GTA
GESTION ET TECHNOLOGIE AGRICOLES

Agriculture, Pêcheries et Alimentation
Québec

Mercredi, 14 mars 2007, Volume 32, 2e numéro

Dossier Transformation alimentaire

Misez sur la qualité!



Aussi dans cette édition:

Étiquetage des produits de l'érable

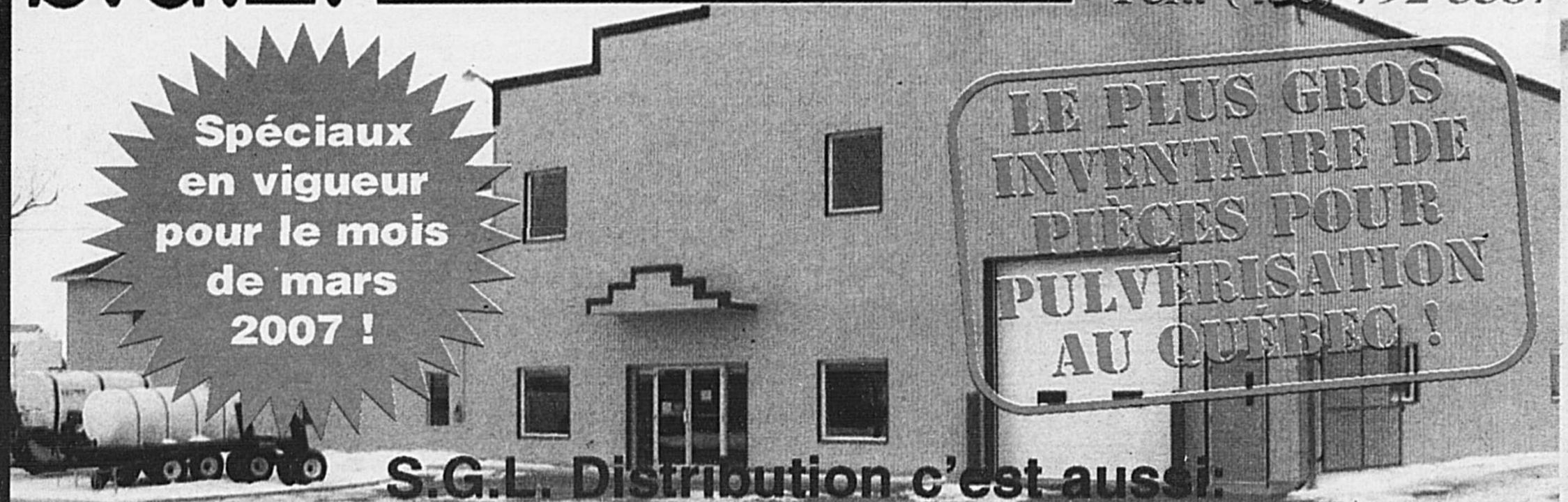


- Des entreprises qui ont su tirer profit de la qualité! p.4
- Des signes de qualité : appellations et certifications p.6
- Améliorez vos aliments par la R-D p.10
- Outils et services pour vous aider p.16
- Passez-vous le test? Évaluez votre produit! p.19

Fondé en 1853 Le Courrier de Saint-Hyacinthe

S.G.L. DISTRIBUTION INC.

1705 Bourgchemin ouest,
St-Hugues (Qc) J0H 1N0
Fax: (450) 792-3194
Tél.: (450) 792-3387



S.G.L. Distribution c'est aussi:

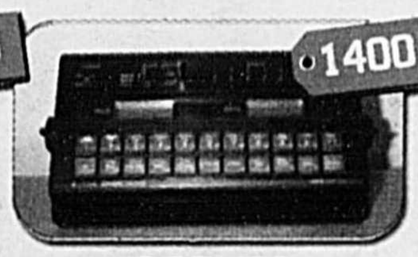
Une seule adresse à retenir pour tous vos besoins en pulvérisation



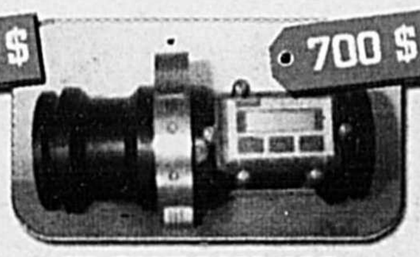




SCS 330



SCS 450



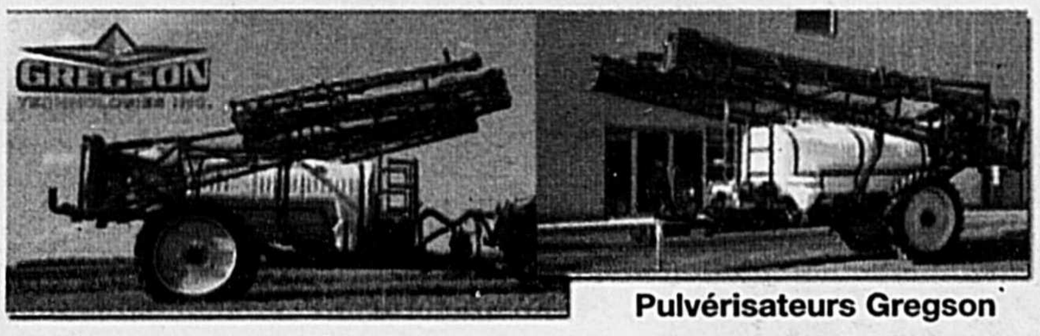
FLOWMAX 220



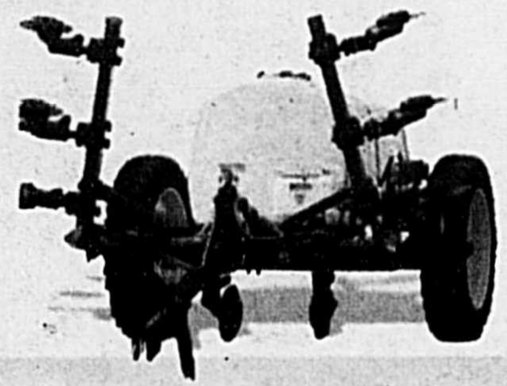
CenterLine 220

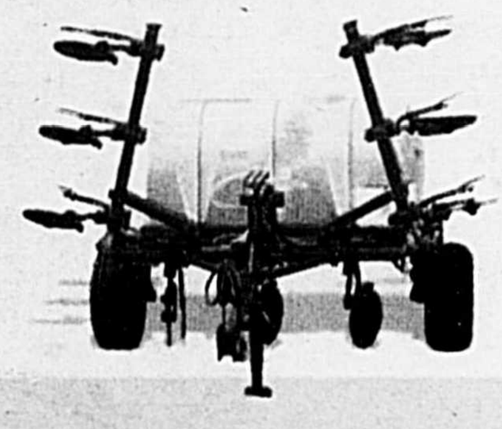


Pompes transfert Banjo 2" ou 3"
à partir de 300 $
Moteur 5,5 ou 6,5 HP

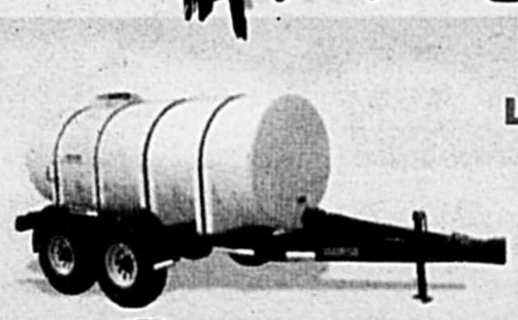


Pulvérisateurs Gregson





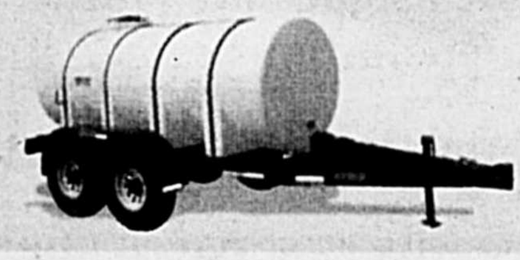




Les spécialistes en pulvérisation et manutention des liquides

Gamme d'applicateurs d'azote et remorques S.G.L. **entièrement fabriqués au Québec**





PRIX: SPÉCIAL SPÉCIAL SPÉCIAL

Sur tous les réservoirs en inventaire pour livraison immédiate

-Plusieurs modèles en inventaire

Tant qu'il y en aura :
- Réservoir vertical, 1550 us gal.
- PW : 650 $
- Livraison disponible : en sus

tous les accessoires nécessaires pour la manutention de liquides

Comptoir de pièces

REDBALL Acra-Plant HONDA BANJO John Blue Company

HYPRO Spraying Systems Co. RAVIN Yetter Killbros GREGSON TECHNOLOGIES INC. Teejet FLOJET SHURflo

0396126

Mot de la rédaction



Hélène
Rochon

Conseillère en transformation alimentaire
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries
et de l'Alimentation
Saint-Hyacinthe



Lynn
Bourassa

Conseillère en transformation et marketing
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries
et de l'Alimentation
Saint-Hyacinthe

La qualité : un investissement rentable... et réfléchi!

Votre produit est-il de qualité? Avez-vous de la difficulté à répondre à cette question? Est-ce que vous vous posez celles-ci :

- C'est quoi, au juste, un produit de qualité?
- Quels critères déterminent la qualité?
- Est-ce que la qualité évolue dans le temps?
- Qui peut m'aider à hausser ou valoriser la qualité de mon produit?

Si c'est votre cas, ce dossier spécial sur la transformation alimentaire vous sera certainement utile pour mieux cerner vos besoins et débuter ou poursuivre votre projet qualité. Il a pour thème : ***MISEZ SUR LA QUALITÉ!***

Par ce dossier, nous souhaitons vous communiquer les facettes de la qualité d'un produit, de l'idée à la mise en marché. Vous y retrouverez quelques exemples de produits et d'entreprises qui ont su tirer profit de démarches qualité. Vous constaterez que la qualité s'intègre tout au long d'un processus de réflexion et d'action. Ce peut-être par :

- l'utilisation des services et des outils mis à votre disposition pour atteindre votre objectif;
- l'intégration des résultats de recherches scientifiques pour améliorer la qualité de vos aliments;
- votre façon de valoriser les propriétés et les qualités de votre produit.

Misez sur la qualité, c'est plus qu'un thème. C'est investir dans le succès de votre produit!

Bonne lecture!

Index

Chronique Le Groupe Conseil R&D Agricole & Agroalimentaire du Québec C-14

Un transfert de ferme, ça se prépare! C-14

Chronique Réseau Agriconseils Montérégie-Est C-15

L'implantation d'un verger de pommiers C-15

La qualité pour rassurer le consommateur



Lynn
Bourassa

Conseillère en transformation et marketing
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Saint-Hyacinthe

Maladie de la vache folle, fièvre aphteuse, grippe aviaire, circovirus chez le porc, OGM... Chacun de ces termes inquiète un peu plus le consommateur. Le mangeur que nous sommes ne se reconnaît plus à travers cette multiplicité d'information. Qui dit vrai? Doit-on s'inquiéter davantage? Comment s'y retrouver?

D'abord, qu'est-ce que la qualité? Une définition très élémentaire serait : *satisfaire l'ensemble des besoins explicites et implicites de ses clients, en se conformant en tout point à leurs exigences*. Dans le domaine alimentaire, l'explicite concerne la conformité de produit; c'est-à-dire à la fois les aspects organoleptiques (goût, texture, présentation, couleur...), fonctionnels (praticité, format...), culturels (certification casher, halal...) ainsi que réglementaires (information nutritionnelle, étiquetage, poids...). Pour ce qui a trait à l'implicite, les aspects à considérer sont relatifs à la salubrité du produit et à la différenciation concurrentielle de l'entreprise.

Quelques fabricants se sont dotés d'un système de contrôle de la qualité pour vous assurer de la conformité de leurs processus et de leurs produits (HACCP, ISO...). D'autres ont développé des cahiers des charges pour définir la production, l'élaboration, la fabrication et le conditionnement de leurs produits (certification biologique...). D'autres encore se sont donnés pour objectif de rencontrer des normes de qualité, salubrité, et innocuité supérieures à l'industrie et/ou aux exigences réglementaires provinciales ou fédérales. Toutes ces exigences sont consignées dans des registres et supportées par un système de contrôle qui permet d'assurer le respect des normes et les spécifications déterminées à l'origine.

Au-delà des exigences réglementaires, une entreprise qui fait le choix de se doter d'un système ou d'un signe de qualité bénéficiera d'un avantage concurrentiel. Le consommateur recherche une « plus value », l'assurance dans l'approvisionnement et la sécurité dans les produits alimentaires.

Il y a de multiples raisons de se lancer dans une démarche de qualité :

- accroître la satisfaction de la clientèle;
- augmenter la confiance et la fidélisation;
- améliorer l'image de marque;
- ouvrir de nouveaux marchés;
- améliorer la rentabilité;
- responsabiliser le personnel;
- diminuer les non-conformités.

Vous avez des projets en tête? Pourquoi ne pas les définir sous l'angle de l'amélioration de la qualité ?

COMITÉ DE RÉDACTION DU GTA POUR L'ANNÉE 2007:
Charles Bachand Lynn Bourassa Gérard Boutin Isabelle Couture
Pierre Lachance Ginette Laplante Yvon Pesant Hélène Rochon

RÉDACTRICE EN CHEF : Nadia Boucher

Vous avez des commentaires, des questions ou des suggestions concernant le contenu du journal ?

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS :
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Direction régionale de la Montérégie, secteur Est
1355, rue Gauvin, bureau 3300, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 8W7
Tél. : 450 778-6530, télec. : 450 778-6540
Courriel : nadia.boucher@mapaq.gouv.qc.ca

POUR CONSULTER NOS PARUTIONS ANTÉRIEURES, CONSULTEZ NOTRE SITE WEB :
dr16e@mapaq.gouv.qc.ca

Les photos publiées dans le journal proviennent soit du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, soit des auteurs ou des fournisseurs de contenu des articles.

