

# BOWINS



SUPPLÉMENT DE LA TERRE DE CHEZ NOUS

AVRIL - MAI 2002

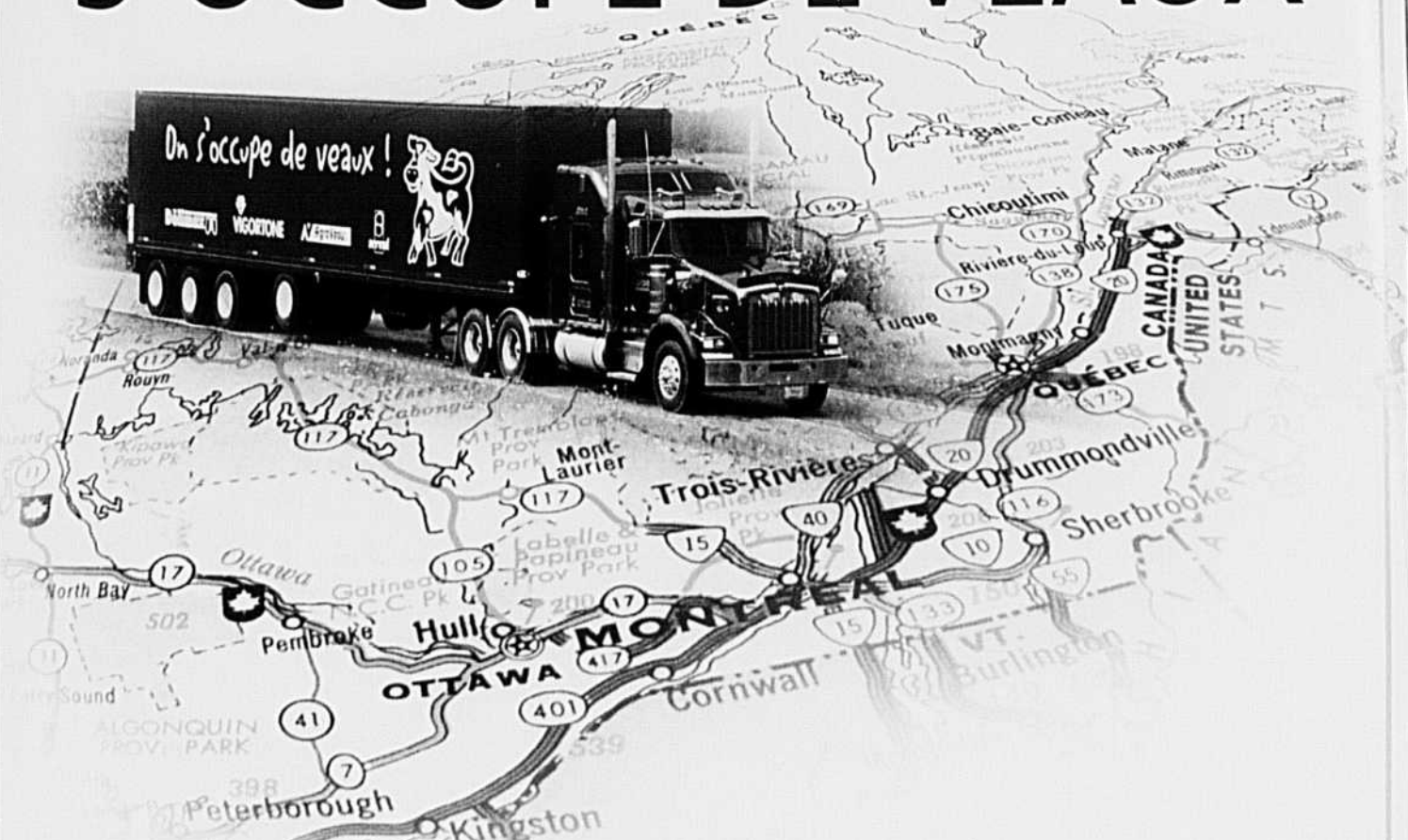
DOSSIER :  
SALUBRITÉ ET INNOCUITÉ

*Ça commence  
à la ferme !*

REPORTAGE : VEAUX D'EMBOUCHE

*Environnement et économie  
Pourquoi ne pas prendre  
un peu de recul?*

# L'ÉQUIPE DÉLIMAX S'OCCUPE DE VEAUX



## Délimax c'est :

- Des conseils d'aménagement et des plans pour les bâtiments •
  - Un service d'achat de petits veaux •
- Un suivi technique adapté à vos besoins par un personnel spécialisé et disponible en tout temps •
- Des aliments de remplacement hautement performants pour veaux de lait •
  - Une gamme complète de produits pour veaux de grain •
    - Des produits conçus et fabriqués au Québec •
    - Un service de transport exclusif •

**Délimax**  
10 ANS

UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS À VOTRE SERVICE

3700, boul. Laframboise, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8B1  
Tél. : 450.773.5282 • Fax : 450.250.3700  
e-mail : delimax@delimax.com • site internet : www.delimax.com

# SOMMAIRE

VOLUME 16, NO 2

AVRIL-MAI 2002

- 5 **ÉDITORIAL**  
Identification permanente  
Souplesse et flexibilité devront être  
au rendez-vous !
- 6 **FPBQ INFO**  
25 ans de syndicalisme agricole !  
La SPEQ fête ses 25 ans!
- 7 **IDENTIFICATION ET TRAÇABILITÉ**  
Le règlement, maintenant une réalité !
- 8 **LES 20 ANS DU PLAN CONJOINT**  
Création de l'agence de vente  
veaux de grain  
Le Fonds de promotion

## DOSSIER

Salubrité et innocuité

14

La résistance des bactéries  
aux agents antimicrobiens

16

Les consommateurs et les résidus

18

La salubrité de la viande,  
ça commence à la ferme !

20

Les producteurs se prennent en main

22 **BEUGLEMENTS D'AILLEURS**

24 **ENVIRONNEMENT**  
Prime-Vert doit être adapté  
à la production bovine

26 **ENVIRONNEMENT**  
La loi 184 me reconnaît  
un droit d'expansion

28 **PROMOTION - VEAUX DE LAIT**  
Le printemps s'annonce chaud

30 **GESTION**  
Des chiffres qui en disent long !

32 **REPORTAGE VEAUX D'EMBOUCHE**  
Environnement et économie

Pourquoi ne pas prendre  
un peu de recul ?

36 **AGENCE DE VENTE**  
VEAUX D'EMBOUCHE  
La vaccination, enfin un succès !

Qu'en pensent les éleveurs  
et les courtiers ?

38 **AGENCE DE VENTE**  
BOVINS DE RÉFORME  
Des génisses laitières en demande

40 **CONSOMMATION**  
Où va notre viande de veau ?

42 **RÉGIE D'ÉLEVAGE**  
L'abreuvement du bétail hors  
des cours d'eau

44 **PÂTURAGE**  
De l'herbe tout l'été  
avec le brome des prés

46 **RÉGIE D'ÉLEVAGE**  
Vache-veau  
La gestion des enclos d'hivernage



48 **ÉQUIPEMENT**  
Le lasso moderne !

50 **ÉQUIPEMENT**  
Un bon corral - une nécessité !

54 **GÉNÉTIQUE**  
L'indice gain en station,  
ça vaut quoi ?

58 **REPORTAGE ANGUS**  
Coup de coeur pour la Angus noire !

61 **NOUVELLES DES RACES PURES**

62 **STATISTIQUES**

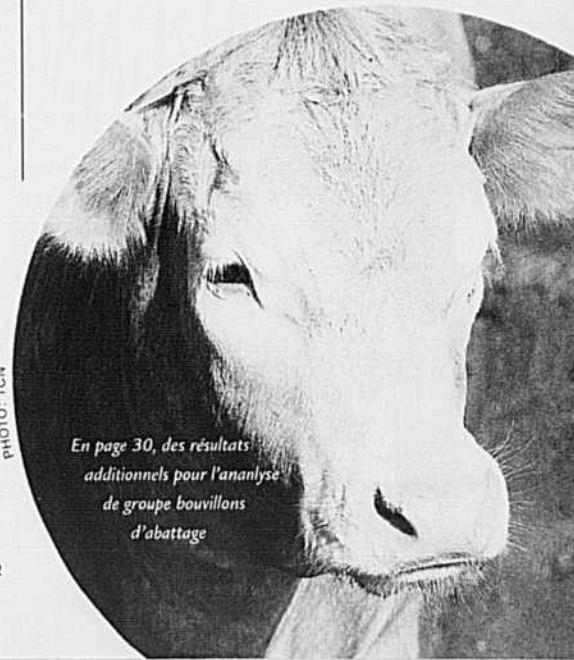


PHOTO: TCN

En page 30, des résultats  
additionnels pour l'analyse  
de groupe bouvillons  
d'abattage

« C'est mou... »



# BOVINS

du Québec

Bovins du Québec est publié dans La Terre de chez nous. Elle informe les producteurs et productrices agricoles et aide les consommateurs à mieux connaître les activités rurales. À chaque semaine la TCN fournit à ses lecteurs un magazine d'information concernant la production et la mise en marché des produits agricoles du Québec. Il vous suffit de remplir le coupon et d'y joindre un chèque ou un mandat en ordre de: La Terre de chez nous, Maison de l'UPA, 555, boul. Roland-Therrien, Longueuil (Québec) J4H 3Y9

## ABONNEZ-VOUS!

Je désire m'abonner à La Terre de chez nous (au Québec) pour:

1 an: 40,26 \$     2 ans: 69,02 \$     3 ans: 95,47 \$ (Taxes incluses)

Nom: .....

Adresse: .....

Code postal: ..... Tél.: .....

No membre UPA: .....

Ci-joint la somme de: ..... Signature: .....

TPS: R 1218 5132 3

TVQ: 1006 1126 05

# BOVINS

AVRIL-MAI 2002

Supplément de La Terre de chez nous (TCN)

### Éditeur

La Terre de chez nous  
Union des producteurs agricoles  
555, boul. Roland-Therrien  
Longueuil (Québec) J4H 3Y9  
Tél.: (450) 679-8483  
Courriel: tcn@tcn.upa.qc.ca  
Site web: www.laterre.qc.ca

### Responsables à la fédération

Gaëtan Bélanger, Anne-Marie Christen

### Directeur

Daniel Boulanger

### Rédacteur en chef,

responsable de la publication

Victor Larivière

### Secrétaire de production

Lorraine Trottier

### Collaborateurs

Denise Audet, Michel Beaunoyer, Louis Bergeron, Lucie Bérubé, Gaëtan Bonneau, Hubert Brochard, Denis Cauchon, Luc Charest, Anne-Marie Christen, Nathalie Côté, Yvon Couture, Réal Daigle, Émie Désilets, Michel Dostie, Ann Fornasier, Guy Lapointe, Serge Larivière, Maxime Legault, Marie-Isabelle Martineau, Marcel Nadeau, Marie-Josée Parent, Sylvain Quessy, Gabriel Roy, Daniel Zuchoski.

### Responsable de la production

Carole Lalancette

### Infographie

Annie Bisailon, Jocelyne Carrier

### Séparations de couleurs

Préimpression Ad Hoc Le Groupe

### Impression

Imprimeries Transcontinental inc.

### Directeur de la publicité

Réal Loiseau

### Représentants publicitaires

Christian Guinard, Sylvain Joubert, Sylvain Lalonde

### Représentant hors Québec

Jacques Long  
Tél.: (905) 335-5700  
Fax: (905) 335-5001

### Administration

Jocelyne Gareau

### Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

### Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada  
ISSN 0832-5634

Prochaine parution: 6 juin 2002

Date de tombée publicitaire: 9 mai 2002

Note: Les idées exprimées dans ce magazine n'engagent que la responsabilité des auteurs.

Dans la présente publication, le générique masculin est employé sans discrimination et uniquement dans le but d'alléger le texte.



## IDENTIFICATION PERMANENTE Souplesse et flexibilité devront être au rendez-vous!

*Il y a presque un an et demi, lors d'un discours tenu durant le congrès de l'UPA, le ministre de l'Agriculture de l'époque, M. Rémy Trudel, annonçait publiquement que l'année 2001 serait l'année de la traçabilité. Reprenant le flambeau, son successeur, M. Maxime Arseneau, créait, en octobre dernier, Agri-Traçabilité Québec, l'agence chargée d'implanter le programme d'identification permanente et de traçabilité.*

**A**cette annonce, on se souvient qu'était attaché un échéancier prévoyant la mise en opération du programme québécois dans nos fermes pour juillet 2002. Bien que le calendrier d'implantation était alors serré, il était encore possible de faire évoluer le dossier en adoptant une réglementation qui répondrait aux exigences du ministère en matière de santé publique et de santé animale et qui tienne compte des particularités reliées aux différentes productions bovine et laitière.

Malheureusement, au moment de mettre sous presse, nous sommes encore dans l'attente du règlement qui précisera les dispositions pour les producteurs, les abattoirs, les encans et les autres intervenants de l'industrie. Ni le cadre réglementaire, ni la structure nécessaire à la mise en oeuvre ne sont en place. Nous sommes dans le néant. Pourtant, d'ici quelques jours, les producteurs recevront la livraison des premiers identifiants dans leurs fermes. Nous nous retrouvons ainsi, à quelques mois seulement de la date butoir prévue par la réglementation fédérale pour l'imposition d'amendes pour non-identification des bovins à la sortie de la ferme ou non-lecture à l'abattoir. Nous sommes inquiets, avec une multitude de questions, toujours sans réponse.

La Fédération appuie le projet d'identification permanente que nous jugeons emballant à plusieurs égards. Nous croyons que ce programme, lorsqu'il sera en place, permettra à notre agriculture de se démarquer sur les marchés d'exportation en proposant un système de traçabilité unique au monde. L'usage du double identifiant portant le même numéro (puce électronique et code à barres) assurera sa fiabilité sur le terrain tandis que l'utilisation de la technologie et de l'automatisation que permettent les puces électroniques, favorisera une souplesse et éliminera la lourdeur administrative associée à l'utilisation du suivi par papier, comme le « passeport » utilisé dans certains pays européens.

Graduellement, les producteurs pourront même utiliser les identifiants comme outil de ges-

tion pour améliorer la régie de leurs troupeaux. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous demandons aux producteurs-naisseurs (laitiers et vache-veau) comme aux producteurs-engraisseurs (veaux de grain, veaux de lait et bouvillons d'abattage) de participer au financement du coût des identifiants.

Toutefois, la Fédération émet de sérieuses réserves quant à la mise en oeuvre de l'implantation du programme. La Fédération veut s'assurer qu'il soit appliqué par le Ministère et par La Financière agricole avec toute la souplesse nécessaire, que les producteurs aient le temps d'intégrer ces nouvelles pratiques, qu'ils reçoivent une information claire et complète, que des mesures transitoires soient prévues afin de ne pénaliser aucun producteur, que la période prévue pour l'identification massive du cheptel prenne en compte les particularités des productions, notamment la période de vélage dans le secteur vache-veau, etc. En aucun cas, la Fédération n'acceptera que ses producteurs soient pris en otage dans un système dont des grands pans de la structure ne sont pas encore en place. Malgré l'intérêt du projet, il faut être réaliste.

Les producteurs de bovins ont fait preuve jusqu'à maintenant d'une grande collaboration dans ce projet. Même sans cadre réglementaire, c'est près de 75 % des producteurs (12 000 sur un total de 16 000), qui ont répondu à l'appel d'ATQ en s'inscrivant et en commandant près de 1 200 000 de boucles, déboursant ainsi quelque 2,4 M\$. Nous demandons maintenant au gouvernement de *livrer la marchandise* en mettant rapidement en place un règlement souple, assorti d'une période de transition qui tienne compte de la réalité des différents secteurs de production, favorisant ainsi le succès de l'implantation du programme québécois d'identification permanente.

La souplesse et la flexibilité devront être au rendez-vous!

**MICHEL DESSUREAULT**  
Président



## Vingt-cinq ans de syndicalisme agricole!

Lors de son dernier conseil général, l'UPA profitait de l'occasion pour rendre hommage aux administrateurs qui contribuent ou qui ont contribué à la vie active de l'Union au fil des ans. Plus de 80 administrateurs engagés dans l'une ou l'autre des structures de l'UPA (régionale, spécialisée, provinciale, etc.) et ayant cumulé plus de 25 années de syndicalisme agricole ont donc été honorés.

Parmi eux, plusieurs sont issus du secteur des bovins laitiers et de boucherie. Félicitations à ces leaders!

Rosaire Beaulieu	Bas-Saint-Laurent	Grégoire Fortin	Québec
Jean-Claude Bergevin	Centre-du-Québec	Marius Fournier	Bas-Saint-Laurent
Réjean Bessette	Saint-Hyacinthe	Cyrille Frigon	Mauricie
Raymond Blain	Saint-Hyacinthe	Gilles Gallant	Bas-Saint-Laurent
Hervé Blanchette	Saint-Hyacinthe	Constantin Grégoire	Lanaudière
Jacques Bourbonnais	Québec	Jean Grégoire	Saint-Hyacinthe
Bertrand Boutin	Beauce	Benoît Harvey	Saguenay-Lac-Saint-Jean
Marcel Brisebois	Outaouais-Laurentides	Reynald Lafrenaye	Saint-Hyacinthe
Constant Cardinal	Centre-du-Québec	Antoine Leclerc	Bas-Saint-Laurent
André Chagnon	Saint-Hyacinthe	Marcel Mailloux	Saint-Hyacinthe
Roland Chantelois	Saint-Jean-Valleyfield	Orance Mainville	Saint-Hyacinthe
Robert Collard	Saguenay-Lac-Saint-Jean	François Marcotte	Estrie
Jacques Corriveau	Centre-du-Québec	Fernand Olivier	Saint-Jean-Valleyfield
Armand Courchesne	Centre-du-Québec	Damien Paradis	Bas-Saint-Laurent
Carl Cronin	Saint-Hyacinthe	Gilles Perreault	Centre-du-Québec
Gratien D'Amours	Bas-Saint-Laurent	Gonzague St-Pierre	Outaouais-Laurentides
Gilles Dansereau	Saint-Jean-Valleyfield	André Théberge	Bas-Saint-Laurent
Roger Dauphin	Lanaudière	Réal Turgeon	Lanaudière
Antoine Doyon	Estrie	Victorin Vermette	Mauricie
François Dumont	Lanaudière	Ferdinand Vincent	Saint-Hyacinthe
Réjean Éthier	Outaouais-Laurentides	René Walaszczyk	Saint-Hyacinthe

6

## La Société des parcs d'engraissement fête ses 25 ans!

Le 30 novembre dernier, la Société des parcs d'engraissement du Québec célébrait ses 25 ans d'existence lors d'une soirée commémorative qui se tenait à Drummondville. Plus de 100 personnes actives dans la production bovine québécoise étaient présentes. Pour l'occasion, des plaques commémoratives ont été remises entre autres au président-fondateur de la Société, M. Jean Van Gennip, ainsi qu'au premier secrétaire de la Société, Orance Mainville. 2

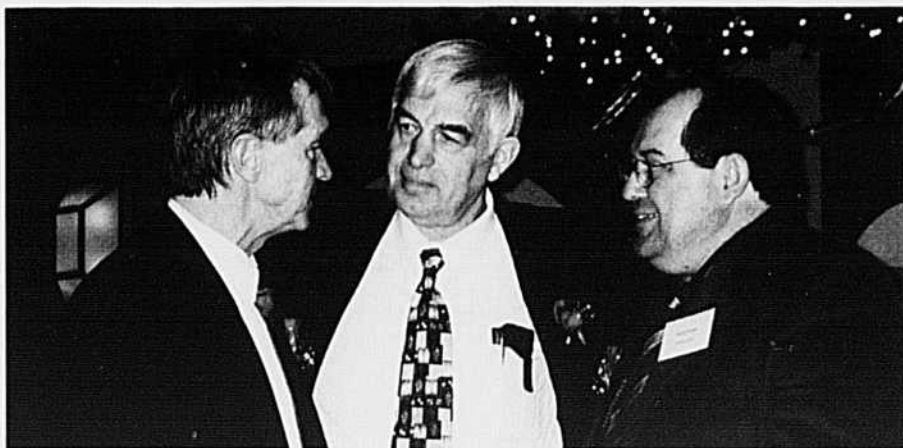


PHOTO: ERIC LEONARD

On peut voir sur la photo, dans l'ordre habituel (de g. à d.), M. Norbert Dubé, directeur général de la Société, en compagnie de Jean Van Gennip, président-fondateur et de Michel Daigle, président actuel.

\*Agente de communication, FPBQ

## FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC

555, boul. Roland-Therrien  
Longueuil (Québec) J4H 3Y9  
Tél. : (450) 679-0530 • Téléc. : (450) 442-9348  
Courriel : fpbq@upa.qc.ca  
Site Internet : www.bovin.qc.ca

### COMITÉ EXÉCUTIF

Président : Michel Dessureault  
2950, rue St-Jean  
St-Maurice (Québec)  
GOX 2X0  
Tél. & télécopieur : (819) 693-7540/(819)693-0334

Vice-président : Gib Drury  
C.P. 30, 466, chemin des Érables  
Alcove (Québec)  
JOX 1A0  
Tél. & télécopieur : (819) 459-2991/459-1803

Yvan Ten-Have  
1750, rangs 2 et 3 - RR1  
St-Vital-de-Clermont (Québec)  
JOZ 3M0  
Tél. & télécopieur : (819) 333-5703

J.-Alain Laroche  
840, rang 6  
Saint-Albert, Québec  
JOA 1E0  
Tél. & télécopieur : (819) 353-2910/353-2903

André Ricard  
409, Grande ligne  
St-Alexis (Québec)  
JOK 1T0  
Tél & télécopieur : (450) 839-7135/839-7285

### PERSONNEL

Secrétaire général :  
Gaëtan Bélanger gbelanger@upa.qc.ca

Directrice administrative :  
Chantal Bruneau cbruneau@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché Bovins de  
réforme, Veaux laitiers et Veaux d'embouche :  
Louis Hébert louishebert@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché  
Bouvillons d'abattage :  
Marc Grimard mgrimard@upa.qc.ca

Directrice de la mise en marché  
Veaux de grain et Veaux de lait :  
Claudine Martel cmartel@upa.qc.ca

Communications :  
Denise Audet daudet@upa.qc.ca

Statistiques et Marchés :  
Ann Fornasier afornasier@upa.qc.ca

Environnement et administration :  
Nathalie Côté ncote@upa.qc.ca

Production et recherche :  
Anne-Marie Christen amchristen@upa.qc.ca

Secrétaire de direction :  
Noëlla Morrissette nmorrissette@upa.qc.ca

*La Fédération des producteurs de bovins du Québec représente les producteurs de bovins regroupés en 14 syndicats régionaux couvrant tout le territoire québécois. Créée en 1974, la Fédération a pour mission de défendre leurs intérêts économiques et professionnels, de soutenir le développement de la production bovine et de gérer les mécanismes de mise en marché collectifs des bovins.*

## Identification et traçabilité



MICHELLE GIASSON\*



# Le règlement, maintenant une réalité!

**L**e règlement sur l'identification des animaux d'espèce bovine au Québec a enfin franchi les étapes menant à son entrée en vigueur officielle le 15 avril 2002. L'adoption de ce règlement confirme la volonté politique du Québec de mettre en place un système de traçabilité complète afin d'assurer au cheptel bovin du Québec, un système de suivi sanitaire des plus efficaces.

### Pourquoi avoir favorisé un système de traçabilité complète au Québec plutôt que le système d'identification fédéral?

Le gouvernement provincial désire par ce nouveau règlement préserver l'excellente réputation de qualité et d'innocuité de nos produits agricoles. Le système de traçabilité mis en place permettra de limiter les pertes économiques et de préserver la valeur des cheptels québécois s'il advenait une épizootie. Comparons ce système à une police d'assurance prise au « cas où ».

Dans un contexte de mondialisation, le fait d'harmoniser nos pratiques sanitaires avec les pays potentiels où nous désirons exporter apportera une valeur ajoutée à nos troupeaux et à nos produits agricoles et permettra de développer de nouveaux marchés.

La déclaration des déplacements entre des sites géopositionnés permettra de repérer un animal qui aura été en contact avec une source porteuse d'une maladie et circonscrire, au besoin, la maladie à un périmètre seulement. Il nous faut tirer une leçon de la crise vécue par les producteurs européens en 2001. Une des conclusions du rapport sur cette crise révèle qu'un délai de moins de 24 heures aurait permis de minimiser de façon considérable les pertes qui ont été évaluées à plusieurs milliards de dollars sans compter les drames humains et la perte irremplaçable de la valeur génétique et l'avenir des troupeaux touchés.

Par ce règlement, par le soutien financier qu'apporte le gouvernement du Québec, par la mise en place de Agri-Traçabilité Québec, par l'implication des différents intervenants des filières laitière et bovine et principalement par les efforts que les producteurs du Québec mettront à identifier leurs animaux, le Québec prendra le leadership en terme de traçabilité et offrira à ses producteurs un avantage certain par rapport aux producteurs des autres provinces et des États-Unis.

Nous pouvons tous en être fiers! 2

\*Agente de développement et com., ATQ

Pour rejoindre ATQ sans frais, composez le : 1-866-270-4319.



Soulignons les vingt ans  
de notre plan conjoint!

**NÉCESSAIRE AUJOURD'HUI, INDISPENSABLE DEMAIN**

# Création de l'Agence de vente veaux de grain

**C'**est le 3 août 1987 que l'Agence de vente veaux de grain est créée. Près de cinq ans après la publication officielle du Plan conjoint des producteurs de bovins, la *Régie des marchés agricoles et alimentaire du Québec* approuve, en mai 1987, le Règlement sur la vente des bovins du Québec, permettant ainsi aux producteurs de réellement prendre en main leur mise en marché collective.

Grâce au nouveau règlement, la mise en marché des veaux de grain se fait sur base carcasse classifiée, et désormais, que par le biais de l'enchère électronique, modifiant ainsi en profondeur la structure traditionnelle du marché. Afin d'expliquer aux producteurs le nouveau fonctionnement de ce système de vente des bovins, les élus et les employés de la Fédération ratissent le Québec dans le cadre d'une tournée d'information appelée *Opération-enchère*. Pour l'occasion, des dépliants explicatifs sont conçus, une vidéo cassette est même produite.

Même si les premières ventes se déroulent très bien (voir encadré), rien n'est parfait. L'enchère électronique permet de constater que le classement au chapitre de la conformation et de la couleur n'est pas uniforme d'un producteur à l'autre, ni même d'un abattoir à l'autre. Des problèmes relatifs aux délais de paiement doivent également être réglés. Certains intervenants « boudent » le nouveau système d'enchères électroniques et effectuent des transactions directes producteurs-abattoirs ainsi que des ventes aux rabatteurs, même si ces pratiques sont illégales.

Les producteurs sont mécontents, les prix dégringolent compte tenu du déclasserment. Très rapidement, une nouvelle grille de prix est adoptée, on régularise les irritants. Quelques mois plus tard, le système commence à être bien rodé. Malgré les pertes subies au cours des trois premiers mois d'opération, les producteurs ont tenu bon et récupéré rapidement ces pertes pour ensuite bénéficier de gains importants. Le système de mise en marché se raffine au fil des ans, si bien

qui permet aux producteurs d'avoir rapidement accès aux résultats de poids et de classement de leurs veaux.

## DU POIL À LA VIANDE

Les débuts de l'Agence de vente auront permis de sensibiliser les producteurs de veaux de grain sur l'importance d'améliorer et d'uniformiser la qualité de leur produit. Dans le passé, lorsque les veaux étaient vendus sur poids vif à l'encan public, les producteurs devaient « vendre du poil » plutôt que de la viande. Dès 1990, les producteurs adoptent des orientations courageuses et mettent en place un programme d'accréditation qui oblige les producteurs à rencontrer des standards de qualité. Dorénavant, 80 % des veaux doivent obtenir la cote A de conformation et 70 % des veaux doivent obtenir les cotes 1 et 2 de couleur.

En décembre 1999, les producteurs se dotent d'un important règlement exigeant que tous les producteurs se conforment à un cahier de charges qui établit de façon claire les conditions d'élevage des veaux de grain.

Un programme de certification à la ferme est donc implanté dès le 1<sup>er</sup> juillet 2000. En septembre 2000, les abattoirs signent à leur tour une convention afin de poursuivre le programme de certification et de traçabilité dans leurs entreprises. Il s'agit du premier programme du genre à voir le jour au Québec en matière de production animale. Le Veau de grain du Québec certifié est né!

Pendant cette période, le problème des fluctuations de prix reste entier et des chaînes d'alimentation s'en plaignent.

## Première vente

C'est le lundi 3 août 1987 à 15 heures qu'a été adjudgé le premier lot de veaux de grain à un acheteur relié au nouveau système électronique de vente. Lors de cette vente quelque 90 têtes ont été vendues. Le prix moyen obtenu dans la région de Saint-Hyacinthe a été de 1,57 \$ la livre carcasse pesée chaude avec la peau. En tout, à peu près 70 producteurs et une dizaine d'acheteurs ont participé à cette vente.

qu'en décembre 1999, les veaux de grain sont vendus par une enchère qui utilise le réseau Internet permettant donc aux producteurs de suivre les ventes en temps réel et facilitant l'accès aux acheteurs, sans égard à leur lieu géographique. En 2000, l'Agence de vente offre un nouveau service aux producteurs, le site Extranet

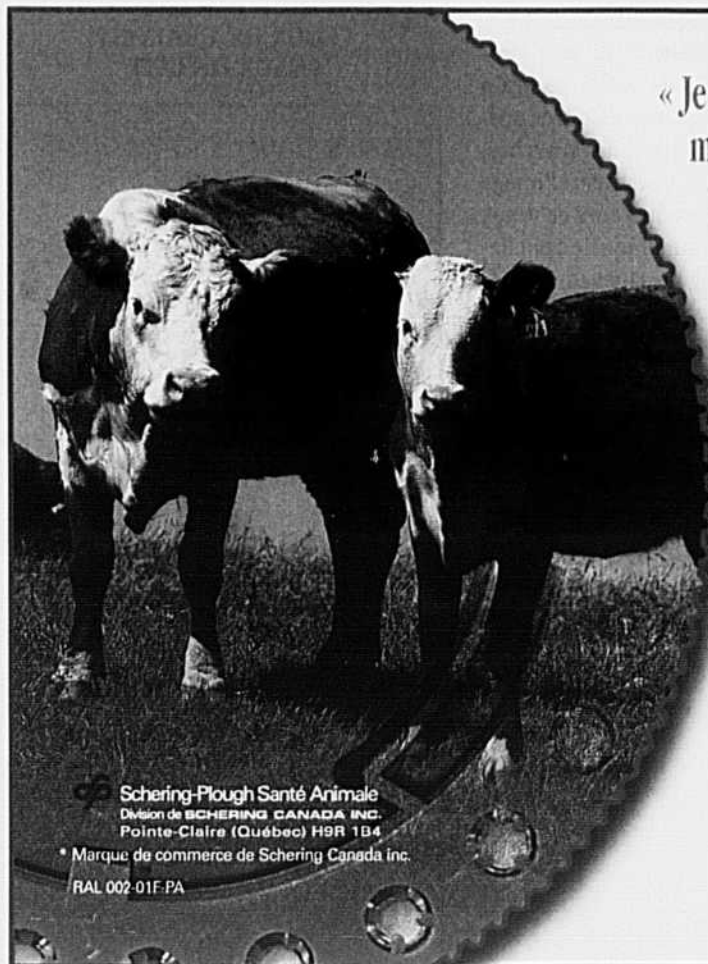
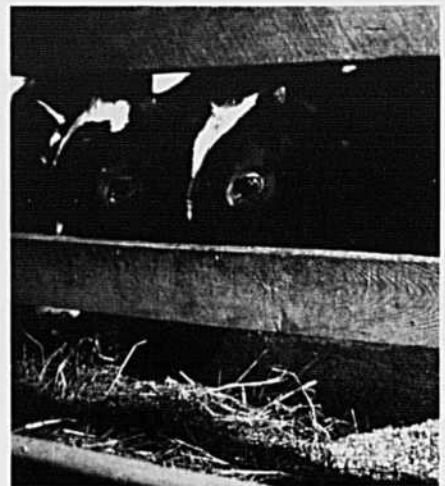
Pour ajuster le tir, les producteurs adoptent, au printemps 1995, un mécanisme de prix optimal qui fixe un plafond pour éviter la perte de clients. Ce mécanisme entre en vigueur à la fin de 1996. Malgré ce nouvel outil, le problème des prix n'est pas totalement résolu. Trop souvent, les prix connaissent des chutes drastiques, cette fois au détriment des producteurs. Un mécanisme dictant le prix plancher, appelé « gestion des surplus », est adopté en 2001.

