et des exploitants de véhicules lourds. Cette cote traduit l'évaluation de leur comportement. Elle peut être de trois niveaux : « satisfaisant », « conditionnel » et « insatisfaisant ».

À son inscription au registre, l'entreprise se voit attribuer une cote de comportement. Un comportement respectueux des normes de sécurité et de protection du réseau routier permettra à l'entreprise de conserver une cote de niveau « satisfaisant ». Toutefois, lorsque le comportement de l'utilisateur inscrit met en danger et même en péril, par ses agissements ou ses omissions, la sécurité des usagers de la route ou compromet de façon significative l'intégrité du réseau routier, cette cote peut être modifiée par la Commission pour devenir de niveau « conditionnel », ou encore « insatisfaisant ».

La cote « conditionnel » sera assortie de mesures de redressement afin d'améliorer le comportement de l'utilisateur. À titre d'exemple, la Commission peut imposer des conditions diverses : des cours de formation pour les gestionnaires et les conducteurs, des limiteurs de vitesse sur les véhicules et la production de rapports périodiques démontrant à la Commission la mise en place de correctifs dans l'entreprise. Une fois qu'elle a rempli toutes les conditions imposées, il revient à l'entreprise de demander à la Commission de réévaluer sa cote.

Dans le cas de l'attribution d'une cote « insatisfaisant » découlant d'un comportement à haut risque, la personne se voit retirer son droit de mettre en circulation ou d'exploiter des véhicules lourds. De plus, elle ne peut faire une nouvelle demande d'inscription avant le délai fixé par la Commission. Ce délai peut atteindre un maximum de cinq ans.

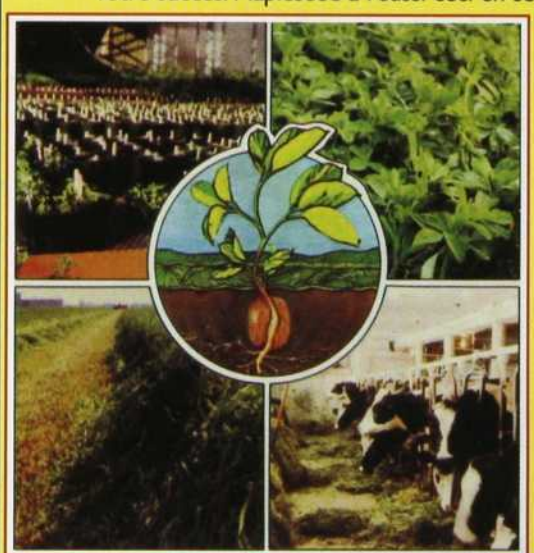
Prochaine chronique : Le cheminement d'un dossier de vérification de comportement.

La cote des personnes inscrites au Registre des propriétaires et des exploitants de véhicules lourds est publique et peut être consultée sans frais via le site Internet ou via le service téléphonique de la Commission des transports aux coordonnées suivantes :

Bureau de Québec : (418) 643-5694
Bureau de Montréal : (514) 873-6424
De l'extérieur (sans frais) : 1 888 461-2433
Ou consultez notre site Internet à l'adresse suivante :
www.ctq.gouv.qc.ca

AVEC MAPLESEED, ON RÉCOLTE CE QUE L'ON SÈME

Depuis 118 ans, nous fournissons des semences fourragères aux agriculteurs canadiens. Nous avons toujours répondu aux demandes des agriculteurs, ce qui nous a amenés à développer et à mettre en marché de nouvelles variétés garantes de votre succès. Mapleseed a réussi ceci en se concentrant uniquement sur le marché des semences fourragères.



FLÉOLE... MISEZ SUR LE MEILLEUR... FLÉOLE AC ALLIANCE
- Le partenaire idéal de la luzerne pour maximiser le rendement en foin et en ensilage à toutes les coupes.
- Une variété hâtive adaptée pour le Québec.
- Rendements très élevés (104 % dans les essais du CPVQ).
- Regain supérieur (112 %, le meilleur dans les essais du CPVQ).

LUZERNE... POUR LA QUALITÉ, LE RENDEMENT ET LA RÉSISTANCE À L'HIVER... LA LUZERNE RENAISSANCE
Voilà ce qu'on recherche d'une bonne luzerne. Et c'est ce que Mapleseed offre avec Renaissance, une nouvelle luzerne à haute digestibilité avec une tige très fine et à regain rapide pour plus de qualité et de coupes par année.

