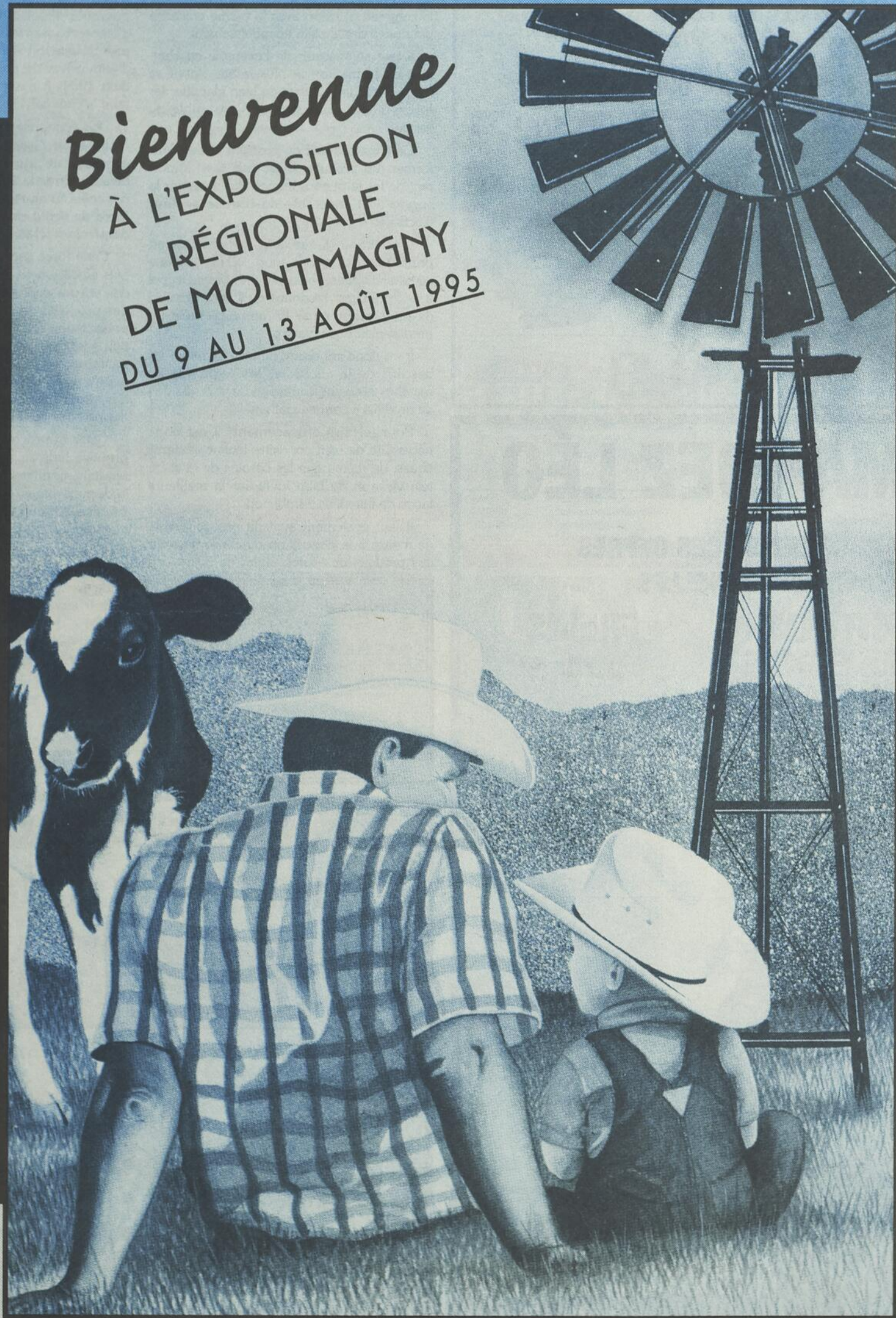


CAHIER AGRICULTURE 1995

JOURNAL L'OIE BLANCHE

Bienvenue
À L'EXPOSITION
RÉGIONALE
DE MONTMAGNY
DU 9 AU 13 AOÛT 1995



Cette page est une commandite de La Société d'Agriculture du Comté de Montmagny



R.E.M. INC.

RÉPARATION ÉLECTRIQUE MONTMAGNY INC.
170, 4^e Rue, Montmagny (Québec) G5V 3L5
VENTE - RÉPARATION - MOTEURS - ÉQUIPEMENT ÉLECTRIQUE
Tél. (418) 248-2072 - Fax : (418) 248-2073



Votre distributeur autorisé



VENTE - RÉPARATION - SERVICE

MOTORÉDUCTEUR

MOTEUR HAUT RENDEMENT



ÉQUIPEMENT DE TRANSMISSION INDUSTRIEL

DEMANDEZ LÉO

ET PROFITEZ DE CES OFFRES EXCEPTIONNELLES

RÉSERVOIR À ESSENCE
à partir de **129⁹⁵\$**

FREINS à partir de
61⁹⁵\$



LÉO NORMAND
UN PRO D'OCTO



FREINS SILENCIEUX

250, BOUL. TACHÉ OUEST
MONTMAGNY
248-0786

Tout près, tout pro.

La commercialisation: une réalité

Avec la mondialisation des marchés et sa libre circulation des produits, il faut s'attendre à une concurrence plus vive dans la plupart des secteurs d'activités au Québec.

Pour assurer le développement de notre agriculture, on se doit de franchir les étapes de la production, de la transformation et de la commercialisation avec la même efficacité pour atteindre le plein épanouissement.

Il faut se souvenir de l'exemple du chañon où le maillon le plus faible établit sa force, d'où l'importance de bien identifier les forces et les faiblesses de l'ensemble du secteur.

Ce n'est pas tout de produire et de transformer des produits, il est tout aussi important de les faire consommer afin d'assurer la survie de l'ensemble de tout le secteur d'activités.

C'est donc là que la commercialisation prend toute sa signification. C'est par une commercialisation bien pensée, faisant appel à des principes reconnus qu'il sera possible de faire adopter par la future clientèle un produit plutôt qu'un autre.

Il est donc important de bien identifier les besoins de la clientèle, les segments de marchés qui vont correspondre à la gamme de produits à commercialiser.

Pour le faire efficacement, il est donc nécessaire de bien connaître leurs caractéristiques, de même que les besoins de la clientèle visée et de bien identifier la meilleure façon de faire leur distribution.

Il faut également avoir la préoccupation de mettre à la disposition du consommateur des produits de qualité uniforme ayant une

présentation soignée, dans des portions correspondant aux besoins de la clientèle visée et de le faire sur une base d'approvisionnement régulière.

Cependant, comme vous le devinez, il y a des coûts considérables rattachés à toutes ces étapes d'une bonne mise en marché; c'est pourquoi, il serait important dans l'avenir, d'amorcer une réflexion relative à une commercialisation en commun. Beaucoup d'entreprises de par la nature de leurs produits auraient avantage à se regrouper pour faire la commercialisation de ceux-ci.

Des économies d'échelle pourraient être réalisées au niveau de leur distribution tout en assurant une meilleure régularité aux divers points de vente. De plus, le partage des coûts au niveau de la mise en place d'une force de vente «Marchandisage» permettrait d'opérer un tel service.

Cette force de vente permettrait d'exercer plus efficacement aux divers points de vente des actions concrètes relatives à la découpe des produits, dans le cas des viandes, leur présentation dans les étalages, leur identification (visibilité), de l'information sur leurs caractéristiques, l'organisation de dégustations auprès de la clientèle et également le recueil d'informations relatives au comportement des prix des produits concurrents.

Cette approche en plus d'avoir fait ses preuves tant au niveau des coûts que des résultats, permet de «fidéliser» la clientèle par la disponibilité de renseignements et services relatifs à la gamme de produits visés.

En conclusion, nous nous devons pour assurer l'avenir de notre secteur d'activités respectif, de respecter les règles du marché et de se donner des objectifs communs afin d'offrir aux consommateurs des produits de qualité à des prix compétitifs sur une base d'approvisionnement régulière et ceci pour le mieux-être d'une clientèle de plus en plus sollicitée par de nombreuses entreprises de toutes sortes.

Magella Leclerc, agronome
Bureau régional de Charny

Simon Gosselin
COMPTABLE GÉNÉRAL LICENCIÉ

234, boulevard Taché Est
Montmagny
Tél. : 248-1616
Télec. : 248-1625

FRUITS ET LÉGUMES



29, Chemin Lamartine Est
Saint-Eugène 247-5478

Fruits et légumes frais du jour

- Maïs sucré
- Haricots jaunes et verts
- Concombres
- Carottes
- Navets
- Choux
- Confitures, ketchup
- Tomates
- Courges et courgettes
- Laitue
- Fines herbes
- Pommes, pruneaux
- Poires
- Gelée, beurre de pommes

247-5478

CAHIER AGRICULTURE 1995

Du 9 au 13 août

Plus de 500 animaux de ferme tiennent l'affiche à l'Exposition régionale de Montmagny

Quelque 500 animaux de ferme seront les grandes vedettes de la 48e présentation de l'Exposition régionale de Montmagny, une des plus importantes et anciennes foires agricoles au Québec, qui se déroulera du 9 au 13 août sur le terrain de l'aréna de Montmagny.

C'est à M. Louis-Philippe McCarthy, célèbre éleveur de moutons de Saint-Augustin, à qui l'on a confié la présidence d'honneur de ce grand événement estival qui promet bien des surprises encore cette année. Âgé de 81 ans, M. McCarthy participe activement à l'Exposition régionale depuis ses débuts.

Tenue sous l'égide de la Société d'agriculture de Montmagny, avec son président, M. Alfred Boulet, et son secrétaire-gérant, M. Benoit Boulanger, cette 48e présentation offrira encore cette année un volet agricole fort relevé.

Plus de 150 éleveurs provenant entre autres des comtés de Montmagny, l'Islet, Bellechasse, Kamouraska, Lévis, Portneuf, Montmorency, Lotbinière et Charlevoix prendront part à l'une ou l'autre des différentes compétitions de jugements d'animaux. Ces jugements serviront de qualifications pour l'Exposition provinciale de Québec.

Parmi les nombreux jugements présentés durant ces cinq journées fort chargées, on retrouve ceux des moutons le mercredi en après-midi, les bovins de boucherie Hereford et Charolais le jeudi matin, les bovins Ayrshire et Simmental le jeudi après-midi, les chevaux Belges et Percheron le jeudi soir, et enfin les bovins Holstein le vendredi avant-midi. Tous les grands champions de chacune des catégories mises à l'enjeu se retrouveront pour un dernier tour de piste le samedi soir dès 19h30 à l'intérieur de l'aréna lors de la populaire parade des champions.

D'autre part, le rodéo sera de nouveau à l'honneur dans l'aréna le vendredi à 19h30, le samedi à 14h et à 20h15, et la grande finale le dimanche à 18h. Les cow-boys se feront la lutte dans sept classes, soit la montée de chevaux sauvages sans selle; montée de taureaux sauvages; concours de sellage de chevaux; traite de la vache; sauvetage; échange de cavalier; poney express. Les organisateurs promettent cette année une nouvelle formule plus animée et spectaculaire qui saura certes en mettre plein la vue.

Tout cela, c'est sans oublier la compétition de tire de chevaux lourds et de poneys qui aura lieu le dimanche dès 13h. On y retrouvera des équipes provenant des plus grands clubs de la province.

Enfin, les amateurs de produits agro-alimentaire seront servis à souhait puisqu'une vingtaine de stands seront en montre au pavillon agro-alimentaire afin de faire la promotion de tous les produits régionaux.

Sans oublier les dizaines d'exhibits commerciaux qui seront présents dans les pavillons tout au long de l'événement afin de faire la démonstration de l'efficacité et de la qualité des produits et services qu'ils vous offrent à longueur d'année. Profitez de votre visite pour venir les encourager.