## UN SECTEUR EN CROISSANCE ET SOUCIEUX DES PRÉOCCUPATIONS DES CONSOMMATEURS

La production annuelle de veaux de grain a progressé de 25 000 têtes en 1988 à 88 000 têtes en 2001, une croissance de plus de 10 % par année, sans compter la hausse graduelle du poids des carcasses qui atteint aujourd'hui 341 livres sans la peau. La viande des veaux de grain du Québec est écoulée à 57 % au Québec, 33 % ailleurs au Canada et 10 % à l'extérieur du Canada, principalement aux États-Unis.

Quelque 256 entreprises sont actives dans cette production dont le quart a des fermes de plus de 400 veaux par année et comble 70 % de la production totale. Ces producteurs ont pour défi dans l'avenir d'assurer leur approvisionnement en petits veaux laitiers de qualité à un prix compétitif et de limiter la croissance des frais d'alimentation. Les programmes de certification et de traçabilité du veau en implantation actuellement visent pour leur part à répondre adéquatement aux préoccupations des consommateurs. 2

\*Agente de communication, FPBQ



« Je n'avais jamais implanté mes animaux. J'avais mes habitudes. Quand un voisin m'a dit à quel point RALGRO® fonctionnait bien, je l'ai essayé. J'aurais vraiment dû l'utiliser avant. »

« Je n'avais jamais vraiment pensé à planter mes animaux. Je voyais cela comme une montagne! Quand j'ai dit cela à mon voisin, il est resté surpris et m'a dit qu'au contraire c'était très facile et que RALGRO® avait réellement contribué à augmenter le poids final de ses veaux à l'automne. J'ai donc décidé d'administrer RALGRO® à tous mes veaux le printemps dernier. À l'automne suivant, ils avaient engraisé plus que prévu. J'ai hâte de connaître une autre année extraordinaire avec RALGRO®. »

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

\* Marque de commerce de Schering Canada Inc.

RAL 002-01F-PA



Un Fier Soutien des 4-H

POUR UN BON DÉPART!

**RALGRO®**  
IMPLANTS DE ZÉRANOL

CCPP®

[www.ralgrocanada.com](http://www.ralgrocanada.com)

# Les Fonds de promotion

Dès 1983, les producteurs de veaux lourds (veaux de grain et veaux de lait) utilisent les pouvoirs du Plan conjoint et se dotent d'un Fonds de promotion. Ils sont alors les tous premiers dans le secteur de la production animale à s'équiper d'un tel fonds. Les sommes perçues sont réinvesties dans la promotion et visent à faire connaître les produits de veaux aux consommateurs et à fournir l'élan nécessaire à la croissance de leur jeune production.

Au cours des 20 dernières années, les producteurs ont ainsi injecté des millions de dollars dans la promotion de leur produit. Seulement en 2001, près de 345 000 \$ ont été consacrés à la promotion du veau de lait du Québec et plus de 430 000 \$ à celle du Veau de grain du Québec.

Au fil des ans, des campagnes publicitaires ont été conçues, du matériel promotionnel percutant a été produit, des recettes savoureuses ont été développées et distribuées dans les chaînes d'alimentation, des dégustations ont été organisées, etc.

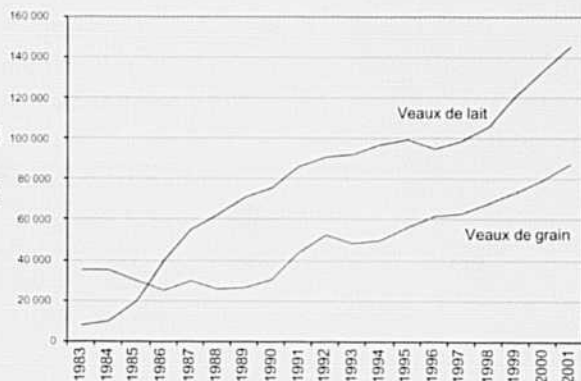
## UN PEU D'HISTOIRE

En 1983, les producteurs adoptent un logo à l'effigie du Veau de grain du Québec et enregistrent cette marque de commerce

dans les deux langues. Les premiers jalons sont alors posés pour des actions publicitaires grand public et des opérations de développement de marché. C'est le début d'une grande aventure! En 1987, c'est au tour du veau de lait de se doter d'une identité visuelle et d'une nouvelle appellation, le Veau de lait Primeur est alors né!

En 1991, devant la croissance importante des deux secteurs de production (figure 1), les producteurs décident de scinder le Comité de mise en marché veaux lourds afin d'encore mieux répondre aux besoins spécifiques de leur promotion respective. Soucieux du fort potentiel de développement de leur produit, les producteurs de veaux de grain embauchent en 1995 une ressource spécialisée en développement des marchés. En 1999, souhaitant revamper l'image de leur produit, les producteurs de veaux de lait se dotent d'une nouvelle appellation, le Veau de lait du Québec et d'un nouveau logo. Les producteurs de veaux de grain attendront en 2000, avec le nouveau programme de certification, pour se doter d'un nouveau logo et d'une marque de commerce. Le Veau de grain du Québec certifié part alors à l'assaut des marchés. 2

**FIGURE 1.**  
LA CROISSANCE DE LA PRODUCTION DANS LES SECTEURS DES VEAUX DE LAIT ET DES VEAUX DE GRAIN



### LES PRÉSIDENTS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ VEAUX LOURDS

Denis Charland	Estrie 1982 à 1984
Normand Chouinard	Centre-du-Québec 1984 à 1987
Joseph-Aimé Blais	Côte-du-Sud 1987 à 1989
Antoine Doyon	Estrie 1989 à 1991

### EN 1991, LE COMITÉ VEAUX LOURDS EST ABOLI ET REMPLACÉ PAR LES COMITÉS VEAUX DE GRAIN ET VEAUX DE LAIT

### LES PRÉSIDENTS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ VEAUX DE GRAIN

Antoine Doyon	Estrie 1991 à 1993
Claude Asselin	Saint-Jean-Valleyfield 1993 à 1996
Henri Tschember	Centre-du-Québec 1996 à 1997
Antoine Doyon	Estrie 1997 à 1998
Claude Tétreault	Saint-Hyacinthe 1998 à 1999
Denis Lahaye	Mauricie 1999 à aujourd'hui

### LES PRÉSIDENTS DU COMITÉ DE MISE EN MARCHÉ VEAUX DE LAIT

Luc Pilotte	Centre-du-Québec 1991 à 1997
Paolo Lucini	Québec 1997 à 1998
Sylvain Girard	Centre-du-Québec 1998 à aujourd'hui

## Les perspectives d'avenir du veau de lait



« Depuis plusieurs années, la demande pour des produits de veau de lait est en forte croissance et ce, tant sur les marchés locaux ou que ceux d'exportation. La qualité de la viande et le mode d'approvisionnement propres à notre secteur de production répondent parfaitement aux besoins des clients. L'avenir s'annonce donc prometteur pour cette production. La principale ombre au tableau concerne le problème d'approvisionnement en petits veaux laitiers qui représente, à mon avis, le frein le plus sérieux au développement de notre production. »

M. Sylvain Girard, président du Comité de mise en marché veaux de lait

## Les perspectives d'avenir du veau de grain



« La production du veau de grain a réellement fait des pas de géants depuis ses origines au début des années 1980. Alors que les premières années

d'existence furent consacrées à l'augmentation du volume offert afin de créer une masse critique suffisante pour prétendre développer les marchés, les années suivantes furent axées sur l'amélioration de la qualité, notamment par l'adoption d'un programme d'accréditation en 1990, puis par un programme inédit de certification en 1999, nous permettant ainsi de fournir à nos clients l'uniformité et la qualité qu'ils étaient en droit d'exiger. Le prochain défi consistera, à mon avis, à favoriser les conditions pour l'obtention d'un prix de vente qui tient compte de notre coût de production, tout en continuant d'offrir à nos clients un produit de grande qualité à un prix concurrentiel. »

M. Denis Lahaye, président du Comité de mise en marché veaux de grain

## Consultez votre vétérinaire.



**Nuflor**<sup>®</sup>  
FLORFENICOL

 Schering-Plough Santé Animale  
Division de SCHERING CANADA INC.  
SAVOIR-FAIRE... ENGAGEMENT... VALEUR

\* Marque déposée de Schering Canada Inc.



NUF002-02F-PA



En Fer Soutien des 4-11

NUF-013



# Charolais Québec

**La race terminale #1**

**LA MAJORITÉ DES ÉLEVEURS VACHES-VEAUX POSSÈDENT  
UN TAUREAU CHAROLAIS À LA TÊTE DE LEUR TROUPEAU...  
POURQUOI ?**

Un Charolais en croisement terminal est le  
«choix par excellence».

Les veaux issus de taureaux Charolais  
obtiennent de meilleurs prix lors des ventes.

**Vente de femelles  
Pique-nique Charolais  
Dimanche  
22 septembre 2002  
À la Station d'épreuve  
d'Asbestos  
La vente débutera  
à 13h00**

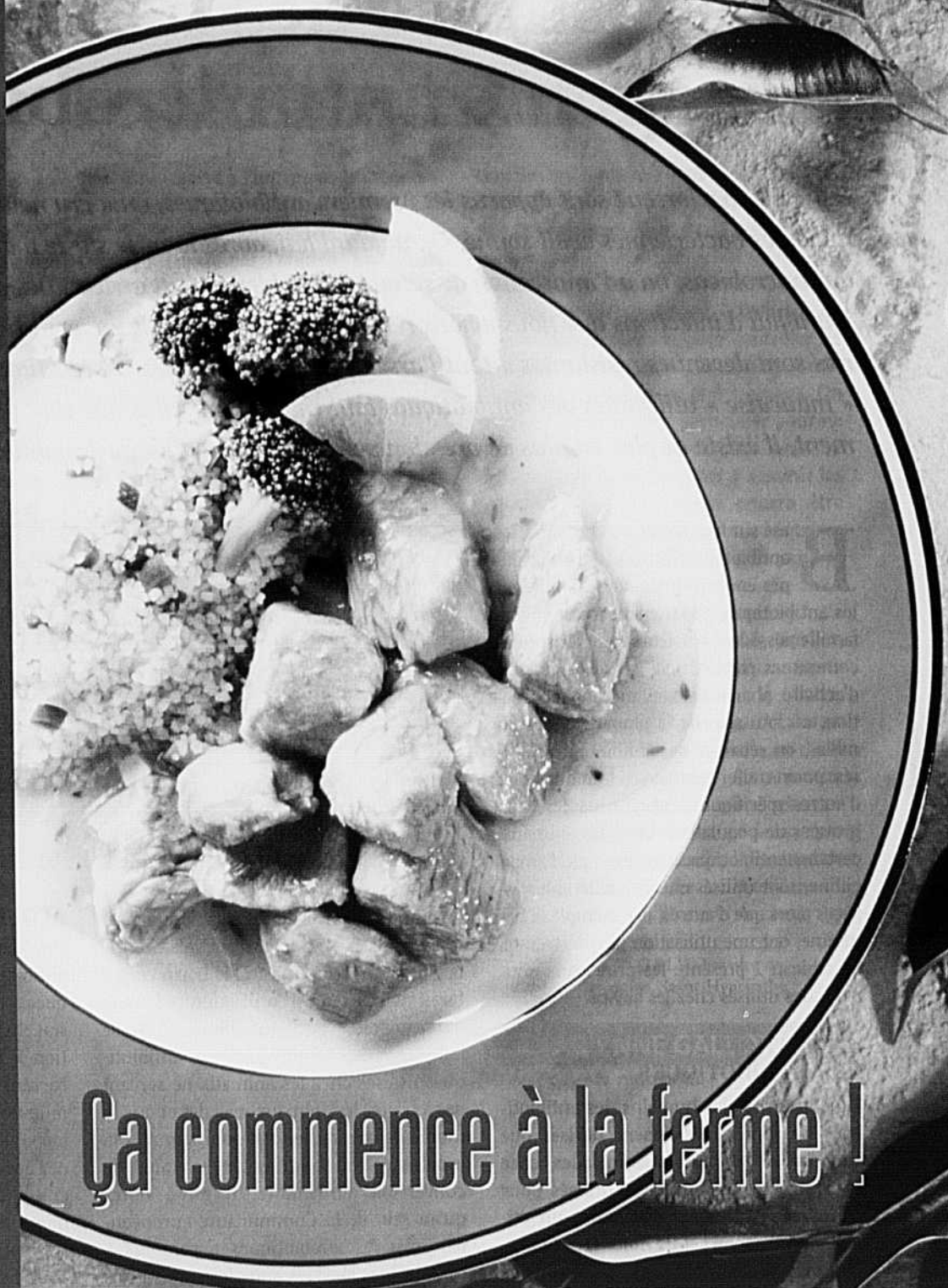


**Association Canadienne Charolais**  
2320 - 41st Ave, NE, Calgary, AB T2E 0W8  
Tél.: (403) 250-9242 - Téléc.: (403) 291-9324  
Site: [www.charolais.com](http://www.charolais.com)  
Courriel: [cca@charolais.com](mailto:cca@charolais.com)

**Association Charolais du Québec**  
144, Grande Barbue  
St-Césaire (Québec) J0L 1T0

Tél.: / Téléc.: (450) 469-2775  
Site: [www.charolaisquebec.qc.ca](http://www.charolaisquebec.qc.ca)  
Courriel: [charolais@endirect.qc.ca](mailto:charolais@endirect.qc.ca)

Les médicaments vétérinaires jouent un rôle central dans la production animale au Canada en améliorant la santé des animaux et en optimisant la productivité. Malgré des connaissances avancées dans la régie d'élevage, la prévention et le diagnostique, il demeure que les maladies infectieuses sont une cause importante de décès dans les fermes. Parallèlement à ce constat, le consommateur veut en savoir davantage sur ce qu'il mange. Dès lors, l'utilisation des médicaments en agriculture prend une tout autre importance. Ce questionnement a poussé les producteurs à élaborer et/ou adopter des outils, tels la biosécurité à la ferme, des programmes d'accréditation et des codes de bonnes pratiques afin de mieux baliser leurs élevages et garantir un produit de qualité. Toutefois, pour compléter ce dossier, les volets réglementation et inspection seront abordés dans notre prochaine édition de juin.



Ça commence à la ferme !

# La résistance des bactéries aux agents antimicrobiens

*Il y a 60 ans, lorsque sont apparus les premiers antibiotiques, on a cru naïvement que la fin des maladies bactériennes avait sonné. Or, aujourd'hui, après la mise sur le marché de près de 200 agents antimicrobiens, on a l'impression de retourner rapidement en arrière. Des personnes meurent aujourd'hui d'infections que nous avons réussi à contrôler durant un demi-siècle, parce que ces bactéries sont devenues résistantes à tout l'arsenal des antibiotiques. Cette situation serait le résultat d'une « mauvaise » utilisation des antibiotiques tant chez les humains que chez les animaux. Conséquemment, il existe de plus en plus de pression pour restreindre l'usage des antibiotiques chez les animaux.*

**B**asé sur leur structure chimique, les antibiotiques peuvent être regroupés en une vingtaine de familles et les antibiotiques appartenant à une même famille possèdent plusieurs caractéristiques communes par exemple : toxicité, spectre d'activité, pharmacologie, mécanisme d'action, etc. Au sein de la plupart de ces familles, on retrouve des antibiotiques utilisés pour traiter humains et animaux et d'autres spécifiques à chacun de ces deux groupes de population. Chez les animaux, certains antibiotiques, par exemple l'ampicilline, sont utilisés chez les différentes espèces alors que d'autres, par exemple la tiamuline, ont une utilisation plus restreinte. La table 1 présente les principaux antibiotiques utilisés chez les bovins.

## UTILISATION DES ANTIBIOTIQUES

Alors que chez les humains, les antibiotiques ne sont généralement utilisés que pour traiter les personnes malades, chez les animaux, ils sont aussi utilisés pour prévenir les maladies ainsi que pour stimuler la croissance. Aux États-Unis, on estime produire entre 35 et 50 millions de livres d'antibiotiques par année dont près de 30 millions seraient destinés aux animaux.

TABLEAU 1

### Principaux antibiotiques utilisés chez le bovin

Nom générique	Nom commercial*
Pénicillines (pénicilline, ampicilline)	Éthacilline, Ampicin
Céphalosporines (ceftiofure)	Excenel
Tétracyclines (oxytétra, chlortétra.)	Auréomycine, Terramycine
Phénicoles (florfénicol)	Nuflor
Macrolides (tilmicosine, érythromycine)	Micotil, Érythro-36
Sulfamides (triméthoprime-sulfa.)	Borgal/Trivetrin
Aminosides	
Spectinomycine	Spectam

\* Produits commerciaux donnés à titre d'exemple sans jugement de valeur. Certains de ces produits ne sont pas autorisés chez la vache laitière.

La grande majorité de ces antibiotiques seraient utilisés chez le porc, la volaille et le bovin; de ces trois espèces, le bovin compterait pour 15 % de l'utilisation et le veau de façon plus spécifique, pour moins de 0,5 %. On estime que 70 % des antibiotiques utilisés chez les animaux ne servent pas à traiter les animaux malades et que la moitié de cela sert en fait pour stimuler la croissance ou augmenter le taux de conversion alimentaire. Il est à noter qu'au sein de la Communauté européenne, tous les antibiotiques apparentés à ceux utilisés chez les humains sont bannis depuis deux ans à titre de stimulant de croissance.

## ACQUISITION DE LA RÉSISTANCE

Une bactérie acquiert de la résistance à un antibiotique ou à une famille d'antibiotiques à la suite de mutations au niveau de son chromosome ou à la suite de l'acquisition de nouveaux gènes venant d'une autre bactérie. La résistance acquise suite à des mutations est un phénomène qui se développe lentement, alors que celle résultant de l'acquisition de nouveaux gènes se produit plus rapidement et est donc un phénomène plus répandu. Pour un même antibiotique, il existe plus d'une façon pour une bactérie de devenir résistante. Aussi, il est de plus en plus fréquent qu'une bactérie devienne résistante à plu-

seurs antibiotiques à la fois (résistance multiple). L'utilisation d'antibiotiques n'est pas nécessairement responsable de l'acquisition de la résistance par une bactérie, mais plutôt de l'émergence de populations bactériennes résistantes. En d'autres mots, il existe souvent un nombre très faible de bactéries résistantes au sein des populations bactériennes. À la suite de l'utilisation d'antibiotiques, ces bactéries résistantes, continuant à se multiplier, remplacent les bactéries sensibles qui sont détruites par les antibiotiques. Donc, plus on utilise des antibiotiques, plus on favorise l'émergence de bactéries résistantes.

### L'AVENIR DES ANTIBIOTIQUES

Il serait souhaitable de changer nos façons d'utiliser les antibiotiques chez les animaux dans un avenir assez rapproché. Comme en Europe, il est prévisible que l'usage de la plupart des antibiotiques pour des fins autres que thérapeutiques sera interdit d'ici quelques années en Amérique du Nord. Concernant l'utilisation d'antibiotiques à titre préventif, il y aura sûrement tendance à la diminuer puisqu'on cherchera à démontrer une réduction de l'utilisation des antibiotiques dans les élevages et que des registres sur les antibiotiques devront être tenus dans chaque élevage. Enfin, il est possible que certains antibiotiques ou groupes d'antibiotiques ne soient pas ou plus disponibles pour traiter les animaux malades; on peut penser aux fluoroquinolones et peut-être aux céphalosporines. Comme les infections bactériennes continueront à être problématiques dans les élevages « intensifs », il faudra chercher de nouvelles alternatives pour maintenir la rentabilité des élevages.

### PROMOTEURS DE CROISSANCE

Le terme général « hormones de croissance » est largement utilisé pour désigner ce type de produits. Nous croyons qu'il de-

## Est-ce que cesser d'utiliser un antibiotique va permettre de recouvrer la sensibilité chez les bactéries pathogènes?

Au début, on croyait que lorsqu'on cessait l'utilisation d'un antibiotique, on verrait un retour des souches sensibles. À la suite du rapport Schwann à la fin des années 60, on a cessé, en Europe, d'utiliser la pénicilline et les tétracyclines à titre de facteur de croissance. Des études faites quelques années plus tard ont indiqué que la résistance du colibacille aux tétracyclines avait été peu influencée par cette mesure. Par contre, avec d'autres antibiotiques, on a vu diminuer le nombre de souches résistantes après avoir cessé d'utiliser l'antibiotique. Ceci laisse entendre que le problème est complexe et que faute d'améliorer la situation, il faut peut-être empêcher qu'elle se dégrade encore plus. Récemment, l'Association médicale américaine demandait l'exclusion des antibiotiques comme traitement préventif chez les animaux de la chaîne alimentaire.

vrait être réservé à l'hormone de croissance ou somatotropine bovine recombinante. Il s'agit d'une hormone de nature protéique, produite par l'animal. En tenant compte de cette distinction, les promoteurs de croissance permis au Canada se divisent en deux grands groupes :

#### A. Hormones

Naturelles	Estrogène
	Testostérone
	Progestérone
Synthèse	Trenbolone
	Mélangestrol (MGA)
Xénobiotique	Zéranol

#### B. Ionophores


Monensin (Rumensin)  
Lasalocid (Bovatec)  
Salinomycine (Positac)

Les ionophores sont considérés comme des antibiotiques puisqu'ils sont produits par des bactéries du genre streptomycetes. Dans cet optique général de résistance bactérienne, même comme promoteur de croissance, leur usage pourrait être remis en question.

#### ALTERNATIVES

Indépendamment de l'ampleur de l'utilisa-

tion des antibiotiques dans un type de production animale, tous vont être touchés par la réglementation ou la pression du consommateur et des marchés internationaux visant à réduire l'utilisation des antibiotiques chez les animaux. Il faudra donc trouver des alternatives pour contrôler les maladies bactériennes. De nouvelles méthodes de régulation devront être trouvées. On peut penser à un effort particulier pour ne pas mêler des animaux à statut sanitaire différent. On devra chercher à assainir les troupeaux. La vaccination pourra être avantageusement utilisée pour contrôler certaines infections. Enfin, les moyens de stimuler la résistance non spécifique trouveront de plus en plus leur place.

Les échecs de plus en plus courants de l'antibiothérapie chez les humains à cause de la résistance grandissante des bactéries vis-à-vis les antibiotiques auront des répercussions importantes sur la façon d'utiliser les antibiotiques chez les animaux. Nous pouvons déjà entrevoir la disparition à plus ou moins brève échéance des antibiotiques utilisés pour stimuler la croissance. Il faut rapidement penser aux alternatives si nous ne voulons pas être pris de court. 

\*D.M.V., Ph.D.; \*\* D.M.V., Faculté de médecine vétérinaire, Saint-Hyacinthe

## Le WaterMaster de Ritchie®

Votre réponse en besoin d'eau



- Grande superficie pour boire
- Facile à nettoyer
- Monocoque et isolé
- Construit en polyéthylène
- Chauffage électrique en option
- Quatre grandeurs disponibles

LES DISTRIBUTIONS  
**JAD-VENT** ltée

Att.: Victor Lemay  
B.P. 1140, Ayr, Ontario NOB 1E0  
(519) 632-7471

## ASSOCIATION CANADIENNE GALLOWAY

Les Galloways pour la rentabilité

Ron Black, Secrétaire  
a/s C.L.R.C.

2417 Holly Lane  
Ottawa, Ont. K1V 0M7

Téléphone : (613) 731-7110

Télécopieur : (613) 731-0704

Courriel : Ron.Black@clrc.on.ca

Site Web : www.galloway.ca

Exceptionnellement robustes  
Soins maternels supérieurs  
Conversion efficace  
Qualité de bœuf extraordinaire  
Croisées vigoureuses  
Décornées naturellement



# Les consommateurs et les résidus

*Au cours des cinq dernières années, de nombreuses crises ont ébranlé le secteur agroalimentaire et ce, à travers le monde. Que l'on mentionne la crise de la vache folle et l'épizootie de fièvre aphteuse survenues en Europe ou encore les alertes à la maladie du hamburger qui nous reviennent à chaque printemps avec le retour du barbecue, ces événements ont un impact certain sur la confiance qu'ont les consommateurs à l'égard des produits alimentaires qu'ils consomment.*

**S**elon une étude réalisée par la Filière agroalimentaire du Québec en mai 2000, plus de trois Québécois sur quatre (76 %) se disaient concernés par la façon dont sont produits les aliments qu'ils consomment. À juste raison ou non, plusieurs consommateurs sont maintenant soucieux de la composition des aliments qu'ils retrouvent aujourd'hui dans leurs assiettes. D'ailleurs, ce sont davantage les diplômés universitaires (88 %), les professionnels (84 %), les personnes âgées entre 45 et 54 ans (83 %) et les femmes

(81 %) qui se questionnent sur les méthodes de production employées pour produire les aliments.

Cette étude révélait également que plus de sept Québécois sur dix (73 %) demeurent tout de même confiants quant à la sécurité des produits consommés au Québec. Ce qui veut dire que les consommateurs québécois, bien qu'ils se questionnent sur les méthodes de production actuellement utilisées en agriculture et en production animale, sont en général confiants quant aux aliments produits et vendus au Québec.

## QU'EN EST-IL DE LA VIANDE?

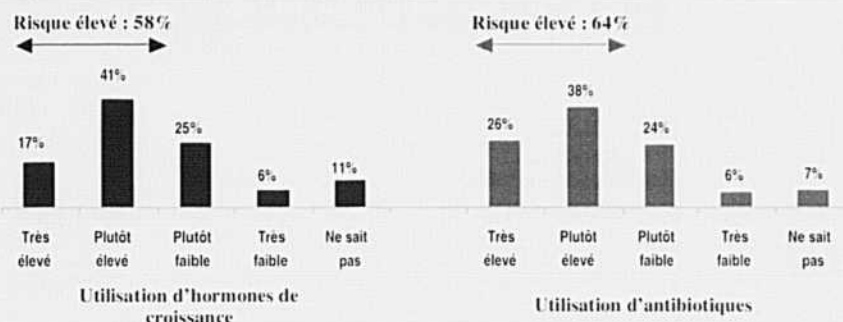
Cependant, les nombreuses crises européennes ont amené le consommateur québécois à s'interroger davantage quant à la qualité de la viande produite ici. Selon un sondage Léger Marketing réalisé en juillet 2001 auprès de plus de 1000 adultes, deux Québécois sur trois (66 %) croient que la viande qu'ils mangent (bœuf, porc ou poulet) contient des résidus tels que des médicaments, des antibiotiques, des hormones de croissance, etc. Cette croyance est d'autant plus marquée chez les diplômés universitaires (79 %), chez ceux dont le revenu annuel par ménage est de 60 000 \$ et plus (77 %) ainsi que chez les personnes qui occupent un emploi (70 %).

De surcroît, six Québécois sur dix supposent que l'utilisation d'antibiotiques dans l'élevage du bœuf, du porc et du poulet (64 %) de même que l'utilisation d'hormones de croissance dans l'élevage du bœuf (58 %) représentent un risque élevé pour la santé humaine (figure 1). Une proportion supérieure de répondants estiment même que l'utilisation d'antibiotiques en production animale présente un risque encore plus élevé pour la santé humaine que l'utilisation d'hormones de croissance.

## À LA RECHERCHE D'INFORMATIONS

Ainsi, le sentiment d'insécurité relativement à la présence possible de résidus dans les viandes de même que la perception du risque élevé pour la santé humaine associé à l'utilisation d'hormones de croissance et d'antibiotiques peuvent en partie s'expliquer par la méconnaissance qu'ont les consommateurs de ce sujet dé-

Figure 1. Selon vous, l'utilisation d'hormones de croissance dans l'élevage du bœuf et l'utilisation d'antibiotiques dans l'élevage du bœuf, du porc et du poulet représentent-elles un risque pour la santé humaine?



licat. En effet, près de sept Québécois sur dix (69 %) se considèrent mal informés sur ce sujet, soit 28 % très mal informés et 41 % plutôt mal informés.

De ce fait, c'est sans surprise que les risques associés à l'utilisation des hormones de croissance et des antibiotiques s'avèrent le principal sujet d'information désiré par les personnes interrogées, et ce, dans une proportion de 48 % (tableau 1).

### L'AVENIR EST-IL AU BIOLOGIQUE?

Est-ce que toute la confusion et le sentiment d'insécurité à l'égard de la production animale inciteront le consommateur à se tourner vers la viande biologique? Si l'on se fie aux résultats de notre sondage, la réponse peut être oui. En effet, plus de trois consommateurs sur cinq (62 %) affirment qu'ils seraient intéressés à acheter des viandes certifiées biologiques et ce, même si celles-ci étaient vendues à un prix plus élevé. Des données qui portent à réfléchir, d'autant plus que la certification biologique (50 %) est considérée, à égalité avec la

TABLEAU 1

Parmi les informations suivantes, laquelle aimeriez-vous le plus recevoir afin d'être mieux informés à propos des résidus présents dans la viande tels que les hormones de croissance, les antibiotiques, etc.? Est-ce :

- les risques associés à leur utilisation	48 %
- la définition de ce que sont les hormones de croissance et les antibiotiques utilisés dans l'élevage du bétail	22 %
- la fréquence (le nombre de fois) selon laquelle les hormones de croissance et les antibiotiques sont utilisés	15 %
- les avantages liés à leur utilisation	7 %
- ne sait pas	8 %

réputation du manufacturier (49 %), comme le principal critère d'évaluation de la qualité et de la sécurité d'un aliment.

