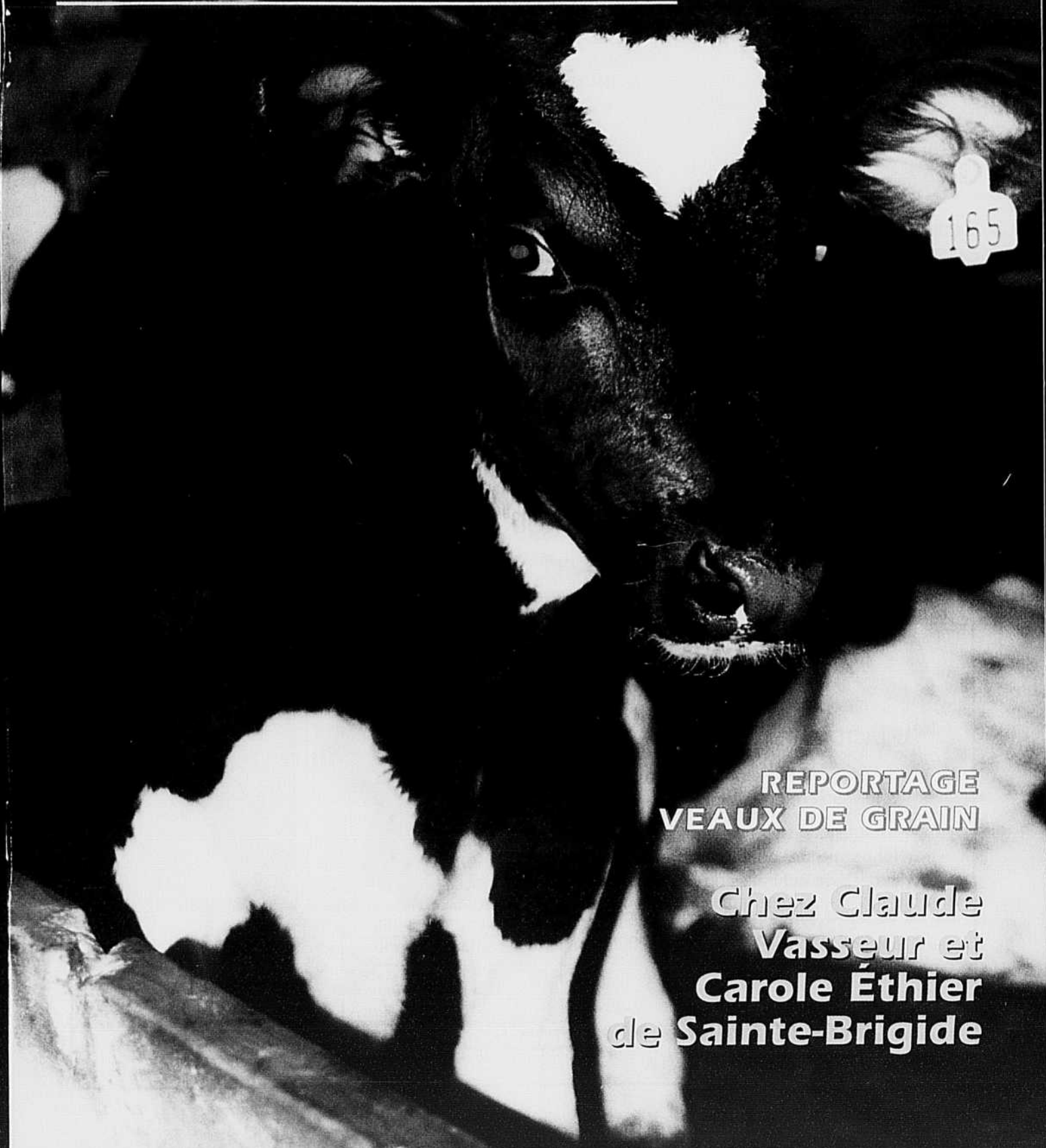


BOVINS

DU QUÉBEC

Supplément de La Terre de chez nous

Août 1996



REPORTAGE
VEAUX DE GRAIN

Chez Claude
Vasseur et
Carole Éthier
de Sainte-Brigide

SOMMAIRE

FPBQ INFO

Formation des administrateurs
4-5

DOSSIER ALIMENTATION

Protéine dégradable

6-7

Produits alternatifs pour bouvillons

8-9

Alimentation à la dérobee

10

CHORNIQUE VÉTÉRINAIRE

De quoi mon animal est-il mort?

12

RACES

Le Hereford

14-15

CIRCUIT DES ENCANS SPÉCIALISÉS

16

GESTION FINANCIÈRE

Les investissements se poursuivent

19

Efficacité des entreprises vache-veau

20-21-22

PORTRAIT

Le secteur bovin québécois

23

ÉQUIPEMENT

Le corral : l'outil no1

24-25

BÂTIMENT

Un bon logement pour les veaux

26-27

NOUVELLES DES RACES PURES

28-29

CCRB

La façon moderne de mettre
en marché

30

STATISTIQUES

32

AGRICULTURE DURABLE

Plantes fourragères et conservation

34

IDENTIFICATION PERMANENTE

Élargissement du programme

36

STATIONS D'ÉPREUVES

Changements aux normes

38

COMMERCIALISATION

Qui est responsable de quoi?

39

RECHERCHE

L'engraissement des bouvillons

40-41-42

CIB

Méthodes de cuisson du boeuf

43

REPORTAGE

Chez Claude Vasseur et Carole Éthier
de Saint-Brigide

44-45-46

Si vous êtes un producteur de
génisses de remplacement ou de
veaux de grain

La solution



L'aliment
d'allaitement
de haute qualité
disponible
à votre
coopérative locale.

LACVOR

ÉLEVAGE

LE LACTOREMPLACEUR QUI:

- est équilibré en vitamines et minéraux
à la manière du **lait maternel**
- est fabriqué selon un procédé **unique**
lui permettant de mieux conserver les
propriétés naturelles du lait
- est d'une telle qualité qu'il permet;
un seul repas par jour une économie
de 50 % en temps



Aussi disponibles ▶▶▶



GRUPE
Lactel

Vol. 10 no 3 août 1996

Supplément de La Terre de chez nous (TCN), Août 1996, publié en collaboration avec la Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ)

Éditeur

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
555 Roland Therrien Longueuil
(Québec) J4H 3Y9 (514) 679-8483

Comité directeur

Gaétan Bélanger (FPBQ)
Hugues Belzile (TCN)
Michel Dessureault (FPBQ)
France Groulx (TCN)

Directeur

Hugues Belzile

Rédactrice en chef

France Groulx

Rédacteur en chef adjoint

et responsable de la publication
Victor Larivière

Secrétaire de rédaction

Lorraine Trottiér

Responsable de la production

Carole Lalancette

Infographiste

Karyne Bradley

Collaborateurs

Gaétan Bélanger, Hélène Boivin,
Hubert Brochard,
Dr. Jacques Charlebois,
Normand Chouinard,
Anne-Marie Christen, Lise Demers,
Lucie Dutil, Bruno Jean, Éric Labbé,
René Ledoux, Réal Michaud,
Marcel Nadeau, Brian Ouimet,
Nicolas Paillat, Mariane Paré,
Doris Pellerin, Richard Petit,
Paul Rouillard

Montage

La Terre de chez nous

Sortie sur films et pelliculage

Pellitech Ltée.

Impression

Transcontinental

Directeur de la publicité

Réal Loiseau

Représentants publicitaires

Christian Guinard,
Robert Bissonnette,
Sylvain Joubert

Représentant hors Québec

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

Administration

Jocelyne Gareau

Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

Photo page couverture

Patrick Vincent

Dépôt légal

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

Prochaine parution 17 OCTOBRE 1996

Date de tombée publicitaire 12 SEPTEMBRE 1996

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

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

Vers un véritable réseau de commercialisation



Au cours des derniers mois, nous nous sommes penchés sur l'élaboration d'un projet de partenariat potentiel avec les encans du Québec dans le but de créer un véritable réseau de commercialisation

pour les bovins de réforme, les veaux laitiers et les veaux d'embouche. Cette démarche, rappelons-le, avait d'abord fait couler beaucoup d'encre puisqu'elle reposait initialement sur une proposition d'acquisition financière formulée par un groupe de propriétaires d'encans. Nos producteurs, lors des rencontres d'information de l'hiver dernier, nous avaient clairement demandé de ne pas investir dans des installations physiques. **Cependant, l'importance d'un réseau de commercialisation cohérent et efficace demeure.** L'approche proposée a été remplacée par une approche de partenariat d'affaires où chacun des partenaires conserve la propriété de ses actifs, mais travaille ensemble à l'atteinte d'objectifs pré-établis. C'est pourquoi, ce printemps, la Fédération a mis sur pied un comité consultatif, formé de 14 producteurs de bovins et d'un représentant de l'UPA. Ce comité avait comme mandat de définir les objectifs des producteurs dans la mise en marché de leurs produits ainsi que les paramètres établissant un véritable réseau de mise en marché en partenariat. Pour satisfaire les attentes des producteurs, cette nouvelle façon de faire, si elle se concrétise, devra répondre aux exigences suivantes :

- Obtenir un prix net compétitif;
- Avoir accès à l'information sur les prix des marchés;
- Améliorer la qualité des produits mis en marché;

- Réduire les coûts de commercialisation;
- Constituer un réseau souple et cohérent.

Une fois les objectifs définis, les options suivantes ont été considérées:

à faire seul

- que la Fédération prenne directement en charge l'ensemble des opérations de mise en marché;

les tâches à faire exécuter

- soit de donner par convention les tâches à exécuter par une tierce personne (c'est ce que nous faisons depuis 1987 avec les encans).

à faire ensemble

- que les deux parties s'engagent ensemble à atteindre des objectifs communs.

Le comité consultatif a défini qu'actuellement il était préférable d'explorer l'option « **faire ensemble** ». C'est sur cette base que se font actuellement les discussions avec l'ensemble des encans par le biais de leur association.

La prochaine étape consiste à élaborer conjointement les nouvelles règles de fonctionnement pour ce réseau. C'est seulement à ce moment que nous saurons s'il est réellement possible d'établir un véritable partenariat d'affaires entre les producteurs et les encans. Il est bien entendu que tout projet de partenariat ainsi que les changements qu'il occasionnera seront soumis à la consultation des producteurs. Ce sera, à ce moment, le premier vrai défi d'un éventuel réseau de commercialisation. 2

Michel Dessureault, président
Fédération des producteurs
de bovins du Québec

Journée de formation des administrateurs

RICHARD PETIT*



Les producteurs de bovins en demandent de plus en plus à leur Fédération ce qui accentue la pression sur les administrateurs et les employés. Il faut donc rechercher une plus grande efficacité. C'est pourquoi les administrateurs ont tenu, le 21 mai dernier, une session de formation sur les meilleures façons d'administrer la fédération. Les notions acquises au cours de cette journée permettront aux administrateurs d'axer davantage leur réflexion sur les grands enjeux, d'investir conjointement «élus et permanents» dans un plan de développement à court, moyen et long terme et de proposer des projets réalistes et rentables pour les membres.

Au cours de l'année, le Conseil d'administration élaborera et diffusera une vision d'avenir pour la Fédération et mettra également par écrit sa mission et ses valeurs. Ce projet oblige également l'établissement de choix stratégiques et la mise en place des mesures de contrôle des résultats obtenus.

SONDAGE AUPRÈS DES PRODUCTEURS DE BOUVILLONS D'ABATTAGE

Pour mieux connaître les besoins de leurs clients les producteurs de bouvillons d'abattage, l'agence de vente des veaux d'embouche a fait parvenir à plus de 200 propriétaires de parcs d'engraissement du Québec, un questionnaire sur leurs préférences et leurs intentions d'achats de veaux d'embouche pour la saison prochaine. Le questionnaire a été transmis à des entreprises d'engraissement de différentes tailles dans toutes les régions du Québec et comprenait six questions portant sur :

- la capacité du parc
- les prévisions mensuelles d'achat
- les disponibilités d'achat au cours de l'année
- les veaux vaccinés
- les modes de vente

La réponse a été excellente. En effet, 64 producteurs ont répondu. Ces producteurs engraisent environ 38 500

veaux par année, ce qui représente près de la moitié des veaux engraisés au Québec.

Les premiers résultats nous indiquent une demande très importante pour des veaux d'embouche vaccinés notamment au cours des mois de septembre et d'octobre. Les résultats complets seront analysés par les Comités de négociation et de mise en marché des veaux d'embouche. Ils permettront de prendre des décisions plus éclairées afin de répondre aux attentes des producteurs de bouvillons d'abattage.

Nous tenons à remercier ceux qui ont pris le temps de répondre au questionnaire malgré la période de travaux aux champs.

PRIVATISATION DU CLASSEMENT : BILAN DES TROIS PREMIER MOIS

Il y a maintenant trois mois que l'industrie (producteurs, abattoirs et distributeurs) a pris en charge le service de classement des carcasses de boeuf et de veau au Canada. Rappelons que le Gouvernement fédéral avait annoncé, à la fin de 1994, son intention de ne plus assumer le service de classement à compter d'avril 1996. Dès ce moment, l'industrie canadienne a convenu de créer une agence privée de classement ayant comme objectif de fournir les services de classement des carcasses de boeuf et de veau partout au Canada, au coût le plus économique possible.

Les efforts déployés par tous les intervenants ont permis jusqu'à maintenant d'atteindre les objectifs fixés. La qualité du service fourni est au moins comparable à ce qu'elle était avant la privatisation et plusieurs se félicitent de l'augmentation d'efficacité du système.

Au niveau des coûts, il appert que les frais chargés par l'agence, soit 0,45 \$ dans le boeuf et 0,80 \$ dans le veau, auxquels s'ajoutent les frais du classifi-



cateur, permettront de couvrir les coûts. Une réévaluation de la structure de coût sera faite d'ici la fin d'avril 1997. Nous devons être vigilants afin que cet exercice ne serve pas de prétexte pour transférer des coûts de l'Ouest vers l'Est canadien.

Le Comité québécois chargé de l'application du classement au Québec ainsi que la Fédération, en tant que membre de l'agence canadienne, continueront à suivre ce dossier de très près.

UNIFORMISATION DES APPELLATIONS DES COUPES DE VEAU

Les membres de la Table filière veau lourd ont recommandé qu'un groupe de travail se penche sur les différentes appellations des coupes de veau que l'on retrouve dans les comptoirs de viande. L'objectif de cet exercice est d'éviter toute confusion chez les consommateurs.

Lors d'une première rencontre, le 4 juillet dernier, les représentants des principaux détaillants ont accepté de travailler à la production d'un guide des appellations des coupes de veau vendues dans les magasins. L'objectif est d'uniformiser les noms et les abréviations utilisés pour désigner les différentes coupes de veau dans les comptoirs de viande d'un magasin à l'autre. Le groupe se réunira en septembre pour réaliser cet exercice. Si un consensus est établi, le guide des appellations servira d'outil de formation pour les bouchers et d'information pour le consommateur.

AVANCE DE COMPENSATION AUX PRODUCTEURS DE BOUVILLONS D'ABATTAGE

La première avance de compensation pour l'année 1996 dans le secteur bouvillon d'abattage a été versée en juillet. Le montant de cette avance correspond à l'équivalent de 50 % de la compensation totale prévue pour l'année 1996. La première prévision de compensation de la Régie des assurances agricoles du Québec était de 251,78 \$/bouvillon et suite à nos discussions, la prévision s'établit main-

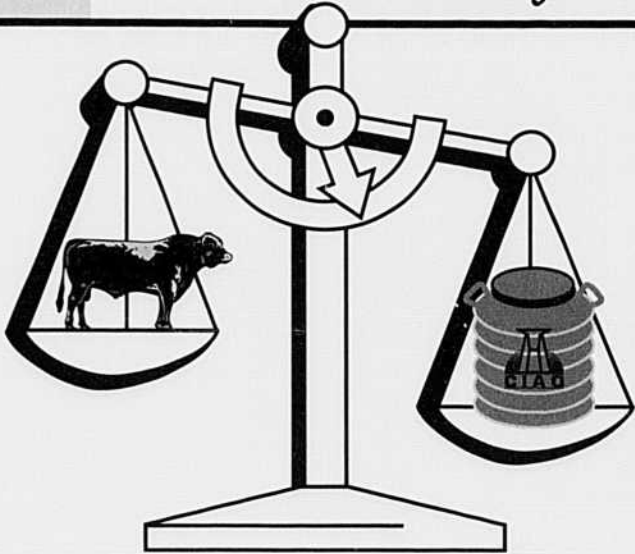
tenant à 257 \$/bouvillon; ce qui représente un gain de plus de 5 \$/tête. Considérant la prévision de cotisation de 1997 (66 \$) et la contribution au plan conjoint, la première avance nette se chiffrera donc à 98 \$/bouvillon. Rappelons aussi que pour les trois autres secteurs de production, les avances de compensation ont été devancées. Dans le cas des veaux d'em-

bouche, une avance nette de 115\$ a été versée en juin plutôt qu'en octobre. Dans le veau de grain une avance nette de 34,90 \$ a été versée en mai plutôt qu'en juillet et dans le veau de lait lourd, une avance de 12,12 \$ a été versée en avril plutôt qu'en juillet. 2

*Directeur des Agences de vente

A

**vec l'insémination artificielle,
faites pencher la balance
à votre avantage!**



En plus de veaux pesants, l'insémination vous offre :

- une diversité de taureaux au potentiel génétique supérieur,
- un moyen privilégié de planifier vos croisements,
- une gamme de géniteurs d'élite à prix raisonnable,
- une meilleure gestion de la reproduction de votre troupeau,
- une protection contre la transmission de maladies

... et plusieurs autres avantages de poids pour l'éleveur vache-veau.

Considérant le marché actuel du boeuf, le recours à l'I.A. peut vous permettre de faire pencher la balance de votre côté et d'améliorer votre rentabilité!



Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ) inc.
 3450 Sicotte, C.P. 518, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 7B8
 Tél : (514) 774-1141 Fax : (514) 774-9318

VEAUX DE GRAIN

Protéine dégradable ou métabolisable

MARIANE PARÉ*

Nous, les groupes d'acides aminés qu'on appelle protéines, sommes-nous métabolisable ou dégradable ? Quelle importance avons-nous pour les veaux de grain ?

Qui n'a pas entendu parler de protéine métabolisable et dégradable. Ces notions et leurs interrelations sont complexes mais nécessaires à la compréhension du métabolisme azoté (métabolisme des protéines) chez le veau de grain.

Les veaux, à la naissance, qu'ils soient destinés à devenir veaux de lait, veaux de grain ou futurs reproducteurs, passent tous par la même phase. Ils ne reçoivent que du lait car le rumen n'est pas fonctionnel. La seule source alimentaire, le lait, passe directement à la

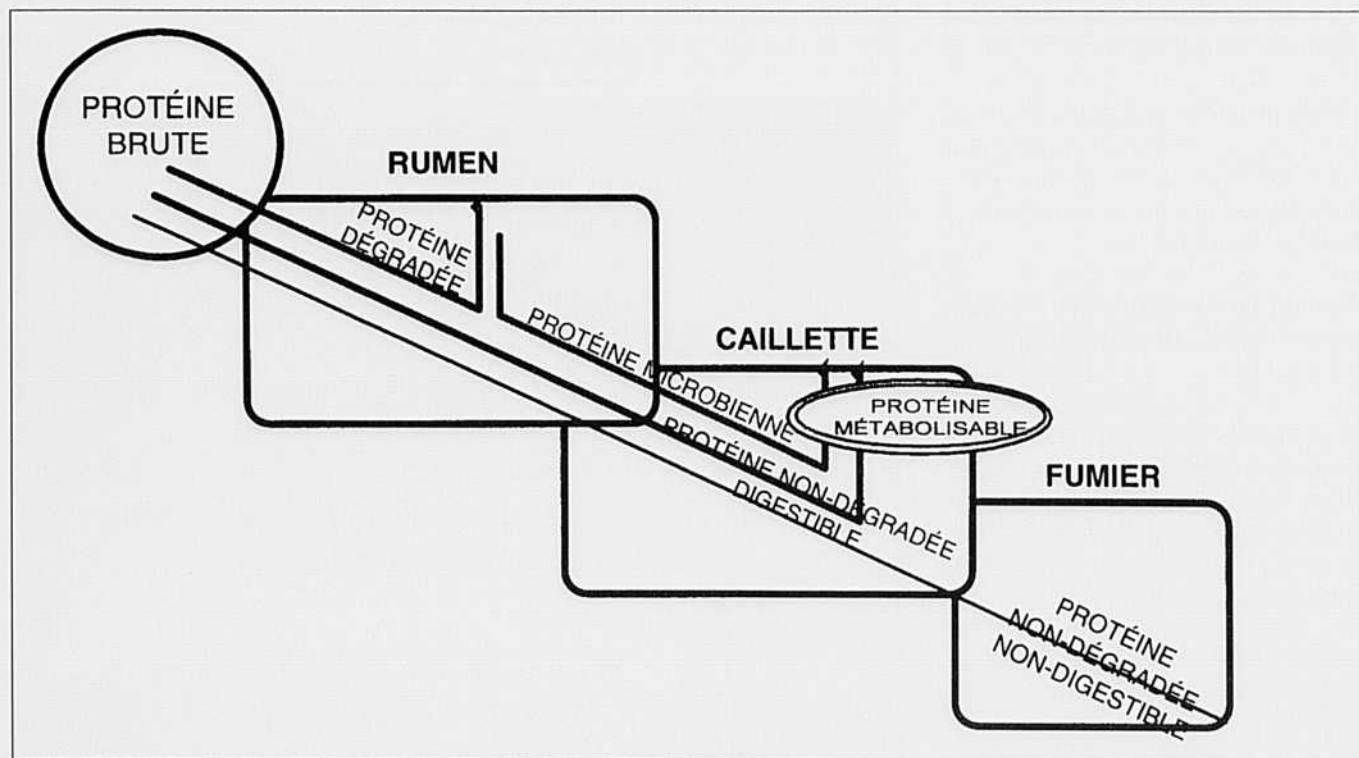
caillette. Dès que le veau consomme du solide, le rumen s'active et développe sa propre flore microbienne. Le rumen est un récipient de fermentation. Il permet aux veaux de loger des microbes anaérobiques (bactéries et protozoaires). Cet avantage stratégique leur permet de digérer une vaste gamme d'aliments tels que les fibres. Lorsqu'on alimente un veau, une certaine partie des protéines servira à nourrir les microbes du rumen : on les appelle protéines dégradables. L'autre partie des protéines passe directement à la caillette : ce sont les protéines non dégradées. Ces protéines non dégradées sont soit absorbées par l'organisme animal (protéine non-dégradée digestible), soit éliminées par le fumier (protéine non-digestible).

Les microbes utilisent une portion de la protéine dégradable pour se nourrir et produisent la protéine microbienne qui cheminera vers la caillette pour y être absorbée. On peut comparer cela à un paiement de loyer. La protéine métabolisable est celle qui est absorbée par le veau pour couvrir ses propres besoins de maintien et de croissance. Elle est composée de protéines microbiennes et de protéines non-dégradées digestibles. Voir la figure #1 pour visualiser le parcours des protéines.

Le rumen du veau de grain n'est pas pleinement développé puisqu'il reçoit des rations très riches en grain et pauvres en fibre. C'est donc dire que les microbes nécessitent proportionnellement moins de protéines dégradables

Figure #1

Parcours des protéines



que les bouvillons alimentés aux fourrages.

Qu'elles soient métabolisables ou dégradables, les protéines ont des rôles dans la survie, la croissance musculaire, le gain de poids, le dépôt adipeux, etc... Les proportions varient selon le rôle recherché et les ingrédients utilisés. Entre autres, la protéine métabolisable favorise en partie le

développement osseux et musculaire. La protéine dégradable favorise en partie la production d'acides gras volatils donc d'énergie et de dépôt adipeux. En termes concrets, la proportion protéine métabolisable/protéine dégradable décroît au fur et à mesure que le veau vieillit. Il est donc difficile d'exploiter le plein potentiel génétique des différentes phases de croissance du veau avec un supplément et du grain. L'idéal, mais non réaliste, serait de for-

muler une ration à chaque jour d'âge. Une option plus réaliste serait de fractionner l'élevage en groupes de poids et de fournir des rations adaptées à chaque groupe. On voit, entre autres, ce principe chez les producteurs de porcs et de volailles qui utilisent plusieurs aliments dans un même lot d'animaux. 2

* agronome

Conseillère en nutrition polygastrique
Shur-Gain Québec

■ ENTREFILETS ■

SUIVRE L'EXEMPLE DES VACHES LAITIÈRES ?

Un programme d'alimentation qui améliore la production de lait chez la vache laitière et la truie améliorerait aussi la lactation en élevage vache-veau. En d'autres termes, des veaux plus lourds au sevrage et une meilleure production, selon Chung Park, nutritionniste en production laitière à l'Université du Dakota du Nord.