MAPLESEED
Consultez votre marchand local ou téléphonez au 1 800 461-7645

Ouest du Québec
Agrocentre Belcan
Ste-Marthe, Québec
1 800 363-5146
Rep. Réjean Thauvette

Est du Québec
MAPLESEED QUÉBEC
Ste-Rosalie, Québec
1 877 511-4566
Rep. Christian Duchesneau

Forêt privée : urgence d

Les compagnies comme le gouvernement savent qu'il faut la traiter de mieux en mieux. **Par Lionel Levac**

Bien des choses devront rapidement changer en matière de gestion et d'exploitation de la forêt privée au Québec. Depuis 15 ans, il se fait cinq fois plus de sciage dans la province, et les producteurs privés ont difficilement accès au marché du bois d'œuvre. La réglementation et les moyens prévus dans les plans conjoints de mise en marché du bois sont désuets. Tout a en effet été conçu en fonction du marché de la pâte.

Les acheteurs sont essentiellement les mêmes qu'auparavant, sauf que les entreprises ont rationalisé leur fonctionnement et se sont regroupées en trois ou quatre grosses entités. Ces géants approvisionnent d'abord leurs scieries, selon le principe de l'utilisation optimale de la ressource. Cependant, les vendeurs du secteur privé ont encore et toujours de la difficulté à conserver la part de marché que la loi leur reconnaît pourtant. De fait, les entreprises forestières hésitent toujours à donner priorité à la matière ligneuse provenant d'exploitations privées.

Par ailleurs, la force de négociation des producteurs ne s'améliore pas, bien au contraire. Devant un groupe de trois ou quatre gros acheteurs, il y a encore quinze plans conjoints. Les actions des uns et des autres sont souvent mal coordonnées, voire constituent carrément des gestes de concurrence entre groupes régionaux de producteurs.

Pendant que l'on revoit et réorganise la politique forestière; au moment où le Canada et le Québec doivent de nouveau affronter les Américains à propos de droits compensateurs sur les exportations vers les États-Unis; dans un

PHOTOS : LIONEL LEVAC

Lionel Levac est journaliste.

1- Revenu d'appoint non négligeable de nombreuses fermes, la vente du bois n'est pas nécessairement rentable dans une perspective à long terme. Les investissements d'un producteur privé sont des placements qui ne rapportent qu'après 30 ou 40 ans.

2- Victor Brunette, directeur général de la Fédération des producteurs de bois du Québec, estime que le moment est propice à des changements importants en ce qui concerne la forêt privée, sa gestion et la commercialisation de ses bois.

3- En avril, les droits de coupe du bois franc ont augmenté de presque 300 %, passant de 1,51 $ à 4,02 $ le mètre cube. Voilà qui profitera certes aux producteurs privés. Cependant, les droits applicables aux résineux ne sont toujours pas satisfaisants.

e changement

contexte de ralentissement du sciage; devant la montée des exigences environnementales des clients; compte tenu de la probabilité de diminution des activités d'exploitation en forêt boréale et dans les zones d'activités partagées; pour des raisons environnementales et écologiques... le contexte actuel semble propice à l'arrivée de changements en forêt privée.

Le directeur général de la Fédération des producteurs de bois du Québec, Victor Brunette, est de ceux qui croient que le moment est venu d'adapter les plans conjoints au nouveau contexte, de réviser la fiscalité relative à l'exploitation de boisés privés, ainsi que de rendre plus équitable le rapport entre les droits de coupe en forêt publique et les prix accordés à la matière première venant d'exploitations privées. De même, il voit dans le contexte actuel la possibilité de mettre en place un certain programme de sécurité du revenu des producteurs, ou à tout le moins un système de partage du risque financier entre les exploitants et le gouvernement.

La Fédération révise le profil des propriétaires exploitants. Il y a vieillissement, mais l'important est plutôt de bien connaître l'intérêt des producteurs. En raison de la fiscalité très lourde qui s'applique actuellement, bien des gens ne sont que propriétaires... et non exploitants. On veut aussi voir quel intérêt ils auraient à investir dans des travaux sylvicoles qui ne leur rapporteront que dans 30 ou 40 ans.