### INFORMER POUR REGAGNER LA CONFIANCE

L'information constitue donc l'une des principales clés pour regagner la confiance du consommateur à l'égard de la production animale. En effet, bien qu'il ne faille pas perdre de vue qu'une majorité de consommateurs québécois sont confiants quant à la sécurité des produits qu'ils

consomment, leur confiance a tout de même été ébranlée.

L'information transmise doit donc prioritairement permettre de rassurer le consommateur et de le renseigner sur les techniques de production actuellement utilisées afin que le sentiment de crainte face place à la compréhension. **Q**

\*Diététiste, MBA, chargée de recherche, Léger Marketing

**Robuste et performante**

# Résistance et polyvalence au max!

**Remorque à bascule**



- 12 modèles différents allant de 1,5 à 12 tonnes de capacité.
- Pour utilisations agricoles et routières
- Bascule sur 3 côtés
- Panneaux de côté renforcés et amovibles
- Peinture avec fini impeccable en polyuréthane
- Attache boule ou bride à virole
- Fabrication de type monocoque
- Construite pour utilisations intensives

**Remorque autochargeuse**

3 modèles: 8, 12 et 16 balles



**Silatube**

Aussi disponible modèle pour balles carrées



- Capacité effective jusqu'à 100 balles à l'heure
- Autopropulsion entièrement automatisée
- Ajustement facile du tube au diamètre et à la forme des balles
- Utilisation pratique des pellicules de plastique extensibles et recyclables



**Pronovost**  
Votre gage de satisfaction

[www.pronovost.qc.ca](http://www.pronovost.qc.ca)

260, route 159, Saint-Tite (Québec) Canada •  
Téléphone : (418) 365-7551 • Télécopieur : 1 888 652-9270

**Concessionnaires Pronovost autorisés**

Garage Denis Morin Bate-Saint-Paul (418) 435-2262	Machineries Horticoles d'Abilibi inc. Pouliques (819) 782-5604
Trudel & Piché (Beauport) inc. Beauport (418) 666-8660	Équipement Guillet inc. Sabrevois (450) 346-6663
M. J. Brière inc. Caplan (418) 388-2166	Équipement G.M.D. enr. Saint-Bruno (418) 343-2033
Gobeil Équipement (1987) ltée Chicoutimi (418) 549-3956	Équipement Séguin et frères inc. Saint-Clet (450) 456-3358
Service agricole Omer Madore inc. Coutcook (819) 849-4646	Faucher & Faucher inc. Sainte-Marie (418) 387-2377
Les Équipements Adrien Phaneuf Gareby (450) 372-7217	Les Équipements Colpron inc. Sainte-Martine (450) 427-2339
Équipements Colpron inc. Huntingdon (450) 264-6871	François Goulet & Fils inc. Saint-Gervais (418) 887-3827
Garage Oscar Brochu inc. La Guadeloupe (418) 459-6405	Machinerie C. & H. inc. Saint-Guillaume (819) 396-2165
Groupe Dynaco La Pocatière (418) 856-3807	J. René Lafond inc. Saint-Hermas Mirabel (450) 258-2448
Garage Allred Charest Laurierville (819) 365-4944	Inotra inc. Saint-Hyacinthe (450) 796-3707
Longus Équipement inc. Laval (450) 628-4966	Les Équipements Bruno Roy inc. Saint-Jacques (450) 839-7244
Garage J.G. Neveu Lorrainville (819) 625-2290	Agricolec inc. Saint-Jacques Le Mineur (450) 245-3624
Machinerie Nordtrac ltée Lousville (819) 228-9494	Rolland Clément & fils inc. Saint-Maurice (819) 376-3877
Les Équipements Boucher inc. Mareville (450) 460-4951	Équipements Mauroix inc. Saint-Roch-de-l'Achigan (450) 588-7888
Garage Paul-Émile Anctil Mont-Joli (418) 775-3500	Raymond Lassalle inc. Saint-Thomas (450) 756-2121
Les Entreprises R. Raymond inc. Mont-Laurier (819) 823-1458	Les Équipements Adrien Phaneuf Upton (450) 549-5811
Centre agricole Nicolet-Yamaska inc. Nicolet (819) 293-4441	René Riendeau inc. Varenes (450) 652-3604
Coopérative agricole régionale Parisville Parisville (819) 292-2013	Équip. Compacts de l'ouest Vaudreuil (450) 455-7353
Équipement de ferme Papineau Plaisance (819) 427-6217	Garage Maurice Leblanc Victoriaville (819) 752-2594
Machineries Pont-Rouge inc. Pont-Rouge (418) 873-3232	Les Équipements Proulx & Rièche inc. Wolton (819) 828-1661



# La salubrité de la viande, ça commence à la ferme!

**N**ous avons tous entendu parlé de la fameuse maladie du hamburger. On devrait tous savoir que lorsqu'on fait cuire de la viande hachée, il est important de la faire cuire de façon à ce qu'elle perde toute coloration rosée. Ce que l'on sait beaucoup moins c'est qu'on peut, à la ferme, prendre des mesures pour diminuer les chances que la viande consommée ne soit contaminée par la fameuse bactérie E. Coli O157:H7, le microbe responsable de la maladie chez l'homme.

De plus, même si E. Coli est une bactérie dont on entend beaucoup parler, il existe plusieurs autres bactéries, comme par exemple la salmonelle, qui peuvent contaminer l'humain lorsque la viande est contaminée accidentellement lors de la transformation de l'animal en viande. Heureusement, les mesures à appliquer sur les fermes pour contrôler ces microbes sont assez semblables. L'idée générale est de diminuer le nombre d'animaux qui seront porteurs de ces bactéries à leur entrée à l'abattoir et, par le fait même, de réduire les chances d'une contamination accidentelle.

## LES BACTÉRIES VOYAGENT!

Mais tout d'abord, il faut comprendre comment ces bactéries se transmettent d'un animal à l'autre et d'un élevage à l'autre. Comme pour la plupart des maladies affectant le troupeau, ce sont par les animaux de remplacement que les élevages sont le plus souvent contaminés. Pour diminuer les chances de se faire contaminer, il est important de s'approvisionner dans des élevages de bons niveaux sanitaires et d'éviter de changer constamment de source d'approvision-

nement. On doit porter une attention particulière sur le fait d'éviter l'introduction d'animaux présentant des problèmes intestinaux. Bien sûr, les visiteurs et les animaux domestiques ou sauvages peuvent servir de vecteur pour la contamination de l'élevage. Il conviendra donc d'établir des règles strictes en ce qui concerne l'accès à votre élevage pour les visiteurs à deux et quatre pattes!

## PRIVILÉGIER UN MILIEU PROPRE

Lorsqu'un animal porteur est introduit, les bactéries se transmettent principalement par le biais d'objets contaminés ou par contact direct avec les matières fécales de l'animal contaminé. Par exemple les bottes, les balais, les pelles, les grattes, bref tout ce qui est en contact avec le fumier, doivent être lavés et désinfectés le plus souvent possible pour réduire les risques de propagation. Il est aussi important d'éviter de changer les animaux de place dans l'élevage. De plus pour certaines bactéries pouvant se transmettre dans le lait, comme *Campylobacter*, l'hygiène des instruments pour la traite et des mains est primordiale.

Il faut également souligner que les animaux porteurs de ces maladies sont le plus souvent des porteurs sains, c'est-à-dire qu'ils transportent les bactéries dans leur système digestif sans qu'il y ait le moindre signe de maladie. Il faut se dire que les précautions que l'on prend servent aussi à prévenir la propagation de beaucoup d'autres bactéries ou virus dans le troupeau. Les microbes sont invisibles à l'œil nu mais les conséquences des infections sont parfois faciles à observer.

Pour tous les types d'infection, il faut que l'animal soit en contact avec un nombre suffisant de microbes pour qu'il puisse y avoir réellement infection. C'est pourquoi, pour diminuer ce que l'on appelle la pression d'infection dans un élevage, il est important de laver et de désinfecter l'élevage le plus souvent possible, au minimum une fois par année, et particulièrement entre le départ d'un animal et l'arrivée d'un nouvel animal.

Lors d'épisodes de diarrhée dans l'élevage, les bactéries comme E. Coli ou Salmonella en profiteront parfois pour se disséminer dans le troupeau et de nombreux animaux peuvent alors être contaminés. Il est donc important de faire appel à son vétérinaire pour tout épisode de diarrhée afin de contrôler les symptômes et réduire la propagation.

En résumé, de bonnes mesures d'hygiène et de biosécurité peuvent être prises pour aider à contrôler à la ferme les bactéries responsables de toxi-infection alimentaires. Plusieurs productions animales ont développé des codes de bonnes pratiques à la ferme en ce sens. Quand on sait l'importance que le consommateur accorde à la salubrité des aliments, il est dès lors important d'appliquer ces mesures. Il faut se souvenir que ce que l'on fait pour prévenir la propagation de ces microbes est aussi efficace pour prévenir la propagation de plusieurs autres maladies. 2

\*DMV, Ph.D., Chaire de recherche en salubrité des viandes, Faculté de médecine vétérinaire, Saint-Hyacinthe

# IL N'Y A QU'UN SEUL PROGRAMME DE VACCINATION DES VEAUX QUI VAUT SON PESANT D'OR



\*Marque de commerce de Pfizer Products Inc., Pfizer Canada Inc., licenciée.  
Pfizer Santé animale ne garantit pas la performance, la santé ni le prix de vente des  
veaux vaccinés dans le cadre des programmes Pfizer Or.  
2400-83

Comptez sur Pfizer Or pour la protection, la promotion et le profit.

La bonne combinaison pour une protection contre  
les maladies respiratoires - incluant *H. somnus*

**RESVAC/SOMUBAC**  
vaccin

Protège contre de coûteuses maladies respiratoires,  
incluant le BVD de type 1 et de type 2

**BOVI-SHIELD**  
vaccin

Le seul vaccin qui protège à la fois contre  
la pneumonie et le charbon symptomatique

**ONE SHOT ULTRA**  
vaccin

Une protection sûre et reconnue contre les mal-  
adies respiratoires pour tout le troupeau

**CATTLEMASTER**  
vaccin

Les producteurs adoptent Pfizer Or pour améliorer la santé  
de leurs veaux et de leurs finances. Et parce que Pfizer les  
aide à promouvoir leurs bovins certifiés Pfizer Or au  
moment de la vente. Appelez ou visitez votre vétérinaire  
pour vous inscrire au programme Pfizer Or.



**Santé animale**



# Les producteurs se prennent en main

*Depuis quelque temps, en agriculture, de nouveaux mots ont fait leur apparition dans les écrits, les colloques, les réunions de producteurs et sur les fermes. De ces mots découlent des réflexions, des discussions et des actions qui ont et auront dans un avenir proche, un impact majeur sur la gestion des élevages. Ces mots remettent en question les pratiques d'élevage et viennent bousculer les façons de faire de toujours. Ils sont : salubrité, innocuité, qualité, accréditation, certification, HACCP, ISO, cahier de charges, registres...*

**L**e consommateur veut maintenant en savoir davantage sur ce qu'il mange. Le consommateur questionne. Afin de lui démontrer la qualité des aliments consommés, différents secteurs de l'agroalimentaire sont à mettre en place des systèmes de contrôle et de collecte de données. Les secteurs du boeuf et du veau ne font pas exception.

## LE VEAU DE GRAIN

Depuis 1990, les producteurs de veaux de grain du Québec gèrent un programme d'accréditation. Un règlement entré en vigueur en 1999 exige dorénavant la certification des élevages de veaux de grain. C'est tout un système de contrôle qui est mis en place : visites périodiques à la ferme pour vérifier le respect du cahier de charges, la tenue d'un registre de médication, des standards de classement à atteindre, un encadrement de l'alimentation et le suivi de normes de régie. Présentement, sur 87 400 veaux produits, 70 % proviennent d'élevage certifiés. Le veau de grain du Québec est ainsi le premier secteur en production animale à se doter d'une telle réglementation.

Mais c'est aussi tout le secteur du veau, y incluant les veaux de lait, qui élabore actuellement avec l'aide du Bureau de normalisation du Québec (BNQ) une charte de qualité qui balisera la production, le transport, l'abattage et la transformation du produit. Une approche unique dans l'industrie de la viande.

## LE BOUVILLON D'ABATTAGE


*Boeuf Qualité Plus* est né en mars 1999 de la volonté des producteurs de bouvillons d'abattage à vouloir améliorer la qualité et l'uniformité de la viande de boeuf produite au Québec. Un portrait exhaustif du secteur réalisé en 1999 a permis d'édifier les bases d'un programme d'assurance qualité à la ferme. Ce programme, présentement en élaboration, balisera les achats d'aliments, la biosécurité, la médication, la régie d'élevage, la tenue de registres, le bien-être animal, le classement et le transport des animaux. Les premières visites de ce programme volontaire auront lieu plus tard en 2002 chez les producteurs intéressés.

À l'échelle canadienne, le secteur du boeuf élabore et publie depuis 1995, via le

programme « Quality Starts Here », des codes de bonnes pratiques d'élevage afin de s'assurer de la production d'un produit de qualité de la ferme à la table. « Quality Starts Here » est un programme d'assurance qualité qui s'adresse aux producteurs de bouvillons d'abattage et de vache-veau. De plus, dans le cadre du Programme canadien de salubrité des aliments à la ferme, la « Canadian Cattlemen's Association » débutera bientôt un projet pilote de suivi de fermes dans le secteur des bouvillons d'abattage. Ce projet pilote se poursuivra avec le secteur vache-veau plus tard en 2002.

## D'AUTRES INITIATIVES BOVINES...

La qualité demeure le mot clé de plusieurs des actions entreprises ces dernières années par les producteurs de bovins. La diffusion d'une trousse de formation sur la façon d'améliorer la qualité des petits veaux laitiers a eu un impact certain sur la santé de ces animaux dirigés vers les ateliers de veaux de grain et veaux de lait. La vidéo cassette sur l'amélioration de la qualité des veaux d'embouche et les différentes campagnes de vaccination ont certainement contribué à une meilleure santé des troupeaux vache-veau et des veaux d'embouche (voir témoignages en page 36).

Et tout récemment, la Filière agroalimentaire du Québec constituait un sous-groupe de travail sur l'antibiorésistance sur lequel l'UPA et votre Fédération siègent. Voilà d'autres actions qui viendront certainement nous « brasser le canadien » mais qui devront être faites avec discernement et réalisme. 

\*Agronome., agente de développement et de recherche, FPBQ

# LES PRODUCTEURS ONT TIRÉ PROFIT DE PFIZER OR L'AN DERNIER

Reproduit avec la permission de *Canadian Cattlemen*, décembre 2001.



## **Pfizer Santé animale Canada a présenté ses programmes de pré vaccination CalfVac<sup>®</sup> Or et Argent (maintenant appelés Pfizer Or) tard le printemps dernier et la réponse a été phénoménale.**

Au moment de mettre sous presse, 257 producteurs avaient inscrit plus de 70 000 bovins à ce programme de santé animale et de commercialisation. Comme c'est le cas pour beaucoup d'autres initiatives commerciales, l'objectif du promoteur est de vendre des produits et des services. Mais, de toute évidence, nombre de propriétaires de troupeaux de bonne taille y ont aussi vu un avantage pour eux-mêmes.

Le programme CalfVac offre 2 options : pour obtenir la certification CalfVac Or, les producteurs doivent vacciner leurs bouvillons et génisses avec une des 3 combinaisons de vaccins Pfizer contre l'IBR, le BVD, le PI3, le VRSB, *H. somnus*, les maladies d'origine clostridienne et *Pasteurella* au moins une fois avant la vente. L'option CalfVac Argent offre 2 combinaisons de vaccins et ne requiert pas l'immunisation contre *Pasteurella*. Les coûts varient légèrement, mais, en moyenne, il faut compter environ 5 \$ par tête pour les vaccins. Des vétérinaires certifient que les bovins ont été vaccinés avant de prendre la direction de l'encan.

Pour sa part, Pfizer publie, dans les revues spécialisées, le nom des producteurs de bovins certifiés Or et Argent ainsi que la liste des encans où ces animaux seront offerts. L'entreprise a également organisé cet automne 6 ventes spécialisées consacrées aux bovins Pfizer Or. Pfizer a ensuite transmis le message directement aux acheteurs des parcs d'engraissement.

Parce que la recherche scientifique a maintes fois prouvé que la pré vaccination réduit les maladies causées par le stress à l'arrivée des bovins au parc d'engraissement, l'objectif est que les veaux certifiés Or et Argent se vendent plus chers.

Évidemment, la vente d'animaux vaccinés n'est pas un nouveau concept. Pourtant, cette pratique n'est jamais parvenue à générer des primes de façon régulière dans l'Ouest, bien que

le concept gagne en popularité depuis quelques années en Ontario.

Le vétérinaire Paul Christianson a été mandaté par Pfizer pour promouvoir le programme CalfVac Or à travers le pays. Dans ce rôle, D' Christianson a été amené à suivre de près le déroulement de certains encans et, bien qu'il ne puisse affirmer que tous les bovins CalfVac ont mérité des primes, il est clair qu'ils se sont distingués lors de certaines ventes. Il mentionne plusieurs exemples, dont un encan électronique tenu le 14 septembre et au cours duquel certains veaux certifiés CalfVac Or de 465 lb ont rapporté plus de 800 \$ par tête. Il souligne également que des parcs d'engraissement recherchent spécifiquement des animaux certifiés CalfVac. Selon D' Christianson, ce n'est que dans 1 à 2 ans, soit lorsque le cycle du boeuf amorcera une baisse, que l'avantage du programme CalfVac se fera le plus sentir. Cet automne, dit-il, la couleur de la peau rend plus compliquée toute analyse des marchés à valeur ajoutée.

Aux États-Unis, les chercheurs ont observé un écart de 13 \$ par tête entre les bovins pré vaccinés et les sujets non vaccinés. En Ontario, les analystes ont constaté que, pendant 1999 et 2000, les bovins pré vaccinés se sont vendus à des prix variant de 1¢ d'escompte à 28¢ de prime par livre, selon le poids, le sexe et la vente.

Le mois dernier, *CATTLEMEN* a communiqué avec 4 producteurs CalfVac choisis au hasard pour recueillir leurs commentaires sur le programme.

### **Dale Degenhardt**

Dale Degenhardt et son frère Delmar exploitent une ferme au sud-ouest de Goodsoil, en Saskatchewan, sur laquelle ils élèvent un troupeau croisé Simmental, Charolais, Red Angus. Ils ont vacciné 330 têtes avec Resvac<sup>®</sup> 4/S, UltraChoice<sup>™</sup> 8 et One Shot<sup>™</sup>, conformément au programme CalfVac Or, et en ont vendu 280 à la fin août, par le biais d'une entreprise d'encans électroniques. «Nous avons obtenu de très bons prix», affirme M. Degenhardt. «Les bovins certifiés CalfVac ont été largement publicisés avant et pendant la vente. Il est certain que nous adopterons le programme Or pour les veaux l'an prochain.»

### **Cody Sawley**

Cody Sawley participe à la gestion du ranch Anchor P, propriété située à l'ouest de Nanton, dans le sud-ouest de l'Alberta, et appartenant à ses beaux-parents qui y exploitent un troupeau commercial Black Angus, avec 420 têtes vaccinées. Fin octobre, ils ont vendu 118 bouvillons CalfVac Or de 580 lb à l'encan de Highwood et M. Sawley se dit très satisfait des résultats. «Si je compare cette vente aux 2 précédentes et à celle qui a suivi, dit-il, nous avons remporté le morceau. Cela nous a convaincu d'adopter ce programme encore l'an prochain.»

### **Bill Murdoch**

Bill Murdoch gère un troupeau commercial Charolais/Angus au nord de Stettler, en Alberta. Ses bouvillons ont été vendus à l'encan électronique le 7 septembre. Il a obtenu des prix fort intéressants, mais doute que ce soit parce que ses animaux étaient vaccinés. En effet, lors de la vente, l'avis concernant la certification CalfVac a été diffusé en retard, «je ne peux donc pas affirmer que cela a fait la différence», dit-il. «Quoi qu'il en soit, je les vaccinerai encore.»

### **Ray Kyle**

«... nous n'avons eu aucun veau malade au sevrage cette année.»

Ray Kyle élève un troupeau de race pure Red Angus sur le ranch Kenray, près de Redvers en Saskatchewan. Lorsque nous lui avons parlé, il venait d'expédier 10 têtes à l'encan de Heartland's Virden, au Manitoba. Parce qu'il élève des animaux de race, il ne commercialise ses bouvillons et femelles de réforme qu'en petits lots, ce qui l'empêche souvent d'obtenir des primes pour ses animaux vaccinés. Pourtant, il utilisera encore CalfVac l'an prochain. «Pas tellement pour essayer d'avoir de bons prix, dit-il, mais surtout parce que nous n'avons eu aucun veau malade au sevrage cette année.» M. Kyle a vacciné ses veaux au printemps, puis de nouveau au sevrage.

**Comptez sur Pfizer Or pour la protection, la promotion et le profit.**  
APPELEZ OU VISITEZ VOTRE VÉTÉRINAIRE DÈS AUJOURD'HUI.



**Santé animale**



## L'ODEUR DU SUCCÈS

Un projet financé par l'Union européenne et mené en Écosse vise à réduire les émissions de méthane des troupeaux. L'objectif secondaire est d'adoucir l'odeur des fumiers. Ce projet qui peut paraître loufoque semble pourtant donner des résultats préliminaires intéressants. L'ajout, dans la diète normale des animaux, d'extraits aromatiques de plantes, notamment le thym et la menthe, réduirait sensiblement, et naturellement, les flatulences des ruminants.

Cette approche naturelle aurait l'avantage de réduire les émissions de méthane tout en améliorant le confort de l'animal. Les chercheurs estiment aussi que cette méthode pourrait permettre de réduire l'utilisation des antibiotiques. Chose certaine, selon ces derniers, l'étable où se déroule l'expérience dégage une agréable fragrance.

## DORMIR SUR SES DEUX OREILLES

Le manufacturier américain « Relative Products » vient de mettre au point un lit d'eau pour vache... Sans blague! Le produit a été testé auprès de quelques fermes au cours de la dernière année et les éleveurs se sont dit surpris des résultats. À un certain moment, les ruminants faisaient même la queue afin de pouvoir, à leur tour, se coucher sur ce lit contenant 65 litres d'eau.

Après quelques jours de surprises, les vaches se seraient rapidement faites à ce nouveau confort, à telle enseigne que les producteurs participant à ces essais ont dû s'en procurer plusieurs exemplaires. Selon John Marshman, producteur de l'état de New York, les vaches plus confortables semblent plus heureuses et sont plus productives. Le lit d'eau pour vache coûtera 200 \$ américains pièce, avec une garantie de 20 ans.

## UNE CAMPAGNE BŒUF

Les producteurs de bœuf écossais ont décidé d'investir plus d'un million de dollars dans une campagne de promotion de leurs produits. Leur stratégie sera de commercialiser leur viande sous une étiquette « Bœuf écossais spécialement sélectionné ». Ils comptent aussi étendre ce marquage de qualité au porc et à l'agneau.

Selon un récent sondage, 83 % de la population locale affirme avoir confiance dans les produits de boucherie écossais, mais les ventes continuent de stagner. Ce nouvel étiquetage se base sur un suivi du produit, des pratiques d'élevage jusqu'au comptoir des viandes en passant par l'abattage. Ses détracteurs, notamment le Conseil des consommateurs, considèrent qu'un nouvel étiquetage ne fera que jeter la confusion dans l'esprit des consommateurs. Une histoire à suivre.

## CONTES AFRICAINS

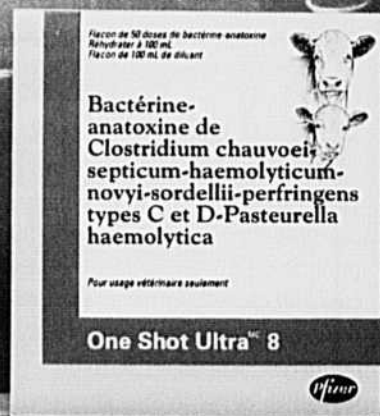
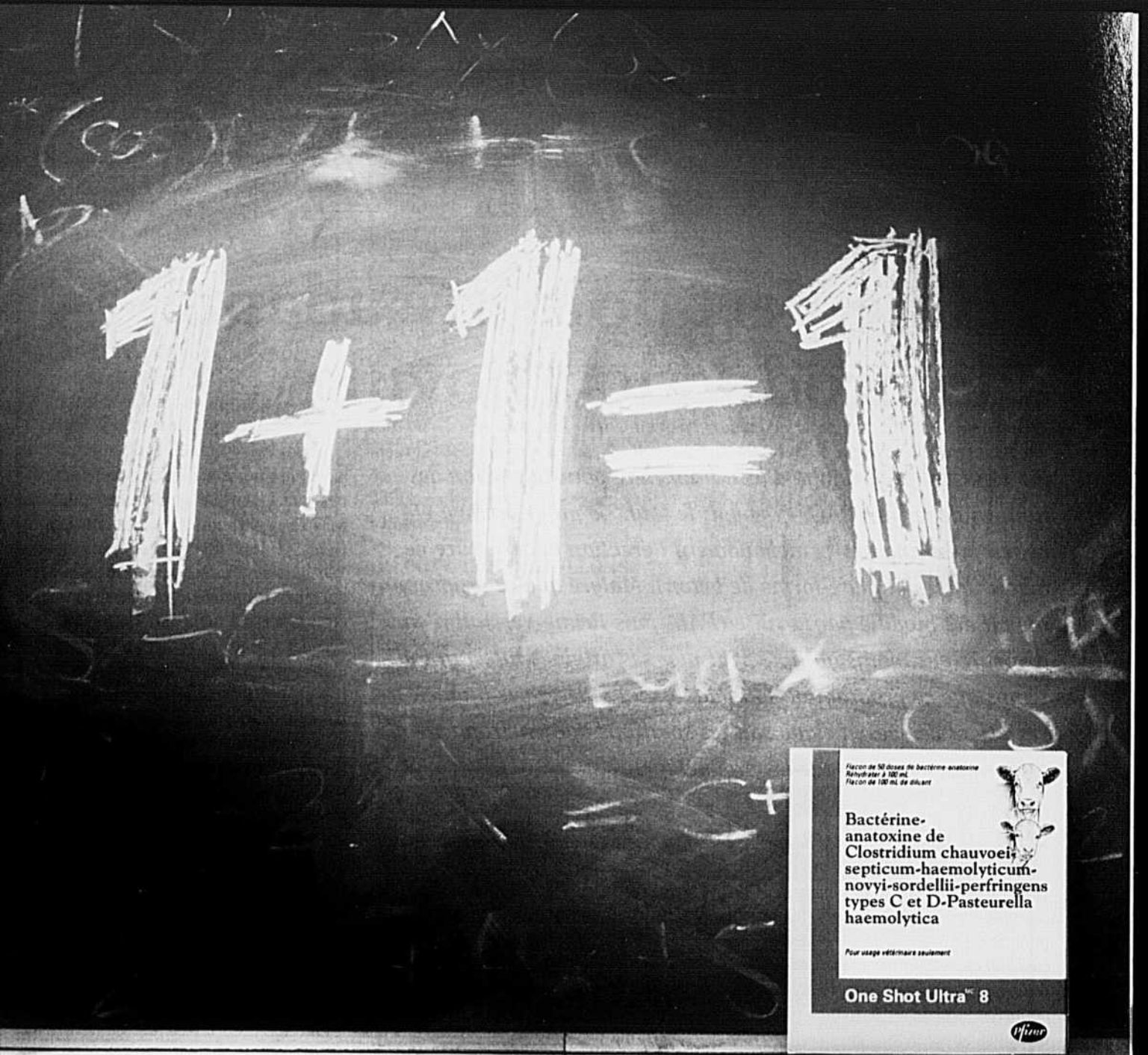
Le vol de bétail a pris une nouvelle tournure en Afrique du Sud où le phénomène se répand de façon inquiétante depuis quelques années. Cette fois, la police est à la poursuite d'un dénommé Nkosinathi Dladla qui se serait emparé illégalement d'une dizaine de têtes. Le jeune homme avait

en fait volé ces vaches dans le but de les offrir en échange aux parents de sa fiancée afin de pouvoir l'épouser. Ses beaux-parents ont accepté le généreux échange mais ont vécu un court bonheur puisque le propriétaire légitime du troupeau est rapidement venu réclamer son bien. L'histoire ne dit pas si les autorités, ou la famille bafouée, ont finalement mis la main sur le fugitif. Chose certaine, la fiancée a déclaré que son amour ne se remettrait pas de la honte soulevée par cette mésaventure.

Toujours sur le continent africain, dans le minuscule royaume du Lesotho cette fois, une dépêche nous apprend qu'une magnifique vache de race frisonne a été remise en cadeau au roi local, Letsie III. En fait, ce don du président Mbeki de l'Afrique du Sud est un dommage versé au souverain, lésé du fait que le président n'ait pas daigné se rendre aux célébrations des noces royales, l'an dernier. Comme le veut la tradition africaine, le cadeau se doit d'être à la hauteur de l'offense. Et même si le roi n'a, au Lesotho, qu'un rôle symbolique, il a droit à certains égards qu'il serait malvenu de transgresser.

\*Journaliste à la pige





## Un seul vaccin<sup>1</sup> protège à la fois contre la pneumonie et le charbon symptomatique

Protégez vos bovins contre deux coûteuses maladies avec un seul vaccin<sup>1</sup>. One Shot Ultra permet de prévenir la pneumonie associée à la fièvre des transports – une maladie mortelle – et les maladies à clostridies. En plus de protéger les bovins en douceur, la dose de 2 mL facilite et accélère votre travail. Vous pouvez traiter davantage de veaux par seringue, tout en réduisant au minimum les lésions au site d'injection. Quand vous additionnez tous ces avantages, la réponse est claire – One Shot Ultra. Appelez ou visitez votre vétérinaire dès aujourd'hui.



# One Shot Ultra<sup>MC</sup>

vaccin

Protection contre la pneumonie + le charbon symptomatique



Santé animale

Fiers d'appuyer le mouvement  
 4-11 depuis plus de 20 ans.

Centre  
 d'information  
 sur le



# Prime-Vert doit être adapté à la production bovine

*En 1988, un programme d'aide financière pour la gestion des fumiers de ferme (PAGFF) voyait le jour. Ce programme a été conçu pour financer principalement l'érection de structure de béton (fosses et plate-forme de béton). Malgré que ce programme ait été modifié par la suite (PAIA puis Prime-Vert), il n'en demeure pas moins qu'il ne peut nier ses origines. Il est grand temps que ce programme soit adapté et que les aides financières soient versées quelque soit les solutions agroenvironnementales mises en place par les producteurs.*

La légalisation du *Guide des bonnes pratiques pour la gestion des fumiers des bovins de boucherie* (Guide) s'est concrétisée le 7 avril 1999 par la publication du décret dans la *Gazette officielle du Québec* introduisant ainsi le Guide dans le *Règlement sur la réduction de la pollution d'origine agricole* (RRPOA). Quelques ajustements ont été apportés à Prime-Vert pour tenir compte des solutions alternatives recommandées dans le Guide. Toutefois, d'autres modifications sont essentielles afin de tenir compte de la réalité de la production bovine.

