

PER

B-208

BNQ

Bulletin

Productions mixtes

des agriculteurs

VOTRE PARTENAIRE EN AFFAIRES AGRICOLES DEPUIS 78 ANS

TECHNIQUES

Ils nourrissent leurs porcs avec des sous-produits

Les Cyr-Berthiaume remplacent 80 % de la moulée par une série de sous-produits.



Les ulcères d'épaules cachent d'autres problèmes

Le vétérinaire signale des lacunes quant au traitement et de régie des élevages porcins

AFFAIRES

SPÉCIAL JEUNESSE

Le secret d'un transfert réussi en souplesse

La relève agricole sera-t-elle immigrante?



ire :

Classification on y croit

Les Turcotte produisent des poulets et des œufs, des poulets de grain, des pommes et... des pommes.

FAMILLE

La Commune de Berthier maintient une tradition séculaire

Depuis 1672, ce pâturage collectif fonctionne selon les mêmes règlements du droit... féodal.

Les agriculteurs voyagent sur Internet

Les agriculteurs peuvent réaliser des transactions financières, rien de mieux que le surf, le secteur de grandes cultures.

000085279 007 01/09 129 1
Bibliothèque Bur Depot Legal (M)
Département Des Periodiques
125 rue Sherbrooke O
Montreal QC H2X 1X4
XX36

À \$\$\$\$ / TM

POUR VOTRE RÉCOLTE DE GRAIN INVESTISSEZ DANS



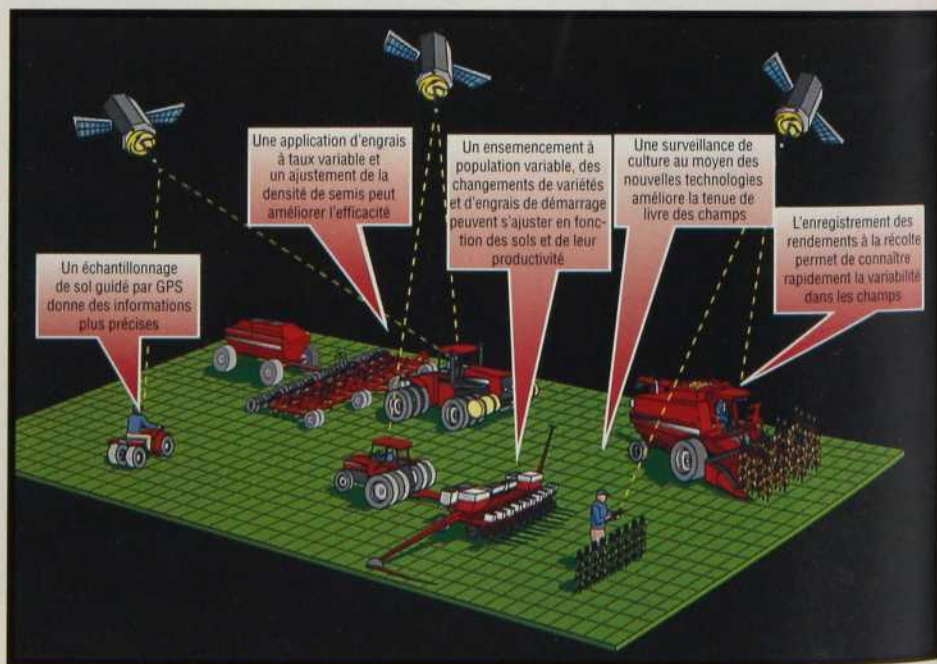
LA QUALITÉ

- ▶ pour une meilleure qualité de grain
- ▶ pour une plus grande simplicité d'utilisation
- ▶ pour une plus grande quantité de récolte
- ▶ pour une meilleure valeur de revente

**PLUS DE QUALITÉ
DE CONTRÔLE
AVEC LE
NOUVEAU SYSTÈME
A.F.S.**

**INFORMATION
INSTANTANÉE**

- ▶ pourcentage d'humidité
- ▶ rendement / superficie
- ▶ possibilité de cartographie par ordinateur



UNE AUTRE EXCLUSIVITÉ CASE IH

BERTHIERVILLE

Benoit Bellerose inc.

COATICOOK

J.M. Chagnon inc.

GRANBY

Les équipements Adrien Phaneuf inc.

HÉBERTVILLE

Antonelli Villeneuve & fils

HUNTINGDON

Les équipements Lazure et Riendeau inc.

LA DURANTAYE

Jean-Guy & Denis Bolduc inc.

LA GUADELOUPE

Garage Brochu inc.

LACHUTE

J. & P. Raymond Ltée.

LYSTER

Garage E. Boissonneault inc.

MARIEVILLE

Les équipements Boucher inc.

NAPIERVILLE

Napierville Auto-Motive inc.

NICOLET

Centre Agri Nicolet

POINTE-AU-PÈRE

Les équipements André Bellevance inc.

PONT-ROUGE

Les machineries Pont-Rouge inc.

SAINT-CLÉMENT

Service Agro-Mécanique inc.

SAINT-CLET

Les équipements Lazure et Riendeau inc.

SAINT-DENIS-SUR-RICHELIEU

Claude Joyal inc.

SAINT-ESPRIT

Les équipements R. Marsan inc.

SAINT-GUILLAUME

Claude Joyal inc.

SAINT-MAURICE

Rolland Clément & fils inc.

SAINT-PASCAL-DE-KAMOURASKA

Service Agro-Mécanique inc.

SAINTE-MARTINE

Les équipements Lazure et Riendeau inc.

STANBRIDGE STATION

Claude Joyal inc.

UPTON

Les équipements Adrien Phaneuf inc.

VICTORIANVILLE

Garage Maurice Leblanc

VILLE DE L'ISLET

Garage Conrad Lord inc.

WOTTON

Garage E. Comtois inc.

Le silence n'est pas toujours d'or

Le mutisme de la Fédération a déjà fait un tort irréparable à la production porcine.

Marc-Alain Soucy

Bien faire et le dire, c'est ça les relations publiques. Si on applique cet énoncé à la production porcine, on voit tout de suite que quelque chose ne va pas.

En ce qui a trait au «bien faire», nous croyons que la majorité des producteurs de porc, petits et gros, sont respectueux de l'environnement. Il reste bien quelques irréductibles qui ne répondent pas aux normes, mais comme ce sont en général de mauvais gestionnaires, avec le temps ils disparaîtront.

Mais en ce qui a trait à la deuxième partie de l'énoncé «et le dire» nous croyons que les producteurs de porc doivent faire leur *mea culpa*. La mauvaise image dont est actuellement affublée la production porcine au Québec s'est fabriqué petit à petit à cause du mutisme des producteurs et de leur Fédération devant les attaques qui ont fusé de toutes parts.

La logique cachée derrière ce silence: «Si on répond aux critiques, on jette de l'huile sur le feu et on fait de la publicité à ceux qui nous attaquent.» Ce raisonnement peut sans doute être valable quand on a affaire à des escarmouches sporadiques. Mais à long terme, quand nos détracteurs sont nombreux et acharnés, c'est une stratégie suicidaire.

Ne pas rétablir les faits et ne pas affronter nos ennemis jette le doute dans l'esprit du public qui ne voit et n'entend qu'une partie de la réalité. Qui ne dit mot consent, n'est-ce pas?

On est en droit de se demander comment il est possible, en 1996, qu'un plan conjoint aussi bien organisé et aussi bien financé que celui du porc ait fait preuve d'un tel niveau d'attentisme



et de mutisme devant les attaques répétées des environmentalistes, des municipalités et de citoyens hystériques qui ont entraîné l'image de toute la profession dans la boue.

À force de silence, le doute s'est installé même chez les producteurs agricoles. C'est un secret de polichinelle qu'ils ne sont pas tous solidaires avec les producteurs de porc. Pourtant ils naviguent dans le même bateau.

Le droit de produire que tous attendent ne règlera pas tout, loin de là. Si l'UPA et ses fédérations le voient comme la fin du long calvaire des relations du monde agricole avec le ministère de l'Environnement, les municipalités et les citoyens, on se prépare des lendemains douloureux. Les discussions auxquelles cette loi a donné lieu ont accollé à l'agriculture l'image peu enviable de polluuse.

C'est toute l'agriculture québécoise qui a laissé ternir son image au cours des dernières années. Il ne faut pas croire qu'un petit comité ici ou là va être en mesure de la rebâtir. Il faudra une stratégie globale et sérieuse de reconstruction.

Il faudra continuer à bien faire, à ne plus défendre les pollueurs, et..., surtout, surtout, le dire haut et fort. ■

AFFAIRES

La Mauricie engagée dans la qualité et l'originalité 11

La vie agricole y est pleine d'imagination mise au service d'une population industrielle.

Oui, notre secteur de la transformation est coincé 16

Selon l'économiste Morisset, on peut changer la politique agricole... en composant avec les résistances au changement.

TECHNIQUES

Ils nourrissent leurs porcs avec des sous-produits 29

Les ulcères d'épaules des truies cachent d'autres problèmes 32

Aviculture : la diversification on y croit 35

L'Ancêtre, un p'tit goût cru du terroir 39

Investissement quota : un pari réussi 42

Un éleveur de Percherons qui voit grand 46

Qui va payer les codes à barres? 49

Les céréales voyagent sur Internet 54

CHRONIQUES

Actualité	5
Agenda	6
Apprivoisons le futur	19
Cuisine	61
Éditorial	3
Forêt	56
Météo août	65
Météo septembre	66
Nouveaux produits	51
Nouvelles de l'industrie	52
Onésime	60
Petites annonces	63

SPÉCIAL JEUNESSE

Le secret d'un transfert réussi en souplesse 21

La recherche et la mise en place d'outils et de moyens d'intervention sont sans effet si on ne réussit pas à convaincre les familles de se préparer, le plus rapidement possible, au transfert.



La relève agricole sera-t-elle immigrante? 26

L'UPA s'est prononcée en faveur de l'immigration. Mais la Fédération de la relève est réticente.

FAMILLE

La Commune de Berthier maintient une tradition séculaire 58

Depuis 1672, ce pâturage collectif fonctionne selon les mêmes règlements du droit... féodal.

PERSONNALITÉ DU MOIS

Jeanne Grisé-Allard, la face cachée d'Alice Ber

La confidente des familles rurales québécoises avait peur des vaches et des cochons quand elle a commencé à écrire dans *Le Bulletin des agriculteurs*.



Directeur: Simon-M. Guertin, M.B.A.

RÉDACTION

Rédacteur en chef: Marc-Alain Soucy
Journalistes: Sylvie Bouchard, agronome,
Simon-M. Guertin, ingénieur et agronome
Secrétaire: Johanne Bazinet

PUBLICITÉ

Bureau de Montréal:
Tél.: (514) 845-5141
Fax: (514) 845-6261
E-mail: bulletin@maclean-hunter-quebec.qc.ca
1001, boul. de Maisonneuve Ouest,
Montréal (Québec) H3A 3E1
Représentants: Claude Larochelle,
Thierry-Michel Racicot

Bureau de Toronto:
Tél.: (416) 486-4446
Fax: (416) 486-6636
501 East Eglinton Avenue, suite 304
Toronto (Ontario) M4P 1N4
Directeur de la publicité: Peter Salmond

Coordonnateur à la production:
Claude Larochelle

Tous droits réservés 1991
Envoi de publication
Enregistrement no 0068
Convention cadre de service No 1952706-00
Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0007-4446
Indexé dans Repère



Le Bulletin des agriculteurs, fondé en 1918,
est publié par les Éditions Maclean Hunter
Limitée et les compagnies affiliées et imprimé
par les Imprimeries Québécois.

Les Magazines Maclean Hunter Québec
L'actualité, Châtelaine, Le Bulletin des
agriculteurs, 1001 de Maisonneuve O.,
Montréal (Québec) H3A 3E1

Président: Jean Paré
Services administratifs et financiers:
Suzanne Lamouche, c.a. directrice
Marie-Claude Caron, c.a. adjointe

Éditions Maclean Hunter:
Président: James K. Warrilow
Président et chef
de la direction: John H. Tory
Vice-président circulation: Michael J. Fox

SERVICE DES ABONNEMENTS

2924, boul. Taschereau, bureau 201
Greenfield Park (Québec) J4V 3P1

1-800-667-4444

Région de Montréal: 875-4444

Tarif de l'abonnement: (TPS et TVQ incluses)

un an	deux ans	trois ans
28,44 \$	52,37 \$	74,02 \$

À l'extérieur du Canada, un an: 40 \$

Des œufs pour les petits bébés

La Fondation OLO (Œufs, Lait, Oranges) a reçu 10 000 \$ lors de l'assemblée annuelle des membres de la Fédération des producteurs d'œufs de consommation du Québec pour une quatrième année consécutive. Cette collaboration permettra à la Fondation OLO d'offrir aux femmes enceintes de milieu défavo-



Jacques Bouchard et François Ménard de la Fédération des producteurs d'œufs de consommation, Marc-André Coallier, Anne Dorval et Chantal Roy de la Fondation OLO

risé des coupons échangeables contre des douzaines d'œufs. On veut ainsi augmenter leurs chances de mettre au monde un bébé de poids normal.

Les porte-parole de la Fondation OLO, Anne Dorval et Marc-André Coallier, étaient présents à cette rencontre pour la remise du chèque.

En collaboration avec les CLSC, la Fondation OLO supporte les futures mamans qui risquent de donner naissance à des bébés prématurés ou de petits poids en raison d'une alimentation insuffisante due à des conditions socio-économiques difficiles.

Pour vaincre l'insécurité alimentaire

L'Ordre professionnel des diététistes du Québec a fait connaître sa position officielle sur la sécurité alimentaire.

« Il est essentiel que les gouvernements fédéral et provincial, les organismes communautaires, l'ensemble des décideurs sociaux et économiques, l'industrie alimentaire et les entreprises susceptibles de créer de l'emploi posent sur le champ des actions concrètes et efficaces visant à assurer la sécurité alimentaire. C'est la santé d'un nombre important d'enfants, d'adolescents, d'adultes et d'ânés québécois qui en dépend », a déclaré la présidente de l'Ordre, Micheline Seguin Bernier lors d'une conférence de presse tenue en juin dernier à Montréal.

Les diététistes/nutritionnistes ont indiqué lors de cette conférence qu'elles allaient sensibiliser les autres intervenants de leurs milieux de travail à cette problématique. Elles favoriseront le regroupement de professionnels afin d'accroître l'impact de leurs interventions.



Produits L.B. remporte le Méritas Export 2000

Le Méritas Export 2000 vise à reconnaître et à soutenir concrètement les efforts exceptionnels déployés par une entreprise québécoise afin de s'adapter aux exigences du commerce international et de développer de nouveaux marchés.

Les Produits L.B. est une entreprise spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'aliments secs haut de gamme pour chiens et chats. Son chiffre d'affaires actuel s'élève à plus de 20 millions de dollars par année dont 15 % vont à l'exportation. Le Japon est actuellement son



Fernand Robichaud et Jacinthe Brasseur

plus important marché suivi des États-Unis, de la Suisse, de l'Italie, etc.

C'est la directrice de la division exportations, Jacinthe Brasseur, qui a reçu le Méritas des mains de Fernand Robichaud, secrétaire d'État (Agricul-

ture et Agroalimentaire, Pêches et Océans) au nom du ministre Ralph Goodale.

Ce prix a été décerné dans le cadre de la 6^e assemblée générale annuelle du Club Export Agroalimentaire du Québec tenue en juin dernier à Montréal.

LETTRÉ DES LECTEURS

Lettre au ministre Guy Julien

À titre d'agents importants dans l'économie québécoise et à plus forte raison, à titre d'intervenants dans l'industrie de la production porcine, nous souhaitons par cette lettre vous apporter notre appui pour défendre « Le Droit de Produire » des producteurs et productrices de porcs du Québec. [...]

Monsieur le Ministre, l'avenir de centaines de milliers de personnes dépend des décisions prises à votre ministère. Au nombre des gens concernés, 365 000 personnes œuvrent dans l'industrie agroalimentaire québécoise, 3929 producteurs et productrices agricoles qui constituent la deuxième plus importante production agricole québécoise sont à chaque jour à la tâche. 3000 agronomes y travaillent, 4000 technologistes agricoles apportent leur contribution, 1500 vétérinaires exercent leur profession, 963 entreprises sont impliquées dans la fabrication et la distribution de machinerie, d'équipements et de bâtiments agricoles, 161 meuneries et centres régionaux de moulée rendent disponible l'alimentation animale et des centaines de personnes sont assignées à l'insémination, au transport, dans les abattoirs et combien d'autres. [...]

À titre de citoyen corporatif nous avons la responsabilité de sécuriser et d'appuyer les membres de notre grande famille qui croient à un droit tout à fait légitime. [...]

Monsieur le Ministre, au nom de nos employés, de nos clients et de nos fournisseurs, nous vous demandons de prendre la décision qui permettra aux producteurs et productrices de porcs du Québec de continuer de « Produire » dès maintenant dans le respect des normes.

Jean-Claude Gaudreault
Président
GODRO inc.

AGENDA

27 juillet au 1er août
Congrès international de nutrition
(humaine et animale)
Palais des Congrès, Montréal
Information : (613) 993-7271

8 au 18 août
Fêtes gourmandes internationales de
Montréal
Île Notre-Dame, Montréal
Information : (514) 861-8241

10 août
Journée de démonstration en apiculture
(CPVQ)
Station de recherche du MAPAQ,
Deschambault
Information : (418) 523-5411 ou
1-888-535-2537

14 au 25 août
Expo-Québec
Parc de l'Exposition, Québec
Information : (418) 691-7110

16 et 17 août
Congrès annuel de l'Ordre des agronomes
du Québec
Hôtel Georgesville, Saint-Georges de
Beauce
Information : (514) 844-3833 ou
1-800-361-3833

28 août
Gala annuel du concours de l'Ordre du
mérite agricole
Château Frontenac, Québec
Information : (418) 643-1106

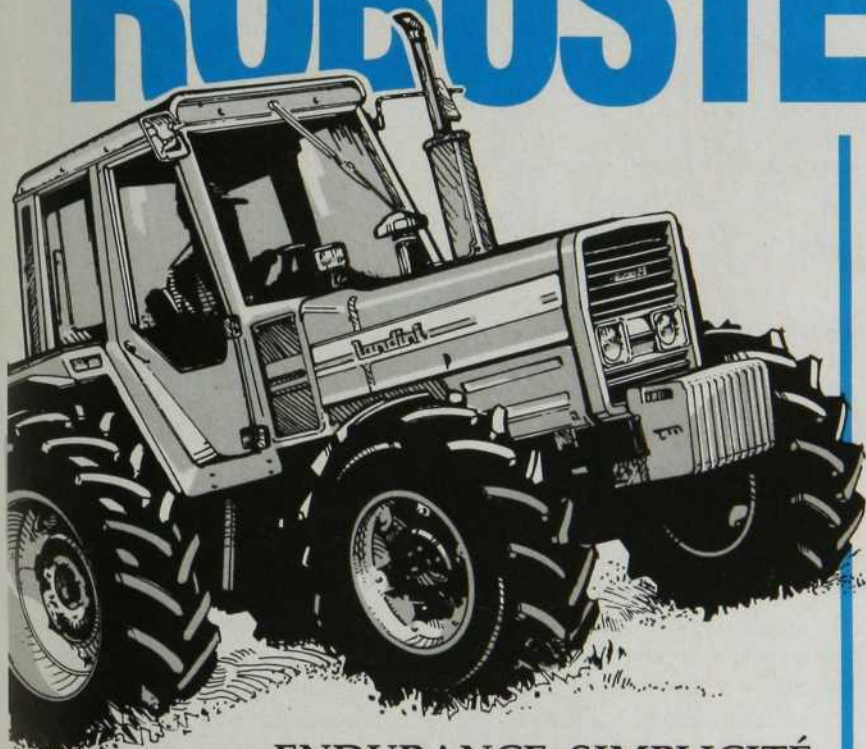
7 septembre
Colloque sur les grands gibiers domes-
tiques (CPAQ)
Drummondville
Information : (418) 646-5781

10, 11 et 12 septembre
Outdoor Farm Show
Burford, Ontario
Information : (519) 822-2890

La qualité Landini est renforcée
par une garantie de deux ans

Les tracteurs Landini

ROBUSTES



ENDURANCE, SIMPLICITÉ,
NOMBREUX TALENTS, PERFORMANCE,
ANNÉE APRÈS ANNÉE

Chez Landini Tractors, nous cultivons la qualité. Un siècle d'innovations dans le domaine du tracteur standard ou spécialisé aboutit à de robustes performances et à une endurance mariées à une meilleure économie de fonctionnement et une simplicité d'entretien.

Landini offre une gamme de tracteurs de 47 à 142 ch, à 2 ou 4 roues motrices, tous propulsés par les fameux moteurs Diesel Perkins, champions en performance et économie de carburant. La recherche de Landini dans le domaine du train

moteur a conduit à des transmissions qui absorbent moins d'énergie et réduisent la consommation de carburant tout en offrant 12 ou 24 vitesses avant et 12 arrière. Landini a tenu compte de l'essentiel comme de l'extra pour procurer au chauffeur un maximum de confort et de sécurité: meilleure insonorisation, leviers de contrôle plus accessible, filtration de l'air à l'intérieur de la cabine, système d'air climatisé poussé et puissant. Landini a adopté le système anti-corrosion le meilleur et le plus récent pour que métal et peintures gardent leur éclat original pendant des années. Le souci de Landini de fournir aux clients un produit spécialisé et de qualité qui répond à leurs besoins particuliers a permis de garder le niveau des réclamations de garantie bien en dessous des normes de l'industrie. La gamme complète de tracteurs robustes Landini est protégée par une garantie de deux ans avec des options standard ou uniques qui visent un grand choix de besoins spécifiques.



LE MODÈLE ÉTROIT
Spécial pour vignobles, vergers, bleuets, etc. Modèles surbaissés disponibles pour récoltes sous les arbres et les abris pare-soleil.



THE VIEWMASTER
Visibilité excellente des instruments montés en avant. Disponible avec ou sans cabine.



MODELE HAUT
Spécial pour maraîchers



CHENILLE
Spécial pour compaction minime sur sols délicats et stabilité dans les pentes

Landini

Tracteurs conçus pour l'avenir

Distribué par
AGCO CORPORATION
Duluth, GA 30136

Jeanne Grisé-Allard

La face cachée d'Alice Ber

Quand elle a commenc   écrire dans *Le Bulletin des agriculteurs*, elle avait peur des vaches et des cochons. Alice Ber est pourtant devenue la confidente des familles rurales québécoises.

par Sylvie Bouchard

Pendant 43 ans, Alice Ber a été responsable des pages féminines du *Bulletin des agriculteurs*, elle a donné des centaines de conférences à travers la province, participé à des émissions de radio et de télé, écrit des reportages importants, répondu à des milliers de lettres. Qui ne se souvient pas du courrier d'Alice Ber, de la chronique « Votre domaine madame » ?

« Quand *Le Bulletin* est venu me chercher, j'étais prête, dit Alice Ber. J'avais acquis une bonne expérience et je savais où j'allais.   travers le courrier et les conférences que j'ai données, j'ai appris à connaître les gens des campagnes. J'étais très près d'eux. »

Outre le courrier, Alice Ber signait une page éditoriale, une chronique pour les jeunes filles et « La page de marraine », où elle s'adressait particulièrement aux tout-petits. Elle était aussi responsable d'une chronique médicale, de l'artisanat, des recettes. Pendant deux ans, elle a même publié un cours d'anglais en collaboration avec un professeur de langue.

Une rencontre avec Jeanne Grisé-Allard, la véritable Alice Ber, nous ramène à l'époque de l'écrit, de la radio, des rencontres conférences, des courriers. Un voyage au pays du souvenir... Selon elle, tout lui est tombé du ciel, comme par hasard.

Pourtant, Jeanne Grisé-Allard, aujourd'hui âgée de 94 ans, semble lui avoir donné un petit coup de main, au



Avec ses 65 ans de journalisme et les 12 livres qu'elle a publiés, Jeanne Grisé-Allard a laissé une marque profonde dans le monde agricole québécois.

hasard. Sans l'avouer clairement, elle a toujours su ce qu'elle voulait.

  huit ans, la petite Jeanne composait des chansons pour endormir les bébés. Puis, elle les chantait à ses petits frères. « Tu fais de la poésie », lui répétait son père, directeur d'une imprimerie. Jeune fille, elle participait à tous les concours de rédaction des journaux. Et gagnait plus souvent qu'à son tour. Des livres, des cuillères en argent, des ciseaux à broderie...

  22 ans, elle reçoit une lettre : le rédacteur en chef de l'hebdomadaire *Le Canada français* lui propose de devenir rédactrice. La jeune fille hésite. Mais on lui fait une offre qu'elle ne peut refuser : un essai d'une semaine au bout de laquelle on la ramènera chez elle si le travail ne lui convient pas.

Le lundi suivant, la jeune journaliste est de retour au poste, emballée. Pendant quatre ans, elle corrige les épreuves, écrit une chronique féminine, rédige le compte-rendu de lancements de livres, de concerts ou d'autres  v nements. Un jour, Françoise Gaudet lui écrit qu'on a ouvert un poste de r dac-

trice à *La Patrie*, un quotidien important de la métropole. Encore une fois, Jeanne hésite, prend son courage à deux mains et envoie sa lettre. Quelques jours plus tard, elle commence son nouveau travail à Montréal. C'est durant cette période qu'elle a commencé à travailler à la radio. Elle y a crée le courrier des ondes.

Puis tout s'est bousculé. Dans la jeune trentaine, alors qu'elle ne songeait plus au mariage, voilà que le prince charmant croise sa route. « Si je dis oui, lui a-t-elle dit, je devrai sacrifier une carrière que j'aime beaucoup. » On est en 1938.   l'époque, la nouvelle épousée devait se consacrer à son foyer. C'était sans compter sur une nouvelle offre « tombée du ciel ». Un certain M. Myer lui passe un coup de fil : voudrait-elle créer une section de pages féminines dans son magazine? Le défi intéresse la future mariée... qui accepte, avec sa petite idée derrière la tête : le travail à domicile.

« Je ne savais pas qu'il s'agissait d'un journal rural, dit-elle en riant. Moi qui avait peur des vaches et des cochons, je me suis dit que ça ne marche-

rait jamais! » Pourtant, l'équipe du *Bulletin des agriculteurs* est emballée par ses idées et insiste pour la garder malgré le mariage imminent. Jeanne en parle à son fiancé, lui expliquant qu'elle pourra travailler à la maison. Alice Ber — du nom de sa mère Alice Bergeron — venait de prendre son envol.

Une fois par semaine, elle se rendait au bureau chercher son courrier, remettre ses articles. Sauf lorsqu'elle était enceinte — son mari faisait alors la navette. Car à travers tout cela, Jeanne Grisé-Allard a mis au monde quatre enfants : une fille, décédée à la naissance, suivie de trois garçons, aujourd'hui dans la cinquantaine.

Alice Ber se rappelle qu'à une époque, elle recevait un millier de lettres par mois. « Les gens me considéraient comme une amie, une confidente, dit-elle. Je ne les jugeais pas, ne leur donnais pas de conseils, j'essayais seulement de les amener à réfléchir. » Ce qui la touchait le plus, c'était les mésententes entre mère et fille. Peut-être parce qu'elle-même n'avait pas eu la chance d'élever sa petite fille, « la plus grande peine de ma vie », dit-elle.

Certaines personnes lui écrivaient plusieurs fois. Elle se souvient par exemple de ces deux femmes homosexuelles à une époque où l'homosexualité était taboue. Dans ces cas, elle répondait personnellement. Souvent, elle rédigeait ainsi plus de 50 lettres dans la même semaine!

Pendant cette période au *Bulletin*, Alice Ber a publié une douzaine de livres, dont certains en collaboration. Des trucs ménagers, des livres de recettes, des recueils de prénoms, des cours d'anglais. Celui dont elle est la plus fière, c'est un recueil de poèmes, publié alors qu'elle était dans la trentaine. Malheureusement, l'édition est épuisée.

Quand elle regarde en arrière, Jeanne Grisé-Allard est satisfaite. En mai dernier, alors qu'elle donnait une conférence dans son village natal, elle a senti la reconnaissance des gens. Elle n'a pu que se rendre à cette évidence : Alice Ber a laissé une marque impérissable dans le monde rural québécois. « Ce que j'ai fait de plus profond, dit-elle, je l'ai fait au *Bulletin*. »

Aujourd'hui, Jeanne Grisé-Allard regarde le monde de son petit appartement de Montréal, au sixième étage d'une résidence pour personnes âgées. D'un côté, la rivière et un parc, de l'autre, la grande ville. Tous les matins, elle marche une heure. Elle lit beaucoup, écrit aussi facilement qu'elle l'a toujours fait, donne encore de temps en temps des conférences et fréquente assidûment la petite chapelle située juste à côté de son logement. Tous les soirs, elle prépare elle-même son souper. Et les dimanches sont consacrés à ses fils et à leurs familles.

Mais si elle a toujours quelque chose à faire, la nostalgie la visite parfois. Depuis dix ans que son mari l'a quittée, elle s'ennuie de son grand amour. Quand nous faisons une croisière, mon mari et moi, dit-elle, le dernier soir il me disait : « Nous avons fait un beau voyage, nous avons vu de belles choses, nous rapportons de beaux souvenirs, mais j'ai donc hâte de rentrer chez nous. » Cette phrase me trotte dans la tête. J'ai hâte de rentrer à la maison. » ■

VENDEZ VOTRE GRAIN PLUS CHER!