De plus, comment amener le gouvernement et l'industrie à injecter davantage en forêt privée, de façon à ce que l'intérêt commercial ne soit pas seulement du côté des papetières ? Au cours des dernières années, les compagnies versaient 1,45 $ le mètre cube de bois pour participer à des travaux d'aménagement de terres privées. Depuis le 1er avril, on ne paie que 1,20 $. L'engagement financier prévoyait une somme globale de 8 M $ et non une facturation à 1,45 $ le mètre. Comme les volumes livrés ont augmenté, on réduit tout simplement le soutien à l'aménagement...

Les dossiers sont chauds, rappelle Victor Brunette, mais tout n'est pas noir. Dans certains, on sent que l'intérêt est commun. Actuellement, les producteurs privés se penchent, avec l'industrie et le gouvernement, sur l'épineuse question des droits compensateurs que continuent de réclamer les Américains.

En parallèle à celui-là, on est à préparer un plan de certification de la provenance des bois. Autrement dit, on souhaite pouvoir déterminer si un lot de madriers provient de la forêt publique ou de la forêt privée. Selon la tournure du dossier, les producteurs privés pourraient plus facilement demander que leur bois soit exclu des obligations concernant les Américains et exempté de droits.

Et que dire de la certification environnementale — le label vert — qu'exigent de plus en plus de marchés ? Il faut prévoir pouvoir l'obtenir assez rapidement.

En pleine zone de gestion intensive et à proximité de la grande majorité des usines, la forêt privée doit continuer d'être la plus productive. De toute façon, on n'a pas le choix. Selon les principes de développement durable, de respect de la possibilité forestière et de rendement accru que l'on essaie de coordonner, il faudra intensifier le jardinage forestier, particulièrement du côté des terres privées.

Quant au ministre des Ressources naturelles, Jacques Brassard, il promet d'appliquer avec plus de rigueur le double principe de priorité et de résidualité d'approvisionnement.

CABINE

- Cabine en acier sécuritaire R.O.P.S.
- Essuie-glace avant pantographe
- Lumière de travail avant
- Deux portes vitrées
- Chaufferette 40000 BTU
- Finition intérieure
- Tapis de plancher
- Air pressurisé
- Deux vitres latérales ouvrantes
- Plafond de plastique moulé
- Lumière intérieure

ET PLUS...

NOUVEAU Modèle Vision plus

Voyez le concessionnaire le plus près de chez vous!

IAURIN INC.

LAVAL (QUÉBEC) CANADA

SÉCURITÉ ET CONFORT AVANT TOUT

c'est nouveau !

STARBUCK II À L'HONNEUR

Le clonage du taureau Starbuck, suivi de la naissance de Starbuck II, a permis au consortium formé du Centre d'insémination artificielle du Québec, de la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal et de L'Alliance Boviteq de recevoir le Prix de la Technopole de Saint-Hyacinthe. Cette recherche a sans conteste contribué à perfectionner la génétique et la reproduction bovines.

WIC

Le leader sur le terrain!

ÉPANDEURS DE FUMIER LIQUIDE

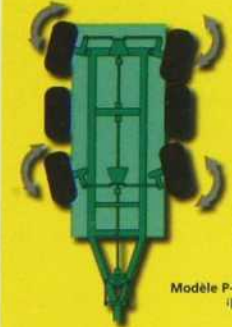
Réservoir surbaissé d'une capacité de 2 000 à 5 900 gallons (8 855 à 26 820 litres).

Choix de châssis porteurs réguliers ou directionnels sur 4 ou 6 roues.

Turbine à verrouillage rapide.

Tandem ajustable.

Un système directionnel mécanique assure des virages sécuritaires pour une protection maximale du sol.



Pompes agitatrices

Agitent les fosses en un temps record!

Série P-200 avec turbine perpendiculaire à l'axe de rotation.

Grande capacité d'évacuation pour remplissage de citerne.

Modèle P-200/3 illustré

Série P-300 avec turbine inclinée et spirale (vrille) pour performance optimale dans le fumier épais.

Disponible avec châssis porteur sur 2 ou 4 roues

Modèle P-300/4 illustré

AUTRES PRODUITS WIC : rampes d'épandage • broyeurs à grains • moulangeurs • mélangeurs de RTM • distributeurs d'ensilage motorisés • dérouleurs de balles rondes • robots distributeurs de concentrés et de balles • hache-paille • etc.