« Le "régime alimentaire compensatoire échelonné" que nous avons étudié pendant plus de 10 ans chez la vache laitière semble bien s'appliquer ici », constate le chercheur.

Le régime compensatoire échelonné, aussi appelé « alimentation en phases », comprend trois étapes: une alimentation riche en énergie (130 % d'énergie métabolisable, selon les normes du National Research Council des États-Unis), pendant deux mois. Puis, une restriction alimentaire (70 % d'énergie métabolisable) pendant trois mois. Enfin, un retour à une ration hautement énergétique, pendant deux mois. Les génisses sont saillies à la fin du programme.

POURQUOI L'ALIMENTATION EN PHASES SERAIT-ELLE PLUS EFFICACE ?

- Le rendement laitier serait amélioré. Le développement plus prononcé des cellules mammaires chez les vaches « alimentées en phases » aiderait à accélérer la croissance de leurs veaux;
- Les génisses nourries à ce régime ont elles-mêmes crû davantage avec la même quantité d'aliments: près de 1kg/jour, comparativement à 0,73 kg/jour avec le régime conventionnel.

Source : La revue américaine *Beef*, janvier 1996

HEREFORD

**LA SEULE RACE PURE SANG QUI
PEUT AIDER AUX AUTRES RACES!**



L'Antique Pinnacle ET 220C

Voici le grand champion et gagnant de l'interrace qui a concurrencé avec les races: Aberdeen-Angus, Blonde d'Aquitaine, Charolais, Limousin, Piémontais, Shorthorn et Simmental au National Annuel du bovin de boucherie 1995 tenu à Victoriaville.

**ÉLEVEURS COMMERCIAUX,
N'HÉSITEZ PAS À UTILISER LA RACE HEREFORD POUR
AMÉLIORER VOTRE CHEPTTEL!**



SA FORCE : SON CROISEMENT



ASSOCIATION
QUÉBEC

HEREFORD

DU QUÉBEC
ASSOCIATION

294, GRANDE LIGNE, BM-154
ST-ROSAIRE, QC G0Z 1K0

TÉL.: (819) 752-9581 • FAX: (819) 752-4299



Des produits alternatifs pour mes bouvillons

ANNE-MARIE CHRISTEN* ET BRIAN OUMET**

Selon un inventaire réalisé en 1993 par le Centre québécois de valorisation de la biomasse (CQVB), l'industrie agroalimentaire québécoise générerait un peu plus de deux millions de tonnes métriques de sous-produits de transformation à l'état brut dont la presque totalité est issue du secteur de la transformation. Actuellement, 80 % de ces volumes sont dirigés vers l'alimentation animale.

SOURCE D'ÉNERGIE OU DE FIBRES ?

Considérant la qualité, la valeur alimentaire et la possibilité d'avoir une analyse chimique de la majorité de ces produits, une appellation plus juste s'impose, soit celle de « produits alternatifs ». Comparés aux moulées, plusieurs produits alternatifs sont riches en fibres, comme les écales de soja, tandis que d'autres sont de bonnes sources de protéines, telle la farine de viande. Quelques-uns ont des caractéristiques doubles, comme les grains de brasserie riches en protéines et en fibres. Ainsi, ces aliments remplacent un nutriment important de la ration alimentaire (tableau 1).

À cause de caractéristiques nutritionnelles spécifiques, certains produits s'emploient davantage en phase de

croissance plutôt qu'en phase de finition. Par exemple, les aliments fibreux, même s'ils contiennent parfois une quantité appréciable d'énergie, causent de l'encombrement dans le rumen d'où une diminution de la prise alimentaire; même phénomène pour les aliments à haute teneur en eau. On a donc avantage à les servir en phase de croissance tout comme les sources de protéines de bonne qualité.

AVANTAGES ET DÉSAVANTAGES

L'avantage numéro un des produits alternatifs est la diminution des coûts d'alimentation. Même si certains produits sont coûteux, ils sont souvent concentrés en énergie et en protéines, savoureux, stimulant l'appétit et la prise alimentaire. Mis à part les aliments très humides, ces produits se manipulent et se mélangent bien avec le reste de la ration. Mais les plus grandes limites sont l'entreposage et la manipulation. Car généralement, l'économie engendrée par leur emploi réside dans l'achat de grandes quantités (18 à 20 tonnes). Ils nécessitent alors un entreposage préservant leur qualité nutritive. Une seconde limite est le taux d'humidité élevé de certains d'entre eux causant

des difficultés d'entreposage, de manipulation et de conservation. L'approvisionnement irrégulier peut aussi devenir un désavantage dû au réajustement fréquent de la ration nuisant à la digestion ruminale. La distance de transport de la source à la ferme, et indirectement le coût de transport, freine également l'usage de certains produits. Finalement, pour certains ingrédients marginaux ou saisonniers, il est difficile d'obtenir une analyse chimique d'où une mauvaise estimation de la valeur alimentaire.

OUI OU NON

Avant toute tentative d'utilisation d'un nouveau produit, il est sage de se questionner un peu. Ensuite, si le produit vous semble toujours attrayant, alors pourquoi pas !

1. Le produit est-il sans danger pour la santé des animaux et des humains ?
2. Est-il frais, cru, cuit, appétissant, digestible ?
3. Est-ce un produit unique ou un mélange ?
4. Quelle est sa valeur alimentaire, des analyses sont-elles disponibles ?
5. Quelle est la quantité disponible et pourquoi est-elle disponible ?
6. Entreposage, manipulation, conservation ?

JE VEUX UNE ANALYSE

Comme le produit est issu d'un procédé de transformation, sa composition chimique peut varier. N'utilisez pas d'analyse de référence datant de plusieurs années; les méthodes de transformation ont probablement changé depuis. Demandez une analyse chimique à la chimie humide plutôt qu'à l'infra-rouge. Celle-ci comprendra la matière sèche, l'énergie, la protéine brute, la protéine disponible, les fibres et les minéraux courants. Une analyse plus

Tableau 1. Classification de certains produits alternatifs selon le nutriment remplacé et la phase d'élevage

PRODUITS	ÉNERGIE	PROTÉINE	FIBRE	CROISSANCE	FINITION
Criblures de céréales	X				X
Écales de soja	X		X	X	X
Gluten de maïs	X	X	X	X	X
Gru de blé	X		X		X
Hominy de maïs	X				X
Tourteau de canola		X		X	
Résidus de boulangerie	X				X
Drèches de brasserie		X	X	X	
Drèches de distillerie	X	X		X	X
Lactosérum	X				X
Résidus de pommes			X	X	
Résidus de conserverie	X		X	X	X
Pommes de terre	X				X

complète comprendra l'amidon, le gras et les minéraux traces, au besoin.

Au début de l'utilisation d'un produit, échantillonnez chaque voyage, puis prenez un échantillon de contrôle moins fréquemment. En plus de l'analyse, évaluez visuellement le produit. Si la texture, la couleur, l'odeur ou la grosseur des particules ont changé, les caractéristiques du produit peuvent être différentes ; ne prenez pas de chance, échantillonnez.

FORMULATION DE LA RATION

Lorsque vient le temps de bâtir la ration alimentaire, les conseillers et les producteurs devraient utiliser des chiffres très conservateurs pour l'analyse chimique, tant mieux si les boeufs font mieux ! Des chiffres trop optimistes rehaussent la valeur réelle du produit au détriment des performances produites faisant perdre de gros montants au producteur. Utilisez la balance pour mesurer les performances. Il faut ensuite déterminer le taux d'inclusion approprié (kg/tonne). Si on travaille avec un nouveau produit, il vaut mieux débiter avec un faible taux d'inclusion, soit environ de 5 % à 10 %, puis augmenter la quantité jusqu'au niveau désiré. Le taux journalier d'utilisation devrait dépendre de la durée de vie du produit. Attention à la substitution : les produits fibreux remplacent trop souvent le maïs ou les concentrés, d'où un déséquilibre de la ration et surtout, une diminution de l'énergie. Les produits alternatifs représentent une composante de la ration et non la ration complète. Certains produits peuvent nécessiter une supplémentation en minéraux. Échangez avec votre conseiller, votre expérience et ses connaissances peuvent parfois solutionner des problèmes !

Le prix payé pour le produit doit refléter sa valeur alimentaire ou encore, un critère important tel que la palatabilité (le goût) ou le contenu en amidon, en gras ou en fibre effective. Si le produit est contaminé, le producteur aura à inclure le temps pris à enlever la partie indésirable et le coût du produit sera déterminé sur la partie restante. Plusieurs logiciels et méthodes de calcul existent pour évaluer le coût d'un produit alternatif.

SOUS UN TOIT

Les caractéristiques physiques du produit orientent le producteur quant à l'entreposage et à la manipulation requis : tubercules, grains, granulés, farine, poussières, humide, sec, collant, etc. La densité du produit est également important pour le choix du type d'entreposage, surtout pour les produits en vrac. En général, un bon entrepôt aura

un plancher étanche et solide, des murs pour protéger du vent et un toit contre les intempéries. De simples séparateurs de bois sont installés entre des produits différents. 2

* agronome, DREPA, UPA -

** agronome, Moulées Miracle

Résumé d'une conférence du Colloque bovins d'engraissement «Les bons choix pour en vivre », mars 1996.



Revalor[®]-S

L'implant de finition

Revalor-S offre la combinaison parfaite d'anabolisants pour améliorer le gain de poids et l'efficacité alimentaire de vos animaux en période de finition.

Safe-Guard[®]

Le vermifuge idéal

Safe-Guard est complètement inoffensif, très économique et efficace contre les formes adultes et les larves des principaux parasites internes des bovins.

aussi

Borgal[®]

L'antibactérien à large spectre qui traite l'ensemble des maladies respiratoires des bovins en parc d'engraissement.

Pour en savoir davantage, renseignez-vous auprès de votre vétérinaire

Hoechst 
Santé Animale

295 Henderson Drive
Régina, Sask S4N 6C2



et Hoechst et Borgal (triméthoprim-sulfadiazine) sont des marques déposées de Hoechst AG, Allemagne. Safe-Guard (fenbendazole) est une marque déposée de Hoechst Celanese Corp. (É.U.). Revalor-S (acétate-trenbolone & estradiol) est une marque déposée de Roussel Uclaf.

Quelques précisions sur l'alimentation à la dérobée

Selon Jim Ferrier, vétérinaire et éleveur de l'Ontario, il y aurait autant de producteurs qui font des profits avec l'alimentation à la dérobée, que de gens qui perdent de l'argent. Il y a en effet des choses à connaître avant d'utiliser cette technique d'alimentation. (Rappelons que l'«alimentation à la dérobée» consiste à apporter une alimentation complémentaire à de jeunes animaux et non à leur mère.)

La décision d'alimenter «à la dérobée», comme toute décision de gestion, est avant tout un exercice de prévisions budgétaires. On doit mettre dans la balance les coûts et les revenus additionnels pour savoir si ce sera rentable. Cette analyse est d'autant plus importante dans les conditions actuelles du marché», explique M. Ferrier.

À quels revenus supplémentaires peut-on s'attendre de l'alimentation à la dérobée? On considère généralement que la plupart des veaux peuvent gagner près de 23 kilogrammes (50 livres) additionnels avant d'être dépréciés pour un excès de chair. En tenant compte de cette donnée, comparons les cas de deux veaux de type similaire :

Veau A (pas d'alimentation à la dérobée);

550 livres à 1 \$/livre = 550 \$

Veau B (avec alimentation à la dérobée);

600 livres à 97 ¢/livre = 582 \$

Différence: 582 \$ - 550 \$ = 32 \$

On remarquera que la différence est de 32 \$, et non 50 \$, ce qui est souvent présumé par un calcul rapide quand on pense à l'alimentation à la dérobée. Cela se traduit par un gain supplémentaire de 64 ¢ par livre. (Il est important de se rappeler qui veut payer pour ce gain additionnel et pourquoi il ne veut payer que 64 ¢.) Le propriétaire du veau

B, s'il veut rentabiliser l'alimentation à la dérobée, doit déboursier moins que 64 ¢ par livre de poids supplémentaire. Examinons maintenant les frais additionnels pour le veau B. La meunerie locale demande 350 \$ par tonne (16 ¢ la livre) pour une moulée complémentaire à 19 % de protéines. Il faudrait donc un taux de conversion des aliments de 4 pour 1, juste pour atteindre l'équilibre coûts-revenus. On calcule généralement que dans des conditions de fourrage en qualité décroissante, comme c'est le cas en septembre, une alimentation complémentaire contenant de 15 à 20 % de protéines donnera une livre de gain par 4 ou 5 livres de ration. Toutefois, si l'alimentation complémentaire est servie à un maximum de 2 livres par jour, ce rapport peut descendre à 3 pour 1.

Il devient cependant plus difficile de justifier l'alimentation à la dérobée pour ce veau plus tôt dans l'année, alors que ses besoins alimentaires sont déjà satisfaits par le lait et le fourrage, et que son gain journalier est de 2 à 2 livres et demi.

Lorsque les besoins du veau sont déjà satisfaits par le lait et le fourrage, l'alimentation à la dérobée donnera un rapport de valorisation alimentaire de 10 à 15 pour 1. Le veau boira d'abord tout le lait fourni par sa mère. Il peut gagner un peu de poids supplémentaire, mais cela s'accompagnera d'une ingestion décroissante de fourrage de qualité médiocre.

On doit se rappeler deux points majeurs:

1. L'alimentation à la dérobée est rarement avantageuse si elle apporte des éléments nutritifs comblant des besoins déjà satisfaits par le fourrage.
2. L'alimentation à la dérobée ne diminue pas la consommation du lait par le veau.

Selon des études récentes, une alimentation complémentaire à base de protéines est plus efficace quand le four-

rage est d'une qualité non optimale. Les protéines supplémentaires améliorent la digestibilité et l'ingestion du fourrage. À l'opposé, une alimentation complémentaire riche en amidon produit plus d'acide dans le rumen, et entraîne une moins grande ingestion de fourrage et une moins bonne digestibilité des fourrages de qualité médiocre.

Pour toute décision concernant l'alimentation à la dérobée, on doit tenir compte de plusieurs facteurs, dont un des plus importants est la condition corporelle de la vache-mère. Il faut aussi se rappeler que l'alimentation à la dérobée n'aidera d'aucune façon la mère, et que la manière la plus inefficace de nourrir le veau est de tenter de stimuler la production de lait de la mère à l'aide de suppléments coûteux. Cela prend au moins 15 livres de lait pour produire une livre de viande chez le veau. Dans bien des cas, le sevrage hâtif peut s'avérer une meilleure solution que l'alimentation à la dérobée. En soustrayant le veau à sa mère, on augmentera l'efficacité du gain à la fois pour la mère et pour le veau.

D'autre part, il faut garder à l'esprit que l'alimentation à la dérobée ne doit pas nécessairement consister en suppléments de protéines ou de grain. L'alimentation complémentaire à la dérobée la plus économique pour la plupart des éleveurs est un fourrage de bonne qualité servi uniquement aux veaux. De nombreux producteurs font maintenant la mise en réserve des herbages (herbes laissées sur pied en automne) pour avoir sous la main cette ressource de grande valeur au moment voulu. 2

Source: Cette traduction est tirée d'un article de Jim Ferrier, dans l'édition de janvier 1996 du magazine Cattleman.

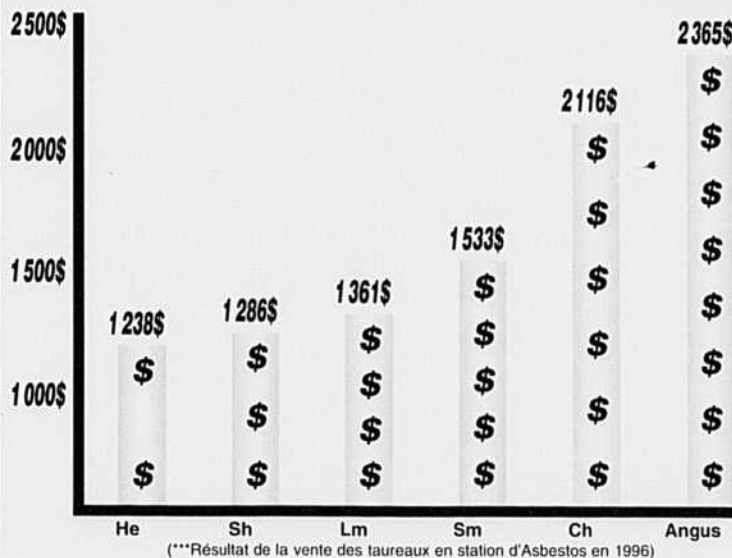
Pour la PERFORMANCE ...

Faites le plein D'ANGUS !

EN ROUGE OU NOIRE

Le Choix ANGUS : Profitable & Logique

RAPPORT SYNTHÈSE DES PRIX MOYENS DE VENTE PAR RACE



1995 a été l'année la plus active
et qui a obtenu le plus de succès de toute l'histoire
ANGUS au Canada !

32 528 enregistrements selon Agriculture Canada.

Nous, la deuxième race parmi toutes les races au Canada.

1996 nous réserve sans aucun doute le record de tous les temps !

"PIQUE-NIQUE ANGUS 1996"



INFO:

Pierre Laberge : (819) 839-3350

Claude Lavallée : (514) 464-6493



Pour recevoir gratuitement notre bottin des éleveurs 1996, écrire ou téléphoner :

ASSOCIATION ANGUS DU QUÉBEC

a/s Claude Lavallée
989, rue Gadbois, Beloeil, (Québec) J3G 3X6
Tél.: (514) 464-6493

ASSOCIATION CANADIENNE ANGUS

214, 6715 - 8e rue N-E,
Calgary, Alberta, Canada
Tél.: (403) 571-3580
Fax: (403) 571-3599



Consulter nos éleveurs...

AJ'S ANGUS

17150 boul. Valcartier, Québec, (Qc) G2B 2W4
Tél.: (418) 842-2331
Audrey Jack

LA FERME MANASAN

150, chemin Laberge, R.R.1, Danville, (Qc) J0A 1A0
Tél.: (819) 839-3350
Pierre & Robert Laberge

FERME COWANBRAE

205 Montée Lebeau Cowansville, (Qc) J2K 3G6
Tél.: (514) 263-6440
Fax: (514) 263-3681

Douglas & Cora Henderson

LA FERME SAGE Enr.
Box #129, 157 chemin Sage, Lac Ste-Marie,
(Qc) J0X 1Z0
Tél.: (819) 467-2979
Carmen Sage, Stan &
Cheryl Christensen

FERME HERDMAN

1090 Route 202, Herdman,
(Qc) J0S 1A0
Tél.: (514) 264-9439 / 9750
Stéfan Legler, propriétaire

RLPV RED ANGUS

South Bolton, Asbestos (Qc),
Michel Gagné
Tél.: (819) 879-2905
Phil Hardy
Tél.: (514) 243-0249

FERME RED C.F.B.

2899 boul. Vail, Dunham
(Qc), J0E 1M0
Claude & François Bourelle
Tél.: (514) 295-3369
Fax: (514) 295-3370

De quoi mon animal est-il mort ?

QUESTION : Il nous arrive de soumettre des animaux morts pour autopsie, mais les résultats des examens sont souvent décevants. Que doit-on en conclure ?

RÉPONSE : À la manière d'une enquête policière, la recherche de la cause d'une mortalité de cause indéterminée ou d'une épidémie, par exemple, nécessite un travail d'équipe particulièrement minutieux. L'autopsie peut être nécessaire pour certains cas.

Vous êtes, l'éleveur, le premier chaînon de cette démarche. Les informations et les observations que vous donnez à votre vétérinaire ou au pathologiste orientent souvent les premiers examens. Il ne faut en aucun cas minimiser l'importance des plus petits indices. Tous les symptômes cliniques démontrés par les animaux malades caractérisent la dynamique évolutive de la maladie. Écoulements anormaux, posture des animaux, habitude alimentaire, etc..., il faut noter tout ce qui vous

semble anormal. Il faut aussi signaler tous les traitements qui ont été administrés.

En second lieu, si d'autres sujets sont atteints, le vétérinaire clinicien procédera à des examens physiques, souvent à différents stades de la maladie et pourra peut-être suggérer un premier diagnostic provisoire. Si la carcasse d'un animal est soumise pour examen post-mortem, retenez que la qualité du sujet détermine les résultats de l'intervention. Souvent l'animal est mort depuis trop longtemps ou les délais de transport au laboratoire sont trop longs. Les tissus alors prélevés par les pathologistes sont de moindre qualité. Les examens histo-pathologiques (analyse de tissus cellulaires) se révèlent alors de peu d'utilité et les cultures bactériennes ou virales sont souvent contaminées et non significatives. L'administration récente d'antibiotique peut aussi empêcher les isollements bactériens.

Ce sera bientôt la rentrée des animaux pour l'automne. Le confine-

ment et la concentration des animaux peuvent favoriser l'éclosion de graves problèmes de santé. Devant les coûts souvent onéreux d'expertise de laboratoire, cherchez à rentabiliser les examens en soumettant des sujets valables. S'il est impossible d'envoyer rapidement l'animal au laboratoire, il sera alors préférable de réaliser l'autopsie à la ferme même, en prélevant les pièces anatomiques qui permettront aux pathologistes d'émettre un diagnostic. 2

Dr Jacques Charlebois, m.v.
Bureau vétérinaire de Warwick

Vous pensez qu'il est trop petit ?

CONSTATEZ QU'IL FAIT
LE MÊME OUVRAGE QU'UN GROS... À

*moitié
prix !*



TECHNO-BALE

Appelez-nous pour connaître votre distributeur le plus proche!

TECHNO-BARN
Produit breveté



Nouveau
Système unique
pour le remisage
du foin sec
et de la paille !

Couvert de toile avec:

- Arceau rigide
- Prises d'aération
- Attache

AVANTAGES DU PRODUIT

- Entreposage le jour même
- Résiste aux vents violents
- Améliore l'appétence
- Préserve les vitamines
- Conserve 98% de la qualité initiale
- Peut servir plusieurs fois par année
- Espérance de vie de 10 ans ou plus
- Écologique
- Ventilation naturelle à l'année (sans électricité)
- Évite la fixation des protéines
- Système modulaire
- Simple et efficace
- Peut être utilisé sur balles à corde ou filet

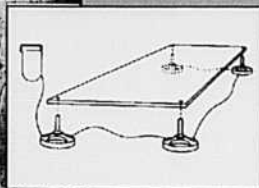
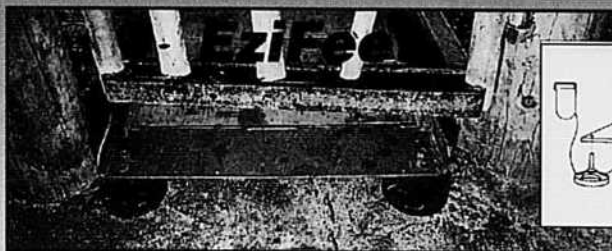
Pour essayer et comparer Tél.: (514) 534-2476

Les Systèmes Agricoles Adam Inc. 400 Racine, Bromont (Qc)

**Vous cherchez un système de
pesage simple et
économique?**



**Nous avons la
solution...**



AGRI-SPEC INC.

Québec Élevage

142, rue Martineau, St-Hyacinthe (Qc) J2S 8B1
Tél.: 1-800-665-8389 - (514) 796-1414 - Fax: (514) 796-1415





La race Hereford



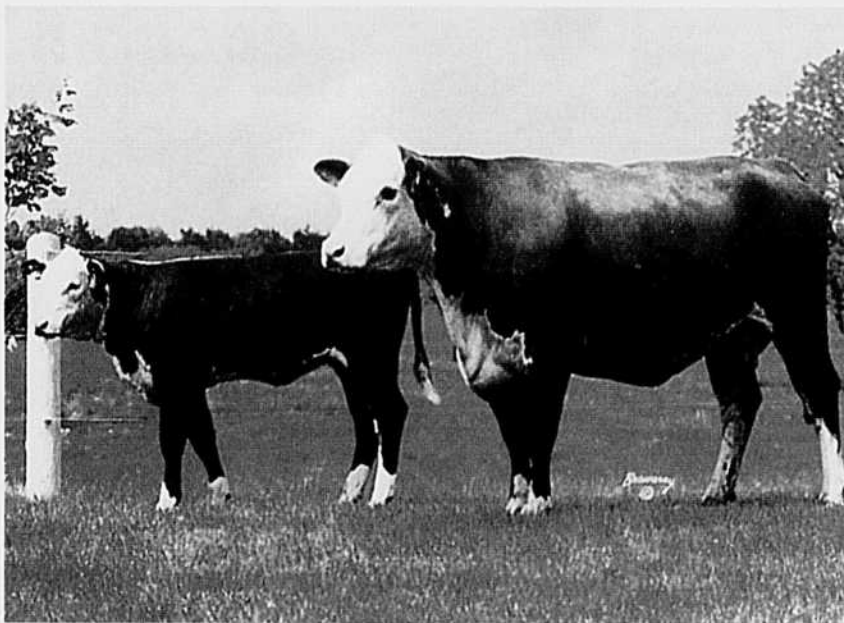
Les premières informations sur l'origine de la race Hereford datent de 1742 alors qu'un garçon de neuf ans, nommé Benjamin Tomkins, du Herefordshire, en Angleterre, reçut par testament de son père, une vache rouge foncée avec visage tacheté. Son programme d'élevage commença deux ans plus tard avec deux vaches: « Pigeon » et « Mottle » et un taureau de sa première vache.