GRÂCE AU NETTOYEUR DPC <DUAL CLEANER> DE KONGSKILDE, VOUS OBTIENDREZ DES GRAINS DE MEILLEURE QUALITÉ ET D'UNE PURETÉ REMARQUABLE.



Ce résultat est dû au processus <DUAL CLEANER> un nettoyage sur trois niveaux combinant un tamis rotatif avec un courant d'air pour donner une meilleure séparation.

RÉSULTATS:

Qualité supérieure- La meilleure séparation débarrasse le grain des fines particules. Le courant d'air enlève les grains de mauvaises herbes, les écaïlles et autres poussières. La qualité pour la meunerie s'en trouve améliorée.

Coûts réduits- Les coûts de séchage diminuent, les points chauds en entrepôt sont réduits et le bon grain est séparé du reste.

Cette nouvelle technologie procure des résultats avantageux. Cet équipement est idéal pour les céréaliculteurs, les producteurs de semences ou même les éleveurs.

Pour plus d'information sur le DPC 40 ou tout autre système de manutention du grain Kongskilde, communiquez avec:

AG-PRO INC. 1308, route 137 Ste-Cécile de Milton
(Québec) JOE 2C0 Tél.: (514) 778-0444

Votre spécialiste en manutention des grains au service des agriculteurs dans plus de 60 pays à travers le monde



KONGSKILDE

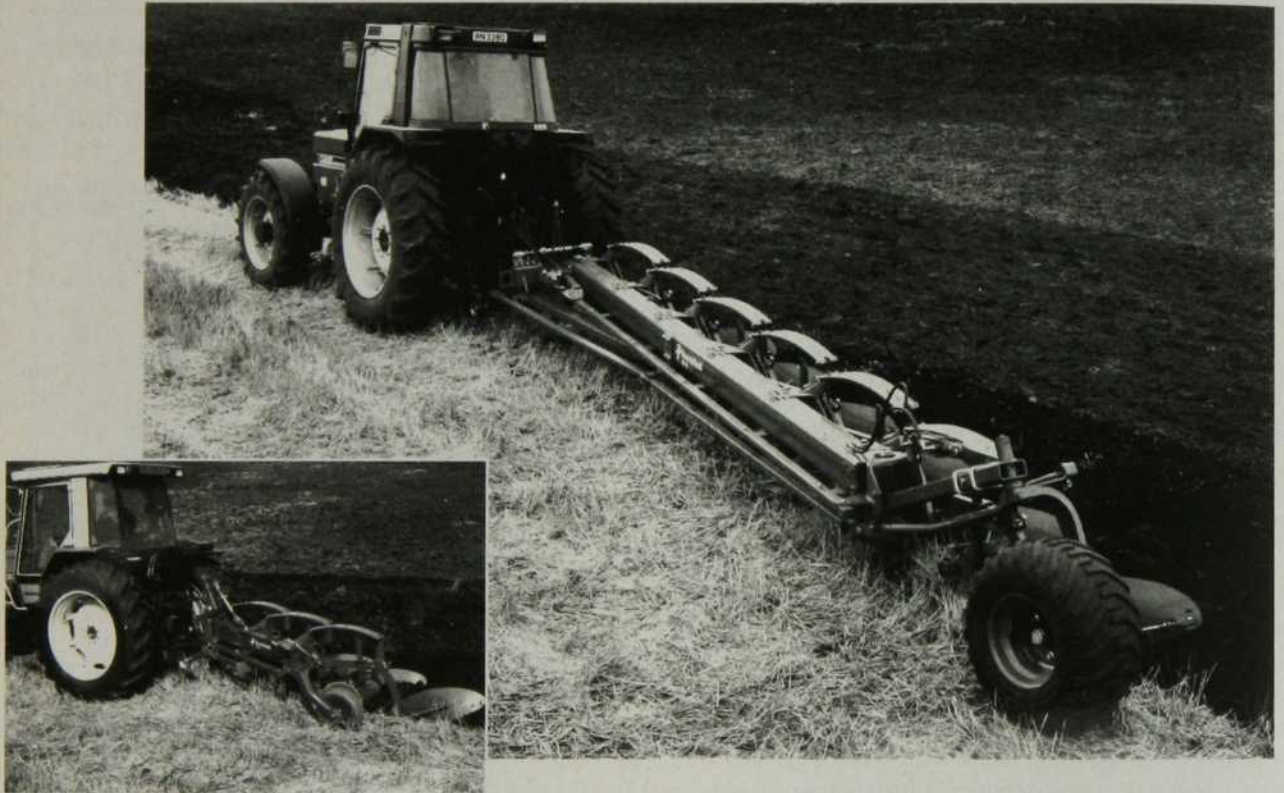
231 Thames Rd. E., Exeter,
Ontario NOM 1S3
Tél.: (519) 235-0840
Fax.: (519) 235-2931

Équipement Dussault
Pike River
Labrie Équipement
Napierville
RLM Inc.
Ste-Madeleine



Kverneland Pour l'agriculteur
créatif et visionnaire

En dépit de plusieurs méthodes alternatives "expérimentales" à l'essai depuis 15 ans, **LE LABOUR** demeure en **PREMIÈRE PLACE** pour les sols lourds du Québec.



Et avec le développement chez **Kverneland** de charrues à ajustement variable hydraulique de la largeur de travail (Variomat), ainsi que des dégagements **extra-long**s entre versoirs, vous disposez d'un choix exceptionnel d'appareils performants, économiques à l'usage, ainsi que de la technologie avancée **Kverneland**, leader mondial du labour.

"Chez Kverneland, on a fait nos preuves et on continue de perfectionner le labour en qualité de méthode culturale fiable et génératrice des meilleurs rendements dans toutes les conditions climatiques."

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

CATALOGUE CHARRUES

NOM _____

ADRESSE _____

TÉLÉPHONE _____

MARQUE DE TRACTEUR _____

C.V. _____

BA-07-96

La Mauricie engagée dans la qualité et l'originalité

La vie agricole y est pleine d'imagination mise au service d'une population industrielle sachant communiquer son désir de bien faire.

par Jackie Navarro

Bien que très étendue, la région de la Mauricie n'en demeure pas moins une des plus petites de la province en superficie cultivable. C'est aussi celle qui cultive la plus grande proportion de cette surface. Comme on aime à le dire dans la région, elle est située « au cœur du Québec ». S'appuyant sur le Saint-Laurent, elle est coincée entre Lanaudière et la région de Québec. Elle bénéficie d'un climat favorable à l'agriculture : 120 à 130 jours sans gel, 1000 mm de précipitations par an dont près de la moitié pendant la période de croissance qui s'étend de mai à septembre.

La population agricole de la Mauricie ne représente qu'un petit 3 % de la population de la région. Elle a pourtant généré un chiffre d'affaires de 353 millions de dollars en 1995.

La sagesse paysanne

Bien qu'étant au centre d'un bassin de 4 millions de consommateurs dans un rayon de 150 km, les producteurs de la Mauricie semblent ne pas chercher les gros marchés, hormis dans les productions animalières. A priori, cela ressemblerait à un manque d'ambition de ces producteurs. En fait, il n'en est rien. La bonne vieille sagesse paysanne semble ici dicter la voie à suivre : plutôt que d'essayer d'augmenter les productions, l'effort de l'agriculteur de cette région porte sur l'amélioration et

Jackie Navarro est journaliste.



Près de la moitié des 1500 entreprises de la Mauricie sont des fermes laitières. Le lait est la première production de la région.

la diversification de la production, sur l'accroissement de la valeur ajoutée des produits et sur la diminution des coûts. En matière de pesticides, par exemple, la tendance est à la diminution progressive de leur utilisation jusqu'à... élimination, si possible.

Le climat en Mauricie permet une forte activité horticole en serres et en pleine terre. Cette activité se caractérise par une très grande diversité des productions, depuis l'asperge, qui pourrait presque en devenir l'emblème régional, jusqu'à l'hibiscus en passant par les légumes et les petits fruits. Ces productions sont surtout circonscrites autour des agglomérations importantes : la plupart visent le marché local qui en absorbe la plus grande partie. La concentration se fait principalement

autour de Trois-Rivières car les terres sablonneuses du delta de la rivière Saint-Maurice se prêtent particulièrement à l'horticulture.

Chacun met l'épaule à la roue

D'intéressantes initiatives, tant des services gouvernementaux que des particuliers, contribuent à édifier de solides bases pour mettre cette région en valeur. Au début de 1996, une délégation régionale, constituée d'agriculteurs et de fonctionnaires provinciaux, était en tournée en France et en Suisse pour y promouvoir la région et inciter d'éventuels candidats à s'installer en Mauricie. Leurs entretiens sont soutenus par une bande vidéo d'excellente facture, conçue par le Service des communications du MAPAQ à Saint-Louis-de-

France. Le film donne un portrait fidèle de la région, de ses attraits, de ses possibilités et du plaisir que les Mauriciens ont à y vivre. Deux cultivateurs, fils d'immigrants récents, accompagnaient cette délégation pour faire la preuve de leur intégration harmonieuse au Québec.

Autre initiative, visant à aider les horticulteurs : le Club de dépistage écologique, un service de phytosurveillance (la région a été la première à se doter d'un tel outil) qui permet de prévenir les dégâts avant qu'ils ne surviennent.

On pourrait dire que ce qui caractérise les producteurs de la Mauricie, c'est la minutie et l'ingéniosité dont ils font preuve pour mettre en valeur tous les aspects de la région. Les mots d'ordre semblent être : originalité et qualité. On peut percevoir, à s'entretenir avec eux, un désir de choses bien faites. Chacun met son épaulement à la roue, ministère, associations, syndicats et, bien sûr, les producteurs eux-mêmes.

Dans cet effort, les femmes n'en sont pas les moins ardentes. À ce sujet, Johane Germain, du MAPAQ à Saint-Louis-de-France, fait ressortir, à juste titre, que la relève agricole féminine en Mauricie est plus importante que dans les autres régions de la Province.

L'agrotourisme tend à devenir essentiel pour les producteurs car c'est un de leurs outils de promotion. Ils comptent beaucoup sur le bouche à oreille qui fait ses preuves depuis des temps immémoriaux. Mais fait-il bien son office? Curieusement, les agriculteurs constatent qu'ils reçoivent plus souvent des visiteurs étrangers que des québécois. À les enten-



Bisons, autruches, émeus, sangliers, de nouveaux élevages se développent.

dre, il semblerait que nous ne soyons pas très intéressés à leurs activités. C'est peut-être la raison pour laquelle la CODA, la Corporation de développement agroalimentaire de la Mauricie, organisait en 1995 un tour d'autobus : « La vraie Nature de la Mauricie », qui consistait à faire visiter trois

fermes tous les dimanches des deux mois d'été.

L'originalité semble bien être une caractéristique de la Mauricie. On y remarque par exemple une renardière, dans la paroisse de Mont-Carmel, une bisonnière dans la région de Saint-Prosper-de-Champlain, un élevage d'autruches à Hérouxville, un élevage de wapitis à Trois-Rivières, un élevage de sangliers à Saint-Tite, sans compter les divers producteurs de miel. L'un d'eux, Anselme Huot, est devenu l'ambassadeur apicole de la région. Tous ces établissements peuvent être visités, excepté la renardière.

On peut aussi faire un arrêt chez des producteurs horticoles. Chez certains, une table champêtre ou une activité parallèle s'ajoute à leur production, comme cet horticulteur de Saint-Paulin. En plus d'offrir toute sa variété de

géraniums, il a eu l'idée d'ouvrir un café où le passant peut se désaltérer ou faire un repas à base de produits locaux et bénéficier, au dessert, d'un spectacle donné par les talents de la région.

D'autres, comme Robert Saint-Arnaud et Danielle Lefebvre de Sainte-Geneviève-de-Batiscan, ont mis au point un service de paniers de fruits et légumes qu'ils livrent, sur

une base régulière, à leur clientèle, aussi loin que Montréal. En personnalisant ainsi leur produit, ils offrent une belle garantie de qualité. Bien entendu, l'idée est bonne, mais elle devient encore plus originale quand ces producteurs invitent toute leur clientèle à une grande fête à la ferme.

Une autre belle initiative, qui allie culture et agriculture, a pris la forme d'un camp de vacances dans une ferme laitière de Saint-Tite. On peut enco-

Une agriculture diversifiée



Les 1500 entreprises agricoles de la région produisent sur 125 000 hectares – boisés compris. De celles-ci, 614 (43 %) se consacrent à l'élevage des vaches laitières, le lait étant la première production de la région. La deuxième est celle du porc : 80 entreprises engraisent plus de 180 000 porcs par an. La production avicole est aussi très importante pour la région.

Les surfaces productrices de plantes fourragères, principalement situées dans la plaine qui borde le Saint-Laurent, occupent 60 % du territoire voué aux grandes cultures. Le maïs est la première production céréalière. Cependant, on note dans la région un accroissement de la production de protéagineux. Ces grandes cultures sont pratiquées dans le sud du comté de Maskinongé, entre le fleuve et les parties vallonnées, et un peu plus au nord, où l'on retrouve les terres à fourrage et la production laitière.

La frange du comté de Maskinongé qui borde le Saint-Laurent est un halte de passage pour oiseaux migrateurs et une aire de nidification pour la sauvagine locale. ■



TRAVAILLEUR INFATIGABLE

- Cabine luxueuse de compagnie (offerte sur tous les modèles)
- Super économie de carburant


**Tracteur de qualité
Valeur excellente**

- Inverseur de marche (optionnel)
- Deux ans de garantie

Motokov Canada inc., Division Tracteur, 307 Humberline Drive, Rexdale, Ontario M9W 5V1

Alma
J.B. Maltais Itée

Amos
Agritibi R.H. inc.

Barnswtown
Picken's Farm
Equipment inc.

Black Lake
G. Guillemette & Frères inc.

Champlain
Garage Champoux &
Frères inc.

Courcelles
Benoît Rouillard inc.

Dunham
Équipement Gilles
Boucher inc.

Laurier Station
Les Entreprises Michel
Girouard inc.

Lorrainville
Garage J.G. Neveu inc.

Louiseville
Machineries Patrice Itée

Montmagny
Bossé Machinerie enr.

Napierville
Service routier J.C.L. enr.

Saint-Anicet
J.R. Casa & Frère inc.

Sainte-Hélène-de-Bagot
Les Équipements
Sainte-Hélène inc.

Saint-Jacques
Les Équipements
Bruno Roy inc.

Saint-Janvier
Garage Julien Demers inc.

Sainte-Marguerite
Dorchester Équipement inc.

Saint-Polycarpe
Entreprise Sud-Ouest enr.

Sainte-Rose-de-Pouliaries
Machineries horticoles
d'Abitibi inc.

Thurso
Hector Labelle
Équipement enr.

Trois-Pistoles
Équipement Bel-Morin Itée

Victoriaville
Les Entreprises Michel
Girouard inc.

Waterloo
Picken's Farm
Equipment inc.

Saint-Antoine, N.-B.
Saint-Antoine Farm
Equipment Ltd

Saint-Isidore, N.-B.
G & G Haché & Frères Itée

re, en passant par Louiseville, rencontrer Gertrude Berger. Cette astucieuse personne a tiré profit d'une erreur de cuisson pour développer une spécialité de confiture et coulis de rose qu'elle a officiellement lancés à la Saint-Valentin 1996.

Et puis il y a les scientifiques, car l'agriculture de nos jours, c'est aussi la mise en pratique de la recherche. Dans ce domaine, à Saint-Étienne, trois agronomes se sont unis pour mettre

Organismes de référence

MAPAQ

91, boul. Saint-Louis, Saint-Louis-de-France, G8T 1E5
Tél. : (819) 371-6761

Tourisme Mauricie-Bois-Francis

1180, rue Royale, 2^e étage, Trois-Rivières, G9A 4J1
Tél. : (819) 375-1222

Musée des arts et traditions populaires du Québec

200, rue Laviolette, Trois-Rivières, G9A 5L2
Tél. : (819) 372-9907

Les wagons à grain Brent: CONÇUS INTELLIGEMMENT. CONSTRUITS SOLIDES

INTELLIGEMMENT: parce que nous y avons mis beaucoup d'attention et utilisé notre longue expérience qui démarque les wagons à grain Brent du reste de la concurrence. Les *roues jumelles* offertes en option, de même que le vaste choix de pneus et de roues qui augmentent la flottaison et procurent plus de stabilité, en sont un exemple éloquent.

Prêtez attention à la vis en coin brevetée avec son angle caractéristique et au système de sécurisation mécanique pour ajouter à la vidange régulière du grain

SOLIDES: du fait de nos hauts standards de qualité. C'est pourquoi les wagons à grain Brent durent plus longtemps et donnent plus de satisfaction que toute autre marque. *Pensez seulement à notre boîtier exclusif* avec ses engrenages surdimensionnés et l'arbre de 1 3/4 po qui entraîne la vis de déchargement de 14 ou 17 po équilibrés à l'ordinateur. Elle vide le wagon à une cadence atteignant 300 boisseaux par minute.

Arrêtez-vous chez votre marchand Brent pour examiner ces wagons conçus intelligemment et construits solides. Où appelez-nous au **1 800 322-6301** pour obtenir une brochure gratuite. Les modèles disponibles ont une capacité variant de 500 à plus de 1000 boisseaux.



Unverferth

Manufacturing Company, Inc.
P.O. Box 357 • Kalida, Ohio 45853
(419) 532-3121 • FAX (419) 532-2468
1 800 322-6301

Votre représentant des ventes:
George Kremmel, 3486, av. Connaught,
Montréal (Québec) H4B 1X3.
Tél.: (514) 486-9170
Fax.: (514) 486-0718.



sur pied un laboratoire de clonage, Phytoclone, destiné principalement à la production de plants de petits fruits : fraises, framboises, mûres, bleuets... Ce qui ne les empêche pas de faire de la recherche, pour de la clientèle privée ou à la demande de services officiels.

De véritables trésors

Monsieur Gauthier, de Sainte-Ursule, un meunier pas comme les autres, vous fera visiter un moulin à sarrasin centenaire. C'est un véritable trésor de connaissances sur l'art et la manière de produire une bonne farine.

La région de la Mauricie compte 27 producteurs agricoles qui vendent directement au passant et 11 Gîtes du Passant, tous situés en des endroits stratégiques tels qu'en bordure du parc de la Mauricie, ou voisin du fleuve, ou près d'un terrain de golf.

C'est une région où les activités d'hiver ne manquent pas non plus : pêche sous la glace, randonnées à ski ou en traîneau, circuits de moto-neige bien balisés et pourvus de haltes accueillantes.

Au cours d'une visite en Mauricie cet été, il ne faudrait pas manquer de passer par le Musée des arts et traditions populaires du Québec qui a ouvert ses portes le 26 juin 1996. Il est situé au cœur du vieux quartier historique de Trois-Rivières. Ses collections sont consacrées aux traditions populaires du Québec, à l'ethnologie (les métiers, la vie domestique, les équipements agricoles et l'art populaire), l'archéologie préhistorique et amérindienne remontant à 8000 ans dans l'histoire de nos régions. On peut également y visiter la Vieille Prison de Trois-Rivières. ■

*Producteurs, productrices
êtes-vous fier de
votre ferme?
Le concours Cérès
vous donne l'occasion
de positionner votre ferme.*

**TROIS CATÉGORIES
DE BOURSES**

- Ferme de trois personnes et moins
- Ferme de quatre personnes et plus
- Exploitant(e) depuis moins de dix ans



**VOUS ÊTES UN CANDIDAT IDÉAL
POUR LE CONCOURS CÉRÈS SI:**

- Votre ferme est située au Québec,
- Vous êtes un gestionnaire averti,
- La rentabilité de votre ferme est enviable,
- Vous avez appliqué des idées et des produits novateurs dans l'exploitation de votre ferme



- EN PLUS DU TROPHÉE CÉRÈS, LE(LA) LAURÉAT(E) DU PRIX D'EXCELLENCE SE MÉRITERA UNE BOURSE DE 1500\$ DANS CHACUNE DES TROIS CATÉGORIES

- LA REMISE DE CES PRIX ET BOURSES SE FERA LE 15 JANVIER 1997, LORS DU GALA CÉRÈS DU SALON DE L'AGRICULTEUR

Pour obtenir le dossier de participation au Concours Cérès, faites-en la demande à:

Salon de l'Agriculteur C.P. 123 Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 7B4

Tél.: (514) 771-1226 / Fax.: (514) 771-1226



*C'est souvent de la
petite entreprise que
jaillissent les plus
grandes idées*

Oui, notre secteur de la transformation est coincé

Selon l'économiste Morisset, on peut changer bien des choses dans la politique et la structure agricoles québécoises. Mais il faut composer avec les résistances au changement.

par Élise Gauthier

Il y a plusieurs mois, le directeur du Groupe de recherche en économie et politique agricoles (GREPA), Michel Morisset, s'est retrouvé avec un mandat peu banal : repenser la politique agricole québécoise. Trouver de nouvelles pistes afin que le milieu agroalimentaire s'assure d'utiliser ses ressources le plus efficacement possible.

Michel Morisset est de ceux qui croient que le budget du MAPAQ (600 millions de dollars) ira en décroissant dans les années qui viennent. Si on ne fait pas les bons choix, on assistera ni plus ni moins qu'à une décroissance du milieu agroalimentaire.

Or, Michel Morisset considère qu'il y a bien des choses qu'on peut changer dans la politique et la structure agricoles québécoises actuelles. Pour y arriver, il faut cependant composer avec les résistances au changement perceptibles ici et là. Perceptibles surtout chez des gens qui détiennent certains pouvoirs. Plus de 700 professionnels de l'agroalimentaire étaient présents au moment où Michel Morisset a livré le fruit de sa réflexion à l'occasion de la 8e Conférence des perspectives agroalimentaires du 2 avril organisée par le Groupe GÉAGRI à Saint-Hyacinthe.

Partant de l'idée que la cagnotte

Élise Gauthier est journaliste et consultante en communication.

gouvernementale va diminuer et que le secteur agroalimentaire est condamné à l'efficacité, Michel Morisset suggère de revoir la façon dont les acteurs de l'agroalimentaire sont interreliés. Là-dessus, le chercheur propose de s'inspirer de l'exemple de la Hollande et de la Scandinavie pour mettre en place une coordination verticale des acteurs. De plus, il propose de remettre en question toute la formule du service-conseil ainsi que la recherche qui la soutient, l'alimente et qui fait qu'on est toujours à l'avant-garde.

L'économiste constate que le secteur de la transformation offre de bien maigres marges de profit à ses acteurs, ce qui explique que ce sont particulièrement des coopératives qui occupent ce territoire. « Quel autre type d'entreprises sinon des coopératives peut accepter d'investir des centaines de millions de dollars, pour des profits minuscules? », questionne le chercheur.

Le directeur du GREPA poursuit avec l'idée que le secteur de la transformation (usines laitières, abattoirs, conserveries et autres) est coincé entre deux forces, celle des producteurs et celle des distributeurs. D'un côté, les producteurs sont forts de leur formule syndicale, leurs fédérations spécialisées, leurs plans conjoints et leurs agences de vente. De l'autre, les distributeurs « tiennent le gros bout du bâton et peuvent mettre en concurrence les transformateurs québécois les uns avec les autres mais aussi, avec ceux du monde entier ».



Michel Morisset propose de remettre en question la formule du service-conseil et la façon dont les acteurs de l'agroalimentaire sont interreliés.

Enfin, selon M. Morisset, dans le milieu, le secteur de la transformation est perçu comme étant le maillon faible de la chaîne, particulièrement dans le contexte où on s'attaque aux marchés d'exportation. « Il reste donc la nécessité de revoir les relations entre le primaire et le secondaire, d'étendre le rapport de force que les agriculteurs ont si bien su développer en y englobant le secteur de la transformation, de donner aux agriculteurs québécois une force de frappe qui leur permette de s'exprimer au niveau de la vente des produits transformés avec autant de force que les plans conjoints permettent de le faire au niveau primaire.

« Cette coordination verticale est un gage de la capacité de l'agriculture du Québec de se développer en suivant son modèle propre. C'est le dernier rempart de la ferme familiale contre

l'intégration verticale, vers l'apparition au sein même de l'agriculture de grandes compagnies occupant le champ de la production. Les compagnies américaines, nos plus sérieux compétiteurs, sont déjà présentes dans la volaille, les œufs, le bœuf. Elles le sont maintenant dans le lait et surtout dans le porc. Est-ce le modèle national du Québec? Celui que nous voulons promouvoir? Si les Danois et les Hollandais sont fortement présents sur le marché américain malgré leurs exploitations encore très familiales, c'est qu'ils ont réussi le pari de la coordination verticale contre l'intégration verticale. »

Entre les lignes, il faut lire que les Danois et les Scandinaves travaillent main dans la main depuis longtemps, qu'ils soient du côté de la production ou de la transformation. L'information circule facilement d'un bout à l'autre de la chaîne, ce qui accélère l'ajustement rapide dès qu'un nouveau besoin se présente.

Afin de parvenir au même succès qu'ont obtenu Danois et Scandinaves, les acteurs du milieu agroalimentaire québécois ont mis sur pied 24 tables filières depuis quatre ans.

À savoir quel a été le succès global de cette formule, on peut récolter toutes sortes de commentaires. On peut cependant constater que beaucoup de choses positives ont été réalisées et plusieurs objectifs atteints. Une douzaine de tables sur 24 se sont dotées d'un plan stratégique et plusieurs montrent des progrès intéressants à la suite de la mise en place de la formule.

Finalement, Michel Morisset parle de l'urgence d'amener les tables filières à un nouveau stade de développement. C'est ici qu'entrent en scène les chambres de coordination, une formule définie par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec il y a déjà six ans de cela. Aucune de ces chambres n'a vu le jour jusqu'à au-

jourd'hui. Une des raisons c'est que ces chambres auraient plus de pouvoir qu'une table filière. Un pouvoir que craignent les producteurs agricoles peu enclins à vouloir concéder certains avantages au profit du secteur de la transformation. Michel Morisset croit fermement que c'est un sacrifice nécessaire pour la santé globale de l'industrie agroalimentaire.

« C'est l'élargissement des perspectives ou des contraintes économiques et commerciales qui risque d'amener un élargissement de la conscience et des perspectives politiques et de là, l'acceptation d'un nouvel ordre politico-économique, conclut le chercheur. La conquête des marchés a motivé la mise sur pied de certaines tables de coordination par filière et explique leur succès relatif; la menace éventuelle de se faire concurrencer par des compétiteurs extérieurs sur le marché intérieur sera un facteur de motivation pour d'autres filières. » ■

La formule des services-conseils est à revoir...

Avant de préciser son plan, le directeur du GREPA, Michel Morisset, rappelle que depuis 30 ans l'agriculteur a procédé à tout un branle-bas à la ferme en ne s'occupant plus désormais que d'une production à la fois. Hors de la spécialisation, point de salut. En plus de ce chambardement à la ferme, l'agriculteur a tiré bon profit de son « union » en développant les plans conjoints. Cet outil lui a permis d'améliorer son sort économique et d'acquiescer plus de pouvoir sur les décisions dans le milieu agricole. En 30 ans, le portrait de l'agriculture a ainsi subi un *lifting* majeur.

« Il faut toutefois se demander si toutes les institutions et surtout celles dont l'existence a précédé le mouvement de spécialisation ont pu faire les changements, ont pu s'ajuster et encore, jusqu'à quel point?, questionne le chercheur. Ainsi, l'agronome de comté, fort de son assise régionale et de ses connaissances générales, apparaît comme un héritage sauvegardé. Malgré des changements, on peut

donc se demander si le MAPAQ n'est pas encore doté d'une structure d'intervention auprès des producteurs agricoles encore trop calquée sur une agriculture diversifiée. »

Ce que Michel Morisset reproche à la situation de l'agronome de comté actuel, c'est qu'elle ne le relie pas directement à une structure identifiée à une spécialité, ce qui diminue les chances que ce professionnel soit toujours informé des connaissances et des innovations les plus récentes. Michel Morisset déplore également la prolifération de services-conseils dans le milieu, des services qui ne sont guère coordonnés, ni alimentés directement par la recherche la plus à point et la plus ciblée. Gardant toujours à l'esprit un souci d'efficacité, on peut se demander si la privatisation de l'ensemble des services constituerait une solution intéressante.

Michel Morisset n'est pas très emballé par cette idée parce qu'elle contient certains pièges. La reconfiguration que souhaite le chercheur

devra être basée sur la notion de spécialité mais plus encore sur celle de filière de production. Ainsi, pour une production donnée, les spécialistes du service-conseil et ceux de la recherche devront travailler étroitement et faire en sorte que l'information circule dans les deux sens de façon rapide (autant pour livrer les résultats que pour faire part des besoins de recherche). Tout cela à partir d'un plan stratégique dans lequel seront considérés autant les besoins de la production que ceux de la transformation.

Au MAPAQ, on travaille depuis l'automne dernier à l'élaboration d'un nouveau plan de distribution de service-conseil. Dorénavant, le MAPAQ offrira des services plus spécialisés mais conservera également des généralistes qui répondront à des missions typiquement gouvernementales telles qu'assurer la diversification et le démarrage d'entreprises. Le plan directeur du MAPAQ concernant le service-conseil entrera en vigueur dans moins d'un an, soit en avril 1997.

2^e Colloque sur
la gestion de l'eau en milieu rural
Vers une vision commune

Sainte-Foy, 10 et 11 septembre 1996

10 septembre 1996

Visite du bassin de la rivière Boyer,
Une initiative du Groupe d'intervention pour la
restauration de la Boyer (GIRB)
Exposé de la problématique, objectifs du projet de
restauration, présentation de la démarche réalisée et
concertation entre les intervenants du milieu.