WIC, 784, rue Principale, Wickham (Québec) J0C 1S0 • Tél. : (819) 398-6822 • Fax : (819) 398-5227
Courriel : info@wicideal.com • Internet : www.wicideal.com • Membre du GROUPE WIC•IDEAL

Husqvarna

UN NOM RENOMMÉ. UN PRODUIT ROBUSTE.

299,95 $ — Modèle 136 — ÉPARGNEZ 50$

499,95 $ — Modèle 55 — ÉPARGNEZ 180$

619,95 $ — Modèle 365 SPÉCIAL — ÉPARGNEZ 180$

Husqvarna

www.husqvarna.com

1 800 HUSKY62

PAR SIMON M. GUERTIN

Il y a 1001 choses à dire dans 1001 mois d'histoire

DANS SES 1001 MOIS D'HISTOIRE, *LE BULLETIN DES AGRICULTEURS* A TOUJOURS SALUÉ AVEC BEAUCOUP D'ENTHOUSIASME L'ARRIVÉE DE LA NOUVEAUTÉ EN MATIÈRE DE TRANSMISSION DE L'INFORMATION.

JE ME SOUVIENS QUE, LORSQUE J'ÉTAIS ENFANT, notre mère accrochait une vieille chemise rouge à la fenêtre du grenier de la maison, pour nous appeler du champ à l'heure du dîner. Cette façon de communiquer, qui date d'à peine 50 ans, tranche abruptement avec la liste de quatre ou cinq numéros de téléphone que vous servent les agriculteurs d'aujourd'hui.

Il n'est pas rare, en effet, qu'une ferme dispose d'un numéro de téléphone pour la famille, d'un autre pour la ferme, d'un troisième pour les télécopies, d'un cellulaire et, parfois, d'un téléavertisseur. De même, si vous voulez savoir à quoi ressemble votre interlocuteur, vous n'avez qu'à consulter son site Internet : vous ferez fort probablement connaissance avec toute sa famille, car de plus en plus de familles d'agriculteurs ont leur propre site.

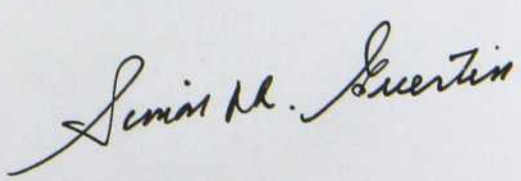
Le Bulletin des agriculteurs est venu au monde un peu après l'invention du téléphone, à peu près au moment où Marconi mettait au point la télégraphie sans fil. Il a par la suite été témoin de l'arrivée de la radio, de la télévision, de la vidéo, du CB (prononcer « cibi »), de l'ordinateur personnel, du télécopieur, du téléavertisseur, du cellulaire, du GPS, d'Internet et des ordinateurs de poche. Aujourd'hui, il ne se passe plus un mois sans qu'un nouveau gadget fasse son apparition.

Avec la généralisation du sans fil et la miniaturisation, l'agriculteur constitue un sujet parfaitement ciblé pour tester les moyens de communication les plus inédits. Déjà, certaines cabines de tracteurs sont équipées d'écrans qui, au simple toucher, vous transportent un peu partout sur Internet à la recherche d'information pour mieux vendre, acheter ou gérer une ferme en général.

L'agriculture, qui fut une histoire de tracteurs et de mécanisation au siècle dernier, se transforme peu à peu en histoire d'ordinateurs et de communication. Même si les technos, Nortel inclus, ont pris toute une dégringolade l'hiver dernier, les télécommunications sont là pour rester et grandir rapidement.