Profitez donc de la magie de l'été qui arrive à Montmagny en participant à la 48e présentation de l'Exposition régionale de Montmagny qui a lieu du 9 au 13 août. C'est le président Alfred Boulet qui vous y invite.



Le secrétaire-gérant, M. Benoit Boulanger, et le président, M. Alfred Boulet, vous invitent à participer en grand nombre à la 48e Exposition régionale de Montmagny qui se tient du 9 au 13 août.

NOUS SOMMES LES SPÉCIALISTES EN ABRIS D'AUTOS
Voici le produit le plus perfectionné sur le marché:

DIRECTEMENT DU MANUFACTURIER

Nous serons présents aux expos suivantes:
EXPO DE MONTMAGNY DU 9 AU 13 AOÛT
EXPO DE QUÉBEC DU 16 AU 27 AOÛT
EXPO DE LA POCATIÈRE DU 7 AU 10 SEPTEMBRE

N'ACHETEZ PAS UN ABRIS D'AUTO SANS NOUS CONSULTER...

*Estimation gratuite
Avant d'acheter Informez-vous!
Achetez maintenant et payez dans 6 mois!*

NOUVEAU

- CONCEPT DE STRUCTURE ULTRA-SOLIDE: tubes ovales 2" 3/4 X 1" 5/8
- FACILE À MONTER
- SYSTÈME D'ATTACHES SÉCURITAIRES
- FERMOIR DE PORTE FACILE À MANIPULER
- ENCRAGES PERMANENTS INCLUS
- SYSTÈMES DE TENDEURS AU BAS DE LA TOILE

Meilleur rapport QUALITÉ PRIX abri d'auto (10' X 17 1/2') Rég.: 549\$ Spécial 489\$

TOILES S.G.
FILIALE DE AUBÉ & AUBÉ inc.
435, boul. Taché Est, Montmagny
(418) 248-7844 Beauce: 227-3087

- Vente
- Location
- Réparation
- Installation
- Fabrication d'auvents commercial et résidentiel
- Toiles de camion
- Toiles de tous genres
- Abris d'autos
- Portiques d'hiver
- Enseignes lumineuses
- Nouveau concept aluminium

1-800-463-5889

J *élicitations aux organisateurs.*

J *ranc succès aux exposants*

Encourageons ceux qui permettent la réussite de cet événement.

Le Groupe PMA assurances

GIASSON, PROULX & ASSOCIÉS
MONTMAGNY (418) 248-8011
LISLET-SUR-MER (418) 247-3931
STE-PERPÉTUE (418) 359-2215

GUIMONT, RUEL, SOULARD INC.
CAP STIGNACE (418) 246-5695

UNE OFFRE rafraîchissante!

Une cabine **gratuite** à l'achat de cette souffleuse 10 h.p. / 28 po économique Modèle 316E662G597 **PRIX SPÉCIAL** Modèle de luxe

Reservez tôt! Quantité limitée

COLUMBIA Des gens de service!

Garantie 3 ans

Financement 1.9% d'intérêt 12 mois

Gagné Equipement inc.
516, Rte du Petit-Cap Cap St-Ignace 246-3127

L'Histoire de la Meunerie Avicole Régionale Ltée à Ville de l'Islet



La Meunerie Avicole Régionale de Ville de l'Islet.

La particularité de cette entreprise est qu'elle est possédée par une vingtaine d'aviculteurs de la M.R.C. de l'Islet qui produisent 2,000,000 poulets de grill et 1,000,000 gros coqs.

Les débuts

À l'origine, s'était développée, chez 4 ou 5 aviculteurs de Saint-Damase des Aulnaies, une production de dindes. À Sainte-Louise, dans la municipalité voisine, existait un couvoir coopératif qui incubait les oeufs de din-

des produits également par des éleveurs locaux. Les producteurs avicoles de cette époque, initiateurs du projet de meunerie, recherchaient un moyen de réduire les coûts d'alimentation de leurs troupeaux.

Monsieur Martial Tardif, gérant du couvoir coopératif et représentant de la compagnie Shur-Gain, invita les producteurs à voir, dans une perspective plus étendue, la construction d'une meunerie de plus grande capacité qui serait en mesure de répondre à un marché

plus important que celui dont les initiateurs du projet avaient rêvé.

Les années 60

En mai 1961, fut incorporée la nouvelle entreprise sous le nom de "Meunerie Avicole Régionale Ltée". La construction débuta un mois plus tard à Saint-Damase et dès octobre 1961, débutait la production de moulée. En 1963, une ferme fut acquise par la jeune entreprise en vue d'y pratiquer l'élevage du dindon et d'y faire également, quelques temps après, la production de poulets à griller. En effet, dans les années 1965-70, les aviculteurs passèrent à la production de gros coqs et poulets à griller au lieu du dindon.

Après 15 années d'opération, en octobre 1976, un incendie détruisit complètement la meunerie, les entrepôts et les stocks. L'entreprise fut relocalisée, à La Pocatière, dans une meunerie louée, et achetée plus tard dont les opérations avaient cessées en 1974.

Les années 90

En mai 1984, une autre étape marque l'histoire de l'entreprise car elle achète de Benoit Giard Inc, la meunerie située à Ville de l'Islet ainsi qu'une ferme avicole possédée par cette entreprise. Cette acquisition marque un retour dans la production de moulées pour le secteur laitier et porcin et provoqua la fermeture définitive de la meunerie de La Pocatière. En juin 1991, un autre pas est franchi dans l'évolution de la Meunerie Avicole Régionale Ltée, grâce à l'acquisition de la majorité des actifs de la Meunerie Longchamps Inc située à Montmagny.

Aujourd'hui

Cette entreprise, sous la présidence de Monsieur Bertrand Ouellet, aussi directeur général, couvre donc un territoire sur la Côte-du-Sud allant de La Pocatière à la frontière ouest de la M.R.C. de Montmagny. Elle a gardé une vocation principalement avicole pour ses propres actionnaires aviculteurs, et fabrique toutes les sortes de moulées requises par les agriculteurs de la région, tel que moulées pour le secteur laitier, bovin, porcin, etc). Elle fournit aussi un service de séchage et d'entreposage des grains.

L'histoire de la Meunerie Avicole Régionale Ltée reflète l'évolution de la production avicole dans la M.R.C. de l'Islet ainsi que le dynamisme des entreprises avicoles du milieu.

Henri Pelletier
BRA Montmagny-l'Islet

(418) 598-7035 1-800-463-7035



- Gestion médicale préventive
- Service de radiologie
- Service d'échographie

DISPONIBLE 24 HRES SUR 24

Dr. Louise Côté-Gendreau • Dr. René Lord
Dr. Benoît Mercier • Dr. Gilles Ouellet

442, de l'Église
St-Jean-Port-Joli

BELARUS

NOUVELLE DIMENSION 93 CH/PDF**

MODÈLE
5190

TURBOCOMPRESSÉ

NOUVELLE

- SERIES
- COULEURS
- QUALITÉ DE PEINTURE
- HYDRAULIQUE

32 470\$



Atelier Mobile Enr.

Machine agricole et industrielle - Système hydraulique - Enrobeuse tubulaire
- Vente - Service

200, Chemin Lamartine Est, St-Eugène Tél. et fax: 247-3600 Tél. rés.: 247-5626

Un bon classement sauve beaucoup de temps

Depuis toujours, l'exploitation d'une entreprise agricole demande un travail physique considérable. Aujourd'hui, elle exige aussi de nombreuses tâches administratives. Par contre le classement et la gestion des papiers est abordé de manière très différente et personnelle. Certains ont réglé la chose par la méthode dite de la "boîte à chaussures". Le principe, simple, consiste à entasser pêle-mêle ses factures dans un contenant et à débroussailler le tout au moment de faire son bilan ou son rapport d'impôt. Bien sûr, c'est une façon. Mais on s'en doute, il y a mieux.

Un aménagement fonctionnel, une méthode de classement simple et adaptée à vos besoins simplifieront les tâches administratives et vous sauveront un temps précieux.

Choisir le bon lieu de travail

"Faire du bureau" ne doit jamais être perçu comme une corvée. Il faut s'organiser en conséquence. Tout d'abord choisir un endroit relativement confortable et isolé des autres activités de votre résidence, ou de votre entreprise. Il est primordial d'avoir un lieu, une place spécifique pour ça, où on peut fermer la porte et tout laisser en place. Rappelez-vous que les responsabilités familiales et professionnelles appellent des lieux distincts. À éviter à tout prix: la table de la cuisine, entre la vaisselle, la télévision et les enfants.

Ça me rappelle un producteur qui me disait un jour avoir passé une demi-journée à chercher une facture de la meunerie. Et bien il l'avait laissée dans la cuisine, les petits neveux sont venus et ils ont dessiné dessus. Aujourd'hui il y a du papier à dessin dans la cuisine et toute la correspondance est dans un endroit à part.

Tout classer pour tout retrouver

Chaque jour apporte sa moisson de papiers, les uns essentiels et les autres moins. Pour ne pas s'y perdre, il s'agit de se donner une base de travail simple et efficace. Pour mener à bien cette opération "classement" qui vous servira pendant de longues années, vous avez tout simplement besoin de chemises cartonnées où mettre vos papiers et d'un classeur.

La méthode de classement doit reposer sur une bonne cueillette de l'information.

Le traitement du courrier constitue la première étape du classement. Le tri à la source est une simple formalité si vous commencez le classement dès que les papiers entrent dans votre entreprise. Il s'agit de prendre quelques minutes chaque jour pour le traiter, sinon il y a un risque "d'embourbement". En principe, tous les documents entrent dans une de ces catégories: à traiter, à déléguer ou à transmettre, à classer, à lire, inutile.

Le classement

La première étape étant franchie, maintenant il faut classer.

Après le tri, on retrouve deux types de documents qu'il faut classer:

- les pièces justificatives comptables;
- les documents de référence.

Tous ces documents issus des transactions de votre entreprise constituent les pièces justificatives comptables. Ces pièces se divisent en trois grandes catégories: les preuves d'achat, les preuves de vente, et les pièces bancaires. À l'intérieur de ces trois catégories, il vous appartient de développer la précision de votre système de classement en créant des sous-catégories qui refléteront la comptabilité de votre entreprise.

Deuxièmement, en triant votre courrier, vous avez isolé certains documents de référence tels: plans de ferme, certificats divers, recommandations, liste des cours de formation, etc. Bien sûr, vous classerez ces documents par catégories et sous-catégories, tout comme les pièces justificatives. Par contre, la variété de ces documents exige des titres de catégories plus généraux pour ne pas alourdir inutilement votre méthode de classement.

Vous pouvez choisir tout aussi bien le classement des dossiers par thème ou par ordre alphabétique, dans la mesure où vous respecterez une certaine logique et une simplicité qui rendront vos documents accessibles à tous. L'emploi de chemises de couleur peut être utile en facilitant le repérage des dossiers importants ou d'utilisation fréquente.

Une bonne méthode de classement doit être simple, accessible, rapide, utile et efficace. Elle permettra à tous les membres de votre entreprise de retrouver rapidement les pièces désirées.

Il vous revient d'adapter ces suggestions à vos méthodes de travail, mais sachez recon-

naître vos faiblesses et les améliorer, vous y gagnerez.