Visite sur le terrain
Les réalisations sur le terrain et les projets en cours

Activité sociale
Visite d'un producteur artisanal de boissons
alcoolisées de fraises et framboises.

11 septembre 1996

Président du colloque: Guy Demers, MEFQ

1. Échanges de préoccupations - objectifs de concertation

En matière de gestion de l'eau,
rôle des intervenants de différents milieux:
Volet agricole
Marcel Chagnon, 1^{er} vice-président général de l'UPA
Volet municipal
Germain Dodier, maire d'East Broughton
Volet environnemental
Pierre Jobin, UQCNC

2. Problématique: état des connaissances

Notions d'hydrologie
Richard Laroche, MAPAQ
Eaux de surface
Jean Painchaud, MEFQ
Eaux souterraines
Renald McCormack, MEFQ
Volet socio-économique
Guy Debailleul, Université Laval
Volet agronomique
Denis Côté, MAPAQ

3. Solutions - expériences de gestion de l'eau par bassin

Modèles de gestion existants
Rivière Chaudière
Pierre-Maurice Vachon, président du COBARIC
Ruisseau Turmel
Pierre Baril, Les Consultants BPR
Ruisseau Saint-Esprit
France Papineau, Collège Macdonald
Rivière Boyer
Gaétan Patry, MRC Bellechasse

4. Forum Plénière - Vers une vision commune

Résumé de la journée et recherche de consensus

Pour obtenir un formulaire
d'inscription ou pour toute information
supplémentaire:
Québec et les environs:
(418) 523-5411
Extérieur de Québec:
1-888-535-2537

CPVQ

CONSEIL DES
PRODUCTIONS
VÉGÉTALES
DU QUÉBEC INC.

La relève, ça se prépare

Il faut montrer à nos enfants que l'agriculture
est un moyen d'atteindre les objectifs familiaux.

par Simon M. Guertin

Au Québec, le Groupe Jean Coutu accapare 50 % du marché pharmaceutique. Dans le reste du Canada, il occupe 12% du marché. Jean Coutu est fier de sa relève, l'une des plus en vue au Québec. Son fils François-Jean est en poste depuis 1990. Michel, un autre de ses enfants, veille à l'expansion américaine depuis 1986.

Un spécialiste américain, Peter Reese, auteur du livre *The Agri-preneur's Prosperity Manual : New Hope for family Farms*, soutient que la relève ça se cultive toute la vie en commençant au tout jeune âge. Selon lui, il faut montrer aux enfants que l'agriculture est un moyen d'atteindre des objectifs familiaux.

Pour enseigner à un jeune la persévérance, il n'y a rien comme mener à terme de petits projets en commun. Les résultats doivent être mesurables et les objectifs atteints en peu de temps, quelques semaines tout au plus. Gardez l'échéancier des travaux bien en vue sur la porte du frigo et ne vous gênez pas pour fêter la réussite du projet. Plutôt que de vous plaindre de la mauvaise température ou du voisin qui vient encore de changer son tracteur, allez le féliciter avec vos enfants. Invitez-le à venir fêter ça au village devant une bonne crème glacée ou une poutine. Les enfants, qui absorbent tout comme une éponge, associeront votre attitude à une grande confiance en la vie, explique Peter Reese.

Mobilisation et engagement

Chacun son métier et les vaches seront bien gardées. En s'efforçant de trouver les forces et les faiblesses de chacun des enfants, on met toutes les chances de son côté pour que les jeunes se mobilisent, s'impliquent davantage et développent une plus grande confiance en eux.

Pour exciter leur intérêt, rien de mieux que de les amener à des événements agricoles, par exemple une journée portes ouvertes, une journée de champs ou un pique-nique d'association. Ces activités familiales ouvriront leur horizon, surtout à une époque où les télépar satellites et l'Internet réduisent la distance et le temps.

La richesse n'apporte pas le bonheur mais il n'y a rien de noble à vouloir rester pauvre, conclut Peter Reese. Si on veut que les enfants s'intéressent à l'agriculture, il faudrait qu'ils y trouvent un moyen de mener une vie décente. En plus d'être une source de fierté, l'agriculture doit laisser suffisamment d'argent pour vivre comme tout le monde. ■

POURQUOI ROUNDUP EST SEUL ET UNIQUE

Herbicide Roundup^{MD} est le plus efficace que tout autre herbicide non sélectif contre plus de mauvaises herbes, à plus périodes, pour plus cultures et de plus de zones. Voici pourquoi:

PERFORMANCE MEILLEURE ET PLUS CONSTANTE.

Douze années de recherches indépendantes confirment ce que la plupart des producteurs savent par expérience: l'herbicide Roundup^{MD} l'emporte sans



la translocation optimale de Roundup transporte davantage de matière active aux racines et aux rhizomes, ce qui assure un désherbage meilleur et plus constant.

sa performance sur les autres produits contre le chiendent.

Comme il s'agit du composant le plus actif et de la meilleure formulation, c'est facile de comprendre pourquoi. Partout dans le monde, les producteurs apprécient le contrôle et la constance égaux de l'herbicide Roundup contre le chiendent, le chardon des champs,



Oh! Oh!

le pissenlit et plusieurs autres espèces annuelles et vivaces difficiles à contrôler.

PLUS DE FAÇONS DE L'UTILISER.

Roundup a contribué à implanter plusieurs innovations en matière de désherbage et de production qui ont transformé l'agriculture, notamment le semis direct, la culture sans travail du sol et le traitement au Roundup en pré-récolte.

Monsanto a également amené des améliorations de produit qui combinent mieux les besoins. Le Roundup que vous employez aujourd'hui au Canada est d'une formulation unique en son genre qui en améliore la performance sous nos climats nordiques. Le nouvel herbicide Roundup^{MD} Dry répond directement à l'intérêt qu'a manifesté le producteur pour un produit plus facile à manipuler.

PLUS D'EXPÉRIENCE SUR LAQUELLE ON PEUT COMPTER.

L'herbicide Roundup est beaucoup plus que le liquide de la



cruche ou les mini-granules de la boîte.

C'est aussi l'étiquette de Roundup, élaborée en tous points pour l'agriculture canadienne, riche en homologations pour plus de mauvaises herbes, de dosages, de mélanges et d'usages afin de combler vos besoins.

C'est également notre équipe de service à la clientèle, à la fois expérimentée et bien renseignée. Plus de 2700 directeurs de territoires, spécialistes en produits, applicateurs à forfait et détaillants. Ils en savent plus sur

Roundup et sur les besoins de protection des cultures de nos clients que personne d'autre au monde.

UN BRILLANT AVENIR S'OUVRE À VOUS.

Monsanto continue d'être au premier rang pour la technologie de la protection des cultures. À l'heure actuelle, d'importantes homologations nouvelles sont en voie de mise au point.



Un simple coup de fil vous apporte aide ou conseils au sujet de Roundup! En Ontario, au Québec et dans les Maritimes: 1-800-361-2405.

Monsanto est également au premier rang dans le domaine éminemment prometteur de la biotechnologie végétale. La première culture vraiment commerciale de canola Roundup Ready^{MD} sera récoltée cet automne même. Et le soja Roundup Ready^{MD} suit de près.



La technologie Roundup Ready^{MD} modifiera à jamais la façon de produire le canola.

Aussi bouleversants qu'ont pu être depuis vingt ans les changements survenus en agriculture, les années qui

viennent promettent d'être encore plus captivantes et plus stimulantes pour nous tous.

Toutefois, peu importe ce que l'avenir nous réserve, vous pouvez compter que l'herbicide Roundup sera de la partie, à vos côtés.

LE SEUL ET UNIQUE



TOUJOURS LIRE ET RESPECTER LES DIRECTIVES DE L'ÉTIQUETTE D'HERBICIDE ROUNDUP^{MD}. Roundup^{MD} est une marque déposée de la Monsanto Company. Titulaire de permis: Monsanto Canada Inc. Roundup Ready^{MD} est une marque déposée de la Monsanto Company. ©Monsanto Company, 1996. RDP-103-F96-F.



Le traitement au Roundup en pré-récolte offre au producteur une toute nouvelle possibilité de désherbage.

DES PRODUITS FIABLES DES CONCESSIONNAIRES FIABLES

LA SÉRIE MF[®] 1200 : LA POLYVALENCE

À VOLONTÉ



ÉCONOMIQUE

PRATIQUE



PUISSANT

RENTABLE



Si vous avez besoin de 17 à 35 ch., de la **fiabilité** et d'un niveau de **performance** qui font la renommée de Massey Ferguson, la gamme **1200** est pour vous.

Avec ses nombreux accessoires, aussi robustes que les modèles plus puissants, la gamme 1200 n'offre que des avantages:

- confort intégral
- facilité d'opération
- moteurs fiables
- attelage 3 points
- système hydraulique performant
- boîte de vitesse 16 rapports avec inverseur

- pdf indépendante
- servo-direction

- postes d'opérateur à plate-forme et plusieurs autres



MASSEY FERGUSON

Massey Ferguson[®] est une filiale en propriété exclusive de AGCO Corporation, Duluth, Georgie.

Massey Ferguson[®] ;

LE MEILLEUR INVESTISSEMENT POUR L'AVENIR.

DES CLIENTS SATISFAITS

Le secret d'un transfert réussi en souplesse

La recherche et la mise en place d'outils et de moyens d'intervention sont sans effet si on ne réussit pas à convaincre les familles à se préparer, le plus rapidement possible, au transfert.

par François Laliberté

C'est en terminant son DEC en zootechnologie en 1988 que Ghislain Pion, de Mont-Saint-Hilaire, a fait son choix : il veut retourner chez lui et prendre la relève de son père dans l'entreprise agricole familiale. La question, il est vrai, n'a jamais beaucoup été discutée : jusqu'à tout récemment, le jeune homme n'était pas vraiment fixé.

Au printemps 1988, il débarque donc à la ferme de son père, Denis. C'est une ferme laitière avec une centaine de têtes et quelque 274 hectares en culture. Au début, Ghislain travaille comme employé sous les ordres de son père.

Rapidement la sauce se gâte : « À un moment donné, raconte Ghislain, je me suis tanné. Mon père ne tenait pas compte de mes idées. Il m'avait quelques fois «menacé», un peu à la fanfaronnade, de faire venir l'encanteur et de tout vendre. Un bon matin, je lui ai dit : fais venir ton encanteur, je me suis trouvé un travail, je commence en mai! » Et bing! C'était en février 1989.

Dans une situation comme celle-là, quelques scénarios sont possibles : ou bien la ferme est vendue et démantelée, ou bien le fils, ou la fille, quitte l'entreprise pour quelques années en espérant que la situation va s'améliorer et qu'il pourra revenir avec des possibilités de



Suzie et Ghislain Pion sont satisfaits : après une crise difficile entre M. Pion père et son fils Ghislain, une session de communication a nivelé les oppositions.

s'établir. On peut également prendre le taureau par les cornes et régler ses problèmes, en commençant par se comprendre. C'est ce qu'ont fait les Pion.

Sans se déchirer

Communiquer, c'est s'assurer de transmettre ce que l'on pense, ce que l'on désire et de le faire de façon telle que l'on soit bien « reçu ». Sans avoir à provoquer, à chaque fois, une troisième guerre mondiale.

Lors du transfert de ferme, la communication s'inscrit dans des états d'âme particuliers : le père, très souvent le propriétaire, doit céder une partie ou la totalité de ce qu'il a mis une vie à construire ou améliorer. Même s'il sait cette coupure normale, il peut avoir de la difficulté à la faire cheminer de l'émotionnel vers le rationnel. Il doit, entre autres, ajuster sa perception de celui qui est de l'autre côté de la table. Celui qu'il a toujours vu comme ce jeune fils qui, il y a peu encore, courait derrière le tracteur ou sous les vaches. Ce jeune est devenu un homme

plein d'ambitions qui aspire à prendre « sa place ».

Professeur à l'ITA de Saint-Hyacinthe, Germain Pelletier a animé, de 1982 à 1992, une vingtaine de sessions de transfert de ferme. Il a travaillé ainsi avec près de 80 familles impliquées dans des transferts où, souvent, l'aspect communication n'allait pas sans problèmes.

« Très souvent, dit-il, les objectifs des futurs associés divergent. C'est assez normal puisque nous sommes devant deux personnes à des stades différents de leur développement personnel et professionnel. Le fils rêve, le père paye! »

Inévitablement, le père apparaît comme un frein. Il empêche la réalisation des idées du fils. Il faut l'admettre, les idées en question, si elles sont toujours intéressantes, ne sont pas toujours adaptées à la situation de l'entreprise ou, et c'est plus délicat, aux valeurs du père... Non seulement les idées ne passent pas mais elles se fracassent littéralement sur un mur d'incompréhension.

François Laliberté est professeur à l'ITA de Saint-Hyacinthe.

sion. D'autres aspects entrent en jeu lors d'un transfert de ferme : l'importance de la transaction financière, les démarches légales, les consultations fiscales, la recherche d'équité pour le reste de la famille. Et tout ça se discute entre un acheteur et un vendeur qui sont aussi parent et enfant ! On ne se surprendra donc pas de constater que le transfert est un processus insécurisant à plus d'un titre. Comme, par ailleurs, on ne se donne pas toujours beaucoup de chances dans la communication, les accrochages peuvent rapidement devenir dommageables.

Bien sûr, l'encanteur n'est jamais passé à la ferme des Pion. Ils se sont plutôt inscrits à une session de « communication et de transfert de ferme ». Mieux se connaître, mieux se comprendre, mieux partager ce que l'autre veut, ce que chacun peut. Cela permet de corriger certaines de nos percep-



Chez les Alix, la communication s'est établie dans le respect et la complicité.

tions. Ghislain a compris que l'attitude de son père prenait sa source dans les doutes que celui-ci entretenait sur la motivation réelle de son fils.

En fait, M. Pion craignait pour l'avenir d'une entreprise à laquelle il avait donné une bonne partie de sa vie. À partir de là, les choses se sont améliorées. « On a établi un partage des

responsabilités, dit Ghislain, moi les animaux, lui les cultures. On a pris le temps de discuter et on a arrêté une stratégie : on diminue l'endettement de l'entreprise et, dans trois ans, on commence la vente des parts de façon graduelle. Mon épouse sera associée à l'achat. » Ghislain est content. Il ne veut pas acheter en s'étouffant dans les dettes pour plusieurs années et il désire que son père puisse se retirer décemment et progressivement.

« Le transfert, dit-il, cela se prépare longtemps d'avance (on peut parler d'au moins cinq ans). Ainsi, on peut éviter beaucoup de problèmes ou des mauvaises surprises. » Germain Pelletier va dans le même sens : « Il faut absolument que les parents impliquent les enfants le plus rapidement possible. Les faire participer à la discussion, les conscientiser aux impacts que suppose toute prise de décision. »

La formation : un outil incontournable

L'acquisition de formation et d'informations font partie des outils disponibles pour amorcer la préparation au transfert. En ce qui concerne la formation, les personnes que nous avons interrogées sont unanimes : il est préférable, et de loin, que les jeunes se donnent une formation qui leur permettra d'acquérir ouverture d'esprit, indépendance, recul critique face aux situations et habileté à chercher et trouver l'information pertinente.

Un jeune producteur comme Ghislain Pion trouve que certains de ses collègues peu ou pas formés « sont bien dépendants des vendeurs et des conseillers de toutes sortes ». De plus, il considère qu'il est important de continuer à s'informer, une fois les études terminées. « Si tu ne le fais pas, dit-il, tu es vite dépassé par les nouveautés et à la merci de quiconque possède plus d'informations. »

La formation, par ailleurs, soulève un questionnement sur les primes à l'établissement. Il est indéniable que ces primes ont constitué un incitatif évident à la formation. Toutefois, il faut se méfier de certains effets « pervers » de la formule. D'abord le risque est réel, et vécu, de se retrouver avec des jeunes pour qui la formation est

d'abord et avant tout un chemin direct à la subvention. Si possible sans trop d'embûches sur le parcours. Certains en viennent à oublier qu'ils sont là pour apprendre.

L'autre effet secondaire est souligné par Jean Chouinard du MAPAQ de Saint-Hyacinthe : « La prime à l'établissement et l'achat d'une première tranche de 20 % a conduit plusieurs producteurs à penser que le transfert était fait. Il y a actuellement un grand nombre d'entreprises dont le passage du 20 % à la totalité reste à faire. Ça ne se fait pas nécessairement sans problèmes. »

Louis Albert Edger du MAPAQ à Saint-Bruno partage cet avis. Il s'occupe, dans sa région, d'un club de jeunes producteurs. L'objectif est d'accompagner et d'aider les jeunes qui sont établis depuis moins de cinq ans à compléter le transfert. « L'acquisition du premier 20 % ne pose pas trop de problèmes, dit-il. C'est pour compléter à 100% que cela devient plus compliqué. » Selon lui, les clubs de jeunes entrepreneurs sont un autre exemple de la nécessité des formules d'accompagnement qui se développent et qui s'inspirent d'une approche centrée sur une préparation adéquate.

Un processus complexe

Agent syndical à l'UPA de Saint-Hyacinthe et secrétaire de l'association pour la relève, André Young insiste sur une bonne préparation au transfert : « Le processus de transfert est devenu plus complexe notamment à cause de la dimension des entreprises, de leur spécialisation et de la variété d'outils légaux et fiscaux qui sont offerts. »

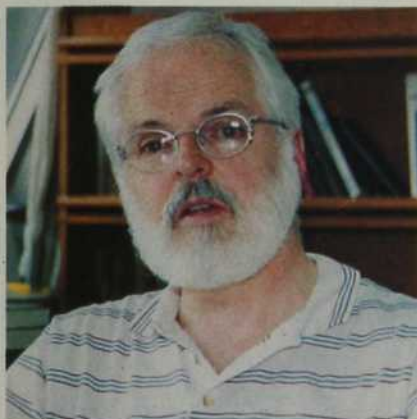
Selon M. Young, les jeunes ne sont pas toujours conscients de la galère dans laquelle ils embarquent. « Prendre en main une ferme de cette grosseur demande des compétences et des habiletés plus importantes que celles exigées à leurs parents il y a 20 ou 30 ans. » À la Société de financement agricole, on nous confirme que trop souvent les familles n'arrivent pas

assez préparées, pressées d'en finir. Cette lacune peut conduire à des surprises décourageantes.

Une bonne préparation suppose l'accès à de bonnes informations. Certaines entreprises réalisent bien cette nécessité et n'hésitent pas à faire appel aux ressources et programmes existants. C'est ce qu'a fait la famille Alix de Saint-Jean-Baptiste de Rouville.

Micheline et O'neil Alix sont propriétaires d'une ferme céréalière. En 1992, leur fils Stéphane, diplômé en gestion de l'entreprise agricole, se joint à l'entreprise comme employé, tout en louant des terres, histoire de se faire la main sur des responsabilités de gestion et de s'assurer un revenu.

Entrer chez les Alix, c'est faire l'expérience d'une communication familiale établie sur le respect et la complicité. En ce qui concerne le transfert, la discussion entre eux s'est amorcée dès



« Il faut absolument que les parents impliquent les enfants le plus rapidement possible », explique Germain Pelletier, animateur de sessions de transfert de ferme.

que Stéphane s'est montré intéressé à s'établir.

D'abord, ils ont adhéré au syndicat de gestion du coin en 1993 puis au Centre régional d'établissement agricole (CRÉA) l'année suivante. Ils sont allés chercher de l'information là où il y en avait. Et ils sont satisfaits de l'encadrement et des informations reçues. Ils ont élaboré une stratégie qui tenait compte de la réalité de leur entreprise. Dans trois ans, Stéphane rachètera la totalité de l'entreprise. Il se prévaudra des prêts auxquels il a droit et ses parents participeront au reste du financement.

Pour l'instant, la priorité des Alix

est de réduire l'endettement et de rendre l'entreprise transférable. Père, mère et fils s'entendent sur les objectifs à atteindre et la stratégie à suivre. Désormais, toutes les décisions concernant l'entreprise sont discutées par tous et prises en regard de cet objectif. La ferme Alix illustre bien l'approche de plus en plus développée en transfert de ferme. Une approche qui repose sur un encadrement et un accompagnement adaptés aux situations et aux besoins.

Une approche souple, globale et concertée

Les centres régionaux d'établissement agricole (CRÉA) s'inscrivent dans cette perspective. Actuellement, on en retrouve dans six régions : l'Outaouais, l'Estrie, la Beauce, le Bas Saint-Laurent, Laval-Laurentides et Saint-Hyacinthe. Coordinatrice de celui de Saint-Hyacinthe, Marie-Paule Faniel définit le mandat du CRÉA comme étant un « d'accompagnement des familles sur une période de trois ans, de façon à leur permettre d'apprivoiser le transfert dans tous ses aspects. »

Les CRÉA offrent de la formation, de la consultation en entreprise, des séances de groupe où les familles peuvent discuter de leur transfert, partager leurs craintes, trouver des appuis et des solutions.

Une autre expérience représentative a vu le jour au cours de l'hiver dernier. Il s'agit d'un groupe multidisciplinaire qui réunit des intervenants et spécialistes de divers organismes (MAPAQ, UPA, secteur privé, relève agricole). Le groupe a organisé quatre journées d'information et de sensibilisation sur le transfert de ferme. La démarche se veut réaliste et globale.

Le responsable de la relève au MAPAQ de Saint-Hyacinthe, Jean Chouinard, fait partie de ce groupe : « On veut permettre au jeune et à sa famille d'établir un diagnostic de l'entreprise et de bien évaluer la possibilité du transfert, la façon de le faire et sur quelle période. On veut impliquer les familles qui sont à 12 ans du transfert total et à 3 ou 4 ans du transfert initial et partiel. »

La Fédération de la relève agricole du Québec n'est pas en reste. À sa dernière assemblée générale, elle a créé

L'art d'une bonne communication

- S'estimer suffisamment pour croire qu'on peut contribuer positivement au débat;
- se respecter au point de s'exprimer sans réserve;
- respecter l'autre en l'écoutant, en cherchant à décoder le verbal et le non-verbal;
- vérifier la justesse de sa compréhension et de ses perceptions de même que celles de ses interlocuteurs;
- résoudre sans tarder toute divergence dans un échange égalitaire, sans perdant;
- faire de l'entraide la base de l'action;
- effectuer un suivi chaque fois qu'il y a lieu de le faire.

Source : *Communiquer, une nouvelle mission pour les gestionnaires*, revue Commerce, février 1996.

un comité d'étude qui va « débroussailler » ce qui se fait ailleurs dans le monde en matière de transfert et dégager ce qui serait adaptable ici. « Le comité visera également à identifier les irritants actuels et les conditions à améliorer, dit le secrétaire de la Fédération, Patrice Dubé. Nous recommanderons des modèles, des façons de faire, tout en sensibilisant les jeunes et leurs parents à ces autres possibilités. »

Pour la Fédération, cette démarche est importante. Si ses membres jugent que la communication et la préparation sont essentielles, ces deux aspects ne sont pas pour autant suffisants. M. Dubé fait référence notamment à des problèmes comme la capitalisation, le refinancement d'actifs, l'endettement élevé au départ, les quotas.

Finalement, la recherche et la mise en place d'outils et de moyens d'intervention sont sans effet si on ne réussit pas à convaincre les familles à se préparer, le plus rapidement possible, au transfert. Tous le disent, on accorde beaucoup d'importance, dans le milieu agricole, à transférer la ferme à l'intérieur de la famille, à éviter le démantèlement sous toutes ses formes. Pour parvenir à cela, il faut s'y préparer. ■

BATTEZ LA CONCURENCE



TX 66

*La satisfaction
du travail accompli*

**270 Ch à votre service,
pour un travail encore
plus PUISSANT**

**Service après-vente
à la grandeur du Québec**

**Profitez de notre taux
de super-financement**



1• New Holland TR96; 1988; 4 roues motrices; roues doubles; 20.8R42; 2300 heures; table à soya 18 pieds.



2• New Holland TR96; 1990; 4 roues motrices; roues doubles; 20.8R38; 1800 heures; table à soya 18 pieds; nez à maïs 8 rangs.



3• MF 8570 ROTARY; 1990; 4 roues motrices; 30.5R32; 1050 heures; table à soya 20 pieds; nez à maïs.



4• MF 760; 1979; 4 roues motrices; 30.5R32; table à grain 16 pieds; nez à maïs.



5• Claas Dominator 112; 1986; 4 roues motrices; 30.5R32; 1800 heures; table à grain 16 pieds; nez à maïs.



6• MF 850; 1982; 24.5R32; 1700 heures; table à grain; nez à maïs.



7• John Deere 4420; 1981; diesel; 28L26; table à grain 13 pieds; nez à maïs 4 rangs.



8• Ford 642; diesel; 23.1R26; 2000 heures; table à grain.



9• New Holland TR85; 1981; trans. hydro.; 30.5R32; 3500 heures; table à grain 15 pieds; nez à maïs.



10• New Holland TR70; 1978; trans. hydro.; 23.1R26; 3200 heures; table à grain 15 pieds; nez à maïs. 3 en stock.



NEW HOLLAND

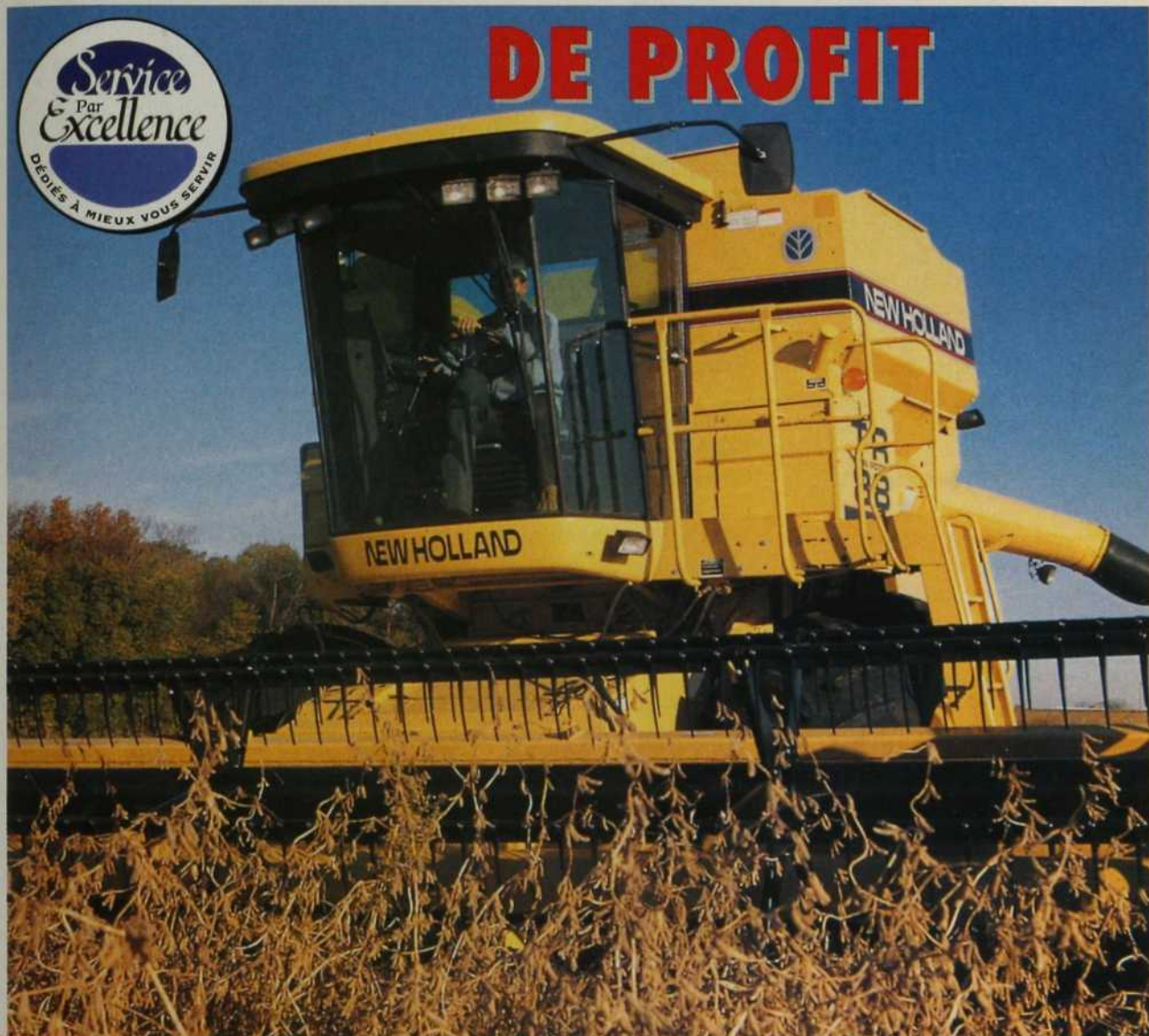
**12, ROUTE 122, SAINT-GUILLAUME (QUÉBEC) J0C 1L0
(SORTIE 170 TRANSCANADIENNE)**

TÉL.: (819) 396-3427/3088

**NEW HOLLAND IMBATTABLE
PAR:**

- un battage complet
- un triage précis
- une force centrifuge supérieure
- une plus grande vitesse d'exécution

**PLUS DE GRAINS
PLUS VITE
POUR PLUS
DE PROFIT**



Le plus grand vendeur de moissonneuses-batteuses* au Québec

* Moissonneuse-batteuse NEW HOLLAND

**MACHINERIE SAINT-GUILLAUME INC.
LA VRAIE FORCE DES AGRICULTEURS
POUR TROUVER VOTRE BATTEUSE: 1-800-268-3088**



NEW HOLLAND

La relève agricole sera-t-elle immigrante?