Les animaux Hereford arrivèrent en Amérique pour la première fois en 1817 lorsque Henry Clay importa un jeune taureau, une vache et une génisse à sa ferme de Lexington au Kentucky.

Avant 1880, environ 250 têtes Hereford avaient été importées aux États-Unis. Durant les dix années suivantes, le nombre d'importations avait augmenté jusqu'à 3 600. Ces animaux avaient donc à établir leur réputation dans un pays qui, jusqu'à ce jour, n'avait connu que les races Buffalo et Longhorn.

Ces animaux s'adaptèrent sans difficulté au climat rigoureux des vastes plaines américaines.

En 1860, les premiers Hereford enregistrés furent importés au Canada par F.W. Stone à Guelph en Ontario. Le premier groupe



Les premiers Hereford arrivèrent au Canada en 1860. Cette race est toujours une des plus importantes au pays.

importé comprenait huit femelles et un taureau.

Au début de ces mêmes années 1860, M. H. Cochrane de Hillhurst (aujourd'hui Coaticook) du Québec, s'intéressa à la race Hereford. En 1865, il enregistrait son premier veau, une femelle du nom de « Necklace 3 rd - 2401 - 1371 AM ».

Depuis le début du siècle, le Hereford

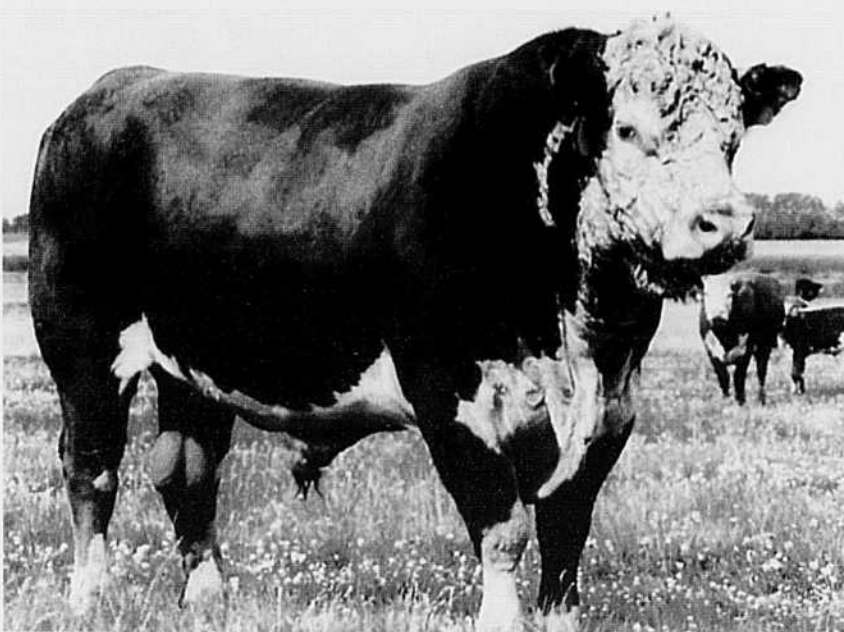
était l'animal à bœuf le plus connu au pays. Aujourd'hui, cette race a atteint une performance considérable, à tel point que le Canada est devenu un important exportateur de Hereford dans le monde entier.

CARACTÉRISTIQUES DE LA RACE

Les éleveurs de sujets reproducteurs ont choisi de miser sur la diversité génétique intraraciale des bovins Hereford canadiens, parce qu'ils ont réalisé que la faculté d'adaptation

constituerait la base fondamentale du succès de la race. Chaque éleveur a sélectionné et développé les caractéristiques qui lui semblaient les plus appropriées à sa région, tout en conservant certaines qualités propres à la race, telles l'instinct maternel, le haut rendement au niveau de la reproduction et la vigueur des individus.

Au cours des 20 dernières années, les éleveurs de sujets reproducteurs Hereford canadiens ont répondu à la demande du marché, qui désiraient un animal bien charpenté; ils ont sélectionné les lignées de cette race, dont les sujets étaient particulièrement aptes à produire une viande relativement maigre. Aujourd'hui, ces éleveurs continuent de répondre avec enthousiasme aux indications du marché, lesquelles témoignent du désir des consommateurs conscients de leur santé, de profiter des avantages de la viande maigre et,



Les taureaux Hereford sont réputés pour leur vigueur et leur haut rendement au niveau de la reproduction.

en même temps, de s'offrir le goût unique et la tendreté d'un produit de qualité.

Les conditions très variables et très rigoureuses auxquelles sont soumis les Hereford canadiens tout au cours de leur vie offrent aux producteurs canadiens, ainsi qu'aux acheteurs internationaux, la chance de choisir le type de cheptel qui répond à leurs aspirations. En outre, grâce aux normes sanitaires rigides en vigueur au Canada et à l'engagement des éleveurs de Hereford canadiens envers leurs programmes globaux de prévention appliqués à leurs animaux, les acheteurs peuvent agir en toute confiance lorsqu'ils introduisent des bovins Hereford de

souche canadienne dans leurs troupeaux.

Selon une récente étude américaine menée par le Dr Calvin Ferrell, les vaches saillies par des taureaux Hereford présentent moins de problèmes au vêlage que les vaches des races exotiques, donc un plus haut pourcentage de veaux sevrés. Leurs veaux sont aussi plus lourds au sevrage. De plus, cette même étude démontre que les vaches Hereford

utilisent leur nourriture de façon beaucoup plus efficace que les vaches des races continentales. L'utilisation des Hereford dans un troupeau joue donc un rôle important pour l'amélioration de ces facteurs, ce qui augmente d'autant l'efficacité et les profits..2

Pour plus d'information sur la race Hereford, contactez L'Association des éleveurs Hereford
tél. : (819) 758-9401

ENTREFILET

LE « NEW LOOK » DU HAMBURGER

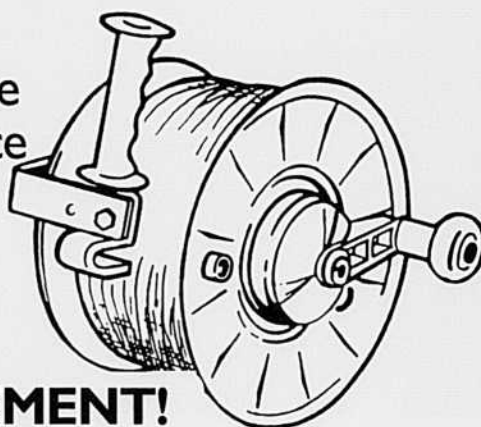
Alors que le géant du « fast food », McDonald, a connu un échec retentissant avec son hamburger « McLean® », Ray Pleva, fort de ses talents de boucher et de producteur de cerises, lance un produit novateur qui en fait sourciller plus d'un. Pour tenter de relancer une culture fruitière agonisante, il a développé une recette originale composée de boeuf haché, de son d'avoine, d'assaisonnements et... de cerises ! Le résultat : un hambourgeois juteux, tendre et savoureux, qui rétrécit moins à la cuisson, sans goût fruité, contenant des fibres alimentaires et 50 % de moins de gras que le produit traditionnel. En plus de connaître un succès dans les cafétérias scolaires, ce mélange inusité, appelé « Plevalean® », se trouve dans les supermarchés et dans plus de 100 restaurants du Michigan. On prévoit en vendre environ 2 millions de livres cette année. La popularité croissante de cet aliment a amené l'état du Michigan à modifier sa réglementation pour permettre l'addition de cerises à la viande hachée. À quand les hambourgeois aux petits fruits du Québec ?

(Nicole A. Seoane, Direction de l'appui aux entreprises, tél: (418) 643-2460).

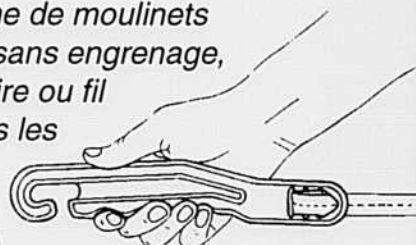
*Source: Bioclip, juin 1996

Le temps c'est de l'argent!

Laissez nous
enrouler votre
fil à votre place
et nous vous
donnerons
une poignée
Insul-Grip
GRATUITEMENT!



*Nous avons une gamme de moulinets
pré-enroulés, avec ou sans engrenage,
et aussi, avec fil Polywire ou fil
Turbo Wire. Avec toutes les
combinaisons, vous
obtenez gratuitement
une poignée Insul-Grip.*



Voyez votre détaillant local
ou appelez Eric Boyer:

1-800-661-2013

☐ Je voudrais avoir plus d'informations sur les moulinets
pré-enroulés et sur les autres produits de Gallagher

Nom _____

Adresse _____

Tél _____

Gallagher Power Fencing (Bureau au Québec)
2470 Chemin du Lac, Longueuil, Québec J4N 1G8

BdQ 15 Aug

Le circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche du Québec 1996-1997



Simon Leclair: (514) 679-0530 / Poste 224
Responsable des opérations de l'agence de vente
des veaux d'embouche

555, boulevard Roland-Therrien
Longueuil, Québec
J4H 3Y9

BIC

Coopérative des Encans d'Animaux du Bas
Saint-Laurent
3229, route 132 ouest, C.P. 2079
Bic, G0L 1B0
(418) 736-5788
Syndicat: Pierre Duchesne (418) 723-2424
Claude Viel (418) 869-3164

mercr., 11 sept. 1996: 800 veaux
mercr., 02 oct. 1996: 500 veaux
mercr., 23 oct. 1996: 700 veaux

DANVILLE

Encans d'animaux de Danville inc.
1440, Route 116, C.P. 178
Danville, JOA 1A0
(819) 839-2781
Syndicat: Robert Trudeau (819) 346-8905
Gaston Lacroix (819) 843-6682

vendr., 20 sept. 1996: 500 veaux
mardi, 15 oct. 1996: 800 veaux
mardi, 05 nov. 1996: 500 veaux
vendr., 15 nov. 1996: 900 veaux
sam., 08 fév. 1997: 300 veaux
sam., 03 mai 1997: 300 veaux

GATINEAU

Les encans Outaouais-Laurentides (SPBL)
655, chemin Industriel
Gatineau, J8P 7G7
(819) 669-5775
Syndicat: Luc Fuoco (514) 472-0440
Serge Ouellette (819) 587-4479

mardi, 17 sept. 1996: 650 veaux
mardi, 08 oct. 1996: 900 veaux
mardi, 29 oct. 1996: 650 veaux
mardi, 29 avr. 1997: 500 veaux

INVERNESS

L'Association des éleveurs de bovins de
boucherie du Canton d'Inverness
1910, chemin Dublin
Inverness, GOS 1K0
(418) 453-2635 / 453-2360 / 453-2104 /
453-2239 (encan)
Syndicat: Paul Rouillard (418) 872-0770
Ronald Pinette (418) 428-3532

mardi, 24 sept. 1996: 800 veaux
jeudi, 17 oct. 1996: 2000 veaux

LAC-À-LA-CROIX

Les encans d'animaux du Lac Saint-Jean
135, rang Caron
Lac-à-la-Croix, GOW 1W0
(418) 274-2233 / fax (418) 274-3838
Jour de la vente: (418) 349-2445
Syndicat: Réjean Maltais (418) 549-7353
Pierre Dallaire (418) 256-3902

jeudi, 12 sept. 1996: 1200 veaux
jeudi, 10 oct. 1996: 1000 veaux
jeudi, 24 oct. 1996: 1200 veaux
jeudi, 06 fév. 1997: 400 veaux
jeudi, 01 mai 1997: 600 veaux

LA GUADELOUPE

Marché d'animaux vivants Veilleux et Frères
Route 108

La Guadeloupe, GOM 1G0

(418) 459-6832
Syndicat: Gervais Paquet (418) 228-5588
T. Carbonneau (418) 464-4546

mercr., 18 sept. 1996: 1000 veaux
mercr., 25 sept. 1996: 1100 veaux
mercr., 16 oct. 1996: 1300 veaux
mercr., 06 nov. 1996: 800 veaux
jeudi, 13 fév. 1997: 300 veaux
vendr., 18 avril 1997: 300 veaux

NEW RICHMOND

Encan de New Richmond
Route Cochrane
New Richmond, GOC 2B0
(418) 759-3534
Syndicat: J-P. Saint-Onge (418) 392-4466
Roland Poirier (418) 534-3892

mardi, 10 sept. 1996: 500 veaux

PRINCEVILLE

Le Marché d'animaux Talbot inc.
210, route 116 Est
Princeville, G6L 4K6
(819) 364-5222
Syndicat: France Trudel (819) 293-5838
Daniel Zuchoski (819) 399-2381

vendr., 13 sept. 1996: 1000 veaux
sam., 28 sept. 1996: 1200 veaux
sam., 05 oct. 1996: 1000 veaux
sam., 19 oct. 1996: 1300 veaux
sam., 02 nov. 1996: 1250 veaux
sam., 09 nov. 1996: 1100 veaux
jeudi, 14 nov. 1996: 850 veaux
vendr., 14 fév. 1997: 900 veaux
vendr., 25 avril 1997: 900 veaux

SAINT-MARIE-DE-BEAUCE

Le Marché d'animaux Talbot inc.
2383, route Kennedy Sud
Sainte-Marie-de-Beauce, G6E 3A7
(418) 387-2854
Syndicat: Gervais Paquet (418) 228-5588
T. Carbonneau (418) 464-4546

vendr., 06 sept. 1996: 700 veaux
jeudi, 19 sept. 1996: 900 veaux
jeudi, 03 oct. 1996: 1300 veaux
jeudi, 07 nov. 1996: 1500 veaux
vendr., 07 fév. 1997: 800 veaux
jeudi, 24 avril 1997: 450 veaux

SAINT-CHRYSTOSTOME

Les encans Saint-Chrysostome
378, Notre-Dame
Saint-Chrysostome, JOS 1R0
(514) 826-3292
Syndicat: Serge Charron (514) 454-5115
Pierre Tremblay (514) 826-0725

mercr., 30 oct. 1996: 400 à 500 veaux

SAINT-HYACINTHE

Les encans de la Ferme 1984 inc.
140, Martineau
Saint-Thomas d'Aquin, JOH 2A0
(514) 796-2612
Syndicat: Roch Guay (514) 467-1124
J-M. Rainville (514) 295-3266

sam., 21 sept. 1996: 500 veaux
sam., 26 oct. 1996: 1200 veaux
sam., 16 nov. 1996: 500 veaux
sam., 22 mars 1997: 500 veaux
sam., 19 avril 1997: 500 veaux

SAINT-ROMUALD

Encan d'animaux de Québec inc.
660, 4e Avenue, Centre industriel
Saint-Romuald, G6W 5M6
(418) 839-9475 / Fax (418) 839-4461
Syndicats:
(Québec) Paul Rouillard (418) 872-0770
(Québec) Ronald Pinette (418) 428-3532
(Côte-du-Sud) A. Lavoie (418) 856-3044
(Côte-du-Sud) M. Cantin (418) 248-8833
(Gaspésie) J-P. St-Onge (418) 392-4466
(Gaspésie) R. Poirier (418) 534-3892

sam., 07 sept. 1996: 1000 veaux
vendr., 27 sept. 1996: 1000 veaux*
vendr., 11 oct. 1996: 1200 veaux
mardi, 22 oct. 1996: 1200 veaux
vendr., 08 nov. 1996: 1200 veaux
vendr., 22 nov. 1996: 800 veaux
vendr., 24 janv. 1997: 1100 veaux
vendr., 21 fév. 1997: 800 veaux
vendr., 21 mars 1997: 800 veaux
vendr., 02 mai 1997: 1000 veaux

SAINT-STANISLAS

Encans d'animaux de Saint-Stanislas
267, rivière Batiscan Est
Saint-Stanislas, GOX 3E0
(418) 365-6450 / 328-8114
Syndicat: Réjean Gervais (819) 378-4033
Rhéaume Allaire (418) 365-6955

mercr., 09 oct. 1996: 1000 veaux
jeudi, 31 oct. 1996: 1000 veaux

SAINT-THÉODORE

Les encans d'animaux G. Fontaine et Fils
1900, rue Principale
Saint-Théodore d'Acton, JOH 1Z0
(514) 546-7373 / 836-3944
Syndicat: Roch Guay (514) 467-1124
J-M. Rainville (514) 295-3266

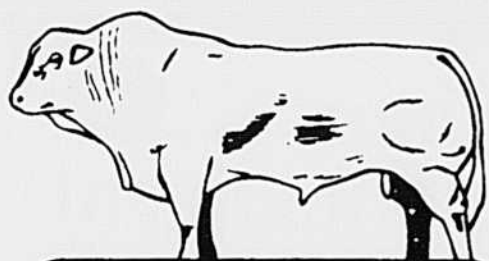
sam., 19 oct. 1996: 500 veaux

SAWYERVILLE

Encan Lafaille et Fils Ltée
420, route 253
Cookshire, JOB 1M0
(819) 875-3577 / 849-3606
Syndicat: Robert Trudeau (819) 346-8905
Gaston Lacroix (819) 843-6682

jeudi, 05 sept. 1996: 1000 veaux
jeudi, 26 sept. 1996: 1000 veaux
vendr., 04 oct. 1996: 1500 veaux
sam., 12 oct. 1996: 1400 veaux
vendr., 18 oct. 1996: 1400 veaux
vendr., 25 oct. 1996: 1400 veaux
vendr., 01 nov. 1996: 1000 veaux
jeudi, 23 janv. 1997: 900 veaux
jeudi, 20 fév. 1997: 900 veaux
sam., 26 avril 1997: 1000 veaux

* Encan de veaux vaccinés



BLONDE d'AQUITAINE

Association Blonde d'Aquitaine du Québec

a/s Gaétan Hinse

602 rang Couture, Chesterville, (Qc) G0P 1J0

Tél.: (819) 359-2397

Pourquoi, tant d'éleveurs préfèrent la race "BLONDE D'AQUITAINE" ?

<i>pour leur</i>	DOCILITÉ
<i>pour leur</i>	★ FACILITÉ DE VÊLAGE
<i>pour leur</i>	★ RENDEMENT EN VIANDE
<i>pour leur</i>	★ MUSCULATURE
<i>pour leur</i>	★ COULEUR
<i>parce que</i>	★ cette race transmet ses caractères dominants en croisement.
<i>parqu'elle</i>	★ rapporte plus d'argent à la vente.



BUREAU DE DIRECTION 1996

Laurent Desrosiers, prés.	(418) 775-5408
Edgar Ritchie, v.p.	(418) 392-4587
Guy Lambert	(819) 423-6931
Laurent Ducharme	(514) 793-2751
Sylvie Plau	(819) 297-2627
Arsène Plau	(819) 226-3388
Michel Bougie	(819) 358-5495
Phillip Langlois	(819) 845-7027
Gérald Nitschkie	(819) 281-5139

ÉLEVEURS BLONDE D'AQUITAINE

AMQUI
Ferme Ghislain Poirier
(418) 629-3996

DURHAM-SUD
Ferme du P'tit Bonheur
Gérald & Monique Manseau
(819) 394-2243

FASSET
Ferme Lambert et Frères
Yvon, Yves, Guy & André
(819) 423-5601

HAM-NORD
Ferme Marylain, Alain & Marise
Lavertu
(819) 344-2804

KINGSEY-FALLS
Ferme Michel Bougie &
Diane Belhumeur
(819) 358-5495

MASSON-ANGERS
Ferme Russell &
Carmen Nitschkie
(819) 281-3455

ST-JOACHIM
Ferme Jocka, John Macfarlane &
Jocelyne Ouellette
(514) 539-1533

ST-LOUIS de BLANDFORD
Ferme Robert &
Michèle Chamard
(819) 367-3013

ST-PIERRE-BAPTISTE
Ferme Bernard Fortier &
Sylvie Labrie
(418) 453-2475

ST-VALÉRIEN
Ferme Laurent &
Monique Ducharme
(514) 793-2751

STE-FLAVIE
Ferme Blondaine
Laurent Desrosiers
(418) 775-5408

WINDSOR
Ferme Val-Joli
Léo, & Suzanne Langlois
(819) 845-4431

WINDSOR
Ferme Philip Langlois
(819) 845-7027



Production bovine: les investissements se poursuivent

HÉLÈNE BOIVIN*

Sur la base des activités annuelles de la Société de financement agricole, le financement à terme dans l'ensemble de la production bovine a augmenté de façon importante depuis cinq ans. Le nombre de prêts autorisés était de 330 en 1991-1992 pour un montant de 16 millions de dollars et la Société en a consenti 528 en 1995-1996 pour un total de 29,9 millions de dollars. C'est une croissance de 87 % pour cette production, alors que le volume de prêts consentis pour l'ensemble du secteur agricole n'a augmenté que de 25 % au cours de cette même période.

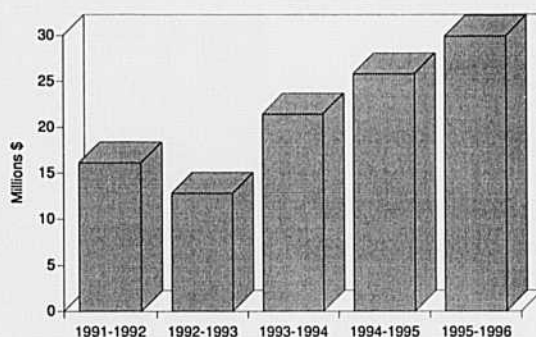
1995-1996 : UNE ANNÉE RECORD

L'année 1995-1996 fut une année record pour la Société dans le financement agricole et le secteur bovin a continué à réaliser des investissements importants pour assurer son développement. Cette croissance est constatée dans chacun des sous-secteurs, que l'on parle de production de veaux d'embouche, de bouvillons ou de veaux lourds. La réforme des programmes effectuée cette année, qui permet à la Société de financer de nouveaux domaines, n'est pas étrangère à cette croissance.

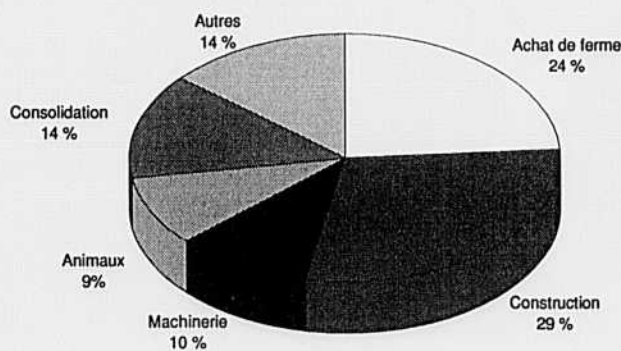
De façon générale, la production de veaux d'embouche accapare toujours la majeure partie du financement accordé dans le secteur bovin, compte tenu du nombre important d'exploitations et de leur structure financière davantage axée sur le financement à long terme. De plus, l'ouverture des programmes de financement de la Société aux entrepri-

ses à temps partagé au cours de l'année 1995-1996 a probablement contribué à accroître sa part relative. Ainsi, 413 entreprises de veaux d'embouche ont emprunté plus de 21,3 millions de dollars en 1995-1996, ce qui représente 71 %

Évolution du financement dans la production bovine à la Société de financement agricole



Production bovine
Utilisation des sommes prêtées en 1995-1996



du financement accordé dans le secteur bovin. De ce nombre, 103 entreprises étaient à temps partagé, pour un montant de prêts de 5,8 millions de dollars. Rappelons que cette catégorie de producteurs et de productrices, dont les revenus agricoles sont complétés par l'apport de revenus extérieurs, est admissible à la garantie de prêts depuis l'été dernier.

Par ailleurs, 3,5 millions de dollars, répartis entre 44 fermes, ont été accordés aux parcs d'engraissement. La balance des emprunts en production bovine pour 1995-1996, qui totalise 5 millions de dollars, est partagée presque également entre la production de veaux de grain et celle de veaux de lait, avec 2,4 et 2,6 millions de dollars respectivement pour 71 entreprises.