Alain Roy, agronome
BRA L'Islet-Montmagny

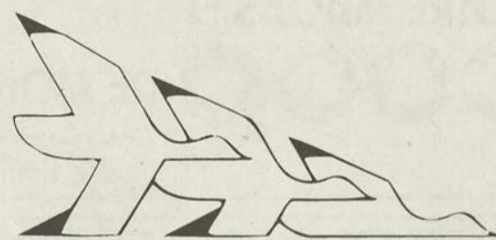
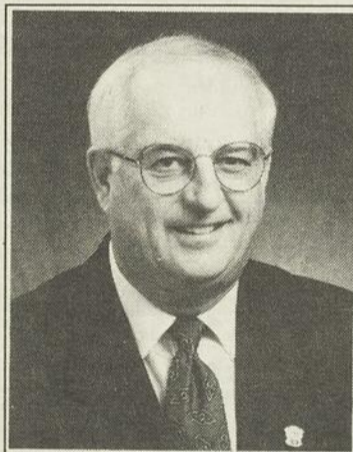


MESSAGE DU DÉPUTÉ FÉDÉRAL FRANÇOIS LANGLOIS

Félicitations aux organisateurs de l'Expo agricole de Montmagny et meilleurs voeux de succès à toutes et à tous les participants à l'occasion de cet événement annuel qui est une occasion unique de promouvoir notre industrie agro-alimentaire.

François Langlois

Me François Langlois
Député fédéral de Bellechasse



MONTMAGNY
CAPITALE DE L'OIE BLANCHE

MESSAGE DU MAIRE DE MONTMAGNY

Le mois d'août, c'est le mois de l'agriculture à Montmagny. Plusieurs centaines d'éleveurs viennent de partout dans le district de Québec afin de montrer leurs plus belles progénitures. Les industriels et commerçants du comté et d'ailleurs sont fiers d'exhiber leurs produits. Plusieurs dizaines de milliers de visiteurs fréquentent l'exposition agricole de Montmagny, l'une des plus anciennes du Québec.

L'effort des organisateurs est constant et la fidélité des amis de l'agriculture ne se dément pas. Cependant, il faut que le cercle des amis s'agrandisse car les besoins et les obligations de la Société d'agriculture sont plus nombreux.

Au nom des membres du Conseil municipal et en mon nom personnel, je souhaite aux organisateurs tout le succès qu'ils méritent et aux nombreux visiteurs des moments agréables à l'Expo-Montmagny.

Ensemble, supportons le mouvement agricole du comté et du district en s'offrant une visite attrayante à l'Exposition agricole de Montmagny, du 9 au 13 août 1995.

Jean-Calude Croteau
Maire

LE SPÉCIALISTE DU PNEU AGRICOLE DANS LA RÉGION

Firestone
GOODYEAR



**ATELIER
DE PNEUS
MONTMAGNY Ltée**

248-0202
248-0202
248-0202

266, rue Saint-Ignace, Montmagny

Que faire avant la mise au pâturage

Avec le départ de l'hiver et l'arrivée du printemps, c'est le temps de penser aux travaux extérieurs qui s'en viennent à grands pas: préparer la machinerie, travailler la terre pour les semences, faire la clôture et sortir les animaux. Cette opération quoique simple demande de la planification et de la préparation. On doit préparer les animaux avant de les sortir et non les "sacrer" dehors! Ils seront alors dans de meilleures dispositions pour profiter pleinement des belles journées d'été à condition bien sûr que mère-nature soit revenue de son année sabbatique.

La vaccination

Tout d'abord s'assurer que le programme de vaccination en place soit respecté. Avec

le B.V.D. qui est omniprésent dans nos élevages depuis quelques années il est recommandé de procéder à deux vaccinations par année, que l'on fait habituellement au printemps et à l'automne. Il faut vacciner alors les animaux 14 à 28 jours avant la sortie puisqu'un rappel est nécessaire pour les animaux dont c'est la première expérience vaccinale. C'est lors de cette même visite que la vaccination pour le charbon symptomatique peut être faite car c'est une pathologie présente dans notre région. La vaccination pour la rage est facultative puisque cette dernière ne sévit pas de façon importante présentement dans notre région.

Les vermifuges

Il faut également porter une attention particulière au type de lutte que l'on veut faire aux parasites internes et externes. Certains préfèrent ne vermifuger qu'à l'automne mais cette façon de procéder ne fait que limiter les dégâts puisque les torts causés par le parasitisme sont maximums en août, septembre et octobre surtout si on est sur un vieux pâturage. Il est préférable d'administrer chez les animaux de remplacement un bol-retard qui libère le produit durant plus de trois mois, ou encore utiliser un vermifuge sous forme traditionnel à intervalle de quatre semaines entre les traitements pour les trois premiers mois. Si on utilise l'ivermectin (Ivomec) on

préconise deux traitements à trois et huit semaines après la sortie. Pour ce qui est des vaches en lactation on peut utiliser des produits où le lait demeure propre à la consommation, comme le tartrate de morantel (Exhelm E). Lors de la rotation des pâturages on peut procéder à la vermifugation 48 heures avant de déplacer les animaux et on aura ainsi un contrôle appréciable sur les problèmes parasitaires.

Contrôle des mouches

Le contrôle des mouches des cornes et la diminution des mouches de la face peut se faire grâce aux boucles d'oreilles insecticides. Il est démontré que le contrôle de ces mouches augmente considérablement le gain de poids. Pour une meilleure efficacité il faut que tous les animaux du troupeau portent une boucle d'oreille. On recommande une seule boucle d'oreille pour la répression des mouches des cornes et deux boucles par animal pour le contrôle des mouches de la face. Il s'agit du meilleur outil de prévention de la kératoconjunctivite (Pink-eye).

Les pieds et les membres

Une attention particulière doit être faite aux pieds des animaux. On recommande de faire parer les pieds de tout le troupeau avant la mise au pâturage. De cette façon l'incidence des problèmes de boiterie est de beaucoup diminuée ainsi que les pertes économiques; car dès que l'on s'aperçoit qu'une vache boîtie, on a déjà perdu de l'argent. De plus, on doit être très vigilant en ce qui concerne l'état du sol sur lequel nos

animaux déambulent. On doit éliminer tous les trous de boue afin d'éviter les problèmes de piétin et autres pathologies des onglons. On doit également ramasser les objets qui traînent et qui pourraient blesser les animaux: broches, morceaux de fer, etc.

Les vaches de boucherie

Pour le producteur vaches-veaux, les mêmes consignes s'appliquent mais il y a encore quelques points qui méritent notre attention. Il faut s'assurer que les vaches que l'on place au pâturage n'ont pas de problèmes avec leur appareil reproducteur. Un examen des vaches qui n'ont pas délivré de même que celles qui ont eu un dur vêlage s'impose. De plus il faut porter une attention particulière aux vaches qui ont des chaleurs fréquentes.

Le taureau

Pour le taureau on doit s'assurer qu'il est en bonne santé et qu'il n'éprouve pas de problèmes locomoteurs. Si c'était le cas il est alors difficile pour lui de faire la monte ce qui entraîne des conséquences désastreuses pour le troupeau. Les veaux doivent recevoir outre leurs vaccins une injection de vitamine-E + sélénium pour prévenir le muscle blanc.

L'alimentation

Pour ce qui est de l'alimentation il faut pallier les carences du pâturage par des apports en fourrages en concentrés et en minéraux. De plus, s'assurer que l'eau soit en quantité suffisante et de bonne qualité particulièrement en période de sécheresse. Chez le producteur vaches-veaux prévoir un système d'alimentation à la dérobée pour les veaux afin de pouvoir les alimenter adéquatement. Il s'agit d'un espace où seul les veaux ont accès et où l'on sert habituellement des concentrés.

Il ne s'agit là que d'un survol rapide des choses à faire avant d'envoyer les animaux au pâturage. Je vous souhaite un été ensoleillé et de bonnes récoltes. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à en parler à une personne qui a le souci du "bétail..." votre vétérinaire!

André Bérubé, d.m.v.

Clinique vétérinaire Saint-Vallier Inc.



NOTAIRE COUILLARD

VILLE
L'ISLET

173, 3^e AVENUE
L'ISLETVILLE

TÉL.: 247-7170
FAX : 1-418-867-5039

FRANC SUCCÈS À L'EXPOSITION
RÉGIONALE DE MONTMAGNY!

*Bienvenue aux visiteurs
et Bonne Chance à tous
les exposants!*



VOTRE MAGASIN

COOP DE MONTMAGNY

Fraîcheur et bas prix... service compris!
70, boul. Taché Ouest, Montmagny

PRESSE À BALLES RONDES modèle 1200

Prix spécial EXPO



Atelier Mobile enr.

Machine agricole et industrielle - Système hydraulique - Enrobeuse tubulaire
- Vente - Service

200, chemin Lamartine Est, Saint-Eugène
Tél. et Fax : 247-3600 Tél. rés. : 247-5626

NOUVEAU

L'expérience à votre service

**PLOMBERIE
G.D. TUYAUX
Montmagny-Sud**

• construction • rénovation • service 24 h

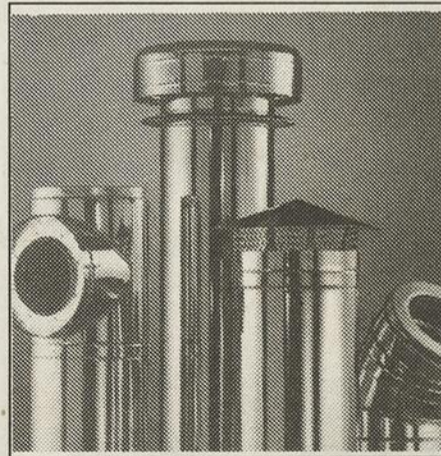
Prop. : Gilles Cyr

50, Jolicoeur

Notre-Dame-du-Rosaire GOR 2HO

Tél. / Fax : (418) 469-2229

CHEMINÉES PRÉFABRIQUÉES



**VENTE ET
INSTALLATION**

Aussi

• Intérieur de cheminée
en acier inoxydable.

(Pour réparer vos cheminées de briques
ou blocs).

• Vente et installation de fournaise

**PRIX TRÈS COMPÉTITIFS
ESTIMATION GRATUITE**



**Bon succès aux exposants de
l'Exposition agricole de Montmagny**



**La Société Coopérative
Agricole de Montmagny**

3, chemin des Cascades, Montmagny 248-2486



Agro-alimentaire

Le développement de la région agricole de Québec

La région agricole de Québec se caractérise à la fois par son territoire, ses productions et ses problématiques. L'agro-alimentaire est une composante importante de l'économie régionale et possède ses propres potentiels de développement.

Il s'agit de la seule région agricole partagée sur les deux rives du St-Laurent. Le territoire s'étend sur la rive nord de la MRC de Portneuf à la MRC de Charlevoix-est, et sur la rive sud de la MRC de Lotbinière à la MRC de L'Islet, donc des Laurentides aux Appalaches. Les produits alimentaires représentent plus de 1,6 milliards \$ de ventes au détail. La population totale atteint plus de 830 000 personnes, soit 12% de l'ensemble du Québec. La population rurale y compte pour moins de 15% du total sur la rive nord et pour plus de 50% sur la rive sud. Cependant, au cours des 10 dernières années, on a enregistré une diminution de 40% de l'ensemble de cette population rurale.

La région dispose d'une zone agricole de près de 700 000 hectares, soit 11% de la zone agricole du Québec. Cette zone agricole est occupée à près de 55% par les fermes et a diminué de 6% au cours des 10 dernières années.

La région compte actuellement plus de 4800 fermes, principalement concentrées dans la plaine et dont les 2/3 sont situées sur la rive sud. Leur nombre a diminué de 18% au cours des 10 dernières années. Ces fermes génèrent des revenus agricoles totaux de plus de 500 millions \$, dont plus de 50% dans les MRC de Bellechasse et de Lotbinière.