L'UPA s'est prononcée en faveur de l'immigration. Mais la Fédération de la relève est réticente.

par Serge Beaucher

S'il n'en tient qu'au MAPAQ, les agriculteurs venus d'Europe constitueront une partie de la solution au manque de relève identifié dans plusieurs fermes québécoises. Les Européens seront d'autant plus les bienvenus qu'ils s'intègrent bien à la société et qu'ils apportent une contribution positive à l'agriculture.

Or, rétorque la Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ), en période de chômage élevé, les agriculteurs étrangers ne sont pas une solution : on peut trouver ici la relève nécessaire.

Du recrutement depuis 1993

L'hiver dernier, le MAPAQ a publié un document d'une centaine de pages, intitulé *S'établir en agriculture au Québec*, destiné à informer et allécher de potentiels acheteurs européens. En outre, un représentant du MAPAQ s'est rendu en France et en Suisse au mois de février, en compagnie de deux agriculteurs immigrés de longue date, pour rencontrer des gens intéressés à venir acheter une ferme chez nous.

Ce voyage et le document de promotion n'étaient pas un précédent. Ils constituaient la suite d'une démarche entreprise en 1993 par le ministère des Communautés culturelles et de l'Immigration d'alors, dans le cadre de sa politique de régionalisation de l'immigration.

Avec cette politique, on prévoyait solliciter et encadrer des immigrants

ayant des qualifications professionnelles ou des projets d'affaires correspondant aux besoins des régions. Les immigrants recherchés devaient pouvoir participer au redressement démographique, à la prospérité économique, à la pérennité du fait français et à l'ouverture sur le monde. Tout à fait le profil d'éventuels agriculteurs immigrants d'Europe francophone, jugeait-on.

Une première version du document *S'établir en agriculture au Québec* avait donc été publiée. Une mission avait été organisée par le ministère de l'Immigration et le MAPAQ pour aller courtiser des agriculteurs de différentes régions de France et de Belgique. À la suite de cette première mission, une trentaine de candidats étaient venus faire une reconnaissance au Québec, ce qui avait débouché sur une dizaine de transactions.

Lors de la tournée du mois de février dernier, quelque 400 agriculteurs français ont participé à huit rencontres dans des régions non visitées en 1993. En Suisse francophone, 130 agriculteurs ont été rencontrés. Dès le mois suivant, 25 demandes d'information parvenaient au bureau de l'immigration de Paris qui a mis à l'étude une dizaine de dossiers. De son côté, le bureau de Bruxelles (responsable de la Suisse) a reçu 23 demandes d'information et ouvert 2 dossiers.

Plus de 300 000 \$ en poche

« La plupart des Suisses étaient surtout intéressés par la production laitière, alors que les Français montraient une curiosité plus diversifiée », dit Alain Tremblay le directeur régional du MAPAQ à Nicolet et représentant du ministère lors de cette tournée. « Pour ma part, ajoute-t-il, j'insistais beaucoup sur l'agriculture non organisée et les possibilités de

développement inhérentes, l'agrotourisme entre autres. »

Selon les exigences du ministère de l'Immigration, un agriculteur qui vient s'installer au Québec doit avoir au moins 200 000 \$ à investir dans son projet. En général, évalue le responsable du pupitre francophone au ministère, Simon Forêt, les nouveaux venus s'amènent avec 300 000 \$ à 400 000 \$ dans les poches, généralement le produit de la vente de leur ferme là-bas. « Si l'on multiplie cet avoir par deux en tenant compte des crédits qu'ils vont pouvoir obtenir, cela nous donne une bonne idée de leur investissement moyen », ajoute M. Forêt.

Les immigrants comptent aujourd'hui pour environ 6 % de tous les agriculteurs du Québec. Ils sont arrivés lors d'une première vague, après la Seconde Guerre mondiale (beaucoup de Hollandais et d'Italiens), puis dans les années 70 (des Suisses allemands en bonne partie).

La majorité se sont établis dans la production laitière. Mais un certain nombre ont opté pour les productions non contingentées et souvent non traditionnelles, apportant avec eux une expertise acquise dans leur pays d'origine. C'est ainsi par exemple, souligne Alain Tremblay du MAPAQ, qu'ont pu être mises en valeur les fameuses terres noires du sud-ouest du Québec pour la culture intensive des légumes. Avant l'arrivée des Européens, ces sols presque marécageux n'étaient à peu près pas exploités.

Une étude publiée en 1994 par une chercheuse de l'Université du Québec à Montréal, Myriam Simard, met en évidence l'esprit d'innovation dont ont fait preuve les immigrants, particulièrement ceux établis dans les productions non contingentées. Ils ont introduit des productions nouvelles, des techniques nouvelles, de la machinerie

et de l'appareillage spécialisés. Dans la plupart des cas, leurs innovations ont eu un effet d'entraînement sur les autres producteurs.

Les domaines où l'apport des agriculteurs immigrants peut être bénéfique sont nombreux, estime M. Tremblay: « On n'a qu'à penser à tout ce qui est relié aux appellations contrôlées, à la transformation des produits à la ferme et à des productions ici marginales comme le lapin et la vigne. »

En outre, comme le révèle l'étude de Myriam Simard, la plupart des agriculteurs européens sont plus instruits et mieux formés que les producteurs québécois. Les immigrants ont donc de meilleures garanties de succès dans le contexte exigeant de la mondialisation des marchés. Enfin, comme ils s'amènent généralement avec conjoints et enfants, ils contribuent au maintien de l'agriculture familiale et de la structure rurale du Québec. De plus, après leur période d'installation, ils s'engagent souvent dans les institutions professionnelles, économiques, sociales et politiques de leur milieu. Pour les non francophones, l'intégration s'avère cependant plus difficile.

L'autre côté de la médaille

La Fédération de la relève agricole, elle, voit davantage l'autre côté de la médaille. Par exemple, la pression à la hausse sur le prix des terres exercée par des agriculteurs qui s'amènent ici avec de l'argent plein

c'était souvent dû à l'ignorance des nouveaux arrivants qui traitaient avec des courtiers d'immeubles peu scrupuleux. « Dans nos tournées d'information en Europe, assure M. Tremblay, nous leur recommandons fortement de visiter plusieurs fermes, de magasiner les prix et d'aller voir des personnes neutres avant de conclure une transaction. »

Ce sur quoi rechigne surtout la FRAQ, c'est la question de la relève. C'est d'ailleurs cette question qui a motivé l'adoption d'une résolution en assemblée générale au mois de mars : la Fédération demande au MAPAQ et au ministère de l'Immigration de cesser tout recrutement à l'étranger.

La FRAQ fait valoir qu'il y a ici suffisamment de jeunes désireux de s'établir en agriculture, même s'ils ne proviennent pas tous du milieu rural. Le gouvernement devrait d'abord favoriser l'établissement de ces jeunes sur les fermes sans relève familiale.

vaillours à l'étranger, dit-il, quand le chômage atteint les 10 % chez nous. » Pour ce qui est de la contribution des immigrants au maintien du tissu social dans certaines régions, il faudrait d'abord voir si les arrivants vont effectivement s'installer dans les zones touchées par le dépeuplement rural, note M. Dubé.

Pour Alain Tremblay, le MAPAQ travaille sur tous les fronts à la fois en ce qui a trait à la relève. La filière immigration n'est qu'un élément de solution parmi d'autres. D'ailleurs, l'UPA, à laquelle la FRAQ est affiliée, s'est prononcée depuis longtemps en faveur de l'immigration. Restera à voir si l'Union appuiera la résolution de sa fédération lors de son congrès du mois de dé-



les poches rend encore plus difficile l'achat par les jeunes Québécois.

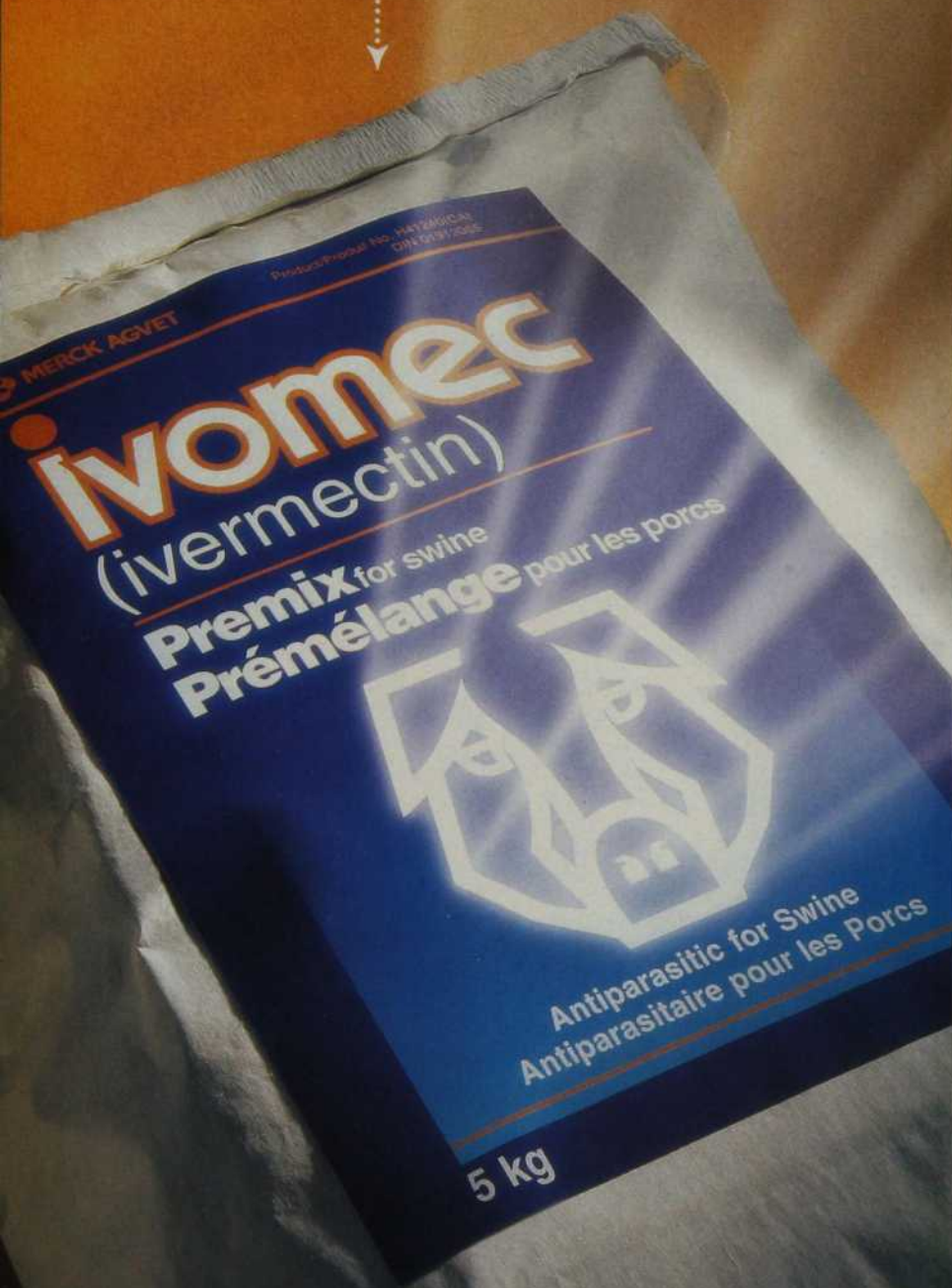
Tout le monde admet que, dans le passé, des Européens ont payé des prix exorbitants pour certaines fermes. Selon Alain Tremblay du MAPAQ,

le. Le problème, ce sont les conditions d'établissement, l'accès au capital entre autres, soutient le secrétaire de la FRAQ, Patrice Dubé.

« Il est illogique d'utiliser des fonds publics pour aller chercher des tra-

cembre. D'ici là, l'exhortation de la FRAQ pour l'arrêt du recrutement à l'étranger sera respectée... par défaut: aucune autre démarche du gouvernement n'est de toute façon prévue dans un futur prochain. ■

La **PUISSANCE** à l'origine de la performance.



Désormais tous les animaux du troupeau peuvent bénéficier de la puissance d'IVOMEC®
(ivermectin)

Le **prémélange IVOMEC** pour les porcs est le moyen le plus commode de traiter tous les animaux du troupeau au moyen de l'ivermectin. Le seul médicament à ajouter à la moulée pour le traitement et la maîtrise des infestations par les parasites **internes et externes**, le prémélange IVOMEC est désormais indiqué pour une utilisation dans la ration des truies, des cochettes et des verrats, dans la ration de départ et dans la ration de croissance et de finition.

- Les données montrent que les truies traitées au moyen de l'ivermectin consomment moins d'aliment par porcelet sevré par rapport aux truies non traitées.¹
- Traitez vos animaux reproducteurs avec le médicament qui s'est révélé efficace contre les mites de la gale chez vos porcs à l'engraissement et vos porcs de finition.

Consultez votre vétérinaire ou votre fournisseur d'aliments pour les porcs afin d'obtenir de plus amples renseignements sur la posologie et les programmes de lutte contre les parasites les mieux adaptés à votre exploitation.

ivomec[®]
(ivermectin)
Prémélange pour les porcs

MERCK AGVET
Merck Frosst Canada Inc., Kirkland, Québec

Ils nourrissent leurs porcs avec des sous-produits

Les Cyr-Berthiaume remplacent 80 % de la moulée par une série de sous-produits. « Nos performances sont excellentes », disent-ils. « Ils marchent sur la corde raide », rétorquent des spécialistes.

par Louise Thériault

Au menu aujourd'hui : petit lait de fromage, pain, confiture de fraises et... un tout petit peu de grains. Ces denrées font partie d'un des nombreux mélanges dont se délectent les porcs de Gaétan Cyr et de Carmen Berthiaume. Le couple est propriétaire des fermes Porcité (2600 porcs à l'engraissement) et Trans Porcité (une maternité de 500 truies) de Saint-Elzéar de Beauce.

Les Cyr-Berthiaume remplacent 80 % de leur moulée de croissance et 60 % de leur moulée de début par une série de sous-produits. Lactosérum liquide, perméat et liqueur de lactosérum, amidon de blé, pain ainsi qu'un nouveau produit laitier sont servis sur une base régulière. Pendant près de deux ans, la levure de bière a aussi été mélangée à la soupe. Lors du passage du *Bulletin des agriculteurs*, les porcs avaient droit à de la confiture.

« Je suis sans cesse à la recherche de nouveaux sous-produits », affirme Gaétan Cyr. Au printemps dernier, le couple a investi quelque 150 000 \$ en infrastructure pour accueillir son nouveau produit. Un produit, très fort en protéine et en énergie, obtenu après de longues négociations et dont les producteurs refusent pour l'instant, de connivence avec le fournisseur, d'en dévoiler la nature.

De véritables gens d'affaires

Ce n'est pourtant pas dans leurs habitudes. Chaque jour, les Cyr-Berthiaume

Louise Thériault, agronome, est journaliste.



Propriétaires des fermes Porcité et Trans Porcité, Gaétan Cyr et Carmen Berthiaume ont récemment formé une troisième compagnie. Les produits ADS, (du nom de leurs trois enfants Andréanne, Daniel et Steven), servent à transiger avec les usines agroalimentaires.

transportent pour 22 producteurs porcins des tonnes de sous-produits. Jour et nuit, avec deux camions et trois citernes d'une propreté exemplaire, quatre employés font la navette entre les usines agroalimentaires et les 22 clients.

Tout a commencé en 1990 lorsque, sur la recommandation d'un autre producteur de la région, les Cyr-Berthiaume introduisent du lactosérum liquide dans leur programme d'alimentation. Heureux des résultats, ils n'hésitent pas lorsque la Fromagerie Cayer de Saint-Raymond de Portneuf les approche pour leur refileur son lactosérum. Ils signent une entente et s'équipent d'un système d'alimentation liquide communément appelé « machine à soupe ».

En 1991, pour ne plus être dépendants des transporteurs de lait, les producteurs achètent un camion-citerne conjointement avec la Fromagerie Cayer. Le lactosérum en surplus est expédié chez le frère de M^{me} Berthiaume, leur premier client.

L'année suivante, tout va très vite. La Fromagerie Cayer a pris de l'expansion et dispose de plus de lactosérum. Puis, nos producteurs signent une

entente avec la Fromagerie Bergeron de Saint-Antoine-de-Tilly. Les Fromages Saputo ltée de Saint-Hyacinthe leur offre de la liqueur de lactosérum. M. Cyr met sa casquette de vendeur et recrute des producteurs porcins chez qui il livrera les sous-produits dont il n'a pas besoin sur sa ferme. « Au coût du transport seulement », précise-t-il.

Pour convaincre la majorité de ses clients, Gaétan Cyr leur passe gratuitement pour quelques mois la pompe et le réservoir requis. « Un producteur, c'est Saint Thomas, dit-il. Il faut qu'il essaie pour y croire. J'étais pareil. » Saputo finance aussi le réservoir de quelques clients et fournit à tous les utilisateurs de liqueur de lactosérum le soutien d'une agronome.

Cette année, Gaétan Cyr n'accepte plus de nouveaux clients. La quantité de sous-produits disponibles est à la baisse. Le lactosérum est de plus en plus recyclé en produits à valeur ajoutée. « À cause du prix élevé des grains, dit-il, certains producteurs qui n'avaient pas jusqu'ici voulu prendre le risque me rappellent aujourd'hui. C'est malheureux mais je n'ai plus de surplus. » La Fromagerie Cayer fournit

Plusieurs produits dans la soupe

Les plus importants sous-produits utilisés dans l'alimentation porcine, en terme de volume de matière sèche, sont ceux dérivés des produits laitiers : lactosérum, perméat et liqueur de lactosérum. L'amidon de blé, un sous-produit de la fabrication d'amidon est aussi fortement prisé. Suivent les rejets des biscuiteries, pâtisseries et boulangeries. Enfin les sous-produits régionaux, tels les pommes de terre au Nouveau-Brunswick par exemple, prennent parfois beaucoup d'importance.

Les producteurs porcins qui utilisent des sous-produits sont équipés d'une « machine à soupe », ou de trémies abreuvoirs. Selon l'agronome Bertrand Lachance, ils sont quelque 40 dans le premier cas et environ une cen-

taine dans le deuxième. Peu à peu, la machine à soupe gagne des adeptes. Elle permet d'utiliser plusieurs sous-produits à la fois. Tous les intrants, autant solides que liquides, sont mélangés pour former une « soupe ». Les producteurs équipés des trémies abreuvoirs n'utilisent en général qu'un seul sous-produit, obligatoirement liquide.

M. Lachance conseille de choisir un sous-produit au regard de trois critères : sa valeur alimentaire, son prix d'intérêt et le facteur le plus limitatif du point de vue physiologique ou nutritionnel. Le prix d'intérêt est celui en haut duquel il n'est plus rentable d'utiliser le sous-produit. La concentration en sodium est un bon exemple d'un facteur limitatif nutritionnel. Pour éviter une intoxication au sel, le

taux de substitution par des sous-produits laitiers ne doit pas dépasser 25 à 30 %.

Le principe de l'utilisation des sous-produits est de maintenir les mêmes performances à moindre coût. L'économie réalisée sera fonction du prix des céréales et de celui du sous-produit utilisé. Souvent gratuit à la sortie de l'usine, le coût de l'ingrédient est relié au transport. Plus les céréales sont chères et plus le producteur est proche de la source de son sous-produit, plus l'économie est grande.

Pour le compte des Fromages Saputo ltée, l'agronome Ginette Guertin a réalisé un projet de recherche de quatre ans sur l'engraissement des porcs avec de la liqueur de lactosérum. Par rapport à des témoins nourris avec un régime traditionnel, elle a calculé une économie de 8 \$/porc en 1992. Cette année, elle s'attend à ce que les pro-

350 000 à 400 000 litres de lactosérum par semaine. Le président, Denis Cayer, estime que les coûts de transport seraient trop élevés pour que ça

vaille la peine de faire transformer le produit en poudre de lactosérum. « Gaétan a monté une belle entreprise et je suis fier de valoriser ainsi un

ingrédient de bonne valeur nutritive », dit-il.

«L'environnement est de notre côté, c'est la meilleure affaire, avance Car-

Attention, PRODUCTEURS DE PORCS

Système d'alimentation liquide MULTI-PHASE POUR PORCS

- Réduire vos coûts de moulée en optimisant vos courbes d'alimentation.
- Alimentation avec maïs humide et sous-produits.
- Ordinateur 20 recettes x 7 départs pré-programmés x nombre illimité d'ingrédients.
- Possibilité d'alimenter vos porcs par groupe de sexe.
- Comptabilité de nombreuses statistiques: coûts + taux conversion+ gain journalier+ inventaire+ analyse nutritionnel
- Possibilité de contrôler votre moulange par pesée avec le même ordinateur.



**Vous désirez + de profits
en récupérant les sous-produits,**
Contactez

LES ÉQUIPEMENTS LAPLANTE & LÉVESQUE LTÉE

730, Route 201
Ormstown (Québec)
J0S 1K0
Tél.: (514) 829-3516 / 3353
Fax.: (514) 829-3592



GRAIN
HANDLER



7375 Duplessis
Saint-Hyacinthe (Québec)
J2S 8B1
Tél.: (514) 796-2327
Tél./Fax.: (514) 774-2476

← 2 succursales →

ducteurs utilisateurs de la liqueur engraisent leurs porcs à un coût inférieur de 15 à 20 \$ à celui établi par le régime de l'assurance-stabilisation des revenus agricoles (ASRA). « Surtout pour les porcs à l'engraissement et les truies gestantes, le potentiel d'économie existe, il n'y a aucun doute », confirme Michel Vignola de Shur-Gain.

Le producteur utilisateur de sous-produits est généralement du type innovateur. « C'est beaucoup plus une question de goût que d'aptitude, dit Michel Vignola. Il faut mettre les efforts requis pour gérer ça comme il le faut. Ce n'est pas le Klondike. » Une plus grande technicité et un meilleur encadrement sont nécessaires selon Bertrand Lachance. L'emploi de sous-produits oblige aussi des investissements de départ et un surplus de travail.

men Berthiaume. Nous débarrassons les usines agroalimentaires de produits qui, avant, polluaient.» Au fil des ans, Gaétan Cyr a allongé sa liste de sous-

produits. « Nous devrions porter le titre de ferme expérimentale, soutient-il. Avant d'être vendus aux clients, tous les sous-produits passent par ici durant au moins six mois pour être testés et pour vérifier leur rentabilité. »

Un laboratoire analyse la valeur alimentaire de chaque sous-produit. Lorsque les Cyr-Berthiaume incorporent un nouvel ingrédient à la ration ou que le pourcentage de substitution change, Shur-Gain balance la formule de moulée. Par expérience, les producteurs sont conscients des dangers potentiels reliés à l'emploi des sous-produits. En 1992 à la veille de Noël, le temps les pressant, ils font une erreur dans un mélange. Résultat : 68 porcs décèdent d'une intoxication au sel.

Pour ses 2600 porcs à l'engraissement, la ferme Porcité utilise seulement neuf tonnes de moulée par semaine. « Les Cyr-Berthiaume réussissent même quelquefois à faire des rations sans grains, dit le directeur de la nutrition et du développement en production porci-

ne chez Shurgain, Michel Vignola. C'est courant dans des pays comme le Danemark et la Hollande, mais pas ici. Gaétan est audacieux, peut-être trop. À 80 % de substitution, il est sur la corde raide. »

Bertrand Lachance du Club d'encadrement technique porcin bovin est du même avis. « La limite à ne pas dépasser est de 70 à 75 %, dit-il. Au delà, le producteur amplifie certains problèmes : la mortalité augmente, les performances sont affectées. À 80 %, c'est comme brûler un feu rouge. » « Nous avons une performance supérieure à la moyenne, réplique Gaétan Cyr. Nos porcs sont abattus à 140 jours de vie et notre indice est de 108. »

L'expertise du couple se complète bien. La maternité c'est le domaine de Carmen, son père en possédait une. Gaétan est à son mieux dans l'engraissement et le transport.

Ce printemps, ils ont ensemencé 225 hectares de maïs. Pour réussir à tout faire, ils comptent sur sept employés à temps plein. ■

IL EST TEMPS DE PASSER

À L'ACTION!

**Puissant désinfectant
contre:**

- virus
- bactéries
- champignons

CONTACTEZ NOS SPÉCIALISTES POUR AVOIR PLUS DE DÉTAIL SUR NOS PROGRAMMES PERSONNALISÉS


Vétoquinol

VÉTOQUINOL CANADA
1-800-363-1700



Les ulcères d'épaule cachent d'autres problèmes

Ce problème intrigant signale des lacunes quant au type de logement et de régie des élevages modernes.

par Robert Desrosiers

On considère depuis toujours les ulcères d'épaule comme une simple conséquence du mauvais état de chair des truies. Eh bien, il sem-

Robert Desrosiers est médecin vétérinaire à la North Carolina State University.



Les ulcères d'épaule se développent le plus souvent dans les cages de mise bas.

PHOTO - ROBERT DESROSIERS



1486, rang St-Aimé,
St-Lambert (Québec) G0S 2W0
Tél. (418) 889-9748
Télec. (418) 889-8210
2100, Rang 6, Roxton Falls
(Québec) J0H 1E0
Tél. (514) 375-9977
Télec. (514) 375-2077

DES PRODUITS POUR VOS BESOINS SPÉCIFIQUES

SUPER MÉLANGE GAIN



Des gènes pour améliorer spécifiquement la vitesse de croissance de vos porcs

SUPER MÉLANGE MAIGRE



Des gènes pour améliorer l'indice d'abattage de vos porcs par une réduction du gras dorsal

ble que la situation ne soit pas aussi simple. En effet, des études menées à la North Carolina State University par les D^{rs} Davies, Morrow et Deen jettent une lumière nouvelle sur ce problème intrigant.

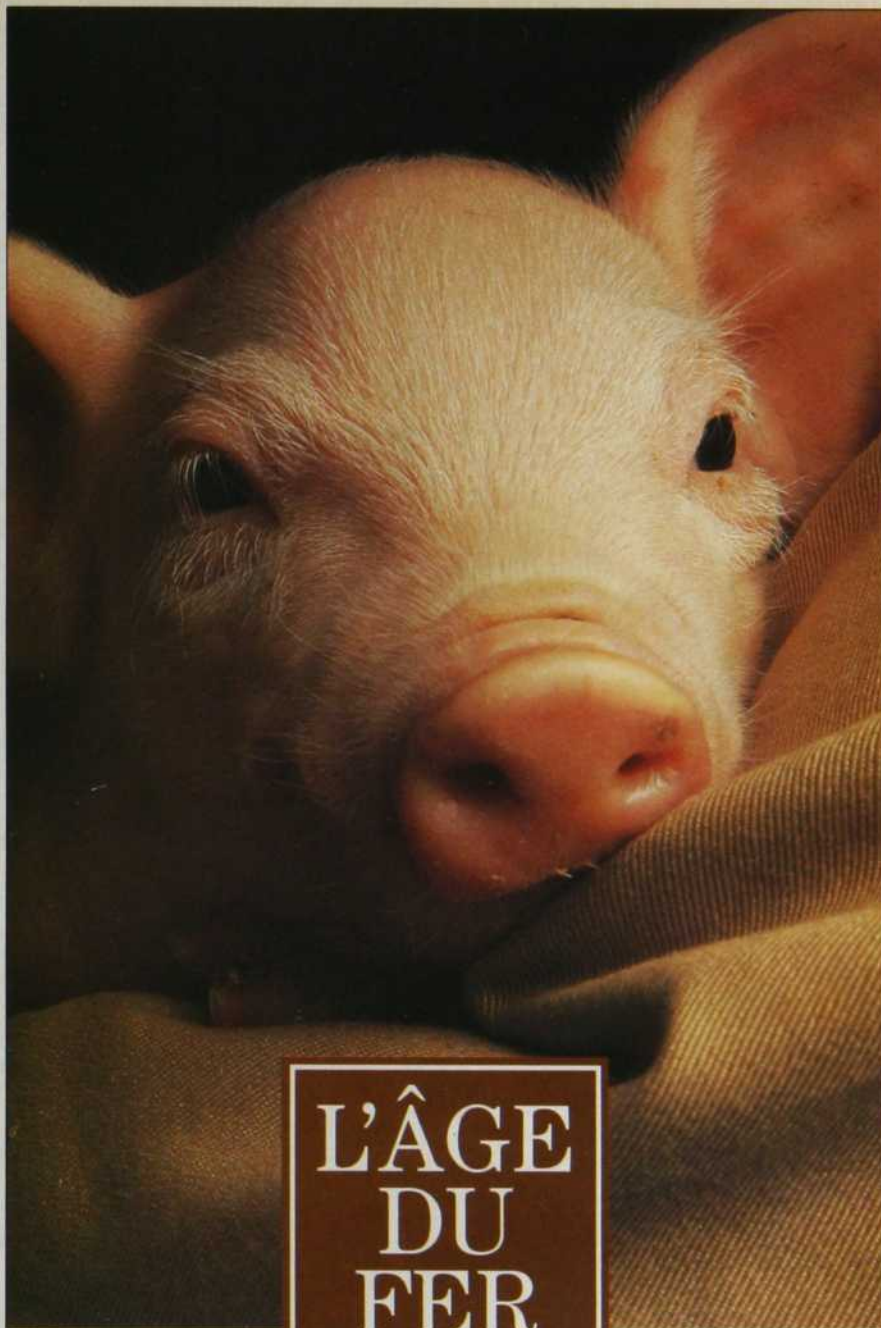
L'impact économique est minime : dans la majorité des cas, il ne semble affecter ni la productivité ni la longévité des truies. Il importe tout de même de s'y attarder. D'une part, il signale des lacunes quant au type de logement et de régie utilisés dans les élevages modernes. D'autre part, on doit éviter aux truies cette irritation, pour ne pas dire cette souffrance inutile.