PUBLIÉ PAR :
DBC COMMUNICATIONS INC.
TÉL. : (450) 773-6028
TÉLÉCOPIEUR : (450) 773-3115
SITE WEB : www.dbccomm.qc.ca
COURRIEL : admin@dbccomm.qc.ca

Publié 10 fois par année en janvier, mars, avril, mai, juillet, septembre, octobre, novembre(2) et décembre par DBC Communications inc.
655, avenue Sainte-Anne, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 5G4

Imprimé par Imprimerie Transcontinental SENC division Transmag,
10807, rue Mirabeau, Ville d'Anjou (Québec) H1J 1T7.

Envoi de publications canadiennes
Enregistrement no 50350540 Dépôt légal Bibliothèque nationale du Canada
Copyright® Tous droits réservés sur les textes et les photos.
Les articles sont la responsabilité exclusive des auteurs.
Prix d'abonnement : 1 an (taxes incluses).....20$

ÉDITEUR : Benoit Chartier
DIRECTEUR DE LA PUBLICITÉ : Guillaume Bédard
PUBLICITAIRES :
Louise Beauregard, Sylvie Beaurivage, Nadine Chicoine,
Luc Desrosiers, Johanne Lafontaine, Gérard Leblanc, Paul Paradis v. a.,
Norbert St-Martin, Bernard St-Pierre, Isabelle St-Sauveur
DIRECTRICE DE LA PRODUCTION : Josée Cusson
DIRECTEUR TECHNIQUE : Normand Gonneville
CONTRÔLEUR : Monique Laliberté
DIRECTEUR DU TIRAGE : Claude Gaudreau

Tirage: 21 564 copies
Le Courrier de Saint-Hyacinthe
Distribution postale ciblée:
MRC Acton 447
Acton Vale
Roxton Falls
Ste-Christine
St-Nazaire
St-Théodore D'Acton
Upton
MRC Brome-Missisquoi 706
Abercorn (Sutton)
Brome/West-Brome
Bedford
Cowansville
Dunham
Farnham
Freighburg
N.-D. Standbridge
St-Armand
Ste-Sabine
St-Ignace
Pike River
Standbridge/Stand. Est
Sutton
MRC Drummond 807
Drummondville
Durham Sud
L'Avenir
Lefebvre
N.-D.-Du-Bon-conseil
St-Bonaventure
St-Charles-De-Drummond
St-Cyrille-de-Wendover
Ste-Brigitte-Des-Saults
St-Eugène
St-Félix-de-Kingsey
St-Germain
St-Guillaume
St-Joachim-de-Courval
St-Lucien
St-Pie de Guire
Wickham
MRC La Haute-Yamaska 555
Bromont
Granby
Roxton Pond
St-Alphonse de Granby
Ste-Cécile
St-Joachim de Shef.
Waterloo
MRC La Vallée-du-Richelieu 546
Beloeil/St-Hilaire
Chambly/St-Mathias
St-Antoine
St-Basile
St-Charles
St-Denis
St-Jean-Baptiste
St-Marc
MRC Lajemmerais 209
Calixa-Lavallée
Contrecoeur
St-Amable
Ste-Julie
Varennes
Verchères
MRC Le Bas-Richelieu 367
St-Aimé/St-Louis
St-David/Yamaska
Ste-Victoire
St-Gérard Majella
St-Ours
St-Robert/St-Michel Ya.
St-Roch/St-Marc
Sorel/Autres
MRC Le Haut-Richelieu 735
Henryville
Lacolle
Mont St-Grégoire
Clarenceville/Noyan
St-Alexandre
St-Blaise
Sabrevois
Ste-Brigide
St-Jean
Ile aux Noix
St-Sébastien
St-Valentin
MRC Les Jardins-de-Napierville 590
Hemmingford
St-Bernard la Colle
Napierreville
St-Clothilde Chateau
St-Edouard Nap.
St-Jacques le Mineur
St-Michel Nap.
Sherrington
St-Rémi
MRC Les Maskoutains 1 439
La Présentation
St-Barnabé
St-Bernard
St-Damase
St-Dominique
Ste-Hélène
Ste-Madeleine
St-Hugues
St-Hyacinthe
St-Jude
St-Liboire
St-Marcel
St-Pie
St-Simon
St-Valérien
MRC Longueuil 125
Longueuil
MRC Nicolet-Yamaska 232
Baieville / Baie-du-Fèvre
Pierreville/St-Elphège
St-François du lac
St-Zéphirin
MRC Rouisillon 107
St-Constant
St-Mathieu Lap.
St-Philippe Lap.
MRC Rouville 532
Ange-gardien/Racine
Marieville
Rougemont
St-Césaire
Ste-Angèle de Mon.
St-Paul d'Abb.
Autres copies postées 243

Les secrets de la qualité pour les Vergers de la Colline



Hélène
Rochon

Conseillère en transformation alimentaire
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Saint-Hyacinthe

Offrir au client un produit de qualité au meilleur prix, voilà la mission que se sont donnés les propriétaires des Vergers de la Colline, Michel Lasnier et Josée Pépin. Prenant assise à Sainte-Cécile-de-Milton en 1927, l'entreprise compte jusqu'à ce jour quatre générations de pomiculteurs dont Marc-Antoine et Alexandra Lasnier, fils et fille de Michel et Josée.

Pour réussir leur mission, les Lasnier se sont entourés d'une équipe fort compétente de 10 employés. Tous contribuent de par leurs responsabilités et leurs habilités à l'obtention de la qualité. Mais qu'est-ce que la qualité au juste et comment y arrive-t-on?

Çà commence dans le champs

Pour Marc-Antoine, la matière première est à la base de la qualité d'un produit. Pendant la période de récolte, il se rend tous les jours aux vergers pour vérifier la maturation des fruits. Par leur coloration et leur goût, il est en mesure de déterminer le moment adéquat de les cueillir. Ses papilles gustatives ne le trompent pas sur la qualité des produits transformés à venir. « Lorsque je goûte aux pommes, je les vois déjà dans une bouteille ou dans une tarte! », me dit-il.

Ça se poursuit par la présentation

Si Marc-Antoine et sa mère Josée s'occupent de la saveur, c'est Michel qui voit à la texture et à la couleur. Il perçoit rapidement les besoins des clients (il a le pif). « Outre ses qualités intrinsèques, le produit doit être beau pour les yeux. C'est pourquoi on met beaucoup de temps sur les emballages », mentionne Marc-Antoine.

Lorsqu'on entre dans la boutique des Vergers de la Colline, on baigne dans une atmosphère chaleureuse et un décor aménagé avec soin par la propriétaire qui vous accueille avec son sourire radieux. On y retrouve des produits de qualité, transformés par des gens passionnés, fiables et confiants.



Comme leurs parents Michel et Josée, Marc-Antoine et Alexandra perpétuent la tradition de pomiculteurs sur les terres ancestrales. Alexandra développe des produits dérivés de la pomme, telles des gelées et tartes, alors que Marc-Antoine élabore des cidres, cidres de glace et mistelles.

La qualité bien dosée

Pour la famille Lasnier, la qualité se définit comme un ensemble de critères qui sont tout aussi importants les uns que les autres. Un produit de qualité est créé à partir d'une matière première de qualité qui émerveille les yeux et plaît à notre bouche. Transformé, le produit se conserve longtemps et se présente dans un emballage attrayant.

La qualité se perçoit aussi par le service offert à la clientèle, l'atmosphère paisible de la boutique et la participation active des employés dans l'entreprise. Il importe de bien choisir les fournisseurs et savoir représenter le produit lors de foires et d'exposition.

Tous ces critères doivent être pris en considération. La mise au point d'un produit de qualité varie en temps et complexité selon la nature de celui-ci. Il faut faire preuve de patience et de rigueur pour y parvenir.

Savoir innover

Bien sûr, la qualité de l'entreprise passe par l'innovation et le développement de nouveaux produits. Deux nouvelles tartes et deux nouveaux cidres ont rempli les tablettes de la boutique en 2006 dont *Rose*, le cidre rosé, et *Charme Printanier* qui a remporté la médaille d'or au All Canadian Wine Championship. En misant sur la qualité, dans tout le processus de production et de transformation de produits, voilà comment on réussit à se démarquer!

EPR
EVANCIC PERRAULT ROBERTSON
COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS

Le milieu agricole en est un qui comporte une législation en changement constant, et pour pouvoir en profiter, les entreprises doivent s'en remettre aux connaissances fiscales d'un cabinet spécialisé. Un cabinet en mesure de servir les petites comme les grandes entreprises, tout en offrant un service personnalisé.



Monsieur Michel Brouillard CA

Laissez nos experts vous aider à y voir plus clair. Grâce à leur grande compréhension des enjeux de votre industrie, ils sauront vous guider dans la croissance de vos opérations.

450, av. Saint-Joseph, bureau 200, Saint-Hyacinthe
Tél. : **450 774-7165**
Courriel : sthyacinthe@eprquebec.com
Un membre indépendant du Groupe EPR Canada Inc.

0396129

Kubota

Vivre en grand

Kubota lance sa série Grand L40, une nouvelle gamme de tracteurs polyvalents et parmi les plus efficaces sur le marché, peu importe la tâche à accomplir.

Série Grand L40

- NOUVELLE transmission HST PLUS
- Contrôle hydraulique du chargeur posé en usine
- IntelliPanel
- Siège de luxe à haut dossier
- Volant ajustable
- Grande cabine novatrice



Kubota
aubin & st-pierre inc.

350 Raygo
La Présentation, Qc, J0H 1B0
Tél. : 450 796-2966
Mtl : 450 875-1600
Fax : 450 796-3011
www.aubinst-pierre.qc.ca

0313636

Se différencier avec peu de moyens



Danielle
Carle

Présidente
Stratégies d'entreprise

Face à la mondialisation des marchés, tous les experts s'entendent : il est primordial pour chaque entreprise de se différencier.

Mais avec le nombre incroyable de nouveautés lancées chaque année, on est en droit de se demander s'il reste une idée à la portée d'une entreprise moyenne, qui ne la ruinera pas en frais d'équipement et de commercialisation.

Il faut avoir confiance dans le génie québécois. Ce n'est pas d'hier que des entreprises de chez-nous réussissent à se différencier avec peu de moyens.

Le succès de Double Fruits

Il y a près de vingt ans, la majorité des marques de confiture vendues au Canada n'étaient pas rentables. Toutes cherchaient une façon de se différencier. Recherches auprès des consommateurs après recherches arrivaient à un cul de sac : le consommateur voulait une confiture pure, pas trop épaisse, pas trop sucrée et avec une majorité de fruits entiers facilement « étendables » sur une tartine.

Tout lecteur qui a déjà fait de la confiture sait que répondre aux souhaits des consommateurs est impossible : une confiture pure est épaisse et sucrée (moitié fruit, moitié sucre); si on coupe les fruits pour les rendre « étendables », ils se désintègrent complètement durant la cuisson.

C'est Jocelyne Boivin, alors directrice du développement chez Vachon, qui a finalement eu le bon réflexe : « Oublions la confiture. Essayons de faire un produit qui a les caractéristiques recherchées », a-t-elle proposé.

Le succès de Double Fruits a été instantané malgré :

- un budget de commercialisation très limité;
- une concurrence impressionnante (Kraft, Laura Secord);
- un référencement comme tartinade plutôt que confiture (normes d'appellation);
- des additifs dans la formulation;
- un prix plus élevé.

Le bon coup de la volaille O'Grain

Certains d'entre vous se souviendront de cette petite entreprise qui commercialisait des volailles nourries exclusivement de grains. Malgré des difficultés de conformité, sans commercialisation véritable et avec un prix plus élevé, l'entreprise réussissait à augmenter ses ventes de mois en mois.

Bien avant que le concept « bio » soit à la mode, O'Grain frappait une corde sensible chez la consommatrice : fournir à sa famille des aliments sains pour un corps sain.



L'entreprise avait la bonne taille et un nom incomparable pour exploiter avec succès cette niche dans le marché :

- Flamingo a reculé à cette époque face aux difficultés de gérer l'approvisionnement d'élevages différenciés;
- Maple Leaf Foods a investi des sommes importantes pour créer une perception de l'avantage de leur marque Prime, sans réussir à le démontrer de manière claire.

Les bonnes idées ne font que commencer

Ce n'est que récemment que les grandes et petites entreprises observent vraiment l'acheteur industriel et le consommateur afin de comprendre ce qui les intéresse vraiment, soit pour « quoi » le client serait-il prêt à payer?

Voici les clés du succès dans le développement d'idées porteuses :

- analyser comment le produit est acheté et utilisé, non seulement par le consommateur mais par toute la chaîne d'intermédiaires;
- faire la différence entre ce qui est dit et ce qui est fait;
- choisir les opportunités de différenciation difficilement copiables par les concurrents;
- identifier ce pour « quoi » chaque pallier veut payer;
- formuler le produit ou le service pour atteindre ce prix;
- diminuer les frais en éliminant les éléments qui n'ont pas de valeur.



Transformation - Tirez profit de la qualité!

La qualité chez A. Lassonde inc.



Chantal
Grégoire

Vice-présidente, secteur qualité
A. Lassonde inc.

La qualité chez A. Lassonde inc. est au cœur de l'ensemble de ses activités et prend plusieurs facettes. Bien sûr, le produit fini tel qu'il est livré aux consommateurs doit rencontrer toutes les exigences organoleptiques et physico-chimiques (% de sucre, % d'acidité, etc.). L'emballage aussi se doit de respecter un ensemble de normes et de spécifications associées à l'industrie alimentaire. Toutefois, le mandat qualité de A. Lassonde inc. se situe bien au-delà du concept classique du « contrôle de la qualité ». En fait, l'excellence en matière de qualité est avant tout orientée vers les consommateurs. Ce sont eux qui définissent les caractéristiques qui représentent, à leurs yeux, un produit fini de qualité.

En ce sens, la qualité est un concept stratégique qui permet aux organisations de se positionner et de différencier leurs produits. Or, les consommateurs réclament des produits finis qui ont une plus value nutritionnelle. Ceux-ci sont soucieux de fournir à leur corps les bienfaits d'ingrédients actifs : de la fibre soluble, des acides gras Oméga-3, des antioxydants de type polyphénol, des vitamines A et C, du calcium pour les os et les dents, des probiotiques de sources Bifidus et Acidophilus, bactéries actives facilitant le travail du système digestif, etc.