D'abord une région d'élevage, car 70% des fermes oeuvrent principalement dans le lait, le bovin de boucherie, le porc ou l'aviiculture. Mais aussi, une région acéricole, où l'on retrouve 22% des entailles du Québec. Et en plus, une région horticole, puisqu'elle compte 30% des superficies en pommes de terre et plus de 20% des superficies en fraises ou framboises du Québec, et sans compter toutes les autres superficies en fruits et légumes qui n'ont cessé de croître au cours des dernières années.

L'industrie bioalimentaire est une composante importante de l'économie de la région de Québec: plus de 75% de l'emploi du secteur primaire et 11% de l'emploi du secteur secondaire. Notre région se classe donc comme l'une des principales régions agricoles du Québec.

Face à cela, nos préoccupations et nos actions se regroupent sommairement sous quatre grandes orientations:

• la mise en valeur et la conservation des ressources: par des appuis à prévenir et à cor-

riger certains problèmes de dégradation des sols ou de qualité de l'eau, dus principalement à l'intensité des activités agricoles dans les sols sous monocultures ou dans les zones de concentration d'élevages de porcs et de surplus de fumiers.

• l'amélioration de la capacité de gestion des producteurs et productrices: par l'encadrement de la relève avant et après l'établissement, par l'accueil et l'intégration d'immigrants d'affaires, par l'appui financier aux syndicats de gestion et aux clubs d'encadrement technique;

• la consolidation et l'amélioration de la compétitivité des exploitations: par la veille, l'innovation et le transfert technologique, par la recherche de moyens pour diminuer les coûts de production des exploitations agricoles, par l'appui au maintien du dynamisme dans certaines communautés ciblées des Appalaches et de Charlevoix-Côte de Beauré;

• la mise en valeur du bioalimentaire: par le développement des marchés locaux et régionaux, par le soutien aux projets de valeur ajoutée par la transformation de produits à la ferme, par l'information produite à nos partenaires socio-économiques pour une meilleure connaissance du secteur agricole régional.

Bien plus, il faut exploiter encore davantage certains potentiels et certains marchés. Entre autres, la production de bovins de boucherie peut être avantageusement développée: d'abord par l'expansion des petits troupeaux, mais aussi par la récupération des fourrages disponibles et la mise en valeur des terres en friche qui ne génèrent actuellement aucune activité économique. Et pourquoi pas le développement des productions maraîchères: notre région possède des atouts évidents, pour la production des crucifères et autres légumes de climat tempéré

froid, lorsque l'on considère le climat, la disponibilité de sols et la proximité des marchés locaux et du nord-est américain.

Ces quelques exemples sont, parmi d'autres, des potentiels à faire valoir. L'agro-alimentaire peut certainement apporter une contribution encore plus significative au développement économique de la région de Québec.

Alain Pouliot, directeur régional



La région agricole de Québec est d'abord reconnue pour ses élevages.

Vente du 6 au 12 août

Spirées Flaming Mound
Spirées japonaises **6⁵⁸\$**

Conifères **50%**

Weigelas (Red Prince, Samba, etc.) **7⁹⁰\$**

Vivaces sélectionnées :
Astilbe blanche, rose et rouge
Hémérocalle rose ou rouge
Phlox rouge, etc. **50%**



Gaston Fournier

boul. Taché Ouest, Montmagny
en face de Montmagny Mazda
248-1915

VOTRE C.A.

vosre expert en fiscalité...

EN RECOURANT À LA COMPÉTENCE D'UN C.A. EN MATIÈRE DE PLANIFICATION FINANCIÈRE, DE FISCALITÉ, DE COMPTABILITÉ DE GESTION ET DE VÉRIFICATION, VOUS VOUS ASSUREZ LES SERVICES NON SEULEMENT D'UN EXPERT MAIS AUSSI D'UN PARTENAIRE QUI PEUT CONTRIBUER À VOTRE SUCCÈS EN AFFAIRES.

CA ☎ 248-1232

Fernand Breton

M.S.C., C.A.

COMPTABLE AGRÉÉ

68, PALAIS DE JUSTICE MONTMAGNY

VIE • REER
FERR
COLLECTIF
Rentes • Fonds d'investissement
Automobile
Habitation
Hypothèques résidentielles.


FRANCE MARTIN
Agent d'assurance de personnes et de dommages
248-5560

LaPrudentielle 
Assurances et services financiers La Prudentielle d'Amérique Compagnie d'Assurance


MICHEL CHAMARD
COMPTABLE AGRÉÉ

Michel Chamard, C.A.

114, de Gaspé Est
C.P. 909, Saint-Jean-Port-Joli, Québec G0R 3G0
Téléphone: (418) 598-3331 / Télécopieur: (418) 598-3332

Cloutier, Couillard, CA
Comptables agréés

Camil Cloutier, CA
Marc Couillard, CA

Téléphone (418) 246-3430
Télécopieur (418) 246-3438
535, route du Petit-Cap, C.P. 146
Cap-Saint-Ignace (Québec) G0R 1H0

MICHEL DUBÉ C.A.
COMPTABLE AGRÉÉ

3, Boul. Taché Est
Montmagny, G5V 1B6
Tél.: 248-3270
Fax: 248-3551

 **Mallette Maheu**
Société en nom collectif
Comptables agréés

1, Place de l'Église #100, Montmagny 248-5777
26, Chemin du Roy est, St-Jean-Port-Joli 598-3338
117, rue Principale nord, St-Pamphile 356-5269

ASSOCIÉS RÉSIDANTS
Jeannine Caron-Giasson C.A.
Alain Garant C.A. M. Fisc. - Jean Chouinard C.A.

Chantal Blanchette C.A. Richard Dubreuil C.A.
Stéphane Dumas C.A. Manon Dumont C.A. Pierre Lalonde C.A.

Associée à
ARTHUR ANDERSEN
ARTHUR ANDERSON & CO. SC

Ordre des comptables agréés du Québec




SINGER
PRÉSENT À L'EXPO

ASPIRATEUR CENTRAL
À PARTIR DE **399\$**
spéciaux disponibles en magasin

DES PRIX EXPO IMBATTABLES

CENTRE DE COUTURE
125, AV. DE LA GARE, MONTMAGNY
248-3734

SINGER
CONCESSIONNAIRE AUTORISÉ

**ABRIS MONTMAGNY
PATIO FIBRE ENR.**

PATIOS • BALCONS
MARCHES
en fibre de verre sur mesure



fabrication • installation
travail garanti

Nous offrons verrières trois-saisons et rampes d'aluminium
235, 3e Avenue, Montmagny
Bur.: 248-7488 Fax: 248-0146



85, boul Taché Est
Montmagny



**Station Ultramar
DÉPANNÉUR PROPRIO**

YVES GAGNÉ, prop.

1, boul. Taché Ouest
Montmagny
G5V 2Z9

Tél.: (418) 248-0707 **LAVO-MAT**



Votre puisard
ou votre
fosse septique
a besoin d'être
vidangée?

640, ch. des Érables Est
Cap-Saint-Ignace
246-3111
246-5618

Les Encans Boulet inc.

Alfred Boulet
St-François,
Montmagny



Tél.:
(418) 259-7086
Fax:
(418) 259-2610



Acheteur de troupeau laitier ou à boeuf avec
ou sans fond de terre



**3 MORCEAUX DE
POULET, FRITES,
TRANCHE DE PAIN
ET SALADE 100 ML**
Une seule offre par bon. Ce
bon ne peut être utilisé con-
jointement à une autre offre
promotionnelle. Non mon-
nayable. Valable seulement
en succursale, à tout Poulet

Frit Kentucky participant au Québec.
Du 6 août au 3 sept. 95



**Villa du
Poulet**
110, boul.
Taché Ouest
Montmagny

EXPOSITION RÉGIONALE DE MONTMAGNY

Lundi 7 août «Super BINGO»

20h00 À l'aréna
Livret de 6 cartes 20,00\$
Pour 10 tours réguliers à 200\$ chacun
4 tours à 500\$
1 tour spécial à 1000\$ - 2 cartes pour 2\$
Système à tampons

**Mercredi 9 août
«Journée
des ENFANTS»**



10h00 Jugement des jeunes ruraux
11h00 Ouverture des Pavillons et heure gratuite
dans les manèges de «AMUSEMENTS
SPECTACULAIRES» Carroussel de vrais poneys :
prix spécial 0,50\$ pour la journée des enfants
12h00 Début des activités pour les enfants
13h00 Animation bar terrasse «Aline et Lucille ou Jessy»
13h30 Jugement des moutons
14h00 Ouverture du salon de Bingo mezzanine Expodrome
15h00 Animation musicale sous la grande tente
18h00 Méchoui à l'agneau sous la tente
19h00 Animation Bar terrasse «Aline et Lucille ou Jessy»

**Jeudi 10 août
«Journée du 3^e ÂGE»**

09h00 Jugement des bovins de boucherie Hereford
et Charolais
13h00 Animation Bar terrasse «Aline et Lucille ou Jessy»
13h30 Jugement des bovins Ayrshire et Simmental
14h00 Ouverture du salon de Bingo
Animation musicale sous la tente avec Francine
Desjardins
Démonstration activités physiques
avec RAPSAR
18h00 Méchoui au boeuf sous la tente
Jugement des chevaux Belge
et Percheron dans l'aréna
19h00 Animation Bar terrasse
«Aline et Lucille ou Jessy»
21h00 Soirée Musicale avec
Francine Desjardins
(danse de ligne)
sous la grande tente
Spectacle avec l'imitateur
«Michael Rancourt»
dans l'aréna



MICHAEL
RANCOURT

Vendredi 11 août

09h00 Jugement des bovins Holstein
13h00 Animation Bar terrasse «Aline et Lucille ou Jessy»
14h00 Ouverture du Salon Bingo
Animation musicale sous la tente avec
Francine Desjardins
18h00 Méchoui au porc sous la tente
19h00 Animation Bar terrasse «Aline et Lucille ou Jessy»
19h30 Rodéo dans l'aréna
21h00 Soirée Musicale
sous la grande tente «GODRO»

GODRO



GODRO



le journal
de québec

MOLSON O'KEEFE
LA BRASSERIE MOLSON O'KEEFE



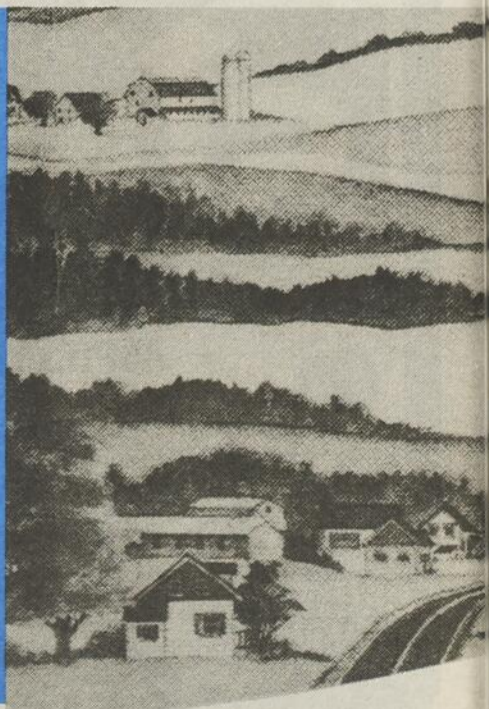
La caisse populaire Desjardins
Assurance vie
Desjardins-Laurentienne
Fiducie Desjardins