Afin d'y voir plus clair, les chercheurs de cette université américaine se sont donc attardés à évaluer une foule de facteurs pouvant prédisposer aux ulcères d'épaule. Ils ont étudié de près un élevage de grande taille aux prises avec cette condition (voir le tableau I, page 34).

Le pourcentage de truies affectées varie grandement en fonction des saisons, la plus forte prévalence survenant l'été. Ceci peut s'expliquer de différentes façons. L'humain développe des lésions associées à la pression (ex. : plaies de lit) plus fréquemment si la peau est humide, la température corporelle élevée et si cette pression est effectuée pendant une période prolongée. Les étés sont très chauds en Caroline du Nord et, comme plusieurs autres, cet élevage utilise un système de refroidissement par égouttement (*drip cooling*).

On peut aussi présumer que de telles chaleurs n'incitent pas les truies à être actives et qu'elles demeurent couchées plus longtemps. On note également que l'état de chair ne peut certainement pas, à lui seul, être considéré comme la cause du problème. En effet, il ne varie à peu près pas selon les saisons. Finalement, on remarque que le côté droit est plus affecté que le gauche. Vraisemblablement, les truies passent plus de temps couchées de ce côté. Cependant, on n'a pas étudié ce point en profondeur.

On note que l'état de chair des truies a tout de même un rôle à jouer dans le développement des lésions (voir le tableau II). Ainsi, les truies plus maigres (cotes 2 et 3) courent 3,68 fois



L'ÂGE DU FER

FerroForte® procure deux fois plus de fer en une seule injection.

Une seule injection de 1 mL de FerroForte comble tous les besoins en fer des porcelets.

En effet, FerroForte fait appel à un complexe macromoléculaire qui procure une concentration de fer élémentaire deux fois plus élevée que les solutions injectables de fer à 10 %. FerroForte élimine les injections

à répétition, ce qui réduit le stress imposé aux porcelets et épargne temps et argent.

Faites confiance à FerroForte la prochaine fois qu'une nouvelle portée atteindra l'âge du fer. FerroForte est offert exclusivement par votre vétérinaire.



MTC PHARMACEUTICALS

420 Beaverdale Rd., Cambridge, ON N3C 2W4

© Marque déposée de M.T.C. Pharmaceuticals

Fabriqué au Canada

CCPP

I- Prévalence des ulcères d'épaule à différentes périodes de l'année, leur largeur, le côté affecté et l'état de chair des truies

Date d'évaluation	Truies affectées %	Côté affecté		largeur de la lésion (mm)	état de chair 1=maigre 5=grasse
		gauche %	droit %		
16 mars	8,1	4,6	4,8	22,7	3,4
24 avril	10,1	5,3	6,6	21,3	3,8
26 juillet	18,2	11,2	13,3	24	3,7
10 août	28,8	16,2	23,7	24,6	3,6
1 ^{er} décembre	7,3	4,2	5,1	25,8	3,6

plus de risques de développer des ulcères que les plus grasses (cotes 4 et 5). Le rang de portée des truies, de son côté, ne semble pas avoir d'impact, les truies les plus jeunes (portées 1 à 4) n'ayant ni plus ni moins d'ulcères que les plus âgées (portées 5 et plus).

La relation la plus claire est celle entre la prévalence des lésions et la période du cycle des femelles. Ainsi, en prenant comme base la période entre le 51^e et le 100^e jour après la mise bas, on constate qu'entre le 1^{er} et le 20^e jour suivant celle-ci, les truies courent 367 fois plus le risque d'être affectées. Il semble donc que la mise bas ait été, définitivement, le facteur de risque le plus important.

Ici, deux éléments principaux seraient responsables : l'inactivité relative des truies durant cette période et le type de plancher. D'une part, durant les journées précédant et suivant le coït, les femelles passent beaucoup plus de temps couchées qu'à d'autres moments. La pression sur les épaules est présente de façon plus prolongée, augmentant les risques de problèmes.

D'autre part, les planchers perforés sont maintenant presque universellement utilisés dans les cages de mise bas. Dans le cas de cette ferme, le plancher était de métal tressé (*woven wire*). Ceci pourrait constituer un facteur prédisposant pour différentes raisons. D'abord, la pression subie sera théoriquement plus forte si l'épaule repose sur une petite, plutôt que sur une plus grande surface. Comme 50 % du plancher est perforé, la pression sur la partie qui ne l'est pas est nécessairement plus forte. Il est également possible que la surface irrégulière de ce type de plancher favorise la friction, ce qui peut aussi contribuer à irriter et éventuellement ulcérer la peau. Il ap-

paraît toutefois que le facteur mise bas soit plus important que le plancher. En effet, les lésions commencent à régresser avant même que la truie ne quitte sa cage de mise bas, au moment du sevrage. Nous en savons maintenant un peu plus sur ce qui cause, ou plutôt prédispose, les truies aux ulcères d'épaule. Il ne reste maintenant qu'à trouver des solutions... ■

II- Probabilités de développement d'ulcères d'épaule selon l'état de chair, la portée et la période du cycle des truies (Base : entre les jours 51 et 100 après la mise bas)

	Probabilité
État de chair ⁽¹⁾	3,68
Portée ⁽²⁾	1,08
Truies en maternité n'ayant pas mis bas	14,1
Truies entre les jours 1 et 20 après la mise bas	367
Truies entre les jours 21 et 50 après la mise bas	108,2
Truies entre les jours 51 et 100 après la mise bas	-
Truies du jour 101 au jour 110 après la mise bas	6,87

(1) Les truies plus maigres (cotes 2 et 3) courent 3,68 fois plus de risques d'être affectées que les truies plus grasses (cotes 4 et 5)

(2) Les truies les plus jeunes (portées 1 à 4) courent 1,08 fois plus de risques d'être affectées que les truies plus âgées (portées 5 et plus)

2 - 1 6 NOVEMBRE 1996



PRÉPAREZ-VOUS MAINTENANT POUR LA ROYAL 1996

LES INSCRIPTIONS DOIVENT ÊTRE REÇUES
AU PLUS TARD LE 20 SEPTEMBRE

Contactez:

Responsable de l'inscription,
The Royal Agricultural Winter Fair
The Coliseum, Exhibition Place, Toronto, Ontario M6K 3C3
Tél.: (416) 393-6418 Fax: (416) 393-6468

The Royal

THE ROYAL AGRICULTURAL WINTER FAIR

La diversification, on y croit

À Sainte-Famille de l'Île d'Orléans, les frères Turcotte produisent des poulets à griller, des poulets de grain, des dindons à griller, des gros coqs et... des pommes.

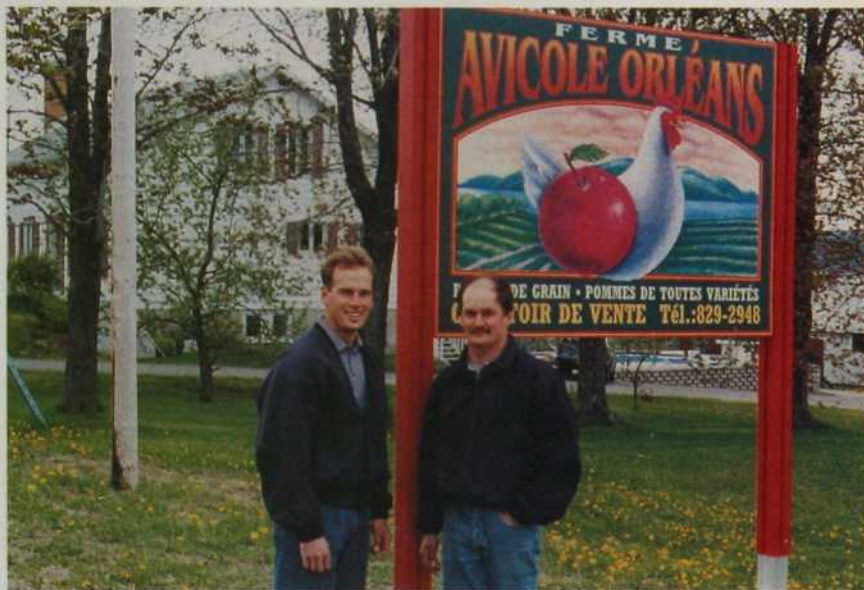
par Michel Dostie

Sur l'Île d'Orléans, la terre dite « enchanteresse » de la région de Québec, les frères Luc et François Turcotte font la preuve que l'agriculture y est encore bien vivante. Exploitant une entreprise avicole et un verger, les Turcotte misent sur la diversification.

En 1980, Luc Turcotte obtient un DÉC en techniques administratives, option finance. Mais ses expériences de travail à temps partiel sèment le doute dans son esprit. Il opte donc pour la relève de la ferme familiale et forme, avec son père Viateur et sa mère Rose, la Ferme avicole Orléans inc.

La ferme existait depuis 1946. Le couple Turcotte avait alors acheté dans la paroisse Sainte-Famille, un petit lopin de terre comprenant quelques pommiers et un poulailler. En plus de s'occuper de la ferme, Viateur Turcotte se rendait au marché public de Québec vendre ses œufs et ceux qu'il se procurait chez les producteurs de son entourage. Petit à petit, les ventes au marché public ont pris de l'importance. Aux œufs se sont ajoutés les produits

Michel Dostie est journaliste et consultant équin.



Pour Luc et François Turcotte, aviculture et pomiculture font bon ménage.

de l'érable transformés par la famille à partir de sirop acheté chez d'autres producteurs. Puis, selon la saison, ce fut le commerce des fraises, des framboises et des pommes.

En 1964, la ferme possède 1000 poules pondeuses, mais Viateur Turcotte préfère se tourner vers la production du poulet à griller. Il construit un premier poulailler d'une superficie de 12 000 pieds carrés, puis un deuxième de 15 000 pieds carrés, puis un troisième. En 1969, à l'époque des discussions portant sur l'établissement des quotas, «mon père a mis des poulets partout où il pouvait », dit François Turcotte. En 1971, c'est la production totale qui établit le quota de production de la ferme.

Parallèlement à l'élevage du poulet à griller, la production de la pomme se développe. Au premier verger, d'une superficie d'un hectare, la famille Turcotte en ajoute un second de même dimension puis un troisième de 1,5 hectare.

En 1980, lors de la formation de la compagnie, la production de la ferme, quoique importante, ne suffit pas aux besoins de deux familles. Les propriétaires investissent donc dans la construction d'un quatrième poulailler et dans l'achat d'un quota de 2000 mètres carrés.

Quatre ans plus tard, lorsque François, fraîchement diplômé en zoo-technologie, vient se joindre à la compagnie, d'autres investissements ont



**REDRESSEMENT de POULLAILLERS
et autres bâtiments**

Hilaire Gagné inc. (819) 397-2333

Travaux en toute saison

805 Saint-Louis, C.P. 129
Saint-Cyrille, Qué. J1Z 1S2

Jean-Paul Gagné
Président

été réalisés. D'abord pour l'acquisition de quotas, mais aussi pour l'achat d'un autre verger et d'une ferme.

Même si les ventes de pommes ne représentent que 5 % du chiffre d'affaires de la ferme, la production des 1000 pommiers nains, 300 pommiers semi-nains et 300 arbres standards, n'en constitue pas moins une activité importante.

La majeure partie de la production

est écoulée au marché public de Québec et, curieux retour des choses, c'est M. Turcotte père qui s'en charge. Les pommes qui ne rencontrent pas les standards de qualité pour la consommation sont acheminées vers les marchés de la transformation. Les frères Turcotte font partie d'un syndicat de producteurs qui opère un poste de réception et de distribution à cette fin.

Les frères Turcotte sont aussi mem-

bres du Club d'encadrement technique de la pomme de la région de Québec. Ce club compte 15 membres et fait de la recherche sur 50 nouvelles variétés de pommiers nains. Cette plantation de recherche a été effectuée dans les vergers de la ferme des Turcotte.

Maintenant seuls actionnaires de la Ferme avicole Orléans, Luc et François n'ont pas oublié les bienfaits de la diversification dans leur entreprise. Au cours des trois dernières années, deux nouveaux poulaillers ont été construits. Le premier sert à l'élevage des poulets de grain. Ces coqs sont abattus localement et la vente est faite directement à la ferme. Le comptoir de vente sert aussi à la vente au détail de la pomme. Le dernier poulailler est consacré à l'élevage du dindon à griller. Il a une capacité de 7500 oiseaux par élevage et la ferme réalise trois élevages par année.

Les frères Turcotte produisent aussi des gros coqs. Ces oiseaux représentent 45 % de la production de la ferme. Ils sont abattus au poids de 3,5 à 3,8 kilogrammes après une période d'élevage de 60 à 63 jours. Cette production diminue le nombre de nettoyages et de désinfections des poulaillers. Dans une ferme aussi importante, cela représente une économie de temps et de main-d'œuvre. La Ferme avicole Orléans fait aussi l'élevage de la poulette et du poulet à griller. L'ensemble de la production avicole annuelle est de 1,5 million de kilogrammes de poids vif.

Les poulets et poulettes à griller vont, dans une forte proportion, au marché de la restauration. Pour répondre aux exigences de cette clientèle, les abattoirs fixent des normes aux producteurs. En répondant aux besoins des abattoirs, les éleveurs s'assurent d'un revenu maximal.

Outre Luc et François, la Ferme avicole Orléans offre de l'emploi à Lyne Faucher, l'épouse de Luc, qui s'occupe du secrétariat. Deux employés à plein temps secondent les propriétaires. Durant l'été, en plus des employés pour la cueillette des pommes, des neveux viennent travailler à la ferme.

Par les temps qui courent, il n'y a vraiment qu'un seul grain de sable dans l'engrenage de la Ferme Orléans : c'est le prix trop élevé des moulées. ■

Liquidez la gale sarcoptique!



TUE-POUX

(PHOSMET 11.6%)

- Efficace et économique
- Facile à utiliser

Peut s'appliquer en lotion ou en vaporisation

**Contrôle aussi les
poux suceurs et mordeurs**

Consultez votre vétérinaire



A.P.A. division de:
RHÔNE MÉRIEUX, CANADA, INC.
Victoriaville, QC, G6P 1B1

ON N'EST JAMAIS TROP VIEUX POUR COLLECTIONNER DES JOUETS

Les tracteurs et autres équipements agricoles miniatures intéressent de plus en plus d'adultes. Au Québec, on compte autour de 40 collectionneurs de ces petites machines. L'un d'eux, Sylvain Beaugard, représentant AGCO-ALLIS, possède une collection qui fait l'envie de bien des gens.

C'est en 1986, lors d'un voyage au Nebraska, que Sylvain a découvert le vaste monde des collectionneurs de ces jouets.

Aux États-Unis, plus de 30 000 personnes auraient développé cette passion. Par l'intermédiaire de revues spécialisées, les collectionneurs communiquent entre eux et

s'échangent des informations et des pièces de collection. Ils ont 15, 30 ou 70 ans. Ils sont agriculteurs, notaires,

ouvriers, médecins...

Vous croyez que ces collectionneurs perdent leur temps?

Eh bien, l'argent investi dans ces jouets rapporte bien souvent plus de profits qu'un dépôt à terme bancaire. Par exemple, les tracteurs jouets (échelle 1/16) que vous retrouvez sur les étagères des concessionnaires de machinerie agricole coûtent entre 40 et 50 \$. Après quelques années, leur valeur peut être multipliée par 10 dans certains cas ! Ainsi, un tracteur Case modèle 1270 conservé dans sa boîte est évalué actuellement à 500 \$ US. Sans sa boîte, il vaut 275 \$ US. **Qui sait**, le carré de sable de vos enfants renferme peut-être un trésor.

En quelques années, un collectionneur le moins actif peut accumuler quelques milliers de dollars de jouets qui voient leur valeur augmenter d'année en année. On évalue à près de 100 000 \$ la valeur de la plus grosse collection de jouets au Québec.

Possédez-vous un petit tracteur à pédales? C'est probablement ce jouet qui, au fil des ans, a pris le plus de valeur. Un tracteur à pédales de marque John Deere extrêmement rare s'est vendu 20 000 \$ US. Pour l'instant, ce sont les pièces de collection des plus recherchées.

Nos collectionneurs recherchent aussi les boucles de ceinture, des œuvres remarquables, et les dépliants publicitaires, qui contiennent de précieuses informations.



Sylvain Beaugard possède une des plus belles collections québécoises.

Vous possédez un de ces trésors et vous ne désirez pas le conserver? Le 3 août prochain, à midi, un encan de jouets se tiendra dans le cadre du Festival du maïs de Saint-Damase (Cité Saint-Hyacinthe), sur le site des loisirs de la municipalité. Une cinquantaine de tracteurs et de dépliants seront mis en vente. Pour information, contactez Sylvain Beaugard au (514) 796-1187.

Conservés avec leur emballage d'origine, les tracteurs miniatures valent deux fois plus cher.



LE A.L.S. EST-IL SUR VOTRE FERME?



*Servez une tonne d'ensilage de maïs non traité
et elle peut vous donner jusqu'à 1030 litres de lait.*



*Servez une tonne d'ensilage de maïs traité à l'inoculant
pour ensilage de maïs 1132 de marque Sila-bac®
et elle pourrait vous donner jusqu'à 1109 litres de lait,
79 litres de plus la tonne, selon des données de
recherche. Nous appelons ça l'A.L.S., l'avantage laitier
supplémentaire. Vous appellerez ça une vraie valeur
ajoutée, là où ça compte.*

* Essai d'alimentation d'ensilage de maïs aux bovins laitiers de l'université Washington State.
Données de l'essai disponibles sur demande.

LES INOCULANTS DE MARQUE SILA-BAC®: POUR CHAQUE TONNE QUE VOUS SERVEZ

Seule Pioneer peut vous offrir un inoculant pour chaque tonne que vous servez:
ensilage de maïs, maïs humide, ensilage de luzerne, de céréale ou de graminées.
Communiquez avec votre représentant Pioneer ou téléphonez au 1-800-265-9435.



Génétiquement différents. Génétiquement meilleurs.



Homologation de qualité ISO 9002

Les inoculants de marque Sila-bac® sont produits sous des systèmes de
qualité rencontrant les exigeants standards de l'homologation ISO 9002.



Toutes les ventes sont sujettes aux modalités qui apparaissent sur les étiquettes et les documents commerciaux. © Marque déposée dont
l'usager autorisé est Pioneer Hi-Bred Limitée, Chatham (Ontario) N7M 5L1. © 1996, PHII

L'Ancêtre: un p'tit goût cru du terroir

«La fromagerie l'Ancêtre offre un fromage au lait cru de fabrication artisanale respectant la tradition [...], un fromage vieilli et affiné, synonyme de retour au bon goût d'autrefois.»

– Les producteurs biologiques du Cœur du Québec

par Michel Dostie

Pour Germain Désilets et ses partenaires, il y avait quelque chose d'anormal à produire un lait biologique sans pouvoir en faire profiter les consommateurs. Une première tentative, sous le patronage de l'UPA, voulait faire la mise en marché du lait de consommation sur le marché de Montréal, mais plusieurs difficultés ont provoqué l'abandon du projet. Devant cet échec, Germain Désilets lance la question: «Pourquoi ne pas transformer nous-mêmes notre lait?»

Quatorze producteurs de lait biologique du Centre du Québec se sont réunis à quelques reprises pour en discuter. Dix d'entre eux ont accepté de former une compagnie et de créer la fromagerie l'Ancêtre. L'année 1992 marque le grand départ. Les partenaires voulaient développer un fromage «qui a du goût», mais il fallait aussi s'occuper des permis, du transport du lait, chercher un fabricant, trouver un nom, un logo, un emballage...

Un fromage au lait cru

Un voyage en France, chez des producteurs biologiques propriétaires de leur fromagerie et quelques rencontres avec le personnel de l'option technologie laitière de l'ITA de Saint-Hyacinthe ont permis de développer un fromage cheddar doux au statut particulier puisqu'il est fait à partir de lait cru.

Malgré la récente « guerre du lait

Michel Dostie est journaliste et consultant équin.



Germain Désilets a lancé l'idée de la transformation du lait des producteurs biologiques du Centre du Québec.

cru», la législation permet encore la commercialisation d'un fromage de ce type à condition qu'il subisse une période de maturation d'au moins 60 jours. Les propriétaires de l'Ancêtre, pour assurer une meilleure saveur à leur produit, lui ont accordé 90 jours. Les premières dégustations ont confirmé que les agriculteurs et les fromagers avaient vu juste.

Pour réaliser leur projet, les investisseurs ont préféré faire produire le fromage dans une usine déjà en opération plutôt que d'investir dans une nouvelle construction. Ils pouvaient ainsi s'occuper de la mise en marché du produit avant de prendre tous les risques. Ainsi, au cours des derniers mois, les produits l'Ancêtre ont été fabriqués à la fromagerie Lemaire de Saint-Cyrille-de-Wendover.

Pour que le fromage puisse porter l'appellation «biologique», le lait des

producteurs actionnaires devait être le seul utilisé dans la fabrication. Le transport du lait a soulevé certains problèmes. On s'est entendu avec les transporteurs qui visitent les 10 producteurs actionnaires de la fromagerie. À tour de rôle, chacun des transporteurs fait la cueillette du lait des producteurs, dans le respect de la convention de mise en marché gérée par la Fédération des producteurs de lait du Québec.

Comme tout le lait produit au Québec, celui de l'Ancêtre est acheté et payé aux producteurs par la Fédération. Comme les autres industriels laitiers, la fromagerie achète ensuite ce dont elle a besoin. Le lait est payé au même prix que celui utilisé pour la fabrication des autres fromages cheddar.

Après 15 mois de préparatifs, les premiers kilos de fromage l'Ancêtre

ont été mis en marché. Au cours de la première année, 25 000 kilos ont été vendus. Après quelques mois d'opération, l'Ancêtre était offert en cheddar moyen. Au cours de la deuxième année, les dirigeants de l'entreprise ont mis en marché du cheddar fort et extra-fort. Il s'agit toujours du même fromage, mais le temps de vieillissement a été prolongé. Cette opération de vieillissement est confiée à une entreprise de Laval qui possède des cham-

bres à température contrôlée. Pendant les 30 premiers jours, le fromage est gardé à 11 °C. Pour le reste de la période de maturation, qui va de 18 à 24 mois pour l'extra-fort, la température est maintenue à 4 °C. Les nouveaux produits aidant, les producteurs ont vendu, en 1995, 45 000 kilos de fromage et pensent pouvoir en vendre 75 000 en 1996. Actuellement, l'Ancêtre emploie une personne à plein temps. Son mandat est de s'occuper du secrétariat

et des ventes. Cinq étudiants sont employés à temps partiel. Les fins de semaine, ils emballent les produits.

Une nouvelle étape à franchir

Au Québec, la mise en marché a été faite, dans une large mesure, par les producteurs propriétaires eux-mêmes. Ils ont organisé des dégustations, donné des conférences ou se sont rendus à l'étal du marché public Godefroy. Leur fromage a conquis, via les comptoirs de fromages fins ou les boutiques de produits biologiques, les marchés de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. Des pourparlers sont actuellement en cours aux États-Unis et au Japon.

Les actionnaires, maintenant au nombre de neuf, ont donc décidé de construire leur propre fromagerie. Avec la Société de financement agricole et SOQUIA, ils ont investi, à Bécancour, 1,3 million de dollars. En plus de la fromagerie, l'immeuble abritera une salle d'affinage, un comptoir de vente, une salle de dégustations et les bureaux de renseignements touristiques de la ville de Bécancour. Dix personnes y trouveront un emploi.

Afin de minimiser les coûts de construction, on a alloué des contrats pour les fondations, la structure, la finition extérieure, la plomberie et l'électricité. Les propriétaires se sont réservés la surveillance des travaux et toute la finition intérieure. Cet investissement permettra à l'entreprise de diversifier la gamme de ses produits, notamment en fabriquant un fromage en grains, un fromage allégé et un beurre de spécialité. Les propriétaires envisagent aussi d'offrir d'autres spécialités du terroir. «C'est dans cet esprit, dit le président Germain Désilets, que la mécanisation est réduite à sa plus simple expression, de façon à préserver une méthode de fabrication traditionnelle.»

Les producteurs propriétaires produisent 3 millions de litres de lait par année. Or, le volume de produits transformés projeté pour 1996 n'utilisera que le quart de cette production. Il y a donc de la place pour de l'expansion. La nouvelle usine, qui doit être en opération dès la mi-avril, pourra, à raison de huit heures de travail par jour, transformer tout le lait de ses propriétaires. ■

Les agriculteurs ont retourné

17 250 000

contenants de pesticides



Le retour de contenants propres et secs bénéficie à tout le monde

Votre participation est absolument nécessaire

C'est grâce à vos efforts que le programme de gestion des contenants vides continue de progresser. Fondamentalement, ce projet est une question de civisme et de gros bon sens ... qui comporte en même temps de nombreux avantages pour nous et pour tous nos compatriotes. Voici pourquoi :

- Quand vous soumettez vos contenants vides à un triple rinçage ou à un lavage sous pression, vous profitez de tout votre investissement ... et le produit ainsi récupéré est utilisé à bonne fin : pour améliorer vos cultures
- Des contenants propres et secs protègent les gens, votre terre et l'environnement naturel
- Des contenants propres et secs réduisent le coût du recyclage

• Ces contenants sont recyclés en produits très utiles

- Les contenants en acier servent à fabriquer des barres d'armature pour le béton
- Les contenants en plastique sont transformés en poteaux de clôture utilisés en milieu rural, en butoirs de bord de route ou en source d'énergie pour produire de la chaleur et de l'électricité

Aidez-nous en retournant des contenants propres et secs à un lieu de collecte désigné

**NOTRE SUCCÈS
DÉPEND DE
VOUS!**

21, place Four Seasons, bureau 627, Etobicoke (Ontario) M9B 6J8
Tél. : (416) 622-9771 Téléc. : (416) 622-6764

Comité québécois de récupération
de contenants de pesticides agricoles.
Pour plus de renseignements,
communiquiez avec votre détaillant local.



INSTITUT POUR
LA PROTECTION
DES CULTURES

Un «virage biologique» tout en douceur

Pour soutenir la production d'un fromage biologique, il est essentiel que le lait provienne de fermes dont la production est certifiée biologique.

Germain Désilets, président de la fromagerie l'Ancêtre, et les huit autres actionnaires de cette entreprise, sont tous propriétaires de fermes répondant aux normes de leur fédération spécialisée.

Chez Germain Désilets, le «virage biologique» s'est produit en 1986, mais cela ne s'est pas fait sur un coup de tête. Le changement s'est lentement imposé de lui-même. D'abord, des problèmes de santé dans le troupeau ont été éliminés en diminuant la part des concentrés dans l'alimentation et en axant la production sur la qualité des fourrages. Ce n'était pas

un virage biologique, mais cela a rappelé à Germain Désilets et à son épouse Madeleine l'importance du respect des animaux.

Plus tard, dans un champ de luzerne, deux parcelles n'avaient pu être traitées avec les herbicides. À la récolte, Germain Désilets s'est rendu compte que le rendement n'était pas vraiment différent d'une partie du champ à l'autre. Ainsi, de fil en aiguille, en utilisant de moins en moins d'engrais minéraux ou d'herbicides, le couple Désilets a maintenu la rentabilité de son entreprise. Dorénavant ils n'utilisent ni engrais minéraux ni pesticides.

Depuis plusieurs années, la ferme fait partie du Syndicat de gestion d'Aston. Selon M. Désilets, elle a toujours maintenu sa place au sein du groupe de tête. Les 85 vaches de race pure Holstein et les quelques su-

jets de race Suisse Brune, produisent, selon les données du contrôle laitier régulier, une moyenne de 6600 kilos de lait par année. Les vaches sont alimentées avec du foin, de l'ensilage d'herbe, de l'ensilage de maïs et un mélange de blé, d'orge, d'avoine et de pois. Seulement des minéraux et des algues sont achetés pour compléter la ration.

Pour Germain Désilets, la rentabilité d'une ferme exige aussi «le contrôle des dépenses». «Pour faire de l'agriculture biologique, il faut accepter de faire plus de travail», s'empresse-t-il d'ajouter. Par exemple, il faut sarcler les champs de céréales plutôt que d'utiliser des herbicides. À la ferme Gernado et fils inc., cette nouvelle approche ne fait pas fuir les jeunes: deux fils du couple Désilets, Luc et Patrick, s'apprentent à prendre la relève. ■

Della-Pretech^{MC} Approuvé pour le Pré-Bain de Trayon!

Della-Pretech établit de nouveaux standards dans le pré-bain de trayon!

Formulé à partir d'ingrédients de grade alimentaire et d'une teneur en iode basse, Della-Pretech minimise le potentiel de résidus. Un bon choix pour la qualité du lait!

Della-Pretech fournit un niveau d'iode libre élevé pour une réduction supérieure de la mammites. Un bon choix pour la santé du troupeau et un meilleur retour pour votre argent!

Célébrez cet événement avec nous!

Et collectez les verres "Della", édition spéciale limitée, avec l'achat de Della-Pretech. Promotion valide du 21 mai 1996 au 23 août 1996, ou jusqu'à épuisement du stock.

Pour détails complets, contactez votre concessionnaire Alfa Laval Agri aujourd'hui!