Ce contexte d'aliments dits fonctionnels *démontre que l'identification* des caractéristiques de qualité exige une grande sensibilité aux changements dans les attentes des consommateurs et une adaptation rapide à leurs exigences. C'est à ce challenge d'adaptation que le secteur qualité de A. Lassonde inc. déploie ses énergies et... lève un verre à votre santé!



Les produits présentés sous la marque « Oasis Pause Santé » sont disponibles dans la section réfrigérée de votre épicerie préférée.

Transformation - Des signes de qualité

Un guide pour mettre en valeur nos produits



Julie
Rochon

Conseillère en promotion
Transformation Alimentaire
Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Vendre ses produits en mettant de l'avant la provenance d'une composante, voilà une idée qui devrait animer de plus en plus d'entreprises québécoises!

De fait, les entreprises de transformation alimentaire qui utilisent des matières premières d'ici ont tout avantage à mettre de l'avant leur provenance sur l'étiquette des produits finis. Comme on le sait, un nombre croissant de consommateurs cherchent à encourager l'achat local et ont besoin, pour ce faire, d'indications claires à ce sujet. Ceci est d'autant plus vrai que la mondialisation entraîne sur le marché l'entrée de produits et de matières premières provenant d'autres pays, ce qui sollicite le consommateur et lui commande de faire des choix. Et pour faire ces choix, le consommateur a besoin d'information.

Mettre en valeur la provenance : oui mais comment?

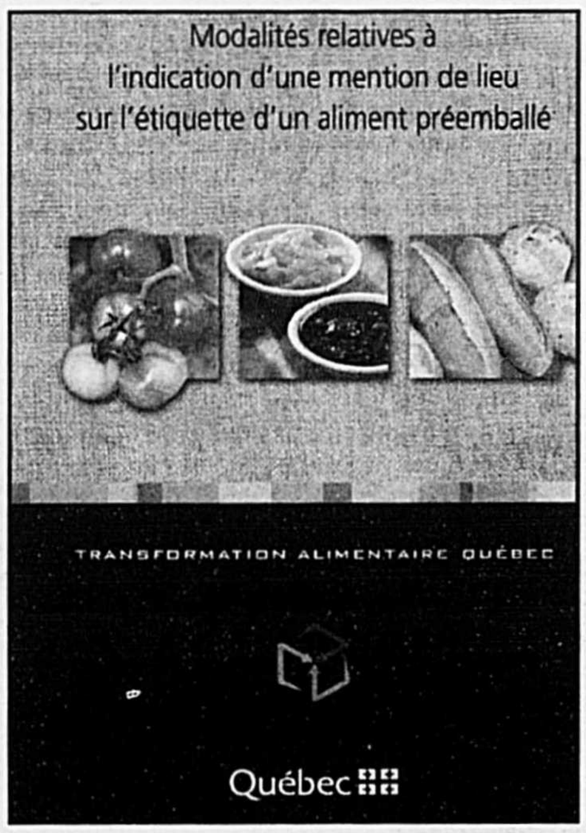
Afin d'offrir un outil de référence aux entreprises d'ici qui produisent ou qui transforment des produits d'ici, Transformation alimentaire Québec (TRANSAQ), en collaboration avec le Centre québécois d'inspection des aliments et de santé animale (CQIASA), a conçu un guide résumant les bonnes pratiques pour mettre en valeur un produit en promulguant, sur l'étiquette, le lieu où il a été cultivé, cueilli, élevé ou récolté.

Le *Guide sur les modalités relatives à l'indication d'une mention de lieu sur l'étiquette d'un aliment préemballé* répond à une volonté commune de mettre en valeur les produits régionaux et de niche. D'ailleurs, il faisait partie des outils annoncés par le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Yvon Vallières, dans son plan d'action pour la mise en valeur des produits régionaux et de niche.

Évidemment, les bonnes pratiques qui sont véhiculées dans ce guide n'empêchent en rien les autres initiatives légitimes pour faire valoir les produits régionaux et de niche. Cependant, il faut souligner que l'uniformisation des façons de faire facilite la compréhension du consommateur.

Un exemple

Vous préparez des tartes aux pommes avec des pommes cueillies à Rougemont, en Montérégie. Pourquoi ne pas le mettre en évidence? Le guide vous suggérera d'indiquer sur l'étiquette des tartes : « Pommes cultivées dans la région de la Montérégie » ou encore « Pommes cultivées à Rougemont ». Il s'agit donc d'une valeur ajoutée : le consommateur sera content de savoir qu'il achète et mange une tarte faite avec des pommes d'ici plutôt qu'avec des pommes de Chine, tranchées, congelées et envoyées ici.



Les nombreux exemples présentés dans le guide servent à situer le lecteur et l'aide à déterminer la meilleure façon de valoriser son produit.

Où se procurer le guide?

Des exemplaires gratuits du *Guide sur les modalités relatives à l'indication d'une mention de lieu sur l'étiquette d'un aliment préemballé* sont offerts dans les directions régionales du MAPAQ. Ce guide est également disponible sur le site Internet du Ministère sous l'onglet « Publications », www.mapaq.gouv.qc.ca.

Pour plus de détails, communiquez avec l'un des conseillers en transformation alimentaire de votre région. En Montérégie-Est, Lynn Bourassa ou Hélène Rochon, 450 778-6530; en Montérégie-Ouest, François Beaulieu, 450 427-2000.

Qualité certifiée, oui mais... et comment?



Christian
Legault

AgroExpert inc.

Vous avez un produit de première qualité à vendre et vous désirez le faire certifier? D'accord, mais quels sont vos critères de qualité?

Pour l'inspection des aliments, la qualité signifie un produit sain en matière d'innocuité et de salubrité. Pour une mère de famille, ce pourrait être des produits sans gras trans, sans additifs ou des aliments biologiques. Pour une autre personne, ce serait la fraîcheur et l'origine locale. Si l'on demandait ses critères de qualité à un détaillant, il parlerait peut-être d'une belle présentation et de la forme régulière du produit.

Évolution d'une définition...

La définition officielle de la qualité est la suivante : ensemble des propriétés et caractéristiques qui confèrent à un produit l'aptitude à satisfaire les besoins exprimés ou implicites du client.

La définition de la qualité dépend donc de ceux qu'elle concerne et elle évolue avec le temps et les tendances. Les omega-3 étant à la mode, les produits qui en contiennent sont présentement en demande. S'il advenait qu'une série d'articles scientifiques établisse un lien entre les omégas-3 et le cancer, la tendance de ce marché tomberait instantanément. Cette situation fictive est peu probable, mais il faut prendre conscience du fait que certaines modes sont passagères et il faut, autant que faire se peut, voir venir les coups.

Revenons aux critères de qualité de votre produit à faire certifier. Ses qualités spécifiques méritent d'être affichées aux yeux des consommateurs! Vient alors la délicate question des allégations alimentaires.

Allégations alimentaires : question délicate!

Une allégation se définit comme toute présentation par laquelle on déclare, suggère ou sous-entend qu'un aliment a des caractéristiques particulières relatives à sa provenance, à ses propriétés nutritives, à sa nature, à sa production, à sa transformation, à sa composition ou à toute autre qualité.

Aucun aliment ne devrait être décrit ou présenté d'une manière erronée ou trompeuse, ou qui puisse créer une fausse impression de ses caractéristiques.

- On doit toujours pouvoir justifier les allégations utilisées.
- Les allégations qui pourraient mettre en doute la salubrité d'aliments similaires ou qui risquent de susciter ou d'exploiter des craintes chez les consommateurs sont interdites.
- Les allégations selon lesquelles un aliment a des caractéristiques spéciales, qui en fait se retrouvent dans tous les aliments de ce genre, sont interdites à moins que l'allégation ne présente ce fait que d'une manière évidente.

C'est pourquoi certains producteurs agricoles et transformateurs alimentaires décident d'adhérer à des programmes de certification.

Adhérer à un programme de certification

Un programme de certification intègre un ensemble d'éléments qui permettent l'amélioration et la standardisation de la qualité des produits mis en marché. Le respect de l'ensemble des critères permet aux produits d'être affichés avec des allégations crédibles, en autant qu'elles se conforment aux autres aspects de la loi sur les allégations alimentaires.

Reste les dernières questions et non les moindres; quel programme de certification convient aux caractéristiques de votre produit et qui peut le certifier?

En dehors des certifications biologique, équitable et hygiène-salubrité, il existe peu de programmes de certification adaptés aux spécificités des produits. C'est pourquoi plusieurs ont choisi de créer leur propre programme de certification et de déléguer à un organisme certificateur indépendant le rôle de certifier la conformité à un cahier des charges. Cette démarche apporte une crédibilité au produit et permet l'usage d'allégations tout en contrôlant l'utilisation d'une marque de commerce déposée à cet effet.

Pour plus de renseignements sur ces possibilités, contacter AgroExpert inc. : 819 562-7868.



LES ÉQUIPEMENTS HARJO

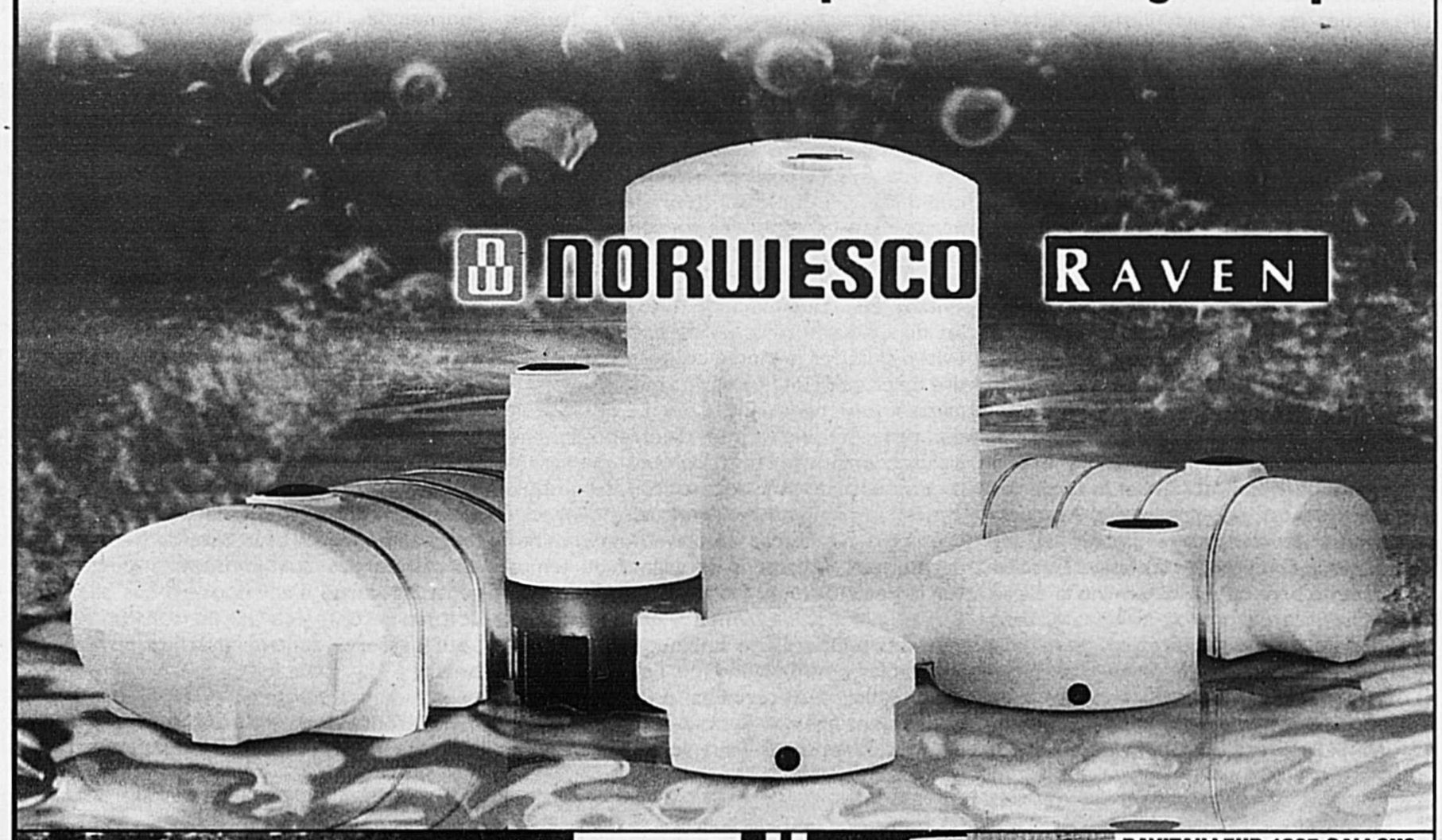
8100, Boul Laframboise, St-Hyacinthe

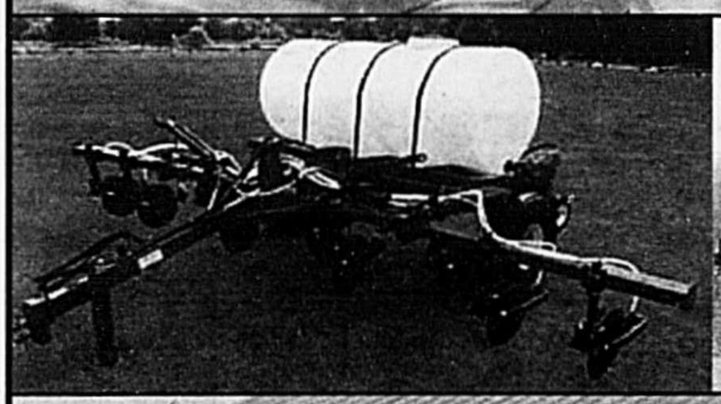
Tél.: 450 796-2571

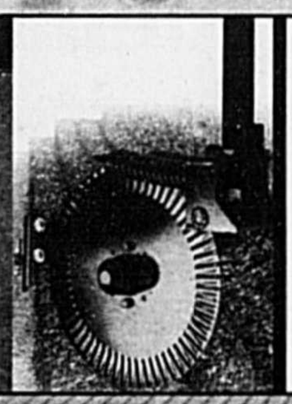


Plusieurs modèles en inventaire.