**PROMUTUEL
L'Islet**

600, route de l'Église
St-Jean-Port-Joli
(418) 598-3018

**PROMUTUEL
Montmagny**

63, boul. Taché Ouest
Montmagny
(418) 248-7940



PROGRAMME D'ACTIVITÉS

du 9 au 13 août 1995

Nouveaux Manèges

Nouvelles présentations
Manèges pour vous amuser

Exposants Commerciaux

Présentations d'animaux

Tous les jours

Super compétition de RODÉO

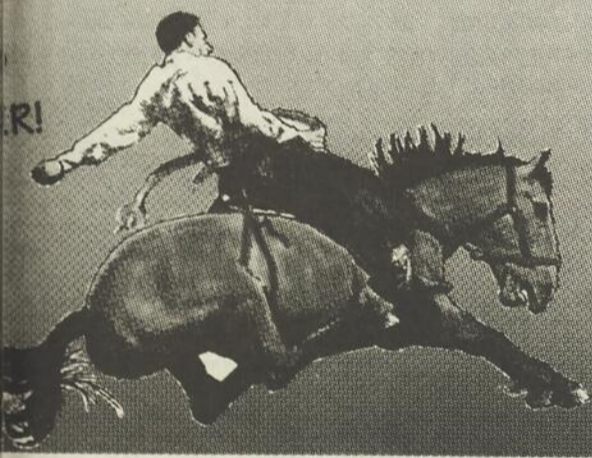
(dans l'aréna)

Compétition : Vendredi 19h30

Samedi 14h00 et 20h15

Finale : Dimanche 18h00

Classement de chevaux sauvages sans selle • Montée
sur chevaux sauvages • Concours de sellage de chevaux •
Concours de saut • Sauvetage • Échange de cavalier • Poney
pressé



Samedi 12 août
«Journée COUNTRY»
11h00 Ouverture des pavillons
12h00 Dégustation de blé d'inde durant l'après-midi
13h00 Début d'activités «Journée Country» jusqu'à la fermeture
14h00 Ouverture du Salon de Bingo
19h00 Rodéo dans l'aréna
19h00 Animation Bar terrasse «Aline et Lucille ou Jessy»
19h30 Parade des Champions dans l'aréna
20h15 Rodéo dans l'aréna



GILLES
DESCOTEAUX



MARCO
HAMEL



GISÈLE
LALIBERTÉ

Dimanche 13 août
«Journée Folklorique»
11h00 Ouverture des pavillons
12h00 Dégustation de blé d'inde durant l'après-midi
13h00 Début d'activités «Journée Folklorique» jusqu'à la fermeture
14h00 Animation Bar terrasse «Aline et Lucille ou Jessy»
18h00 Compétition Tire de chevaux lourds et poneys regroupant des équipes des plus grands clubs de la province
18h00 Ouverture du Salon de Bingo
18h00 Finale compétition de rodéo dans l'aréna

**TIRAGE DE L'EXPO
DÉVOILEMENT DU GAGNANT**



FRANCINE
DESJARDINS



GASTON
NOLET



WILLIAM
VEZINA

TARIFS
0 à 5 ans : Gratuit - 5 à 12 ans : 3,00\$
Adultes : 6,00\$ - Journée du 3^e âge : 5,00\$
(sur présentation de la carte)



*Promutuel,
c'est plusieurs
générations d'écoute fidèle
aux besoins particuliers
des agriculteurs en matière d'assurance.
C'est aussi une nouvelle génération
de produits de haute qualité
qui s'ajustent parfaitement aux exigences
des exploitants agricoles
d'aujourd'hui.*

CHEZ HAGAR
RESTO-BAR
PIZZA-STEAK
MENU DU JOUR



TÉL. : 248-4601
ANDRÉ COULOMBE, gérant
Galeries Montmagny
101, boul. Taché Ouest G5V 3T8

Simon Gosselin
COMPTABLE GÉNÉRAL
LICENCIÉ



234, boulevard Taché Est
Montmagny
Tél.: 248-1616
Télééc.: 248-1625



Bienvenue
à notre
kiosque!

FROMAGERIE BELLECHASSE INC.
585, route Saint-Vallier, Saint-Vallier
Tél.: (418) 884-4027. Téléc.: (418) 884-4185




**Boucherie
Richard Morin**

VENTE EN GROS ET AU DÉTAIL

**SAINT-FRANÇOIS
259-7783**

ALIMENTATION
DANIELLE ET SERGE



44, Ste-Marie
Montmagny
248-0695

DÉPOSITAIRE
AUTORISÉ



Épicerie • Boucherie
Boucher le dimanche aussi



**Lapointe
auto inc.**

chrysler
dodge
plymouth
camion dodge
vente-location



ST-PHILÉMON
1299, Principale
469-2144 692-0471 (ligne directe)

De grands noms à Expo Montmagny

Dans sa vaste gamme d'activités offertes pour toute la famille, l'Exposition régionale

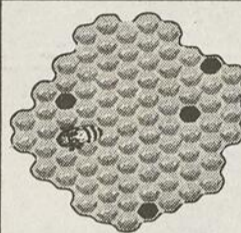


VITAL CARON, A.V.A.
Agent en assurance
de personnes

Saint-Jean-Port-Joli
(Québec) GOR 3G0
(418) 598-3680



Assurance vie
Desjardins-Laurentienne



*La Miellée
de la
Rivière-du-Sud*

Miel Non-Pasteurisé

Lucille Kirouac & Jacques Boulet

Produits disponibles:

Miel liquide, miel crémeux,
miel en rayons, gelée de miel,
pollen

Emballages-cadeaux

123, Chemin de la Rivière-du-Sud
St-François
259-7805

de Montmagny présentera également des spectacles gratuits qui sauront vous plaire et vous divertir.

C'est l'humoriste et imitateur Michael Rancourt qui ouvrira le bal avec son spectacle qui aura lieu le jeudi soir dès 21h à l'intérieur de l'aréna. Du plaisir garanti.

Sous la grande tente le vendredi à 21h, place au rocker Magnymontois Godro. Accompagné de ses musiciens, Godro interprétera ses compositions en plus d'y aller de plusieurs gros succès qui ont marqué le rock québécois depuis les dernières décennies. On se rappellera que ce même Godro avait fait un malheur l'an passé lors de sa prestation à Expo Montmagny.

L'admission à ces deux spectacles est gratuite.

De plus, dès 13h à chacune des journées, le mercredi lors de la journée des enfants, le jeudi à la journée du 3e âge, le vendredi, le samedi à la journée country et le dimanche à la journée folklorique, de nombreux artistes assureront une animation soutenue et endiablée.



Linda Carlos, prop.

• Réparations de tout genre et
d'équipements sportifs • Teinture
• Vente au détail

Courtoisie et service assurés!

198, av. de la Gare, Montmagny 248-7232
21, rue Fleurie, Saint-Eugène 247-7884

Gilles Michaud reçoit la médaille d'or du Bureau laitier du Canada

«Pendant que nous étions occupés aux champs, a déclaré Gilles Martin, producteur de lait de la Côte-du-Sud et président de la Fédération régionale de l'Union des producteurs agricoles, l'un de nos confrères, Gilles A. Michaud, producteur laitier de Kamouraska, a reçu la médaille d'or du Bureau laitier du Canada.»

Au verso de cette médaille décernée à ce producteur de Kamouraska, il est inscrit: «En reconnaissance de la contribution exceptionnelle au marketing des produits laitiers.»

«Essentiellement, a expliqué M. Martin, la contribution de Gilles A. Michaud à titre d'administrateur du Bureau laitier puis de président est d'avoir travaillé à la promotion et à la valorisation des produits laitiers. Il a également réalisé la fusion de l'organisme avec la Fédération des producteurs de lait du Canada. Cette fusion était devenue nécessaire, vu la baisse du nombre des producteurs et pour une meilleure coalition entre les deux organismes.»

«Certes, a poursuivi le président de la Côte-du-Sud, nous nous réjouissons toujours qu'un des nôtres soit honoré, mais cette fois, notre joie est plus grande puisque cette médaille n'est décernée qu'à quelques personnes à travers le Canada, et que seulement deux producteurs de lait du Québec l'ont reçue, soit M. Jacques Boucher de St-Alexandre et M. Gilles A. Michaud de Kamouraska. La population peut être fière que cet honneur retombe sur la région kamouraskoise.»

Agriculteur dans le coeur comme dans l'âme, Gilles Michaud achète en 1981 la ferme paternelle située à Kamouraska. Avec

son épouse Lynda Bossé, le couple devient la 4e génération à exploiter l'entreprise familiale. Ferme laitière et céréalière, la ferme Régika se démarque par sa modernité.

Très actif sur les scènes locale, provinciale et nationale, Gilles Michaud est passionné par son métier et travaille avec acharnement afin de mieux faire connaître l'agriculture. Il désire ainsi amener les gens de sa région à la voir comme un pilier économique très important. Encore jeune, il caresse le rêve de fonder son propre musée lui permettant «d'engranger» vieux tracteurs et antiquités agricoles.

Rappelons que M. Michaud a également reçu en 1994 le Méritas Paul-Boutet, secteur primaire, et il a reçu à deux reprises l'Ordre du mérite agricole.



M. Gilles A. Michaud, récipiendaire de la médaille d'or du Bureau laitier du Canada.

ASPIRATEUR CENTRAL L'ASPIRE-AU-MUR RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL • INDUSTRIEL

Le Vacu-Maid modèle S2000 et la Moderne 2000C (produit du Québec), sans sac, sans filtre, des produits de très haute qualité, vous donnent un rendement des plus fiables et de grande précision. Aussi disponible, l'aspirateur chariot.

VENTE • SERVICE • INSTALLATION
**LES ASPIRATEURS
MODERNES ENR.**

Rita Guimont Ouellet
15, Ch. du Rocher, Cap-Saint-Ignace, Qué.
246-5800



Vente fin de saison

20% à 50% sur conifères,
arbres, arbustes
et vivaces
de rabais

Heures d'ouverture

Lundi, mardi, merc.: de 8h à 19h30
Jeudi et vendredi: de 8h à 21h
Samedi: de 9h à 16h

**Payez et
emportez**

CENTRE JARDIN PAYSAGISTE



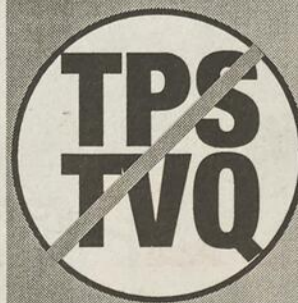
BAB-VERT

DU PORT-JOLI INC.

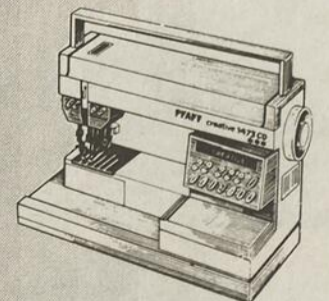
501, route de l'Église, Saint-Jean-Port-Joli

598-7041 (voisin de la
Quincaillerie COOP)

Venez nous visiter à l'expo!



**NOUS
PAYONS
LES TAXES
POUR
VOUS!**



PENDANT L'EXPOSITION



**ROLLAND
NICOLE**

Représentant - Vente
Service - Location
107, rue Gagné, Montmagny

248-2787



ACÉRICULTURE

Tubulure bien installée équivaut à rendement et qualité

Il y a maintenant plus de trente ans que l'on utilise la tubulure pour la récolte d'eau d'érable. Au début, l'écoulement de la sève ne se faisait que par gravité. Par rapport auseau traditionnel, on remarquait déjà une légère augmentation du rendement, une diminution de travail et une amélioration de la qualité du sirop. Puis il y a environ vingt ans, on a introduit le système de collecte sous vide que l'on connaît aujourd'hui.

Dans de tel système, l'installation adéquate du système de tubulure est primordial. Il faut retenir que la seule fonction de la pompe à vide est de maintenir au niveau de l'entaille un vacuum idéal (15 pouce Hg) et non de pomper l'eau d'érable dans les différents éléments du réseau de tubulure. C'est pourquoi la tubulure doit maintenir une pente constante et la plus régulière possible afin que la sève puisse s'écouler naturellement par gravité.