Alfa Laval Agri

Alfa Laval Agri, 2020 Fisher Drive, Peterborough, ON K9J 7B7 (705) 741-3100

Investissement quota: un pari réussi

L'avoir net des entreprises qui ont investi dans le quota ces dernières années a progressé beaucoup plus rapidement que celui des fermes qui n'ont pas augmenté leur production.

par Bernard Belzile et Réal Daigle

Les entreprises qui ont choisi au cours des dernières années d'augmenter leur production et d'acheter des quotas sont plus endettées, c'est vrai. Mais elles sont devenues plus rentables et mieux en mesure aujourd'hui de faire face à leurs obligations financières. Elles auraient donc gagné leur pari. Un pari qui semble toutefois plus risqué aujourd'hui.

Ce sont là les principales conclusions qui se dégagent de l'analyse des résultats de 438 fermes laitières spécialisées (80 % du produit brut provient du lait) dont les données sont dis-



Les prix actuels du quota reflètent la confiance qu'ont les producteurs en à la gestion de l'offre. Mais il faut rester prudent...

d'augmentation du volume de lait vendu entre 1987 et 1994 (voir le tableau I).

Le groupe 1 inclut les fermes dont les ventes de lait ont augmenté de 20 % ou moins durant cette période. Les 243 fermes de ce groupe ont eu une hausse

de moins de lait en 1987 que l'autre groupe.

Des entreprises en pleine croissance

Les fermes qui ont augmenté leur production ont fait de gros investissements, soit une somme totale de plus de 325 000 \$ sur huit ans (voir le tableau II). C'est 55 % plus élevé que les 209 000 \$ investis par l'autre groupe. L'investissement dans le quota représente malgré tout un assez faible pourcentage des investissements totaux. Même dans le groupe des fermes fortement en expansion (groupe 2), cet investissement se situe à seulement 11 % des investissements totaux.

D'autre part, l'endettement s'est accru à un rythme impressionnant dans le groupe 2 (voir le tableau III). On note 56 % d'augmentation, ce qui est quatre fois plus rapide que les 14 % du groupe 1. Ces fermes ont donc recouru aux emprunts pour financer les investissements réalisés durant cette période. Cependant, lorsqu'on divise les dettes par le volume de lait produit, on remarque que les variations sont moins marquées entre les deux groupes, quoi-

I- Variation du volume de lait vendu

		Regroupement des fermes selon la variation du volume de lait vendu entre 1987 et 1994	
		Groupe 1 (hausse inférieure à 20 %)	Groupe 2 (hausse supérieure à 20 %)
Nombre de fermes		243	195
Lait total vendu (litres)	1987	276 527	250 501
	1994	293 302	348 527
Variation entre 1987 et 1994 (%)		+ 6 %	+ 39 %

ponibles dans la banque de données Agritel de 1987 à 1994. Pour faire cette analyse, on a divisé l'échantillon en deux groupes selon le pourcentage

Bernard Belzile est directeur de la Fédération des syndicats de gestion agricole du Québec et Réal Daigle est responsable des services agronomiques de la Fédération.

moyenne des ventes de 6 %. Le groupe 2 réunit les fermes ayant connu une hausse de leur production supérieure à 20 %. En fait, dans ce groupe, l'augmentation moyenne des 195 fermes a été de 39 %. Il est intéressant de noter que le groupe ayant augmenté le plus sa production durant cette période pro-



Il est plus facile que jamais de vous débarrasser des arrêts ennuyeux de votre installation.

Le nouveau système One Touch^{MC} de SURGE^{MD} facilite la traite des étables à carcans. Cette conception légère et compacte intègre les raccordements de pulsateurs et de ligne à lait en un seul procédé. Cet appareil est ultra-robuste et résistera aux utilisations les plus exigeantes de l'étable de traite.

Surtout, le système One Touch permet aux trayeurs d'automatiser les étables à carcans à l'aide de deux modules de gestion facultatifs.

Le module TIMEKEEPER^{MC} Il vous indique lorsque la traite de chaque vache est terminée et en affiche la durée...ce qui favorise une traite constante et rapide et une meilleure santé des pis.

Le module de production de lait mesure la durée de traite et la production individuelle, ce qui permet l'analyse instantanée du rendement de chaque vache.

En affichant les renseignements sur la production actuelle, le système One Touch SURGE vous permet d'avoir le rendement de vos vaches à portée de la main.

II- Investissements, endettement et capacité de remboursement

	Groupe 1	Groupe 2
Investissements totaux de 1987 à 1994	209 321 \$	325 634 \$
Investissement quota de 1987 à 1994	13 283 \$	35 883 \$
% quota sur investissements totaux	6,4 %	11 %

que l'endettement par hectolitre de lait produit ait augmenté un peu plus rapidement dans le groupe 2, avec 11 % comparé à 8 % dans le premier groupe.

Malgré un endettement plus élevé, les fermes du groupe 2 ont vu leur capacité de remboursement (CDR) s'accroître de manière importante. En effet, leur CDR par hectolitre de lait produit a augmenté de 16 % comparativement à 2 % dans le groupe 1. Contrairement au premier groupe, le groupe 2 a vu sa capacité de remboursement progresser plus rapidement que l'endettement.

Cet avantage s'est traduit par une augmentation du «solde résiduel» des entreprises du groupe 2 alors qu'il di-

minuait dans l'autre groupe (voir le tableau IV). Ce «solde résiduel» leur a permis d'autofinancer, en 1994, 41 % des nouveaux investissements contre 32 % dans le groupe 1. Par ailleurs, on remarque que ce pourcentage d'autofinancement a diminué entre 1987 et 1994. L'essoufflement s'est fait sentir

III- Endettement et capacité de remboursement

		Groupe 1	Groupe 2
Dettes totales	1987	202 855 \$	193 709 \$
	1994	232 347 \$	302 682 \$
Variation en %		+ 15 %	+ 56 %
Endettement par hl de lait vendu	1987	73,36 \$	77,87 \$
	1994	79,11 \$	86,81 \$
Variation en %		+ 8 %	+ 11 %
Capacité de remboursement par hl de lait (CDR/hl)	1987	15,10 \$	15,87 \$
	1994	15,33 \$	18,46 \$
Variation en %		+ 2 %	+ 16 %

DISVAP III • DISVAP IV • DISVAP V • DISVAP SPRAY • DISPAR MIST • DISVAP AQUA • DISVAP ATOMISEUR • DISVAP EQUIN

DISVAP

Insecticides à fragrance de citronnelle



FINI LES MOUCHES !

dispar

RAFRAÎCHIT VOS BÂTIMENTS

Le gros bon "sens"
Efficacité reconnue additionnée d'une fragrance de citronnelle

L'essence de l'environnement
 division de Vétoquinol Canada Inc. 1-800-363-1700

IV- Autofinancement des investissements

		Groupe 1	Groupe 2
Investissements totaux	1987	25 441 \$	25 301 \$
	1994	26 143 \$	45 533 \$
Solde résiduel pour investissement	1987	12 785 \$	13 433 \$
	1994	8 492 \$	18 667 \$
% d'autofinancement	1987	50 %	53 %
	1994	32 %	41 %

dans les deux groupes mais à un degré moindre dans les entreprises qui ont investi davantage dans le quota.

Une résultante de tout cela est que l'avoir net a progressé beaucoup plus

rapidement dans les entreprises qui ont augmenté leur production et acheté du quota. L'avoir net a augmenté de 200 000 \$ dans ce groupe, une hausse de 50 % comparative-

ment à 30 % dans le premier groupe (voir le tableau V).

Que dire pour l'avenir?

Les prix actuels des quotas reflètent certainement la confiance qu'ont encore les producteurs en l'avenir de la gestion de l'offre.

Pourtant, les tendances esquissées dans les derniers accords du GATT devraient commander une certaine prudence. L'ensemble des investissements (quota, animaux, étable, équipement) requis pour supporter une augmentation de production de lait doit fournir un rendement supérieur au taux d'intérêt sur l'argent emprunté. C'est là une règle que tout investisseur avisé doit respecter. Si cette condition n'est pas remplie, plutôt que de prendre de l'expansion, vous avez peut-être avantage à utiliser votre solde résiduel pour réduire votre endettement. Stratégiquement, vous serez encore en meilleure position pour continuer à investir dans le quota si jamais survenait une baisse éventuelle du prix. ■

V - Avoir net

		Groupe 1	Groupe 2
Avoir net	1987	436 140 \$	399 829 \$
	1994	567 089 \$	597 984 \$
Variation en %		+ 30 %	+ 50 %

Tout s'apprend bien... et se comprend mieux avec

Le Bulletin
des agriculteurs

Oui, je m'abonne au Bulletin des agriculteurs

1 an (12 numéros)
28,44 \$ *

2 ans (24 numéros)
52,37 \$ *

3 ans (36 numéros)
74,02 \$ *

par la poste Le Bulletin des agriculteurs
a/s Johanne Bazinet
1001, boulevard de Maisonneuve ouest, Montréal (Québec) H3A 3E1

par téléphone (514) 874-4444 1-800-667-4444 (appel gratuit)

Nom _____ Profession _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____ Code postal _____

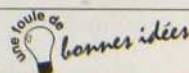
Téléphone _____

chèque ci-joint envoyez-moi la facture

VISA MASTERCARD N° de carte _____ Date d'expiration _____

Signature _____

*TPS et TVQ incluses



Un éleveur de Percherons qui voit grand



Les classes d'attelage des expositions agricoles sont une excellente occasion pour Guy Julien de mettre en valeur ses chevaux Percherons.

Guy Julien a toujours travaillé à l'amélioration de son troupeau. Depuis plusieurs années, il s'occupe aussi des éleveurs québécois.

par Michel Dostie

À 12 ans, Guy Julien parcourait les rues de Saint-Marc-des-Carières, en voiture attelée à un poney. Il distribuait ainsi les dépliants publicitaires de la boutique de vêtements de sa mère. Dans ces conditions, on ne se surprend pas aujourd'hui de retrouver Guy Julien impliqué en élevage et en compétitions équestres.

Michel Dostie est journaliste et consultant équin.

Influencé par son grand-père, un forgeron, et par son père, un commerçant de chevaux, Guy Julien a toujours été intéressé par les compétitions de chevaux. À une certaine époque, il était bien placé pour ne rien manquer. En effet, de 1974 à 1989, grâce à sa formation en menuiserie et en ébénisterie, il a fabriqué et monté des stands utilisés dans les expositions agricoles. Pour cet amateur de chevaux, il s'agissait d'une place de choix pour voir les meilleurs éleveurs du Québec, du Canada et des États-Unis.

Mais Guy Julien n'a pu se contenter longtemps d'être un observateur. En 1977, il achète un étalon et deux juments de race percheronne. Il s'en est fallu de peu pour qu'il opte pour des Clydesdales. « Mais des attelages

chromés sur des Percherons noirs ou bleus (gris pommelé), ça frappe tellement que je n'ai pu résister », dit M. Julien. Ce n'était pas la seule raison pour justifier son choix : l'éleveur aime la conformation de ces chevaux, particulièrement la qualité de leur ossature et de leurs sabots.

Guy Julien étant un perfectionniste, il a toujours travaillé à l'amélioration de son troupeau. Pour cela, il a acheté des juments au Québec, dans l'Ouest canadien et dans plusieurs états américains. Certaines de ces poulinières sont encore aujourd'hui dans son troupeau et représentent la base de son élevage.

Ces juments et leurs rejetons sont présentés, par la ferme Julgy's, à plusieurs expositions au Québec, à la « Royal » de Toronto et aux États-

Unis. D'ailleurs, l'année dernière, deux de ses juments attelées ont obtenu une deuxième place à Détroit.

Des reproducteurs éprouvés

Pour les étalons, Guy Julien précise qu'à l'exception du premier, il a toujours choisi des chevaux qui avaient fait leurs preuves. « Je n'ai jamais acheté un cheval simplement pour acheter un cheval », dit-il. C'est d'ailleurs le conseil qu'il donne aux jeunes éleveurs. Mais les objections existent. Souvent les étalons reconnus à cause de la qualité de leur progéniture ne sont pas à vendre ou réclament un prix très élevé. « Il s'agit d'être vigilant, dit-il. Souvent des éleveurs doivent vendre de bons reproducteurs pour éviter les risques provoqués par la consanguinité dans leur troupeau. Il faut être là au bon moment. »

Avec ses étalons, Guy Julien a aussi participé à plusieurs expositions. Ces dernières années, il a été particulièrement remarqué grâce à Valley View Gambler. Guy Julien a acheté ce cheval au Manitoba en 1993. La même année, il l'a présenté au Congrès mondial Percheron à Saint-Hyacinthe. Le cheval a reçu le titre de Grand Champion. Quelques mois plus tard, à l'Exposition royale d'hiver de Toronto, il remporta le titre de Champion de réserve, puis celui de Grand Champion l'année suivante.

Des acheteurs japonais, emballés par le cheval, ont fait une offre assez intéressante pour que Guy Julien le laisse partir. Non sans avoir pris certaines précautions. Comme il ne savait pas quand il trouverait un nouveau reproducteur, l'éleveur a congelé plusieurs ampoules de semence du cheval. Certaines sont en vente aux États-Unis alors que le reste est offert ici. Mais Guy Julien n'en a pas utilisé cette année. Il veut plutôt mettre à profit son nouvel étalon, Hillcrest Royal Laet. « Il sera toujours temps d'utiliser la semence de Gambler sur les filles de Laet dans quelques années », dit-il.

Hillcrest Royal Laet mesure 18 mains et un pouce et pèse 2300 livres. Acheté au Kentucky en 1994, il est en service à la ferme Julgy's pour la

monte naturelle ou pour le transport de la semence. L'année dernière, il a été offert à la monte publique pendant quelques mois en Ontario. L'automne suivant, il a remporté la première place de la classe pour étalons âgés à la « Royal ».

« C'est excellent qu'un étalon comme Laet soit vu ailleurs qu'à Saint-Marc-des-Carières, dit M. Julien. De toute façon, cela n'enlève rien à l'élevage au Québec car tous les éleveurs d'ici peuvent en tout temps recevoir de sa semence. » Au cours des trois dernières années, avec des contrats pour quelque 20 juments, les étalons de Guy Julien ont été aussi populaires en Ontario qu'au Québec.

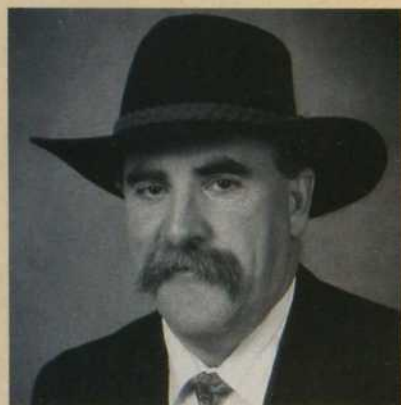
Ce n'est pas seulement pour les saillies que le troupeau Julgy's est connu. Plusieurs ventes ont été effectuées dans les autres provinces canadiennes et aux États-Unis. Le troupeau compte maintenant 17 femelles dont 5 poulinières et 3 mâles. Normalement, Guy Julien ne garde que certaines pouliches pour assurer la relève de son troupeau. Les autres et tous les poulains mâles sont vendus. Cette année, l'éleveur a fait une exception. À part Hillcrest Royal Laet et un jeune poulain de l'année, Guy Julien possède un poulain d'un an, un fils de son ancien reproducteur, Valley View Gambler. Ce poulain, affirme Guy Julien, n'est pas à vendre... à moins que le prix... ■

Guy Julien, l'âme du Comité conjoint des races chevalines du Québec

Depuis plusieurs années, Guy Julien est président de la Société hippique percheronne du Québec. Il a bien senti que cette association, toute seule, ne pouvait réaliser de grandes choses. Il a compris aussi que les autres organismes du même genre ne pouvaient faire mieux. Après avoir essuyé un refus à une demande d'aide pour une journée de formation, il a donc décidé que le temps était venu de voir plus grand.

Il y a maintenant près de 10 ans, l'éleveur lançait l'idée de créer le Comité conjoint des races chevalines du Québec. Il voulait ainsi regrouper les associations de races de chevaux, particulièrement celles représentées lors des expositions agricoles. « La réunion de ces associations devait leur permettre de se doter de moyens pour mieux réaliser leurs mandats », explique Guy Julien. Le premier but est certainement atteint : aujourd'hui, le Comité regroupe 14 associations d'éleveurs.

Le Comité conjoint a vu le jour en 1989. Depuis le début, Guy Julien en assume la présidence. Cet organisme s'occupe des intérêts des éleveurs de chevaux. Un casino permet au groupe d'amasser les



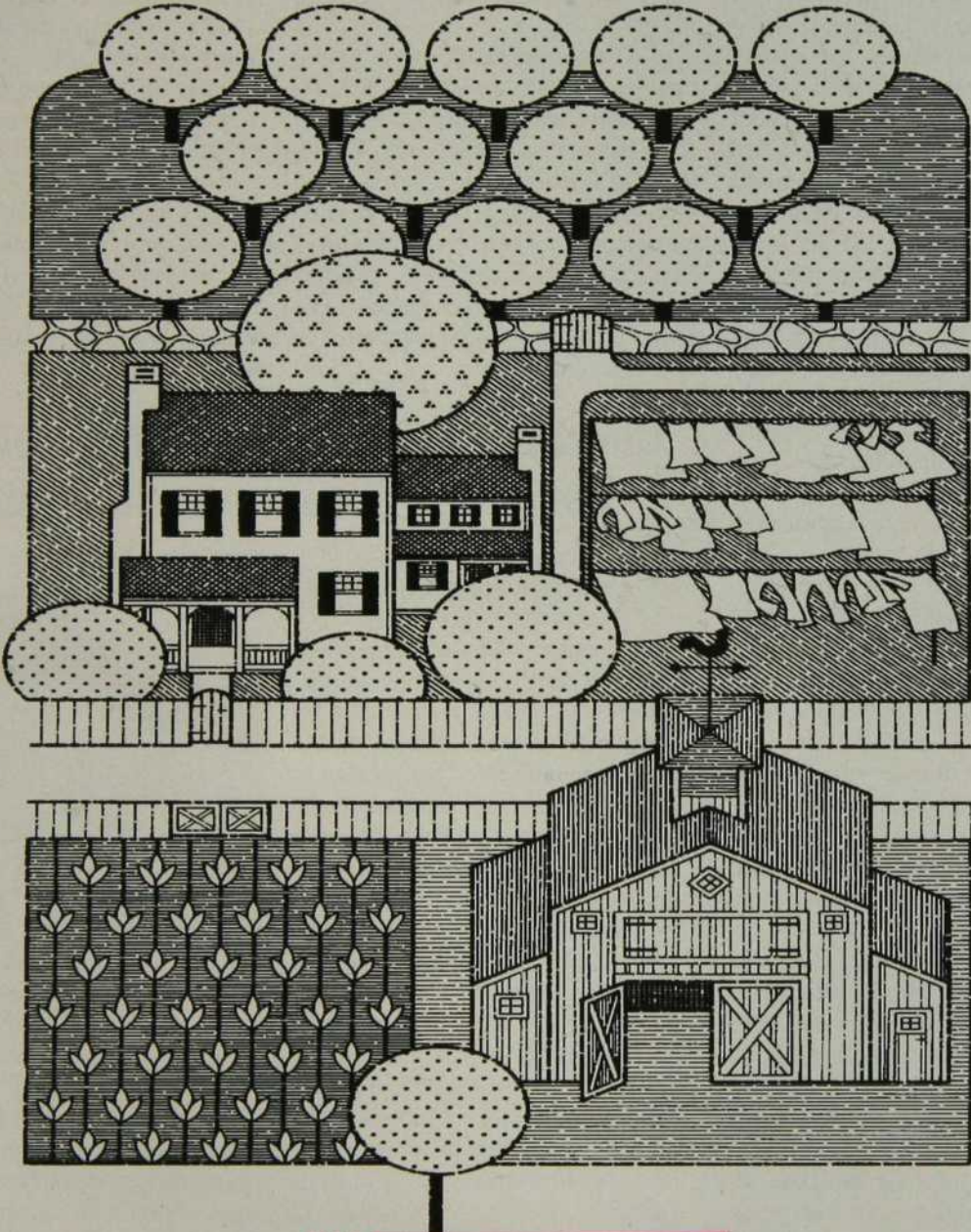
Guy Julien, veut aider les éleveurs québécois à mettre leurs chevaux en valeur.

sommes nécessaires à l'atteinte de ses objectifs.

Les fonds accumulés ont notamment servi à créer des compétitions qui permettent aux éleveurs de mettre leurs chevaux en valeur et d'en faciliter la mise en marché au Québec et à l'étranger. Des épreuves comme les Futurités de races et le Concours autumnal en sont de bons exemples. Le Comité conjoint a aussi aidé certaines expositions agricoles à présenter des spectacles équestres. Enfin, récemment, le Comité conjoint mettait sur pied une école de formation pour les juges. ■

OÙ SONT-ILS? VOILÀ LA QUESTION

NOTRE REPRÉSENTANT RÉSOUDRA CE **PROBLÈME** AVANT VOUS.



QUE SE POSENT PLUSIEURS

PRODUCTEURS. LA PRÉSENCE

N.M. **BARTLETT** *INC.*

R.R. 1, 4509 Bartlett Rd, Beamsville, Ontario L0R 1B1 Tél.: (905) 563-8261 Téléc.: (905) 563-7882

NEGLIGÉE. DE PRÉDATEURS NE PEUT PAS ÊTRE

Qui va payer les codes à barres?

Les codes à barres font économiser les détaillants, mais ce sont les producteurs qui devront les appliquer.

par Pierre Sauriol

De plus en plus d'acheteurs et de détaillants de fruits, de légumes et de fleurs exigent des codes d'appel de prix (PLU). Ces codes constituent un des changements majeurs des années 90 dans le secteur des fruits et légumes.

On a commencé à utiliser les codes d'appel de prix il y a huit ans à la suite d'une étude du *Produce Marketing Association*. L'association recommandait ce système pour améliorer la gestion des stocks dans les épicerie. Les codes permettent aux détaillants d'économiser des millions de dollars. Or, les détaillants veulent que leurs fournisseurs assument les coûts de l'encodage.

Les PLU accroissent l'efficacité aux caisses enregistreuses. Ils permettent aussi à ceux qui effectuent les vérifications dans les supermarchés d'identifier les produits et les prix dans les comptoirs. Aux États-Unis, plus de 70 % des produits en vrac vendus dans plus de 10 000 épicerie sont déjà étiquetés avec un code PLU.

Un développement effréné

Ces codes s'appliquent aux produits vendus à l'unité ou au poids et aux items de grande valeur : plus un item vaut cher, plus c'est rentable d'y apposer un code. L'utilisation des PLU se développe à un rythme incroyable; ils dominent toute l'industrie nord-américaine des fruits et légumes. Ils s'im-

Pierre Sauriol, agronome, est conseiller en horticulture au MAPAQ, à Saint-Rémi.



L'encodage exige un support adapté à chaque fruit ou légume.

plantent déjà au Royaume-Uni, en Australie, en Europe, en Amérique du Sud; l'Asie s'y mettra bientôt.

L'étape de l'emballage, c'est-à-dire chez le producteur, est le meilleur moment pour apposer un code sur un légume. Imprimer un code sur un sac de carottes est facile et peu coûteux, mais en apposer un sur un paquet de radis attaché manuellement au champ, c'est autre chose.

Pour appliquer un code, il faut un support. Pour certains produits, l'addition d'un code PLU sur l'élastique suffira; pour d'autres, il faudra ajouter une étiquette (voir la photo). Or, il n'est pas facile de coller une étiquette sur des fruits et légumes fraîchement lavés. Et sécher le produit avant d'appliquer le papier collant nuit à la conservation du produit. D'autre part, le duvet des pêches ou la cire appliquée sur les

concombres complique la tâche. Coller manuellement les étiquettes ou réduire la vitesse lors de l'emballage ne sont pas des choix économiques sur des lignes d'emballage à grand débit.

Les codes sont là pour rester

Le choix de la colle est aussi capital. Des emballeurs ont payé des milliers d'étiquettes collantes qui ont été arrachées durant les processus de refroidissement, de manutention et d'expédition. On peut utiliser des colles fortes, mais celles-ci doivent être approuvées et sécuritaires dans l'alimentation. D'autre part, il ne faut pas oublier les frustrations du consommateur qui doit se battre pour arracher une étiquette.

Malgré ces inconvénients, les codes sont là pour rester. Et ils vont changer rapidement à mesure que la technolo-

Un outil incontournable

Déjà, à Montréal, certains acheteurs demandent des codes sur chaque plant de céleri ou sur chaque pomme de laitue. Bientôt, ce sera le tour des oignons à botte et des paquets de radis. Fini les cordes, il faut un élastique encodé ou une étiquette.

Une compagnie du New Jersey appose actuellement des étiquettes sur 25 produits bottelés comme les betteraves, le persil, la menthe. Les étiquettes indiquent le nom de la compagnie et le code PLU. La compagnie évalue que l'ajout d'une étiquette additionnelle lui coûte 1 ¢ par paquet, ce qui revient à 60 ¢ la boîte. Le code PLU est imprimé sur l'élastique qui tient le paquet. La compagnie ajoute les codes universels de produits (CUP) ou codes à barres sur les boîtes. Ceux-ci permettent aux clients de mieux gérer leurs stocks en entrepôt. Un lecteur optique vérifie chaque palette de sorte que l'on peut savoir exactement quel produit est chargé dans le camion, quelle quantité, etc.

Ces codes universels sont le langage de transmission de l'information sur le mouvement du produit à travers tout le système de distribution. L'intérêt des Européens pour l'utilisation des codes à barres ouvre un nouvel horizon : apposer sur des conteneurs de fruits et légumes, ces codes permettront d'identifier le produit, de connaître le fournisseur, la date d'emballage, la catégorie, etc.

Mais la question reste entière : qui va payer pour ce service additionnel? Il est fort possible que les producteurs récupèrent le coût pendant un certain temps mais que la concurrence les amène à payer la note... Ce sera le prix à payer pour conserver son marché.

Aux États-Unis, l'organisme qui gère le système des codes, le *Produce Electronic Identification Board*, a formé un comité par produit. Ces comités suggèrent des améliorations à apporter au système pour qu'il soit avantageux autant pour les producteurs que pour les acheteurs.

gie va se développer. Bientôt, des micropoints seront lus par un lecteur optique et pourront indiquer le prix du produit instantanément. Ainsi, le caissier ou la caissière n'aura plus à enregistrer les codes. Le risque d'erreurs sera encore diminué.

Qui va payer?

L'équipement pour l'encodage coûte cher et exige un espace dans la ligne d'emballage. Plusieurs emballeurs ont dû repenser leur ligne d'emballage pour placer cet équipement additionnel. Un producteur américain estime qu'encoder une boîte de pommes Red Delicious coûte 25 ¢ au producteur. Or, cela peut générer des ventes additionnelles de 112 ¢

par magasin par semaine. Actuellement, plusieurs détaillants comprennent que l'étiquetage est un service additionnel qui occasionne un coût additionnel au fournisseur. Mais le producteur doit se conformer aux exigences du client, réduisant ainsi son profit net. ■

À quoi servent les codes?

- accroître la rapidité aux caisses
- diminuer les erreurs de prix aux caisses
- compiler des statistiques de vente
 - réduire les coûts d'opération
 - mieux gérer l'inventaire
- commander dès que les stocks baissent
 - améliorer la mise en marché
- identifier le fournisseur et le produit
- compiler des données par magasin
- évaluer la productivité des rayons

COMPTEZ SUR UN ALLIÉ
STRATÉGIQUE EN AFFAIRES,
COMPTEZ SUR
INFO-PRIX



Besoin d'un prix de référence pour fixer le prix de vos fraises... de vos choux-fleurs?

ABONNEZ-VOUS À INFO-PRIX :
Marché central/fraises & framboises
 (tous légumes)
Tomates et concombres de serre
Choux-fleurs
Choux

PLAN D'ABONNEMENT MENSUEL DISPONIBLE. FAITES-EN L'ESSAI!

Pour abonnement et information : FPMQ (514) 679-0530 poste 282

Info-Prix remercie ses partenaires

Vegco
INC.

Acheteur
de légumes

Tél. : (514) 454-7515

Emballages
Cascades
P.A.T. INC.

Fournisseur No.1
en contenants de
produits maraichers
(514) 498-5205

NOTRE
OBJECTIF :
VOTRE
RÉUSSITE!

*Le partenaire financier
des maraichers qui écoute,
comprend et répond à vos besoins!*



Desjardins pour s'aider soi-même

Des moniteurs de travail plus précis

RDS Technology Limited fête récemment son 25^e anniversaire en présentant ses plus récentes réalisations, les moniteurs de travail Jubilee 1 et 2.

Le Jubilee 1 est un instrument qui permet à l'opérateur de maintenir la vitesse de travail adéquate et de vérifier le taux d'application des intrants. Il est fourni avec un capteur de vitesse d'avancement et un interrupteur de surface.

Le Jubilee 2, plus sophistiqué, est composé de six canaux. Il mesure la vitesse d'avancement, la superficie totale ou partielle, la superficie travaillée par heure, les heures effectuées par



chaque machine. De plus, il peut recevoir un capteur supplémentaire pour mesurer le régime du moteur ou la prise de force.

Ces instruments sont offerts à partir de 420 \$. Pour plus d'informations, communiquez avec Innotag inc. au 1-800-363-8727.

Nouvelles utilisations de Pursuit

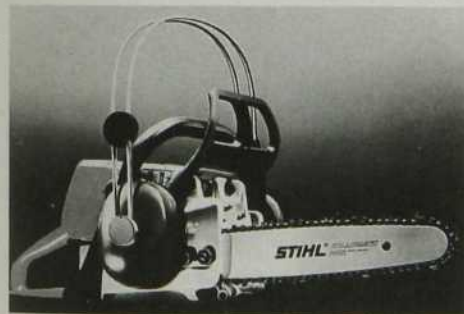
Le mélange en réservoir Champ Propre, composé de Pursuit et de Basagran Forté, a reçu d'Agriculture et Agroalimentaire Canada l'homologation pour l'amarante à racine rouge, l'abutilon et le pied-de-coq à des stades encore plus avancés.