Réservoirs verticaux et horizontaux pour eau ou engrais liquide





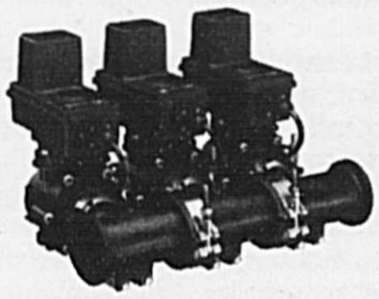


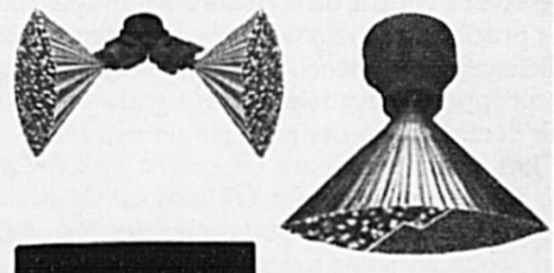


Pour une meilleure précision de votre arrosage

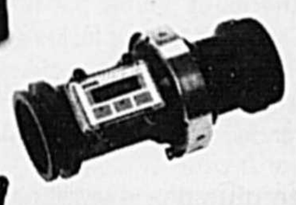
Tout un choix

ORDINATEURS ET JETS HAUT DE GAMME





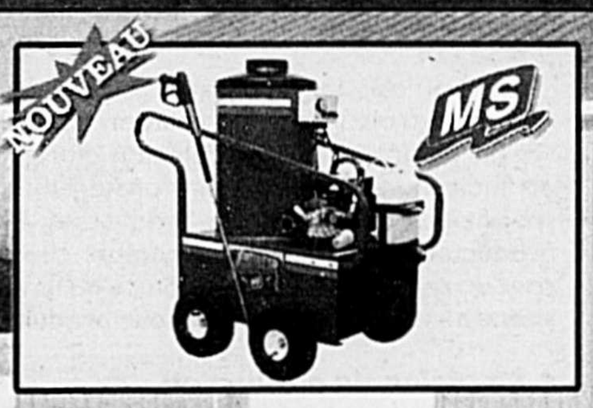








Ordinateur avec contrôle par satellite



LES SPÉCIALISTES DES NETTOYEURS À HAUTE PRESSION

Pièces de pulvérisateur

Hypro - Pompe
Teejet - Jet
Banjo - Adapteur rapide
Raven Industrie - Ordinateur
Réservoir - Polytilène
Salvarini - Marqueur à mousse







EN MAGASIN

Tous les accessoires pour la manutention de liquides
- pompes - valves - boyaux - accouplements - "fitting", etc...

On se déplace pour vous !

Les Équipements Harjo

450 796-2571 • 450 779-7620

Nous vous offrons les plus bas prix et le meilleur SERVICE

039569-1

La date sur le produit : durée de vie ou d'entreposage?

France
St-Yves

Responsable du Centre
d'expertise bioalimentaire (CEBA) de Laval
Collège Montmorency
Laval

À l'achat d'un aliment, la plupart des consommateurs ont une routine assez semblable : examiner l'apparence du produit, vérifier si l'emballage est intact, consulter le tableau de la valeur nutritive, regarder le prix et s'assurer de la durée de vie. La date de péremption peut s'étendre de quelques jours pour un produit frais à plusieurs mois pour un produit transformé.

Comment établit-on la durée de vie d'un produit alimentaire? Est-elle un gage de qualité absolue pour toute la période de conservation?

Les entreprises de transformation alimentaire établissent la durée de vie des aliments, entre autres en évaluant dans le temps l'évolution des qualités sensorielles. L'appréciation de la couleur, de l'odeur, de la texture et de la saveur des produits donne une bonne indication de la fraîcheur des aliments. Une modification dans les propriétés organoleptiques signale souvent une détérioration des produits alimentaires.

Les transformateurs effectuent également des tests pour établir la période où l'aliment ne présente aucun danger à la consommation. Parmi eux, il y a des tests chimiques. Des réactions chimiques peuvent se produire dans les aliments et limiter, par le fait même, leur durée de vie. Par exemple, les gras contenus dans les produits de boulangerie rancissent et développent une saveur indésirable. Sans nous rendre malade immédiatement, les gras rances sont une source de radicaux libres qui participent à l'apparition de certains types de cancer.

Il existe aussi les tests microbiologiques qui permettent de mesurer l'évolution des microorganismes dans les aliments et de nous assurer qu'il y a absence de bactéries pathogènes ou de toxines. Ces tests microbiologiques sont des outils pour établir des durées de vie assurant la sécurité alimentaire du consommateur.

Finalement, les transformateurs évaluent le profil nutritionnel de l'aliment afin de s'assurer qu'il procure les éléments nutritifs déclarés sur l'étiquette durant toute sa durée de vie.

Une fois que le transformateur a investi plusieurs efforts pour garantir au consommateur la durée de vie inscrite sur l'emballage, en y ajoutant même quelques jours de sécurité, comment ce dernier traite-t-il son produit alimentaire?

Le consommateur peut-il modifier la date de péremption inscrite sur un emballage?

La durée de vie doit respecter les conditions d'entreposage des produits alimentaires. Ainsi, la date de péremption des produits périssables est d'autant plus juste que le consommateur respecte les règles de la chaîne du froid, c'est-à-dire les conserver continuellement à une température de 4°C. Il faut limiter la sortie des aliments en dehors du réfrigérateur. Pas question de laisser les aliments périssables un long moment sur le comptoir de la cuisine. En somme, la date de péremption détermine la durée de vie maximale du produit alimentaire dans son emballage avant ouverture.

Qu'en est-il de la durée d'entreposage?

Si l'emballage est ouvert, la date de péremption ne tient plus et on parle alors de durée d'entreposage. Par exemple, il est indiqué sur un emballage sous vide de charcuterie une date de péremption de 4 semaines au moment de l'achat. Une fois l'emballage ouvert, cette même charcuterie ne dure que 5 jours conservée au réfrigérateur. Malheureusement, la date de péremption et la durée d'entreposage sont souvent confondues par le consommateur. Cette erreur peut se produire chez nos adolescents qui préparent eux même leur lunch. Une gastroentérite peut alors survenir quelques heures après l'ingestion de l'aliment périmé, le corps désirant se débarrasser de l'intrus microbien.

On s'assure d'obtenir une durée d'entreposage maximale de nos produits alimentaires une fois l'emballage ouvert en prenant quelques précautions. Pour les aliments périssables, il s'agit de les conserver au réfrigérateur en les sortant à la température ambiante le moins longtemps possible et en évitant leur contamination avec des ustensiles déjà « barbouillés ». Par exemple, il faut éviter d'utiliser le même couteau pour étendre du poulet cuit et pour prendre la mayonnaise directement dans le pot. Le poulet cuit qui possède une durée d'entreposage de 3 jours diminue le temps de conservation de la mayonnaise pouvant se rendre jusqu'à 2 mois au réfrigérateur. Des mains bien propres et des surfaces de travail impeccables permettent également de gagner du temps sur la détérioration des aliments.

Par ailleurs, les aliments qui se conservent à la température ambiante ne sont pas invincibles non plus une fois l'emballage ouvert. Ainsi, les céréales à déjeuner se conservent environ 8 mois et les craquelins 6 mois en prenant bien soin de refermer l'emballage. Le beurre d'arachides se conserve 2 mois une fois ouvert même si la date de péremption indique une plus longue durée de vie. Ces produits alimentaires contenant des gras ont tendance à rancir en présence d'air. Il faut donc noter les jours d'ouverture des emballages pour s'assurer de la qualité et de l'innocuité des aliments que nous consommons. Une inscription sur l'emballage est un bon truc pour informer toute la famille.

L'été reviendra bientôt ainsi que les balades gourmandes nous menant vers les marchands des produits du terroir. Il faut aussi respecter les règles de conservation des produits périssables en prévoyant une glacière bien froide pour y déposer les trésors dénichés. Les commerçants ont avantage à offrir de la glace à leurs acheteurs de passage qui oublient la chaîne du froid au profit du paysage à contempler. Il n'est pas question de se promener avec des aliments périssables dans sa voiture par un bel après-midi d'été. Quelle mauvaise surprise de retrouver une tarte présentant des taches de moisissures seulement après quelques heures de promenade.

La sécurité alimentaire... l'affaire de tous!

La durée de vie d'un produit alimentaire n'est pas l'apanage unique des transformateurs alimentaires et la date de péremption ne résiste pas aux consommateurs négligents. La durée d'entreposage des aliments doit être contrôlée par le consommateur pour s'assurer de leur innocuité. Soyez vigilants!

Référence utile : ***Thermoguide - Frais c'est meilleur,*** publié par le MAPAQ.



Les appellations réservées au Québec, c'est quoi?

Guillaume
Couture

Économiste
Direction des études économiques et d'appui aux filières
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Les appellations réservées suscitent une certaine confusion chez les entrepreneurs québécois qui veulent s'engager dans cette voie. Pour une meilleure compréhension, définissons en quoi consistent ces attestations.

Au Québec, les produits agricoles ou alimentaires faisant l'objet d'appellations réservées sont réglementés par la *Loi sur les appellations réservées* (LRQ, c. A-20.02), qui sera remplacée par la *Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants*. Il s'agit habituellement de produits de niche dont les qualités particulières sont reconnues et dont le processus de production et/ou de transformation est validé par un système de contrôle (un cahier des charges). Les produits de niche sont, à l'opposé des produits de masse, destinés à un groupe restreint de consommateurs qui recherchent des produits ayant des qualités particulières en fait de goût, de santé, de savoir-faire, d'ingrédients, etc. Plusieurs synonymes sont utilisés pour traduire le concept de produit de niche : produits de spécialité, produits fins, produits gourmets, etc.

Le processus qui permet l'obtention d'une appellation réservée est dit collectif : les entreprises qui ont développé un certain savoir-faire commun doivent définir dans un cahier des charges la méthode de fabrication de leur produit. De plus, toutes les entreprises qui s'engagent à fabriquer un produit selon les spécifications du cahier des charges ont le droit d'utiliser l'appellation réservée. Jusqu'à présent, la seule appellation reconnue au Québec est celle liée au mode de production biologique.

Types d'attestations reconnues par la Loi

La Loi sur les appellations réservées reconnaît trois types d'attestation selon la région de production (appellation d'origine et indication géographique protégée), la spécificité ou le mode de production. Les producteurs ou les transformateurs choisiront un type d'attestation selon ce qu'ils désirent mettre en valeur dans leur produit.

1. La région de production

Appellation d'origine (AO) : le nom d'une aire géographique délimitée qui sert à désigner un produit agricole ou alimentaire originaire de cette région **et** dont la qualité et les caractères sont dus essentiellement ou exclusivement au milieu géographique, comprenant les facteurs naturels et humains **et** dont les lieux de production et d'élaboration et de transformation sont situés dans l'aire géographique délimitée.

Il est à noter que l'AO est la seule appellation réservée qui nécessite une preuve scientifique, étant donné que le produit doit être non reproductible.

Indication géographique protégée (IGP) : le nom d'une aire géographique délimitée qui sert à désigner un produit agricole ou alimentaire originaire de cette région et dont une qualité, la réputation ou une autre caractéristique du produit sont attribuables à son origine géographique **et** dont la production, et/ou l'élaboration et/ou la transformation est située dans l'aire géographique délimitée.

SUITE EN PAGE C-11

La qualité de l'étiquetage à l'épicerie



Chantale **Arseneau**
Dt. P., M. Sc.

Chargée de projet
Institut de technologie des emballages et du génie alimentaire du Collège de Maisonneuve

Saviez-vous que la grosseur des caractères inscrits sur les emballages est réglementée? Le règlement mentionne que les caractères ne peuvent pas être plus petits que 1.6 mm (1/16 de pouce), selon la lettre « o » minuscule. Saviez-vous que même les termes tels que frais, fait à la maison, naturel, véritable, biologique, pur, authentique, imitation, sont tous réglementés! Il y a des centaines d'exemples de ce genre.

Au Canada, nous nous sommes dotés d'un cadre réglementaire très détaillé régissant ce que les entreprises peuvent imprimer ou ne pas imprimer sur les emballages. Le volumineux *Guide d'étiquetage et de publicité sur les aliments 2003* offre des informations sur les exigences en matière d'étiquetage et de publicité des aliments. De plus, il traite des politiques qui s'appliquent aux déclarations et aux allégations faites au sujet des aliments. Par conséquent, il représente un outil pour aider l'industrie à se conformer à la législation et à la protection du consommateur.

Les informations obligatoires

On devrait toujours inscrire le nom usuel du produit, la quantité nette, le nom et l'adresse du fabricant, du distributeur ou de l'importateur, la liste des ingrédients et la date limite de conservation. Toutes les informations se retrouvant sur l'emballage doivent être bilingues, c'est-à-dire en français et en anglais, à l'exception du nom et de l'adresse du fabricant qui peuvent être inscrits dans la langue de Molière ou celle de Shakespeare. Cette règle de bilinguisme s'applique pour tous les aliments, d'un océan à l'autre.

On devrait toujours inscrire le nom usuel du produit, la quantité nette, le nom et l'adresse du fabricant, du distributeur ou de l'importateur, la liste des ingrédients et la date limite de conservation.

Seul le tableau de la valeur nutritive est obligatoire depuis décembre 2005 pour les grosses entreprises (1 million de chiffre d'affaires en 2003); toutes les autres ont jusqu'à la fin de l'année 2007 pour se conformer. Avant l'adoption du nouveau règlement, l'étiquetage nutritionnel était facultatif, à quelques exceptions près. Ce nouveau tableau facilite le repérage et la lecture des informations nutritionnelles. Avant l'adoption du nouveau règlement, aucune allégation relative à la santé n'était permise au Canada. Tous les changements apportés au tableau de la valeur nutritive et aux allégations s'appuient sur les découvertes scientifiques récentes dans le domaine de la santé, et ce, dans le but de mieux servir les intérêts des consommateurs et de répondre à leurs besoins en matière de santé.

Il y a deux types d'allégations nutritionnelles : celles relatives à la teneur nutritive et celles liées à la santé. Les premières se définissent par deux ou trois mots soulignant la teneur d'un aliment en un certain élément nutritif; par exemple « source de fibres ». Les deuxièmes sont des allégations spécifiques portant sur la réduction du risque de maladie cardiaque, de cancer, d'ostéoporose et d'hypertension artérielle et la réduction de la carie dentaire. Elles sont maintenant permises au Canada.