Les collecteurs

Le collecteur doit avoir une pente régulière de 2 % et plus et les courbes doivent être adoucies pour éviter la turbulence. Une pente inversée ralentit l'eau qui se réchauffe, d'où production de bactéries. De plus l'eau peut s'accumuler dans le tuyau et diminuer le vacuum à l'entaille. Cette eau qui reste dans le tuyau à la fin de coulée gèle pendant la nuit et annule le vacuum au départ de la pompe le lendemain matin. Finalement, à la suite du lavage des tubes, il s'accumule des résidus pendant toute la saison morte.

Il est important de bien étudier le relief du terrain pour choisir le meilleur emplacement des collecteurs. La broche # 9 qui sert de support au tuyau ne doit toucher à aucun arbre sur son parcours et elle doit être fixée

aux arbres environnants grâce à des haubans (distancés de 100 à 125 pieds) faits avec de la broche # 12. Afin de maintenir une pente uniforme, on installera des poteaux de support à intervalle régulier (20 à 25 pieds). Ces supports peuvent être de simples piquets disposés sur le sol. Un clou à finir de 3 1/2" à la hauteur désirée sur le poteau est fixé entre la broche #9 et le tube. Ce système constitue un excellent support pour le collecteur et maintient le piquet en place. Advenant la chute d'un arbre, c'est la broche du hauban qui cédera et généralement le collecteur ne subira pas de dégâts.

La longueur des collecteurs est un élément important en ce qui concerne l'efficacité du vacuum. Ceux-ci ne doivent pas dépasser 2000 pieds. Si c'est impossible, on devra penser à installer un réservoir de transfert.

La dimension des tuyaux dépend du nombre d'entailles et de la pente des collecteurs. Lorsque la pente du terrain est inférieure à 2 %, il serait bon d'utiliser un niveau pour s'assurer qu'on n'a pas de pente inverse.

Lignes secondaires

La pente est aussi importante sur les lignes secondaires. Il doit y avoir une pente continue jusqu'au collecteur, sinon l'accumulation de sève affecte le rendement du vacuum. On recommande un maximum de 15 entailles par ligne 5/16" et la longueur maximale est de 200 pieds. Lors de l'installation les tubes devraient être étirés de 10 %. La pose devrait s'effectuer à des températures supérieures à -5°C. L'automne et la période après les sucres demeurent les temps les plus favorables pour l'installation, vu l'absence de feuillage.


Un croquis de votre système de collecte peut vous être très utile. Celui-ci devrait contenir les informations suivantes:

- L'exposition selon les points cardinaux.
- Le pourcentage de pente.
- La localisation des collecteurs, de la station de pompage, etc.
- Pour chaque collecteur, indiquer la longueur, le nombre d'entailles, le diamètre.
- L'espacement entre les collecteurs.
- Tout autre détail pertinent.


Si votre installation ne répond pas à ces critères essentiels, vous pouvez douter de son efficacité et de son rendement maximal.

Il est très important de faire à chaque automne une tournée complète du système de tubulure pour vérifier les bris de diverses causes (chutes d'arbres, dégâts d'animaux, etc.) et de faire immédiatement les réparations qui s'imposent. Durant la saison des sucres, faites des tournées régulièrement pour déceler les fuites d'eau et de vacuum.

Pour d'autres renseignements, vous pouvez toujours communiquer avec vos conseillers et conseillers des Bureaux de renseignements agricoles



Assurances
ROBERT GENDREAU
Assureur-vie certifié
Courtier d'assurance de personne
ASSURANCE-VIE,
ASSURANCE COLLECTIVE
R.E.E.R., F.E.E.R.



125, St-Thomas
MONTMAGNY
248-7214 bur.
248-1715 rés.

Les Équipements d'érablière Cloutier et Morin

Agent autorisé

Dominion et Grimm inc.

Darel Cloutier

130, Lamartine Est

Saint-Eugène

247-7453

Jean-Marie Morin

119, ch. Morin

L'Islet

247-3103



Venez nous visiter à l'Expo de Montmagny!

EXPO DE MONTMAGNY

NOUVEAU Famille B

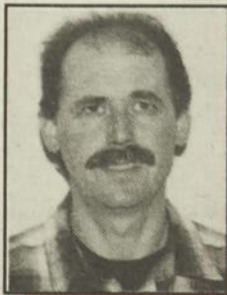


NOUVEAU Famille grand L



SOLIDE en
Kubota

Venez nous rencontrer du 9 au 13 août
sur le terrain de l'Expo. Il nous fera
plaisir de répondre à vos questions!



Réjean Minville
co-propriétaire



Mario Minville
co-propriétaire



Jacques Dumers
représentant

Garage Minville & Fils inc.

407, Boul. Taché Est, Montmagny

Pièces et service: tél.: et fax: (418) 248-2477



COOPÉRATIVE
AGRICOLE
DE LA
CÔTE SUD

Représentant
des ventes
Jacques
Demers
(418) 248-4757

PARTENAIRES

Dans l'entreprise familiale, la relève, ça se prépare

Les nombreux sujets de l'heure dont la mondialisation, la conquête des marchés, le développement régional occupent généreusement les médias écrits et télévisés. Il n'en reste pas moins que l'un des plus anciens sujets qui demeure et demeurera d'actualité tout au fil des années est celui de l'entreprise familiale. Lorsque l'on parle d'entreprises familiales l'on peut penser à plusieurs grosses entreprises telles que Bombardier, Québecor et autres, mais l'on pense également à toutes les PME agricoles. En effet, la majorité des fermes sont en fait des entreprises familiales et font par conséquent partie des statistiques sur les entreprises familiales. Le caractère familial d'une entreprise ne réfère donc nullement à sa dimension, mais plutôt au fait qu'une famille exerce une influence prédominante sur sa gestion présente et future.

Malgré l'absence de statistiques particulières à l'agriculture, l'on peut déduire que c'est également l'entreprise familiale qui confère une force à notre agriculture québécoise. Il est permis de constater que la survie des entreprises familiales est intimement liée à une préparation adéquate de la relève. La préparation de la relève doit donc occuper une place de premier rang au sein de l'entreprise agricole familiale.

Philippe de Gaspé Beaubien, président de Télémédia inc., disait lors d'une entrevue: «Gérer une entreprise, c'est difficile; gérer une entreprise familiale c'est très difficile.» En effet, posséder une ferme et vouloir qu'elle demeure dans sa famille c'est poursuivre à la fois deux objectifs tout aussi exigeants l'un que l'autre. Premièrement, l'agriculteur ou l'agricultrice doit rentabiliser et faire croître son entreprise. Réussir en affaire est l'objectif de toute entreprise, soit elle familiale ou non. C'est déjà difficile. Deuxièmement, l'agriculteur ou l'agricultrice doit (et c'est le vrai défi des propriétaires d'une entreprise familiale) préparer sa relève et planifier sa succession. Le leadership doit alors passer d'une personne, «Grand maître de son entreprise», à un clan familial qui fait

des affaires. Une productrice agricole qui progressivement cède sa place à ses enfants, c'est autre chose qu'un patron qui travaille avec sa fille ou son garçon. C'est la dimension très difficile de la gestion d'entreprise familiale.

En matière de transfert de ferme familiale entre générations, l'agriculture a certes une longue histoire au cours de laquelle elle a su s'adapter à de nombreux changements. Il est maintenant bien loin le temps où la ferme était vendue au fils aîné pour une somme modeste avec obligation de subvenir aux besoins des parents, des frères et soeurs. L'on assiste présentement à des transferts graduels d'entreprises par le biais de la formation de fermes de groupe ou à des ventes globales de la ferme avec solde de

prix de vente et/ou échelonnement de la vente du troupeau. La préparation d'une relève possédant des habilités en gestion est donc à la base d'une entreprise solide.

Compte tenu du côté très difficile de la gestion de l'entreprise familiale, il est normal et nécessaire d'utiliser au maximum les services conseils avant de prendre les décisions qui s'imposent pour préparer sa relève et planifier son transfert de ferme.

Au fait, mais qu'est-ce que cela signifie dans la vie de tous les jours une préparation adéquate de la relève? C'est tous les gestes que vous posez aujourd'hui, dont les conséquences se vivent aujourd'hui et qui sont garants de votre avenir et de celui des générations qui vous succèdent.

Lait et boeuf: une combinaison gagnante

Compte tenu des ressources disponibles et de la nécessité pour plusieurs fermes laitières de la région d'accroître leurs revenus

et leur degré de compétitivité, l'intensification de la productivité s'impose. Depuis 25 ans, une ferme laitière sur deux est disparue parce qu'une production plus efficace implique plus de vaches par troupeau, plus de lait produit par vache et par unité de travail et donc moins de fermes laitières. Avec la somatotrophine, l'accélération serait encore plus grande. La diversification ou l'addition d'un troupeau parallèle de vaches de boucheries est une solution pour éviter la décroissance du secteur bovin dans la région.

Au Québec, il n'est pas courant qu'un producteur laitier prenne la décision de constituer un troupeau parallèle d'une soixantaine de vaches de boucherie. Dans la région de Québec, on ne trouve d'animaux de boucherie que dans 1 ferme laitière sur 50. En effet, il existe toute une gamme de préjugés vis-à-vis la production du boeuf. On préfère gaspiller les ressources fourragères ou les vendre à vil prix plutôt que de les transformer avec profit sur la ferme.

La production bovine (vache-veaux, croissante et/ou finition de bovins de boucherie) est celle qui offre la meilleure complémentarité non seulement à la production laitière mais aussi aux productions porcines, céréalières, horticoles, sylvicoles et acéricoles. Dans la région de Québec, le secteur agricole doit accentuer la transformation en viande bovine des fourrages, des céréales et des sous-produits disponibles afin de consolider les entreprises existantes et d'améliorer leur niveau de compétitivité.

Compétitive et durable

La production fourragère n'est pas subventionnée, ne requiert pas de pesticides et peu d'engrais chimiques. Par contre, en moyenne depuis 8 ans, un hectare de céréales entraîne via l'ASRA une subvention d'environ 400\$; ce montant chute à 140\$ pour la même surface consacrée à l'élevage vache-veaux et moins encore pour la phase de croissance et la finition du boeuf.

Toutefois, la méconnaissance de la production bovine et une multitude de préjugés ont bloqué le développement de la production du boeuf. Ainsi, plusieurs entreprises agricoles ont opté pour la vente de foin, l'abandon des fermes et même le reboisement. Pourtant, compte tenu des ressources humaines et physiques disponibles, et considérant le fait que nous produisons moins de 15% de nos besoins en bouvillons, il est urgent de passer à l'action et de saisir cette opportunité de développement économique pour l'ensemble du Québec.

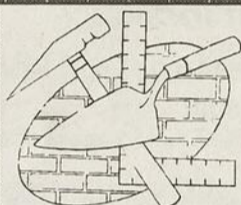
La production bovine est compétitive et rentable, mais méconnue: il faut l'appivoiser et la maîtriser.

Conseils adéquats

La Direction régionale a déjà orienté ses actions et ses activités d'encadrement pour répondre aux besoins des entreprises bovines existantes et à celles qui veulent accroître leur revenu par la diversification. En ce sens le boeuf n'est pas la seule option mais c'est souvent la plus adaptée puisque nous sommes dans une région fourragère qui possède l'équipement, le savoir faire et la main-d'oeuvre pour produire efficacement des aliments fourragers.

Norbert Dubé, agronome

Collaboration de Jeannot Lachance, agronome



MAÇONNERIE MARCEL BOULET & FILS INC.