La nouvelle étiquette indique que l'amarante à racine rouge peut être contrôlée jusqu'au stade de 12 feuilles, l'abutilon jusqu'au stade de 8 feuilles et le pied-de-coq jusqu'au stade de 6 feuilles.

Les producteurs de soya pourront concentrer leurs énergies à semer tôt, tout en sachant que le programme Champ Propre leur permettra également d'appliquer le produit à large spectre d'action à des stades plus avancés, en un seul passage.

La scie à chaîne silencieuse

STIHL lance la 023L, la scie à chaîne à essence la plus silencieuse au monde. Cette nouvelle version de la 023 représente un des avancements technologiques les plus considérables dans l'industrie de l'équipement à moteur. Avec une pression sonore de 68db(A) (normes ANSI), le bruit de ce modèle est comparable à celui de la plupart des scies à chaîne électriques vendues actuellement.



Les ingénieurs chez STIHL ont accompli ce miracle en modifiant le couvercle du filtre à air, en ajoutant un silencieux moins bruyant et une rondelle en caoutchouc aux ailettes de refroidissement du cylindre, afin de canaliser plus efficacement l'écoulement de l'air.

Nettoyeur à pression compact et puissant

Le nettoyeur haute pression, RE 102KM STIHL, est compact et puissant grâce à la qualité de l'ingénierie allemande. Maintenant, ce nettoyeur à pression unique est monté en permanence sur un chariot à deux roues pour faciliter son transport. Le moteur de 110 volts/1,7 kW produit une pression d'opération réglable de 145 à 1200 lb/po². Cette pression d'opération

élevée produit un jet d'eau puissant et efficace qui requiert jusqu'à 80 % moins d'eau qu'un tuyau d'arrosage ordinaire. Une lance à haute pression avec jet réglable, une brosse de lavage et un



bidon pour détergent font tous partie de l'équipement standard du RE 102KM.

Répression du mildiou dans les pommes de terre

AgrEvo Canada inc. a récemment obtenu l'homologation de Tattoo C qui offre un double écran protecteur en jumelant un nouveau fongicide systémique, le propamocarbe, avec un fongicide de contact préventif éprouvé, le chlorthalonil. Grâce à son action systémique rapide, Tattoo C pénètre la surface des tiges et des feuilles des pommes de terre et se déplace dans toute la plante pour protéger



les nouvelles pousses. Le fongicide de contact reste à la surface de la plante afin d'éliminer le développement des spores. Cela se traduit donc par un écran protecteur jumelant une action systémique et de contact pouvant durer de 10 à 14 jours. De plus, Tattoo C protège contre toutes les souches du mildiou, même celles qui résistent à Ridomil.

Un technologue honoré

Dans le cadre de l'assemblée générale de l'Association des technologues en agroalimentaire (ATA) en avril dernier, Gilles Cardinal a reçu le Mérite ATA. Ce prix vise à reconnaître le travail exceptionnel effectué par un technologue agricole ayant contribué à la promotion de sa profession.

Par ses nombreuses réalisations, M. Cardinal a su mettre en valeur le rôle de technologue dans le monde de l'agroalimentaire. Dès la fin de ses études, Gilles Cardinal est devenu membre de l'ATA. Son cheminement de carrière l'a amené rapidement à assumer des rôles de gestionnaire tant dans le milieu de la conserverie que dans le milieu coopératif.



De gauche à droite : Florent Boivin, président de l'OTPQ, Gilles Cardinal, Mérite ATA, François Brouillard, président sortant de l'ATA, Guy Boyer, 2^e vice-président sortant de l'ATA.

Consortium canadien de recherche

Le Centre de recherche en horticulture (CRH) de l'Université Laval, le Centre de recherches sur les sols et les grandes cultures d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et la Compagnie Nutrite ont formé le Consortium de recherche en nutrition minérale et en valorisation des co-produits in-

Les projets portent principalement sur :

- l'évaluation et le perfectionnement des méthodes d'analyse et de fertilisation (utilisation du système de positionnement par satellite [SPS] et fertilisation à taux variable d'intrants);
- l'optimisation de la fertilisation minérale et organique pour dif-

férentes espèces végétales (pommes de terre, brocoli, gazon en plaques, canneberge, canola, soya, sapins de Noël);

- l'acquisition de connaissances spécifiques concernant la réponse des cultures à la fertilisation par des co-produits industriels (boues d'épuration, cendres de bois, etc.).



Gilles Payette, pdg de Nutrite; Angèle St-Yves, directrice de la Station de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada; André Gosselin, doyen de la Faculté des Sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval.

dustriels qui vise à approfondir les connaissances sur l'état nutritif des sols et sur les modes d'alimentation minérale des plantes. Le groupe s'applique à développer des techniques de fertilisation respectueuses de l'environnement et qui optimisent les rendements. Plusieurs autres partenaires et collaborateurs participent à différents projets de recherche poursuivis par le consortium.

60^e anniversaire

Pour fêter ses 60 ans de service, de qualité et d'histoire, Le Groupe McQuat, le plus gros distributeur privé au monde des produits suédois « Jonsered Power Products » et « Husqvarna Forêt & Jardin » tenait une fin de semaine « Portes ouvertes » pour les dépositaires de ces deux produits.

Lors de ces deux journées, les dépositaires ont pu admirer les nouveaux présentoirs profilés Jonsered et Husqvarna et essayer les nouveaux modèles de ces deux compagnies dans les scies à chaînes, coupe-bordures, débroussailluses, tracteurs de pelouse, sérateurs hydrauliques et une mini-scierie portative de Jonsered modèle 600+ opérée par une scie à chaîne de 95cc.

Le Groupe McQuat, qui compte plus de 100 employés répartis dans cinq centres de distribution au Ca-



nada, dessert plus de 1500 dépositaires avec 20 représentants des ventes.

Par la même occasion, les dépositaires ont pu assister aux démonstrations faites par la compagnie Pro-Safety sur les pantalons de sécurité.



NOUS SAVONS QUE NOS SEMENCES DE MAÏS DOIVENT ÊTRE À LA HAUTEUR...

Chez Asgrow, nous ne ménageons ni le temps ni les efforts pour mettre au point des semences de maïs sucré hybrides spécialement adaptées à votre région, de façon à ce que les grains de maïs sucré que vous semez (plantez) conviennent parfaitement à vos champs. Communiquez avec votre détaillant ou avec le représentant Asgrow pour vous procurer des hybrides de maïs sucré dont la résistance aux maladies, la texture et le goût seront tout spécialement adaptés aux besoins de vos marchés.

Casino (Maturité - 68 jours) Maïs SE jaune de maturité hâtive au goût excellent. Adapté à la récolte mécanique aussi bien que manuelle. Les grains sont petits et tendres et l'épi est bien couvert. L'épi est également situé relativement haut sur le plant pour une variété de cette maturité.

Temptation (Maturité - 72 jours) Maïs SE bicolore de maturité hâtive. L'épi est bien rempli et bien couvert. De plus, le contraste du jaune et du blanc saura attirer l'oeil de vos clients. Son potentiel de rendement est élevé. Sa semence est génétiquement vigoureuse, un atout majeur pour les semis hâtifs.

Sensor (Maturité - 80 jours) Maïs SE bicolore de fin de saison très bien adapté à la récolte mécanique. Son épi classique et son goût supérieur lui confèrent une place de choix au sein de votre programme de culture. De plus, sa capacité à maintenir sa qualité au champ permet une flexibilité de récolte accrue.

Coronet (Maturité - 82 jours) Maïs SE bicolore de fin de saison. Un excellent compagnon pour Sensor qui se démarque par un épi bien rempli et bien couvert. Son excellente tenue (ne verse pas) et sa résistance à plusieurs maladies en font un candidat idéal pour cette période de production.

Pour plus de détails, communiquez avec votre détaillant ou avec le représentant Asgrow (Pierre Boyer au 514-454-6647) ou faites le 1-800-234-1056 (Service à la clientèle).

Ces données proviennent de différentes études en champ effectuées par Asgrow ou par des universités. Elles ne constituent pas une garantie de rendement quelles que soient les conditions d'ensemencement, pas plus qu'elles ne constituent une garantie d'adaptabilité à une utilisation donnée.

Indice de maturité Asgrow: L'indice de maturité Asgrow comprend des chiffres reflétant le nombre de jours s'étant écoulés entre les semis et la maturité de récolte optimum, tel qu'observé lors d'essais régionaux menés par Asgrow dans différentes régions des États-Unis et du Canada sur une période minimum de deux ans. L'indice de maturité ne vise qu'à donner une idée de la maturité de récolte pour différents hybrides. Les chiffres de l'indice ne peuvent être directement comparés à ceux d'autres compagnies. Le nombre de jours s'écoulant entre les semis et la maturité de récolte varie en fonction de divers facteurs, notamment de la température, du sol, des méthodes de culture, etc...

Asgrow Seed Company Kalamazoo, Michigan 49002





Çà tourne rond!

**DÉROULEUR DE
BALLES RONDES
MOTORISÉ**



Spécialement conçu pour dérouler la balle devant les animaux. Facile à manoeuvrer grâce à un tablier court offrant un meilleur rayon de braquage. Puissant treuil mécanique avec sangle de nylon. 2 crochets facilitent le chargement et maintiennent la balle droite et en équilibre. Bras télescopiques ultra-robustes, ajustables selon les dimensions de la balle. Grille protectrice devant le conducteur. Moteur à essence Honda.

**COUPE-FOIN
OMC AS/85**



Conçu spécialement pour couper les balles de foin à l'intérieur de l'étable et dans toute sorte de grange à foin. Portatif et manuel. Lames en acier spécial. Bouton poussoir de mise en marche et d'arrêt immédiat. Largeur de coupe de 50 cm et profondeur de coupe de 60 cm. Modèle compact : 53 x 17 x 98 cm. Moteur électrique 220 V. Support de rangement disponible.

MÉLANGEURS DE RATION TOTALE

Disponibles en modèle stationnaire ou distributeur motorisé, les mélangeurs WIC produisent une ration totale à partir d'ensilage, de foin et de moulée. Un mélange rapide (2 à 5 minutes par recette) et uniforme des ingrédients est réalisé par un système de chaînes et de palettes. Facilité de chargement par le dessus. Balance électronique. Plusieurs capacités disponibles.



Du travail bien fait!

WIC (1993) inc.

C.P. 60, 784 rue Principale
Wickham (Québec) J0C 1S0

Tél. : (819) 398-6822 • Téléc. : (819) 398-5227

Membre du GROUPE MACHINERIE IDÉALE

Les céréales voyagent sur Internet



Jocelyn Michon : « Internet me mène partout dans le monde et répond aux questions que je me pose en matière agricole ou autre. »

En s'abonnant à Internet, Jocelyn Michon visait deux objectifs : connaître le marché boursier et rassembler des renseignements sur le semis direct du maïs. Objectifs atteints à 100 %.

par Hervé Defaut

Devant son écran d'ordinateur, Jocelyn Michon inspecte minutieusement les variations de la Bourse de Chicago. Grâce à ces informations quotidiennes, il voit l'avenir avec plus de confiance : elles lui permettront sans doute de vendre sa récolte de maïs au meilleur prix.

Cette opération, Jocelyn Michon la répète plusieurs fois par jour. Le midi, en rentrant dîner, il prend cinq minutes et regarde soigneusement les évaluations boursières établies à Chicago. Le soir, comme pour se rassurer, il en suit les changements à la clôture. Ce producteur de grandes cultures de La Présentation est, depuis cet hiver, un intermédiaire averti; il a rejoint la liste privilégiée des abonnés du réseau Internet.

Hervé Defaut est journaliste.

Perçu comme un phénomène de mode par certains, le réseau Internet apparaît très vite comme un outil indispensable aux yeux des utilisateurs. Accessible à tous et avantageux, Internet équipera bientôt, à n'en pas douter, une grande partie des entreprises et des foyers québécois.

Jocelyn Michon est de ces producteurs qui n'ont pas peur de regarder plus loin et d'investir dans leur avenir. Depuis plusieurs années déjà, il utilise avec confiance des logiciels de gestion, d'exploitation et de comptabilité. On ne s'étonnera pas que cet agriculteur, dans la jeune quarantaine, est l'un des pionniers au Québec de l'utilisation du système GPS (positionnement par satellite).

C'est donc tout naturellement qu'il s'est intéressé à Internet. Au départ, comme monsieur tout le monde, il ne connaissait ce réseau que par les « on-dit ». Mais au fil des jours et des conversations fortuites, durant les expositions agricoles notamment, le producteur a découvert certains aspects qui l'ont poussé à s'abonner. S'il existait un moyen d'obtenir de l'information sur tout et de partout, il n'était pas

question de laisser passer l'occasion. Deux objectifs au début le préoccupaient : connaître les marchés boursiers et rassembler le plus de renseignements possibles sur le semis direct, en maïs surtout.

Quand il s'est abonné, le producteur a opté pour une utilisation du service de 75 heures par mois, et ce pour « seulement », selon ses propos, 25 \$. Bien sûr, il est nécessaire de s'équiper en matériel informatique. Un investissement situé entre 3000 et 3500 \$ suffit pour acquérir un tel équipement et recevoir correctement Internet. Dans plusieurs cas cependant, les agriculteurs peuvent utiliser le matériel qu'ils possèdent déjà. Aujourd'hui, à en faire le bilan, Jocelyn Michon est satisfait des services rendus par Internet.

Le réseau a répondu plus qu'à ses attentes, notre internaute naviguant sans cesse à la recherche d'informations, d'échanges, de dialogues, de divertissements. « Internet me mène partout dans le monde et répond, en grande partie, aux questions que je me pose, en matière agricole ou autre », dit-il. En effet, le temps des coups de téléphone à n'en plus finir pour connaître les marchés boursiers est révolu.

Par ailleurs, Jocelyn ne pouvait pas se permettre de s'abonner au réseau DTN, un peu cher pour ses besoins.

Une immense toile d'araignée

Plus de 14 000 nouveaux usagers par jour dans le monde se branchent sur le réseau Internet... Ce chiffre ahurissant montre la propension du phénomène à vouloir grandir encore. « Quatre vies de 80 ans ne suffiraient même pas à faire le tour du réseau. Des sites naissent chaque jour », affirme le responsable technique de *NTIC service Internet*, Martin Bruneau.

Déjà, 140 serveurs balaient tout le Québec, ce qui représente un total d'environ 30 000 abonnés. Des petites, mais aussi de grandes entreprises telles que *Bell*, *Vidéotron* ou même *Cogeco* rivalisent d'efforts et, à grands coups de promotion, tentent de s'octroyer la plus grosse part de ce marché. C'est pourquoi l'abonnement n'est pas si

Maintenant, il juge très rentable d'utiliser Internet et s'adonne à l'une de ses occupations favorites, la gestion de risque. Depuis quelques années, il s'est lancé dans différentes transactions boursières, et la venue d'un service tel qu'Internet est providentielle.

En s'abonnant à Internet, notre producteur espérait également obtenir des informations sur la situation agricole des autres pays et les éventuelles conséquences sur notre propre marché. Il désirait aussi tout connaître des méthodes utilisées en semis direct au Québec et à l'étranger. Là encore, il n'a pas été déçu. C'est par l'entremise des forums de discussions, véritables lieux de rencontre bien connus des internautes, que la solution à ses problèmes est venue.

C'est sur le site du magazine américain *Farm Journal Today* que Jocelyn a discuté de ses semis avec un interlocuteur de l'Ohio, aux États-Unis. Ce dernier lui a confirmé l'efficacité de déplacer ses disques à engrais pour que la terre recouvre l'unité de semis. À l'origine, Jocelyn avait peur que l'unité de semis ne colle aux roues, si les disques soulevaient la terre fraîche. Plus confiant, il l'a mis en pratique cette saison... et ça marche!

Un autre exemple nous amène cette fois-ci en Iowa. Un article tiré du *Iowa Farmer* indiquait la technique à suivre

cher, comme certains aiment à le faire croire. Par exemple, une utilisation d'une quarantaine d'heures par mois coûte autour de 15 \$. Et l'accès en est facile! Vous téléphonez, décidez de votre contrat (nombre d'heures par mois), vous choisissez un nom d'utilisateur, un mot de passe, et le tour est joué.

Une fois connecté, vous pouvez « naviguer » en toute liberté, à travers le monde entier. *Net Search*, *Yahoo*, *Alta Vista* sont des rubriques qui vous permettent de choisir tous les sujets voulus et vous guident sur les fils de cette gigantesque toile d'araignée. 30 à 40 millions de personnes sont déjà branchées sur notre planète... Pourquoi ne pas venir discuter avec elles?

sur un semis de maïs en rangs jumelés. Le résultat escompté est une augmentation de 25 boisseaux à l'acre. Loin d'avalier cela comme du bon pain, Jocelyn Michon n'en a pas moins décidé d'essayer cette technique sur un acre, curieux d'en connaître le résultat. Selon le producteur, Internet contribue à découvrir ce qui se fait de neuf partout ailleurs et apporte les éléments nécessaires à la réalisation d'un essai.

Séduit par ses premières expériences, Jocelyn Michon participe, avec d'autres producteurs qui ont suivi des sessions de formation sur le marché boursier, à la création d'un site sur le réseau. Leur objectif est de rassembler le plus de monde possible dans un forum de discussions. Les personnes intéressées pourront à loisir lancer des sujets qui leur tiennent à cœur, et débattre librement afin d'apporter des réponses aux questions posées.

Si l'objet des rencontres peut porter sur n'importe quel aspect technique, c'est la notion commerciale et économique qui attire essentiellement Jocelyn. En effet, la quarantaine de membres déjà contactés s'intéressent de près aux opérations boursières. Certains d'entre eux travaillent dans des institutions financières. « Les mécanismes de mise en marché, les techniques culturelles, les questions à caractère agricole ou non pourront être l'objet des divers débats lancés sur ce site, dit Jocelyn Michon. Au Québec, c'est, je crois, ce qui manque encore sur Internet. »

En effet, les forums de discussions francophones dans le domaine agricole ne se bousculent pas au portillon. Internet ayant été développé aux États-Unis, il est normal de rencontrer encore aujourd'hui plus de sites anglophones. Mais, de plus en plus de services, d'entreprises et de magazines francophones, dont *Le Bulletin des agriculteurs*, se branchent sur le réseau.

Mais il y a aussi tous les à-côtés qui rendent le réseau encore plus attrayant. Amateurs d'œuvres d'art, Jocelyn et sa femme se laissent parfois guider dans les couloirs du musée du Louvre à Paris, ou encore ils parcourent diverses régions touristiques qui les aideront à programmer leurs prochaines vacances... ■

50 camions de bois envahissent le centre-ville de Montréal

Mont-Laurier se plaint de voir le bois sortir de sa forêt pour être transformé ailleurs.

par Pierre Dubois

Ce 14 mars 1996... 2000 manifestants et surtout 50 camions de transport de bois partent de Mont-Laurier, descendent au centre-ville de Montréal et perturbent la circulation. La veille, les manifestants occupaient les rues de Mont-Laurier.

Le Comité économie et forêt de la municipalité régionale de comté (MRC) d'Antoine-Labelle est l'instigateur de cette démonstration de force. Par son action d'éclat à Montréal, ce comité, formé d'élus municipaux et d'industriels de la région, demandait l'intervention personnelle du premier ministre Lucien Bouchard.

On piétine

Selon le directeur général de la Coopérative forestière des Hautes-Laurentides, Yves Latour, ce geste vise à rappeler une revendication qui piétine depuis longtemps. Sa coopérative est partiellement propriétaire de Max Meilleur et fils, une industrie de bois de sciage de la région de Mont-Laurier. Ensemble, ces partenaires demandent au gouvernement de leur accorder les autorisations nécessaires pour transformer une partie du bois feuillu actuellement sous-utilisé. On parle ici des billots de feuillu de longueur inférieure à huit pieds.

Le problème vient de la présence de l'usine de Bellerive Ka'N'enda, propriété de Rexfor, une société d'État. Cette usine convoite les mêmes « billons ». Le Comité économie et forêt avait déjà reçu l'appui de l'ancien mi-

nistre des Ressources naturelles, François Gendron. Cependant, le président du Conseil du trésor, Jacques Léonard, est aussi député du comté de Labelle. De plus, il soutient l'usine Bellerive Ka'N'enda et la protège contre les appétits forestiers de ses concurrents locaux. « Il ne faut pas faire mourir une usine de plusieurs centaines d'employés pour en ouvrir une autre », dit-il.

Le problème forestier de Mont-Laurier est constitué d'un bel écheveau d'influences politiques. Selon Yves Latour de la coopérative, le nouveau ministre des Ressources naturelles, Guy Chevrette, pencherait en leur faveur. M. Latour soutient que le mandat de Rexfor n'est pas de faire concurrence à l'entreprise privée.

Cependant, selon M. Latour, Jacques Léonard ne voit pas de place pour le projet de transformation de billons et protège les acquis de Bellerive Ka'N'enda. « Et Guy Chevrette ne veut pas affronter Jacques Léonard », suppose Yves Latour. Jacques Léonard réfute : « Je n'ai aucune divergence de vues avec le ministre Chevrette. » C'est pourtant parce qu'il se sentait coincé entre deux ministres influents que le groupe de Mont-Laurier a demandé l'intervention du premier ministre.

Une usine de pâte de bois feuillu

Après la manifestation de Montréal, le ministre Guy Chevrette s'était donné jusqu'au 8 avril pour donner une réponse. Le 25 avril, il annonçait que Rexfor a reçu un mandat « pour trouver un partenaire majeur... qui déciderait



Les chicanes entre industries concurrentes pour obtenir le bois de la forêt publique risquent d'être de plus en plus fréquentes.

de bâtir une papetière dans la région ». Et le ministre de s'interroger ensuite s'il ne faudrait pas, dans un avenir rapproché, demander « autant à la coopérative qu'à Bellerive Ka'N'enda de se joindre à ce partenaire majeur ».

La venue de cette nouvelle usine faisait partie des revendications des manifestants de Montréal. Actuellement, dans cette région du Québec, il n'y aurait pas de débouchés pour le bois feuillu de dernière qualité, destiné à la pâte. Cependant, selon M. Latour, ce projet d'usine de pâte est simplement complémentaire à leur projet de transformation des billons. D'après Guy Chevrette, également ministre responsable de Rexfor, la société d'État a trois mois pour trouver le nouveau partenaire majeur.

De son côté, Jacques Léonard est d'avis qu'il ne faut surtout pas aller trop vite en accordant le droit de transformer les billons avant que toutes les décisions soient prises. Et selon lui, il faut faire attention à l'appétit de croissance de Max Meilleur et fils et de son partenaire coopératif. Ce projet ne doit pas se réaliser au détriment des autres intervenants forestiers de la région de Mont-Laurier. ■

**NE COUREZ PAS DE RISQUE
AVEC LE CHIENDENT.**



L'HERBICIDE
EMPLOYEZ ROUNDUP^{MD}
ET VOUS N'AUREZ
PAS DE CHIENDENT.

S'il existe une chose sur laquelle vous pouvez compter pour ban-
nir le chiendent de vos champs et protéger vos rendements, c'est
la performance éprouvée de l'herbicide Roundup^{MD} contre ce fléau
qu'est le chiendent.

PERFORMANCE ÉPROUVÉE

La raison, c'est la translocation optimale du Roundup: il s'a-
chemine des pousses aux racines et contrôle le chiendent du pied
à la tête de sorte qu'il ne peut pas repousser.

TRANSLOCATION OPTIMALE

Il suffit de 3 à 5 pousses de chiendent par pied carré pour
diminuer de 10% ou plus vos rendements de maïs. Donc, même
dans les champs qui ont seulement un peu de chiendent, c'est le
bon sens même d'employer l'herbicide Roundup liquide ou le
nouveau Roundup^{MD} Dry cet automne avant que le chiendent
dégénère en problème plus grave le printemps prochain.

Éliminez le chiendent cet automne !

*Pour obtenir le meilleur rendement de votre culture l'an prochain
le chiendent doit être contrôlé avant de semer. Utiliser Roundup cet
automne est le meilleur moyen d'y arriver.*

Performance éprouvée. Translocation optimale. Remarquable
protection du rendement. Avec moins que Roundup, c'est vraiment
trop risqué.

Il existe des millions de mauvaises herbes, mais un seul Roundup.

**LE SEUL ET
UNIQUE**



POUR DE PLUS AMPLES INFORMATIONS SUR L'HERBICIDE ROUNDUP^{MD} S'IL VOUS PLAÎT APPELER 1-800-361-2405.

Toujours lire et suivre les directives de l'étiquette d'herbicide liquide Roundup^{MD} et d'herbicide Roundup^{MD} Dry. Tous les exemples de perte de rendement se fondent sur les données de perte de rendement de Monsanto. Le rendement que vous récupérez grâce à Roundup peut varier selon divers facteurs: sol, conditions météorologiques, degré d'infestation, etc. Roundup^{MD} est une marque déposée de la Monsanto Company. Titulaire de permis: Monsanto Canada, Inc. ©Monsanto Company, 1996. RDP-107-F96-QUE-MAG

La Commune de Berthier maintient une tradition séculaire

Depuis 1672, ce pâturage collectif fonctionne selon les mêmes règlements du droit... féodal.

par Philippe Gauthier

Tous les étés, un étrange troupeau paît sur une île en face de Berthierville. Les 300 moutons, 150 taures et 40 chevaux qui le composent se déplacent librement d'un bout à l'autre de l'île. Les bêtes appartiennent à des agriculteurs de la région. Mais la terre, elle, n'a pas de propriétaire. C'est un pâturage collectif connu sous le nom de Commune de Berthier.

La Commune de Berthier ne date pas d'hier. Elle a été créée en 1672 par le premier seigneur de Berthier, en accord avec toutes les règles du droit... féodal. Elle a fonctionné sans interruption depuis, toujours selon les mêmes règlements. Il s'agit probablement de la plus vieille société d'agriculture en Amérique du Nord. Sous le régime français, il y avait des communes dans toute la vallée du Saint-Laurent. La Commune de Berthier est la dernière à maintenir la tradition.

De 1672 à 1860, les seigneurs de Berthier ont accordé des droits de commune aux colons qui venaient cultiver la terre dans la région. En principe, chaque terre donnait un droit. Mais cela variait au gré des caprices du seigneur. La terre des Piette, les premiers colons de Berthier, donne encore cinq droits de commune aujourd'hui.

Chaque droit de commune permet d'envoyer un certain nombre de bêtes paître dans le pré commun. Le nombre exact a varié au fil des âges. Actuellement, il s'établit à sept moutons, ou six taures d'un an, ou trois taures de deux

Philippe Gauthier est journaliste.



Louis-Victor Sylvestre, secrétaire de la Commune de Berthier. À l'arrière-plan, l'île de la Commune qui accueille chaque été 300 moutons, 150 taures et 40 chevaux.

ans, ou une vache et son veau, ou un cheval. Les droits n'appartiennent pas à des individus, mais sont attachés à la terre. Si la terre change de propriétaire, les droits de commune aussi. Il existe environ 210 droits de commune, détenus par près de 150 communistes (c'est le nom qu'on leur donne). En moyenne, 70 de ces droits sont exercés chaque année.

Défense contre les Iroquois

Pourquoi nos ancêtres ont-ils fondé la Commune de Berthier? L'île de la Commune est une bande de terre de 3500 mètres de longueur sur 300 mètres de largeur environ, séparée de Berthierville par un étroit chenal. Elle est inondée chaque printemps, ce qui la rend impropre à l'occupation humaine. Par contre, la crue des eaux dépose un

limon qui la fertilise. La création d'une commune permettait de mettre cette terre en valeur sans avoir à y construire des bâtiments de ferme.

« En fait, la valeur de l'île repose aussi sur un principe défensif », note le secrétaire de la commune, M^e Louis-Victor Sylvestre. À l'époque coloniale, les Iroquois qui venaient attaquer les établissements français arrivaient toujours en canot par le Richelieu. Berthierville est située face à son embouchure, sur la rive nord du Saint-Laurent. La ville était donc souvent attaquée. Le commune aidait à la défense.

« L'île de la commune est très plate, explique M^e Sylvestre. Si les Indiens venaient pour y manger le bétail, on les voyait faire et on pouvait organiser la riposte. Si, au contraire, ils venaient brûler les fermes à Berthier, le bétail

restait sauf. Les Iroquois ne pouvaient pas faire les deux à la fois. « Durant la guerre de conquête, en 1758 et 1759, les Anglais ont affamé la colonie en détruisant les récoltes. Là encore, la commune a évité le pire aux gens de Berthier

Les guerres visaient le bétail, mais la plus grande menace pour la commune elle-même est venue des tribunaux. La commune a subi son premier procès au milieu du XVIII^e siècle. L'île de la Commune est séparée d'une autre île, l'île du Milieu, par un marais de quelques centaines de mètres de largeur. Or, un agriculteur de l'île du Milieu se plaignait que le bétail de la commune traversait le marais pour venir brouter sur ses terres. Il exigeait que l'on érige une clôture de ce côté – une dépense considérable à l'époque. Les actes du procès ont été détruits pendant le siège de Québec, en 1759, mais il semble que le plaignant ait gagné sa cause. Chose certaine, la clôture du côté du marais existe toujours.