Il faut souligner que l'utilisation d'allégations n'est pas obligatoire. Les fabricants ont le choix d'en ajouter ou non sur leur emballage. Il est cependant indéniable qu'elles représentent un élément marketing important puisque qu'elles servent souvent de phare pour le consommateur qui a maille à partir avec les informations du tableau de la valeur nutritive.

La quantité nette

La façon de déclarer la quantité nette est aussi règlementée. Elle doit être indiquée sur la surface principale et la grosseur des chiffres, en caractères gras, est proportionnelle à la superficie de la principale surface exposée. La quantité nette correspond au poids total de l'aliment et ce poids ne doit évidemment pas être inférieur à la quantité déclarée. Il existe même une réglementation pour déclarer le poids d'un produit! Au-delà de 100 grammes, on arrondit au gramme. En dessous de 100 grammes, on doit mettre deux chiffres seulement; on ne pourra donc jamais retrouver sur un emballage un poids de 22,3 g.

La date limite de conservation

La date de péremption doit être indiquée lorsqu'un aliment se conserve pour une durée de moins de 90 jours. La loi prescrit aussi la façon de l'indiquer. La mention « Meilleur avant / Best before » doit apparaître ainsi que la manière anglo-saxonne de donner les dates : d'abord l'année, le mois et le jour.

Les inspecteurs de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) sont aux aguets! Ce sont eux qui prennent les mesures nécessaires pour corriger les situations fautives, et ce, à l'échelle nationale. Ils ont le pouvoir de donner des amendes et de retirer les produits des tablettes! Donc, n'oubliez pas que la qualité de l'étiquetage, ça compte aussi!

Manière anglo-saxonne de mentionner la date d'un produit

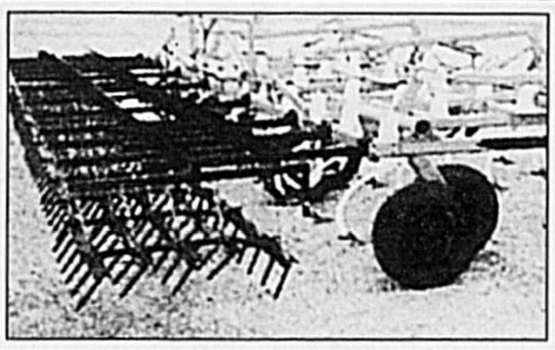
Meilleur avant
07 JL 28

Best before

HERSE À FINIR ET PEIGNE DE DÉSHERBAGE

(à pointes rigides inclinées)
s'attache à votre vibro ou cultivateur

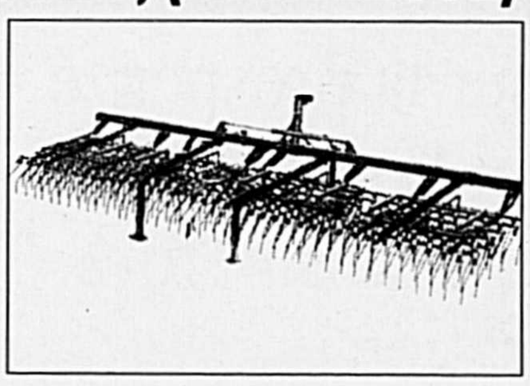
(étrilleuse de 5 pi. à 33 pi. de largeur)



(directement du fabricant)
L'outil idéal pour briser les mottes de terre, niveler et préparer le lit de semence.
Remplace avantageusement la herse à rouleaux et nécessite moins d'entretien, surtout en terrain rocheux.
Éprouvée en grande culture depuis 11 ans, *nous fabriquons la largeur de herse selon vos besoins adaptée à votre cultivateur ou vibro.*
Ex. : 20 pi. - 5 rangées - 2,600$

PEIGNE DE DÉSHERBAGE RFC, (ÉTRILLEUSE)

* disponible de 5 pi. à 33 pi. de largeur.
* Idéal pour combattre les mauvaises herbes dans le soya, le maïs et toutes autres cultures maraîchères.
* sert à briser la croûte et finir ainsi qu'aérer le sol.



Tous nos peignes possèdent :

❶ Technologie de dents relevables qui s'accrochent sans outils.
❷ Inclinaison des dents ajustables par section avec 6 réglages d'angles.
❸ Dents de 16 po. de hauteur, placées sur 4 barres espacées de 10 po. pour éviter le bourrage.
❹ Composé de petites sections de 5 à 6 pi. de largeur pour mieux s'adapter au terrain vallonneux.
❺ Éprouvé en grande culture depuis 4 ans, conçu par des ingénieurs.

Prix de nos modèles 2007 :

- RFC 5 pi. à 1300 $
- RFC 10 pi. à 2 200 $
- RFC 15 pi. non repliable à 3 100 $
- RFC 23 pi. (8 rangs) repliable avec cylindre hydraulique avec pneus de flottaison à 4 990 $
- RFC 33 pi. (12 rangs) repliable avec cylindre hydraulique avec pneus de flottaison à 6990 $

CHAÎNE D'ÉCUREUR D'ÉTABLE

Aucune chaîne ne dure plus longtemps

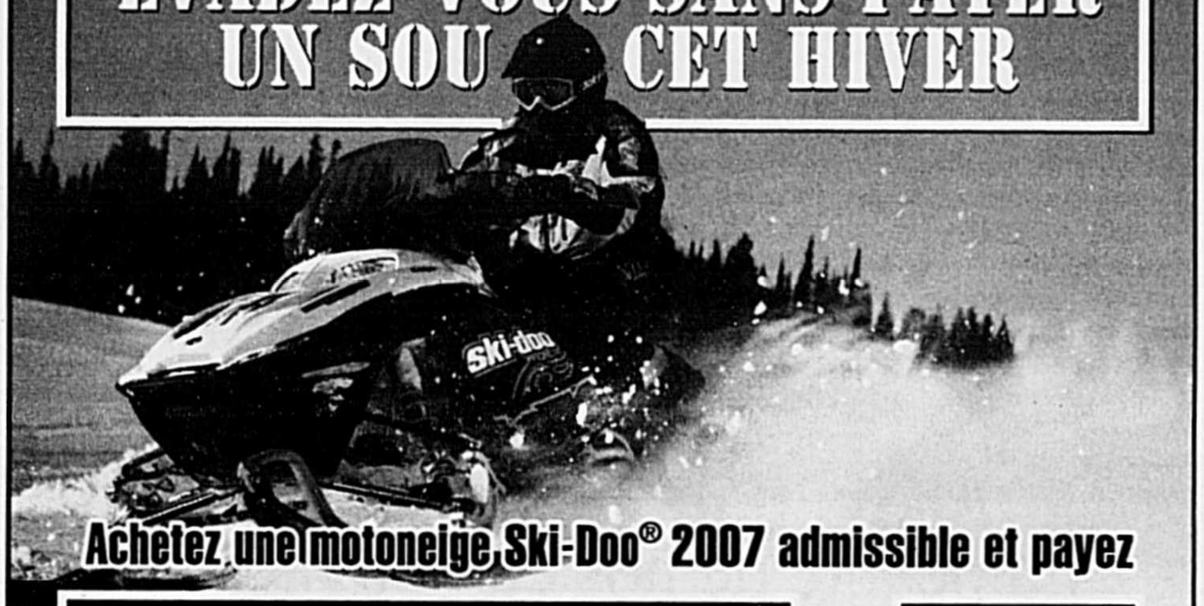


Nous fabriquons 2 modèles.
Mêmes spécifications que «Idéale» ou «Houle», s'adaptent à tout écureur existant. **Neuve** (testée par des ingénieurs), fait d'acier gradé de 1re qualité, directement de l'usine.
9,15 $ / pi., palette 2"

Les Produits RFC inc.
600, rue Moëller, Granby (parc industriel), Qc. J2G 8E2
(JOUR) **450 372-6459** (SOIR) **450 372-8664**

0366167

ÉVADEZ-VOUS SANS PAYER UN SOU CET HIVER



Achetez une motoneige Ski-Doo® 2007 admissible et payez

0 dépôt, paiement intérêt avant 2008* + Recevez jusqu'à **500 $** d'essence† OU Recevez jusqu'à **800 $** de rabais‡

Achetez une motoneige Ski-Doo 2005 ou 2006 admissible et payez

0 dépôt, paiement intérêt avant 2008* + Recevez jusqu'à **750 $** d'essence† OU Recevez jusqu'à **1 000 $** de rabais‡

Y.LEROUX SPORT
250 Principale, St-Damase 450 797-2281

HEURES D'OUVERTURE :
Lundi-mardi-mercredi : 8 h à 18 h
Jeudi-vendredi : 8h à 21 h
fermé aux heures de repas
OUVERT Samedi de 8 h à 12 h

Dépêchez-vous cette promotion prend fin le 24 mars 2007.

CHEZ NOUS, C'EST ski-doo. BRP

© 2007 Bombardier Produits Récréatifs inc. (BRP). Tous droits réservés. ®, MC sont des marques de commerce de Bombardier Produits Récréatifs inc. ou de ses sociétés affiliées. Les offres promotionnelles sont en vigueur du 2007/01/06 au 2007/03/24 chez les concessionnaires Ski-Doo* participants. †Les véhicules admissibles sont toutes les motoneiges Ski-Doo 2005, 2006 et 2007 neuves et inutilisées, à l'exception des modèles Elite*, MX Z* X 440, Mini Z* ainsi que les véhicules exclusifs au printemps, achetés dans la province de Québec. Les clients admissibles obtiennent : ‡Pas de dépôt, paiement et intérêt jusqu'en janvier 2008. Offre de financement disponible à la Banque Laurentienne du Canada. Selon les critères de qualification des termes en vigueur à la Banque Laurentienne du Canada, un dépôt de 10 % peut être exigé. Le programme de financement est basé sur le prix de détail suggéré par le fabricant. Sujet à la participation du concessionnaire. Les promotions sont sujettes à changement ou à prendre fin sans préavis. Pour connaître tous les détails, demandez à votre concessionnaire participant. Ces offres ne peuvent pas être jumelées avec aucune autre offre promotionnelle. †Plus, jusqu'à 500 $ ou 750 $ d'essence : le client peut réduire sa facture du montant respectif ou demander un chèque. Pour connaître les rabais sur les différents modèles, demandez à votre concessionnaire ou visitez Ski-Doo.com. §Jusqu'à 800 $ ou 1 000 $ de rabais. Pour connaître les rabais sur les différents modèles, demandez à votre concessionnaire ou visitez Ski-Doo.com. Consultez toujours un concessionnaire Ski-Doo afin de mieux choisir le modèle qui vous convient. Lisez/visionnez attentivement et suivez toutes les instructions de votre guide du conducteur, de votre vidéocassette de sécurité ainsi que les étiquettes d'avertissement de votre motoneige. Conduisez toujours de façon responsable. Portez toujours des vêtements de protection appropriés, incluant un casque. Respectez toujours la réglementation et les lois locales applicables. Si vous consommez de l'alcool, ne conduisez pas.

0313843

L'huile essentielle : un agent naturel pour la conservation des aliments

Stéphane
Caillet
Ph. D.
Associé de recherche
Laboratoire de recherche en sciences appliquées à l'alimentation INRS-Institut Armand-Frappier

Monique
Lacroix
Ph. D.
Professeure et responsable de Laboratoire
Laboratoire de recherche en sciences appliquées à l'alimentation INRS-Institut Armand-Frappier

Les huiles essentielles sont des substances odorantes concentrées, obtenues à partir de différentes espèces de végétaux. Elles sont responsables des effets antimicrobiens des épices et des herbes, qui sont depuis longtemps mis à profit pour augmenter la durée de vie des aliments.

Les huiles essentielles et leurs composants, actuellement employés comme arômes alimentaires, pourraient donc servir d'agents de conservation alimentaire, d'autant plus qu'ils sont pour la plupart classés « généralement reconnus comme sains » (Generally Recognized As Safe GRAS) ou approuvés comme additifs alimentaires par la Food and Drug Administration. Ils n'ont, par conséquent, pas besoin d'autorisation d'emploi dans les aliments, mais des études préalables sont nécessaires pour mieux cerner leur activité antimicrobienne. Les huiles essentielles ont un spectre d'action très large puisqu'elles inhibent aussi bien la croissance des bactéries que celle des moisissures et des levures. De plus, leur activité antimicrobienne est principalement fonction de leur composition chimique, en particulier de la nature de leurs composés volatils majeurs.

Au Laboratoire de recherche en sciences appliquées à l'alimentation de l'INRS, nous travaillons depuis seize ans sur le développement de traitements technologiques permettant de réduire l'incidence des bactéries pathogènes dans les produits alimentaires. Nous avons utilisé des traitements physiques et des composés antimicrobiens naturels (huiles essentielles) pour étudier la cinétique d'inhibition et la survie de plusieurs bactéries pathogènes et d'altération dans les aliments. De récentes études pratiquées sur plus d'une centaine d'huiles essentielles et de composés d'arôme, nous ont permis de sélectionner une trentaine d'huiles dirigées spécifiquement contre les quatre bactéries pathogènes les plus répandues et contre la bactérie de détérioration la plus couramment trouvée dans les aliments. Parmi les huiles testées, certaines sont extraites d'herbes et d'épices d'usage commun en cuisine (thym, coriandre, romarin...), d'autres relèvent plutôt des industries de la parfumerie et de la cosmétique (lavande, palmarose...), d'autres encore ont des vertus médicinales (sauge, bergamote...).

Pour choisir des huiles essentielles comme agents de conservation alimentaire, il convient de connaître leur seuil d'efficacité (c'est-à-dire la plus faible concentration en huile capable d'inhiber toute croissance bactérienne), car selon l'effet recherché et les bactéries ciblées, la concentration ne sera pas la même. Les résultats obtenus sur milieux de cultures synthétiques sont confirmés dans les aliments, mais à des doses un peu plus élevées. Cependant, le seuil d'efficacité des huiles les plus efficaces étant très bas, souvent inférieur à 0,1 %, leur ajout en très faibles quantités n'altère pas les qualités organoleptiques de l'aliment. En outre, les huiles essentielles possèdent des propriétés antioxydantes et antiradicalaires qui améliorent la durée de vie de l'aliment et intéressent aussi le consommateur pour leurs valeurs nutraceutiques et les bienfaits sur la santé.