- Résidentiel
- Commercial
- Industriel
- Construction
- Rénovation
- Réparation de tous genres

Estimation gratuite • Montmagny tél.: 248-9104 Lévis tél.: 833-1390 Québec tél.: 831-7496 Cell.: 655-5481

aliments équilibrés



MEUNERIE AVICOLE RÉGIONALE Ltée

Ville de l'Islet, Tél. : (418) 247-3901, 248-0231

**UNE FORCE
RÉGIONALE**



*À l'occasion de l'Exposition
régionale de Montmagny,
nous désirons rendre hom-
mage à tous nos clients!*

**LIVRAISON
AUTOMATIQUE
À DOMICILE**



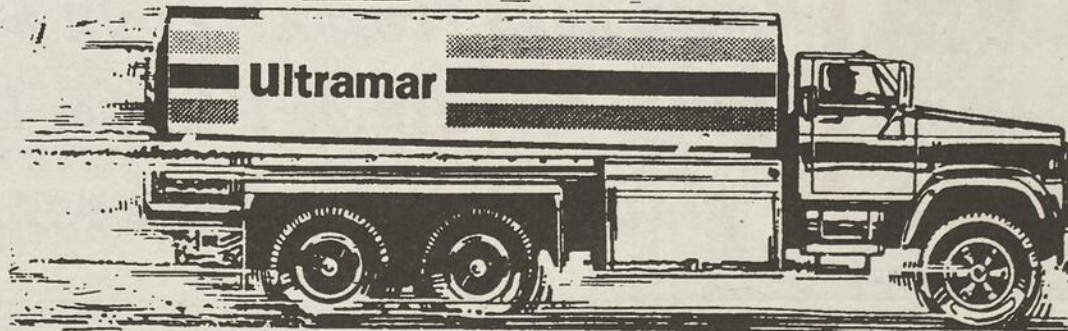
- Des produits de qualité
- Un excellent service

• Des **PRIX** compétitifs



247, boul. Taché
Ouest
Montmagny

248-1116
OU
248-1117



Garage Minville & Fils inc.

Vente et réparation machinerie agricole

407, boul. Taché Est
MONTMAGNY Tél./Fax: 248-2477

**TRACTEURS
Kubota**

TRACTEURS
À PELOUSE

- Boulons métriques et réguliers
- Boyaux hydrauliques
- Ressorts assortis

Produire ses arbres fruitiers

Vous avez de la difficulté à vous approvisionner en arbres fruitiers, la qualité ne vous satisfait pas, vous ne trouvez pas le cultivar désiré, le bon porte-greffe... pourquoi ne pas songer à multiplier vous-même vos arbres? Pas si sorcier que cela; une bonne planification, un porte-greffe de qualité, des soins appropriés, un greffage minutieux et une taille de formation et vous pourriez obtenir des arbres pour satisfaire vos besoins.

Il fut un temps où les producteurs multipliaient leurs arbres fruitiers. Les porte-greffes étaient produits à partir de semis de pépins et les greffons provenaient d'arbres de leur verger. La venue de porte-greffes sélectionnés et de nouveaux cultivars a compliqué l'approvisionnement en matière première. Des pépinières spécialisées ont accentué leurs activités de sorte que cette pratique a complètement disparu.

Mais combien de fois avez-vous acheté des pommiers McIntosh, et avez été déçus des lignées reçues souvent peu adaptées à notre climat? De la McIntosh "barrée", se retrouve sur plusieurs sites, McIntosh "Summerland" a presque complètement gelé dans nos vergers et des mélanges entre variétés d'été ont été fréquents; nous ne sommes jamais mieux servis que par nous-mêmes.

La production de ses propres arbres ne constitue pas en soi une économie. Actuellement, un scion d'un bon calibre se vend en moyenne 6.00 \$. Si nous calculons le porte-greffe à un prix de 1.25 \$, les pertes lors du greffage, la rémunération du travail, les fertilisants et pesticides, nous nous retrouvons à un prix très comparable. Cependant, vous multipliez ce que vous désirez, les arbres que vous voulez et les quantités requises.

Une planification s'impose

Il ne faut pas s'attendre à produire en une saison des pommiers et pouvoir les planter le printemps suivant. La production d'arbres exige une planification à long terme car un minimum de deux ans est requis de la plantation en pépinière à la plantation en son lieu définitif. De plus, l'achat des porte-greffes

doit être planifié une année à l'avance. Une plantation pour 1998 doit donc se préparer dès le printemps prochain. La chronologie des travaux peut ressembler à: plantation des porte-greffes (mai 96), greffage (août 96), entretien et taille (saison 97), plantation dans le verger (mai 98).

Mais pourquoi ne pas, annuellement, produire une petite quantité d'arbres, quelques centaines, afin d'avoir un roulement régulier dans les plantations et assurer le renouvellement des vieux arbres. Ceci permettrait de répartir le travail pour ne pas se retrouver avec un surplus dans une période donnée.

Des soins minutieux

Produire un scion de quatre à cinq pieds de hauteur, trapu, ramifié si possible, n'est faisable qu'avec une attention précise. Le terrain qui recevra les porte-greffes, devra l'année précédente, être débarrassé des mauvaises herbes vivaces. Une section de champ ou un retour d'une culture sarclée est idéal. Mais attention! Les bordures de fossés et de routes ne sont pas toujours des sites très riches.



Planification financière
Assurance-vie
Assurance-invalidité
Régimes d'épargne
CPG
Fonds de placements
REER/FERR
Avantages sociaux

Raymond Samson, A.V.C.
Agent en assurance de personnes
Planificateur financier

114 A, av. de la Gare, Montmagny
 Bur.: (418) 248-3583 Dom.: 248-1681

Groupe La Mutuelle
Mutuelle du Canada et Mutuelle Investco Inc.

Votre avenir nous tient à coeur

Les Élevages
Élevataure
Chantal Laflamme, propriétaire

Achat et vente
de taures laitières

Saint-Pierre
de Montmagny
248-4672

J.P. Bolduc Inc.
ASSURANCES GÉNÉRALES
 542, Boul. St-François, GOR 3A0

Tél. Bur.: 259-7781

Simon Savoie **Lucie Bolduc**
 C. d'A. Ass. C. d'A. Ass.
Rés.: 259-2296 **Rés.: 259-2516**

Les porte-greffes sont plantés en moyenne à tous les 30 cm sur le rang. Aucune compétition de mauvaises herbes ne doit être tolérée et les plants doivent être sarclés régulièrement. La plantation sous paillis de plastique peut être recommandée dans certains cas; cependant, elle complique la fertilisation et l'irrigation s'il y a lieu. La fertilisation s'effectue selon les analyses du sol et doit être suffisante pour maintenir une bonne croissance sans être excessive.

Le greffage s'effectue en août et 50 arbres à greffer requiert une heure. Il faut être très précis dans le choix du bois à greffer et de la greffe elle-même. C'est l'opération la plus délicate et qui peut faire la différence entre un pourcentage élevé de réussite et une faible reprise.

L'année suivant le greffage, le pommier doit être taillé régulièrement pour éliminer la croissance du porte-greffe et favoriser celle du greffon. Ce dernier doit de plus être rapidement tuteuré afin d'éviter le bris fréquent au point de greffe lors de journée venteuse. Le tuteur, d'une hauteur minimale d'un mètre, permettra aussi une croissance rectiligne du jeune arbre. À l'automne de la

dernière année, il est préférable d'arracher les arbres et de les placer en jauge afin de diminuer les risques de gel et de s'assurer d'avoir les arbres disponibles tôt le printemps suivant pour la plantation.

En tout temps, une protection contre les maladies et les insectes est de rigueur. Le mulot est particulièrement à surveiller car il adore les jeunes pousses tendres principalement celle de dernière année.

Malgré tous les meilleurs soins que vous y apporterez, il ne faut pas vous attendre à un taux de réussite de plus de 50%. Des pertes lors du greffage mais surtout une croissance inégale ne vous permettront d'obtenir qu'une cinquantaine d'arbres sur les cent porte-greffes initialement plantés.

Faire vos arbres devient intéressant si vous planifiez une plantation régulière et que vous désirez multiplier certains cultivars spécifiques. Mais attention, il ne s'agit pas ici de faire des économies car un taux de réussite de 50% vous exigera un travail double pour le même résultat.

Luc Urbain, agronome
 Bureau régional - Charny

PARTENAIRE
Pour votre succès!

EXCELLENTE SEMAINE DE L'EXPO



Syndicat de Gestion Agricole de Montmagny
248-8952

SINGER

PRÉSENT À L'EXPO



399\$
À PARTIR DE


DES PRIX EXPO
IMBATTABLES
spéciaux disponibles en magasin



199\$
À PARTIR DE

CENTRE DE COUTURE
 125, AV. DE LA GARE, MONTMAGNY
 248-3734

SINGER
 CONCESSIONNAIRE AUTORISÉ



Institut de technologie agro-alimentaire de La Pocatière
 Québec

L'AGRICULTURE, UNE FORCE RÉGIONALE
À
RESPECTER... DÉVELOPPER... DÉCOUVRIR

136 ANS
dans les champs de la formation

SUR LES TERRAINS DE I.T.A.

6 Août
 Courses du circuit régional sans pari 13h30

16 & 17 Sept.
 Les concours hippiques compétitions équestres courses avec pari mutuel

ELECTRONICS

Les vrais
PROS

PLUS DE 350 MARCHANDS
À TRAVERS LE QUÉBEC

Bas prix garantis
Nous nous engageons à égaliser n'importe quel prix de nos concurrents!

NOUS PAYONS LES INTÉRÊTS JUSQU'À L'EXPO 1996

AUDIO • VIDÉO • ÉLECTROMÉNAGERS • RADIOS D'AUTO • CELLULAIRES • CAMÉSCOPES • FAX • RÉPONDEURS
LECTEURS LASER • CASSETTES • TÉLÉPHONES SANS FIL • ACCESSOIRES • ET BEAUCOUP PLUS!

KENWOOD 12 MOIS



CINÉMA MAISON DOLBY PRO LOGIC

1995 ÷ 12 166²⁵\$ /mois
PLUS TAXES

KENWOOD 12 MOIS

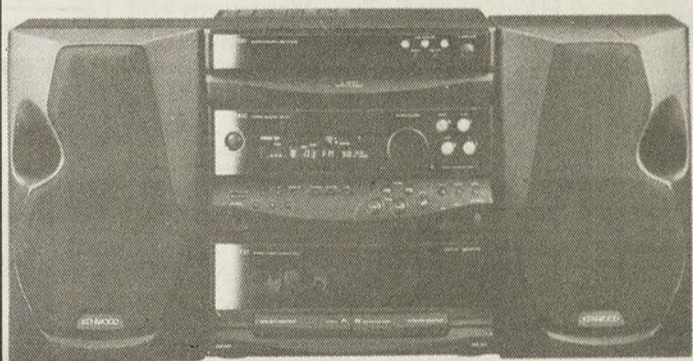


12 MOIS

2 x 53 WATTS
+ caisson Sub Woofer

849 ÷ 12

70⁷⁵\$ /mois
PLUS TAXES

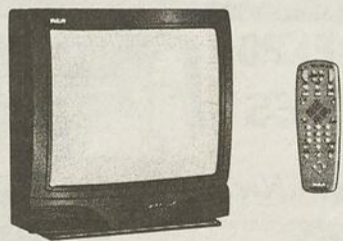


2 x 30 WATTS

599 ÷ 12

49⁹²\$ /mois
PLUS TAXES

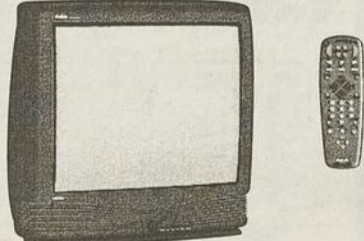
RCA 25"



MONITEUR - STÉRÉO
Télécommande universelle
Rég. : 599\$

499\$

RCA 27"



MONITEUR - STÉRÉO
Rég. : 699\$

599\$

RCA



2 TÊTES MONO

259\$

Contrôle universel et VCR PLUS

4 TÊTES HI-FI STÉRÉO

399\$

Spécial
VIDÉO EXPO

LOCATION OU ACHAT Week-ends gratuits
Un téléphone cellulaire bien à vous!
Bénéficiez dès aujourd'hui des privilèges que procure le cellulaire.
Plusieurs options gratuites selon le mode de paiement.
à partir de **19⁹⁵\$ /mois**

- LIBERTI
- Téléphones cellulaires
- Téléavertisseurs



LE CENTRE CELLULAIRE
Le plus complet de la région

QUÉBECTEL Mobilité
CELLULAIRE

CLUB ÉLECTRO Cellulaire
LÉONARD CHABOT INC. **Montmagny enr.**

6, de la Rivière-Sud, Montmagny

248-1071 • 248-2220

PARLONS POTAGER

Le potager apporte toujours plaisir et satisfaction à ceux et celles qui le cultivent.