Un autre procès important a lieu en 1897. La famille Denis, installée à Berthier (et détenant des droits de commune) possédait aussi des terres sur l'île du Milieu. Pour éviter d'avoir à faire le tour de l'île de la Commune pour s'y rendre, elle réclamait un droit de passage à travers la commune. Portée plusieurs fois en appel, la cause a abouti devant... la cour suprême! Les juges ont finalement tranché en faveur de la famille Denis.

Ce sont les promoteurs immobiliers qui ont eu raison des communes de la vallée du Saint-Laurent. Seule la Commune de Berthier a résisté à toutes les tentatives d'en faire un terrain de golf, une marina, un aéroport ou un site d'épuration des eaux usées.

La survie de la commune

Pourquoi la commune a-t-elle survécu? Il faut d'abord savoir que la commune n'est ni une coop, ni une association à but non lucratif. « C'est une sorte de gouvernement autonome qui dispose de droits semblables à celui de l'ancien seigneur de Berthier, explique Louis-Victor Sylvestre. Quand on a aboli le système seigneurial, en 1860,

Une tradition plus vivante que jamais

Loin d'être une institution poussiéreuse, la Commune de Berthier connaît une nouvelle vie. On rêvait depuis longtemps de protéger le marais et l'île du Milieu contre les promoteurs. L'occasion s'est présentée en 1983, avec la fondation de la Société de conservation, d'interprétation et de recherche de Berthier et ses îles. La commune en est l'un des membres fondateurs.

Le marais mesure cinq kilomètres de longueur. C'est le plus grand en eau douce du Saint-Laurent et, selon les biologistes, sa capacité de filtration serait équivalente à celle d'une usine d'assainissement de cinq millions de dollars. Comme on y retrouve un mélange de battures, de boisés et de prés, il attire une grande variété d'oiseaux migrateurs.

La Fondation de la faune du Québec, Habitat faunique Canada et Ca-

nards illimités ont fourni les centaines de milliers de dollars nécessaires pour acheter le marais. L'île du Milieu a été difficile à acheter : elle appartenait encore en partie aux Denis (ceux du procès de 1897) qui hésitaient à se départir d'un bien de famille. « J'ai vu des larmes couler quand les Denis ont vendu leur terre », se souvient Louis-Victor Sylvestre. Tout s'arrange : Paul Denis est maintenant président de la commune.

Il y a maintenant un sentier de randonnée le long de l'île de la Commune, du côté du marais. Il attire 60 000 visiteurs par année. Ils viennent observer les oiseaux migrateurs et le bétail. C'est ainsi que l'ancien rejoint le moderne et que, 324 ans après sa fondation, la Commune de Berthier poursuit sa mission communautaire.

les règles de droit féodal qui régissaient la commune ont été cristallisées par une loi privée du parlement du Bas-Canada. « Cette loi est toujours en vigueur.

« La commune dispose de pouvoirs pénaux, de pouvoirs civils et d'un pouvoir de taxation, précise Louis-Victor Sylvestre. Pour la dissoudre, il faudrait que Québec vote une autre loi privée, mais ce serait difficile. La loi de 1860 ne précise pas le nombre de communistes requis pour la dissoudre. » Les autres communes ne reposaient pas sur une loi constituante aussi forte.

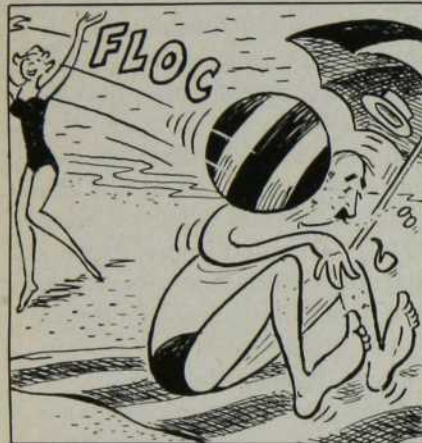
En fait, la commune dispose d'un arsenal juridique à toute épreuve. La Société québécoise d'assainissement des eaux a annoncé, il y a quelques années, qu'elle voulait exproprier l'île de la Commune pour y construire une usine d'épuration. « J'ai menacé la Société de contester l'avis d'expropriation en invoquant des ordonnances royales détruites pendant le siège de Québec, des lois du parlement du Bas-Canada et le droit féodal, se souvient M^e Sylvestre en souriant. Le procès

risquait de durer à jamais. Les fonctionnaires ont reculé. »

Mais la loi ne servirait à rien si Berthierville n'était pas si attachée à « sa » commune. « La commune appartient aux mœurs des gens d'ici comme le Mont-Royal aux Montréalais, soutient Louis-Victor Sylvestre. Ce n'est pas un champ perdu. Elle est située juste en face de la ville. Les gens aiment voir les animaux paître et boire dans l'eau. » Plus étonnant, on se sert de la commune pour... la météo. On ignore pourquoi, mais quand du mauvais temps approche, le bétail se regroupe à l'extrémité est de l'île!

« Berthierville est un village très conservateur, poursuit M^e Sylvestre. Il y a moins d'habitants qu'en 1900 et les vieilles familles implantées depuis sept ou huit générations dominant toujours. La mentalité reste celle de la vieille paysannerie française. Il n'y a pas de course à la richesse. Être forcé de vendre un bien de famille, c'est une grande déchéance. Il serait très mal vu de liquider la commune pour de l'argent. » ■

ONÉSIME



Légumes à l'indienne



INDE



Ingrédients

- 2 lb (1 kg) de légumes frais au choix (brocoli, chou-fleur, carottes ou autre mélange)
- 4 à 6 c. à soupe (60 à 90 ml) d'huile végétale ou de " ghee "
- 1/2 c. à café (2 ml) de graines de moutarde
- 1 pincée de graines de cumin
- 2 tomates moyennes (coupées en cubes)
- 2 c. à soupe (30 ml) d'eau
- 1 1/2 c. à café (7 ml) de pâte de tomates
- 1/2 c. à café (2 ml) de gingembre frais râpé
- 1 petite gousse d'ail écrasée
- 1/4 c. à café (1 ml) de piment rouge brisé
- 1/4 c. à café (1 ml) de poudre Chili
- 1/2 c. à café (2 ml) de coriandre en poudre
- 1/4 c. à café (1 ml) de curcuma
- Sel au goût
- 1 c. à soupe (15 ml) de feuilles de coriandre hachées

Préparation

- Préparer les légumes : les nettoyer, les couper.
 - Chauffer le ghee ou l'huile dans une grande poêle à fond épais; ajouter les graines de moutarde et de cumin. Sauter une trentaine de secondes. La poêle électrique donne de bons résultats.
 - Ajouter les légumes et le reste des ingrédients, sauf les feuilles de coriandre hachées, et continuer de cuire en les brassant à quelques reprises jusqu'à ce que les légumes soient cuits et encore fermes, en ajoutant de l'eau si nécessaire.
 - Rectifier l'assaisonnement.
 - Ajouter les feuilles de coriandre hachées au moment de servir.
 - Servir chaud avec une viande ou un poisson grillés.
- Plusieurs mélanges de légumes peuvent être utilisés, pois et chou-fleur, brocoli, haricots, courgettes.
Ces légumes relèvent un plat simple de façon extraordinaire!

Ghee (beurre clarifié)

- 1 1/2 lb (750 g) de beurre
- 3 c. à soupe (45 ml) d'huile végétale (maïs ou tournesol)
- Placer le beurre et l'huile dans un grand bol (pour le micro-ondes). Couvrir.
- Placer au four à micro-ondes à haute intensité 30 minutes. Laisser refroidir.
- Verser lentement à travers une fine passoire pour enlever les dépôts.
- Conserver couvert au réfrigérateur.

PHOTO: CHRISTIAN LACROIX

Recette: **Azim Ruda**

Préparation du plat: **Thérèse Gosselin**,
professeure en art culinaire

Supervision: **Suzanne P. Leclerc**,
conseillère en alimentation au MAPAQ

Construction Chartel



vous offre

des

Bâtiments

- Agricoles
- Industriels



555, boul. Industriel
St-Eustache (Québec) J7R 5R3

Téléphone : (514) 472.7770

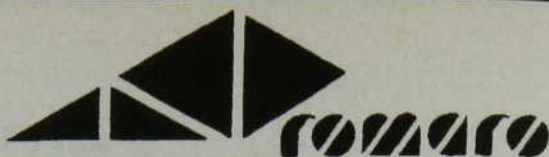
Télécopieur : (514) 472.1742



des

Services techniques

- Plans
- Fondations
- Portes
- Accessoires



ROMARO LIMITÉE

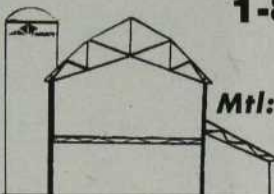
FABRICANT DE FERMES DE TOIT ET DE POUTRELLES DE PLANCHER

SAINT-VICTOR, BCE

1-800-463-9491

LA PRAIRIE

Mtl: 1-800-461-4044



Nos produits sont plus économiques et offrent une meilleure résistance au feu que l'acier.

Tous nos plans sont vérifiés et approuvés par nos propres ingénieurs professionnels.

Laissez-vous séduire par notre expertise dans la conception de bâtiments agricoles. Consultez nos experts!

ROMARO votre spécialiste en structure de bois

Westfield

La nouvelle génération

Série: MK



- Disponible en diamètre de 8 po, 10 po, 13 po.
 - Longueur : 51 pi, 61 pi, 71 pi.
 - Entraînement direct sur vis sans fin.
- Relevage hydraulique de la vis.



distribué par:

Morneau & Thibodeau

1720, boul. de la Rive-Sud C.P.
2100, St-Romuald (Québec)
Canada G6W 5M3

Tél.: (418) 839-4127 Fax.: (418) 839-3923

Salford

CHARRUE À VERSOIRS



CONÇUE POUR LE PRODUCTEUR DE MAÏS



distribué par:

Morneau & Thibodeau

1720, boul. de la Rive-Sud C.P.
2100, St-Romuald (Québec)
Canada G6W 5M3

Tél.: (418) 839-4127 Fax.: (418) 839-3923

S.v.p. faites-moi parvenir un dépliant Westfield

Nom _____
Adresse _____
Tracteur _____

Tél. : _____
H.P. _____

S.v.p. faites-moi parvenir un dépliant charrue SALFORD

Nom _____
Adresse _____
Tracteur _____

Tél. : _____
H.P. _____

LES PETITES ANNONCES

Pour toute information téléphoner à Claude Larochelle. Téléphone: (514) 843-2114 Télécopieur: (514) 845-6261

RÉFRIGÉRATION COMMERCIALE, LAITIÈRE, ETC.

Service 24h/jours - (15 ans d'expérience)
Pagette: 821-6624

TAPIS DE CAOUTCHOUC
POUR ÉTABLE
DIMENSIONS SUR MESURE
SI DÉSIRÉ
LÉVIS:
1-800-463-5282

Fournaises en fonte à air chaud

Chauffe-eau en fonte pour poêles et fournaies au bois, portes décoratives pour poêles à combustion contrôlée, porte de four à pain, circulaire sur demande. Nous avons aussi les pièces de poêles et fournaies l'Islet. FONDERIE OUELLET INC. 431, route 155 St-Léonard d'Aston, Qc J0C 1M0 Tél.: (819)399-2012



Gaétan Villeneuve
agronome, économiste

Consultants en économie agricole
15 ans d'expérience



Sylvie Girard
agronome, économiste

Plan de financement
Restructuration financière Étude économique
Évaluation agricole Zonage agricole

Saint-Hyacinthe Bur.: (514) 771-6800 / Rés.: (514) 796-1821

ÉPARGNEZ sur vos achats de **tôle d'acier** prépeinte, galvanisée et galvalume. Choix de 14 couleurs. **Garantie 20 ans sur couleur et galvalume.**

Aussi disponible, à prix encore plus bas, tôle prépeinte blanche et galvanisée (sans garantie) pour intérieurs.

distribution métallique
VANIER inc.

Tél. (418) 827-4105
Fax. (418) 827-8611

FUTURS MARIÉS

Demandez notre magnifique

CATALOGUE GRATUIT

pour avoir les plus chics

FAIRE-PART

à des prix imbattables.

Autre édition disponible pour anniversaire de Mariage S.V.P. spécifiez

INVITATIONS
belœil

941, Bernard-Pilon, Belloeil, Qc J3G 1V7 - Tél.: (514) 467-6509



Nous fabriquons et distribuons ce modèle de tôle.
Maximum de résistance - Imperméable - Beauté durable

★★ SPÉCIAL ★★

Sur les couleurs blanc, bleu, vert, ainsi que sur le galvanisé Idéal, économique pour vos bâtiments agricoles
2471, route 165, St-Ferdinand Cité Frontenac (Québec) G0N 1N0
Tél.: (418) 428-9921
Fax: (418) 428-9565

CAGES ET COUVEUSES

Cages à lapins, caillies couveuses pour amateur et professionnel. Pour catalogue, écrire à Ranch Cunicole G.L.R. Inc. 215, Rapide Plat Nord, St-Hyacinthe, Qc. J2S 8B1.
Tél.: (514) 799-5170

Chaîne d'écurie d'étable

Fabriquons 2 modèles, mêmes spécifications que Idéale ou Houle, s'adapte à tout écurie existant. Neuve (testée par des ingénieurs), fait d'acier gradué de 1^{re} qualité, directement de l'usine, 6,35\$/pi., palette 2". Clients très satisfaits. Comptant. Granby, 600 Moeller, Parc industriel. (514) 372-6459, soir (514) 372-8664.

Distributeurs à balles rondes «Alfred» Laveuses à pression et accessoires Treuils à balles rondes Séparateurs d'eau d'érable

AIRABLO
(819) 828-2828

FOIN ET PAILLE
Achat et vente
Transport au Québec
BLANCHARD & BELISLE ENR.
St-Hyacinthe
Tél.: (514) 773-1741
(514) 773-3846

PIXALL MODÈLE CP-100

RÉCOLTEUSE À MAÏS À UN SEUL RANG POUR LE MARCHÉ FRAIS

Commandez maintenant pour être prêt pour la saison qui vient.



- Qualité du maïs cueilli à la main
- On peut ajuster la machine pour s'adapter aux conditions diverses
- Tous points de contact caoutchoutés pour protéger les épis
- Facile à opérer et à entretenir, construction robuste

Maintenant, une personne peut livrer tout le maïs frais, de haute qualité et prêt pour le marché, QUAND elle le désire! Téléphoner ou envoyer un fax aujourd'hui pour plus de détails sur ces machines:

**AMÉLIORE LA PRODUCTIVITÉ
RÉDUIT LES COÛTS D'OPÉRATION
AMÉLIORE LE POTENTIEL
POUR LES PROFITS**

ECKERT MACHINES

B.P. 66, Niagara Falls, Ontario L2E 6S8
Tél.: (905) 356-2742 Fax: (905) 356-1571

BÂTIMENTS D'ACIER
FINAR
STEEL BUILDINGS

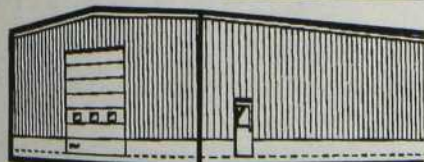
TYPE HERCULE

20 jauge
40' Lx14H
109,00/pi Li



Facile à assembler

MECANO



1 800-267-2411

Excavateurs Kelley



- Les seuls bâtis comme les gros
 - 6 modèles disponibles
 - Profondeur de creusage 6'6" à 12'6"
 - Portée de 8' à 14'6"
 - Bennes 9' à 36" et fourche à fumier
 - Tous s'installent sur l'hydrolique 3 points de votre tracteur
 - Prix à partir de \$4975.00
 - Livraison et installation incluses
- Achetez directement du distributeur

Les Distributions

Payeur Inc.

5379, rue King Est
Ascot Corner (Sherbrooke)
Québec J0B 1A0
Tél.: (819) 821-2015
fax: (819) 820-0490

Visitez

La seule exposition

permanente de tracteurs et d'équipements agricoles antiques du 24 juin à la fête du travail.

Musée Agricole René-Bertrand

2864, Route 219
L'Acadie, Napierville
(Québec) J2Y 1H6

Tél.: (514) 359-4040 (jour)
(514) 346-4673 (soir)

BATTEUR

Pièces et barres de cylindre Pour moissonneuses Case IH et Gleaner axiales

Quand la qualité nous préoccupe

DISTRIBUÉS PAR



(819) 395-5115

FESTIVAL DU PATRIMOINE AGRICOLE

à 30 minutes de Montréal
553, route 236, St-Étienne de Beauharnois

9-10-11 Août 1996

Travail au champs avec chevaux, tracteurs et machines antiques

SOUS LA TENTE

Vendredi soir:
Tire de chevaux
Samedi soir:
Andre Proulx,
John Starr
(Country)
Dimanche 13h
Tire de tracteurs
Antiques



Renseignements: Michel Myre
(514) 429-4573/Cel.: (514) 895-3887



Sainte-Martine et Saint-Paul-de-Châteauguay, Villes hôtes

CENTRE SPORTIF RÉGIONAL DES COPAINS 4, RUE DES COPAINS, SAINTE-MARTINE, QUÉBEC

17 août 1996 • 18 h 30
SOUPER CHAMPÊTRE

Groupe invité
Les Bohémiens

Menu:

Pâté de médaillons de foie de canard
Pâté de sanglier/Bar à salade
Agneau, bison, volaille, bœuf
Légumes du jardin/Pâtisseries
Apportez votre vin

sous l'égide de

Commanditaires principaux



BANQUE NATIONALE



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



19 au 23 août 1996
VISITES À LA FERME

Fermes laitières, élevages,
verger, miellerie, etc
Visites spécialisées

ACTIVITÉS SPÉCIALES

Compétition de tirs de tracteurs miniatures

Concours de précision d'attelages de chevaux

Dixie Band (musique d'animation et ambulante)

Pour toutes réservations ou de plus amples renseignements, communiquez avec la Société de développement économique Beauharnois-Salabery au (514) 225-1990

23, 24, 25 août 1996
SALON AGROALIMENTAIRE

75 kiosques - Services et technologie
Machineries agricoles

Dégustations de produits de la ferme
Exposition des fermières du Suroît

Fermette pour enfants
Animation intérieure
Mascottes/Dégustation de blé d'Inde

Vend. : 18 h à 20 h

Sam. : 11 h à 19 h

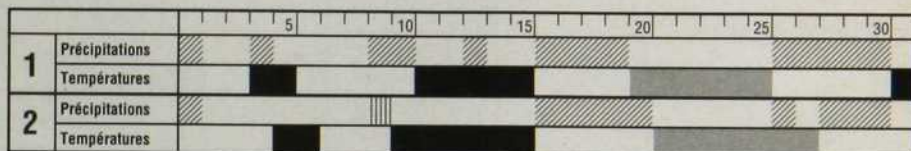
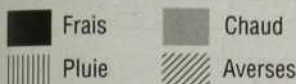
Dim. : 11 h à 17 h

ADMISSION :

Pré-vente du macaron donnant droit à toutes les activités entourant l'événement :
5 \$ Vente sur place : 7 \$/weekend ou 5 \$/jour
Enfant : gratuit (12 ans et moins)
Tél. : (514) 225-1990



MÉTÉO AOÛT



Abitibi-Témiscamingue

Temps plus frais que la normale avec précipitations voisines de la normale. Beau temps frais du 1^{er} au 5 avec averses vers le 4. Beau temps chaud du 6 au 10. Averses occasionnelles du 11 au 13. Beau temps du 14 au 17. Averses du 18 au 21. Belle période du 22 au 28. Averses généreuses autour des 24 et 25. Précipitations abondantes du 29 au 31. Beau temps les 1^{er} et 2 septembre.

Saguenay—Lac-St-Jean

Températures supérieures à la normale avec précipitations inférieures à la normale. Averses occasionnelles du 1^{er} au 5 avec précipitations appréciables. Beau temps chaud du 6 au 8. Beau temps frais du 9 au 15. Précipitations généreuses du 16 au 19. Beau temps

chaud du 20 au 25. Période pluvieuse du 26 au 31. Beau temps frais les 1^{er} et 2 septembre.

Montréal-Estrie-Québec

Températures et précipitations voisines de la normale. Averses le 1^{er}, puis beau temps les 2 et 3. Averses le 4, puis beau temps frais le 5. Beau temps du 6 au 8. Averses les 9 et 10. Températures fraîches du 11 au 15 avec averses autour du 13. Périodes nuageuses avec averses fréquentes du 16 au 19. Beau temps avec températures agréables du 20 au 25. Période pluvieuse du 26 au 30. Beau temps frais du 31 août au 2 septembre.

Vallée de l'Outaouais

Températures et précipitations voisines

de la normale. Averses du 1^{er} au 4. Beau temps chaud du 5 au 9. Averses autour du 10. Beau temps avec températures agréables du 11 au 16. Averses avec précipitations généreuses du 17 au 19. Température agréable très ensoleillée du 20 au 24. Période nuageuse avec précipitations généreuses du 25 au 31. Beau temps frais les 1^{er} et 2 septembre.

Gaspésie et Nouveau-Brunswick

Températures et précipitations supérieures à la normale. Beau temps du 1^{er} au 15 avec précipitations généreuses vers les 3, 4 et 9. Précipitations abondantes du 16 au 20. Beau temps chaud du 21 au 25. Averses appréciables autour du 26. Période d'averses généreuses du 27 août au 2 septembre.

Le prochain niveau de lutte contre le chiendent

HERBICIDE NON SÉLECTIF
TOUCHDOWN®

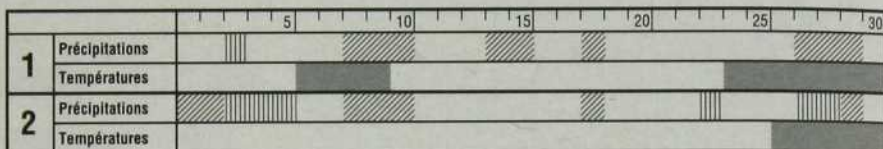
1-800-980-6980 ZENECA

TOUCHDOWN est une marque déposée de Zeneca Inc.



MÉTÉO SEPTEMBRE

■ Frais ■ Chaud
 |||| Pluie // Averses



Abitibi-Témiscamingue

Températures voisines de la normale avec précipitations supérieures à la normale. Beau temps les 1^{er} et 2. Averses abondantes autour du 3. Beau temps les 4 et 5. Période de précipitations appréciables du 6 au 16 avec temps frais du 9 au 16. Beau temps du 17 au 26 avec averses vers le 20. Averses de pluie et de neige occasionnelles du 27 au 30.

Saguenay—Lac-St-Jean

Températures et précipitations inférieures à la normale. Beau temps frais le 1^{er}. Averses généreuses du 2 au 4. Beau temps du 5 au 9. Précipitations généreuses autour du 10. Beau du 11 au 13. Averses du 14 au 16. Beau temps du 17 au 26. Période nuageuse et

variable du 27 au 30 avec averses de pluie et de neige occasionnelles.

Montréal-Estrie-Québec

Températures voisines de la normale avec précipitations supérieures à la normale. Beau temps frais les 1^{er} et 2. Précipitations généreuses autour du 3. Beau temps chaud du 4 au 7. Averses appréciables du 8 au 10. Beau temps du 11 au 13. Averses abondantes les 14 et 15. Beau temps les 16 et 17. Averses autour du 18. Période de beau temps doux du 19 au 26. Averses du 27 au 29. Beau temps du 30 septembre au 6 octobre.

Vallée de l'Outaouais

Temps frais avec précipitations supérieures à la normale. Beau temps frais

les 1^{er} et 2. Pluies les 3 et 4. Beau temps du 5 au 7. Précipitations généreuses les 8 et 9. Beau temps frais du 10 au 12. Averses du 13 au 15 avec températures fraîches. Nébulosité variable du 16 au 22 avec averses occasionnelles. Beau temps chaud du 23 au 26. Période nuageuse avec averses de neige du 27 au 30. Beau temps du 1^{er} au 7 octobre.

Gaspésie et Nouveau-Brunswick

Temps chaud avec précipitations inférieures à la normale. Averses appréciables les 1^{er} et 2. Période nuageuse du 3 au 5. Beau temps les 6 et 7. Averses du 8 au 10. Période douce avec soleil du 11 au 17. Beau temps du 18 au 23 avec averses. Temps chaud du 24 au 30 avec précipitations généreuses du 27 au 29.

Le prochain niveau de lutte contre le chiendent

HERBICIDE NON SÉLECTIF
TOUCHDOWN®

1-800-980-6980 ZENECA

TOUCHDOWN est une marque déposée de Zeneca Inc.

Plus de puissance. Plus de portée. Plus de civets de chevreuil.

Tous ceux qui portent de l'orange fluorescent vous diront qu'un véritable sportif crée sa propre chance.

C'est un peu comme prendre la décision d'acheter un Bearcat^{MC} 454 2x4 ou 454 4x4 Arctic Cat[®].

Les deux modèles Bearcat sont équipés de moteurs à refroidissement liquide d'une cylindrée parfaite de 454cc pour d'excellentes performances dans les sentiers. Des porte-bagages robustes montés à l'avant et à l'arrière vous permettent de transporter plus d'équipement et le réservoir de carburant de

17 litres agrandit considérablement votre terrain de chasse.

Et lorsque vous ressentez le

besoin d'aller retrouver la paix et la sérénité au fond des bois, le système de suspension révolutionnaire Bearcat est infailible. Il offre 7,2 po de déplacement et 9,2 po de garde-au-sol. Sur notre 4 x 4, une suspension avant totalement indépendante associée à un différentiel avant innovateur assure la rotation des deux roues avant pour une véritable conduite à quatre roues motrices. À l'arrière, notre pont arrière semi-indépendant adoucit les terrains les plus accidentés.



En même temps, l'arbre de transmission sans entretien assure une conduite des plus fiables.

Les deux modèles Bearcat sont équipés d'un levier de vitesse oscillant d'utilisation commode et d'un embrayage automatique, de planchers monoblocs, de pneus spéciaux aux parois latérales super-rigides, d'un alternateur à haute puissance de sortie et d'un long empattement. Notre modèle 4x4 est aussi équipé d'indicateurs lumineux de rapport de vitesse et de position de vitesse haut régime/bas régime. Avec les



Choisissez notre modèle 4x4 ou 2x4.

nouveaux Bearcat, vous pouvez commencer à faire de la place dans le congélateur car vos parties de chasse ne seront plus jamais comme avant.

Appelez le 1-800-3-ARCTIC pour recevoir une brochure gratuite et les coordonnées de votre concessionnaire Arctic Cat VTT le plus proche. **ARCTIC CAT**[®] V.T.T. de classe mondiale[™]

UN ANIMAL COMPLÈTEMENT DIFFÉRENT[™]

TREAD LIGHTLY! OFFICIAL
ON PUBLIC AND PRIVATE LAND

[™] Les V.T.T. peuvent être dangereux à conduire. Pour votre sécurité, portez toujours un casque, une protection oculaire et des vêtements de protection. Ne jamais conduire sur des surfaces pavées ou des routes publiques. Ne jamais transporter de passagers ni exécuter des cascades. L'alcool ou les drogues sont interdits au volant et ils peuvent entraîner des accidents graves, voire mortels. Évitez les vitesses excessives et soyez particulièrement attentifs sur les terrains accidentés. Le V.T.T. Bearcat d'Arctic Cat est conçu pour les conducteurs âgés de plus de 18 ans. Arctic recommande à tous les futurs conducteurs de suivre un cours de formation et de lire attentivement leur manuel de l'utilisateur avant de conduire leur véhicule. Pour obtenir des renseignements de sécurité ou sur les cours de formation, entrez en contact avec votre concessionnaire. À l'instar des partisans de la protection de l'environnement, Arctic vous recommande vivement de conduire lentement sur les terres publiques ou privées. Préservez vos futures occasions de conduite en démontrant par votre conduite votre respect pour l'environnement, les lois locales et les droits des autres personnes. © 1996 Arctic Sales, Inc. [®] sont des marques de commerce de Arctic, Inc. Thief River Falls, MN 56701 (218) 681-4999.

BALE SLICE™



Des balles faciles à distribuer ... à tout coup

Exclusivité New Holland, le tranche-balles Bale-Slice^{MC} de la presse à foin Spécial ensilage modèle 644 tranche les balles à mesure de leur formation. Résultat : des balles beaucoup plus faciles à distribuer et à broyer, avec moins de perte.

Ni complication

Rien de plus facile, avec le tranche-balles Bale-Slice^{MC} en option, une série de couteaux coupent systématiquement la balle dès que le cœur est formé, puis se rétractent juste avant l'enclenchement du dispositif d'emballage. Selon les conditions de travail et la longueur du foin souhaité dans la balle, vous pouvez engager jusqu'à sept couteaux. Le dispositif en option Bale Slice est tout aussi efficace avec du fourrage, du foin sec ou de la paille. Il rend par ailleurs les balles plus faciles à manipuler pour les hachoirs/mélangeurs/distributeurs.



Ni retard

Rentrez votre foin plus tôt, avant l'arrivée du mauvais temps. La presse à foin Roll Belt^{MC} Spécial ensilage modèle 644 assure la formation rapide du cœur et donne des balles qui contiennent de 50 à 65 pour cent d'humidité; le fourrage est à la fois bon au goût et riche en protéines. Le ramasseur extra-large est en mesure de travailler avec de gros andains tandis que les courroies sans fin durent plus longtemps, avec moins d'entretien. De plus, toutes les presses à foin Roll Belt sont équipées d'une cham-

bre de compression réglable qui vous permet d'adapter le diamètre des balles à vos besoins.

La presse à foin Spécial ensilage modèle 644 donne des balles faciles à distribuer... à tout coup