## LE GUIDE VS LES STRUCTURES DE BÉTON

Trois éléments majeurs distinguent la gestion des fumiers selon le Guide d'une gestion avec une structure d'entreposage de béton influençant du coup la façon dont l'aide financière devrait être versée. Premièrement, contrairement aux fosses, chaque enclos est unique. Deuxièmement, le Guide fixe une taille maximale à chaque enclos. Enfin, l'aménagement des enclos peut s'étirer sur plusieurs mois ou années.

Le Guide décrit des pratiques d'élevage variées (élevage en bâtiment exclusivement, élevage en bâtiment et à l'extérieur et, élevage en enclos d'hivernage aménagé). L'accent est mis sur la gestion optimale des fumiers sans l'utilisation de structures de béton. Alors que la construction d'une structure de béton pour le fumier (fosse, plate-forme ou abri à fumier) se base sur des règles connues (plan type, standards pour la dimension, l'épaisseur des murs et du plancher ainsi que pour la vie utile), il en va tout autrement lorsque vient le temps d'aménager des enclos d'hivernage. Chaque aménagement d'enclos requiert la prise en compte des particularités de l'entreprise en terme de type de sol, de pente du terrain, de distances aux points d'eau, d'utilisation des bâtiments de service existants, des superficies nécessaires pour la bande végétative filtrante et surtout, de la gestion du troupeau. Chaque enclos a donc un « design » qui le rend unique.

## DES FRAIS ET ENCORE DES FRAIS...

Les contraintes administratives imposées

par le programme d'aide peuvent entraîner rapidement un gonflement indu des frais de conception. Compte tenu que le Guide impose une limite maximale de 100 unités animales par enclos, les producteurs ne peuvent pas bénéficier des économies d'échelle qui découlent des grandes structures de béton. L'entreprise doit aménager un ou plusieurs enclos à basse densité et un ou plusieurs enclos à haute densité, selon la taille du troupeau. Voilà pourquoi l'aide financière pour l'aménagement des enclos doit être fixée à 90 %, sans égard au volume de fumier produit par l'entreprise. En effet, certaines données que nous possédons indiquent qu'une entreprise d'environ 75 vaches de boucherie reçoit le même montant d'aide financière qu'une entreprise de 160 vaches de boucherie compte tenu du passage de 90 % à 70 % de l'aide financière en regard du volume de fumier produit (règle du 800 m<sup>3</sup>).

De plus, les coûts actuellement admissibles et l'instauration de plafonds pour les travaux réalisés à la pièce ne permettent pas aux producteurs d'obtenir le taux d'aide financière prévu au programme. Ces multiples plafonds doivent être éliminés et tous les éléments des enclos doivent être admissibles à l'aide financière.

Enfin, la construction des structures de béton se réalise à l'intérieur d'un court délai (quelques mois tout au plus) alors que l'aménagement des enclos peut prendre plusieurs années. Le guide administratif du programme Prime-Vert prévoit que les plans et devis pour les enclos et de tout ce qu'ils contiennent (toiture sur l'aire d'alimentation, érection des clôtures, chemin

### PRINCIPALES DEMANDES DE MODIFICATIONS À PRIME-VERT

- Fixer l'aide financière à 90 % pour les enclos d'hivernage aménagés, sans égard à la taille des entreprises. Pour les autres structures, on demande une aide financière de 90 % pour les premiers 800 m<sup>3</sup> de fumier et de 70 % pour l'excédent;
- reporter les échéanciers de réalisation des travaux de mise en conformité des entreprises;
- inclure à la liste des interventions admissibles, tous les éléments nécessaires pour l'aménagement des enclos d'hivernage et la gestion du troupeau qui en découle (abreuvoir, entrée électrique, etc.);
- éliminer du guide administratif les plafonds d'aide par intervention (clôtures, aménagement d'un brise-vent, canalisation d'eau, ligne électrique, etc.);
- limiter l'intervention des ingénieurs à l'approbation des plans et devis et à la surveillance des travaux lors d'aménagement d'enclos d'hivernage pour éliminer les frais prohibitifs;
- permettre une combinaison de gestion des fumiers (amas et structure) sans égard à la limite de 90 jours;
- inclure au programme, une aide financière pour les équipements d'épandage de précision pour le fumier solide;
- bonifier les conditions d'admissibilité pour le volet du traitement des fumiers;
- allouer les crédits budgétaires suffisants pour l'accès contrôlé des animaux aux cours d'eau, sans obligation de clôturer partout.

d'accès, aménagement des brise-vent, aménagement de la bande végétative, etc.) soient préparés par un ingénieur de l'entreprise privée.

Le producteur doit aussi faire surveiller les travaux par un ingénieur et obtenir de celui-ci, une attestation de conformité des travaux réalisés tel que spécifié aux plans et devis. Ces exigences entraînent des frais d'ingénieur prohibitifs et non justifiés compte tenu de la nature des travaux et du temps requis pour les réaliser. Il faut cesser de reproduire

### PRINCIPALES DEMANDES DE MODIFICATIONS AU RRPOA

- Permanence du Guide dans la réglementation;
- reconnaissance de l'alimentation complémentaire des bovins au pâturage;
- accès contrôlé des animaux aux cours d'eau sans obligation de clôturer partout;
- reconnaissance des solutions mixtes (une partie du troupeau en enclos d'hivernage et une autre partie en bâtiment sans structure);
- prise en compte des rejets réels et responsabilisation de l'entreprise face à sa production de fumier;
- conserver l'obligation de structure et/ou d'aménagement pour 50 unités animales et plus (2 000 kg de phosphore par an).

les exigences pour les structures de béton en demandant des plans d'ingénieurs et le suivi mur à mur des travaux dans le cas de l'aménagement d'enclos d'hivernage. Là encore, des ajustements s'imposent.

### DU CÔTÉ DES BOUVILLONS D'ABATTAGE

Dans la production de bouvillons d'abattage, la gestion du fumier solide en amas au champ requiert souvent la construction d'une structure de béton pour entreposer le fumier lors des périodes où il

est impossible d'apporter le fumier au champ. Prime-Vert limite actuellement à 90 jours, la capacité d'entreposage de ces structures. Cette limite ne sied pas à tous les producteurs qui voudraient parfois combiner les deux modes de gestion du fumier (entreposage sur béton pour plus de 90 jours et amas au champ). Aussi, Prime-Vert doit être modifié en conséquence. 2

\*Agronome, agente à l'administration et à l'environnement, FPBQ

## Fourrage de qualité supérieure

**Silo Guard**  
**Liquide**

Aussi sous forme granulaire

Pour une utilisation écoLOGIQUE



### SiloGuard II Liquide :

- Accélère la production d'acides préservatifs dans l'ensilage
- Réduit les pertes de matière sèche (éléments nutritifs)
- Prolonge la valeur alimentaire en mangeoire

Des expériences sur l'alimentation du bœuf ont démontré un gain de poids moyen de 7,3 lbs/tonne d'ensilage



BUREAU RÉGIONAL : LÉONARD LEBLANC  
5121, BOUL. HÉBERT, SAINT-TIMOTHÉE (QUÉBEC) J6S 6C2

RENSEIGNEMENTS : 1-800-263-8732

TERRITOIRES DISPONIBLES AU QUÉBEC  
ET NOUVEAU-BRUNSWICK

International Stock Food Ltée

# La loi 184 me reconnaît un droit d'expansion!

*À la suite de l'entrée en vigueur de la loi 23, en juin 1997, plusieurs entreprises agricoles ont éprouvé des difficultés lorsqu'elles ont voulu se développer. Ces difficultés étaient principalement tributaires des nouvelles normes de distances en matière de gestion des odeurs. La loi 184, adoptée par l'Assemblée nationale le 21 juin 2001, apporte des amendements législatifs permettant de mettre fin à l'incertitude quant à l'avenir de plusieurs fermes et redonne une possibilité de développement à plusieurs autres. Mais attention! Pour vous prévaloir de ce droit d'expansion, vous devez enregistrer votre entreprise auprès de votre municipalité avant le 20 juin prochain.*

**L**a loi 184 est venue solutionner le problème de plusieurs fermes d'élevage qui ne pouvaient se conformer aux distances séparatrices relatives aux odeurs. Ces entreprises ont en effet obtenu le droit d'augmenter leur cheptel de 75 u.a. sans dépasser un total de 225 u.a. Tout projet d'agrandissement devra être réalisé à moins de 150 mètres d'un bâtiment existant et respecter les normes environnementales.

Il devra se faire dans la catégorie d'élevage qui comporte le plus d'unités animales ou dans une autre production dont le coefficient de charge d'odeur est égal ou inférieur à la catégorie principale. Mentionnons que les entreprises qui ne sont pas bloquées actuellement ou encore celles qui

voudront poursuivre leur développement au-delà du droit reconnu de 75 u.a. peuvent le faire, en autant qu'elles se conforment à l'ensemble de la réglementation en vigueur.

## COMMENT FAIRE RECONNAÎTRE MON DROIT?

Vous devez enregistrer le nombre maximal et le type d'unités animales que vous avez possédé, sur chacun de vos sites d'élevage (ou unité d'élevage), au cours des 12 mois précédant l'entrée en vigueur de la loi 184; soit entre le 21 juin 2000 et le 21 juin 2001. Pour chacun de vos sites d'élevage, vous devez remplir un formulaire de déclaration qui sera assermenté et déposé auprès de la municipalité concernée. Vous devez également joindre à ce formulaire un croquis

sommaire qui localise vos installations pour chaque site d'élevage.

## QUI PEUT SE PRÉVALOIR DE CE DROIT?

La loi 184 reconnaît un droit d'expansion pour chaque site d'élevage qui, au 21 juin 2001, comptait au moins une unité animale. Ainsi, toutes les entreprises agricoles qui répondent à ce critère et qui sont inscrites au MAPAQ (CP-12), ou le seront avant le 20 juin 2002, sont éligibles. Toutes les entreprises d'élevage devraient s'en prévaloir, même celles qui, actuellement, n'ont pas de problème de conformité avec les distances séparatrices relatives aux odeurs.

## MON DROIT EST-IL TRANSFÉRABLE?

Si vous êtes propriétaire, vous pourrez transférer votre droit d'expansion lors de la vente de votre entreprise. C'est d'ailleurs pourquoi il est important que vous gardiez une copie de votre déclaration et que vous la conserviez avec les autres documents importants de votre entreprise, chez votre notaire par exemple. Il faut voir à notre avenir maintenant!

## OÙ PUIS-JE ME PROCURER LE FORMULAIRE?

Si vous n'avez pas déjà reçu le formulaire de déclaration par la poste, vous pouvez vous le procurer en communiquant, soit avec le centre de service du MAPAQ de votre région, soit avec votre fédération régionale de l'UPA. Le formulaire de déclaration est également disponible sur le site Internet du ministère des Affaires municipales et de la Métropole ([www.mamm.gouv.qc.ca](http://www.mamm.gouv.qc.ca)).  
*Source : Extrait de la Terre de chez nous du 28 février 2002*



# Comment contrer les mauvaises herbes dans une rotation fourragères-maïs

**SUMMIT : une option de choix pour le désherbage sur les fermes d'élevage**

Les éleveurs qui cultivent des plantes fourragères et du maïs font face à une problématique de mauvaises herbes très particulière: le fait de cultiver des plantes fourragères une année, et du maïs l'année suivante, peut rendre très difficile la maîtrise de la luzerne spontanée et du chiendent dans la culture de maïs. Les producteurs ont besoin d'un outil économique pour réprimer à la fois le chiendent et les adventices à feuilles larges sans avoir à se soucier des restrictions quant aux cultures de rotation subséquentes, incluant la luzerne. Comment les fermes d'élevage relèvent-elles ce défi?

SUMMIT®, un herbicide de postlevée, offre une excellente maîtrise du chiendent et des adventices à feuilles larges. Des recherches ont démontré qu'il offre aussi une bonne activité contre la luzerne spontanée levée. Idéal pour les fermes laitières et bovines, SUMMIT est efficace contre les mauvaises herbes les plus problématiques dans la production de plantes fourragères et permet au producteur d'inclure toutes les principales cultures alternes, y compris la luzerne, dans ses rotations.

M. Mario Cantin, producteur laitier de Saint-Léonard-d'Aston, a fait l'essai de SUMMIT dans

un champ de maïs problématique. « *J'avais beaucoup de difficulté à contrôler la luzerne dans ce champ. Mon représentant m'a suggéré SUMMIT. Cet herbicide m'a permis de me débarrasser de la luzerne spontanée, en plus d'être sécuritaire pour ma culture et de me donner de la souplesse dans le choix de mes cultures de rotation.* »

SUMMIT offre un double avantage. Il assure la sécurité de la prochaine culture de luzerne et constitue également une méthode économique pour lutter contre le chiendent dans le maïs.

Pour une maîtrise optimale des mauvaises herbes, il faut utiliser SUMMIT en tandem avec un herbicide contre les graminées annuelles. Si on laisse les graminées adventices et le maïs lever en même temps, la concurrence qu'exerceront les mauvaises herbes en début de saison constituera la pire menace qui soit pour le maïs. Les producteurs peuvent régler ce problème avec une application hâtive de Dual® II Magnum® ou de Primextra® II Magnum, qui permettra de cibler la sétaire glauque, la digitale et le souchet, en plus du chiendent.

## La luzerne spontanée : un défi dans la rotation fourragères-maïs

Plantule de luzerne



La luzerne est une plante que l'on retrouve couramment dans les champs cultivés sur un retour de fourragères ou de foin.

Des recherches ont démontré que SUMMIT

est efficace contre la luzerne spontanée levée. L'efficacité de SUMMIT a aussi été démontrée dans la lutte contre d'autres feuilles larges, dont le chénopode blanc, l'herbe à poux, l'amarante et l'abutilon. Il est absorbé par les feuilles et se déplace vers les points de croissance de la plante, causant une mort lente mais bien visible. Après

l'application, les mauvaises herbes ciblées arrêtent de se développer presque immédiatement, et cessent ainsi de faire concurrence à la culture de maïs.

Selon le type de mauvaise herbe et les conditions de croissance, les symptômes de l'effet de SUMMIT – décoloration et dégénérescence des tissus – sont visibles sur les tissus les plus jeunes de la plante en moins d'une semaine. Les mauvaises herbes à feuilles larges meurent normalement deux ou trois semaines après le traitement, selon les conditions environnementales. SUMMIT offre aussi de trois à quatre semaines d'activité résiduelle contre les feuilles larges à levée tardive.



Rhizomes de chiendent

## Le chiendent : une menace que les producteurs de maïs ne peuvent ignorer

Le chiendent est l'une des mauvaises herbes vivaces les plus répandues au Canada – elle a été combattue dans plus de 610 millions d'hectares de maïs en 2001. Le chiendent se reproduit par ses rhizomes et ses graines qui germent tôt au printemps; chaque plante peut produire jusqu'à 400 graines. Les rhizomes, qui mesurent jusqu'à un mètre de longueur, sont pâles et se terminent en pointe; ils s'enfoncent profondément dans le sol, entre 8 et 15 cm.

Dans les champs lourdement infestés, les rhizomes de chiendent peuvent peser jusqu'à 17 à 22 tonnes à l'hectare. Les rhizomes produisent une substance chimique qui peut freiner la croissance d'autres plantes, réduisant ainsi le rendement de toutes les cultures. Ils contaminent aussi les semences de plantes cultivées, ce qui peut entraîner un déclassement de la récolte. La compétition du chiendent dans le maïs retarde la formation de la panicule et la récolte; dans des cas documentés, il a causé des pertes de rendement pouvant atteindre 85 %.

Avec SUMMIT, les producteurs disposent d'une façon économique de réprimer le chiendent dans le maïs au stade de 2 à 7 feuilles. Il agit sur le chiendent aux points de croissance, où il entrave la division cellulaire – un processus important pour une répression efficace du système de rhizomes souterrains du chiendent. Les feuilles perdent leur brillant et deviennent d'un vert grisâtre fade qui tourne au jaune, et les points de croissance commencent à afficher des symptômes de dépérissement. La mort complète du chiendent survient de 14 à 25 jours après le traitement.

**SUMMIT**

\*SUMMIT, Dual, Primextra et Magnum sont des marques déposées d'une compagnie du Groupe Syngenta.



Veau de lait du Québec

# Le printemps s'annonce chaud!

Dès le mois de mai, l'odeur des grillades de veau de lait sur le barbecue en fera déjà saliver plus d'un! En effet, plusieurs activités publicitaires et promotionnelles graviteront autour de la thématique « Le Veau de lait du Québec sur le BBQ ».

Tout d'abord, un cinquième fascicule du Veau de lait du Québec verra le jour à la fin du mois d'avril et portera entièrement sur la thématique « Cuisine sur le BBQ »; à l'honneur : des marinades idéales pour le veau de lait, des conseils pour un BBQ « santé » et bien sûr, des recettes de veau de lait sur le BBQ!

Une distribution à grande échelle de ce fascicule (plus de 230 000 copies) est prévue via les véhicules suivants :

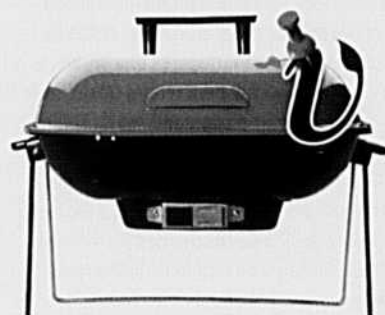
- Le magazine féminin Coup de pouce
- Le magazine Enfants Québec

De plus, le nouveau fascicule fera

également l'objet d'un envoi direct dans tous les CLSC du Québec ainsi qu'à travers le réseau des diététistes du Québec.

Du fascicule BBQ, une publicité en ressortira et mettra en vedette une grillade de veau de lait pour la saison estivale à venir. Cette publicité apparaîtra entre autres, dans les magazines Cuisine BBQ et Madame au Foyer.

Le printemps sera tout aussi florissant sur le site Internet [www.veaudelait.com](http://www.veaudelait.com). Ce dernier appuiera les activités promotionnelles et publicitaires mentionnées plus haut en suggérant aux internautes diverses recettes de grillades de veau de lait et plusieurs conseils pour cuisiner sur le BBQ. Afin d'accroître son achalandage, le site Internet du Veau de lait du Québec mettra en ligne dès le mois de mai un concours aux saveurs des plus recherchées, n'hésitez donc pas à



naviguer sur le [www.veaudelait.com](http://www.veaudelait.com) pour participer!

Le printemps sera donc des plus chauds car les activités entourant le Veau de lait du Québec seront des plus dynamiques et diversifiées et favoriseront le choix de cette viande unique au menu des consommateurs. 2

\* Agente de promotion et développement, Veau de lait du Québec, FPBQ

28

## FERME BÉTAIL ST-ANDRÉ AVELLIN, Outaouais, Hiver 2001



### Résultat de l'alimentation des Sup-R-Blocs Boeuf Purina 60 jours avant et après le vêlage sur la performance de la vache et du veau de boucherie\*

	GRUPE TÉMOIN	GRUPE SUP-R-BLOC	AVANTAGE
Perte de poids de la vache (lbs)	89	64	25
Poids moyen des veaux corrigé à 225 jours (lbs)	520	578	58

\* Pour connaître les résultats complets du test, veuillez communiquer avec votre concessionnaire Purina local

## PURINA, LA COMPAGNIE DE NUTRITION DANS LE BOEUF!

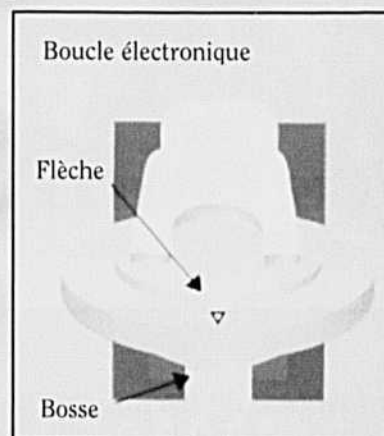
Informations générales : (450) 676-8607



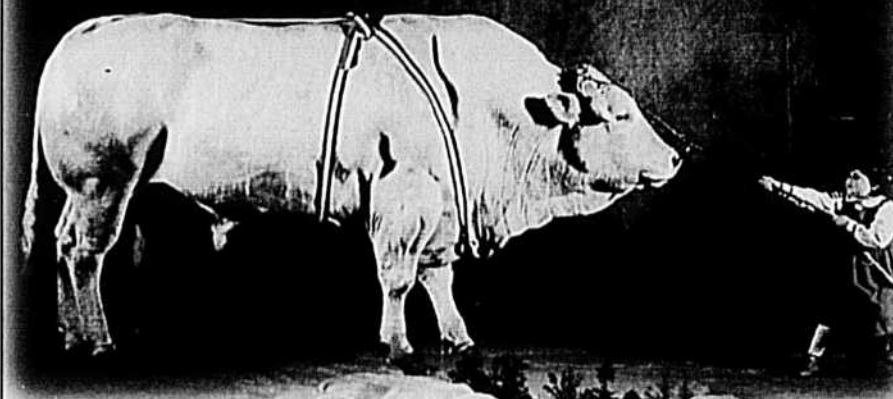


## Attention à la pose de la boucle électronique!

Voici un petit conseil qui pourra vous éviter bien des problèmes lors de la pose de vos identifiants électroniques. Vous devez savoir qu'il y a une façon bien précise de positionner la boucle électronique sur la pince. La boucle possède une bosse sur sa face imprimée et une flèche sur la face opposée (difficile à voir). Il faut absolument positionner la bosse et la flèche à l'avant de la mâchoire de la pince (voir figure). Le non respect de cette indication pourrait entraîner une pose incorrecte. Vous trouverez des indications détaillées dans votre boîte d'envoi et également à l'endos de l'enveloppe contenant votre pince.



## Pourquoi tant d'éleveurs aiment les Blondes d'Aquitaine ?



- Pour leur docilité
- Pour leur facilité de vêlage
- Pour leur rendement en viande
- Pour leur musculature
- Pour leur couleur
- Parce que cette race transmet ses caractères dominants en croisement
- Parce qu'elle rapporte plus d'argent à la vente.

Les veaux naissent longilignes sans double musculature, le double muscle apparaît dès la 2<sup>e</sup> semaine.



Des méchantes belles bêtes !

### Association Blonde d'Aquitaine du Québec

2587 Rang 6, Tingwick (Qc) J0A 1L0  
Gaétan Hinse, secrétaire  
Tél.: 819.359.2397 Fax: 819.359.2910  
<http://blondaquitaineqc.multimania.com/>



# Des chiffres qui en disent long!

Dans l'édition février-mars 2002 de *Bovins du Québec*, la Fédération des syndicats de gestion agricole du Québec publiait des résultats sur l'évolution de la moyenne des entreprises de bovillons d'abattage sur une période de quatre ans, soit de 1997 à 2000. Mais au-delà des résultats d'une moyenne, l'analyse de groupe nous révèle beaucoup plus en comparant le groupe de tête et le groupe de fin.

Les tableaux qui suivent présentent les principaux résultats technico-économiques qui caractérisent les parcs d'engraissement ayant participé à l'analyse de groupe 2000 des SGA. Ce sont les résultats de l'activité « parcs d'engraissement » seulement qui sont analysés ici, excluant donc les productions végétales et toutes autres activités pratiquées sur les fermes concernées.

Nous présentons la moyenne des 14 entreprises, mais ce qui retiendra davantage notre attention, ce sont les résultats des sous-groupes de tête et de fin. Car c'est en comparant les résultats de groupes « extrêmes » qu'on peut bien faire ressortir les tendances ou les éléments majeurs qui semblent influencer le plus la rentabilité des entreprises.

## DES ÉCARTS IMPORTANTS

Le tableau 1 regroupe les trois critères qui nous ont semblé avoir eu le plus d'impact en 2000 sur le groupe Tête versus le groupe Fin. D'abord, la taille. Sur la base des livres de gain de poids produites durant l'année, les cinq parcs du groupe de tête sont en moyenne deux fois plus gros que ceux du groupe de fin. Les coûts d'alimentation sont 13,2 % inférieurs et la marge sur achat est supérieure de 9,3 %. Ces deux derniers fac-

**TABLEAU 1**

### Critères technico-économiques des parcs d'engraissement ayant le plus grand écart entre les groupes Tête et Fin

Descriptions	Unités	Moyenne (14 fermes)	Tête (5 fermes)	Fin (5 fermes)	Écart (%)
Livres de gain produites/an	lb	656 698	792 806	388 401	104
Coûts des aliments par livre de gain (fourrages et concentrés)	\$/lb	0,419	0,409	0,471	13,2
Marge sur achat (vente - achat) par livre de gain	\$/lb	0,628	0,657	0,601	9,3

Source : Analyse de groupe 2000, résultats de 14 entreprises.

Note : Les groupes de tête et de fin sont constitués respectivement par les ateliers de bovillons les plus et les moins rentables. Les cinq entreprises de chacun de ces sous-groupes font aussi partie de la moyenne globale.

**TABLEAU 2**

### Critères technico-économiques secondaires des parcs d'engraissement

Description	Unités	Moyenne (14 fermes)	Tête (5 fermes)	Fin (5 fermes)	Écart (%)
Poids moyen d'achat	lb	713	707	717	1,4
Poids moyen de vente	lb	1 383	1 368	1 395	2,0
% de femelles	%	17	29	7	-
% de mortalité	%	2,3	2,6	2,6	0
Gain de poids quotidien	lb	3,10	2,90	3,09	6,1
Concentrés/kg de gain (87 % MS)	kg	5,00	4,86	5,44	10,7
Fourrages/kg de gain (100 % MS)	kg	3,23	3,19	3,08	3,6
ms tot./kg gain (100 % MS)	kg	7,58	7,43	7,81	4,9

Source : Analyse de groupe 2000, résultats de 14 entreprises.

teurs, alimentation et marge sur achat, expliquent à eux seuls la différence de rentabilité entre les deux sous-groupes.

Strictement du côté alimentation, l'écart de 6,2 ¢/lb représente une valeur de 24 000 \$ par ferme en moyenne pour le groupe de fin. C'est presque la même chose pour la marge sur achat (environ 21 000 \$ par ferme). Évidemment, ce ne sont pas des facteurs faciles à contrôler, mais les chiffres nous rappellent que ce sont les plus importants quand à leur impact sur le bénéfice.

Étant donné que les résultats économiques se calculent en terme de \$/lb de gain, il n'est pas toujours évident de mettre le doigt sur les petites choses qui conduisent à des bons ou des mauvais résultats. Quel est le juste prix à payer pour les veaux d'embouche en fonction de leur potentiel de développement? Comment déceler les veaux qui seraient les plus profitables? Bien malin celui qui peut fournir la recette!

Le tableau 2 présente d'autres critères technico-économiques considérés ici comme secondaires, soit parce qu'ils sont indirectement inclus dans les critères du tableau 1, ou bien parce qu'ils ne présentent pas d'écart importants entre les groupes de tête et de fin. 2

\*Agronome, conseiller en gestion agricole, FSGAQ

## Entrefilet

### Haies anti-pollution



Les haies d'arbres sont un important moyen de réduction du taux de nitrates dans l'eau grâce à leur rôle absorbant au printemps. C'est la conclusion d'une étude menée durant trois ans sur un champ de céréales en France par une chercheuse de l'Institut national de la recherche agronomique (INRA). La haie d'arbres a absorbé plus de 73 % de la quantité de nitrates présente dans le sol.

Source : TCN, 19 juillet 2001

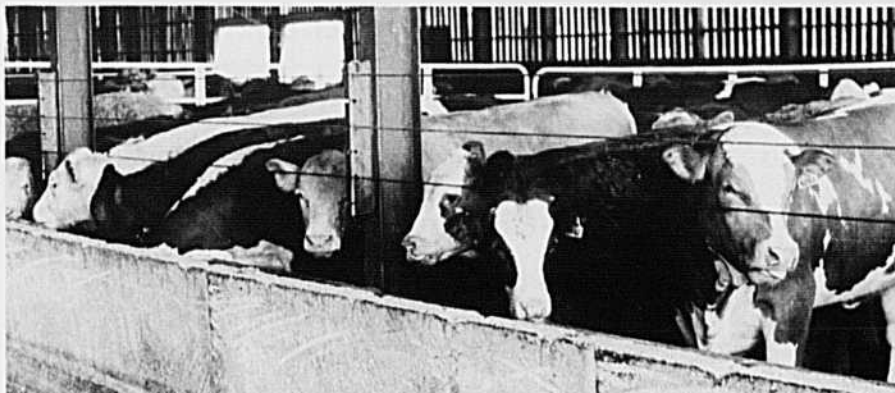


PHOTO: ANNE-MARIE CHRISTEN

# Pourquoi choisir LIMOUSIN



- FACILITÉ DE VÊLAGE SUPÉRIEURE
- CROISSANCE RAPIDE
- GRANDEUR MOYENNE
- PRODUCTION MAXIMALE DE LAIT
- LONGÉVITÉ
- COÛTS ALIMENTAIRES MOINS ÉLEVÉS

### EFFICACITÉ MATERNELLE

... plus de poids pour moins de coûts.

Selon Agriculture Canada, le taureau LIMOUSIN est le meilleur taureau en croisement terminal.

## ENCAN DE LA STATION UNIQUE DE TAUREAUX LIMOUSIN

Samedi  
**6 AVRIL** 2002  
à 13h00  
Visite à partir de 11h00

### Lieu

Encans de la Ferme  
140, rue Martineau  
St-Thomas d'Aquin  
(sortie 130 ou 133 de l'autoroute 20)



**GAGNANT DE CARCASSES**  
pour la 26<sup>e</sup> année à l'Agribition de Régina

**26 ans**

## ASSOCIATION DES ÉLEVEURS LIMOUSIN DU QUÉBEC

817, 5<sup>e</sup> Rang,  
Ste-Rosalie (Qc) J0H 1X0  
RICHARD POTVIN, président  
Tél.: (450) 789-3238

JÉRÔME POIRIER, secrétaire propagandiste  
Tél.: (450) 799-4073 ~ Fax: (450) 799-4007



Environnement et économie

# Pourquoi ne pas prendre un peu de recul?

*À douze ans, Pierre Dallaire savait déjà très bien ce qu'il ferait dans la vie. Élever des bovins de boucherie, comme le faisait son père, représentait le plus intéressant des défis. Le troupeau compte aujourd'hui 237 vaches, mais les conséquences économiques des nouvelles exigences environnementales le laissent perplexe. « La passion est toujours aussi intense, affirme-t-il, mais... je ne veux pas mourir d'amour ».*

**E**n 1972, la ferme laitière familiale a été convertie pour garder des bovins de boucherie. Les installations construites par son père, à La Doré au Lac-Saint-Jean, avec l'aide de l'Office du crédit agricole, avaient été faites conformément aux exigences du temps et pouvaient loger les 70 va-

ches que comptait alors le troupeau. Aujourd'hui, seulement 25 têtes peuvent y être gardées.