Nous disposons du profil financier moyen pour l'ensemble des entreprises bovines qui ont obtenu un prêt cette année. En 1995-1996, les 528 entreprises bovines avaient en moyenne un avoir net de 45 %, pour un actif de 345 000 \$. Elles prévoyaient générer des revenus bruts de l'ordre de 157 500 \$ par ferme et des dépenses de l'ordre de 146 200 \$, ce qui devrait leur permettre de dégager un solde monétaire de 7,2 %. Soulignons que ce profil moyen correspond à des entreprises qui ont des structures fort différentes. Ces données doivent donc être interprétées avec prudence et considérées plutôt comme des indicateurs, particulièrement pour la production de veaux d'embouche qui représente la majorité de ce groupe. Il faudra toutefois pousser davantage l'analyse pour obtenir des données plus précises pour chacun des groupes.

À QUOI SERVIRONT CES EMPRUNTS?

Les sommes prêtées par la Société dans la production bovine en 1995-1996 serviront en grande partie au dévelop-

suite à la page 20

VÊLAGES DIFFICILES

LES PÈRES AUSSI SONT IMPLIQUÉS!

L'ÉPD du poids à la naissance du père, le poids à la naissance du veau, la taille osseuse du veau et une région pelvienne très petite ont tous contribué à des vêlages difficiles chez des génisses de premier vêlage, selon une étude menée à l'Université du Nébraska (tableau 1).

Pour cette recherche, on a accouplé des génisses croisées à un de quatre taureaux Angus possédant des ÉPD (écarts prévus de la descendance) élevés ou faibles du point de vue du poids à la naissance (+ 6,3, + 5,9, - 2,1 et -1,8). On a installé une jauge de pression sur la vèleuse pour connaître la pression exercée lors des vêlages assistés.

QUELQUES OBSERVATIONS:

- Les génisses saillies par des taureaux possédant des ÉPD élevés ont donné des veaux plus lourds à la naissance

Tableau 1. Facteurs affectant la difficulté de vêlage chez les génisses d'élevage de boucherie

Caractères	INDICES DE DIFFICULTÉ DE VÊLAGE*				
	1	2	3	4	5
Pression, en lb	---	103 ^b	458 ^c	671 ^d	849 ^e
Poids à la naissance de la mère, en lb	88,2 ^a	90,2 ^{abc}	90,0 ^{ab}	93,3 ^{bc}	94,6 ^c
Poids à la naissance du veau, en lb	71,5 ^a	75,9 ^b	79,0 ^c	82,5 ^d	87,6 ^e
Région pelvienne de la génisse d'un an, en cm ²	171,8 ^a	174,9 ^a	170,4 ^a	173,7 ^a	165,3 ^b
Conception, jour	13 juin ^a	16 juin ^{ab}	18 juin ^b	24 juin ^b	15 juin ^{ab}
Circonférence du pied [†] , cm	17,1 ^a	17,2 ^a	17,1 ^a	17,0 ^a	17,3 ^b

* L'indice de difficulté au vêlage allait de 1 = aucune assistance, à 5 = césarienne.

† L'analyse s'est faite après ajustement sur la base d'un poids à la naissance unique. abcd. Sur une même ligne, les valeurs moyennes suivies d'une même lettre ne sont pas significativement différentes (P > 0,05).

(79,4 vs 72,6) et ont eu plus de difficulté au vêlage (49 vs 37 %) que les génisses saillies par les taureaux à faibles ÉPD.

- En ajustant les calculs sur la base d'un poids à la naissance identique, les dif-

férences entre les taureaux concernant la circonférence de la tête et du pied sont restées.

- Les mères de poids élevé à la naissance ont donné naissance à des veaux de poids élevé.

- Les génisses ayant subi une césarienne avaient les plus petites régions pelviennes (du bassin) à un an.

- L'indice de difficulté au vêlage n'a pas affecté le taux de gestation d'automne, mais cet indice a retardé la date de conception lorsqu'il était élevé.

- Les veaux ayant subi un vêlage difficile étaient moins vigoureux.

Source: Revue *Beef*, mai 1996.

BONNE PRÉCISION DES ÉPD DE FORTE LACTATION

Une équipe de chercheurs de la Oklahoma State University a étudié 161 paires vache-veau pour évaluer des femelles saillies par des taureaux de races Angus et Polled Hereford possédant des ÉPD à production de lait faible et élevée. La différence moyenne entre les ÉPD des taureaux à faible et à forte lactation était de 14,9 kg pour la race Angus et de 12,4 kg pour la race Polled Hereford. La précision des ÉPD de tous les taureaux a dépassé 0,60. Ces taureaux avaient également des ÉPD de poids au sevrage très similaires.

Les veaux des vaches saillies par les taureaux Angus à ÉPD de forte production laitière ont montré un poids au sevrage supérieur de 18,8 kg aux veaux nés de vaches saillies par des taureaux de cette même race à ÉPD de faible lactation. Chez les vaches saillies par des taureaux Polled Hereford, la différence en poids au sevrage était de 16,2 kg. Chez les deux races, les différences obtenues dans les poids au sevrage étaient supérieures aux différences prédites. D'autre part, au moment du sevrage, les vaches saillies par les taureaux

à ÉPD de forte lactation ont eu un poids corporel plus léger et une moins bonne condition corporelle que les vaches saillies par les taureaux à ÉPD de faible lactation. Conclusion: on peut s'attendre à ce que des ÉPD de production laitière précis prédisent avec une bonne exactitude les différences moyennes entre les poids des veaux au sevrage. Cependant, soulignent les chercheurs, la faible condition corporelle au sevrage des vaches saillies par les taureaux à forte lactation pourrait par la suite amoindrir le rendement reproducteur.

Source :

Revue *Cattlemen*, décembre 1995.

LE ZINC ET LA FERTILITÉ DES JEUNES TAUREAUX: À LA BONNE DOSE!

Selon des chercheurs de la Kansas State University, on peut accroître la fertilité des taureaux d'un an en augmentant les apports de zinc au-dessus des 30 à 40 parties par million recommandées par le National Research Council. Les scientifiques ont examiné l'effet de plusieurs sources et niveaux de zinc alimentaire dans la ration de 325 taureaux d'un an.

Les chercheurs ont testé l'effet de deux doses de zinc (40 et 60 ppm) et différentes sources de cet élément (sources inorganique et organique) sur le gain moyen journalier, l'évolution de la circonférence scrotale, le compte des spermatozoïdes normaux et leur indice de motilité.

On connaît l'importance du zinc pour la fertilité des taureaux depuis déjà quelques temps. Or, les études suggèrent que les minéraux administrés sous forme organique seraient plus "biologiquement disponibles" que leurs formes inorganiques, d'où l'intérêt récent pour le zinc organique. Pendant 126 jours, on a servi aux jeunes taureaux les trois apports de zinc suivants: (1) 40 ppm de zinc inorganique (sulfate de zinc); (2) 40 ppm de zinc, dont le tiers sous forme organique (protéinate de zinc) et les deux-tiers sous forme de sulfate de zinc; (3) 60 ppm de sulfate de zinc.

Résultats? Les taureaux ayant reçu la combinaison protéinate-sulfate de zinc à 40 ppm, ou l'apport de 60 ppm de sulfate de zinc avaient une semence de meilleure qualité que les taureaux ayant reçu 40 ppm de sulfate de zinc.

Source: Revue *Feedstuffs*, le 6 novembre 1995.

Quelques repères

NICOLAS PAILLAT ET DORIS PELLERIN*



N'avez-vous pas entendu parler de compétitivité, de concurrence, de réduction des coûts de production, etc. ? Les difficultés de l'agriculture québécoise sont bien connues, mais les voies d'amélioration font souvent défaut. Quels sont les facteurs de succès des entreprises vache-veau québécoises ? Comment isoler les faiblesses de mon entreprise ? Quelles pistes suivre pour remettre mon entreprise sur la voie de la rentabilité ?

Autant de questions qui, dans bien des cas, restent sans réponse. Essayons d'y voir plus clair en jetant un bref regard sur les résultats d'une étude qui a isolé les principaux facteurs de succès des entreprises vache-veau québécoises.

TOUT D'ABORD, PENSEZ GESTION

Dans un contexte économique difficile (faible prix de vente de la viande bovine et forte concurrence des agri-cultures des autres pays), il est impor-

tant d'améliorer vos techniques de gestion pour rendre votre entreprise encore plus compétitive. Et ce, que vous exploitiez votre entreprise à temps plein ou à temps partiel.

Pour une bonne gestion, vous avez besoin de chiffres concernant les différentes activités de votre entreprise. Il s'agit à la fois de données financières et techniques. La gestion vous permettra de valoriser ces chiffres pour que vous puissiez mieux vivre de votre entreprise bovine.

Votre entreprise bovine est composée de diverses activités (la production fourragère, la production vache-veau en tant que telle, la commercialisation des veaux, et éventuellement des productions secondaires). Ces diverses activités sont étroitement liées. Des changements à l'une d'entre elles affecteront obligatoirement les autres, ce qui fait que l'équilibre entre ces activités est primordial pour que votre entreprise soit efficace.

LA PRODUCTION FOURRAGÈRE : RÉCOLTER DES FOURRAGES AVEC DES COÛTS CONTRÔLÉS

La gestion des surfaces fourragères est très importante pour réduire les charges liées à la production des fourrages (intrants pour les cultures et la machinerie) sans affecter la qualité des fourrages. Des méthodes de gestion des pâturages existent (pâturages en rotation, etc.) et permettent d'accroître les rendements et la qualité des fourrages pâturés. L'objectif est d'avoir un chargement optimal pour vos pâturages, c'est-à-dire un nombre de vaches par hectare qui correspond au potentiel de vos sols. Un chargement excessif ou, au contraire, un chargement insuffisant sont très coûteux pour l'entreprise (machinerie, fertilisants, fonds de terre).

Ensuite, la qualité des fourrages récoltés est également très importante. De bons fourrages permettront de réduire les coûts d'alimentation et aug-

suite de la page 18

pement des entreprises. En effet, près des deux tiers des fonds sont destinés à l'achat de ferme, à la construction de bâtiments et à l'achat d'animaux. La partie utilisée à des fins de consolidation, soit 14 % des montants autorisés, est légèrement supérieure à la moyenne de l'ensemble des secteurs. Cela indique qu'une proportion plus importante d'entreprises bovines ont eu recours à une restructuration financière au cours de l'année.

Toutefois, l'ensemble des données recueillies indiquent que malgré une conjoncture difficile quant aux prix, les entreprises bovines québécoises envisagent l'avenir avec confiance en poursuivant leur expansion. 2

* Hélène Boivin S.F.A.



menteront les performances techniques de la production des veaux. Pour ce faire, le stade de récolte et la conservation des fourrages sont très importants.

Toutefois, le coût de production des fourrages doit être contrôlé. Visez des charges directes sur les cultures inférieures à 0,50 \$ par kilogramme de viande produit destiné à la vente.

De plus, les charges liées à la machinerie sont très importantes. Il convient donc de chercher à les réduire. Peut-être n'est-il pas nécessaire que vous disposiez de l'ensemble de la machinerie ? Les travaux à forfait peuvent être des alternatives intéressantes ; l'achat de machinerie avec d'autres agriculteurs pourrait également être envisagé. Ce sont de bons moyens de réduire de façon importante les coûts de production de vos fourrages.

Visez des charges de machinerie par kilogramme de viande produit destiné à la vente inférieures à 0,45 \$.

LA PRODUCTION DE VIANDE : LA VALORISATION DES FOURRAGES

Tout d'abord, n'oubliez pas que ce sont les veaux qui sont votre source de revenu, et non les vaches. Il faut viser obtenir un veau par année et par vache. Le taux de mortalité des veaux est un élément primordial. De plus, des problèmes au niveau de la saillie peuvent entraîner un nombre important de vaches non gestantes et donc réduire les revenus de votre entreprise. Ainsi, un taux de sevrage supérieur à 90 % doit être recherché.

Préoccupez-vous ensuite de la croissance des veaux. Ici, contrairement à l'adage, le temps ne joue pas contre vous. Mieux vaut un veau plus lourd sevré un peu plus tard qu'un sevrage trop précoce. Profitez de la production laitière des vaches et visez un poids au sevrage égal à la moitié du poids des vaches. De plus, mieux vaut un gain de poids légèrement plus faible, mais avec une utilisation limitée d'aliments concentrés. Ne négligez pas les

implants qui permettent d'améliorer les performances de croissance des veaux.

Soyez donc vigilants. De bons résultats techniques ne permettront pas d'avoir un bon revenu si les charges associées à la production sont trop importantes. Visez des charges directes de production de la viande (aliments et animaux achetés, frais vétérinaires, etc.) par kilogramme de viande produit inférieures à 1,1 \$.

Les possibilités offertes par la génétique ne doivent pas non plus être négligées. Une stratégie d'amélioration génétique, choix des taureaux et des sujets pour le remplacement et éventuellement le recours à l'insémination artificielle, peut augmenter rapidement les performances de croissance des veaux.

LA COMMERCIALISATION DES VEAUX : LA DERNIÈRE ÉTAPE

La commercialisation des veaux vous permettra de valoriser au niveau finan-

Éléments de gestion	Pistes d'amélioration de l'efficacité technico-économique
Production fourragère	- Utilisez des méthodes de gestion des pâturages - Ajustez le chargement au potentiel de vos sols - Veillez à une bonne qualité des fourrages (stade de récolte et conservation) - Visez des charges directes cultures par kg de viande < 0,50 \$ - Réduisez le parc de machinerie et/ou augmentez-en l'utilité - Visez des charges de machinerie par kg de viande < 0,45 \$
Production de viande	- Surveillez particulièrement les vaches au moment de la reproduction - Portez une attention particulière au moment des vêlages - Visez un taux de sevrage > 90 % - Ne sevrer pas trop tôt - Visez un poids au sevrage égal à la moitié du poids des vaches - Charges directes de production vache-veau par kg de viande < 1,10 kg - Adoptez une stratégie d'amélioration génétique pour votre troupeau
Commercialisation	- 3 éléments indispensables : - la castration - la vaccination - l'écornage - Pour une prime supplémentaire : - le sevrage au moins 3 semaines avant la vente
Équilibre des ressources	- Les animaux sont les éléments productifs de l'entreprise - Visez un rapport Animaux/(machinerie et bâtiments) > 1,00 - La production de viande destinée à la vente est la source de revenu - Visez une production de viande destinée à la vente par U.T.P. > 14 000 kg - Assurez-vous d'un bon équilibre entre les différentes activités de l'entreprise

cier les efforts développés durant la production. Sachant que le prix à la livre que vous obtiendrez dépend de la qualité des veaux, trois éléments vous permettront d'obtenir un prix à la livre plus élevé. Il s'agit de la castration, de l'écornage et de la vaccination.

Si ces trois conditions initiales sont remplies, le sevrage des veaux au moins trois semaines avant la vente peut être envisagé pour augmenter encore le prix de vente à la livre.

ÉQUILIBRE DES RESSOURCES

L'équilibre des ressources est très important pour que l'entreprise soit efficace dans son ensemble, grâce à une bonne utilisation de ces différentes ressources.

Seuls les animaux sont « productifs » (c'est-à-dire qu'eux seuls créent un produit qui procurera de la richesse à votre entreprise). Il faut viser un équilibre entre les animaux (reproducteurs et d'abattage) présents sur l'entreprise, et la valeur des bâtiments et de la machinerie (évalués à la valeur marchande).

VISEZ UN RAPPORT (ANIMAUX/MACHINERIE ET BÂTIMENTS) SUPÉRIEUR À 1.

Un excès de machinerie et/ou de bâtiments entraîne des coûts (même si ce sont des immobilisations peu utilisées, les coûts d'entretien ne pourront être évités) et ne procurent aucun revenu à l'entreprise. Vous pouvez peut-être réaliser des travaux pour d'autres entreprises avec votre machinerie. Pour les bâtiments, n'hésitez pas à laisser les animaux dehors, même pendant l'hiver.

Le dernier élément, et non le moindre, concerne le niveau de production par travailleur. Le travail requis, pour le même nombre de vaches, dans cette production est moindre que dans la production laitière. Plus que le nombre de vaches, ce sont les kilogrammes de viande vendus par U.T.P. qu'il faut considérer (1 U.T.P. représente une personne qui travaille à temps plein sur l'entreprise). Pour augmenter votre niveau de production, vous pouvez augmenter le nombre de vaches ou

bien encore faire de la semi-finition pour mieux valoriser vos immobilisations et votre production fourragère.

UNE PRODUCTION PAR PERSONNE À TEMPS PLEIN SUR L'ENTREPRISE SUPÉRIEURE À 14 000 KG DOIT ÊTRE VISÉE.

L'équilibre entre ces différentes ressources est très important. Les stratégies de développement, pour être gagnantes, doivent tenir compte des performances de chacune de ces composantes. L'efficacité d'une entreprise est le reflet des différentes activités d'une entreprise. Les faiblesses dans un secteur affectent l'ensemble de l'entreprise. Il convient avant tout de remédier aux faiblesses plutôt que de chercher à améliorer encore les forces de l'entreprise.

Vous trouverez dans le tableau 1 une synthèse des principaux éléments présentés tout au long de cet article. Pour obtenir de bons résultats financiers, la gestion des entreprises bovines québécoises doit être rigoureuse. Il ne reste qu'à souhaiter que les repères proposés vous permettront d'orienter

votre entreprise sur la voie de la rentabilité. 2

* Agri-Gestion Laval, département d'Économie Agroalimentaire et des Sciences de la Consommation, Faculté des Sciences de l'Agriculture et de l'Alimentation, Université Laval. Les auteurs remercient le comité de suivi (composé de Gaëtan Bélanger, FPBQ, Simon Boulet, RAAQ, Réal Daigle, FSGAQ, Jean-Jacques Simard, MAPAQ, Buckingham) qui a participé à l'étude. Cet article découle d'un projet de recherche concernant les facteurs de succès des entreprises vache-veau québécoises réalisé au cours de l'hiver par Agri-Gestion Laval et la Fédération des Syndicats de Gestion agricole du Québec avec le soutien financier d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Il est le premier d'une série de deux. Le second présentera en détail, dans le prochain numéro, la méthode d'évaluation de l'efficacité technico-économique d'une entreprise vache-veau développée au cours de cette étude.

ENTREFILET

SEULEMENT 20 POUR CENT DES VEAUX S'ALIMENTENT LE JOUR DE LEUR ARRIVÉE AU PARC D'ENGRAISSEMENT

L'un des stades qui coûtent le plus cher aux responsables des parcs d'engraissement, ce sont les premiers 28 à 48 jours suivant la réception du bétail. Pour les veaux, il s'agit de toute une transition, qui se traduit généralement par un manque d'appétit.

En fait, des chercheurs de l'État du Texas ont découvert que seulement 20 pour cent des veaux se rendent aux mangeoires le jour de leur arrivée, indique le professeur Steven Rust, un spécialiste des animaux du bétail à l'Université de l'État du Michigan.

Au jour 5 après leur arrivée, près des deux-tiers font le trajet jusqu'à la

mangeoire. Toutefois, explique M. Rust, il faut attendre de 10 à 14 jours avant que la quasi-totalité des veaux ne mangent de façon régulière. «Cela représente donc un défi de taille quant à la préparation et au choix des rations, ainsi qu'à la manière dont on peut garder ces veaux en bonne santé», déclarait-il ce printemps lors d'une rencontre d'éleveurs.

Au Michigan, explique M. Rust, pour pallier la faible consommation de départ, on augmente l'apport de minéraux et de vitamines dans la ration d'environ 25 pour cent.

Source: la revue Ontario
Farmer, 7 mai 1996.

Le secteur bovin québécois (2^e de 2)

LISE DEMERS*

LES BOVINS DE SEMI-FINITION

En 1993, 1 429 exploitations québécoises tiraient un revenu d'un cheptel de bovins de semi-finition pour un total de 26 883 têtes. À peine deux ans plus tard, on note une augmentation de cette production de 18 %, qui atteint maintenant 31 868 bovins de semi-finition. Pour beaucoup de petits éleveurs, il s'agit d'un revenu d'appoint dont la présence dépend de la disponibilité des fourrages et du prix du veau d'embouche. La semi-finition permet aussi de mettre en valeur les veaux de bonne qualité mais ayant un poids trop léger pour les parcs d'engraissement. Elle peut donc constituer un apport économique intéressant pour les producteurs de veaux d'embouche. Par ailleurs, près de la moitié des exploitations qui possédaient des bovins de semi-finition retiraient un revenu brut agricole inférieur à 20 000 \$.

La région de l'Outaouais-Laurentides est celle où l'on retrouvait le plus grand nombre d'entreprises avec des bovins de semi-finition suivie de près par la région du Bas-Saint-Laurent/Gaspésie/les-de-la-Madeleine avec respectivement 18 % et 16 % des entreprises. En moyenne, les exploitations détenaient 24 têtes de bovins de semi-finition.

LES BOVINS DE FINITION

En 1993, 1 332 producteurs déclaraient garder des bovins de finition sur leurs entreprises pour une production totale de 62 948 bouvillons. En 1995, on constate une légère augmentation de cette production, pour un cheptel de 63 166 bouvillons sur 880 exploitations de bovins avec 47 292 bouvillons en engraissement. Les 15 656 bouvillons qui restent se retrouvaient principalement chez des producteurs laitiers et des producteurs de céréales. L'amélioration de la productivité dans le secteur laitier permet de libérer des ressources, rendant possible dans cer-

tains cas, l'introduction de l'élevage des bouvillons comme production secondaire. D'une façon similaire, certains producteurs de céréales ayant des bâtiments inoccupés décident de valoriser cette ressource par l'élevage de bouvillons. Près de la moitié des producteurs qui déclaraient des bovins de finition avaient un revenu brut agricole de moins de 20 000 dollars. Pour 4 % des entreprises, le revenu était supérieur à 500 000 dollars.

Les entreprises de bovins de finition avaient en moyenne 54 têtes en 1993. On constate une légère augmentation de cette moyenne en 1995 avec 57 têtes. Le nombre d'animaux demeure toutefois très faible lorsqu'on le compare à des producteurs spécialisés qui ont généralement plus de 500 bouvillons. L'an dernier, 41 producteurs de bouvillons et bovins d'abattage ayant plus de 500 bouvillons étaient inscrits à l'assurance-stabilisation des revenus, pour un cheptel de plus de 39 000 têtes, soit 36 % de la production assurée.

LES VEAUX DE LAIT LOURDS

Les entreprises de veaux lourds avaient en 1993 des recettes représentant 34 % ou plus du revenu total de leur exploitation. De plus, ces fermes devaient déclarer des veaux de lait lourds au sein de leur cheptel. Ce secteur en est un où l'intégration verticale touche la majorité de la production. Trois groupes contrôlaient environ 75 % de cette production, soit le groupe Socofi (Écolait), Agroveau (Montpak) et Grober. Ces entreprises effectuent la vente d'aliments d'allaitement, l'organisation de la production par contrat de financement, l'abattage et la commercialisation de la viande de veau.

Au Québec, 412 exploitations retirent un revenu d'un cheptel de veaux de lait lourds. Pour 216 de ces entreprises, l'ensemble des revenus était uniquement

attribuable aux ventes de veaux de lait lourds. Les 196 autres entreprises gardant des veaux de lait lourds étaient principalement des producteurs laitiers avec en moyenne 17 veaux de lait par entreprise.

Cette production est d'environ 90 000 veaux de lait lourds par an et elle est relativement stable depuis les trois dernières années. On trouvait les veaux de lait surtout dans les régions de Québec avec 23,6 % du cheptel, de Richelieu-Saint-Hyacinthe avec 21,4 %, des Bois-Francs avec 20,4 % et dans la région de l'Estrie avec 16,2 %. Les producteurs de veaux de lait lourds possèdent une superficie totale de 7 337 hectares, dont 37 % en fourrages, 19 % en céréales et 15 % en protéagineux.

LES VEAUX DE GRAIN

En 1993, il y avait 410 exploitations de veaux de grain. De ce nombre, 214 entreprises déclaraient que cette production était leur principale source de revenu. Parmi ces dernières, 9 % avaient une production de veaux de lait lourd et 17 % avaient un cheptel de bovins de boucherie composé à 65 % de vaches de boucherie.

Les régions des Bois-Francs et de Richelieu-Saint-Hyacinthe avaient les parts de production annuelle les plus importantes avec respectivement 25 % et 22 % des veaux de grain. La superficie des céréales et protéagineux occupait 36 % du total des 9 495 hectares alors que les fourrages et les pâturages occupaient 28 % et 9 % de cette superficie.