Ainsi, l'incorporation des huiles essentielles directement dans les aliments (viandes hachées, légumes hachés, purées de fruit, yogourts...) ou l'application par vaporisation en surface de l'aliment (pièce de viande, charcuterie, poulet, fruits et légumes entiers...) contribuent à contrôler la flore microbienne et à préserver l'aliment des phénomènes d'oxydation. Par exemple, nos études ont montré que l'incorporation d'huile essentielle dans du bœuf haché a contribué au maintien de la qualité microbiologique et à la réduction de l'oxydation des gras au delà de sa durée normale d'entreposage. Notre équipe a aussi démontré que l'utilisation des huiles essentielles pouvait augmenter la sensibilité des bactéries à différents procédés de conservation des aliments (chauffage, pasteurisation, atmosphère modifiée). Selon la bactérie et le procédé utilisé, la sensibilisation augmente de 2 à 10 fois. Par exemple, l'huile essentielle mélangée à des carottes hachées, emballées sous air ou sous atmosphère modifiée (MAP) permet de multiplier par trois la sensibilité de *Listeria*, de même que pour de la viande hachée emballée sous les mêmes conditions, une augmentation très significative de la sensibilité de *E. coli* (2.5 fois) et de *Salmonella* (4.5 fois) est constatée en présence d'huile essentielle. Aussi, l'huile essentielle combinée à un chauffage doux (55 °C pendant 1 minute) a permis d'inhiber totalement *Salmonella*, alors qu'en absence d'huile, un chauffage de plus d'une heure était nécessaire pour arriver au même résultat. Enfin, pour renforcer leur efficacité, nous avons stabilisé les huiles essentielles dans des polymères comestibles (biofilm, enrobage, capsule, émulsion), qui permettent leur diffusion vers l'aliment tout au long de son entreposage.

Les nombreuses propriétés naturelles des huiles essentielles en font à la fois des ingrédients nutraceutiques et des agents de conservation très prometteurs pour l'industrie alimentaire. En raison de leur grande efficacité, leur utilisation en très faibles quantités est envisageable, contrairement à certains additifs comme le chlorure ou les épices. Ainsi, le recours aux huiles essentielles s'avère être un choix pertinent face à un risque de contamination précis ou à la nécessité de réduire ou remplacer les agents de conservation chimiques ou synthétiques.

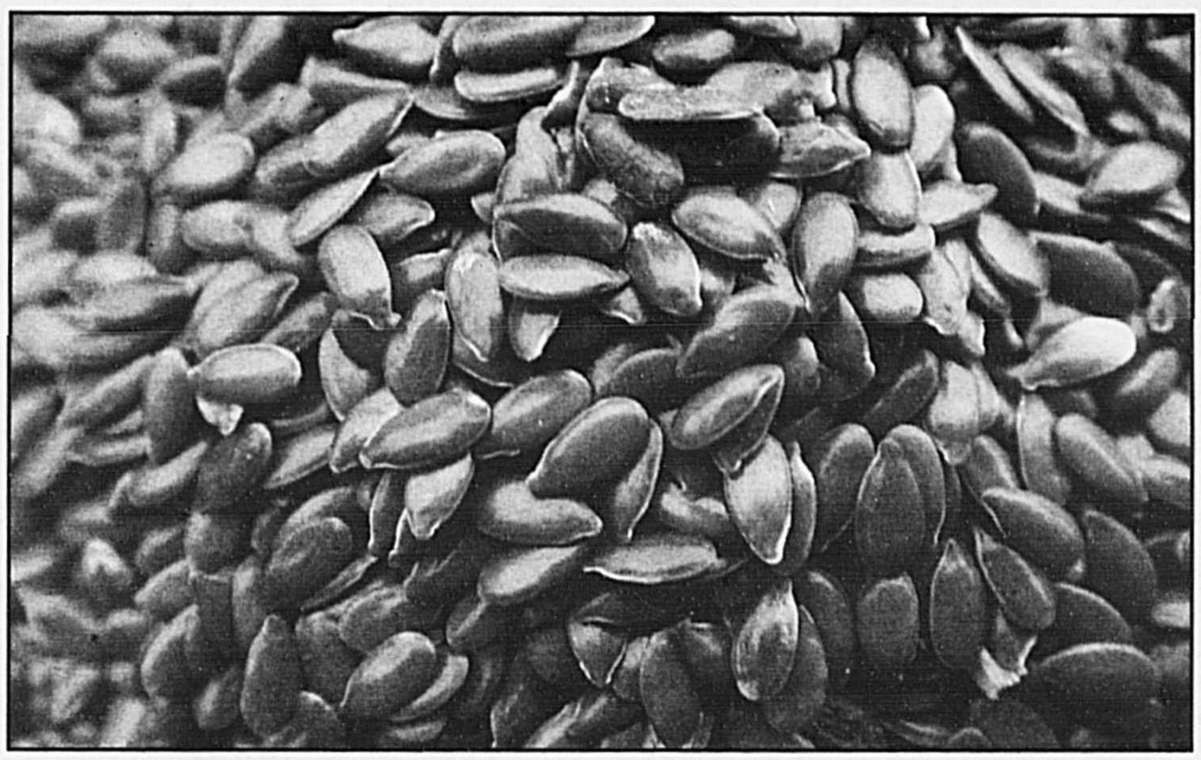


Le lin, une culture à connaître!



Chantale **Ferland**

Chargée de projets aux publications
Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec



Le Canada est le plus grand producteur et exportateur de graines de lin au monde. Les principales provinces productrices sont la Saskatchewan et le Manitoba.

Au Québec, cette production est encore marginale, mais les producteurs s'y intéressent de plus en plus, car elle présente un potentiel fort intéressant.

La culture du lin oléagineux offre plusieurs avantages culturaux et environnementaux. De plus, ses graines se prêtent à de multiples usages. Elles sont utilisées en alimentation animale et humaine pour leurs propriétés nutritionnelles bénéfiques (oméga-3, fibres, lignanes). Elles ont aussi de nombreuses applications industrielles. Par exemple, leur huile est utilisée dans les peintures, les encres d'imprimerie, le savon et le linoléum.

La biologie du lin

Le lin est une plante annuelle de la famille des linacées. Il atteint une hauteur de 50 à 60 cm et produit de jolies fleurs bleues qui ne vivent que quelques heures; celles-ci s'ouvrent peu après le lever du soleil et tombent avant midi. Le fruit est une capsule qui contient de 8 à 10 graines. De forme ovale, la graine mesure de 4 à 6 mm et sa couleur varie de brun moyen à pâle.

Les cultivars

Même s'ils ont été développés dans les provinces de l'Ouest, les cultivars disponibles au Québec répondent généralement bien à nos conditions de culture, signale un feuillet technique publié par le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ). Mieux, selon des essais réalisés par les réseaux grandes cultures du Québec du Centre de recherche sur les grains (CÉROM), quelques-uns se démarquent ou semblent prometteurs.

Les avantages culturaux et environnementaux

Le lin s'insère bien dans les rotations des cultures établies au Québec. Étant le seul représentant de la famille botanique des linacées, il a peu de maladies communes avec les autres plantes agricoles. Ainsi, sa culture procure l'avantage de briser le cycle des maladies courantes des graminées et des légumineuses.

Le lin est par ailleurs presque exempt de maladies et de ravageurs. Il nécessite donc peu ou pas de traitements antiparasitaires.

Les conditions de culture et la récolte

Ayant un système racinaire superficiel, le lin résiste mal à la sécheresse. Les sols qui lui conviennent le mieux sont les loams qui retiennent bien l'humidité. Le lin est une plante peu compétitive. Il est donc important de le semer dans des champs où la pression des mauvaises herbes est faible et d'effectuer par la suite une lutte assidue.

Cette culture est peu exigeante en éléments fertilisants. Les besoins en azote varient de 0 à 50 kg/ha selon le sol et le précédent cultural, et les besoins en phosphore et en potassium sont similaires à ceux du sarrasin.

La récolte du lin s'effectue en coupe directe par battage sur pied avec une moissonneuse-batteuse ou par un andainage suivi d'un battage. Il est important d'avoir un équipement de coupe bien affûté, car cette plante a des tiges coriaces. La paille peut être incorporée au sol, mais elle peut aussi être valorisée sous forme de litière pour les bovins élevés en stabulation libre.

Le rendement moyen de cette production se situe entre 1,5 et 2,0 t/ha, mais les producteurs expérimentés qui bénéficient de bonnes conditions de croissance réussissent à obtenir des rendements de l'ordre de 1,8 à 2,4 t/ha.

Bien qu'encore marginale, la culture du lin oléagineux est appelée à un avenir prometteur. Elle peut permettre de diversifier les revenus de l'entreprise agricole et d'en améliorer la rentabilité globale. Pour en savoir plus, procurez-vous le feuillet intitulé *Le lin oléagineux* en consultant le catalogue du site www.craaq.qc.ca ou en contactant le Service à la clientèle du CRAAQ au 1 888 535-2537. Ou encore, adressez-vous à votre conseiller agricole.



SUITE DE LA PAGE C-8

2. La spécificité

Le nom du produit, qu'il soit spécifique en lui-même ou qu'il exprime la spécificité du produit agricole ou alimentaire de par le caractère traditionnel des matières premières, de sa composition ou de son mode de production et de transformation; la spécificité n'est pas liée à la provenance ou au milieu géographique.

La mozzarella d'Italie est l'exemple le plus connu d'une attestation européenne de spécificité.

3. Le mode de production

Le produit qui, par son mode de production (ou de fabrication), se distingue des autres produits de la même catégorie. Actuellement, seul le mode de production biologique est reconnu.

Enfin, il importe de noter qu'un programme d'appui au développement existe pour les entrepreneurs intéressés par les appellations réservées. Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce programme, on peut visiter le site Internet de Transformation Alimentaire Québec, www.carrefouralimentaire.com/programmes.htm, ou téléphoner au 418 380-2202.



Les produits laitiers fermentés et leur potentiel thérapeutique



Edward
Farnworth
Centre de recherche
et de développement
sur les aliments
Saint-Hyacinthe



Isabelle
Mainville
Centre de recherche
et de développement
sur les aliments
Saint-Hyacinthe

Le lait est reconnu depuis longtemps comme étant un aliment bon pour la santé. Source de calcium et de protéines, il peut être ajouté à notre régime sous plusieurs formes. On retrouve, entre autres, des produits laitiers fermentés.

Créer un produit

Le lait fermenté a été conçu pour la première fois par accident, lorsqu'il n'y avait aucun système de réfrigération. Avec l'avancement de la microbiologie et l'étude du processus de fermentation, on a découvert les façons de contrôler la fermentation et de concevoir des produits laitiers fermentés (comme le yogourt et le kéfir) qui plaisent aux consommateurs.

Pendant le processus de fermentation, les bactéries ajoutées utilisent les sucres et les protéines disponibles dans le lait cru pour croître. Leurs actions sur les sucres et les protéines diminuent le pH, change la texture (viscosité) et le goût du lait pour créer le produit fermenté final.

Reconnaître son potentiel

À ces bactéries, qui permettent d'obtenir l'arôme et la texture typique recherchée, les fabricants ajoutent des bactéries que l'on croit bonnes pour la santé : des probiotiques. Les probiotiques que l'on retrouve communément dans les produits laitiers fermentés sont membres de la famille des lactobacilles et des bifidobactéries. En les ingérant chaque jour, elles auraient un impact bénéfique pour notre santé en agissant sur la population bactérienne de notre système digestif.

Les bactéries retrouvées dans les produits laitiers fermentés traversent le système digestif. Leur effet prend fin quelques jours après que l'on ait consommé le produit contenant des probiotiques. En général, les fabricants ajoutent un milliard de bactéries ou plus par millilitre afin que celles-ci puissent survivre en assez grand nombre une fois qu'elles auront été soumises aux conditions difficiles de notre estomac. Le gros intestin est le site d'action de la plupart des bactéries probiotiques.

Valoriser ses composantes

Plusieurs études ont été réalisées récemment sur les propriétés des probiotiques et leur impact sur la santé humaine. On constate que différentes bactéries et même les souches d'une même espèce ont des propriétés et des effets variés sur la santé. Ceci explique en partie pourquoi les consommateurs ont de la difficulté à identifier les produits laitiers contenant des probiotiques qui répondent à leur besoin.

Les données retrouvées dans la littérature scientifique indiquent que *plusieurs sortes* de bactéries sont capables de réduire la sévérité et la durée de divers types de diarrhée. De plus, on a démontré que les gens intolérants au lactose connaissent une diminution de leurs symptômes après avoir mangé des produits laitiers fermentés contenant des bactéries spécifiques. Par contre, on ne peut pas conclure pour le moment que les probiotiques ont des effets positifs sur les problèmes associés au système digestif, tels que la maladie de Crohn.

Développer de nouvelles applications

Plusieurs types de bactéries, démontrant un que les probiotiques communiquent avec les cellules de la paroi intestinale et qu'ils ont un effet sur le système immunitaire.

Il est donc évident que le lait possède une haute valeur nutritionnelle et que les produits laitiers fermentés ont une valeur ajoutée.

Probiotique : microorganisme, bien identifié et vivant, ayant un effet bénéfique physiologique sur l'hôte lorsqu'il est consommé en quantité suffisante.

Avis aux personnes

qui souhaitent poursuivre des études collégiales à l'automne 2007 :

il reste des places dans le programme

Technologie de la transformation des aliments
à l'ITA.

Ce programme, d'une durée de trois ans, offre des taux de placement de près de 100 % et permet aux élèves de travailler dans leur domaine dès la première année.

www.ita.qc.ca

Production enzymatique de bio-ingrédients et de nutraceutiques

Byong
Lee
Ph. D

Chercheur scientifique principal
et professeur
Centre de recherche et de développement
sur les aliments

Les enzymes sont des catalyseurs de nature protéique, synthétisés par tous les organismes vivants. Dans l'organisme, ils ont autant pour fonction de synthétiser que de dégrader les constituants d'une cellule.