## DÉPENSES VS PRÉVISIONS

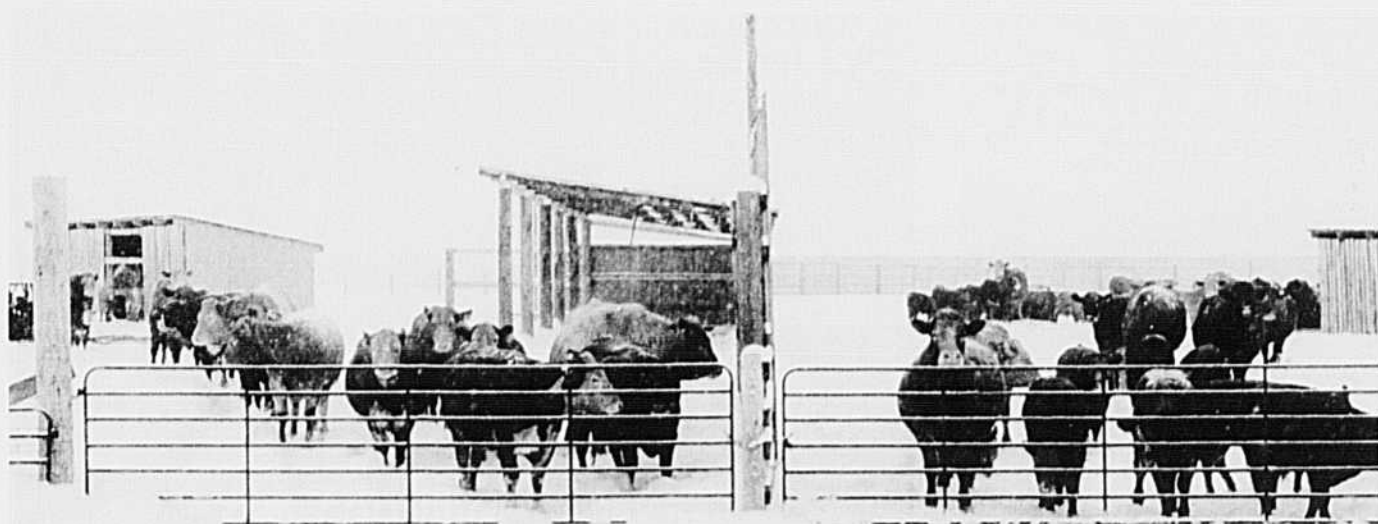
Pierre Dallaire, qui siège comme représentant du Saguenay-Lac-Saint-Jean au Comité veaux d'embouche de la Fédéra-

tion des producteurs de bovins du Québec, connaît bien tous les dossiers. Mais il se sent quand même un peu cobaye face à l'implantation des nouvelles mesures de protection de l'environnement contenues dans le Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales. Selon lui, ce sont les gros producteurs qui risquent d'écoper le plus puisque les subventions baissent de 90 à 70 % des dépenses admissibles pour les troupeaux produisant plus de 800 m<sup>3</sup> de fumier.

Pour Pierre Dallaire, qui a augmenté son nombre de vaches afin de mieux répondre à une des demandes des acheteurs qui cherchent des volumes importants de veaux, il y a là des questions à se poser.

En plus, plusieurs dépenses rendues nécessaires par la construction des nouvelles installations ne sont pas admis-

32



*Les sites d'hivernage nouvellement construits à la ferme Horizon enr. ont nécessité jusqu'à maintenant des investissements de 90 000 \$.*

PHOTO : MICHEL DOSTIE

sibles. Pierre Dallaire donne comme exemple la construction d'un corral qu'il doit bien reconstruire à proximité des nouveaux sites d'hivernage. Pour la ferme Horizon enr., qu'il exploite avec son frère Jocelyn (voir encadré), un investissement de 90 000 \$ a été consenti jusqu'à maintenant pour deux sites, dont seulement celui de 130 vaches est terminé. De ce montant, la subvention ne sera que de 37 000 \$, ce qui représente 41 % de la dépense réelle.

À l'expérience, il constate aussi que les évaluations des coûts des installations minimales devront être revues à la hausse. « On parlait de 350 \$ par vache, mais nous on est rendu à 414 \$ », de dire Pierre Dallaire. En plus, ces producteurs devront faire d'autres installations, notamment pour mieux contrôler l'accumulation de neige, « ce qui revient à construire un brise-vent devant un autre brise-vent afin de mieux protéger les animaux », s'empresse-t-il d'expliquer.

Il s'agit souvent de situations particulières avec lesquelles un producteur doit composer alors que d'autres n'y sont pas tenus. Comme exemple, Pierre Dallaire parle d'un producteur qui pourrait localiser son site près d'un boisé et qui n'aurait pas à vivre le problème de l'accumulation de la neige. Il faudra donc, estime M. Dallaire, prendre le temps de valider tout ça avant d'aller plus loin.

### ZONE À HAUTE DENSITÉ

Selon les nouvelles normes, un site d'hivernage doit offrir 150 mètres carrés par vache. Pour 130 vaches, l'espace doit cou-

vrir six acres. Ce site doit être construit à au moins 130 mètres d'un cours d'eau, soit un minimum de 60 mètres ou, un mètre par vache.

Pendant une période de 90 jours par année, répartis à l'automne et au printemps par le producteur en fonction de la température et du gel, les animaux doivent être gardés sur une surface plus restreinte de 5 m<sup>2</sup>/vache et normalement construite en béton. À la ferme Horizon, en collaboration avec la compagnie Stone Consolidated et le CRDA d'Alma, on con-

duit une recherche sur l'utilisation des résidus forestiers. Cette recherche vise à évaluer l'efficacité de cette litière en zone restreinte en accordant 30 m<sup>2</sup> par vache.

### L'ACCÈS AUX COURS D'EAU

La ferme Horizon est traversée par plusieurs rivières et compte deux lacs, dont un de 57 acres. Pour assurer la rotation dans les pâturages, la ferme possède déjà 23 kilomètres de clôture. Si les propriétaires devaient clôturer tous les cours d'eau de leur ferme, ils devront construire et en-

## LA FERME HORIZON ENR.

La ferme Horizon est maintenant exploitée par Pierre Dallaire et son frère Jocelyn. Après avoir complété un cours en Gestion de l'entreprise agricole à l'ITA de Saint-Hyacinthe en 1979, Pierre est revenu à la ferme familiale. En 1983, il s'est associé avec son père. Il y a un an, le père a pris sa retraite et permis à Jocelyn de prendre sa place.

Le troupeau compte 237 vaches de boucherie et 7 taureaux dont des Charolais et des Limousin, utilisés en croisement terminal. Cent trente vaches sont issues d'un croisement Simmental et Angus rouge dont 55 acquises l'an dernier, lors d'un voyage dans l'Ouest canadien. Ces achats ont pour objectif l'amélioration génétique, mais aussi de faire diminuer le poids des vaches afin de mieux satisfaire la demande des consommateurs. Pour l'instant, les veaux d'embouche sont vendus aux encans spécialisés à un poids moyen de 700 livres, mais la ferme envisage la production de femelles F1.

La terre compte 2 100 acres dont 720 en boisé. À La Doré, la terre principale compte 1 270 acres. Les 830 autres sont situées à 40 kilomètres plus loin, dans la paroisse de Saint-Thomas Didyme. Cette dernière n'est utilisée que pour la production de bois et comme pâturage. Les frères Dallaire cultivent du foin sur 500 acres, des céréales sur 150 acres et possèdent une bleuétière de 80 acres, 100 acres de plantation de même que 550 acres de pâturage, ce qui permet de diviser le troupeau en neuf lots différents.

Élevez **SALERS** et **DORMEZ** tranquille



Soyez au rendez-vous !

**ENCANS**  
**2<sup>e</sup> ENCAN**  
 Samedi  
 Le **13 AVRIL** 2002  
 Lieu: St-Odile de Rimouski  
 221 rang 3 ouest  
 (sortie 610 de l'autoroute 20,  
 direction Ste-Blanchine)  
 Tél.: (418) 737-4321

#### Les taureaux proviennent des éleveurs suivants :

- |                                  |                              |                                |
|----------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| A. Lapointe<br>(819) 449-5745    | D. Lacroix<br>(819) 569-1162 | M. Dancause<br>(418) 898-5372  |
| J.-C. Blanchet<br>(819) 389-2129 | J. Duclos<br>(450) 247-3486  | R. Pelletier<br>(418) 736-8118 |
| C. Doucette<br>(450) 247-0133    | G. McGee<br>(819) 826-2918   | D. Rousseau<br>(418) 893-2254  |

#### ASSOCIATION SALERS DU QUÉBEC

- |   |  |
|---|--|
| <b>Gérald McGee,</b><br>président<br>Tél.: (819) 826-2918 | <b>Carol Arbery,</b><br>secrétaire<br>Tél.: (819) 825-5064 |
|---|--|





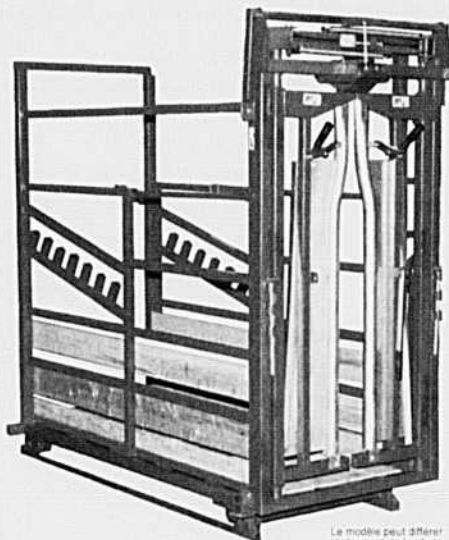
PHOTO: MICHEL DOSTIE

Pierre Dallaire a toujours la passion pour les bovins de boucherie, mais refuse pour autant de... « mourir d'amour ».

### **N'attendez pas à la dernière minute...**

**UNE CAGE DE CONTENTION POUR 600 \$  
LIVRÉE CHEZ VOUS SANS FRAIS PARTOUT AU QUÉBEC**

**Préparez dès maintenant la prochaine saison d'insémination en vous procurant une cage de contention avec barrière de tête automatique pour moins de la moitié du son coût réel évalué à 1260 \$ + taxes.**



Le modèle peut différer légèrement de la photo.

### **ÇA VOUS INTÉRESSE ?**

- L'éleveur n'a qu'à payer 600 \$ (taxes en sus). Le solde de 660 \$ sera amorti à raison de 12 \$ par première insémination effectuée au cours des 24 mois qui suivront l'acquisition de la cage de contention. À la fin de cette période, tout solde résiduel (s'il y a lieu) sera redevable aux promoteurs du projet.

**Informez-vous auprès de votre inséminateur !**



**Propriété des éleveurs québécois**  
Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ)  
C.P. 518, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 7B8  
Tél. : 450-774-1141 Télécopieur : 450-774-9318  
ciaq@ciaq.com http://www.ciaq.com



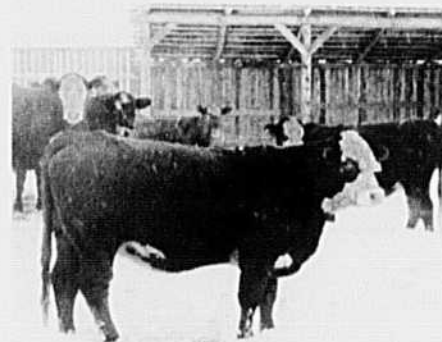
**Coopérative des inséminateurs du Québec (CIQ)**  
C.P. 248, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 7B8  
Tél. : 450-771-2287  
Télécopieur : 450-774-6006



suite entretenir 15 kilomètres supplémentaires, ce qui, selon Pierre Dallaire, est à toutes fins pratiques inimaginable. Et dire qu'à l'époque de son père, les conseillers disaient que c'était ces plans d'eau qui rendaient la ferme intéressante pour élever des bovins de boucherie.

### **COÛT DE PRODUCTION**

Pierre Dallaire sait de quoi il parle quand il est question de coût de production. D'abord, il siège au comité qui en discute au niveau des assurances agricoles. En plus, comme il est membre fondateur d'un syndicat de gestion, il a en main les chiffres pour suivre le dossier. Sur sa ferme, les investissements consentis pour répondre aux nouvelles normes de protection de l'environnement représentent une charge additionnelle de huit sous la livre. Malheureusement, ces dépenses, qui n'apportent rien à l'efficacité de l'entreprise, ne sont pas considérées dans le calcul du coût de production.



Quelques-unes des génisses en gestation achetées lors d'un voyage dans l'Ouest canadien l'automne dernier.

« Les producteurs sont prêts à faire leur part », de préciser Pierre Dallaire, qui est d'ailleurs membre d'un club agroenvironnemental. « Mais de tels investissements, souligne-t-il, peuvent nous obliger à revoir nos décisions. Certains producteurs vont abandonner la production. Nous, on a décidé de poursuivre, mais on réalise que c'est très difficile » de conclure Pierre Dallaire. Q

\* Journaliste à la pige



**Dites non au chiendent**  
et aux mauvaises herbes à feuilles larges récalcitrantes.  
**Dites oui aux économies.**

Le nouveau SUMMIT. Il combat le chiendent et les mauvaises herbes à feuilles larges pour moins cher.

Pour plus d'information, composez le 1 800 850-4685 ou visitez notre site Internet [www.syngenta.ca](http://www.syngenta.ca)

**SUMMIT**<sup>®</sup>

syngenta

© Summit est une marque déposée d'une compagnie du Groupe Syngenta. Toujours lire l'étiquette avant l'emploi.



# La vaccination, enfin un succès!

*Les campagnes de vaccination n'ont pas débuté ces dernières années. Déjà en 1982, des expériences de pré-conditionnement et de vaccination des veaux d'embouche avant les encans spécialisés avaient eu lieu. En 1994, une grave épidémie de diarrhée bovine virale (BVD) remettait sur la table toute l'importance de la santé des élevages vache-veau et de la pré-vaccination des veaux.*

**D**epuis, les efforts n'ont jamais été abandonnés. Année après année, l'Agence de vente Veaux d'embouche a organisé des concours et des campagnes de sensibilisation et d'information, elle a conçu et distribué du matériel promotionnel, participé à des tournées d'information, en plus de toute l'information donnée aux encans, dans les colloques et les journées d'information (tableau 1). À coup de résolutions, de discussion et de concertation, les résultats prennent enfin vie en 2001 et 2002. C'est un coup de chapeau lancé à tous les producteurs de veaux d'embouche et les fervents promoteurs de la vaccination!

Enfin, en février et mars 2002, lors des assemblées régionales des



syndicats de producteurs de bovins, l'Agence tenait une consultation pour rendre obligatoire la vaccination durant l'automne selon deux options : 1) octobre et novembre et 2) novembre seulement. Les résultats devraient être connus lors de l'assemblée générale annuelle de la Fédération les 3 et 4 avril 2002. ♪

\*Responsable de la mise en marché des veaux d'embouche, FPBQ

**TABEAU 1**

## Résultats des efforts consacrés à la vaccination des veaux d'embouche depuis 1995

Année	Nombre de veaux vendus
1995	4 200 veaux vaccinés – Semaine du 10 octobre
1996	400 veaux vaccinés – Encan de Saint-Romuald
1997	Campagne de sensibilisation pour la vaccination des vaches de boucherie
1998	3 500 veaux venant de vaches vaccinées – Tirage d'une cage de contention
1999	780 veaux vaccinés – Encan Lac-à-La-Croix
2000	5 550 veaux vaccinés – Entre le 10 et 20 octobre
2001	1 380 veaux vaccinés – Vente 3 étoiles, 2 et 3 novembre
2002	Un gain notoire : uniquement des veaux vaccinés aux encans spécialisés d'hiver et de printemps 9 513 veaux vaccinés – À date pour les mois de janvier et février

## Qu'en pensent les éleveurs et les courtiers?

HUBERT BROCHARD\*

Michel Daigle est producteur de bouvillons d'abattage à Sainte-Hélène-de-Bagot. Très impliqué, M. Daigle est entre autres président du Syndicat des producteurs de bovins de Saint-Hyacinthe. Il est très satisfait de la pré-vaccination. « Les veaux pré-vaccinés que j'ai achetés cet automne et cet hiver sont en bonne santé. Mais pour les veaux non vaccinés que j'ai logés dans une autre grange, ça a été l'enfer! Je dois parfois traiter aux antibiotiques 70 à 80 % des veaux non pré-vaccinés et seulement 20 ou 30 % des veaux pré-vaccinés. Grâce à une meilleure immunité, les veaux vaccinés supportent plus facilement le stress du transport, de l'encan et de l'arrivée au parc d'engraissement, explique M. Daigle. Si les éleveurs vache-veau savaient tous les problèmes que la pré-vaccination évite aux animaux et à l'industrie! »

Jocelyn et Marielle Autotte sont courtiers et éleveurs à Saint-Joachim-de-Courval. « Avec les veaux pré-vaccinés, mes clients font moins de traitements aux antibiotiques, perdent moins d'animaux et ceux-ci redémarrent leur croissance plus facilement », confirme Jocelyn Autotte. Selon lui, pour les ventes « 3 Étoiles » de l'automne et de l'hiver derniers, la pré-vaccination des veaux en atelier vache-veau avait été bien faite. « On n'a pas vu de veaux malades dans les encans, comme c'est déjà arrivé. Si on les vaccine deux à trois semaines avant l'encan, le veau ne s'en rend même pas compte », souligne M. Autotte, qui complète sa section engraissement par un élevage vache-veau. « Grâce à la pré-vaccination, les éleveurs de bouvillons achèteront davantage au Québec et moins dans l'Ouest du Canada », ajoute-t-il.

## POUR OUVRIR LE MARCHÉ QUÉBÉCOIS...

« Si les éleveurs vache-veau du Québec offraient des veaux écornés, vaccinés et castrés, les acheteurs québécois délaisseraient rapidement les marchés de l'Ouest du Canada », confirme Germain Lalumière, lui aussi courtier et producteur de bouvillons, dans la région de Valcourt. « Depuis janvier, je fais un suivi chaque semaine chez mes clients, poursuit M. Lalumière. Les veaux pré-vaccinés se remettent beaucoup plus vite d'un traitement, comme en témoigne l'augmentation plus rapide de leur consommation. » Il rappelle que la pré-vaccination permet aussi d'éliminer, à la source, les sujets immunotolérants et porteurs du virus de la diarrhée virale bovine. « Récemment, un éleveur vache-veau s'est dit convaincu par la pré-vaccination : au sevrage, il n'a plus observé de veau affaibli ou ayant la morve au museau! », ajoute-t-il.

À Saint-Étienne de Beauharnois, Normand Vinet possède un parc d'engraissement de plus de 1 600 places. « Depuis la pré-vaccination, c'est le jour et la nuit, dit-il. Parmi mes veaux pré-vaccinés achetés cet hiver, je n'ai pas eu 1 % de mortalité. Mais chez des veaux non pré-vaccinés, j'observe souvent de 3 à 4 % de mortalité, parfois beaucoup plus. Cela prend souvent trois fois plus de piqûres et de temps pour soigner un veau non pré-vacciné. Et ce n'est pas notre métier de piquer régulièrement des animaux aux antibiotiques! » Normand Vinet ajoute que la pré-vaccination peut ouvrir aux éleveurs le marché de la viande kasher. Mais pour qu'une carcasse soit admissible, les organes internes comme les poumons et le foie doivent eux aussi être intacts, ce qui exige des veaux en bonne santé, explique-t-il.

### ... ET LE MARCHÉ EXTÉRIEUR

Paul Claessens, courtier et éleveur de bouvillons, est catégorique. « Chez les veaux pré-vaccinés, le gain journalier des deux premiers mois est extraordinaire, même s'il peut y avoir encore du BYD de temps en temps. Chez un client, seulement trois veaux pré-vaccinés sur 100 ont reçu des médicaments au bout du premier mois, cet hiver. L'an passé, au même stade, seuls trois veaux non pré-vaccinés sur 100 n'avaient pas été traités. »

Dans son propre élevage, M. Claessens prend la température de tous les ani-

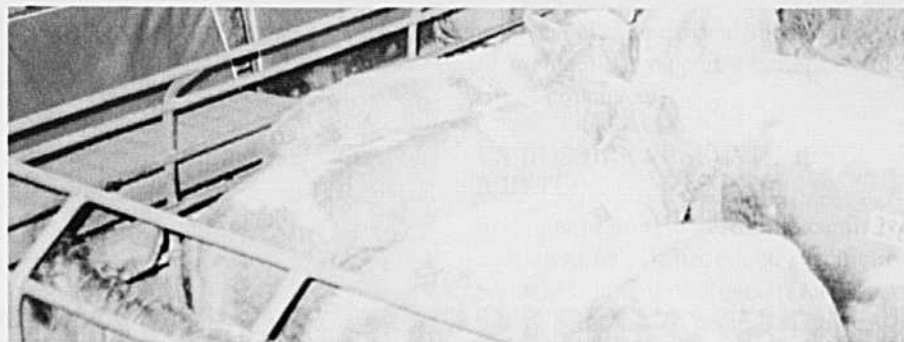


PHOTO : DANIEL ZUCHOSKI

maux dix jours après leur entrée au parc. « Parmi les veaux pré-vaccinés de cette année, seulement huit animaux sur 120 avaient de la fièvre. L'an passé, 110 veaux non vaccinés sur 120 en avaient! D'autre part, il m'est arrivé de perdre des clients de l'Ontario à cause de veaux non vaccinés et porteurs de maladies. La pré-vaccination réduira de beaucoup ce genre de problème! »

Pour Jean-Guy Perreault, éleveur à Saint-Patrice-de-Lotbinière, la pré-vaccination a également été positive. « J'ai pu comparer cet automne, car j'ai logé des veaux vaccinés et non vaccinés dans des parcs différents d'un même bâtiment d'engraissement. Sur un total de 230 veaux, 70

étaient vaccinés parmi lesquels seulement 10 ont été malades, que j'ai guéris avec un seul traitement. Mais sur les 160 veaux non pré-vaccinés, 80 ont dû être traités aux antibiotiques, de une à trois reprises. Cet hiver, les résultats sont plus nuancés : sur les 62 veaux pré-vaccinés, j'ai dû en traiter une quinzaine de deux à trois fois. », précise Jean-Guy Perreault.

Par ailleurs, Jean-Guy Perreault suggère que lors des encans spécialisés, on mandate des vétérinaires pour faire des prises de sang au hasard sur les veaux pré-vaccinés, de manière à renforcer la surveillance du programme. 2

\*Journaliste à la pige

## SmartFix

### Suivez la flèche clignotante!

L'appareil SmartFix de Gallagher est un outil à double usage permettant de repérer les problèmes sur les clôtures électrifiées.

En mode « Ampèremètre », la flèche clignotante indique dans quel sens rechercher le problème. Il suffit de suivre la flèche qui vous mènera directement au court-circuit!

En mode « Voltmètre », vous pouvez mesurer le rendement de la clôture et vous assurer qu'elle offre une tension suffisante pour bien contrôler le bétail.

L'appareil comprend une sonde de tension pour les endroits difficiles d'accès.

Demandez le dépliant gratuit sur le SmartFix en composant le 1 800 661-2013. Gallagher Power Fencing.



**GALLAGHER**



# Des génisses laitières en demande

*Depuis plusieurs mois, le marché des génisses laitières est en pleine effervescence au Québec ainsi que dans le reste de l'Amérique du Nord. En 2001, le prix moyen observé dans les encans hebdomadaires du Québec était de près de 600 \$ pour une génisse d'élevage de 100 livres et il s'est même vendu quelques sujets à plus de 800 \$. C'est une évolution fort impressionnante puisqu'en 1997, le prix moyen d'une génisse était d'environ 150 \$, soit une croissance de 400 %! Qu'est-ce qui peut bien justifier une telle croissance?*

L'augmentation marquée du prix des génisses est directement reliée à la forte demande de nos voisins du sud (figure 1). Des 20 000 génisses qui sont commercialisées annuellement dans les encans du Québec environ la moitié sera sélectionnée pour la reproduction et acheminée aux États-Unis et au Mexique pour l'élevage. Ainsi, quelques jours après leur vente, les génisses partiront du Québec pour se diriger vers l'Indiana (Midwest

américain) où elles séjourneront jusqu'à leur saillie. Par la suite, elles reprendront la route pour terminer leur parcours dans le sud des États-Unis mais principalement au Mexique.

Avec la taille toujours grandissante des exploitations laitières, les États-Unis et le Mexique se doivent de regarder en dehors de leurs frontières pour s'approvisionner en génisses laitières. Le Québec, réputé pour son excellente génétique, re-

présente donc une source d'approvisionnement intéressante, malgré le fait que les meilleurs sujets laitiers demeurent dans les élevages québécois.

## LES CRITÈRES RECHERCHÉS

### Une bonne santé

Le premier élément recherché par les acheteurs de génisses, comme pour tout autre veau laitier, est bien évidemment le bon état de santé de l'animal. La génisse doit être vive et solide afin de pouvoir affronter les nouveaux éléments auxquels elle sera confrontée au cours de son long transit vers les États-Unis.

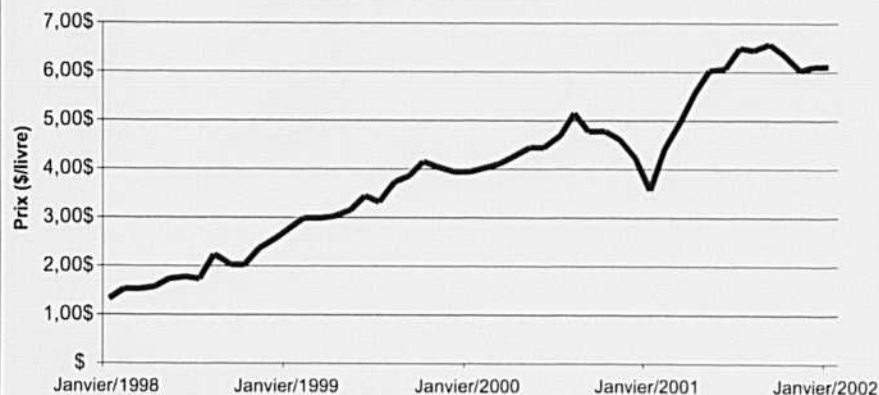
### La robe typique

Outre l'état de santé, les acheteurs américains et mexicains exigent que les génisses rencontrent des critères spécifiques pour ce créneau de marché. La robe de la génisse doit donc ressembler le plus possible à l'image habituelle d'une vache Holstein noire et blanche. Le corps de l'animal doit donc être noir et blanc avec du blanc spécifiquement aux extrémités des pattes et sur la tête. Toute génisse ne possédant pas ces critères de la race Holstein n'obtiendra malheureusement pas la prime payée par les éleveurs américains et mexicains. Il n'est donc pas rare de voir des génisses ayant une conformation laitière acceptable et ne possédant pas de traits Holstein assez définis (ex. : pas de blanc sur les pattes ou sur la tête, une robe tachetée, croisement, etc.) se vendre à un prix beaucoup moindre que les autres génisses.

### Le bon poids

De plus, les acheteurs recherchent avant tout des génisses ayant un poids de 90 à 120 livres. C'est donc pour cette strate de poids que les génisses respectant les autres critères des acheteurs seront payées le prix

Figure 1: Prix des bonnes génisses laitières (90 à 120 livres) dans les encans du Québec



maximum. Une génisse trop légère obtiendra un prix de vente inférieur puisqu'un poids moins élevé signifie souvent que le veau provient d'une naissance multiple (jumeaux) et qu'il y a donc un plus grand risque que la génisse soit de type *freemartin*, donc inapte à la reproduction.

### QU'EST-CE QU'UNE GÉNISSE FREEMARTIN?

Dans 95 % des cas où une génisse naît jumelle avec un mâle, suite à l'exposition du fœtus de la femelle à certaines hormones du fœtus mâle, le système reproducteur de la génisse se développe anormalement et par conséquent, la génisse naît stérile. C'est ce type de femelle qui est affligé par le syndrome *freemartin*. Bien que seulement 2 à 5 % des naissances dans les troupeaux laitiers Holstein donnent place à des génisses *freemartin*, leur présence concentrée dans le réseau des encans a pour effet de diminuer le prix payé pour les bonnes génisses puisque les acheteurs cherchent à absorber la perte monétaire encourue suite à l'achat d'un animal destiné pour la reproduction mais qui s'avérerait stérile.



Il devient donc important de bien cibler ces animaux qui n'ont aucune valeur pour la reproduction. Pour ce faire, les acheteurs observent attentivement certaines caractéristiques physiologiques tels une vulve poilue, un clitoris plus gros ou encore, ils demandent de vérifier si le

vagin est plus court (seulement 5 à 6 cm de profond) par rapport à la normale (12 cm de profondeur).

### UN DOSSIER PRÉSENTEMENT À L'ÉTUDE

Bien que le présent réseau de commercialisation ne soit pas conçu spécifiquement pour la vente des génisses laitières, il n'en demeure pas moins très efficace. La problématique des génisses *freemartin* est présentement étudiée par le comité de mise en marché bovins de réforme et veaux laitiers afin de maximiser le prix pour les meilleurs sujets tout en s'assurant que les génisses inaptes à la reproduction ne nuisent pas à la vente des bonnes génisses.

Donc, il est à considérer que ce sont les génisses en bonne santé, à l'allure vive et solide, répondant au standard Holstein et pesant un poids de 90 à 120 livres qui sont les plus recherchées par les acheteurs pour les marchés d'exportation et qui se vendront à de meilleurs prix. ♪

\*Agronome, agent de développement et de mise en marché, FPBQ



## Le choix ANGUS profitable et logique

- Facilité de vêlage
- Bon gain de poids
- Veaux vigoureux
- Lait
- Persillage naturel
- Fini l'écornement...

### Vente de TAUREAUX

St-Odile 2 **13 AVRIL** 2002

Asbestos 2 **28 AVRIL** 2002

*À ne pas manquer*

**Showdown 2002**

du : 18 au 20 Juillet

à : Barrie, Ontario

**Vente de femelles**

Octobre 2002

Association canadienne  
Angus  
142, 6715 - 8<sup>e</sup> rue N-E,  
Calgary, Alberta, Canada  
T2E 7H7  
Tél.: (403) 571-3580  
Fax: (403) 571-3599

Association Angus du  
Québec  
a/s Trudy Beaton  
3 ch. North Hill, Gould  
(Qc) J0B 2Z0  
Tél.: (819) 877-5461  
Fax: (819) 877-3845



[www.quebecangus.com](http://www.quebecangus.com)

J.D. Farms  
John & Donna  
Donaldson  
West Bolton  
(450) 539-1862  
noir

AJ's Angus  
Audrey  
Jack  
Québec  
(418) 842-2331  
noir & rouge

Ferme Manasan  
Pierre & Robert  
Laberge  
Danville  
(819) 620-6566  
noir & rouge

Ferme Sage  
Stan  
Christensen  
Lac Ste-Marie  
(819) 467-2979  
rouge

On donnera une donation de 250 \$ à chaque vente à un acheteur (au hasard) d'un taureau Angus. L'acheteur doit être présent à la fin de la vente pour recevoir la donation.