La propriété unique était, comme pour le veau de lait lourd, le statut juridique le plus populaire avec 67 %. L'âge moyen, qui est de 42 ans, était semblable à celui des producteurs et productrices de veaux de lait lourds. 2

* Services des analyses sectorielles
MAPAQ, Québec

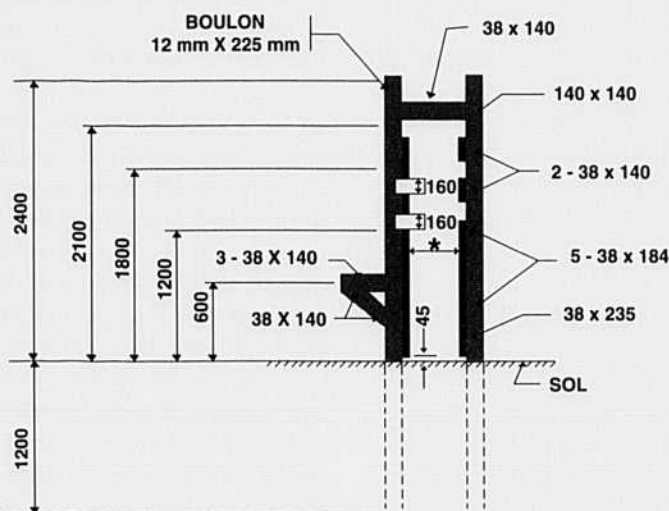
Le corral: l'outil n° 1

BRUNO JEAN*

À l'aube des années 2000 et à l'ère du PATBQ, le corral est de plus en plus un outil de régie indispensable. Pour une manipulation du troupeau des plus sécuritaires, tant pour l'opérateur que pour les animaux, le corral est l'équipement dont un éleveur doit se munir quand il rassemble ou trie ses animaux, afin d'éviter de possibles blessures et d'améliorer la sécurité des travailleurs tout en diminuant la main-d'œuvre requise pour cette opération. Sans un corral, la manipulation des animaux est beaucoup plus stressante pour les intervenants et les animaux, ce qui signifie un plus grand danger d'accident, qui peut être très désa-

gréable et même onéreux dans certains cas.

Dans un corral, on retrouve différents parcs (attente, rassemblement et triage), une allée de circulation qui relie tous ces parcs et un couloir de contention débutant en forme d'entonnoir pour aligner les animaux l'un derrière l'autre et les diriger vers la cage de contention, la balance ou la rampe de chargement. L'entonnoir ne doit pas être fait n'importe comment, un seul côté est à angle (45 degrés), tandis que l'autre reste droit. Ceci afin de minimiser les possibilités d'engorgement à l'entrée du couloir de contention.



Couloir de contention

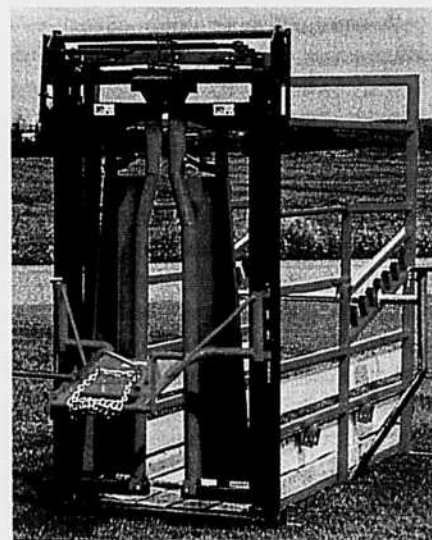
- Longueur minimum: 20 pieds
- Angle de virage maximum: 45° degrés
- Angle de 15° avant la cage de contention
- Dimensions adaptées à l'animal

	POIDS		
	- 275 KG	275 À 550 KG	+ 550 KG
LARGEUR (généralement 700 MM)	500 MM (20 po)	600 MM (24 po)	700 MM (28 po)
HAUTEUR DU MUR PLEIN	1 200 MM (4 pi)	1 350 MM (4,5 pi)	1 500 MM (5 pi)
HAUTEUR DE LA CLÔTURE	1 800 MM (6 pi)	1 800 MM (6 pi)	1 800 MM (6 pi)
PROFONDEUR DES POTEAUX	1 200 MM (4 pi)	1 200 MM (4 pi)	1 200 MM (4 pi)
ESPACEMENT DES POTEAUX	1 800 MM (6 pi)	1 800 MM (6 pi)	1 800 MM (6 pi)

Dimension d'un couloir de contention

À QUOI SERT LA BALANCE ET LA CAGE DE CONTENTION ?

Simplement pour assurer une meilleure régie et un suivi adéquat de vos animaux. Comment pouvez-vous



Cage de contention avec barrière de tête pouvant s'installer sur une balance

évaluer, avec précision, la performance des veaux ou faire la sélection des génisses sans avoir une balance ? L'éleveur d'aujourd'hui qui veut atteindre une meilleure rentabilité, a besoin de certaines données, comme par exemple, le poids de ses veaux à la naissance (facultatif mais préférable), le poids à 100 jours, 200 jours (sevrage) et à 1 an; le poids des vaches permet d'obtenir le ratio avec son veau et le poids des sujets lors de la vente pour ne nommer que ceux là. Ces pesées permettent de constater les gains réalisés et d'apporter les correctifs à l'alimentation entre chaque pesée, si nécessaire. Tandis que la cage de contention sert à immobiliser l'animal et permet d'effectuer l'identification, l'écrantage, l'insémination artificielle, le diagnostic de gestation, l'application d'implants, la taille des sabots, la castration, l'inspection, le traitement des parasites, la vaccination, ou tout traitement curatif et

préventif nécessaire pour la santé des animaux. Cependant, pour un petit troupeau ou pour un éleveur qui commence, la cage sur la balance peut servir de cage de contention. Mais idéalement, on recommande d'avoir les deux séparément pour ne pas utiliser la balance à outrance, pour sauver du temps d'entretien et éviter l'usure prématurée.

PRINCIPES DE BASE

Pour que la manipulation des animaux soit la plus facile possible, il faut tenir compte de certains principes fondamentaux. En voici quelques-uns :

- Minimiser le bruit le plus possible puisqu'il énerve les animaux et les rendent plus difficiles à manipuler.
- Le couloir de contention doit être en demi-cercle ou avec des angles (l'angle de virage est d'environ 45 degrés au maximum) afin de ne jamais placer la cage de contention ou la balance en droite ligne avec l'entrée du couloir. La vue d'un congénère subissant un traitement influence l'animal en attente et peut même le faire reculer.

ENTREFILET

POUR RÉCUPÉRER PLUS VITE APRÈS LE VÊLAGE...

On peut accélérer le retour en chaleur et accroître la production de lait, même chez des génisses de faible poids au vêlage, en les nourrissant pour augmenter leur poids, disent des chercheurs de l'Université du Missouri. Ainsi, en augmentant l'indice de condition corporelle au début de la lactation, on peut augmenter la production de lait aux jours 60 et 90 après le vêlage et réduire l'intervalle post-natal. (L'indice de condition corporelle, selon l'échelle américaine, va de 1 = extrêmement maigre, à 9 = obèse.) Des génisses ayant un indice de condition corporelle de 4, à qui on a fait gagner 2 indices au jour 90 après le vêlage, ont eu des intervalles post-natal plus courts (99 jours) que des génisses engraisées de 0 à 1 indice seulement (intervalles de 127 jours).

Source: Revue Beef, mai 1996.

- Les parois du couloir de contention doivent être opaques sur une certaine hauteur, afin de réduire les sources de distraction que peuvent produire des côtés ajourés et ainsi nuire ou ralentir le processus de manipulation.

Les dimensions du couloir de contention doivent être adaptées à l'animal. Généralement, la largeur du couloir est de 700 mm (voir le tableau sous le croquis), mais pour empêcher

les plus petits de se tourner, le couloir peut être diminué en y ajoutant un côté amovible.

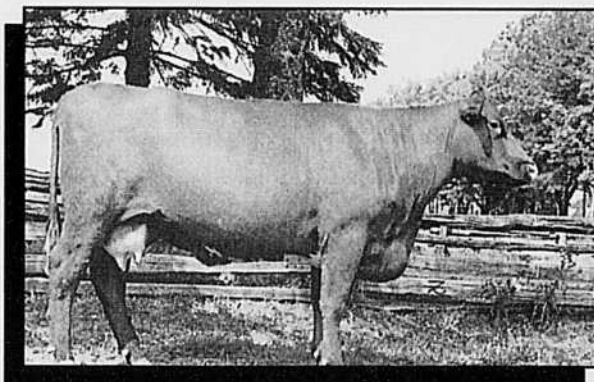
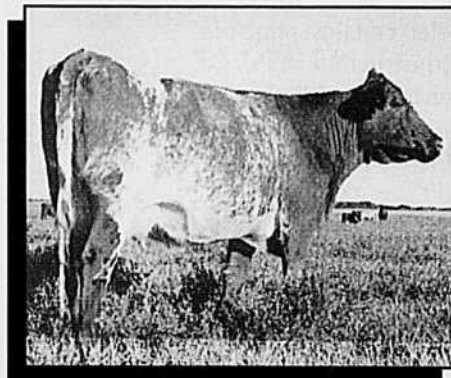
Donc, il y a moyen de manipuler les animaux sécuritairement avec peu de main-d'œuvre, et pour avoir la rentabilité et le suivi tant recherché, le corral est tout indiqué. 2

* technicien agricole
Direction régionale
du Bas-Saint-Laurent Rimouski

★ VACHES ★ SHORTHORN

Reconnues pour leurs

**QUALITÉS
MATERNELLES
CAPACITÉ
LAIÈRE
FERTILITÉ
FACILITÉ DE
VÊLAGE**



Les femelles **SHORTHORN**
donnent de gros veaux avec la capacité génétique de profiter



L'ASSOCIATION SHORTHORN DU QUÉBEC

Raymond Dempsey, secrétaire

1081 Route 267, Inverness, (Qc) G0S 1K0

Tél. / Fax: (418) 453-2908

Maison de pierre, maison de bois, maison de paille

NORMAND CHOUINARD*

Belle histoire que celle des «Trois petits cochons» qui chacun à sa façon construit sa maison. Mais si l'histoire est amusante pour les enfants, la leçon qu'elle contient semble parfois avoir été oubliée par certains producteurs et productrices de veaux de grain. Alors, retrouvez l'enfant en vous et craignez le méchant loup.

Mon propos n'est pas de faire peur aux enfants ou aux grands enfants, mais de rappeler certains principes de construction qu'on a tendance à oublier ou à vouloir ignorer lorsque vient le temps de bâtir, d'agrandir, de modifier ou de rénover un bâtiment d'élevage. Je ne crois pas non plus que les loups sont une des causes de mortalité dans les troupeaux de veaux de grain. Mais des «méchants loups», il y en a dans nos élevages : ce sont les maladies, les conditions climatiques, le temps, la mauvaise gestion, etc... Par contre, si nous avons été prévoyants comme le petit cochon, nous pourrions résister plus facilement aux attaques des «méchants loups».

La prévoyance dans le domaine de la construction, c'est le respect de certaines normes et techniques qui feront en sorte que nos bâtiments d'élevage répondront aux besoins des animaux qu'ils abritent et auront une espérance de vie telle que nous ne serons pas obligés d'investir année après année pour les maintenir en santé.

Première leçon : chasser de son esprit l'idée que tous les techniciens et les ingénieurs en génie rural n'existent que pour enrichir les marchands de

matériaux de construction ou les fabricants d'équipements agricoles. Éviter aussi de penser que, s'ils sont à l'emploi du MAPAQ et que leurs services sont gratuits, ils ne valent rien. Au contraire, c'est l'ensemble des contribuables qui paient, alors bénéficier de leurs connaissances et de leurs expériences est une sage décision.



Deuxième leçon, faire la différence entre un «cogneux de clous» et un menuisier qui connaît bien son métier de bâtisseur. La construction est un art : le bon matériau au bon endroit et un assemblage adéquat. Ce n'est pas une science inaccessible, ça s'apprend. Encore faut-il savoir où la chercher : dans les livres ou avec les personnes compétentes.

Troisième leçon, fuyez comme la peste les «peddlers» et les «jobbers», deux professions qui ont toujours côtoyé l'a-

griculture et qui connaissent une recrudescence en période économique difficile. Ces gens vous garantissent à vie (leur vie à eux) leurs produits miracles, ça ne vous coûtera pas cher et ça va être fait très rapidement, ils vont vous arranger ça «à la mode» et ça va être «en masse fort». Si vous avez des «petits» problèmes un an après, vous

n'avez qu'à leur téléphoner et vous entendrez sûrement ce message : «Je regrette, il n'y a plus de service au numéro que vous avez composé».

Quatrième leçon, prendre le temps. Je n'ai pas dit «prendre son temps» mais «prendre le temps». De vouloir faire de la vitesse le seul critère d'évaluation pour un bâtisseur est une erreur ; de vouloir mettre les échéanciers à l'avant-plan de nos travaux de chantier est aussi une erreur. C'est un élément parmi d'autres ; la qualité de l'ouvrage, le respect de l'environnement, les règles de santé et sécurité, le goût du travail bien fait, le plaisir de réaliser, etc. en sont quelques-uns. Il y a une citation qui s'applique à beaucoup de sujets et particulièrement bien à celui de la construc-

tion : «On ne trouve jamais le temps de bien faire les choses, mais on trouve toujours le temps de les refaire».

LES EXIGENCES D'UN BON BÂTIMENT POUR LES VEAUX

Quand on parle de logement, que ce soit pour les humains, les vaches, les porcs, les poulets ou les veaux, on parle de conditions ambiantes qui régissent le confort et permettent (rentabilité exige) les meilleures perfor-

mances. L'espace requis, la température, l'humidité relative, la qualité de l'air sont autant d'éléments qui affecteront le confort et les performances. Ce sont aussi des éléments qui doivent être pris en considération avant même d'entreprendre tout travail de construction ou de rénovation.

Les chapitres de l'isolation et de la ventilation sont sûrement ceux qui ont été les plus mal compris ou mal interprétés ; soit la conception des systèmes a été manquée, soit la gestion a été déficiente. Quoiqu'il en soit c'est un des éléments de la bâtisse où les producteurs ont investi de l'argent année après année. Qu'il se lève celui ou celle qui possède encore aujourd'hui les équipements de ventilation originaux. Il y aurait sûrement un gros effort de vulgarisation à faire sur ce chapitre auprès des producteurs de la part de nos professionnels.

Il serait bon aussi d'examiner les différents éléments du coût de production du veau de grain pour se rappeler que ceux qui sont reliés à la construction représentent moins de 5 % du coût de production...

Le producteur ou la productrice qui gère un bâtiment mal conçu ou mal construit verra sa tâche quotidienne de travail augmentée et être moins agréable à exécuter ; de même, les résultats technico-économiques de l'élevage seront moins performants. Par contre, un bâtiment qui répond bien aux besoins et dont la qualité de construction ne laisse aucunement à désirer sera agréable à gérer et la rentabilité s'échelonnnera sur plusieurs années. Les quelques milliers de dollars de plus ou le temps supplémentaire requis seront répartis sur la production annuelle de plusieurs années, donc pas d'économies à faire à vouloir économiser. 2

Bonne construction !

* L'auteur est ingénieur de formation, producteur de veaux de grain depuis 15 ans par déformation, enseignant à l'École d'Agriculture de Nicolet par vocation et père de famille par affection



ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE BOVINS

Charolais

Vente de Femelles

organisée par l'A.E.B.C.

Samedi, 19 OCTOBRE 1996
à 13h00

AU SITE DE L'EXPOSITION À ST-ISIDORE EN BEAUCE

50 lots à vendre: 35 pur-sang 15 croisées

Pour INFORMATION :

Bernard Bégin : (418) 387-7514

Pierre Ostiguy : (514) 469-4472

Les éleveurs intéressés à mettre des femelles dans cette vente, n'ont qu'à contacter les responsables.



Vous pouvez miser sur le Charolais pour les meilleurs prix du marché. Au Québec, lors des ventes de 1995, les veaux d'embouche Charolais ont enregistré une prime moyenne de 4 cents la livre, dépassant toutes les autres races.

Un classement supérieur est juste une raison, spécialement pour les génisses. Comparé à la moyenne canadienne, 20 % des veaux Charolais obtenaient un rendement carcasse supérieur à 58 %, 12 % entre 54 et 58 % et 7 % avaient moins de 54 %. En tout, les bouvillons obtenaient un rendement plus élevé de 1,6 % que la moyenne de l'industrie, et les génisses, un rendement plus élevé de 4 %*.

Un classement supérieur veut dire des profits supérieurs. Aussi si vous voulez augmenter vos revenus, ajouter du Charolais.

Contactez nous pour votre copie du "The Difference is Charolais".

* Données du programme "Conception to Consumer" concernant une étude sur des carcasses de 117 mâles et 114 femelles



Association canadienne Charolais

2320 41ème avenue N.E., Calgary, Alberta T2E 6W8 Téléphone: (403) 250-9242 Fax: (403) 291-9324

NOUVELLES DES RACES PURES

ASSOCIATION DES ÉLEVEURS HEREFORD

Une école de juges pour la race Hereford s'est tenue à Victoriaville le 11 mai 1996. Nous avons plus de 70 participants. La même activité se répétera dans les années à venir dans le but que les jugements Hereford soient tenus selon les caractéristiques de la race.

Jusqu'à maintenant trois jugements ont été complétés en 1996, (selon les recommandations de l'école de juges mise en place cette année) aux expositions de Drummondville, Trois-Rivières et Lachute.

Voici la liste des principaux gagnants:

À Drummondville: le Grand Champion, la Grande Championne: M. Gilles Soucy

À Trois-Rivières, le Grand Champion, la Grande Championne: Françoise et Rolland Hamel

À Lachute: le Grand Champion: Réjean Pelletier, la Grande Championne: Bradley Farm.

ASSOCIATION DES ÉLEVEURS LIMOUSIN DU QUÉBEC

L'Association vous informe qu'elle offrira, dès cet automne, à tous ses éleveurs membres, la possibilité de faire éprouver leurs taureaux Limousin à sa nouvelle station d'épreuves en race unique qui sera située au 131 rang Charlotte à Saint-Liboire, chez M. Gilles Dion. Environ 125 taureaux pourront y être évalués en deux entrées, soit une première en septembre et une deuxième en novembre avec possibilité d'un test à l'été 1997.

Avec cette station unique Limousin, nous aurons la possibilité de fournir aux éleveurs de l'information sur la conversion alimentaire. Il s'agit aujourd'hui d'un outil indispensable à la suite des prix de l'alimentation toujours en croissance.

ASSOCIATION ANGUS DU QUÉBEC

La réunion annuelle Angus canadienne qui s'est tenue en Alberta au début de juin 96 a bien démontré l'énorme augmentation en popularité de la race Angus au Canada. Celles-ci est en effet passée au deuxième rang en importance de toutes les races. Cela démontre l'efficacité et l'excellente performance de la race Angus !

Nous vous invitons cordialement à rencontrer nos éleveurs qui participeront à l'Expo provinciale de Québec ainsi qu'au National annuel à Victoriaville. De plus, vous êtes invités à venir à notre « Pique-nique annuel Angus », qui cette année aura lieu à la Ferme Manasan, 150 chemin Laberge, Danville J0A 1A0. MM Robert et Pierre Laberge vous souhaitent la bienvenue le 21 septembre. Pour plus d'informations, communiquez au (819) 839-3350 ou à l'Association, au (514) 464-6493.

N'oubliez pas... pour toute information concernant la race Angus ou pour recevoir notre Bottin 1996 gratuitement, n'hésitez pas à communiquer avec l'Association Angus du Québec, a/s Claude Lavallée, 989 Gadbois, Beloeil, J3G 3X6, tél/fax: (514) 464-6493.

ASSOCIATION SHORTHORN DU QUÉBEC

L'Association participera aux expositions suivantes cet été: Québec, le 15 août ; Cookshire, le 17 août ; Ayers Cliff, le 24 août ; Brome, le 30 août ; Richmond, le 6 septembre ; National annuel, Victoriaville, les 11 et 12 octobre.

La journée champêtre de l'Association Shorthorn se tiendra à la Ferme Fred et Barre McElravy, R.R. #1 à Martinville en Estrie, le 14 septembre.

Deux ventes de bovins Shorthorn se tiendront cette année, soit à la Ferme Shadybrook de West Brome, le 28 septembre et à la Ferme Lednura et Echodale à Arundel, comté d'Argenteuil, le 29 septembre.

CARTES D'AFFAIRES



Blanc Bleu Belge

Vente d'embryons et de sujets
de race pure

Ferme B.D.R.

Daniel et Réal Ostiguy

ANGE-GARDIEN, Rouville (Qc) J0E 1E0

Tél.: (514) 293-4153 / 293-2267



MBF HEREFORD RANCH

Tél.: (819) 379-9852



Troupeau pur sang enregistré, sans cornes,
spécialisé en génétique

"BIENVENUE AUX VISITEURS"

Propriétaires:
Marcel & Barbara Frigon

3191 Ste-Marguerite
St-Maurice, Cté Champlain
(Québec) G0X 2X0

NOUVELLES DES RACES PURES

ASSOCIATION SIMMENTAL DU QUÉBEC

Le « Tour de Fermes 1996 » organisé par l'Association Simmental du Québec avait lieu le 8 juin dernier. Cette activité remplace le pique-nique annuel. Le premier arrêt fut à la Ferme Janor à Farnham. Guidés par M. Jean Van Gannip, propriétaire, nous avons visité son parc d'engraissement. Par la suite, les visiteurs se sont rendus à Waterloo, à la Ferme Todd Simmental, propriété de la famille de Dick et Ruth Stoddard, pour voir leurs bâtiments de ferme ainsi que leur magnifique troupeau Simmental. La journée s'est terminée par un souper à l'Auberge des Carrefours de Cowansville.

Pour la race Simmental, quelques résultats d'expos:

Trois-Rivières, le 8 juillet : Grand Champion: Bourassa Takar, Ferme Yves Bourassa ; Grande Championne : Monf Miss Redman 349D, Ferme Mongrain et fils ; Premier Éleveur et Exposant : Ferme Mongrain & fils.

Lachute, le 13 juillet : Grand Champion : FSMB Diamond Kid, Marc Boisvert ; Grande Championne : FGAF Panda Miss, Ferme Yves Gagnon ; Premier Éleveur et Exposant : Marc Boisvert.

ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE PIÉMONTAIS DU QUÉBEC

Une nouvelle brochure sur les éleveurs Piémontais du Québec sera bientôt disponible. Si vous désirez vous procurer des exemplaires, vous pouvez vous adresser au Secrétariat de l'Association au (514) 532-3675 et demander Suzie.

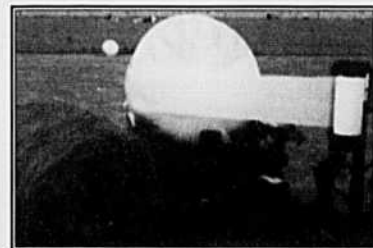
ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE BOVINS CHAROLAIS

AJOUTEZ DU REVENU À VOTRE ÉLEVAGE AJOUTEZ DU CHAROLAIS!

Station	Prix moyen station	Prix moyen Charolais	Top prix Charolais	Félicitations! pour le top prix Charolais
Asbestos 2	1 823	2 116	5 100	Lionel & Suzanne Noble
Champlain	1 678	1 965	3 500	Paul-Arthur Laforest
Guérin 2	1 319	1 231	1 550	Ferme Simard & Fils
Quyón 1	1 637	1 928	2 300	Roger Blais
Quyón 2	1 421	1 478	1 695	Léo Raby

Silo
Guard

Meilleur que du
PLASTIQUE



Les recherches¹ ont prouvé que même entreposé dans les meilleures conditions, l'ensilage avait avantage à être traité au Silo Guard II

Récupération de matière sèche¹

Parce qu'il se conserve mieux, la récupération de matière sèche de l'ensilage traité au SILO GUARD II est de **19,1% supérieur** à l'ensilage non-traité.

Conservation de l'ensilage²

La stabilité en mangeoire de l'ensilage traité au SILO GUARD II est maintenue **21% plus longtemps** que celle de l'ensilage non-traité.

Autres avantages de Silo Guard II

- Longue durée de vie (+ de 30 mois)
- Facile d'utilisation (aucun mélange)
- Non corrosif
- Peu coûteux

¹ Collège McDonald, ² Université du Kansas

**SILO GUARD II,
FAUT L'UTILISER !**



INTERNATIONAL STOCK FOOD LTÉE

22 DISTRIBUTEURS AU QUÉBEC

BUREAU RÉGIONAL

LÉONARD LEBLANC

5121, BOUL. HÉBERT

SAINT-THIMOTÉE, QUÉBEC

TÉL. : (514) 377-8732 ou 1 800 263-8732



Comité conjoint des races de boucherie

LE CLUB EXPORT AGROALIMENTAIRE

La façon moderne de mettre en marché

VICTOR LARIVIÈRE

L'industrie agroalimentaire québécoise est devenue un exemple au Canada et en Amérique du Nord d'un secteur qui s'est pris en main pour la mise en marché et l'exportation de ses produits, constate le nouveau président du Club Export Agroalimentaire, Yves Saint-Vincent, qui est aussi directeur général du Comité conjoint des races de boucherie (CCR B). Exemples de réalisations du Club: à chaque année depuis cinq ans, cinq à six missions sont organisées à l'étranger avec des retombées à chaque fois pour des entreprises québécoises.