Ces réactions métaboliques ne prennent que quelques fractions de seconde à se réaliser. C'est en étudiant le métabolisme des êtres vivants que les propriétés catalytiques rapides et spécifiques des enzymes ont été découvertes. Elles sont aujourd'hui mises à profit par l'industrie des biotechnologies, notamment pour des applications alimentaires, dans la fabrication de fromages, bière, vin, pain, d'édulcorant, etc. Les propriétés catalytiques des enzymes sont aussi exploitées par l'industrie des produits chimiques et pharmaceutiques pour la synthèse de nutraceutiques, d'acides aminés, d'antibiotiques et d'autres bio-ingrédients.

Rôle des enzymes

La présence naturelle de microorganismes dans les aliments fermentés, et surtout la présence des enzymes qu'ils produisent, contribue au développement de la texture et de la saveur des produits. Les fromages et les charcuteries sont des exemples d'aliments dont la maturation est naturellement faite par le travail des enzymes. Malheureusement, il arrive que les enzymes produisent aussi des réactions indésirables. Il y a, par exemple, la rancidité causée par la présence de *lipases ou le brunissement* des produits végétaux causé par les polyphénol oxidases. Des 3000 et plus d'enzymes connues, de sources animales, végétales ou microbiennes, seulement 20 sont produites de façon industrielle pour des applications de nature alimentaire ou connexe. La plupart de ces enzymes sont de nature hydrolytique et dégrade des polymères en leurs constituants élémentaires. Il y a, entre autres, des amylases, des cellulases, des pectinases et des protéases.

Diverses utilisations

En raison des importants avantages technologiques, tels un haut et spécifique taux de conversion catalytique ainsi que des procédés respectueux de l'environnement, l'utilisation des enzymes est croissante. Le marché mondial est estimé à 85 000 tonnes et représente un marché de 1,5 milliard de dollars. Il possède un taux de croissance annuelle de 10 %. Les microorganismes sont devenus la source moderne d'enzymes commerciales. Principalement à cause de :

- la rapidité et la stabilité des productions par fermentation microbienne;
- différentes activités enzymatiques;
- la facilité d'améliorer le rendement par l'ingénierie génétique ou des protéines par comparaison des systèmes animal ou végétal.

Cependant, certaines enzymes de source animale ou végétale sont toujours utilisées pour des applications particulières. Des enzymes comme l'amylase du malt, la papaïne, la ficine et la bromélaïne sont de sources végétales. Le pancréas (protéases, amylases, lipases), l'estomac (pepsine et présure) et le foie (catalase) de certains animaux sont toujours une source de choix. L'utilisation des enzymes, par opposition aux procédés chimiques, a de nombreux avantages comme l'abaissement des coûts et l'établissement de procédés industriels moins complexes. Les enzymes sont très importantes pour des applications utilisées dans l'industrie des aliments reliés, comme la synthèse de bio-ingrédients et l'amélioration des textures. Parmi les principales applications industrielles, on note la production de sirops de maïs, l'éclaircissement des jus de fruits, le brassage alcoolique, la boulangerie, les ingrédients dédiés à l'attendrissement des viandes, l'élimination du lactose dans les produits laitiers, etc. Le fait que la plupart des enzymes industrielles sont de nature hydrolytique semble indiquer que l'intérêt était surtout de développer de simples procédés de dégradation des polymères en leurs constituants de base. Les enzymes et procédés plus complexes intéressent moins l'industrie des aliments. Sur la base du volume de produits vendus (500 tonnes par année), les enzymes associées aux détergents, comme les protéases alcalines de *Bacillus licheniformis* et *B. amyloliquefaciens*, sont, sans contredit, le type d'ingrédient enzymatique le plus vendu. Il est désormais possible d'améliorer les propriétés des enzymes existantes par les méthodes classiques de mutagenèse et les méthodes modernes de génie des protéines. Le génie des protéines ou la mutagenèse dirigée a permis le développement de protéases alcalines, subtilisine, plus résistantes aux *oxydants* retrouvés dans les détergents.

Les nouveaux procédés appelés enzymics, tel l'immobilisation, sont développés et sont utilisés pour certaines enzymes commerciales. Quelques enzymes peuvent même être utilisées en présence des solvants organiques. Les technologies de génie génétique ont permis la mise en marché d'enzymes issues de recombinant. Parmi ces enzymes, il y a des amylases, la chymosine et des lipases.

Futures applications

Dans un but de développement d'applications futures des nutraceutiques, le laboratoire d'Agriculture et Agroalimentaire Canada a cloné et produit avec succès diverses enzymes recombinantes :

- l'aminopeptidase/x-prolylpeptidase dédiée à la production de peptides bioactifs anti-hypertension et à l'élimination de l'allergénicité;
- des estérases pour la synthèse d'acides gras à courte chaîne aux propriétés anticancer;
- des lactases productrices de galactooligosacharides reconnus pour leur propriété prébiotique/bifidogénique;
- la linoléate isomérase pour la production de l'acide linoléique conjugué aux propriétés anti-cancer, anti-obésité, etc.

groupe SYMAC machinerie agricole
PROPRIÉTÉ DE COMAX

JOURNÉE PORTES OUVERTES
Jeudi 29 mars 2007 de 9 h à 16 h à Saint-Hyacinthe

Prix de présence
Bons rabais
d'un produit Sonic

Venez rencontrer les fournisseurs et l'équipe de Groupe Symac

MASSEY-FERGUSON → Système de guidage
FENDT / VARIO TMS → Technologie la plus avancée
KRONE → Rien que la fenaison
Sonic → Nouveau carburant biodiesel
Great Plains → Nouvelle unité de semis
MS → Pulvérisateurs
Nouveau système avec GPS
WHITE PLANTEURS de MASSEY FERGUSON® → Le planteur le plus précis

Les nouveautés 2007
MONOSEM Grégoire Besson Jeantil

Semaines d'aubaines
du 19 au 31 mars 2007
10 % d'escompte* sur toute commande de pièces, supérieure à 500 $

Prévoyez vos achats d'huile avant vos travaux
NOS PRIX FONT ROUGIR LA COMPÉTITION
Huile 15W40 20L 59 $
Huile Permatran III 20L 59 $
Plusieurs autres spéciaux en magasin *Ces spéciaux sont valides à nos deux adresses
*S'applique sur le prix de détail, exclut les produits déjà en solde, payable sur livraison. Sur commande hebdomadaire seulement

Nouveauté
Site de recherche pour vos pièces de tracteurs AGCOPartsBooks.com
Contactez nous pour obtenir votre mot de passe

*Spéciaux du printemps**
jusqu'au 30 mai 2007
Sur pièces d'usure de vibros et planteurs
Informez-vous au comptoir des pièces

groupe SYMAC machinerie agricole
PROPRIÉTÉ DE COMAX
576, chemin des Patriotes, Saint-Denis-sur-Richelieu
Téléphone : 450 787-2812 • Télécopieur : 450 787-3696
Courriel : gssd@comax.qc.ca

3520, Boul. Laurier est, Saint-Hyacinthe
Téléphone : 450 799-5571 • Télécopieur : 450 799-2685
Courriel : gssh@comax.qc.ca

Husqvarna

FONTE DES PRIX

Husqvarna
55 RANCHER



SPÉCIAL
399,90$

137	SPÉCIAL	259,90$
340	SPÉCIAL	399,90$
345	SPÉCIAL	499,90$
455 RANCHER	SPÉCIAL	599,90$
353	SPÉCIAL	599,90$
353G	SPÉCIAL	659,90$
359	SPÉCIAL	689,90$
359G	SPÉCIAL	749,90$
365	SPÉCIAL	749,90$
570	SPÉCIAL	769,90$

www.husqvarna.ca

CHEZ LES DÉPOSITAIRES PARTICIPANTS. POUR UN TEMPS LIMITÉ OU JUSQU'À ÉPUISEMENT DES STOCK

Prévoyez votre mise au point pour le printemps
tracteurs à gazon, tondeuses, débroussailleuses, etc...

Husqvarna

Nouvelles générations de tracteurs (Tex)

Voici la nouvelle figure des tracteurs Tex pour l'année 2007



Tondeuse autoportée articulée
Version 4 x 4 maintenant disponible en option
à partir de 5 499,95 $



Tracteur polyvalent
Modèle YT16542
1 799,90 $

ATELIERS TANGUAY

Mise au point

VENTE • SERVICE
RÉPARATION DE SCIES À CHAÎNE
TONDEUSES - SOUFFLEUSES
PETITS MOTEURS - TRACTEURS

YVON DEMERS, PROP.
TÉL.: 450 773-3708

HEURES D'OUVERTURE Lundi au mercredi : 8 h 30 à 17 h 30 Jeudi et vendredi : 8 h 30 à 18 h Samedi : 8 h 30 à midi

17360, rue Saint-Louis
Secteur Saint-Joseph, Saint-Hyacinthe

0395691

Ce message s'adresse à vous

ÉLEVEURS

OBTENEZ GRATUITEMENT

LES RÉSIDUS D'UNE USINE
DE SOYA BIOLOGIQUE (OKARA)

Produit déjà cuit, prêt à utiliser pour vos animaux :
Porcs, Veaux, Vaches, Bœuf etc...

Qu'il soit ajouté à la moulée ou servi en soupe,
il apportera des éléments nutritionnels
très appréciables à leur menu quotidien.

Approvisionnement constant
et en tout temps.

Pour informations :
Luc Roy

Nutrisoya™MC

Aliments Nutrisoya Inc.
Saint-Hyacinthe
450 796-4261
Sans frais : 1 877 SOYAMILK
(1 877 769-2645)

0313852

Chronique GTA

Le Groupe Conseil R&D Agricole & Agroalimentaire du Québec

Quand les entreprises agricoles se rendent aux Jeux Olympiques



Denis
Remon
Ph. D., D.E.S.S.
Directeur des opérations scientifiques

Faut-il prioriser la recherche et le développement (R-D) dans son exploitation agricole? Inutile de chercher, la réponse est oui! Il faut absolument accorder la priorité à la R-D dans les exploitations agricoles. Pourquoi? Parce que leur survie en dépend!

C'est le constat que bon nombre d'intervenants font dans des articles scientifiques ou par l'expérience de terrain, ou encore par la compréhension qu'ils ont de la mondialisation.

Comme sur une chaîne de montage...

Il est généralement compris que l'innovation consiste en un produit commercialisé. Les entreprises n'ont pas toutes la même préoccupation pour y arriver et la R-D ne sert par toujours non plus cette fin. Parfois, la R-D ne sert qu'à palier certaines faiblesses de la machinerie. Quand un semoir ou une récolteuse casse souvent, la R-D permet de trouver des solutions novatrices sans pour autant qu'il y ait projet de commercialisation. Alors, pourquoi la R-D? Je le dis souvent, une production agricole, c'est comme une chaîne de montage. On y rencontre une succession d'étapes allant du travail sur le sol à la récolte, en passant par les intrants et les bons soins prodigués tout au long de l'été. Quand on fait le découpage de chacune de ces étapes, que rencontre-t-on? Un regard parfois neuf sur des pratiques ancestrales. Prenons l'analogie de l'entraînement olympique pour illustrer le propos.

Comme aux Jeux olympiques...

Nous savons tous qu'entre la première, la deuxième et la troisième marche du podium, un écart d'un millième ou d'un centième de seconde vient parfois distinguer les gagnants des... perdants. Savoir qu'on est deuxième ou troisième demeure tout un exploit, mais on n'est pas encore gagnant. *Quelle est la différence entre tous ces* millièmes de seconde? Quand on connaît l'entraînement olympique et l'importance d'un entraîneur senior, on sait que chaque mouvement, chaque séquence est soigneusement étudiée, puis corrigée. Du moins, théoriquement. En pratique, chaque athlète s'entraîne pendant des années, à coup d'efforts soutenus et de douleurs musculaires nombreuses, pour gagner ce millième ou ce centième de seconde, quand c'est possible.

Les prochains Jeux Olympiques seront en Chine en 2008. On y verra certainement de nouveaux records battre les anciens, pourtant encore récents. De manière générale, on constate, d'une olympiade à l'autre, que le niveau de compétition augmente. « Tous les records sont faits pour être battus », dit-on. Les Jeux Olympiques expriment très bien la mondialisation du sport. Il en est de même dans l'agriculture. La mondialisation vient augmenter le niveau de concurrence des entreprises agricoles et les oblige à aller chercher ce millième ou ce centième de seconde qui leur permettra de se classer première ou, à tout le moins, être dans le peloton de tête.

De la même manière que sur une chaîne de montage ou au cours d'un entraînement physique pour la compétition, une production agricole possède ses propres séquences de fonctionnement et chacune de ces séquences peut être examinée avec soin, pour ensuite la rendre plus compétitive, plus concurrentielle. C'est ici que la R-D prend toute sa signification.

Quand elle est utilisée (et elle est nettement plus utilisée qu'on le pense à première vue), la R-D est le moyen privilégié pour étudier chacune des étapes d'une production agricole et l'améliorer. **Se donner une démarche structurée pour mieux performer, voilà un objectif pertinent en 2007.** Quand les pluies abondent, quand les virus et autres éléments pathogènes s'attaquent aux plantes et aux animaux, quand la mondialisation est dans notre village, alors, aux grands maux, les grands moyens. Faire reconnaître sa R-D par l'Agence du Revenu du Canada, c'est s'assurer de recevoir jusqu'à 0,82 cents pour chaque dollar déboursé. Qui dit mieux?

Le Groupe Conseil R&D Agricole & Agroalimentaire du Québec est un organisme sans but lucratif dont la mission est de promouvoir l'innovation à même les exploitations agricoles (www.groupeconseil.org).

À votre agenda!
Un transfert de ferme, ça se prépare!

Le Créa Richelieu - Saint-Hyacinthe vous offre une journée de formation/information sur les aspects légaux d'un transfert ou d'un établissement.

Qu'est-ce qu'on inscrit dans un contrat de vente de ferme? Sommes-nous certains de n'avoir rien oublié? Et les conventions? Et les testaments qui sont à refaire? Et...? Et...? Avant d'aller rencontrer son notaire pour transférer sa ferme, il y a maintes discussions à tenir ensemble et bien des réflexions à faire individuellement. Plus vos idées sont claires, plus le dossier avance rapidement. Alors pourquoi ne pas investir une journée de votre temps pour rencontrer deux notaires de notre région qui sauront vous fournir les outils nécessaires pour alimenter vos travaux sur les différents aspects légaux du transfert?