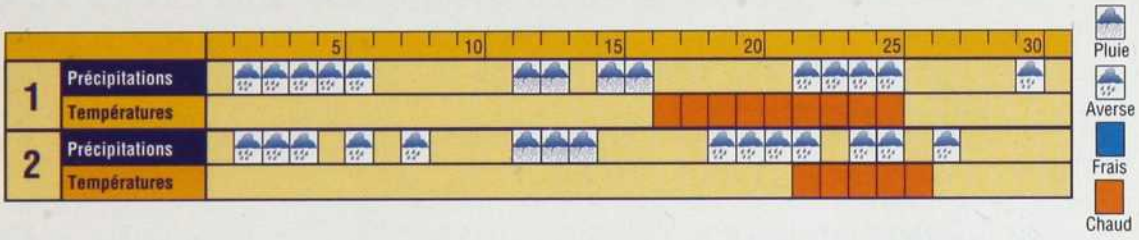
Pour s'en convaincre, on n'a qu'à penser à l'automobile au moment de la naissance du *Bulletin des agriculteurs*. Elle constituait l'apanage de riches, et très peu d'agriculteurs pouvaient se permettre ce luxe qui ne servait à rien l'hiver et ne pouvait pas rouler les jours de pluie. Les plus visionnaires prévoyaient même qu'elle resterait un outil utilisé par les hommes seulement, car il fallait des talents de mécanicien pour s'en servir sans rester en panne. Par surcroît, il fallait de bons muscles pour entraîner la manivelle qui servait à démarrer le moteur.

Les autos d'aujourd'hui ont non seulement acquis beaucoup d'autonomie, mais elles peuvent, en communiquant par GPS, nous servir de guide en territoire inconnu et même nous dénicher une petite auberge où passer la nuit. Nous ne pouvons que nous réjouir de toutes ces innovations. *Le Bulletin* continuera à suivre de près ces changements, car il y a encore 1001 choses à dire.



Simon M. Guertin, M.B.A., agronome et ingénieur, est directeur du Bulletin des agriculteurs.

MÉTÉO JUIN



Abitibi-Témiscamingue

Températures et précipitations supérieures à la normale. Beau du 1er au 4. Averses les 5 et 6. Partiellement nuageux du 7 au 11, avec peu de précipitations. Pluies abondantes vers le 12. Sec les 13 et 14. Averses les 15 et 16. Beau du 17 au 23. Pluie les 24 et 25. Beau du 26 au 30.

Saguenay–Lac-Saint-Jean

Températures supérieures à la normale et précipitations inférieures à la normale. Beau du 1er au 5, avec averses occasionnelles. Averses abondantes vers le 6. Sec du 7 au 10. Averses les 11 et 12. Beau du 13 au 18, avec averses vers le 16. Chaud du 19 au 25, avec averses occasionnelles. Sec du 26 au 29. Averses le 30.

Montréal-Estrie-Québec

Températures supérieures à la normale et précipitations voisines de la normale. Beau le 1er. Averses du 2 au 6. Beau du 7 au 11. Pluvieux du 12 au 16. Beau et chaud du 17 au 20. Averses occasionnelles du 21 au 25. Beau du 26 au 29. Averses le 30.

Vallée de l'Outaouais

Températures supérieures à la normale et précipitations voisines de la normale. Pluies légères du 1er au 6. Beau du 7 au 11. Averses occasionnelles du 12 au 16. Beau et chaud du 17 au 23. Pluies abondantes les 24 et 25. Sec du 26 au 30.

Gaspésie et Nouveau-Brunswick

Températures supérieures à la normale et précipitations voisines de la normale. Beau le 1er. Averses abondantes du 2 au 4. Beau le 5. Averses du 6 au 8. Beau du 9 au 11. Pluies abondantes du 12 au 14. Sec du 15 au 17. Pluies abondantes du 18 au 27. Sec du 28 au 30.

L'heure des feuilles larges a sonné.

HERBICIDE REFLEX MD

Appliqué 20 jours après le semis, l'herbicide de postlevée Reflex MD détruit rapidement les mauvaises herbes à feuilles larges, telles que l'herbe à poux, l'amarante et la morelle, et procure en plus jusqu'à 10 jours d'activité résiduelle.

Pour plus d'information, appelez Syngenta au 1-800-850-4685
ou visitez www.syngenta.ca

syngenta

MD Reflex est une marque déposée de Zeneca Agro, une compagnie du groupe Syngenta.
Toujours lire et suivre attentivement les directives qui figurent sur l'étiquette.
Le logo Syngenta est une marque déposée de Syngenta.

VALTRA

www.valtra.com

Un travailleur plus vaillant, acharné et silencieux.

Le tracteur Valtra HiTech 8350 est équipé d'un moteur à bas régime, caractérisé par un couple élevé et une puissance hors pair dans un environnement silencieux.