Yves Saint-Vincent se dit très fier d'avoir été choisi pour présider le Club. Il y voit une reconnaissance de la part des 300 entreprises membres, surtout des transformateurs, vis-à-vis les producteurs agricoles à l'origine de la chaîne qui va de la ferme jusqu'au consommateur.

Le nouveau président, qui était un des membres fondateurs du Club avec le CCR B, reconnaît qu'il a beaucoup appris au contact des dirigeants des grandes entreprises comme la Coopérative fédérée, Lassonde, Culinar et d'autres qui ont une longue expertise en

exportation et qui partagent cette expérience avec ceux qui en sont à leurs premières armes sur les marchés étrangers. Côté de ces gens lui a permis d'avancer dans la compréhension d'une mise en marché bien planifiée et qui donne des résultats.

LA FORCE DU CLUB

Une des points forts du Club Export Agroalimentaire, c'est de procéder d'abord à des visites dans un pays où on envisage d'exporter nos produits. S'il y a validation en vue d'ouvrir un marché, on retourne dans ce pays avec une mission commerciale et on revient toujours avec des ventes. Cela s'est produit dans plusieurs pays jusqu'à maintenant, soit aux États-Unis, notre premier partenaire commercial, au Japon, dans plusieurs pays d'Europe, au Mexique et ailleurs. Le Club prépare une nouvelle mission commerciale à la fin août au Brésil et en Argentine. Le vice-premier ministre, Bernard Landry, devrait participer à cette mission en compagnie de plusieurs représentants d'entreprises agroalimentaires d'ici.

AUX PRODUCTEURS DE SE PRENDRE EN MAIN

A titre de directeur général du CCR B et à l'exemple de ce qui se fait au Club Export Agroalimentaire, Yves Saint-Vincent invite les producteurs de bovins de races pures à se prendre davantage en main pour la mise en marché de leurs animaux. Le Comité participe déjà à des ventes à l'étranger. Comme cela s'est produit dans le secteur laitier, les revenus de ces transactions peuvent permettre d'investir davantage dans l'amélioration génétique des troupeaux. Cet automne, le CCR B organisera une rencontre des présidents et des secrétaires des associations de races dans le but de trouver les meilleurs moyens de commercialiser les taureaux pur sang. Ces taureaux, à génétique améliorée et issus des stations d'épreuve, se vendent actuellement mal et à petits prix.

Yves Saint-Vincent pense qu'il est de la responsabilité des éleveurs d'élite de trouver eux-mêmes des solutions à ce problème de mise en marché en se basant sur ce qui se fait de mieux ici et ailleurs. Selon lui, les stations d'épreuve ne sont pas des agences de vente et les tests à domicile ne sont pas reconnus auprès des acheteurs de taureaux. Suite à la rencontre de cet automne, il y aura un rapport des propositions à mettre de l'avant pour améliorer la mise en marché des bovins de races pures. Bovins du Québec publiera les résultats de ce rapport dans un prochain numéro. Participation du CCR B aux expositions Comme à chaque année, le Comité conjoint participe à certaines expositions agricoles pour mieux faire connaître les races de bovins de boucherie. Jusqu'à maintenant, le CCR B était présent à Saint-Hyacinthe, à Trois-Rivières et à Victoriaville. 2



Photo : CCR B

EN 2 ANS MAXIMUM J'AURAI RÉCUPÉRÉ MON INVESTISSEMENT

Voici exactement les paroles de :

Monsieur Yves Thiffault de St-Tite, un éleveur de bovins, qui récemment faisait l'acquisition du tout nouveau mélangeur **PATZ** modèle 380 à trois vis.



À gauche, M. Yves Thiffault et M. André Bélanger des Équipements de ferme J.M. Bélanger, distributeur Patz à Ste-Anne-de-la-Pérade

L'alimentation du troupeau est fait de foin sec, d'ensilage de maïs et foin, de maïs et d'épis humide et de sous-produits tel que drêche de brasserie.

Patz

FERME THIFFEAULT COSSETTE

opère actuellement une ferme qui compte 450 têtes et prévoit augmenter à 650 têtes d'ici septembre prochain.

" De l'ancienne méthode je prenais un avant-midi pour soigner mon troupeau, maintenant je le fais en une heure seulement, une fois par jour. "

**Oui, mon
mélangeur PATZ
est très rentable.**

Yves Thiffault
YVES THIFFEAULT
Producteur de bovins

*" J'avais du vieux foin que mon troupeau se restreignait de consommer. Grâce à mon mélangeur **PATZ 380** et l'excellente homogénéité de la ration, nous avons pu l'utiliser à 100% tout en augmentant le gain du troupeau. "*

Disponible uniquement chez les distributeurs suivants :

AMQUI
Machinerie J.N.G. Thériault inc.
(418) 629-2521

ASBESTOS
Équip. Stéphane Guérard enr.
(819) 879-2437

COATICOOK
Service agricole Luke Bélanger
(819) 849-2985

HOWICK
Équipements B.H.R. Henderson inc.
(514) 825-2158

MÉTABETCHOUAN /
Lac St-Jean
Équipements de ferme
L. Boudreault inc.
(418) 349-2866

NEW-LISKEARD, Ontario
Trudel Equipement Ltd
(705) 647-6065

NICOLET
Hervé Lacharité & fils inc.
(819) 293-8676

STE-ANNE-DE-LA-PÉRADE
Équipements de ferme J.M. Bélanger
(418) 339-2348

S.A.M.
St-Clément / St-Pascal
(418) 963-2844

ST-ALEXANDRE, Iberville
Hervé Desjardins inc.
(514) 296-4506

ST-GERMAIN de Drummondville
Agri Silos inc.
(819) 395-2154

ST-JANVIER, Mirabel
Garage Julien Demers
(514) 435-1357

ST-LÉON, comté Maskinongé
Equip. de ferme C. Lesage inc.
(819) 228-5694

ST-PAUL D'ABBOTSFORD
Équipements M. Choquette
(514) 379-5588

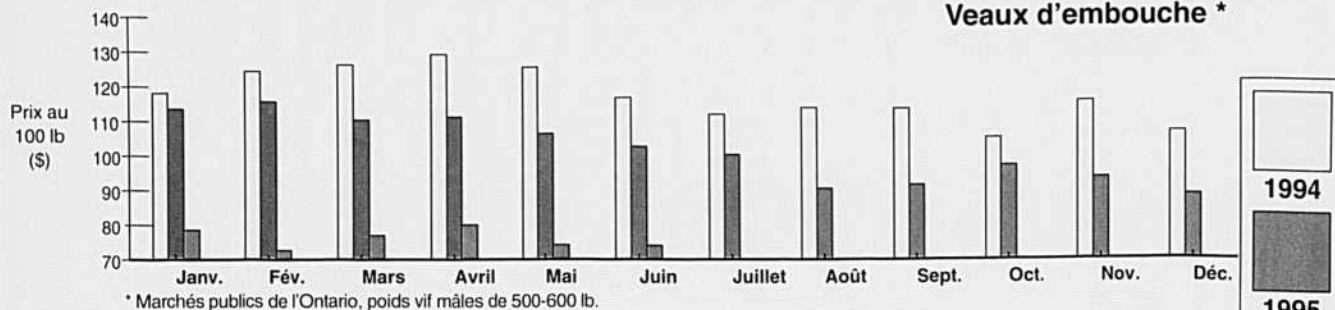
ST-VALÈRE
Agro Distribution inc.
(819) 353-2762

VICTORIAVILLE
Maheu & Frères ltée
(819) 752-5575

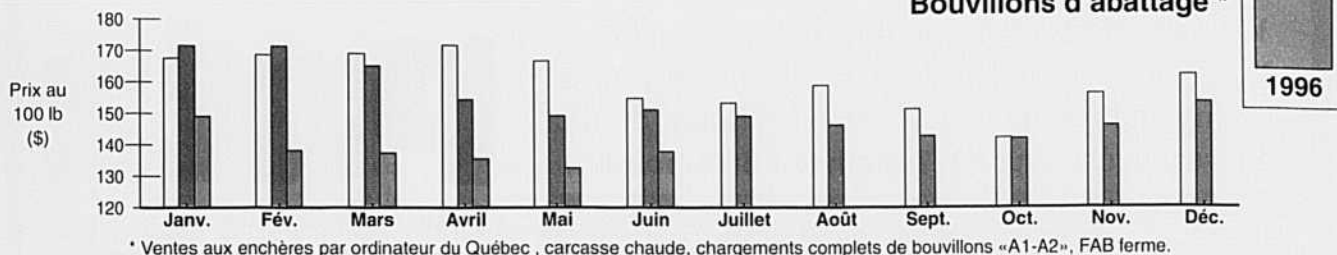
UNI-COOP
St-Anselme (418) 885-9637
St-Vallier (418) 884-3114
Ste-Marie (418) 387-5987

Sylvain Léger, gérant de district
(514) 431-1286

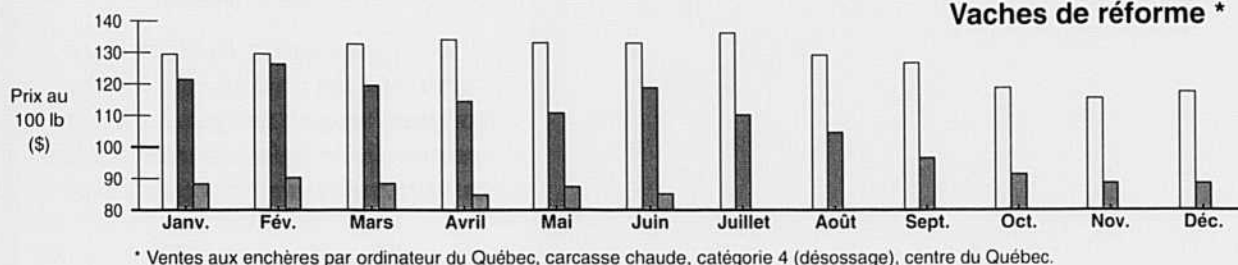
Veaux d'embouche *



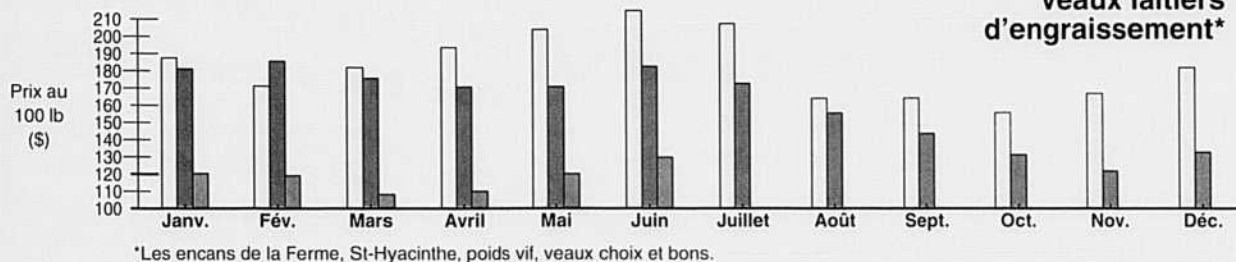
Bouvillons d'abattage *



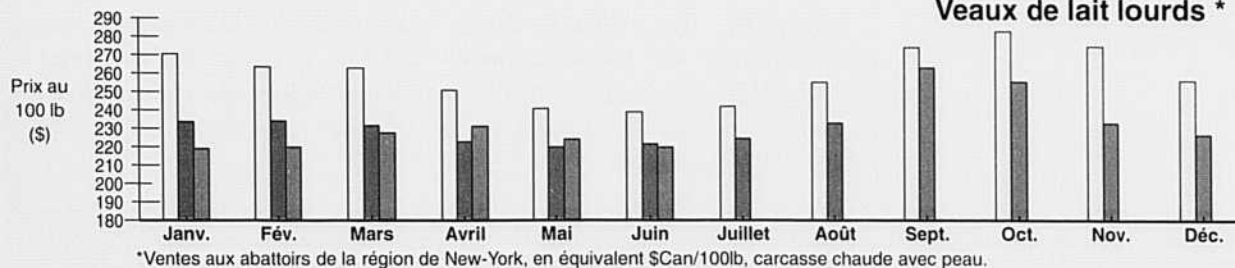
Vaches de réforme *



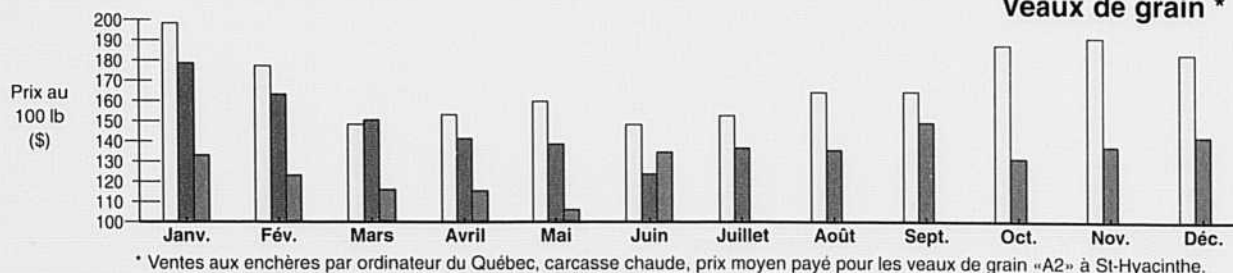
Veaux laitiers d'engraissement *



Veaux de lait lourds *



Veaux de grain *



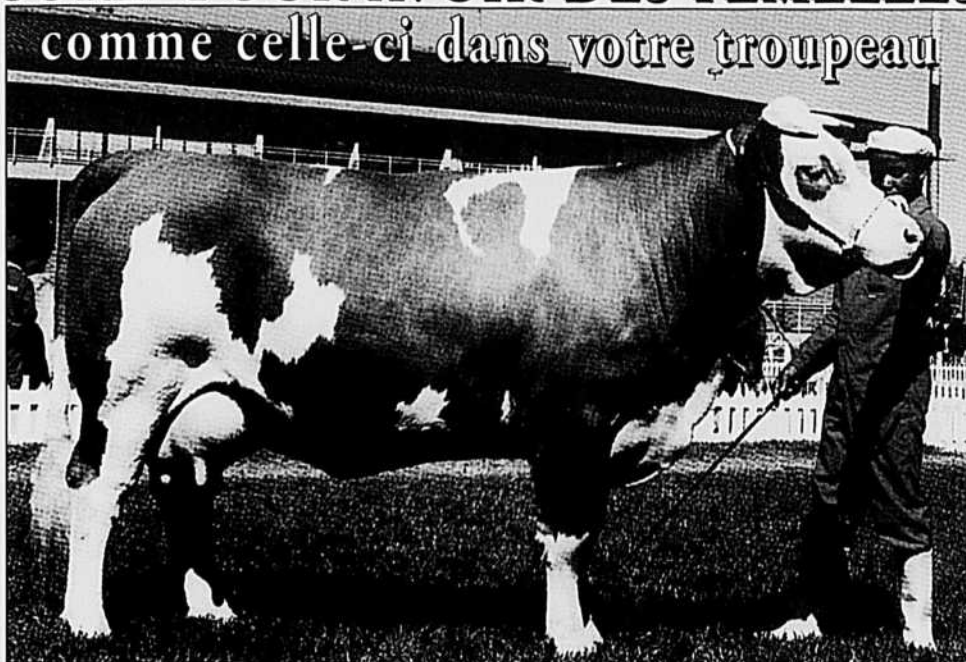
SIMMENTAL

**Incontestablement
la Race pur-sang**

Numéro 1 !

**CET AUTOMNE, IL N'Y A QU'UNE FAÇON
SÛRE POUR AVOIR DES FEMELLES**

comme celle-ci dans votre troupeau



**Achetez-les d'un Éleveur Simmental
lors des Ventes de Production de Femelles Simmental**

SIMMENTAL

Plus de lait = Plus de poids = Plus de \$\$\$

Ne manquez pas

LA VENTE DE FEMELLES 1996 de l'ASQ

***Samedi, le 19 OCTOBRE 1996
à 13h00***

**aux Encans de la Ferme
St-Hyacinthe, (Qc), sortie 133, autoroute 20**

Maintenant,
plus que jamais,
les Femelles
SIMMENTAL
sont payantes !!!

Cet automne,
faites l'acquisition
d'une Femelle
SIMMENTAL
Fullblood ou
Pur-Sang

SIMMENTAL = Excellente Qualité de viande + Maximum de Rentabilité

**AS
Q**

Contactez un éleveur Simmental dans votre région

**AS
Q**

Association Simmental du Québec
a/s Normande Savard, 221 Rg. St-Augustin, St-Prosper, (Qc) G0X 3A0
Tél.: (418) 328-4103 • Fax: (418) 328-3836

Plantes fourragères et agriculture de conservation

RÉAL MICHAUD*

Au cours de la dernière décennie, des pressions ont été mises sur les producteurs pour qu'ils accroissent leur productivité. Celle-ci s'est accrue mais souvent malheureusement au détriment du milieu et de l'environnement, des ressources sol et eau. De plus en plus, on s'aperçoit que la productivité économique diminue. Les rendements semblent plafonnés. Cette agriculture plus intensive a contribué à créer certains problèmes. La préoccupation environnementale que l'on retrouve dans le milieu n'est pas nouvelle mais elle devient de plus en plus prédominante et elle est avec nous pour rester.

PERTE DE SOLS ARABLES

Nos sols sont de plus en plus fragiles et sujets à l'érosion soit par le vent ou par l'eau. Sur certains, plusieurs tonnes par hectare de sol arable sont érodées à chaque année. Considérant le temps que la nature prend pour bâtir un bon sol, il n'y a aucun sol dans le monde qui peut tolérer le traitement que certains subissent actuellement année après année, sans que nous ayons à en payer le prix. Le sol est un capital qui ne doit pas être diminué.

PERTE OU DIMINUTION DE LA MATIÈRE ORGANIQUE

L'intensification a souvent comme conséquence de diminuer le pourcentage de matière organique dans le sol et cela n'est pas sans causer également des problèmes. D'abord, la capacité de rétention de l'eau est fortement diminuée. La matière organique (M.O.) augmente la capacité d'échange et favorise la vie et l'activité des micro-organismes du sol. Avec la diminution de la teneur en M.O., l'activité microbienne diminue

et il y a également plus de risque de perte d'éléments nutritifs qui vont souvent contribuer à contaminer l'eau du sol et le milieu.

ACCROISSEMENT DE LA COMPACTION DU SOL

Il existe une relation étroite entre la compaction du sous-sol et la teneur en M.O. des sols. L'accroissement de la compaction n'est pas forcément dû aux plus gros équipements que l'on utilise de nos jours, car la pression exercée sur les sols est souvent moindre que celle d'il y a 20 ans parce que souvent le poids de ces équipements est mieux réparti. Nos sols ont tout simplement perdu leur pouvoir tampon. Ils sont devenus plus denses à cause de la diminution de leur teneur en M.O.

L'incorporation de plantes fourragères vivaces dans la rotation peut, de bien des façons, jouer un rôle important pour améliorer ou changer cette situation.

RESTAURER LE NIVEAU DE M.O. DANS LE SOL

Les plantes fourragères vivaces contribuent à restaurer le niveau de M.O. dans le sol plus que toute autre récolte. Chez les plantes fourragères, on retrouve toute une gamme de légumineuses qui ont la capacité de fixer l'azote de l'air. La luzerne, par exemple, peut fixer annuellement au-delà de 100 kg/ha de N. C'est un fait que personne ne peut ignorer.

CONTRÔLER L'ÉROSION

Les plantes fourragères vivaces ont un très grand pouvoir stabilisateur. Elles recouvrent le sol douze mois par an et pour cette raison, elles sont de première importance pour le contrôle de

l'érosion par le vent et par l'eau. Les mesures de conservation (minimum tillage, conservation tillage) sont très bénéfiques et très appropriées mais elles ne vont pas remplacer les plantes fourragères où celles-ci sont nécessaires.

BRISER LES CYCLES DE MALADIES, DE MAUVAISES HERBES ET D'INSECTES

Bien que tous ces aspects n'aient pas encore tous été étudiés, il est certain que les rotations représentent de nombreux avantages pour solutionner ou diminuer les problèmes prémentionnés.

DIVERSIFIER NOTRE PRODUCTION

Les plantes fourragères peuvent devenir une culture commerciale intéressante (foin ou semences).

CONCLUSION

Les plantes fourragères sont une des plus importantes ressources agricoles au Québec et elles sont à la base même de la production de lait et de viande.

Les plantes fourragères peuvent également, à leur façon, contribuer à un meilleur environnement. La mise en place de programmes de conservation des sols et de l'eau devrait davantage faire appel aux plantes fourragères comme solution pratique aux problèmes d'érosion et de compaction des sols. 2

*Agriculture
et agroalimentaire Canada,
Sainte-Foy

Les Spécialistes de la récolte

ALMA

J.B. Maltais Ltée
1315 Avenue Du Pont Sud

AMOS

Agribi R. H. Inc.
6609 Route 111 Sud

AMQUI

Machinerie J.N.G. Thériault Inc.
14 Rang St-Guillaume

LA GUADELOUPE

Garage O. Brochu Inc.
722 8^e Rue Est, Route 269

LORAINVILLE

Garage J. G. Neveu Inc.
16 St-Jean Baptiste

LOUISEVILLE

Machinerie Patrice Ltée
200 rue Grande Carrière

MONT LAURIER

Les entreprises Raymond Inc.
173 Chemin De La Lièvre

MONTMAGNY

Groupe Dynaco,
Coop Agroalimentaire
407 boul. Taché Est

N-DAME DU BON-CONSEIL

Mach. Benoit & Frère Inc.
1723 Route 122

PONT-ROUGE

Mach. Pont-Rouge Inc.
126 boul. Notre-Dame

POULARIES

Mach. horticoles Abitibi Inc.
C. P. 39 1047 Route 101

ST-ANDRÉ AVELIN

Garage André Parisien Inc.
R. R. #1

ST-CLÉMENT

Service Agro mécanique Inc.
C. P. 39, 24 rue Principale

ST-DENIS

Claude Joyal Inc.
560 Chemin des Patriotes

ST-GUILAUME

Claude Joyal Inc.
1 rue Principale

ST-NARCISSE NEUBOIS

Équipement Blaney Inc.
255 rue Principale

STE-ANNE DES PLAINES

Équipement Yvon Rivard Inc.
271 Rang Lepage

STE-MARTINE

Équip. Lazure & Riendeau
C.P. 370, 30 St-Joseph

STANBRIDGE STATION

Claude Joyal Inc.
1654 Rang St-Henri

VICTORIAVILLE

Les entreprises
Michel Girouard Inc.
339 Grande Ligne

WATERLOO

Picken's Farm equipment Inc.
34 rue Nord

Pour des balles rondes de PREMIÈRE CLAAS

Exigez ce qu'il y a de mieux !



Disponible

Modèles :

66

46

46

ROTO CUT

LES PRESSES A BALLES RONDES ROLLANT DE CLAAS

- Chambre à balles fixe avec rouleaux d'acier
 - Flux régulier et en douceur du matériel pour toutes récoltes
 - Ficelle ou enrobeur à filet
 - Le modèle Rotocut hache le foin pendant la mise en balles
 - Des modèles de balles de 4 pi x 4 pi et 4 pi x 5 pi
 - Ramasseurs jusqu'à 79 po
- CLAAS LE SPÉCIALISTE
DE LA RÉCOLTE.**

**au service des agriculteurs
à travers le monde
depuis plus de 50 ans**

Élargissement du programme aux bouvillons d'abattage

ÉRIC LABBÉ*

L'identification permanente des veaux de lait est en marche depuis janvier dernier alors que celle des bouvillons débutera dans quelques semaines. Inspiré de systèmes européens, le système québécois d'identification permanente sert à déterminer le volume assurable et comporte beaucoup d'autres avantages. À la base, il s'agit d'identifier chaque bovin à l'aide de boucles d'oreilles portant un numéro unique.

En janvier 1996, la Régie des assurances agricoles du Québec mettait en place l'identification permanente des veaux de lait lourds afin de déterminer le volume assurable dans ce régime.