# Où va notre viande de veau ?

*Le secteur du veau compte parmi les productions qui ont connu le plus haut taux de croissance. Entre 1983 et 2001, le nombre de veaux produits est passé de moins de 5 000 têtes à plus de 230 000 têtes, dont 145 000 veaux de lait et 87 400 veaux de grain. Cela représente un taux annuel de croissance de 25,6 % par année, un des taux les plus élevés au Québec toute production confondue. Mais cette viande de veau, qui la consomme et où l'achète-t-on ?*

Une enquête effectuée par la Fédération en janvier 2002, auprès des principaux acheteurs de veau (principalement des abattoirs) a permis de répondre en partie à cette question. Afin de respecter la confidentialité des stratégies de marché des entreprises, les données sont présentées sous forme de moyennes pour le veau de grain et pour le veau de lait respectivement.

40

## CONSUMMATION ET MARCHÉS D'EXPORTATION

Bien que 54 % de la production de veaux (grain et lait) soit consommée au Québec, environ 22 % de la production québécoise est consommée ailleurs au Canada (principalement en Ontario et dans l'Ouest canadien). La différence, soit 24 %, est exportée à l'extérieur du Canada, principalement aux États-Unis. Selon les données d'exportation du Québec compilées par Statistique Canada, le Québec exporte aussi du veau, mais en proportion beaucoup plus modeste, sur l'Arabie saoudite, le Japon, les Antilles néerlandaises, Cuba et le Royaume-Uni.

Le veau de lait (figure 1) exporte une plus grande proportion de sa production hors Canada (31 %) que le veau de grain (10 %). En échange, la proportion de veau de grain (figure 2) consom-

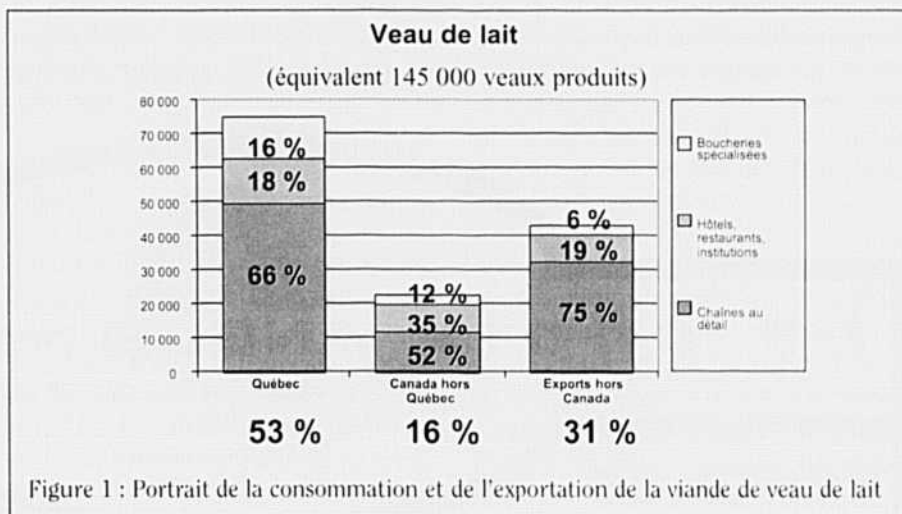


Figure 1 : Portrait de la consommation et de l'exportation de la viande de veau de lait

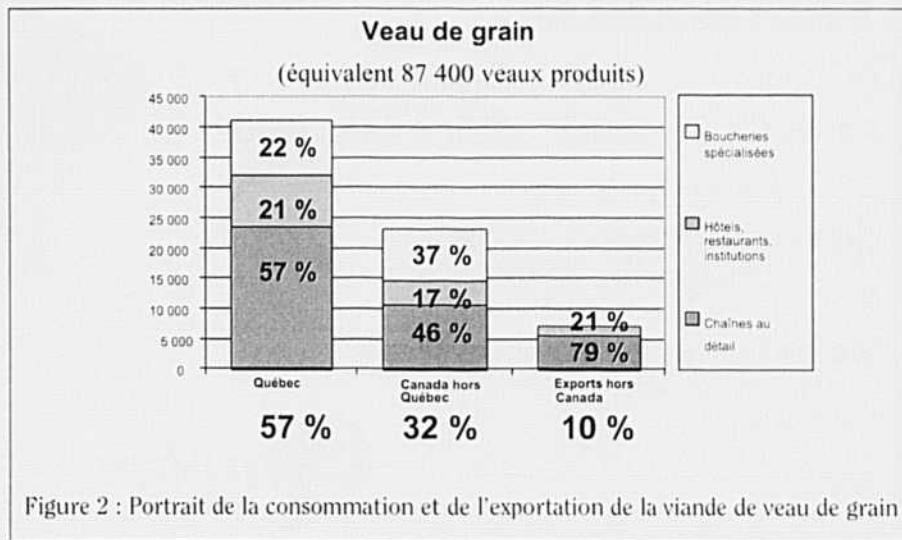
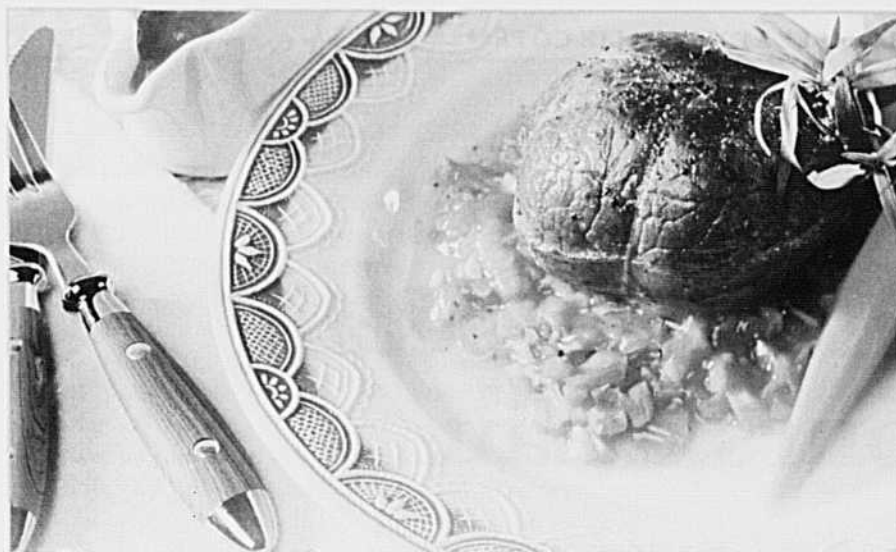


Figure 2 : Portrait de la consommation et de l'exportation de la viande de veau de grain



## Consommation per capita

La consommation canadienne de viande de veau est relativement modeste par rapport aux autres viandes. Statistique Canada évalue la consommation de viande de veau à 1,2 kg per capita. Toutefois, au Québec, on estime que la consommation per capita serait plus élevée que la moyenne canadienne. Selon les données de notre enquête maison, nous évaluons la consommation québécoise à près de 2,2 kg per capita au Québec, soit le double de la moyenne canadienne.

mée ailleurs au Canada (32 %) est plus importante que celle du veau de lait (16 %).

## CHAÎNES D'ALIMENTATION, BOUCHERIES ET HRI

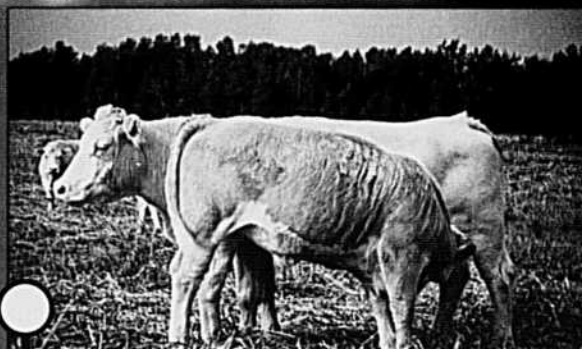
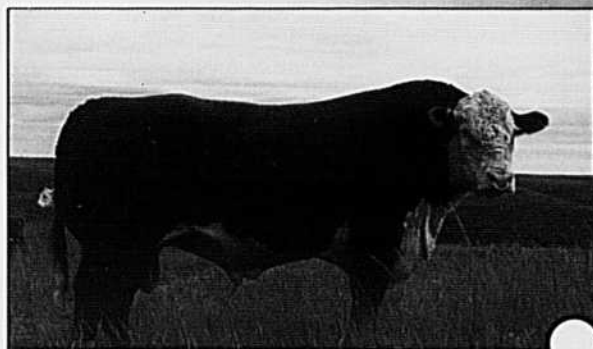
Les chaînes d'alimentation et autres grandes surfaces (par ex. : Costco) représentent le principal débouché (60 %) pour le veau tant au Québec qu'à l'extérieur de nos frontières provinciales. Les boucheries spécialisées comptent en moyenne pour 20 % du marché. Le secteur des hôtels, restaurants et institutions (HRI) représenterait environ 20 % des débouchés du veau québécois.

La table filière du veau s'active présentement à mettre à jour son plan stratégique de développement. Les données tirées de l'enquête de la Fédération contribueront à actualiser le portrait de l'industrie et à dégager, au terme de l'exercice, un nouveau plan d'actions pour le secteur du veau. 2

\*Agro-économiste, FPBQ

# L'INFLUENCE HEREFORD !

Donnez lui le crédit qu'elle mérite.



Accouplez-les  
avec la vache que vous voulez

=

Ils seront tous  
des 1/2 sang HEREFORD

HEREFORD l'ultime croisement pour le marché d'aujourd'hui.

 **QUÉBEC**  
**HEREFORDS**  
ASSOCIATION

PRÉSIDENT  
**André Beaumont**  
Tél.: (418) 875-3031

SECRÉTAIRE  
**Chantal Castonguay**  
Tél / Fax : (819) 876-7852  
email : qha@sympatico.ca  
655 C, Dufferin, Stanstead (Qc) J0B 3E0

# L'abreuvement du bétail hors des cours d'eau

Un projet pilote visant l'amélioration des conditions d'abreuvement des animaux au pâturage et la diminution de la dégradation des cours d'eau s'est déroulé en Estrie durant 2001. Le MAPAQ, la Fédération de l'UPA Estrie et la Fondation des lacs et rivières du Canada ont collaboré à la réalisation de plusieurs types d'aménagements sur 15 fermes dans la région de l'Estrie. Ce volet a permis la réalisation de :

- 40 sites d'abreuvement hors cours d'eau sur surface bétonnée;
- 10 prises d'eau avec 5 000 mètres de conduites d'eau;
- neuf traverses d'animaux;
- deux rampes d'accès au cours d'eau;
- 12 000 mètres de clôture avec de nombreuses interventions pour stabiliser, protéger et revégétaliser les berges et/ou les bandes riveraines.

## DES OUTILS DE COMMUNICATION

Pour s'assurer de diffuser aux producteurs agricoles des renseignements sur les technologies de protection des cours d'eau en milieu rural, différents outils de communication ont été conçus. La Fédération des producteurs de bovins du Québec et le Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec ont contribué au financement de ce volet.

Un feuillet promotionnel intitulé *Amélioration de la qualité de l'eau en milieu agricole* présente sommairement les aménagements réalisables à la ferme. Une vidéo, *L'abreuvement contrôlé du bétail hors cours d'eau* : une solution économique et écologique décrit les différents aménagements avec des témoignages de producteurs et productrices agricoles qui ont participé au projet. Finalement, un guide technique

L'abreuvement des ruminants hors cours d'eau explique en détail les aménagements réalisables à la ferme.

Ces différents outils seront diffusés auprès des principaux intervenants et partenaires du milieu agricole en plus d'être offerts aux producteurs agricoles qui le désirent. Ces outils sont disponibles auprès de la Fédération de l'UPA Estrie, du MAPAQ Estrie, des autres directions régionales du MAPAQ, de la Fondation lacs et rivières et auprès de la Fédération des producteurs de bovins du Québec.  $\square$

\*Agronome, agent en environnement, UPA Estrie

\*\*Agronome, agente à l'administration et à l'environnement, FPBQ.

42



PHOTO : NATHALIE CÔTÉ

Les abreuvoirs sont installés sur une plate-forme de béton ce qui permet de protéger les rives du cours d'eau.

**Amélioration de la qualité de l'eau en milieu agricole**

**L'abreuvement contrôlé du bétail hors des cours d'eau**

Au Québec, des milliers de kilomètres de cours d'eau traversent les terres agricoles. L'aménagement de sites d'abreuvement contrôlé pour le bétail peut jouer un rôle important dans l'amélioration de la qualité de l'eau et des habitats aquatiques, tout en augmentant la productivité du troupeau.

- une meilleure productivité du troupeau grâce à une eau d'abreuvement plus propre, plus fraîche et plus facilement accessible
- une diminution des risques de blessures et de maladies pour le troupeau
- une réduction de l'érosion des berges et de la perte de sol arable
- une diminution des risques d'érosion due au piétinement des berges
- une réduction du transport et du dépôt de sédiments dans les cours d'eau
- le rétablissement de la bande riveraine et des habitats aquatiques

**Au Québec**  
L'érosion des berges causée par le piétinement des animaux contribue à l'augmentation de la pollution diffuse agricole, qui devient un enjeu de société prioritaire au Québec. Le portrait agroenvironnemental des fermes du Québec révèle que près de 45 % des courants amont en cours potabilisés ont cours d'eau des représentants du secteur agricole, et de spécifiquement travaillant en collaboration avec les services de santé publique, les services de protection des pratiques qui permettent de contrôler de façon efficace l'accès du bétail aux cours d'eau.

**En Estrie**  
À l'automne 2001, la Direction régionale de l'Estrie du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) a démarré un projet pilote visant à expérimenter différents types d'aménagements afin de contrôler l'accès des ruminants aux cours d'eau. Pour l'Estrie, la Fédération de l'UPA Estrie et la Fondation lacs et rivières du Canada se sont associées au projet.



## Que vaut 0,1 livre de gain par jour?

Un taux de gain rapide permet de produire plus de livres de veau dans une même période de temps. Une vitesse de croissance accrue de 10 %, qui équivaut à environ 0,22 lb de gain par jour, contribue à hausser les revenus annuels de 2 200 \$ chez un élevage moyen de 50 veaux. Voyons comment.

Au PATBQ, les veaux sont sevrés en moyenne à 228 jours d'âge. Si les bêtes maintiennent une croissance accrue de 0,1 livre par jour durant cette période, c'est 22,8 livres de plus que chaque veau pèsera.

Durant l'automne 2001, un veau de 600 livres valait en moyenne 1,515 \$ la livre aux encans du Québec. Cette valeur diminuait de 0,001 \$ à chaque livre supplémentaire. Le veau de 600 livres valait 600 X 1,515, soit 909 \$. Le veau de 622,8 livres valait 622,8 X 1,493, soit 930 \$. La différence est de 21 \$ par veau; c'est ce que vaut 0,1 livre de gain par jour.

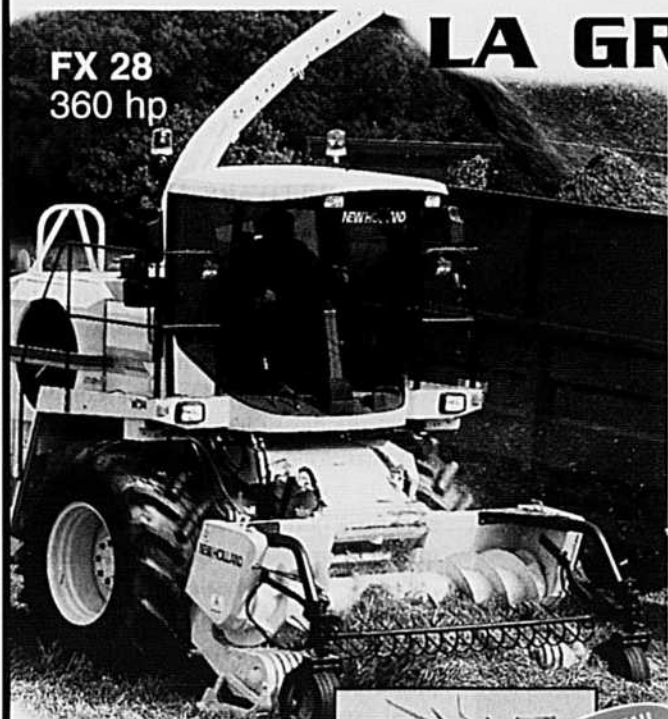
Avec un gain de 10 % supérieur, c'est 0,22 lb/j X 228 jours, soit 50,2 livres en plus. Le veau de 650,2 livres valait 650,2 X 1,465 \$/lb, soit 953 \$. La différence se chiffre à 44 \$ par veau. Pour 50 veaux, ceci représente 2 200 \$.

L'alimentation, la qualité des pâturages, la santé des veaux et la génétique influencent le gain de poids. Ça vaut cher!

**Voyez-y!**

Source : Christian Pelletier, agronome, conseiller en production animale, MAPAQ-Rimouski

## Le plaisir de travailler avec les équipements New Holland



FX 28  
360 hp

# LA GRANDE MARQUE MONDIALE



### FACILITÉ D'OPÉRATION

L'ajustement de la barre de coupe et l'affûtage des couteaux sont contrôlés par ordinateur pour un aiguisage rapide et plus facile. Le nettoyage de l'entrée d'air du radiateur se fait automatiquement.

### PRODUCTIVITÉ

Accompagnée de la fiabilité légendaire New Holland, la fourragère automotrice FX vous procurera des années de performance. Disponible avec dispositif metalert III<sup>MC</sup> et rouleaux éclateurs. **GropPro.**

### PLUS DE RÉSERVE

Sa nouvelle pompe à injection contrôlée électroniquement offre plus de réserve de couple et une réponse accrue.

### CONFORT

Notre cabine hyper-confortable avec une vue panoramique vous assure des heures de confort inégalé.



TABLIER À MAÏS  
À DISQUES



NOUVEAU

La formation supérieure de l'équipe de mon concessionnaire  
Ma meilleure garantie!

**INOTRAC**

920, rue Martineau, Saint-Hyacinthe  
Tél.: (450) 796-3707  
(450) 778-6011

Équipements  
Proulx & Raïche inc.

627, rue St-Jean, Wotton  
Tél.: (819) 828-2661



810, Bégin, St-Anselme  
Tél.: (418) 885-9537



5, avenue Pie X, Victoriaville  
Tél.: (819) 758-0671



**NEW HOLLAND**  
www.newholland.com/na/

Visitez le site web des concessionnaires du Québec [ccnhq.com](http://ccnhq.com)



# De l'herbe tout l'été avec le brome des prés

*Lorsque vient le temps de choisir une graminée dans notre mélange à pâturage, notre choix se porte habituellement sur la fléole des prés (mil). Elle ne coûte pas cher, est facile à semer, s'implante toujours bien et offre une bonne croissance au printemps. Mais lorsqu'on veut de l'herbe en juillet, août et septembre, il vaut mieux se tourner vers d'autres graminées comme les bromes ou le dactyle.*

**L**e brome que vous connaissez sans doute depuis longtemps est le brome inerme. Le brome des prés est une autre espèce qui a été introduite en 1980 dans l'Ouest canadien. Il a fait son apparition au Québec il y a quelques années seulement. Le brome des prés est inclus dans les essais officiels du Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ) sur quatre sites depuis 1999. Deux cultivars seront recommandés en 2002 au Québec, soit Fleet et Paddock.

## TROIS CULTIVARS AU CANADA

Trois cultivars sont enregistrés au Canada: Fleet, Paddock et Regar. Une évaluation de ces cultivars a été faite dans les Maritimes entre 1991 et 1994. Elle a révélé que même en régie de coupe pour le foin, les trois cultivars de brome des prés obtenaient des rendements supérieurs à 10 des 11 cultivars de brome inerme à l'essai. C'est surtout à la troisième année de récolte que le brome des prés dépassait le brome inerme; ce qui nous donne une indication que le brome des prés a une persistance ou une résistance à l'hiver plus élevée.

Dans un autre essai comparatif fait en Ontario entre 1997 et 1999, le brome des prés a obtenu en pâturage simulé de trois ou quatre coupes, un rendement similaire au dactyle l'année suivant le semis. À la troisième année, son rendement n'avait décliné que de 4 % alors que le dactyle avait subi des dommages hivernaux qui ont occasionné une baisse de rendement de 17 %.



PHOTO: RÉAL LOISEAU

## D'AUTRES ESSAIS ET RÉSULTATS

Dans un essai effectué entre 1997 et 1999 dans un pâturage en rotation à Victoriaville, le brome des prés a obtenu 20 % plus de rendement que le brome inerme et le mil. Ce résultat va dans le même sens que celui d'un autre essai fait en Alberta entre 1988 et 1991 où les bromes des prés ont obtenu un rendement de 23 % supérieur aux bromes inermes dans une régie à quatre coupes. Des taures au pâturage dans un essai en Saskatchewan en 1987 avaient obtenu le même gain de poids avec les deux bromes entre le 15 juin et le 11 août alors qu'entre le 11 août et le 5 octobre les taures sur le brome des prés avaient obtenu un gain de poids de 24 % supérieur à celles sur le brome inerme.

Ces résultats s'expliquent par le fait que le brome inerme ne tolère pas les défoliations répétées occasionnées par la paissance. Ses tiges sont dressées et la fauche fréquente l'épuise alors que le brome des prés a de nombreuses feuilles basales. Le brome des prés est vraiment une plante à pâturage et peut aussi être récolté en foin alors que le brome inerme ne devrait être utilisé que pour le foin.

## DIFFICILE À ÉTABLIR

### La semence

Le brome des prés tout comme le brome inerme est difficile à établir. D'abord, il ne peut pas être mélangé au trèfle dans la boîte à semences fourragères; sa semence étant trop longue. De plus, il doit être placé à la bonne profondeur, soit 1,25 à 1,9 cm (0,5 à 0,75 pouce) dépendant des conditions d'humidité. Nos méthodes de semis ont tendance à laisser la semence en surface comme lors d'un semis à la volée ou à l'enterrer trop profondément lorsqu'on la mélange avec une céréale dans la boîte à céréale du semoir. Cette dernière méthode semble quand même être la meilleure à condition que les unités de semis soient munies de roues pour le contrôle de la profondeur. On peut le semer aussi au semoir Brillion mais le résultat laisse parfois à désirer.

### En mélange

Étant donné l'inconvénient que peut procurer un établissement trop lent et pour éviter de manquer d'herbe l'année suivant le semis, il serait sage d'y ajouter de la fléole en plus de la légumineuse. La fléole constitue une assurance pour la première année, et avec les années, le brome des

prés gagnera du terrain grâce à sa propagation horizontale par rhizomes. Ces derniers sont cependant moins importants que ceux du brome inerme ou du chien-dent.

### Le taux de semis


Le taux de semis du brome des prés en mélange avec d'autres espèces devrait être de 12 kg à l'hectare (10,7 lb/acre), ce qui est plus élevé que le taux pour le brome inerme (10 kg à l'hectare), parce que le poids au 1 000 grains du brome des prés est plus élevé.

## UN COÛT PLUS ÉLEVÉ

Le coût d'établissement d'un pâturage avec le brome des prés est plus élevé. La semence est chère et le taux de semis recommandé est élevé. Par contre, son rendement, sa croissance rapide en été et à l'automne, sa persistance avec les années et son appétence justifient l'investissement. 2

\*Agronome, MAPAQ Victoriaville

# Vos vaches vous ont-elles élevé des veaux de 1,100\$ ?



Vold, Jones & Vold AUCTION CO. LTD. - POHOKA, ALBERTA 4410 - HWY. 2A, T4J 1J8 - PHONE 783-5561			
Enclos No.	Type	Poids	Prix
15	BOVILLONS SIMM (1 166,89\$)	844	138,95
12	BOVILLONS SIMM (1 157,10\$)	840	137,75
20	BOVILLONS SIMM (1 117,90\$)	760	147,00
38	BOVILLONS SIMM (1 100,66\$)	735	149,75

Si non, nous pouvons vous aider.

Association  
**Simmental**  
du Québec

**Yves Gagnon,**  
nouveau président 2002

Tél.: (819) 428-3502

[www.simmentalquebec.com](http://www.simmentalquebec.com)

# La gestion des enclos d'hivernage

*L'hiver 2002 a été assez marquant. Le peu de froid que nous avons connu a parfois été favorable pour les producteurs de bovins. Pour ceux qui ont eu des vêlages de décembre à février, ce fut particulièrement doux et cela diminuait les risques de perte de veaux à la naissance dus au froid. Toutefois, le temps doux n'a pas eu que des avantages, entre autres pour la gestion des enclos d'hivernage où, à quelques occasions, le fumier de quelques jours restait dégelé.*

Un des défis de la gestion des enclos d'hivernage est de s'assurer que le sol gèle et qu'il se forme un amas de fumier gelé sous l'aire d'alimentation : c'est la technique de la glacière. Par expérience, nous avons observé que si on utilisait trop de litière durant les périodes froides, celle-ci agissait comme un isolant et le fumier ne gelait pas. Ainsi, on recommande donc d'utiliser une quantité moyenne de 2,5 kg de litière par vache par jour. Toutefois, à certains moments, cette quantité requise peut être supérieure ou inférieure.

Dans ce 2,5 kg de litière, la perte de foin à la mangeoire doit être incluse. En général, celle-ci est estimée à 1,5 kg (10 %). Pour compléter jusqu'au 2,5 kg de litière recommandés, le producteur doit donc mettre une quantité supplémentaire de 1 kg de litière par vache par jour, soit 200 kg par vache pour la période totale d'hivernement (une balle ronde de paille).

## METTRE LA TEMPÉRATURE DE SON BORD

Le principal objectif de la gestion des en-

clos est d'utiliser la température froide de l'hiver pour favoriser le gel du fumier sous l'aire d'alimentation. La superficie de cette aire équivaut à environ 20 % de la superficie totale de l'enclos. Il est donc nécessaire de faire une rotation des mangeoires dans cette surface.

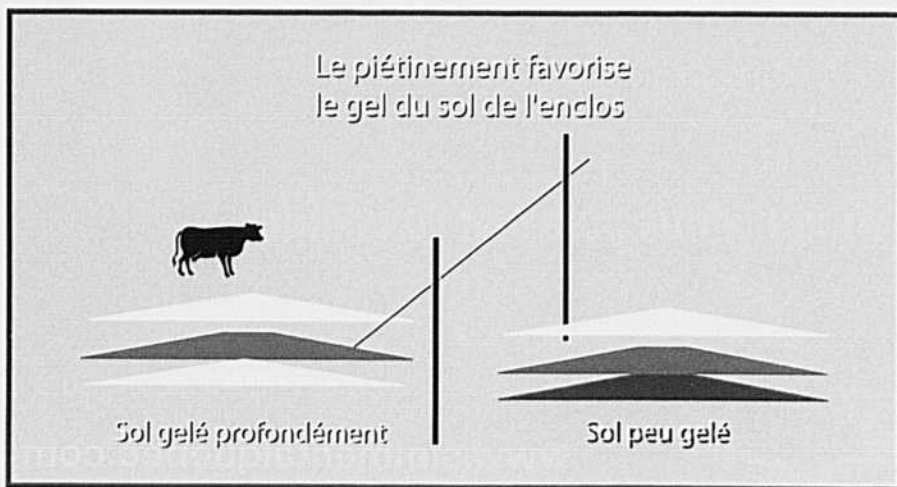
Lors de temps doux, les mangeoires doivent être déplacées à l'endroit où le fumier est gelé. Les vaches se tiendront près des mangeoires et de l'endroit où l'on ajoute de la litière. Quand le fumier sera gelé, les mangeoires pourront être ramenées sur la surface précédente et si nécessaire, on y appliquera de la litière (paille ou bran de scie) ce qui permettra de maintenir notre glacière.

Les brise-vent portatifs placés près des mangeoires incitent les animaux à rester près de celles-ci et facilitent également la formation de la glacière. Si on doit déplacer les mangeoires, les brise-vent devront également être déplacés.

À la fin de l'hiver, la quantité journalière de litière requise est plus élevée puisqu'on doit conserver la glace qui s'est formée durant la période froide en plus de maintenir un environnement adéquat pour les animaux.

## LE DÉGEL PRINTANIER

Bien gérée, la technique de la glacière permet de diminuer les pertes environnementales. Lorsque le fumier est gelé, les risques d'infiltration et d'écoulement sont minimes, c'est pourquoi il est important que cet amas demeure gelé le plus longtemps possible. Aussi, au moment du dégel printanier, comme la bande végétative n'est pas piétinée, la végétation de celle-ci débutera tôt dans la saison. L'eau de ruissellement et celle issue de la lente décongélation de l'a-





Une quantité moyenne de 2,5 kg. de litière par vache par jour est recommandée incluant 1,5 kg de paille de foin à la mangeoire.

PHOTO : GUY LAPOINTE

mas de glace s'écouleront sur la bande végétative et cette végétation sera capable d'absorber les éléments fertilisants. Si la technique de glacière est bien réussie, la surface portante sera plus longue pour les animaux et la durée d'utilisation de l'enclos à haute densité sera donc plus courte.

Dès que la surface de l'aire d'alimentation n'a plus assez de capacité portante, les animaux doivent être transférés sur un site ayant une meilleure portance ou dans un enclos à haute densité. Si cet enclos est en sol, l'aire d'alimentation devra être concentrée afin de récupérer le fumier jusqu'à ce que les animaux partent pour le pâturage. Si les animaux sont placés sur une dalle de béton, une bonne régie de la litière devra également être appliquée.

#### L'ENCLOS DE HAUTE DENSITÉ SUR BÉTON OU ASPHALTE

Il y a actuellement plusieurs producteurs qui utilisent des enclos à haute densité en béton ou en asphalte. Ces enclos peuvent être gérés de deux façons différentes : avec accumulation de fumier et de litière ou un nettoyage périodique de l'aire bétonnée ou asphaltée.

Présentement, il n'y a pas encore de directives émises par le ministère de l'Environnement pour la gestion du fumier sur une dalle de béton. Cependant, le comité de gestion du Guide a fait des recommandations au ministère à ce propos.

#### *Nettoyage automnal*

Dans les deux cas, si cet enclos a été utilisé à l'automne, on doit nettoyer toute cette surface aussitôt que les animaux sont déplacés vers l'enclos de faible densité. Un bon nettoyage est essentiel pour que le fumier ne gèle pas à cet endroit. Avant le retour des animaux au printemps suivant, la neige accumulée doit

être enlevée - si le fumier est resté dans l'enclos, cette opération sera très difficile.

On ne devrait jamais pousser la neige vers la bande végétative filtrante car ceci occasionnerait plus d'écoulement et diminuerait son efficacité. La neige accumulée peut être poussée dans la rigole de déviation, si elle est présente.

#### *Accumulation de fumier*

Si le producteur décide de gérer son enclos de haute densité en accumulation de fumier, il doit ajouter initialement de 75 à 100 mm de litière sur l'aire bétonnée et ajouter quotidiennement une quantité de 2 à 3 kg de litière par vache. Cependant, avec accumulation de litière, ce sera très difficile de garder les animaux propres surtout lors d'abondantes précipitations.