UN MOTEUR D'UNE CLASSE À PART

- Puissance nominale de 135 ch à 1 800 tr/min
- Puissance maximale de 140 ch à 1 600 tr/min
- Couple maximal de 650 Nm à 1 100 tr/min, même à bas régime
- Fonctionnant en moyenne 450 tr/min de moins que les autres tracteurs

INVESTISSEMENT, EFFICACITÉ ET PERFORMANCE EXCEPTIONNELS

- Économie de carburant allant jusqu'à 10 %
- Réduction de l'usure du moteur
- Intervalles d'entretien prolongés – vidanges d'huile toutes les 500 heures au lieu de 250 heures.

SILENCIEUX ET ÉCOLOGIQUE

- Excellente insonorisation vous permettant même d'utiliser un cellulaire
- Émissions inférieures à celles acceptées par les normes canadiennes sur les émissions

Si vous utilisez votre tracteur plus de 500 heures par année, le modèle 8350 de Valtra vous conviendra parfaitement. Doté d'un moteur à bas régime, il allie puissance, rendement et efficacité. Laissez-nous en construire un pour vous.

Valtra Canada Inc.
278 Main St. N., Suite 6
Uxbridge, Ontario L9P 1X4
Tél: (905) 852-0293
Fax: (905) 852-6821

Québec

AMOS
Agritibi RH inc.

AMQUI
Machinerie J.N.G. Thériault inc.

BROMPTONVILLE
Les Équipements R.M. Nadeau

CHICOUTIMI
Cam-Trac Sag-Lac inc.

HUNTINGTON
Les Équipements Colpron inc.

LAC MÉGANTIC
SCA Lac Mégantic Lambton inc.

LAURIER STATION
Les Entreprises M. Girouard inc.

L'ISLET
Garage Conrad Lord inc.

LORRAINVILLE
Garage J.G. Neveu inc.

MASKINONGÉ
Gagnon Ferme Équipements inc.

MATANE
Garage Gérard Philibert inc.

MONT-LAURIER
F. Constantineau & Fils inc.

NORMANDIN
Service agricole Normandin inc.

SABREVOIS
Les Équipements Guillet inc.

ST-ANDRÉ AVELIN
Garage André Parisien inc.

ST-BENOÎT MIRABEL
Les Entreprises R. Mainville enr.

STE-BRIGITTE
Les Entreprises M. Girouard inc.

STE-HÉLÈNE DE BAGOT
Les Entreprises M. Girouard inc.

ST-CLET
Équipements Séguin & Frères inc.

ST-DENIS-SUR-RICHELIEU
Garage Bonin ltée

ST-GERVAIS
Goulet & Fils inc.

ST-HILARION
Garage Guy Gauthier inc.

STE-MARTINE
Les Équipements Colpron inc.

ST-ROSE DE POULARIS
Machineries Horticoles d'Abitibi

ST-THOMAS, CTÉ JOLIETTE
Gagnon Ferme Équipements inc.

TROIS-PISTOLES
Les Équipements Agriscar inc.

VICTORIAVILLE
Les Entreprises M. Girouard inc.

WATERLOO
Équipements Agricole Pickens inc.

Nouveau-Brunswick

ST-ANTOINE
St-Antoine Farm Equipment Ltd.

ST-ISODORE
G.G. Haché & Frères ltée

Terre-Neuve

ST-JOHN'S
Del Equipment Ltd.

PARTEK

Valtra est une marque Partek

PUISSANCE optimale, économie MAXIMALE

Les tracteurs de la série CX accompliront bien des tâches sur votre exploitation. Leur moteur Case de 40 à 83 ch sont très économiques tout en déployant une puissance supérieure grâce à une augmentation de couple allant jusqu'à 38 %. L'empattement plus long assure une meilleure stabilité des tracteurs et permet de soulever jusqu'à 20 % de plus. Vous pourrez passer à plusieurs endroits grâce à un angle de braquage serré de 55 degrés et à un haut dégagement du sol. De plus, toutes les vérifications quotidiennes se font sans basculer le capot.

Une cabine de luxe
- une surface vitrée de 56,6 pi² pour une visibilité optimale
- un niveau de bruit de 73 dB
- de l'espace à revendre pour un maximum de confort

Trois versions
- plate-forme
- cabine
- profil surbaissé

Votre productivité passe par nos innovations

Visitez-nous sur internet : www.caseih.com
Case IH est une marque déposée de la Corporation Case.

CASE IH