L'avant-gardisme et l'attitude collaborative des producteurs ont été déterminantes pour mettre en place le premier système du genre en Amérique du Nord. Après sept mois de fonctionnement, les partenaires semblent satisfaits et la période de rodage tire à sa fin. Trois abattoirs se sont dotés de lecteurs optiques permettant de lire le code à barres sur les boucles d'oreilles et deux autres projettent de le faire. Ceci leur a permis d'éliminer une partie de la saisie sur papier et de réduire les risques d'erreurs. À ce jour plus de 100 000 séries de boucles ont été vendues, environ 30 000 veaux sont en cours d'élevage et environ 50 000 veaux ont été abattus. La prochaine étape consistera à étudier la faisabilité de mettre en place un système de suivi des mortalités. L'identification permanente fournit déjà des renseignements qui n'étaient pas disponibles auparavant, comme le montre le tableau ci-dessous.

Statistiques sur la production de veaux de lait au Québec entre janvier et juin 1996

Nombre de veaux 1996 abattus au 19 juin	47 335
Poids à l'entrée (lb vif)	107
Poids à l'abattage (lb carcasse)	292
Gain moyen quotidien estimé (lb/jour)	2,6
Durée d'élevage (jours)	122,6

Source: Régie des assurances agricoles du Québec

PHASE 2 : LES BOUVILLONS

La collaboration entre la Régie et la Fédération des producteurs de bovins du Québec se poursuit. L'identification permanente, phase 2, touchera la production de bouvillons. Ainsi, des discussions avec les représentants des producteurs ont permis d'identifier les caractéristiques souhaitées pour les boucles d'oreilles et de définir les grandes lignes du fonctionnement du régime. Les boucles d'oreilles officielles seront disponibles d'ici quelques semaines et l'on prévoit que l'identification permanente servira à établir le volume assurable des producteurs de bouvillons dès janvier 1997. La Régie vise ainsi à déterminer exactement la production de chaque client, en livres de gain (poids de vente moins poids d'achat).

L'identification permanente des bouvillons aura un impact important sur le projet d'amélioration génétique par le biais de l'utilisation des taureaux éprouvés. En effet, le régime « veaux

d'embouche » devrait être modifié à compter de 1998 afin d'inciter à l'utilisation, sur une partie du troupeau, d'un taureau de race pure ayant réussi une épreuve de performance reconnue. Comme les jeunes taureaux d'élevage sont admissibles au régime « bouvillons », ils risquent d'être tous identifiés dès l'automne 1996. Ceci permettra de constituer une banque de données sur les taureaux et facilitera l'administration de la norme, tant pour les producteurs que pour la Régie.

LES PHASES SUIVANTES

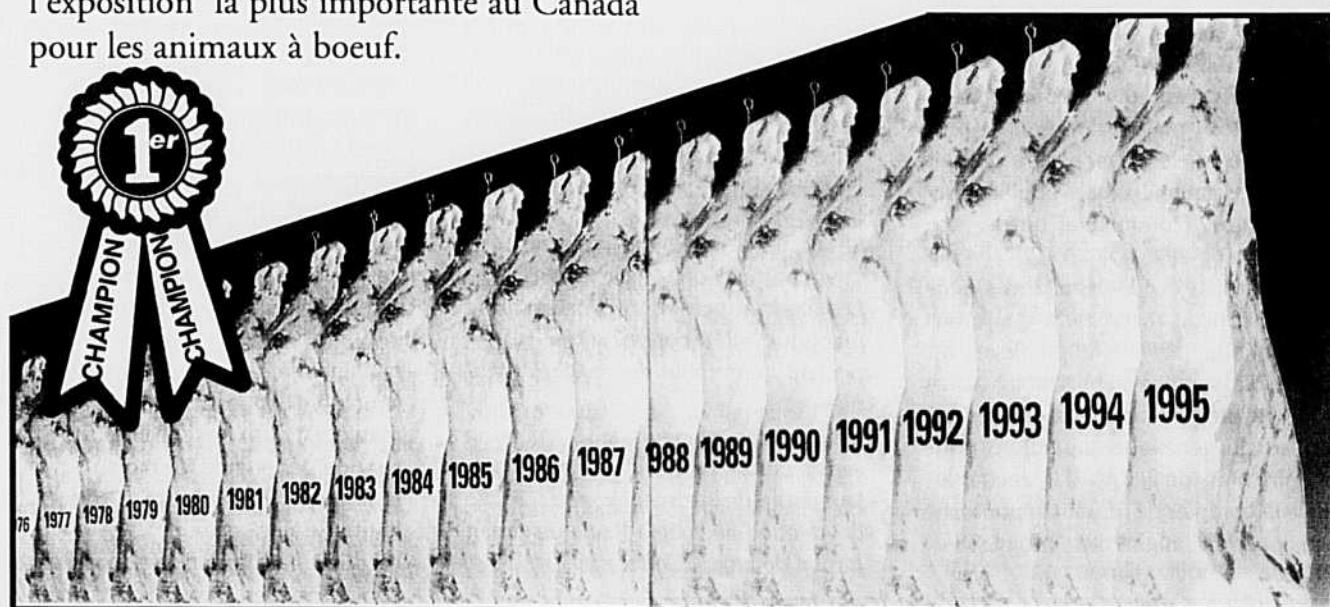
Les phases 3 et 4 du projet toucheront respectivement les productions de veaux d'embouche et de veaux de grain. La mise en place de l'identification apparaît sur le certificat d'abattage. Dans le domaine de l'amélioration génétique, les renseignements sur les performances d'engraissement et d'abattage sont précieux pour évaluer les taureaux. Dans le domaine de la santé animale, il devient possible de retracer un sujet malade et d'identifier tous ceux avec qui il a été en contact. Ceci réduit fortement les risques de catastrophe comme l'épidémie de BVD dans la production de veaux lourds, ou encore la maladie de la vache folle en Angleterre. Contrairement à la France, la Belgique et la Hollande, l'Angleterre ne dispose pas d'un système centralisé d'identification du bétail. 2

*agronome
Responsable du projet
d'identification permanente
Régie des assurances agricoles
du Québec

LE LIMOUSIN

De nouveau, en 1995, pour la 20e année consécutive les carcasses d'origine Limousine ont rapporté le Premier Prix dans les classes de carcasses au "Canadian Western Agribition", de Régina, l'exposition la plus importante au Canada pour les animaux à boeuf.

Misez sur sa carcasse



Les trois clés du succès

Trois facteurs principaux différencient la race Limousine des autres races :

- 1) **une carcasse de qualité supérieure,**
Le Limousin est "La race à Carcasse" par excellence. Le haut rendement de la carcasse Limousine est un élément recherché des abattoirs et des boucheries.
- 2) **la facilité de vêlage,**
Le Limousin est reconnu pour le vêlage facile et pour un taux de survie élevé au sevrage. Les recherches d'Agriculture Canada confirment cette affirmation.
- 3) **et une viande maigre de haute qualité.**
Des études approfondies sur la consommation de boeuf démontrent sans aucun doute que le consommateur est plus conscient de santé et exige de la viande maigre. La race Limousine a été améliorée en tenant compte de ce facteur. Sa carcasse est génétiquement maigre, tout en conservant un niveau désirable de persillage pour le consommateur.

Pour vous, Éleveurs de bovins,

*le Limousin est "La Race à Carcasse"
sur laquelle vous pouvez compter,
aujourd'hui et dans les années à venir.*

N'hésitez pas à communiquer à l'adresse suivante :

Association des Éleveurs Limousin du Québec

817, 5ième Rang, Ste-Rosalie, (Qc) J0H 1X0

M. Jérôme Poirier, secrétaire propagandiste - Tél.: (514) 799-4073



Changements aux normes techniques et sanitaires

MARCEL NADEAU*

L'évaluation génétique des taureaux de boucherie se fait dans des stations où l'on regroupe des sujets provenant d'un ou de plusieurs troupeaux. L'objectif fondamental de ces stations est d'établir le plus précisément possible les différences pour quelques caractères importants du point de vue économique.

Les résultats d'épreuve sur test présentent un intérêt majeur tant pour le producteur de sujets de race pure qui fait évaluer ses taureaux que pour l'acheteur éventuel (commercial ou de race pure).

De plus, la Régie des assurances agricoles annonçait récemment que, pour pouvoir jouir des pleins privilèges du régime d'assurance-stabilisation vacheveau, le producteur devra utiliser un taureau de génétique supérieure pour un minimum de 25 % des accouplements à compter de 1998. Ce pourcentage pourrait augmenter progressive-

ment au cours des années suivantes. Afin de répondre à cette exigence, les stations d'évaluation génétique représentent le meilleur outil disponible pour qualifier des reproducteurs de qualité.

Dans le but de faciliter d'un plus grand nombre de sujets et de se conformer aux normes canadiennes d'évaluation génétique, le comité consultatif provincial a accepté un certain nombre de modifications aux normes techniques et sanitaires :

- La durée du test passe de 140 à 112 jours.
- Le nombre maximum de sujets ne devra pas excéder 40 par enclos.
- Les sites à structures minimales seront reconnus à la condition qu'ils respectent l'ensemble des normes techniques.
- Les groupes inférieurs à 13 sujets ne seront plus acceptés.
- La mesure de la circonférence scrotale devra être effectuée à l'aide du ruban scrotal de type « Coulter ».

- Le calcul de la valeur globale sera pondérée de la façon suivante :

indice gain	40 %
indice poids	
par jour d'âge	10 %
indice circonférence scrotale	15 %
indice musculature	15 %
indice pieds et	
membres antérieurs	8 %
indice pieds et	
membres postérieurs	12 %

Dans la même optique, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec a procédé à une consultation élargie regroupant tous les intervenants impliqués dans ce dossier. Les personnes interrogées ont exprimé ainsi leurs attentes :

- maintenir le réseau actuel des stations ;
- structurer le réseau de stations de manière à offrir des facilités de testage sur une période de 12 mois ;
- maintenir l'enveloppe budgétaire attribuée à ce secteur ;
- moduler l'utilisation des fonds de façon à favoriser l'évaluation d'une plus grande nombre de sujets.

Suite à ces recommandations, le MAPAQ a ramené l'aide financière de 450 \$ à 250 \$/taureau, ce qui permettra d'évaluer environ 2 300 sujets annuellement.

Il faut rappeler que c'est dans des circonstances économiques difficiles qu'il devient primordial de mettre l'accent sur une qualité génétique supérieure afin de maximiser les performances zootechniques des animaux permettant ainsi de contrer au maximum les performances négatives du marché.

Ainsi les différentes mesures citées précédemment devraient inciter un grand nombre de productrices et de producteurs, tant de race pure que commerciaux, à utiliser les stations d'évaluation génétique dans leur programme d'élevage. 2

Stations d'évaluation génétique des taureaux de boucherie

Dates d'entrée 1996-97

STATION		DATE D'ENTRÉE	PÉRIODE DE NAISSANCE	
			DU	AU
SAYABEC	(entrée 1)	17-09-96	15-12-95	15-03-96
	(entrée 2)	12-11-96	01-02-96	31-05-96
BEAUMONT	(entrée 1)	24-09-96	09-12-95	17-04-96
	(entrée 2)	19-11-96	03-02-96	12-06-96
ASBESTOS	(entrée 1)	25-09-96	10-12-95	15-04-96
	(entrée 2)	27-11-96	10-02-96	26-06-96
MAURICIE	(Champlain)	08-10-96	23-12-95	01-05-96
	(St-Maurice)	03-12-96	17-02-96	26-06-96
OUTAOUAIS	(Quyon)	12-11-96	26-01-96	09-06-96
	(Vinoy)	08-10-96	23-12-95	01-05-96
ABITIBI	(entrée 1)	16-10-96	01-01-96	15-04-96
	(entrée 2)	08-01-97	01-04-96	15-08-96
ST-AUGUSTIN		01-10-96	15-12-95	24-04-96
LIMOUSIN	(entrée 1)	18-09-96	01-12-95	10-04-96
	(entrée 2)	20-11-96	01-02-96	16-06-96

* agronome, M.Sc.

Division des bovins de boucherie

BLESSURE OU DÉCÈS D'UN BOVIN DE RÉFORME

Qui est responsable de quoi?

PAUL ROUILLARD*

Afin de répondre aux nombreuses interrogations concernant les responsabilités d'une productrice ou d'un producteur, du transporteur, de l'encan et de l'abattoir en cas de blessure, de condamnation partielle ou totale ou de décès d'un bovin de réforme amené à l'encan, voici, à titre d'information, un résumé de la réglementation.

Le transporteur est responsable du maintien de l'état de santé de l'animal de sa cueillette à la ferme jusqu'à sa livraison à l'encan. Les meurtrissures, les ecchymoses, les fractures causées par le transport sont donc sous sa responsabilité.

Les responsabilités de l'encan sont les mêmes que celles du transporteur, soit de maintenir l'état de santé et l'apparence générale de l'animal qui lui est confié. Donc, là aussi, ecchymoses, meurtrissures et fractures subies dans sa maison sont sous sa responsabilité.

En cas extrême de décès de l'animal à l'arrivée ou à l'encan, l'encan doit en aviser la productrice ou le producteur la journée même. À partir de là, il existe deux possibilités:

- Le producteur (productrice) est rejoint et
- 1. S'il ne demande pas d'autopsie, il est donc jugé responsable du décès de son animal
- 2. S'il demande une autopsie et
 - . si l'encan refuse, l'encan est tenu responsable du décès
 - . si l'autopsie est effectuée, c'est la partie jugée responsable du décès qui doit en défrayer les coûts.

Ou

- Le producteur (productrice) n'est pas rejoint dans un délai raisonnable (la journée du décès) : l'encan doit faire effectuer une autopsie. La partie jugée responsable du décès doit défrayer les coûts de l'autopsie.

L'acheteur et le transporteur (de l'encan

à l'acheteur) partagent les mêmes responsabilités que celles de l'encan.

LES VICÉS CACHÉS

On pourrait penser que le producteur (productrice), dès que son animal quitte sa ferme ou, encore mieux, dès qu'il est vendu, n'a plus de responsabilités envers celui-ci. Il n'en est rien. Le producteur (productrice) est responsable de tous les vices cachés de son animal jusqu'à son abattage inclusivement. En effet, le Code civil du Québec prévoit que tout bien vendu est sujet à une réclamation pour les vices cachés pouvant l'affecter.

Voilà pourquoi des réclamations sont parfois faites au propriétaire une fois l'animal vendu et payé. Parmi les exemples les plus connus de vices cachés, on retrouve:

- . L'émaciation (16,5 % des cas de condamnation): maigreur extrême donnant un gras d'une couleur et d'une texture anormales (viande non comestible);
- . Le lymphosarcome (14,5 %): cancer des ganglions (condamnation totale);
- . L'arthrite (14,2 %): inflammation des articulations (condamnation partielle ou totale);
- . Les contusions (12,6 %): si elles sont récentes, elles peuvent être attribuées au transporteur ou à l'encan, après vérification par le vétérinaire (condamnation partielle).

En 1992, sur 1 000 vaches vendues, 12,5 vaches (soit 1,25 %) ont été condamnées (totalement ou partiellement) lors de l'abattage par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

PETITS TRUCS

Lorsque le transporteur vient prendre l'animal à la ferme, faites-lui écrire sur le bon de livraison l'état de santé et

l'apparence générale de l'animal. Par exemple: très bonne condition, patte arrière gauche faible, etc.

Bien sûr, certains transporteurs seront réticents à le faire, mais insistez. En cas de modification à la baisse de la qualité de votre animal entre son départ de la ferme et son arrivée à l'encan, vous ne pourrez en être tenu responsable.

CALCUL DU PRIX

Calcul du prix reçu par le propriétaire en cas de condamnation partielle*

Pour un quartier arrière:

prix final = montant vente - (poids de la partie condamnée X prix carcasse) X 1,2

Pour un quartier avant:

prix final = montant vente - (poids de la partie condamnée X prix carcasse) X 0,8

* Pour toute condamnation de 30 lb et plus. Pour 30 lb et moins, le poids de la partie condamnée n'est pas réclamé par l'acheteur. 2

*agronome secrétaire,
Syndicat des producteurs de bovins
de la région de Québec



Survol du mode de production (suite et fin)

ÉRIC LABBÉ*

La première partie de cet article, parue dans le dernier numéro de Bovins du Québec (mai 96), comparait les performances des entreprises selon leur taille et leur niveau de spécialisation. Cependant, l'enquête menée au printemps 95 par la Régie des assurances agricoles du Québec a permis de faire la lumière sur les différentes façons de produire du bouvillon au Québec. Cette dernière partie de l'article apporte donc des éléments de réponse aux deux questions suivantes. Comment se commercialisent les bouvillons semi-finis produits au Québec? Quels sont les types d'entreprises qui engraisent des bouvillons?

COMMERCIALISATION DES BOUVILLONS SEMI-FINIS

Nous ressentons le besoin de mieux connaître le mode de production et de commercialisation en phase de semi-finition. La réalisation de la présente recherche nous a permis d'identifier les principaux marchés. Les six canaux de commercialisation présentés ci-dessous sont les plus importants en 1994 et regroupent les 2/3 des bouvillons semi-finis, l'importance relative de chaque canal est présentée entre parenthèses :

ZONE DE PRODUCTION	CANAL DE COMMERCIALISATION
1- Bas Saint-Laurent	Maritimes (20 %)
2- Saguenay-Lac Saint-Jean	Saint-Hyacinthe (12 %)
3- Saint-Hyacinthe	Saint-Hyacinthe (11 %)
4- Estrie	Québec (9 %)
5- Estrie	Estrie (7 %)
6- Québec	Saint-Hyacinthe (6 %)

Cette recherche ne permet pas d'estimer de façon fiable la production québécoise de bouvillons semi-finis. Toutefois un panel d'experts l'a évaluée entre 20 000 et 25 000 têtes annuellement.

La répartition mensuelle des entrées et des ventes de bouvillons en phase semi-finition montre deux périodes principales de vente: avril-mai et septembre-octobre, de même que deux périodes principales d'entrée en élevage: septembre à novembre et février. L'analyse de la commercialisation des bouvillons semi-finis montre que les régions fortement productrices sont l'Estrie, Saint-Hyacinthe, le Saguenay-Lac Saint-Jean et le Bas-Saint-Laurent. L'Abitibi-Témiscamingue montre une proportion de finition élevée pour une région périphérique. La réouverture de l'abattoir de La Sarre en 1994 y est probablement pour beaucoup.

À l'opposé, la semi-finition est quasi inexistante en Beauce, qui compte de nombreux petits troupeaux vaches-veaux et quelques gros parcs d'engraissement. La semi-finition est aussi quasi absente en Mauricie, dans les Bois-Francs et dans le Haut-Richelieu. Les Maritimes et la région de Saint-Hyacinthe semblent les deux principaux marchés du semi-finis québécois en 1994. Il serait intéressant d'observer la stabilité de ces canaux de commercialisation afin de vérifier si le volume de production est stable ou en croissance.

LES SEPT TYPES D'ÉLEVAGES

Les entreprises spécialisées font à chaque année l'objet d'une enquête sur le prix moyen de vente; nous connaissons donc assez bien leur mode de

production. Par contre, les entreprises non spécialisées visitées au printemps 1995 n'avaient pas fait l'objet d'une enquête depuis de nombreuses années. Les enquêteurs ont donc eu l'occasion d'observer plusieurs modes de production du bouvillon. Voici une synthèse de leurs observations.

Les entreprises visitées peuvent être catégorisées dans les sept modèles suivants. En voici la description :

LE PARC D'ENGRAISSEMENT SPÉCIALISÉ

Principales localisations : la vallée du Saint-Laurent et la Beauce

Vaches de boucherie : peu ou pas

Bouvillons : 200 et plus

Phases de

production : courte finition et finition

Cette catégorie compte environ 80 producteurs. L'enquête de prix moyen de vente 1994 montre que la production de bouvillons est en concentration. La taille moyenne des producteurs spécialisés dépasse maintenant 600 bouvillons. La part des achats de bouvillons semi-finis augmente au détriment de celle des veaux d'embouche et atteint 40 %.

LE PARC D'ENGRAISSEMENT QUASI SPÉCIALISÉ

Principales

localisations : Estrie, Bois-Francs

Vaches de

boucherie : peu ou pas

Bouvillons : 100 à 199

Phase de production : finition

Ce sont des parcs d'engraissement en miniature. La gestion de ces entreprises est semblable à celle des entreprises spécialisées produisant de 200 à 300 bouvillons par année. L'entreprise produit de bons fourrages mais peu de maïs. La base de l'alimentation est

l'ensilage d'herbe ou de maïs. Il s'agit souvent d'une ancienne étable laitière transformée. On y trouve une bonne régie de troupeau et des infrastructures pratiques. Le niveau d'endettement y est probablement faible.

LE SPÉCIALISTE DE LA SEMI-FINITION

Principales localisations : Saguenay-Lac Saint-Jean, Estrie (un peu)
Vaches de boucherie : peu ou pas
Bouvillons : 400 à 600 environ
Phase de production : semi-finition
Lorsqu'il y a une production associée, c'est la production laitière. Il y a habituellement une entente avec un parc d'engraissement pour la vente des bouvillons. Les achats s'effectuent à l'automne ou en avril-mai; dans ce dernier cas les bouvillons vont au pâturage. Les ventes se font vers mai-juin. Ces entreprises possèdent des terres abondantes et bon marché, produisent beaucoup de fourrages ou d'ensilage de maïs. Elles encourrent peu de déboursés et l'infrastructure peut être supportée en partie par une autre production.

LE GROS NAISSEUR-FINISSEUR

Principales localisations : Outaouais, Estrie
Vaches de boucherie : 100 à 200 environ
Bouvillons : 200 à 400 environ

Phases de production : finition ou semi-finition
Ces entreprises se sont développées dans un environnement où l'approvisionnement en veaux et en maïs est facile et se situe à proximité d'abattoirs. On y cultive les fourrages de façon extensive. La base de l'alimentation est souvent l'ensilage de luzerne ou de maïs.

LE NAISSEUR-FINISSEUR MOYEN

Principales localisations : surtout en région périphérique
Vaches de boucherie : 50 à 100 environ
Bouvillons : moins de 100
Phases de production : semi-finition ou finition

Le nombre de bouvillons est fonction de la disponibilité des fourrages et du prix des veaux. Le volume assurable est constitué d'une bonne partie de taures de remplacement en cours de sélection.

LE FINISSEUR OPPORTUNISTE

Principales localisations : Laurentides-Lanaudière, Saint-Hyacinthe, Sud-Ouest de Montréal, Haut-Richelieu
Vaches de boucherie : aucune
Bouvillons : 50 à 100 en inventaire
Phase de production : finition



GROBER

l'élevage de veaux de lait vous intéresse?

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

Consultez nos spécialistes

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

* Également disponible, lait pour agneaux, chevreaux et poulains

222, chemin des Fiefs,
Beaumont Québec G0R 1C0
Tél.: (418) 837-3392



Phpto : Marc Lajoie, MAPAQ

L'abandon de la production laitière au profit de la culture des céréales a laissé des bâtiments désaffectés qui sont valorisés par l'élevage des bouvillons. Ces entreprises se situent près d'industries dont les sous-produits sont récupérés dans l'alimentation du bétail (brasseries, distilleries, conserveries). L'élevage est souvent associé avec une production céréalière. Les animaux sont alimentés avec les mauvaises récoltes de fourrages et de céréales, ou encore avec des résidus alimentaires tels que pommes de terre, drêches de distillerie, sous-produits de conserverie etc... L'entreprise achète ses bouvillons parmi les moins chers sur le marché.

LE PRODUCTEUR OCCASIONNEL

Principales localisations : aucune
Vaches de boucherie : présentes ou absentes
Bouvillons : 10 à 50 en inventaire
Phases de production : finition ou semi-finition

Le nombre de bouvillons est fonction de la disponibilité des terres, des bâtiments et des fourrages. Les producteurs n'ont pas besoin des revenus de la production de bouvillons pour vivre à l'exception des éleveurs d'animaux de race pure. Lorsqu'il n'y a pas de vaches de boucherie on retrouve beaucoup de bouvillons de type laitier. En fait, ce type d'élevage est souvent associé à la production laitière.

Cette enquête nous amène à tirer les quatre conclusions suivantes par rapport à la présence de bouvillons à l'engraissement comme production secondaire :

- L'élevage des bouvillons comme production d'appoint, particulièrement présente chez les entreprises comptant 10 à 50 bouvillons en inventaire, sert à valoriser des ressources temporairement disponibles et ne permet pas d'atteindre les gains de poids des productions plus spécialisées.
- L'amélioration de la productivité dans le secteur laitier libère des ressources, ce qui permet souvent l'introduction de l'élevage des bouvillons comme production secondaire. D'une façon similaire, les entreprises des régions centrales ayant délaissé

la production laitière pour se spécialiser dans la culture des céréales ont laissé des bâtiments inoccupés. Il arrive que le propriétaire décide de valoriser cette ressource par l'élevage de bouvillons.

- La semi-finition semble être en voie de spécialisation dans l'est du Québec. Cependant, pour les petits éleveurs il s'agit souvent d'une production d'appoint dont la présence dépend de la disponibilité des fourrages et du prix du veau d'embouche.
- Le modèle du régime «bouvillons et bovins d'abattage» produit en moyenne 388 bouvillons par année, en longue finition. Il est donc, par sa structure, assez éloigné de la situation des producteurs spécialisés.