#### *Nettoyage périodique*

L'autre méthode serait de gratter régulièrement la surface bétonnée et de pousser le fumier à l'une des extrémités de cette aire si la surface est suffisamment grande. Sinon, le fumier peut être poussé hors de la surface bétonnée mais ailleurs que dans la bande végétative. Le fumier peut aussi être mis en amas au champ tel que décrit dans le Guide des bonnes pratiques. Pour un amas au champ, le taux d'humidité doit être inférieur à 80 %.

À l'automne et au printemps, après chaque grattage, une couche d'environ 50 mm de litière doit être appliquée. Le fumier pourrait également être épandu directement au champ si le sol n'est pas gelé, ni couvert de neige.

La gestion des enclos d'hivernage doit être adaptée pour chaque entreprise. Il existe plusieurs alternatives et celles-ci dépendent souvent des conditions météorologiques rencontrées. 2

\*Agronome, conseiller en production bovine MAPAQ - Outaouais-Laurentides



# GROBER

l'élevage  
de veaux  
de lait  
VOUS  
intéresse ?

**Maximisez votre  
production avec  
l'expertise et le lait  
de remplacement  
GROBER**

Consultez nos spécialistes

**GROBER**  
beaucoup plus qu'un lait...  
un savoir-faire

\* Également disponible, lait pour agneaux, chevreaux et poulains

2355, rue Canadien  
Drummondville, Qc J2C 7W1

Tél.: (819) 475-6317  
1-888-937-3392



# Le lasso moderne!

*Quand le métal remplace le lasso et le tracteur remplace le cheval, la cage mobile de contention est votre outil des années 2000 en production bovine! Deux producteurs témoignent de l'utilisation de la cage mobile sur leur ferme.*

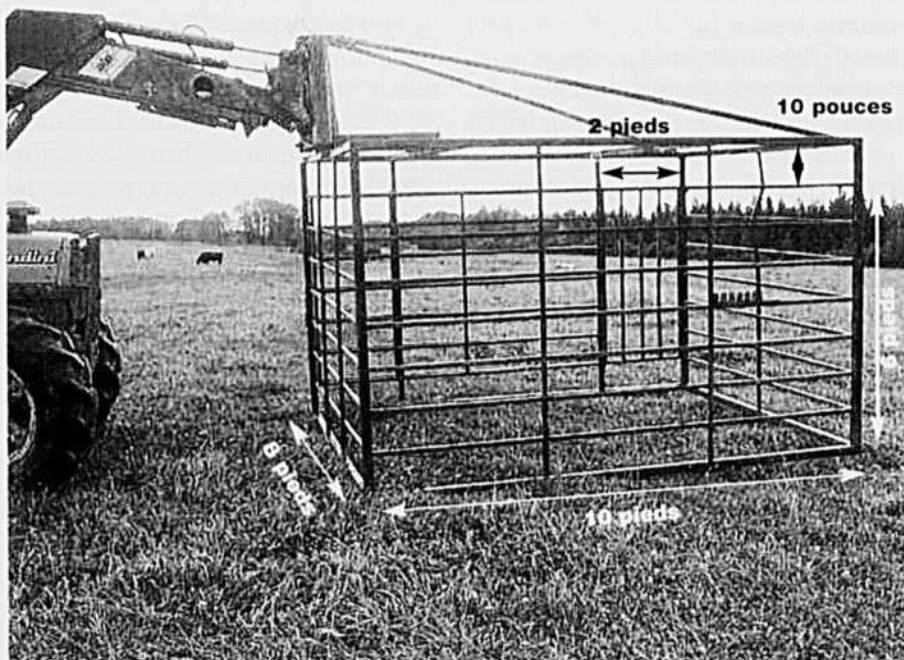
## FERME MICHEL SIMARD, LACORNE

La ferme de Michel Simard est située à Lacorne, au sud d'Amos en Abitibi. En 2002, le troupeau sera de 250 vaches de boucherie, Charolais pur sang et vaches croisées, et plus de 250 bouvillons semi-finis seront mis en marché. Depuis un an, la cage de contention mobile est utilisée à la ferme. C'est un outil de travail rentable, efficace et sécuritaire dans l'élevage. Les animaux n'ont pas peur du son du tracteur et l'arrivée du tracteur et de la cage ne stresse pas le troupeau. Les vaches conservent constamment un contact visuel avec le troupeau, donc aucun stress de l'animal visé par le traitement. C'est une combinaison de succès!

## FERME JEAN-GUY ET LISE GODBOUT, POULARIES

La ferme de Jean-Guy et Lise Godbout est située à Poularies, près de Lasarre en Abitibi. En 2002, plus de 340 vêlages de croisement Angus sont prévus. Depuis trois ans, la ferme utilise une cage mobile de contention en complément de son corral. Ça permet d'effectuer rapidement plusieurs opérations individuelles et sécuritaires auprès des animaux.

L'intervention rapide au vêlage ou pour un traitement, par exemple une boiterie, rentabilise le coût après seulement une vache soignée ou un veau de réchappé. Les interventions



## Ferme Jean-Guy et Lise Godbout

*Les poteaux de coin et de contour (haut et bas) ont 2 po<sup>2</sup>, les autres ont 1 po<sup>2</sup>;  
Le corridor de contention mesure 2' de large lorsque la séparation intérieure est fermée;*

*La porte d'accès est dans le côté droit arrière (si face au tracteur);*

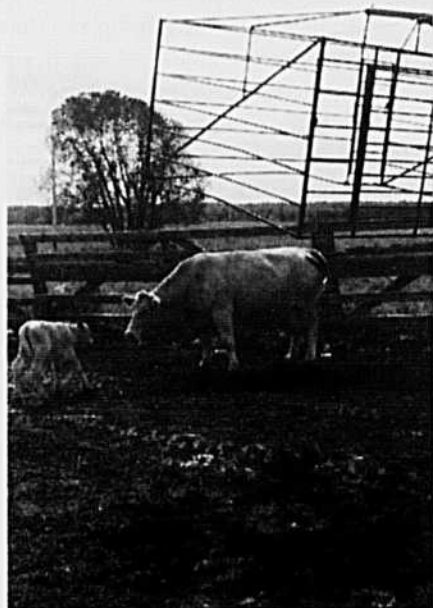
*Le poids de la cage est d'environ 1 100 livres;*

*Le coût de fabrication de cette cage est évalué à environ 1 600 \$.*

*Source : Nicole Pouliot, agr., MAPAQ-Rouyn-Noranda*

d'hiver ou d'été sont simplifiées en minimisant le déplacement du troupeau. Ces éleveurs ont été les premiers à

faire bâtir cette cage mobile et elle s'est rentabilisée dès la première intervention!



La cage mobile permet la manipulation des animaux de façon beaucoup plus sécuritaire.

## Différents usages de la cage mobile

Au vêlage pour de l'assistance, le colostrum, l'adoption au besoin : en enclos d'hivernage ou au pâturage;

Isolez un animal pour un traitement sans manipuler tout le troupeau : boiterie, « pink-eye », etc.;

Efficacité en toute saison;

Réduction de la manipulation du troupeau pour des cas isolés;

Retirer un taureau reproducteur après la période de saillie;

Isoler une vache pour l'insémination artificielle;

Sécurité pour les animaux et le personnel;

Diminution du personnel requis pour le traitement de cas isolés.

Ça n'élimine pas un corral efficace pour les traitements de groupe, mais la cage mobile est le lasso moderne de l'entrepreneur en viande bovine des années 2000. 2

\*Agronome, conseiller en production animale, MAPAQ-Granby.

# La série X.

## Adaptabilité et productivité défiant toute comparaison.



Fidèle à sa tradition de qualité et d'innovation, Valtra est la **seule** compagnie à offrir une gamme de tracteurs munis d'une direction à châssis articulé pour une grande variété de travaux agricoles. Lorsqu'il s'agit d'adaptabilité et de productivité, peu de machines peuvent se comparer à la série X de Valtra.

- Trois modèles à 4 cylindres de 100 à 120 HP
- Excellente manoeuvrabilité – angle de braquage maximum du joint de 42 degrés et cercle de braquage de moins de 10 mètres pour faciliter l'accès dans les passages étroits
- Endommagement réduit de la culture – les roues arrière suivent exactement les traces des roues avant
- Polyvalence – chargeuse frontale spécialement conçue avec PDF et tringlerie d'attelage 3 points
- Changement facile de direction et de vitesse – équipé de la boîte HiTech pilotée par ordinateur
- Option TwinTrac – le système de commande jumelé TwinTrac permet la conduite facile du tracteur dans les deux sens



- Rentabilité – un tracteur extrêmement polyvalent et productif, un placement qui rapporte gros

Les modèles Valtra de la série X sont des tracteurs polyvalents de premier choix avec une flexibilité insurpassée et une efficacité parfaitement intégrée. Pour en profiter au plus tôt, voyez le concessionnaire de votre région !

## Valtra Canada Inc.

278 Main St. N., Suite 6  
Uxbridge, Ontario L9P 1X4  
Téléphone (905) 852-0293  
Fax (905) 852-6821

[www.valtra.com](http://www.valtra.com)

# Un bon corral - une nécessité!

*Un bon corral est une nécessité en production bovine. Un bon corral réduit considérablement le temps nécessaire pour procéder à certains travaux de régie ou des traitements, augmente la sécurité des personnes et minimise le risque de blessures et de stress pour les animaux. Vous n'avez pas de corral, prenez deux minutes pour faire ce petit test. Dans quelle situation vous trouvez-vous?*

1. *Ça vous a pris deux heures et demie pour vacciner neuf veaux d'embouche avec le vétérinaire;*
2. *Vous avez 50 vaches, ça vous a demandé une heure et demie pour effectuer des test de gestation par le vétérinaire;*
3. *Vous avez traité 70 veaux pour l'écornage, vaccination et traitement des poux en deux heures et demie.*

*Si vous avez survécu à la première situation, bonne lecture!*

**S**ur toute entreprise bovine, un corral est indispensable pour la pose d'identifiant, la vaccination, le test de gestation, les traitements anti-parasitaires, le sevrage des veaux, les prises de sang, etc.

Lorsqu'on planifie de construire un corral, on devrait tenir compte des points suivants :

- le nombre d'animaux à manipuler;
- le nombre de personnes disponibles;
- le temps requis pour traiter les animaux.

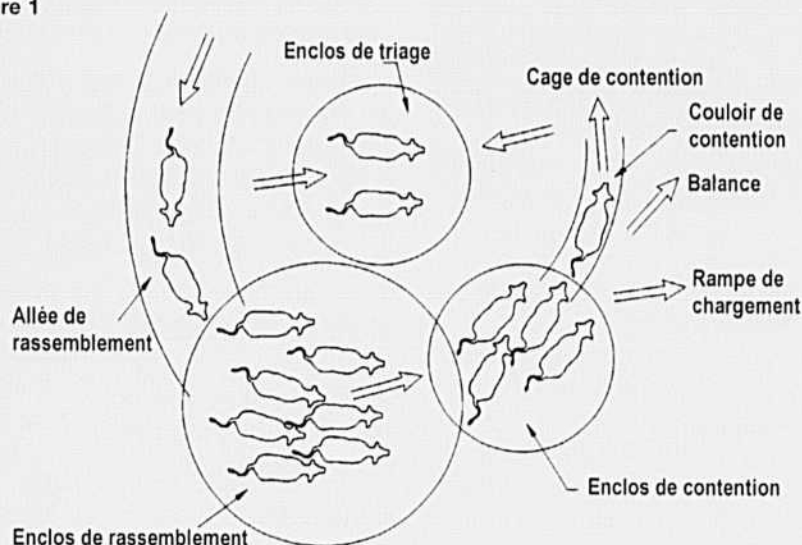
Ensuite, il faut bien le situer. Le choix de la meilleure localisation du corral sera fait en fonction des points suivants :

- choisir un terrain bien drainé;
- choisir un endroit où les animaux ont l'habitude de circuler;
- prévoir un chemin d'accès pour les camions;
- planifier la position de la rampe de chargement;
- planifier la présence d'eau et d'électricité;
- et idéalement, une partie ou la totalité du corral sera à l'intérieur d'un bâtiment.

Les composantes d'un corral sont (figure 1) :

- un enclos de rassemblement;
- un enclos de contention;
- une barrière poussante;
- un couloir de contention (figure 2a);
- une cage de contention;
- une rampe de chargement.

Figure 1



*Les composantes d'un corral.*

Voici différents éléments à considérer lors de la construction de votre corral :

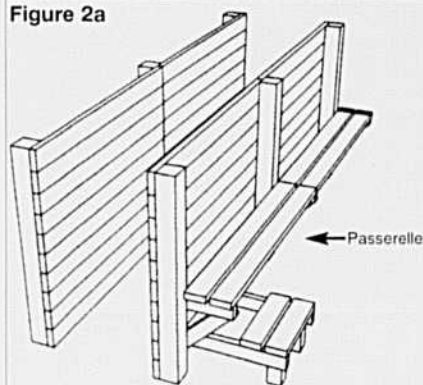
- utiliser un mur existant (*photo 1*);
- respecter les largeurs prescrites (*figure 2*);
- prévoir des structures solides et durables;
- prévoir une barrière anti-recul (*figures 3a, 3b et 4*) et/ou une barrière de tri (*figure 5*).

Pour certains, l'achat d'un corral en commun peut être une solution à envisager. Cela permet de partager les coûts (CUMA : Coopérative d'utilisation de machineries agricoles si disponible dans votre région) en respectant des mesures de biosécurité minimales.



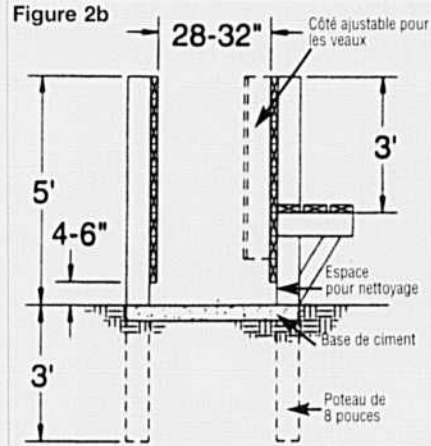
*Photo 1 : À la ferme EDL, propriété de M. Denis Lacoste de L'Ange-Gardien, on a utilisé un mur pour construire le couloir de contention.*

Figure 2a



Un couloir de contention devrait avoir un minimum de 20 pieds de longueur pour être efficace.

Figure 2b



Voici quelques règles à suivre quant à la construction d'un couloir de contention (en pied et pouce).

# Faites mouche!

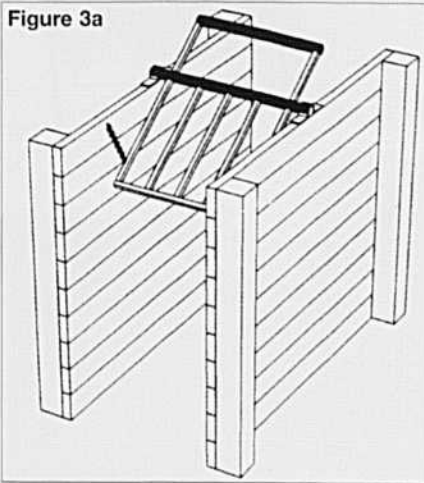
BOUCLES INSECTICIDES®  
**Bovaid**

Pour des profits pas mal lait!

 NOVARTIS

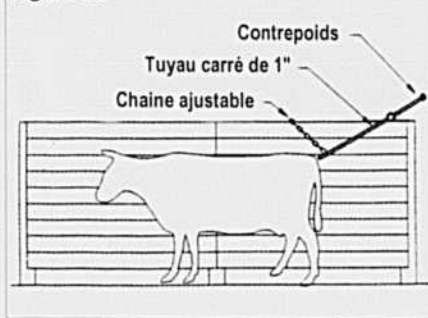
\*Marque déposée de Novartis Santé Animale Canada Inc. Pour de plus amples renseignements, visitez le site Internet de Novartis au [www.novartis.ca](http://www.novartis.ca)

Figure 3a



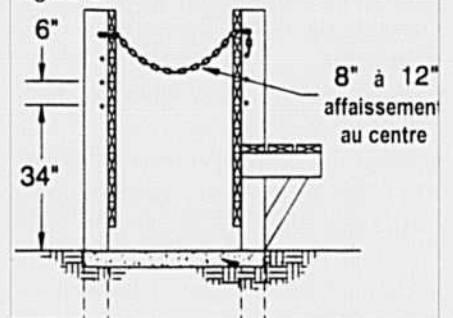
Détails d'une barrière anti-recul

Figure 3b



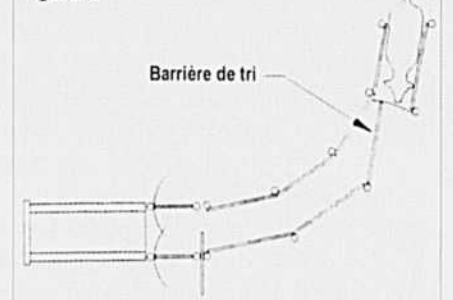
Détails d'une barrière anti-recul

Figure 4



La barrière anti-recul peut être faite simplement à l'aide d'une chaîne suspendue à la bonne hauteur.

Figure 5



La barrière de tri est utile pour séparer les vaches des vaches, les animaux à traiter de ceux déjà traités, etc.

## LES COÛTS

Les coûts sont variables selon les entreprises, les équipements choisis (de très simples à très sophistiqués), du nombre d'animaux à manipuler et des installations déjà présentes sur la ferme. Par exemple, on peut choisir une barrière de tête à 500 \$ plus un couloir de contention avec les outils d'anti-recul ou encore, la

cage toute équipée avec contrôle hydraulique à 10 000 \$ selon le troupeau. Mais attention; un prix ne signifie pas toujours efficacité! ☺

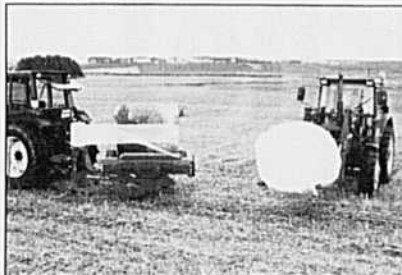
\*Agronome, conseiller en production animale, MAPAQ - Granby

\*\*Technologiste agricole, MAPAQ - Alma.

Source des figures : Alberta Agriculture, Food and Rural Development.



L'Enrobage Hermétique individuel **Kverneland / Taarup**:  
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):

**Taarup** vous offre la gamme la plus complète d'enrobeuses

DÉPLIANT: ENROBEUSE

NOM \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

CODE POSTAL \_\_\_\_\_

TÉLÉPHONE \_\_\_\_\_

MARQUE DE TRACTEUR \_\_\_\_\_

C.V. \_\_\_\_\_

BOV. 04.02



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

<http://www.kvernelandgroup.com>

## Que vaut la semi-finition sur la mère ?

Le sevrage à un âge plus avancé permet de vendre des veaux plus lourds et d'en obtenir un revenu accru. Une lactation prolongée de 60 jours génère des revenus supplémentaires d'environ 4 000 \$ annuellement pour un élevage moyen de 50 veaux. Voyons comment. Au PATBQ, la croissance quotidienne moyenne est de 2,29 livres. Si on prolonge cette période de 60 jours, le veau pèsera 137 livres de plus au sevrage.

Durant l'automne 2001, un veau de 600 livres valait en moyenne 1,515 \$ la livre aux encans du Québec, pour un total de 909 \$, alors que le veau de 737 livres valait 1,378 \$ la livre, pour la somme de 1 016 \$. La différence est de 107 \$ par veau ou de 5 350 \$ pour un troupeau de 50 veaux.

Par ailleurs, selon les estimations de M. Guy Beauregard, agronome au MAPAQ-Centre du Québec, un gain supplémentaire de 133 livres sous la mère, rapporte 74,65 \$ net en plus, soit environ deux fois plus que s'il avait été semi-fini en parc d'engraissement. Pour 50 veaux, cela représente 3 733 \$. Bien sûr, il faut adopter les stratégies de vêlage, de vente et d'alimentation.

Donc, ne laissez pas chômer vos vaches. Elles peuvent rapporter gros. Ça vaut cher! Voyez-y!

Source : Christian Pelletier, agronome, conseiller en production animale, MAPAQ-Rimouski



Comité conjoint des races de boucherie

## NOUVEAU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Suite à sa réunion annuelle du 9 mars dernier, le Comité conjoint des races de boucherie du Québec a choisi son nouvel exécutif soit : André Beaumont, président; Guy Noiseux, 1<sup>er</sup> vice-président; Pierre Ostiguy, 2<sup>e</sup> vice-président et Raymond Dempsey, secrétaire trésorier.

## EXPO-BOEUF 2002

N'oubliez pas la 3<sup>e</sup> édition d'Expo-Boeuf qui se déroulera du 10 au 13 octobre 2002 à Victoriaville.


Au programme : jugements de race, jeunes éleveurs, encan d'animaux, le Congrès du boeuf, des exposants et du boeuf à voir!

André Beaumont, président.

## Les seuls vaccins offerts en combinaison contre le charbon symptomatique et le tétanos.

**TASVAX<sup>®</sup> et COVEXIN<sup>®</sup>** ont toujours été les seuls vaccins offerts en combinaison contre le charbon symptomatique en plus du tétanos. Qui plus est, leur administration par voie sous-cutanée (s.c.) est approuvée. Demandez **Tasvax<sup>®</sup> ou Covexin<sup>®</sup>** aujourd'hui même.



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

\* Marques déposées de Schering Canada inc.  
TAS 001-01F-PA

**TASVAX<sup>®</sup> / COVEXIN<sup>®</sup>**

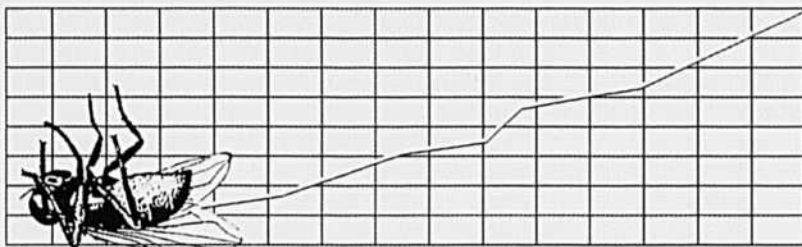
# L'indice gain en station, ça vaut quoi ?

Depuis 1998, les producteurs de veaux d'embouche doivent utiliser un taureau de génétique supérieure (TGS) pour pouvoir profiter pleinement du programme de l'ASRA. Ce système avait été instauré dans le but d'améliorer la qualité des animaux de boucherie produits au Québec. Des travaux de recherche visant à démontrer aux producteurs les avantages techniques et économiques reliés à l'utilisation d'un TGS ont été entrepris à l'automne 2000 au Centre de recherche en sciences animales de Deschambault.

Le principal objectif était de caractériser les performances de bouvillons issus de taureaux ayant des indices génétiques différents. Ces travaux devraient permettre aux producteurs vache-veau de mieux justifier le choix des taureaux qu'ils mettront à la tête de leur troupeau.

Les données du PATBQ ont servi à choisir 121 bouvillons issus de taureaux évalués en station. Une seule race de taureaux a été retenue pour faciliter les comparaisons et le choix s'est arrêté sur la race charolaise étant donné son utilisation très répandue dans l'industrie vache-veau au Québec. Du côté maternel, on recherchait des vaches commerciales croisées ayant idéalement entre 25 et 50 % de races britanniques dans leur as-

## Mouches à la baisse...



## Production à la hausse.

BOUCLES INSECTICIDES  
**Bovaid**<sup>®</sup>

Pour des profits pas mal lait!

 NOVARTIS

\*Marque déposée de Novartis Santé Animale Canada Inc.  
Pour de plus amples renseignements, visitez le site Internet de Novartis au [www.novartis.ca](http://www.novartis.ca)



PHOTO : LILIANE COUTURE

cendance. Tous les bouvillons sélectionnés avaient été castrés, écornés et vaccinés.

### TROIS GROUPES D'INDICE

L'indice gain évalué en station a servi de critère pour la sélection des taureaux géniteurs et pour la formation des groupes de bouvillons. Les taureaux sélectionnés possédaient des indices gain variant de 89 à 129. Les bouvillons issus de ces taureaux ont été répartis en trois groupes de la façon suivante :

- 1- groupe élevé (E) : bouvillons issus de taureaux dont l'indice gain est supérieur à 112
- 2- groupe moyen (M) : bouvillons issus de taureaux dont l'indice gain varie de 101 à 111
- 3- groupe faible (F) : bouvillons issus de taureaux dont l'indice gain est inférieur à 101

Il y avait huit parcs de cinq bouvillons chacun pour représenter chaque groupe d'indice.

### PROTOCOLE

Les bouvillons sont arrivés au Centre le 12 octobre 2000. Ils ont eu une période d'adaptation de cinq semaines avant le début du test. La période de croissance (semi-finition) se terminait lorsque le poids moyen des bouvillons du parc atteignait 400 kg. Durant cette période, les animaux recevaient une diète, principalement composée d'orge et d'ensilage d'herbe, formulée pour faire des gains de 1,2 kg par jour. Par la suite, les animaux passaient en période de finition durant laquelle ils recevaient une ration riche en maïs-grain et en ensilage de maïs, visant des gains de 1,53 kg par jour. Les implants utilisés étaient Synovex-S en croissance et Revalor pour la période de finition. Les animaux étaient envoyés à l'abattoir, lorsqu'ils atteignaient 8 mm de gras dorsal à l'ultrason ou lorsque leur poids vif dépassait 635 kg.

Les animaux étaient pesés aux 28 jours. La prise alimentaire totale du parc était mesurée quotidiennement. Des mesures complémentaires, comme l'épaisseur du gras dorsal, la musculature et la hauteur aux hanches ont été mesurées. Suite aux abattages, des mesures sur la carcasse ont été prises pour déterminer la valeur du produit. Une étude économique approfondie sera

# LA PROMESSE THOMAS

- Composantes de marque
- Garantie exceptionnelle
- Une fonctionnalité supérieure
- Les machines les plus robustes



**GARANTIE  
DES 5 ANS**



7 modèles disponibles	85	95	105	115	153	175	245
Puissance (c.v.)	19,8	22,5	22,5	22,5	34,3	59,5	64,7
Capacité (lb)	850	900	1 000	1 100	1 500	1 750	2 400



COOPERATIVE FEDERÉE DE QUÉBEC  
**Machines agricoles**  
PIÈCES COMPATIBLES

Pour plus d'informations: (819) 379-8551  
Fax: (819) 379-6912 • [www.machinerie.com](http://www.machinerie.com)



## Équipement P.F.B.

Wickham (Québec)  
J0C 1S0

Tél.: (819) 398-7112  
Fax: (819) 398-5276

Contactez-nous pour connaître  
le concessionnaire PFB le plus  
près de chez vous.

### CHUTE & PORTE AUTOMATIQUE



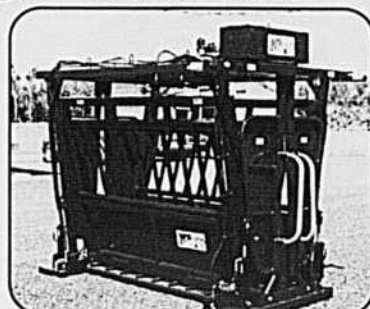
### CHUTE TAILLE SABOT & PORTE AUTO-BARRANTE



#### Aussi disponible

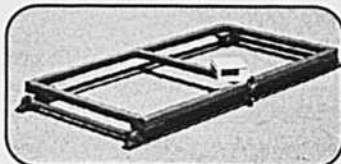
- Barrière 5 ou 6 barres
- Mangeoire diagonale
- Mangeoire à carcan
- Cage de palpitation
- Abreuvoir chauffant
- Mangeoire à balle ronde
- Guillotine

### CAGE DE CONTENTION HYDRAULIQUE



### BALANCE ÉLECTRONIQUE

Ultra moderne  
de très haute précision



**TABEAU 1**

## Performances des bouillons selon l'indice

	Indice faible < 101	Indice moyen 101-111	Indice élevé > 112
Durée en engraissement (j)	271	264	251
Gain moyen quotidien (kg/j)	1,27	1,32	1,38
Conversion alimentaire (kg ms ingérée/kg de gain)	7,06	6,88	6,70

## LA VENTILATION NATURELLE

### FAROMOR



- Quincaillerie faite d'acier inoxydable ainsi que de nylon.
- Durable.
- S'adapte à vos besoins.
- Panneaux rigides ou de toiles.



### ÉQUIPEMENT F. BRODEUR INC.

151, Rang St-Ours  
Saint-Césaire, Qc J0L 1T0  
Téléphone: (450) 469-3115  
Télécopieur: (450) 469-3116  
Sans frais: 1-800-268-7672

## L'excellence du veau De l'étable à la table...



Un partenariat basé sur l'efficacité et l'expérience contribue à la réussite et au développement d'Écolait Ltée et de 150 producteurs depuis 23 ans déjà. La constance de nos recherches permet de maximiser les performances des 70 000 veaux de lait que nous produisons annuellement, tout en respectant les normes de bien-être, de qualité et de production d'Écolait Ltée.

### SIÈGE SOCIAL

540, rue Martineau  
SAINT-HYACINTHE  
(Québec) J2S 8B1  
Tél.: 450.796.5874  
Fax: 450.796.4345

### CENTRE D'ABATTAGE

1591, Chemin Ste-Claire  
LA PLAINE  
(Québec) J7M 1H2  
Tél.: 450.478.2055  
1.800.251.2055  
Fax: 450.478.4589

éventuellement conduite.

### LES RÉSULTATS

Le tableau 1 présente les performances observées pour les trois groupes de bouillons. Il est à noter que le groupe issu de taureaux à indice gain élevé démontre une supériorité à tous les niveaux.

En résumé, pour la durée de l'expérimentation, une augmentation de l'indice gain du taureau géniteur entraîne les effets suivants au niveau de sa progéniture :

- diminution de la durée totale d'engraissement
- diminution de l'âge à l'abattage
- amélioration du gain
- amélioration de l'efficacité alimentaire.