Voici quelques conseils de base pour implanter son potager:

a) Le choix du site:

Certains facteurs liés à la topographie et à l'orientation par rapport au soleil ont un impact sur les résultats. On choisira de préférence un terrain plat ou légèrement incliné vers le sud, l'exposition au sud ou sud-ouest nous donnera un site qui bénéficiera d'au moins six heures d'ensoleillement par jour ce qui ne limite pas la variété de légumes qu'on peut cultiver. De plus le potager doit être proche de la maison et à proximité d'une source d'eau. On doit aussi tenir compte des arbres, arbustes ou clôtures qui peuvent ombrager le potager.

b) La terre:

Pour déterminer le type de sol que l'on a dans son potager, on ramasse une poignée de terre et on la façonne en boulette. Une bonne terre franche s'agglomère facilement mais s'effrite au toucher. Une terre sablonneuse ne s'agglomère pas du tout, et une terre argileuse forme des mottes qui se brisent en gros morceaux lorsqu'on les travaille. Pour améliorer la texture du sol et fournir à la terre les éléments nutritifs nécessaires aux plantes, on ajoute un peu de chaux agricole et du fumier bien décomposé.

c) La dimension:

Avant de délimiter le potager, on doit

tenir compte du nombre de bouches à nourrir et de la main d'oeuvre prête à se mettre à l'ouvrage. Car si les travaux préparatoires sont à peu près les mêmes pour un moyen (150 pi²) ou un grand jardin (300 pi²), on devra prévoir chaque semaine environ sept heures de jardinage pour un grand potager contre quatre heures pour un potager plus petit. Il est conseillé d'établir un graphique sur lequel sont situés les différentes plantations. Au moment d'établir ce plan, on peut opter pour la méthode traditionnelle, soit les semences en rangs consécutifs, ou subdiviser le potager en parcelles qui permettront de gagner de l'espace.

d) Le choix des espèces:

C'est avant tout une question de goût. Pour le reste, on tiendra surtout compte de l'espace disponible. Bien sûr, on évitera de cultiver des légumes à grand déploiement dans un petit potager ou un potager de taille moyenne. Le maïs, les pommes de terres, les courges, les citrouilles etc. prennent beaucoup de place.

e) La plantation:

Il faut planifier les associations de légumes

avant de semer ou de repiquer. Voici les différents regroupements. Selon le temps de maturation (variétés hâtives ou tardives). Selon le type des légumes (légumes feuilles, légumes racines, légumes fruits). Selon les besoins d'ensoleillement. Les catalogues de semences indiquent le nombre de jours nécessaires à chaque variété de légumes pour atteindre la maturité. Nous devons planter les légumes qui aiment beaucoup de soleil du côté sud ou sud-ouest, tandis que les grandes plantes potagères seront placées au nord ou nord-est de façon qu'elles fassent le moins possible d'ombrage aux autres plants. La durée de la saison de croissance et les dates des premiers et derniers gels sont deux facteurs essentiels qu'il faudra prendre en considération au moment de choisir les légumes et leurs dates de plantation. Cette saison est d'environ 120 jours à Québec (entre le 15 mai et le 18 septembre) moins dans les endroits éloignés du fleuve.

Grâce à lui vous profiterez de l'été et du grand air et vous vous régalez de légumes frais des mois durant.

Bon succès avec votre potager.

JEAN-PAUL ROY, agr.
BRA de St-Flavien

YVON BOULET

COMPTABLE GÉNÉRAL LICENCIÉ
COMPTABLE EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉ

3, boul. Taché Est, Montmagny

Tél.: 418/248 9321 Fax: 418/248 3551

IL N'Y A RIEN DE MIEUX!

GRATUIT*

TROUSSE WOOD-PRO® STIHL



Valeur au détail de **75\$**
(De plus! Coupons STIHL d'une valeur de plus de 75 \$)

DE PLUS, ÉCONOMISEZ
JUSQU'À **70\$** sur les scies à chaîne STIHL 025, 026 et 034!



La qualité de l'ingénierie allemande n'a jamais été à un prix si abordable! Vous pouvez économiser de l'argent sur une scie à chaîne STIHL de qualité et recevoir une trousse Wood-Pro® STIHL TOUT À FAIT GRATUITE!

*La trousse Wood-Pro® gratuite, chez votre détaillant de service complet STIHL, participant, à l'achat d'une nouvelle scie à chaîne STIHL 0026, 017, 021, 023, 024, 025, 026, 034 ou 036.
L'offre est en vigueur jusqu'à épuisement des inventaires. Pour tous les détails et une démonstration GRATUITE, venez nous voir dès aujourd'hui!

LANGLOIS & FRÈRE

MONTMAGNY

143, Saint-Jean-Baptiste Ouest, Montmagny
248-3276

STIHL®

Numéro un dans le monde

NOUS SERONS PRÉSENTS À L'EXPO

Au plaisir de vous recevoir.

Fabrication artisanale d'un fromage cheddar de première qualité.



SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE
ÎLE-AUX-GRUES 248-5842

LUCIE GAMACHE
Agent en assurance de personnes

51, 10^e Rue L'Isletville (Québec) G0R 2C0
Tél. et Fax : (418) 247-3097

- assurance-vie
- assurance salaire
- assurances collectives
- rentes

Assurance vie Desjardins-Laurentienne

Domaine Pellemond

Miel naturel

- Pollen • Cire
- Rayons • Miel

246, ch. Pionniers Ouest
L'Islet-sur-Mer
247-3779

Syndicat Relève Agricole Côte-Sud

Montmagny : Clément Gingras, président
Kamouraska : Pascal Morneau, secrétaire

pratique • logique • économique

Prolav

DISTRIBUTEUR DE PRODUITS D'ENTRETIEN DOMESTIQUES ET INDUSTRIELS BIODÉGRADABLES

Jean-Maurice Dumas
gérant de district
(418) 872-5152

1928, des Armoiries
Ancienne Lorette

Représentants(tes) demandés(ées)

- Concept unique et efficace
- Réduisent les frais d'entretien
- Économiques
- Homologués par Agriculture Canada
- Biodégradables et fabriqués au Québec

pratique • logique • économique

S.G. SERVICES INC.

• Réfrigération
• Climatisation - Ventilation
• Ferblanterie

THERMO-POMPE

Tél. : (418) 248-7419
(418) 246-3196
Fax : (418) 248-7422

307, boul. Taché Est
Montmagny
SIMON GAUDREAU, prop.

Super Vente HITACHI EXPO

Performance exceptionnelle

**Du 7 au 13 août
seulement**
(Ouvert le dimanche 13 août
exceptionnellement)

VM-E52

Caméscope compact 8mm

VME 510

Caméscope compact Hi-8mm



- Format d'enregistrement Hi-8mm
- Boîtier solide résistant aux intempéries
- Stabilisateur d'image électronique
- Viseur couleurs à affichage par cristaux liquides
- Enregistrement 16:9
- Intelligence artificielle (IA) avancée
- Processeur de signaux numériques
- Zoom numérique (24x)
- Télécommande multifonction, format carte de crédit facilitant les fonctions de montage
- Luminance minimale : 1 lux
- Titreuse (générateur de caractères de 2 lignes, 2 pages)
- Mise au point, automatique ou manuelle
- Mécanisme d'autonettoyage des têtes vidéo
- Prise pour micro externe

Spécial

1149\$

- Format d'enregistrement 8mm
- Objectif grand angle
- Intelligence artificielle avancée
- Zoom numérique 12x
- Télécommande multi-fonctions, format carte de crédit
- Titreuse par télécommande (Générateur de caractères de 2 lignes, 2 pages)
- Mise au point vidéo automatique/manuelle
- Luminance minimale : 1 lux
- Porte-accessoires sous tension

Spécial

749\$



27CX-4BC

Télécouleur 27 po

- Tube écran UltraNOIR à haut contraste
- Définition horizontale de 650 lignes
- Télécommande illuminée «Slim Genius» avec curseur
- Guide graphique facile à l'écran
- Image en médaillon avec image figée
- Correcteur sonore à effet cinématographique
- Ambiphonie 3D «Surround Sound»
- Aperçu des canaux favoris
- S-VHS + 3 entrées vidéo/audio (1 à l'avant/2 à l'arrière)
- Sortie audio variable
- Meuble sculpté avec haut-parleurs à sortie de son à l'avant

Spécial

749\$



VT-F391A

Magnétoscope haute-fidélité à quatre têtes vidéo avec système de menu graphiques servant de guide trilingue

Spécial

399\$

- Système de menus graphiques servant de guide trilingue (anglais, français, espagnol)
- Télécommande «Vidéo Brain» commandant à distance téléviseur, magnétoscope et cabloselecteur
- Entrées audio/vidéo placées sur le devant de l'appareil
- Commutateur Ciné Retour
- Mécanisme d'autonettoyage des têtes vidéo
- Alignement numérique automatique
- Mise en marche «Quick Start»
- Recherche VHS de l'index
- Compteur en temps linéaire
- Compteur/repère, temps réel
- Rembobinage rapide

26AX10BC

Télécouleur 26 po

- Définition horizontale de 600 lignes
- Stéréophonie «MTS» avec ambiphonie
- Filtre de décodage avec amplificateur vidéo à large bande
- Guide facile à l'écran
- Décodeur de sous-titrage
- Canal affiché et blocage des canaux
- Entrées vidéo/audio
- Sortie audio variable
- Meuble sculpté

Spécial

649\$



20SA2BC

Télécouleur 20 po

- Tube écran UltraNOIR à haut contraste
- Stéréophonie «MTS»
- Ambiphonie matricielle intégrée
- Entrées audio/vidéo + sortie audio variable
- Minuteries de mise en marche/arrêt
- Menu facile à l'écran
- Verrouillage des canaux et décodeur de sous-titrage
- Meuble moderne noir

Spécial

469\$



AX-C12

Mini chaîne haute fidélité

- Puissance audio de 20 x 2 watts (RMS) (moins de 0,9% DHT)
- Correcteur graphique à 5 préréglages
- Ambiphonie super étendue
- Circuit de graves dynamiques
- Chargeur de disques numérique (6 disques) plus un seul disque
- Télécommande toutes fonctions
- Chargeur à disques gratuit

Spécial

599\$



Nombreux autres spéciaux en magasin sur électronique et électroménager.

NOUS DESSERVONS MONTMAGNY ET L'ISLET

TARDIF ÉLECTRONIQUE INC.

910, CHEMIN BELLEVUE EST, CAP-ST-IGNACE 246-3774

NOTRE FORCE C'EST NOTRE SERVICE

VENTE et RÉPARATION

AUDIO-VIDÉO ET
ÉLECTRO-MÉNAGERS

SPÉCIALITÉ

4 RÉPARATION DES VIDÉO-CASSETTES
TECHNICIENS DISPONIBLES
EN TOUT TEMPS