Il semble que la production québécoise de bouvillons évolue vers une segmentation en trois groupes: les parcs d'engraissement spécialisés qui pratiquent largement la courte finition, des troupeaux vaches-veaux qui intègrent la semi-finition et enfin, d'autres types d'entreprises agricoles où l'engraissement de bouvillons est une production d'appoint.

Si les performances des entreprises spécialisées sont assez homogènes, celles des deux autres types d'élevages varient considérablement. Ces deux groupes renferment à la fois des entreprises très performantes et d'autres où la production est très extensive.

Dans une perspective de développement de la production bovine au Québec, il serait important de comparer la rentabilité et la solidité financière des divers types d'entreprises. Ceci nous permettrait de répondre aux deux questions suivantes: « Quel mode de production bovine a de l'avenir ? » et « Quel est l'avenir de notre production bovine ? » 2

* agronome, M.Sc.

Agent de recherche, Régie des assurances agricoles du Québec

Abonnez-vous

LA TERRE DE CHEZ NOUS

informe les producteurs et productrices agricoles et autres personnes intéressées aux diverses activités rurales. À chaque semaine la TCN fournit à ses lecteurs des informations qui concernent la production et la mise en marché des produits agricoles et forestiers au Québec.

Abonnez-vous et recevez la revue **BOVINS** publiée 4 fois par année. Elle est insérée dans l'hebdomadaire **La Terre de chez nous** et expédiée gratuitement aux abonnés.

Il vous suffit de remplir le coupon et d'y joindre un chèque ou mandat de poste à l'ordre de: **La Terre de chez nous**
Maison de l'UPA
555, boul.
Roland-Therrien
Longueuil
(Québec)
J4H 3Y9

Je désire m'abonner à La Terre de chez nous pour:

Québec 1 an: 29,63\$ ☐ 2 ans: 51,28\$ ☐
3 ans: 70,10\$ ☐
Taxes incluses

NOM _____

ADRESSE _____

Code postal _____ No. membre UPA _____

Ci-joint la somme de: \$ _____

Signature
No TPS: R 1218 5132 3 TVQ: 1006 1126 05

Méthodes de cuisson du boeuf

« JE VEUX SIMPLEMENT CUIRE LE SOUPER ET NON PRENDRE UN COURS SUR LES COUPES DE BOEUF ! »

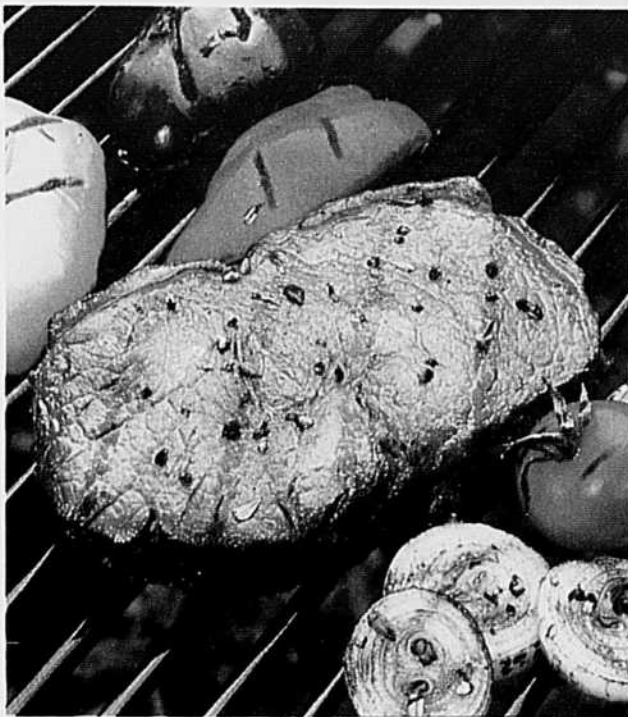
« J'ACHÈTE SEULEMENT CE QUE JE SAIS FAIRE CUIRE ! »

« J'AIMERAIS BIEN QUE L'ACHAT DU BOEUF SOIT PLUS FACILE ! »

Au Centre d'information sur le boeuf, on entend souvent ces commentaires, il est cependant difficile d'inclure la méthode de cuisson appropriée lorsque la viande est emballée dans du papier de boucherie ou placée sur un contenant de styromousse. Le Centre d'information sur le boeuf (CIB) a donc pensé préparer des instructions de base pour sept méthodes de cuisson différentes, soit les rôtis, les pot-au-feu, les sautés, les ragoûts, les burgers, la cuisson au barbecue et sous le gril. Sur ces nouvelles cartes on énumère aussi les coupes appropriées à chaque mode de cuisson et on trouve des suggestions d'assaisonnements et de marinades, de même que des variations à la méthode de base.

La recherche auprès des consommateurs révèle que ceux-ci sont à l'affût de nouvelles idées pour la préparation des repas au comptoir des viandes. Le CIB croit qu'une fois assimilée la méthode de base, le consommateur pourra l'appliquer à de multiples recettes. Plusieurs croient que la cuisson du boeuf est difficile alors qu'en réalité, celle-ci s'avère assez simple. L'atout premier du boeuf est son bon goût, suivi de près par la diversité des coupes. Les consommateurs dont les connaissances se limitent au mode de cuisson d'une ou deux coupes de boeuf limitent grandement leurs choix de menus. De plus, il leur est impossible de profiter des spéciaux en magasin s'ils ne savent pas cuire la coupe de viande annoncée.

Au printemps, le Centre mettra à la disposition de tous les détaillants les



cartes de recettes et poursuivra l'élaboration des étiquettes qui deviendront disponibles un peu plus tard.

On pourra trouver les cartes de cuisson dans des présentoirs spéciaux au comptoir des viandes chez les détaillants participants. Il sera aussi possible de se les procurer gratuitement en écrivant au Centre d'information sur le boeuf, 7707 rue Cordner, dép. C, LaSalle (Québec) H8N 2X2.



RITZLUND

SIMMENTAL

4^e VENTE ANNUELLE DE FEMELLES

FESTIVAL D'AOÛT

**Le SAMEDI, 31 AOÛT 1996
à 13h00**

À la Ferme RITZLUND, Labelle, (Qc)

FEMELLES SIMMENTAL FULLBLOOD

Issues et saillies de notre groupe de taureaux
renommés au plan mondial

Contactez-nous pour un catalogue de la vente ou pour plus d'information



RITZLUND

FERME SIMMENTAL
Doug & Cathy Nimmo

Gagnant en 1993 de l'Ordre du Mérite Agricole

C.P.624, Labelle (Qc) J0T 1H0

Ferme: (819) 686-9308

Fax: (819) 686-9307

SIMMENTAL

Plus de lait = Plus de poids = Plus de \$\$\$

Des veaux de grain beaux et pas stressés

HUBERT BROCHARD*

Claude Vasseur et Carole Éthier prennent grand soin de leur veaux. Ceux-ci sont d'ailleurs très bien cotés aux abattoirs.

A Sainte-Brigide-d'Iberville, près de Farnham, Claude Vasseur et son épouse Carole Éthier élèvent depuis 1989 des veaux de grain de qualité. Même en cette période où le prix du veau est à son plus bas et celui du grain à son plus haut. Comment font-ils?

UNE BROUETTE ET UN RÂTEAU

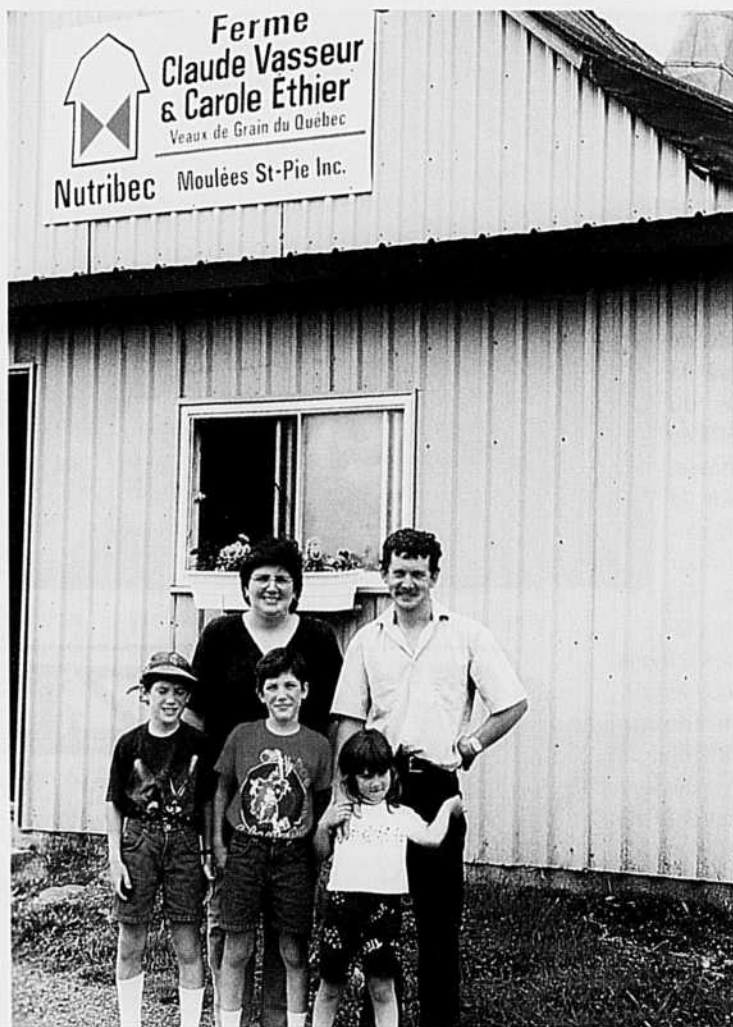
En décembre 1988, Claude laisse son emploi dans une usine de transformation de viande pour se porter acquéreur d'une ferme d'élevage de veaux de grain. Son épouse, Carole Éthier, une « fille de la ville » de Saint-Jean, se lance avec lui dans l'aventure. Mais il a fallu partir à zéro. « Tout ce qu'il restait sur place, à part les 60 arpents de terres, les bâtiments de ferme et la maison, c'était une brouette avec un pneu crevé, un vieux râteau et un escabeau brisé ! », se rappelle Claude Vasseur.

Le premier été, en 1989, le jeune couple achète un tracteur et un semoir. Pour l'élevage, on convient de débiter avec seulement une vingtaine de veaux, pour voir comment ça allait fonctionner. Ça a fonctionné : dès l'année suivante, la ferme produisait 250 veaux de grain ! Bien vite, d'ailleurs, Claude et Carole font l'acquisition d'un camion et d'une

remorque, pour transporter eux-mêmes leurs animaux et ceux de quelques producteurs, de façon à diminuer les coûts. La production continue d'augmenter et en 1992, elle atteint 400 veaux.

Cependant, l'année suivante est marquée au fer rouge par une maladie qui ravage la moitié des veaux achetés : la diarrhée virale bovine (BVD, pour Bovine Virus Diarrhea, en anglais). « Cinq semaines après leur arrivée, les animaux tombaient comme des mouches, relate Claude. Par prudence, nous rentrions les animaux au comp-

te-goutte (seulement 250 cette année-là). Le BVD a frappé à trois reprises. Après la troisième fois, nous avons quand même décidé de continuer; nous nous sommes dit: ça repartira comme ça voudra... » L'incident est l'élément déclencheur pour l'achat d'une ferme voisine, où on élèverait des vaches à boeuf pendant quelques temps, au cas où le BVD referait son apparition chez les veaux. Heureusement, par la suite, les veaux achetés ont été rarement infectés par le virus. La production a poursuivi sa croissance : au cours de la dernière année, 515 veaux de grains produits, avec un inventaire permanent de 300 à 350 animaux. Les jeunes producteurs remplaceront cet été les boeufs de la seconde ferme par des veaux de grain.



Carole Éthier, Claude Vasseur et leurs enfants, les jumeaux Sébastien et Pier-Luc (8 ans) et Stéphanie (4 ans).

Photos : Patrick Vincent

DEUX FOIS PAR JOUR

Sur la qualité de sa production, le couple Vasseur-Éthier reste modeste. Mais il croit que le soin qu'il apporte aux veaux y est pour quelque chose. « Nous les surveillons beaucoup, mais sans les achaler !, explique Claude. Dès qu'on en voit un qui semble malade, on le traite », dit-il. « Et puis, nous les nourrissons deux fois par jour, le matin et le soir, alors que beaucoup d'éleveurs ne le font qu'une fois par jour, parfois même par deux jours », souligne Carole.

Claude met juste la quantité de grains qu'il faut le matin, pour ne pas les gaver. Ainsi, les mangeoires sont vides quand il sert le deuxième repas. « C'est un bon truc, car de cette façon les veaux se lèvent tous pour venir manger et on voit tout de suite si l'un d'eux est malade. Si on en voit un qui reste couché, on sait qu'il y a un problème et on le soigne », dit Claude. En fait, les jeunes éleveurs savent la plupart du temps déceler les veaux malades avant le vétérinaire lui-même.

L'état sanitaire du troupeau est d'ailleurs excellent: un total de 6,5 % seulement de veaux rejetés, condamnés ou morts.

C'est en-dessous de la moyenne provinciale, qui est autour de 8 %. Pour ce qui est de la qualité de la viande, Claude et Carole dépassent les exigences de l'accréditation, c'est-à-dire 80 % de veaux de catégorie A, et 70 % de couleurs 1 et 2. Tous ces chiffres sont d'ailleurs enregistrés sur ordinateur, en même temps que les autres données.

Les autres données ? Ici aussi, on s'occupe de son affaire: ce sont le poids à l'arrivée, à la vente (vif et carcasse), le classement à la vente, le numéro d'encan, la durée de l'élevage, etc.). Grâce au système informatique mis au point par le beau-frère de Claude, celui-ci peut examiner toutes ces statistiques en un rien de temps et à tout moment. Il peut ainsi comparer ses données,



Cette année, on sera presque autosuffisant en maïs-grain, une culture qui occupera près de 90 p. cent des 50 hectares. L'avoine couvrira le reste des superficies.

pour éventuellement corriger ou adapter la régie après coup ou en cours de route.

La comptabilité, prise en charge par Carole, est également informatisée. Carole examine avec Claude les achats et les ventes de veaux. C'est elle aussi qui s'occupe de la pouponnière de 100 cages, qu'ils louent au village. Elle prend ainsi la relève de l'employé qu'ils avaient jusqu'à l'an dernier, et qu'elle venait aider ou remplacer, de temps en temps. Claude, lui, s'occupe de la section croissance-finition, à la ferme, et de la régie des cultures.

Leurs trois enfants (Pier-Luc et Sébastien, les jumeaux de huit ans, et Stéphanie, 4 ans) sont encore un peu jeunes pour travailler à l'entreprise. Mais la plus jeune adore déjà voir les veaux et soigner son poney, ou encore le mouton de ses frères, lorsqu'ils sont à l'école.

RÉGIE DES CHAMPS ET DU TROUPEAU

Cultiver ses propres grains est aussi un grand avantage pour les éleveurs de veaux de grain, croit Claude Vasseur. C'est pourquoi il sème de trois à qua-

LA FERME CLAUDE VASSEUR ET CAROLE ÉTHIER

Localité: Sainte-Brigide-d'Iberville

Début de production: été 1989;

Production principale: Élevage de veaux de grains, en étables froide et conventionnelle;

Volume: 515 veaux par année, 300 à 350 veaux en permanence;

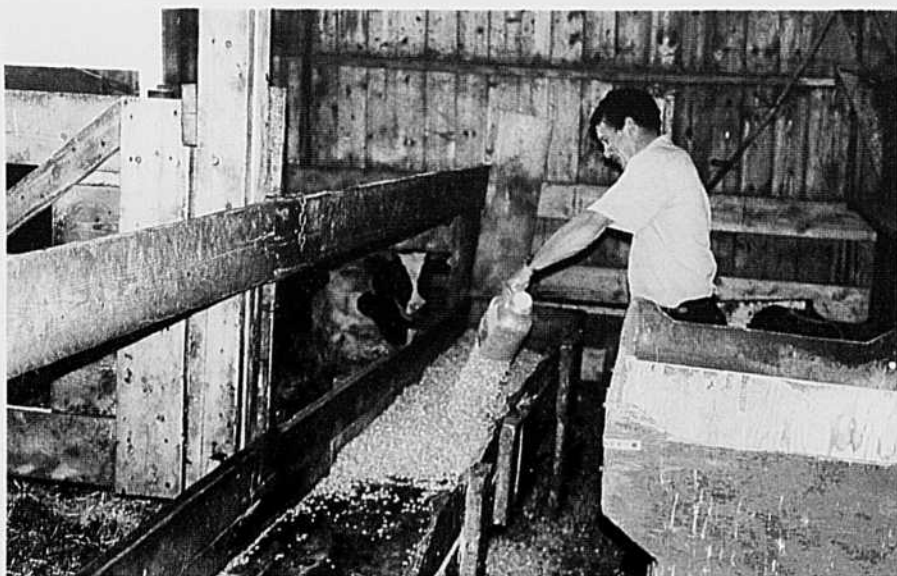
État sanitaire: pourcentage de veaux rejetés, condamnés ou morts: 6,5 %;

Cultures: maïs-grain principalement (presqu'autosuffisants cette année), un peu de soya ou de céréales à paille, sur un total de 50 hectares;

Entreposage: 450 tonnes de grain, 2000 balles de foin et de paille;

Personnel: Claude Vasseur (section croissance-finition, gestion, cultures) et Carole Éthier (section pouponnière, comptabilité);

Particularité: Transport direct aux abattoirs;



Claude vient soigner les veaux deux fois par jour, ce qui lui permet de mieux les suivre.

tre variétés de maïs-grain, avec un bon poids de l'hectolitre. Il sème aussi un peu de soya, mais cette année, ce sera l'avoine, pour la paille. Avec le prix actuel pour le maïs, la paille de céréales est plus difficile à trouver... Tous les sols cultivés reçoivent du fumier, provenant de l'étable froide, ou du lisier, provenant de l'élevage sur latte.

Après quelques corrections mineures, Claude et Carole sont satisfaits de leur système de ventilation, qui est tout ce qu'il y a de plus traditionnel. « C'est peut-être aussi une raison de la santé de nos veaux; il n'est pas aussi sophistiqué que celui de certains producteurs, mais au moins il marche bien ! », lance Claude.



À la Ferme Claude Vasseur et Carole Éthier, on fait soi-même le transport des animaux vers l'abattoir, ce qui diminue un peu leur stress.



Stéphanie vient souvent voir les veaux, mais elle adore aussi s'occuper de son poney.

SUR LA ROUTE

Un autre gage de succès de la ferme Claude Vasseur et Carole Éthier, c'est le fait qu'il livrent eux-mêmes leurs veaux directement à l'abattoir. En effet, cela diminue le stress dû au transport, et on sait que le stress déprécie la couleur et la qualité de la viande. « Les veaux sont embarqués par des gens qu'ils connaissent, et le trajet est moins long. Il n'y a pas d'escale dans un ou plusieurs encans, dans le cas où le transporteur fait des achats de veaux le long de sa route », nous dit Carole.

Nul doute que Carole et Claude ont appris à aimer ce qu'ils font. Ils ne savent pas encore si leurs enfants prendront la relève. Mais en attendant, on continuera de livrer des

veaux de bonne qualité et pas trop stressés aux différents abattoirs. Bientôt, sans doute, Claude conduira le camion à destination de Saint-Germain-de-Grantham, Louiseville, Terrebonne, Valleyfield ou Champlain... 2

COLLOQUE SUR LE TRANSPORT DES ANIMAUX DE FERME

LE 27 SEPTEMBRE 1996

AUBERGE UNIVERSEL, DRUMMONDVILLE

PROGRAMME

8 h 00 Inscription

8 h 50 Mot de bienvenue, par Anne-Marie De Passillé, présidente

9 h 00 Mise en situation, par Roger Éthier

9 h 30 Législation et réglementation sur le transport : une perspective canadienne et internationale, par Alain Moreau

10 h 00 Pause

10 h 30 Effet du transport sur la santé des animaux, par Renée Bergeron

11 h 00 Effet du transport sur la qualité des viandes, par Shannon Scott

11 h 30 Dîner

13 h 30 Manipulation et transport des animaux, par Temple Grandin

15 h 30 Pause

15 h 40 Les transporteurs : nos besoins et nos responsabilités, par Jacques Bérard

16 h 00 Mot de la fin, par Anne-Marie De Passillé

Les coûts d'inscription sont de 70 \$/pers. (taxes incluses) et comprennent le colloque, le repas, les pauses et le cahier des conférences. Le nombre de places étant limité, nous ne pouvons vous assurer une place le matin même de l'événement. **Aucune inscription par téléphone ou télécopieur ne sera acceptée.** Faites parvenir votre formulaire d'inscription par la poste avant le 14 septembre à l'adresse suivante :

Colloque sur le transport des animaux de ferme
Conseil des productions animales du Québec
200, chemin Ste-Foy, 12^e étage
Québec (Québec) G1R 4X6

Pour plus de renseignements :

Québec et les environs : 523-5411

Extérieur de Québec : 1-888-535-2537



FORMULAIRE D'INSCRIPTION

(EN MAJUSCULES S.V.P.)

Nom : _____

Prénom : _____

Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : _____

_____ Code postal : _____

Entreprise ou organisme : _____

Tél. bur. : (____) _____

Tél. rés. : (____) _____

Profession (cochez une seule case)

Agronome ☐ Autres ☐

Productrice/Producteur ☐ Étudiante/Étudiant ☐

Journaliste ☐ Technologiste ☐

Ouvrier agricole ☐ Médecin vétérinaire ☐

Ingénieur ☐

Retourner le formulaire accompagné d'un chèque de 70 \$/pers. à l'ordre du **CPAQ inc.** et daté du moment de l'envoi **avant le 14 septembre 1996.**

RECHERCHE

PROJET DE RECHERCHE

Santé et régie des élevages vache-veau

ÉQUIPE DE RECHERCHE*

Durant les mois de mai et juin, 520 éleveurs vache-veau ont reçu un questionnaire sur la santé et la régie des élevages vache-veau du Québec. Ce questionnaire était la première étape d'un projet de recherche mené par la Faculté de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe et subventionné par le CORPAQ. Une seconde étape débutera à l'automne et consistera en un suivi d'une cinquantaine de troupeaux pendant 15 mois. Cette étape permettra de déterminer les performances générales des troupeaux en évaluant la santé et la mortalité chez les veaux, l'efficacité du programme de reproduction et de remplacement, et la production. D'une durée de trois ans, le projet de recherche vise à développer un outil qui pourra fon-

ctionner de pair avec le PATBQ et qui permettra aux éleveurs d'évaluer les performances de leur troupeau en relation avec la santé des animaux.

Tableau 1
Information générale sur les éleveurs ayant participé à l'étude

Nombre de questionnaires envoyés	520
% des éleveurs ayant répondu	72,3
ayant complété le questionnaire	61,0
ayant quitté la production	5,5
étant propriétaire unique	76,0
dont plus de 50 % des revenus proviennent de l'élevage	33,4
ayant une expérience en production laitière	38
Âge moyen des éleveurs	47
Nombre moyen de femelles reproductrices	42

Malgré le peu de temps dont ils disposaient et la longueur du questionnaire, la participation des éleveurs à la première étape du projet a été exemplaire. Cette collaboration permettra de mieux répondre aux besoins spécifiques de l'industrie vache-veau.

Comme le questionnaire comptait plusieurs questions et que nous recevons encore des réponses, les résultats seront publiés dans les prochains numéros. Le tableau 1 donne toutefois quelques résultats préliminaires qui renseignent sur les éleveurs ayant participé à l'étude. 2

* Texte Lucie Dutil

* Équipe de recherche:

Émile Bouchard, Denis du Tremblay,
Gilles Fecteau, Jérôme del Castillo et
Réal Raymond Major, m.v.

Préparez-vous à
4 jours d'action!

10 au 13 Octobre

9ième édition 1995
de la filière bovine



- Aberdeen-Angus
- Blonde d'Aquitaine
- Charolais
- Hereford
- Limousin
- Piémontais
- Shorthorn
- Simmental

Le carrefour des professionnels de l'élevage!

- Jugements de bovins de boucherie pur-sang
- Encans d'animaux
- Conférences
- Stands d'exposition
- Clinique d'information
- Championnat interraces
- Concours jeunes éleveurs

Au parc de l'exposition de
victoriaville

une réalisation du



Comité conjoint des races de boucherie

pour information:
(514) 836-1992

Fax: (514) 836-6769

Case postale 1650,
Berthierville (Québec)
J0K 1A0

**ENTRÉE
GRATUITE**