D'après les résultats obtenus, on peut conclure que l'indice gain des taureaux évalués en station est un excellent indicateur des performances attendues en parc d'engraissement et conséquemment, c'est un outil disponible pour améliorer la rentabilité des entreprises de bovins de boucherie. De plus, l'évaluation des taureaux en station s'avère une méthode efficace pour identifier les sujets de génétique supérieure. 2

\* Agr., M.Sc., Agriculture et agroalimentaire Canada

\*\* Agr., M.Sc., responsable du réseau des stations, MAPAQ

\*\*\* Agr., Ph.D., directeur adjoint à la recherche, Agriculture et agroalimentaire Canada

*Ce projet a été réalisé grâce à la collaboration de la Fédération des producteurs de bovins du Québec, du Comité conjoint des races de bovins, d'Agriculture et agroalimentaire Canada, du Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec, du Centre de recherche en sciences animales de Deschambault, de la Coopérative de financement de la Mauricie et de l'Université Laval.*

**TRACTEURS UTILITAIRES KUBOTA DE SÉRIE M**

# Vous faites du boeuf, du lait, des fruits ou des légumes



## Voici toute la puissance qu'il vous fait!

### 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

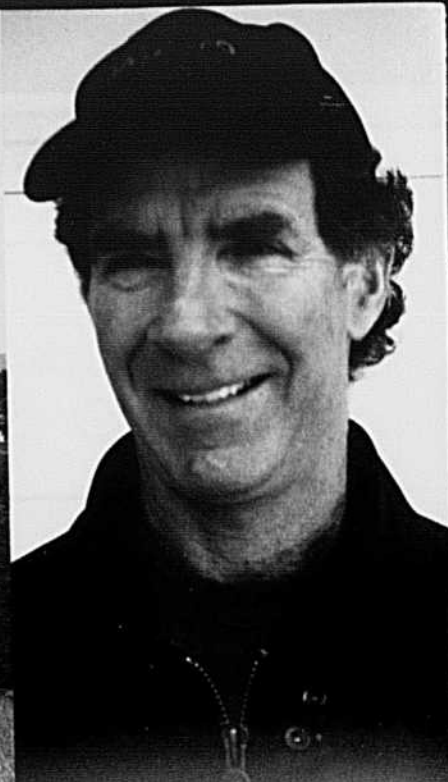
La transmission hydraulique (certains modèles) ou entièrement synchronisée à sélecteur de direction permet un changement de rapport et de direction

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 hp 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.

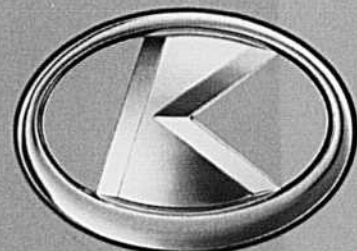
Visitez votre concessionnaire le plus près dès aujourd'hui pour de plus amples renseignements.



*"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**



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](http://www.kubota.ca)**

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

# Coup de cœur pour la Angus noire!

*Il y a un peu plus de 15 ans, ni Alan Stairs, ni sa conjointe Christianne Gagnon, n'auraient pu prévoir qu'ils vivraient aujourd'hui sur une ferme et encore moins qu'ils seraient à la tête d'un élevage Angus pur sang. Pourtant, un coup de cœur pour le paysage bucolique de Tewkesbury à moins d'une demi-heure au nord de Québec les a amenés à vivre cette double passion.*

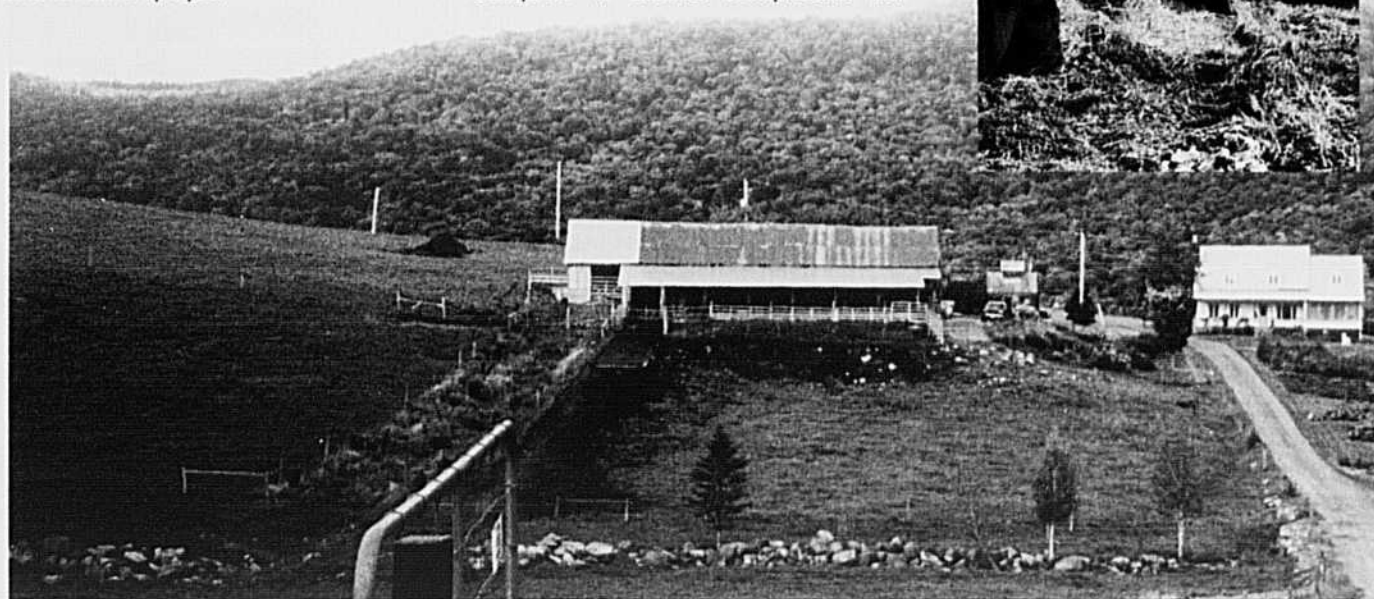
L'aventure a débuté en 1986 alors que Alan venait de terminer ses études en administration; Christianne étant déjà artiste-peintre. Sa spécialité : peindre des animaux. « Je lui ai dit : passe par là, je vais te montrer où j'ai peint des moutons », raconte Christianne. Ils empruntent donc l'avenue Tewkesbury, une route peu passante et peu connue qui longe la rivière Jacques-Cartier. En 1987, ils s'installaient sur leur nouvelle acquisition sur cette même avenue. Ce n'était à l'époque qu'une maison entourée de quelques champs en friche avec de petits bâtiments. La ferme avait déjà accueilli quelques vaches laitières à une certaine époque.

Dès qu'ils emménagent, ils achètent deux veaux pour la viande, mais ils se sont vite rendu compte que les sujets n'étaient pas de qualité. L'année suivante, ils achètent une vache Angus chez Audrey Jack, une éleveuse de Angus du coin. C'est chez elle qu'ils achèteront leurs premières vaches qui débiteront leur petit troupeau vache-veau.

## L'ÉLEVAGE

Avec les années, Alan s'intéresse à l'élevage et ses expérimentations lui permettent d'apprendre par essais et erreurs. Les échanges avec les éleveurs du coin et les quelques cours et colloques auxquels il assiste complètent ses

connaissances grandissantes. Les bâtiments sont aussi aménagés. Plusieurs petits sont démolis, un garage est construit et la grange est agrandie par l'intérieur et par l'extérieur. « Nous avons réaménagé la ferme parce que les gens qui



vivaient ici n'avaient pas d'animaux », dit simplement Christianne.

Bien qu'importante à l'échelle mondiale, la race Angus était peu populaire au Québec à l'époque, surtout les sujets avec une robe noire. « Les Angus noires pur sang, c'était peut-être le pire choix économique à faire, raconte Alan. Au début des années 90, la couleur noire était comme rejetée, mais maintenant ça devient populaire. La couleur n'affecte en rien la qualité de l'animal ». Selon Alan, le Québec a une tradition d'aimer les grosses vaches, mais les avantages de la Angus, qui est de grosseur moyenne, commencent à être reconnus : la qualité de la viande, le fameux persillage, mais aussi, le caractère maternel et la rusticité.

Aujourd'hui, le troupeau compte 25 vaches. « C'est la limite pour les installations que nous avons », évoque Alan. Pour les bâtiments, mais aussi pour la terre qui n'en permet pas beaucoup plus. Cette terre compte bien 240 acres, mais le site est montagneux. Le bois couvre en fait 220 acres, incluant une érablière.



À l'arrière : Alan, Christianne et Jonathan. À l'avant : Jane, Christine et Mackenzie.

Combattez le stress avec

# Intro-Parc



La force  
d'un réseau



## Ferme Jean-Paul Palardy Ste-Madeleine

Jean-Paul et Patrick Palardy  
1 200 têtes en finition

« Nous faisons confiance au complément Intro-Parc pour un bon départ de nos bouvillons. Ils ont meilleur appétit et sont protégés contre les désordres associés au départ en parc ».



## Ferme M.G.M. St-Isidore d'Auckland

Germain et Marco Doyon  
Parc semi-finition et finition  
500 têtes

« Depuis que nous utilisons le pré-mélange Intro-Parc en entrée de parc, nous n'avons plus de problèmes. Le produit se mange bien et permet de diminuer énormément le stress et maladies pulmonaires que l'on pouvait avoir auparavant. Le complément Intro-Parc fait maintenant partie de notre régie d'élevage. »



## Ferme Roch Morin et Fils St-Martin de Beauce

Daniel et Jean-Denis Morin  
141 taureaux Station Génétique  
225 têtes

« Nous utilisons le programme Intro-Parc depuis son lancement pour l'entrée des taureaux en station d'épreuve et le programme Opti boeuf pour la croissance de ceux-ci, ce qui nous permet d'avoir un excellent départ ainsi qu'une croissance uniforme. »



Les parcelles entourant les bâtiments servent de pâturages. Ces derniers sont permanents « parce qu'il y a trop de terre dans la roche », disent-ils en boutade. La paissance est faite en rotation sur les six parcelles. « On a fait plusieurs expérimentations, relate Alan, et c'est ce qu'on a trouvé de plus performant pour la topographie. »

Depuis quelques années, une entente avec un producteur de céréales de Valcartier, à un peu moins de 15 kilomètres de la ferme, leur permet de cultiver le foin en rotation avec les cultures de céréales. Cela rend possible un renouvellement des prairies. Le foin de graminées est récolté sous forme de foin sec et d'ensilage. Le tout est en balles rondes. L'ensilage est jugé plus pratique pour la récolte à cause de la température incertaine à cette période, mais son poids plus élevé pour son transport des champs vers la ferme favorise le foin sec. Les deux trouvent donc leur place.

### GÉNÉTIQUE ET MISE EN MARCHÉ

Les vaches sont inséminées artificiellement dès la troisième semaine d'avril jusqu'à l'entrée au pâturage, vers la fin mai. À ce moment, on se fie plutôt au taureau. La saison des naissances débute à la fin de janvier.

La sélection des sujets est faite en fonction de la génétique des parents et des performances des veaux durant l'été. Comme aide à ce niveau, le troupeau est inscrit au PATBQ et les animaux sont fichés à l'Association Angus canadienne. Les EPD obtenus par ces services sont grandement appréciés. De plus, Alan fait sa propre évaluation visuelle des animaux. « Moi, j'essaie d'éviter les extrêmes », dit-il. Le critère le plus important selon lui est un veau vivant à la naissance. Ensuite, vient la croissance.

Du point de vue de la mise en marché, il y a un peu de tout. Les génisses sont engraisées à forfait. Les meilleures d'entre elles sont gardées pour le renouvellement du troupeau. D'autres sont vendues comme génisses de reproduction et d'autres encore, sont abattues et vendues sous forme de viande pour le congélateur. Du côté des mâles, les trois ou quatre meilleurs sont placés en station d'épreuve pour être vendus comme

taureaux reproducteurs. Les autres mâles sont castrés et vendus comme veaux d'embouche dans les encans. Tous les sujets de la ferme sont vaccinés et vermifugés

### Le critère le plus important selon lui est un veau vivant à la naissance. Ensuite, vient la croissance

à l'automne, ce qui a permis à l'éleveur de favoriser les encans réservés aux veaux vaccinés.

### CE QUE RÉSERVE LE FUTUR...

Alan et Christianne envisagent d'agrandir pour améliorer leur rentabilité. Au niveau environnement, ils devront un jour faire des changements. Réglementation oblige. Selon leur projet, une étable froide et une plate-forme d'entreposage du fumier seraient aménagées. Ils monteraient le troupeau à 40 vaches. Certains sujets iront au pâturage sur des terres en location à Valcartier. Ce projet est à l'étude pour la prochaine année. Sa mise en place n'aura pas lieu avant 2003.

Quinze ans plus tard, Alan et Christianne sont toujours heureux de leur choix, même s'ils avouent qu'ils n'auraient pas choisi cet endroit s'ils avaient su qu'ils vivraient l'aventure bovine. Mais c'est pour le milieu de vie qu'ils l'ont choisi et toute la petite famille, Jonathan, 16 ans, Mackenzie, 15 ans, Christine,



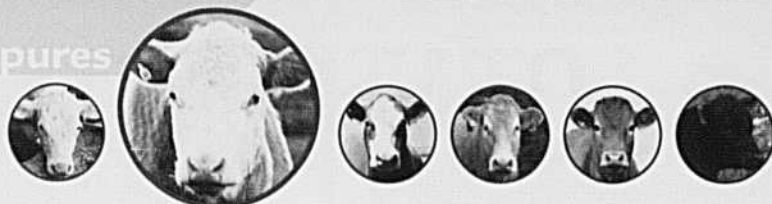
PHOTOS : MARIE-JOSEE PARENT

Mackenzie a voulu cette année entraîner un veau pour l'exposition. Elle a donc choisi son sujet qu'elle habitue au licou et à sa présence.

12 ans, et Jane, 10 ans, semble en être heureuse. 2

\*Journaliste à la pige





## ASSOCIATION CHALORAIS

L'assemblée générale annuelle de l'Association Charolais du Québec du 8 décembre dernier à Drummondville a choisi un nouveau bureau de direction : président, Pierre Ostiguy; 1<sup>er</sup> vice-présidente et trésorière, Chantal Raymond; 2<sup>e</sup> vice-président, Éric Trépanier : directeurs : Christian De Ladurantaye, Jean-François Cardin, Réal Poirier, Michel Rodier, Martin Brosseau.

Lors de cette assemblée l'ACQ a remis des plaques honorifiques pour les éleveurs ayant remporté le Meilleur Taureau Charolais évalué dans les stations d'épreuve reconnues 2001.

Une plaque fut remise à Brigitte Bergeron & Pierre Ostiguy du Ranch Ostiguy Charolais pour s'être démarqués lors des expositions 2001 comme Premier Éleveur et Meilleur Expositant.

**Brigitte Bergeron, secrétaire**  
Tél. : 450-469-2775

## ASSOCIATION ANGUS

La demande pour les Angus est plus forte que jamais! L'association reçoit de nombreux appels d'acheteurs cherchant les Angus et, jusqu'à présent, les taureaux Angus se vendent très bien aux stations d'épreuve.

L'assemblée annuelle de l'Association Angus Canadienne se tiendra à l'Île-du-Prince-Édouard du 5 au 9 juin et l'exposition Junior aura lieu à Barrie, en Ontario, du 18 au 20 juillet. Pour plus de renseignements, contactez l'association.

**Trudy Beaton, secrétaire**  
Tél. : 819-877-5461

## ASSOCIATION BLONDE D'AQUITAINE

Samedi le 23 février se déroulait l'assemblée annuelle de l'association et le bureau de direction pour l'année 2002 sera composé de Laurent Desrosiers, président; Edgar Ritchie, vice-président; Laurent Ducharme, Phillip Langlois, Michel Bougie, John Macfarlane, Jacques Deslandes, Daniel Breton et Clémence Landry, tous directeurs.

En 2002, il y aura une nouvelle commande de semences de taureaux français, soyez vigilants. Si vous n'êtes pas inscrits à Agri-Traçabilité-Québec (ATQ), veuillez le faire au plus tôt.

**Gaétan Hinse, secrétaire**  
Tél. : 819-359-2397

## ASSOCIATION HEREFORD

L'AHQ a tenu sa dernière assemblée du bureau de direction le 22 février dernier et nous avons planifié quelques activités pour cette année. Il y aura un pique-nique à la Ferme Champagne au mois de septembre et une journée de cabane à sucre à la Ferme Beaumont. D'autres activités seront annoncées au cours des prochains mois, nous vous tiendrons au courant.

**Chantal Castonguay, secrétaire**  
Tél. : 819-876-7852

## ASSOCIATION HIGHLAND

Il y aura une rencontre des éleveurs de bovins Highland, samedi le 27 avril à 13 h à la Ferme du Boisé, 177, route l'Ascension, l'Annonciation.

N'oubliez pas que la période en station d'épreuve prend fin le 23 avril et qu'il y aura des taureaux éprouvés qui seront disponibles. Vous pourrez prendre des informations auprès des éleveurs participants ou voir sur le site de l'association : <http://aqebhighland.iquebec.com>.

Si vous êtes à la recherche d'un taureau, apportez les documents nécessaires afin de vérifier les liens génétiques en rapport avec votre troupeau.

**Claire Courtemanche, secrétaire**  
Tél. : 819-275-7027

## ASSOCIATION LIMOUSIN

L'Association des éleveurs Limousin a tenu son assemblée générale samedi le 23 février. Voici le nouveau bureau de direction : Richard Potvin, président; Claude Hémond, vice-président; ainsi que neuf directeurs, soit Jean-Paul Labbé, Dave Campbell, Sébastien Bachand, Léo Gélinas, Jean-Guy Lechasseur, Mario Simard, Steve Dion, Réjean Bédard et André Lussier; Jérôme Poirier, secrétaire.

La journée « portes ouvertes » de

la Station unique de taureaux Limousin fut un succès avec une moyenne de prix de près de 2 700 \$ la tête et un prix maximum de 3 800 \$.

Nous tiendrons notre 2<sup>e</sup> vente de taureaux de la Station unique de taureaux Limousin, le samedi 6 avril aux Encans de la Ferme, sortie 133 de l'auto-route 20, tout près de Saint-Hyacinthe. Nous aurons environ 40 taureaux de génétique supérieure à vous offrir dans cette vente.

**Jérôme Poirier, secrétaire**  
Tél. : 450-799-4073

## ASSOCIATION SALERS

À l'assemblée annuelle de l'association, le 10 février à Drummondville, on a choisi un nouveau conseil d'administration : Gérald McGee, président; Marian Dancause, vice-président; Jessy Davidson, trésorier; Carol Arbery, secrétaire et les membres du conseil sont Philippe Cloutier, Nicole Gagnon, Mark Mason et Alain Belhumeur.

La vente de taureaux Salers à la Station Saint-Martin se tenait le 17 février. Les prix de vente furent excellents avec une moyenne de 2 350 \$ par taureau et un sommet de 4 000 \$. La prochaine vente de taureaux Salers aura lieu le 13 avril à Rimouski.

**Carol Arbery, secrétaire**  
Tél. : 819-826-5064

## ASSOCIATION SIMMENTAL

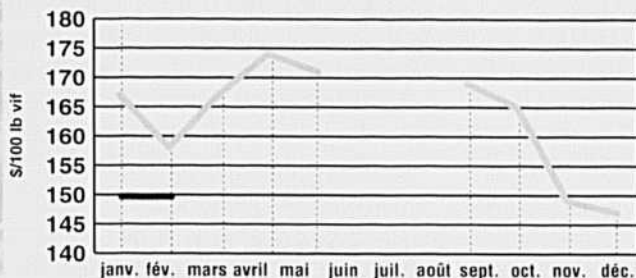
L'année 2002 s'annonce très dynamique pour l'Association Simmental du Québec. Nous sommes heureux d'accueillir Yves Gagnon, nouveau président du conseil, et Fernand Pelletier, vice-président. MM. Gagnon et Pelletier sont également nos délégués au Comité conjoint des races de boucherie du Québec. Nos autres directeurs sont : Étienne Proulx, Marcus Volk et Diane Bischof. Les ventes de station d'épreuve battent leur plein et cette année encore nos taureaux Simmental figurent parmi les plus performants. Pour plus d'information, contactez-nous.

**Diane Bischof, trésorière**  
Tél. : 514-684-2480

# STATISTIQUES

## VEAUX D'EMBOUCHE

Ventes aux encans spécialisés du Québec,  
Mâles 500-600 lb

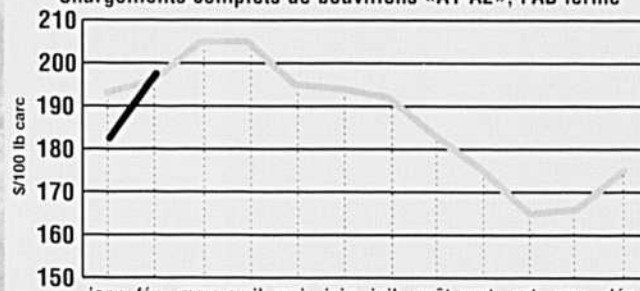


2002 Oc 150 150  
2001 Oc 167 158 167 174 171 \* \* 169 165 149 147 \*

\* Pas d'encans spécialisés au cours de cette période

## BOUVILLONS D'ABATTAGE

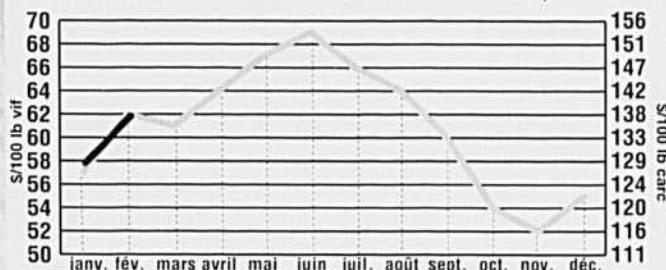
Ventes aux enchères par ordinateur du Québec  
Chargements complets de bouvillons «A1-A2», FAB ferme



2002 183 198  
2001 193 196 205 205 195 194 192 183 175 165 166 175

## VACHES DE RÉFORME

Encans publics du Québec  
(carcasse: calcul avec 45% de rendement)

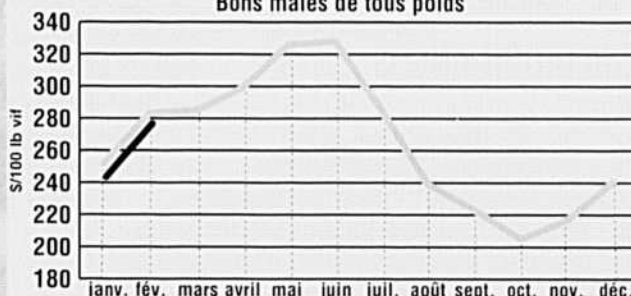


2002 vif 58 62  
2001 vif 57 62 61 64 67 69 66 64 60 54 52 55

2002 car 129 137

## VEAUX LAITIERS D'ENGRASSEMENT

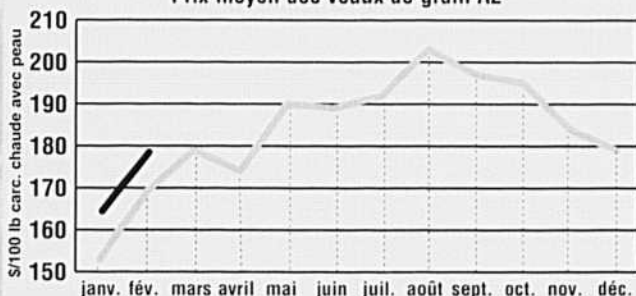
Encans publics du Québec,  
Bons mâles de tous poids



2002 245 278  
2001 252 283 285 299 326 328 285 239 223 205 217 241

## VEAUX DE GRAIN

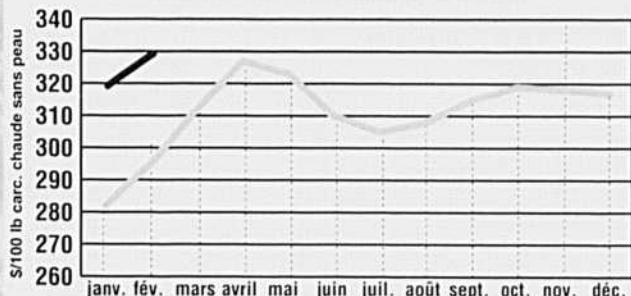
Ventes aux enchères par ordinateur du Québec  
Prix moyen des veaux de grain A2



2002 165 179  
2001 153 169 179 174 190 189 192 203 197 195 184 179

## VEAUX DE LAIT

Ventes directes aux abattoirs du Québec



2002 320 330  
2001 282 295 312 327 323 310 305 308 315 319 318 317



# Durabilité.

La solution à verser DECTOMAX<sup>®</sup> offre une protection plus durable contre les parasites d'importance économique chez les bovins au Canada.

**Dure jusqu'à 50 % plus longtemps contre le ver du poumon, un parasite mortel<sup>1</sup> :**

La solution à verser DECTOMAX<sup>®</sup> protège contre le ver du poumon pendant 42 jours après le traitement, comparativement à 28 jours pour les solutions à verser Ivomec<sup>®</sup> et Ivomec<sup>®</sup> Eprinex<sup>MC</sup><sup>1</sup>.

**Dure deux fois plus longtemps que la solution à verser Ivomec<sup>®</sup> contre le ver gastrique *Ostertagia*<sup>1</sup> :**

La solution à verser DECTOMAX<sup>®</sup> procure 28 jours de protection contre le ver gastrique *Ostertagia*, un parasite responsable de lourdes pertes économiques chez les bovins. Comparativement, la solution à verser Ivomec<sup>®</sup> n'offre que 14 jours de protection<sup>1</sup>.

## Nombre de jours de protection antiparasitaire<sup>1</sup>

Produit	Ver du poumon ( <i>Dictyocaulus viviparus</i> )	Ver gastrique ( <i>Ostertagia ostertagi</i> )	Ver intestinal ( <i>Cooperia oncophora</i> )
Solution à verser DECTOMAX <sup>®</sup>	42	28	21
Solution à verser Ivomec <sup>®</sup>	28	14	14
Solution à verser Ivomec <sup>®</sup> Eprinex <sup>MC</sup>	28	28	21
Solution à verser Cydectin <sup>®</sup>	28	28	n.d.

<sup>1</sup>L'importance clinique comparative n'a pas été établie.

# Rentabilité.

DECTOMAX<sup>®</sup> à la mise au pâturage a permis de maximiser les gains – jusqu'à 35 lb de plus<sup>2</sup>.

De nombreuses études canadiennes et américaines l'ont prouvé. Les veaux sevrés traités au printemps avec la solution à verser DECTOMAX<sup>®</sup> ont gagné en moyenne 35 lb de plus que les veaux non traités<sup>2</sup>. Les veaux non sevrés traités au printemps avec la solution injectable DECTOMAX<sup>®</sup> pesaient en moyenne 21 lb de plus à la fin de la saison que les veaux non traités<sup>2</sup>.

**Ce printemps, mettez la durabilité de DECTOMAX<sup>®</sup> au service de la rentabilité de votre entreprise.**



# DECTOMAX

solution à verser de doramectin pour les bovins et solution injectable stérile à 1 % de doramectin

**Toute la puissance pour triompher des poux et des vers.**



Santé animale



Fiers d'appuyer le mouvement  
411 depuis plus de 20 ans.

Centre d'information  
sur le **Boeuf**



D'après les homologations. Homologations de persistance : solution à verser DECTOMAX<sup>®</sup> – 42 jours/solution injectable DECTOMAX<sup>®</sup> – 28 jours contre le ver du poumon (*Dictyocaulus viviparus*). <sup>2</sup>Exp. n° 2239B-60-97-020. Gain de poids moyen (de la mise au pâturage jusqu'à la sortie) : solution à verser DECTOMAX<sup>®</sup> – 309 lb/non traités – 274 lb (P<0,05). <sup>2</sup>Exp. n° 2239B-02-97-168. Gain de poids moyen (de la mise au pâturage jusqu'à la sortie) : solution injectable DECTOMAX<sup>®</sup> – 420 lb/non traités – 399 lb.  
<sup>1</sup>Marque de commerce de Pfizer Products Inc., Pfizer Canada Inc., licenciée. <sup>2</sup>Marque déposée du Conseil des 4-H du Canada. Ivomec<sup>®</sup> et Eprinex<sup>MC</sup> sont des marques de commerce ou des marques déposées de Merial Limitée. Cydectin<sup>®</sup> est une marque déposée de Ayerst.

# Le plaisir de travailler avec un New Holland

## LA GRANDE MARQUE MONDIALE

**Le succès génère le succès**

*Depuis des générations, la suprématie New Holland dans les équipements agricoles s'étend à la grandeur de la planète. Son implication sans compromis dans le monde des tracteurs est en voie de connaître le même succès.*



SÉRIE TL

SÉRIE 10S

SÉRIE TN

### SÉRIE TL

**UNE MÉCANIQUE MUSCLÉE**

4 modèles de 56 à 82 cv.  
Musclés et fiables, ils impressionnent par leur maniabilité et leur visibilité exceptionnelle. Transmission avec inverseur hydraulique au volant.

### SÉRIE TN

**ÉCONOMIQUE**

4 modèles de 42 à 62 cv.  
Ils vous surprendront avec leur moteur durable, frugal et silencieux qui libère jusqu'à 36 % d'augmentation de couple. Vous apprécierez le circuit hydraulique le plus rapide de l'industrie. Trois boîtes de vitesses disponibles.

### SÉRIE 10S

**LA FIABILITÉ À BAS PRIX**

5 modèles de 42 à 90 cv à la PDF. Dotés de technologies éprouvées et reconnus pour durer des années.



**L'expertise de mon concessionnaire,  
ma meilleure garantie!**

**ALMA**  
Équipement J.M.A.R. inc.

**AMQUI**  
C.A.C. de la Matapédia

**BEAUPORT**  
Trudel & Piché (Beauport) inc.

**CHOMEDEY, LAVAL**  
Longus Equipements inc.

**DALHOUSIE STATION**  
Fernand Campeau & fils inc.

**IBERVILLE**  
Équipement Inotrac inc.

**LA POCATIÈRE**  
Groupe Dynaco

**LENNOXVILLE**  
Équipements B. Morin inc.

**MASKINONGÉ**  
Équipement G. Gagnon

**MIRABEL**  
J. René Latond inc.

**HAPIERVILLE**  
S.C.A. du sud de Montréal

**NICOLET**  
New-Holland Nicolet-Yamaska

**PARISVILLE**  
C.A.R. de Parisville

**PLAISANCE**  
Équip. de ferme Papineau Ltée

**POINTE-AU-PÈRE**  
Garage Daniel Lévesque inc.

**RIVIÈRE-DU-LOUP**  
Groupe Dynaco (KRTB)

**SAINT-AGAPIT**  
Machinerie Jean Roy

**SAINT-ANSELME**  
Unicoop, Coop agricole

**SAINT-GUILAUME**  
Machinerie C.H. inc.

**SAINT-HYACINTHE**  
Équipements Inotrac inc.

**SAINT-MICHEL**  
S.C.A. du sud de Montréal

**SAINTE-MARIE-DE-BEAUCE**  
Unicoop, coop agricole

**SAINTE-MARTINE**  
S.C.A. du sud de Montréal

**SAINT-NARCISSE, CTÉ  
CHAMPLAIN**  
Trudel & Piché inc.

**SAINT-THOMAS DE JOLIETTE**  
Raymond Lasalle inc.

**SAINT-VALLIER**  
Unicoop, Coop agricole

**VICTORIANVILLE**  
S.C.A. des Bois-Francis

**WOTTON**  
Équipement Proulx  
& Raiche inc.



**NEW HOLLAND**

[www.newholland.com/na/](http://www.newholland.com/na/)

Visitez le site web des concessionnaires  
du Québec [ccnhq.com](http://ccnhq.com)