Les aspects légaux d'un transfert de ferme

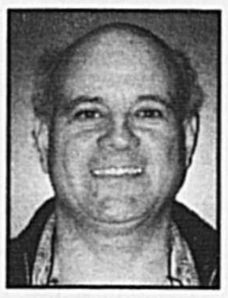
Vendredi, 23 mars 2007
9 h 45 à 15 h
Fédération de l'UPA
3800, boul. Casavant Ouest,
Saint-Hyacinthe

Cette activité est offerte à tous. Pour obtenir davantage d'informations ou vous y inscrire : 450 774-1115.

Chronique GTA

RÉSEAU AGRICONSEILS MONTÉRÉGIE-EST

Perspectives 2007-2008



Karl **Hébert**

Agronome
Coordonnateur du Réseau

Bonjour à vous toutes et tous. Il me fait extrêmement plaisir de vous adresser cette deuxième communication depuis celle du GTA de novembre 2006. La première année d'opération du Réseau est presque terminée et nous sommes très heureux d'avoir pu livrer les sommes d'argent pour les contrats de services techniques 2006 que les groupes et les consultants privés nous ont envoyés.

J'en profite d'une part pour communiquer notre nouveau numéro de téléphone local : (450) 774-6383. D'autre part, vous pouvez nous rejoindre de partout en Montérégie-Est en composant le 1 866 680-1858. Vos appels seront alors automatiquement dirigés vers nos bureaux qui sont toujours situés sur l'étage occupé par le MAPAQ, au 1355, rue Gauvin, à Saint-Hyacinthe, juste au coin du centre commercial et juste en face du restaurant Le Four.

Comme prévu, j'ai rencontré beaucoup de conseils d'administration de dispensateurs depuis l'automne 2006; que ce soit les clubs d'encadrement technique, les clubs agro ou les groupes conseils agricoles et autres. Nous avons eu des rencontres extrêmement fructueuses sur les modalités de fonctionnement du Réseau pour l'attribution des aides financières et sur la façon la plus facile et la plus pratique pour les groupes de fonctionner dans ce nouvel environnement. Comme je l'ai expliqué à tous les administrateurs rencontrés, le Réseau Agriconseils Montérégie-Est est un organisme qui a choisi d'encourager et d'appuyer la « formule-groupe » contrairement à certaines rumeurs qui ont circulé l'an dernier. J'ai bien précisé que l'un des objectifs du Réseau était de favoriser le maintien de la formule-groupe et que cela se reflétait dans les propositions de fonctionnement que j'ai faites aux différents groupes. Il est facile de trouver ensemble des solutions de fonctionnement dans lesquelles les membres vont garder leur formule-groupe et dans lesquelles les exigences administratives du Réseau vont être comblées.

Pour ce qui est de la nouvelle année 2007-2008, qui dans notre cas débute au 1er avril 2007, nous avons déjà préparé une nouvelle offre de service du Réseau ainsi qu'un nouveau budget. Nous avons, jusqu'à maintenant, géré nos budgets pour être capable d'offrir plus de services subventionnés dans notre deuxième année d'opération et notre nouvelle offre de service reflètera cette approche.

Pour ce qui est de la livraison des contrats de service pour l'année 2007-2008, nous adopterons à l'instar de certaines régions une politique dite « hybride ». Nous allons dans un premier temps provisionner des montants au budget pour rencontrer les besoins en aide financière des groupes qui ont un historique d'aide financière avec le Réseau et nous leur demanderons, dans un deuxième temps, de livrer obligatoirement leurs contrats de service entre le 1er avril et le 1er mai 2007. Pour ce qui est des autres dispensateurs, nous n'aurons pas le choix de leur proposer de livrer en main propre leurs contrats à nos bureaux, à partir du 1er jour ouvrable d'avril puisque pour eux, c'est la politique du « premier arrivé, premier servi » qui prédominera. Une lettre a été envoyée à chaque groupe au mois de février pour rappeler à tous le mode de fonctionnement des contrats de service et les dates de remises à respecter.

N'hésitez pas à nous contacter pour de plus amples renseignements.

Tél : 450 774-6383 ou 1 866 680-1858
Téléc. : 450 778-6540
khebert@agriconseils.qc.ca

L'implantation d'un verger de pommiers

Le deuxième volet est maintenant disponible!

Le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ) publie 7 nouveaux feuillets qui s'ajoutent aux 3 parus en août 2005 sur l'implantation d'un verger de pommiers. Ceux-ci ont pour titre : *Les cultivars, Les porte-greffes, La plantation, Les modes de conduite et l'espacement, Le tuteurage, L'irrigation* et *L'économie de la plantation.*

Toute l'information sur les techniques d'implantation préconisées pour le Québec est maintenant disponible. Les producteurs et intervenants engagés dans le processus de renouvellement d'un verger y trouveront de bons outils!

Pour obtenir des renseignements ou vous procurer le guide *L'implantation d'un verger de pommiers*, communiquez avec le Service à la clientèle du CRAAQ au 1 888 535-2537 ou visitez la section catalogue du site www.craaq.qc.ca.

Vous êtes fiers de votre image
Nous pouvons vous aider à la diffuser

DISTRIBUTEUR DE VÊTEMENTS ET ARTICLES PROMOTIONNELS

ARROW
ASH CITY 2000
CANADA SPORTSWEAR
TRIMARK
NORTH END

Tasses, stylos, porte-clés, manteaux, polos, chemises, etc

et plusieurs autres

NOUS OFFRONS LE SERVICE DE :
- Numérisation de logo sur disquette
- Broderie directement sur vêtements
- Transfert (impression)
- Sérigraphie
- Fabrication d'écusson

DISTRIBUTEUR DES CASQUETTES

EXPLORER HEADGEAR INC
FERSTEN
AJM INTERNATIONAL
AJM HEADWEAR

PETITS ET GRANDS Antonio MOREAU 1939 TRAVAILLEURS
Depuis 68 ans
www.antoniomoreau.com

CENTRE-VILLE ST-HYACINTHE
1805 Des Cascades,
St-Hyacinthe J2S 3J4
Tél.: (450) 774-4828 •
Fax: (450) 774-3266

GALERIES ST-HYACINTHE
3200 Laframboise,
St-Hyacinthe J2S 4Z5
(entrée #1)
Tél.: (450) 774-3621

LES PROMENADES DE SOREL
450, Boul. Poliquin,
Sorel J3P 7R5
Tél.: (450) 746-0832

DRUMMONDVILLE
965, boul. St-Joseph,
Drummondville J2C 2C4
Tél.: (819) 479-7388 •
Fax: (819) 479-7389

03962-14

La qualité dans l'industrie alimentaire : TRANSAQ peut vous aider

Julie
Rochon

Conseillère en promotion
Transformation Alimentaire Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

En matière de qualité, un nombre grandissant d'exigences commerciales et réglementaires tapissent le portrait de l'industrie alimentaire. Ces exigences ne sont pas étrangères à celles, de plus en plus élevées, des consommateurs.

Aujourd'hui, pour qu'une entreprise accède à de nouveaux marchés ou conserve ses clients, elle doit revoir ses pratiques ou adopter des normes reconnues en matière de qualité. Toutes les entreprises n'ont pas les mêmes outils pour affronter cette réalité.

Transformation Alimentaire Québec (TRANSAQ) offre un accompagnement aux entreprises qui s'engagent dans une démarche de contrôle de la qualité. Quand le téléphone sonne dans le bureau de Louise Boulet, conseillère en transformation alimentaire spécialisée en qualité, se trouve souvent à l'autre bout du fil une entreprise qui veut obtenir la certification HACCP. « Les entreprises voient dans ce système la solution à leurs problèmes. Cependant, il n'est pas le seul outil qui permet de contrôler la qualité », confie Mme Boulet.

Présentation d'un service... de qualité!

1. Diagnostic sommaire de l'entreprise

« Quand une entreprise m'appelle, je commence par discuter avec elle de ses besoins en matière de qualité, de ses objectifs et des moyens dont elle dispose », poursuit Mme Boulet. À ces discussions s'ajoute généralement une visite de l'entreprise. Différentes questions sont posées : l'entreprise a-t-elle un plan de contrôle des matières premières, des procédés, des produits finis? Y a-t-il une politique d'hygiène pour le personnel? Etc. Au terme de cette étape, on sait précisément ce que l'entreprise doit améliorer.

2. Choix des priorités d'action

Si le bilan de l'entreprise montre qu'elle contrôle peu la qualité de ses produits, on lui conseillera d'élaborer un plan de contrôle de la qualité. En d'autres termes, il s'agit de systématiser et de documenter les pratiques. Selon Mme Boulet, « les entreprises contrôlent à leur façon la qualité de leurs produits, mais souvent, on ne trouve aucune trace écrite de ces pratiques. Or, un système de contrôle de la qualité doit être documenté pour être reconnu, *sinon il n'a aucune* valeur. »

Si l'entreprise a déjà un plan de contrôle de la qualité, on pourra alors lui conseiller d'entreprendre des démarches pour obtenir un système d'assurance qualité, comme HACCP, ou encore un système de gestion de la qualité, comme ISO 22 000.

3. Aide à la recherche d'un consultant

Peu importe vers quelle démarche on dirige l'entreprise, celle-ci aura probablement besoin de recourir aux services d'un consultant, surtout si elle n'a aucune ressource humaine spécialisée sur place. Grâce à la banque de consultants qu'elle a constituée et à sa fine connaissance du milieu, TRANSAQ peut mettre les entreprises en contact avec des consultants qui répondront à leurs besoins.

4. Aide financière

En plus de son expertise conseil, TRANSAQ peut fournir une aide financière aux entrepreneurs qui ont recours aux services d'un consultant pour les guider dans l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan de *contrôle de la qualité de leurs produits.* L'aide peut atteindre 40 % des coûts liés aux services-conseils d'un consultant jusqu'à concurrence de 10 000 $.

Une aide financière peut aussi être octroyée aux entreprises qui embauchent un consultant pour les aider à implanter un système HACCP ou ISO 22 000. Dans ce cas, il faut s'adresser au Fonds de développement de la transformation alimentaire (www.fdta.qc.ca).

Bref, en matière de qualité, TRANSAQ est en mesure de guider les entreprises, quels que soient leur taille, leur domaine de spécialité ou leur situation financière. Pour en savoir plus, communiquez avec Louise Boulet (418 380-2202, poste 3242).

Cintech agroalimentaire : un partenaire de choix dans votre démarche qualité

Bernard
Racette

Directeur de projet

Édith
Poulin

Chargée de projet

Division R&D Produits
et Procédés
Cintech agroalimentaire

Dans l'environnement d'affaires très compétitif et exigeant qui est celui des entreprises agroalimentaires québécoises, miser sur la qualité n'est plus une option ou quelque chose de souhaitable, mais plutôt un élément fondamental de la stratégie de toute entreprise.

Le consommateur québécois est bien informé et exposé à une multitude de produits et de concepts alimentaires d'ici et d'ailleurs. Le client peut donc juger et comparer et veut le meilleur rapport qualité/prix.

La concurrence est féroce. Le marché québécois est inondé de produits variés et attrayants souvent fabriqués à l'étranger à des coûts bien inférieurs à ce que la plupart des entreprises d'ici peuvent supporter.

Dans ce contexte, satisfaire le consommateur par un produit de qualité supérieure est une priorité. Les entreprises qui souhaitent amorcer leurs démarches de qualité peuvent se prévaloir des services d'une équipe d'experts et de professionnels, telle celle de Cintech agroalimentaire. Une vaste gamme de services vous est alors offerte, notamment au niveau de l'audit et du diagnostic qualité, de l'implantation et de l'amélioration des systèmes qualité, des produits et des méthodes de fabrication. Voici quelques exemples de services retrouvés chez Cintech agroalimentaire.

Audit qualité

Lorsque l'on parle d'une structure globale supportant la qualité, l'entrepreneur ne sait parfois pas par où commencer et se pose une multitude de questions quant à l'approche à suivre. Afin de résoudre cette problématique et de fournir à l'entreprise tout le support requis, l'équipe de Cintech agroalimentaire ira visiter votre entreprise et établira un diagnostic au niveau des procédures de fabrication, de la conformité aux principes de qualité établis pour votre type d'industrie, notamment en ce qui concerne les installations, la gestion des données techniques, les bonnes pratiques industrielles, les fréquences d'échantillonnage, etc.

Implantation ou amélioration de systèmes qualité

Une fois la situation de l'entreprise évaluée, il est alors temps de réaliser la deuxième étape du processus, celle qui a trait aux systèmes qualité comme tels. Une démarche qualité implique donc une conception et une implantation adéquates des systèmes qualité, par exemple au plan du développement ou de l'optimisation des spécifications des produits et des procédés ainsi que des réglementations qui leur sont associées, de l'implantation d'un système de saine gestion de toutes les données techniques et des résultats d'analyse recueillis, des programmes et procédures de rappel, des bonnes pratiques manufacturières, du contrôle des pesées, de la gestion des matières premières et matériaux d'emballages, de la traçabilité des méthodes d'entreposage, de la gestion des stocks, etc.

Amélioration de la qualité des produits

Toute démarche qualité d'une entreprise de transformation alimentaire consiste donc à supporter la fabrication et la distribution d'un produit de qualité. Par contre, cette démarche ne suffit pas. Pour satisfaire le client, l'entreprise doit également mettre sur le marché un produit dont le design et les caractéristiques, celles organoleptiques (saveur, odeur), l'aspect nutritionnel, la durée de conservation et l'aspect et la fonctionnalité des emballages, sont de qualité supérieures aux produits de la concurrence. Ici également, l'équipe de Cintech agroalimentaire vous accompagnera dans votre démarche.

Miser sur la qualité est une direction stratégique que toute entreprise se doit d'adopter. Une équipe spécialisée dans ce domaine peut vous fournir toute l'expertise et le support requis à ce niveau.

Si vous souhaitez davantage d'informations sur le sujet et les services offerts par Cintech agroalimentaire : www.cintech-aa.qc.ca.

L'amélioration de la qualité des produits, une passion chez Cintech agroalimentaire

De plus en plus, les entreprises québécoises mettent l'accent sur la qualité supérieure des produits qu'elles commercialisent, que ce soit au plan du contrôle de la qualité, de l'implantation des systèmes de qualité en ce qui concerne la fabrication et la distribution, ou encore de la qualité des caractéristiques des produits et emballages offerts aux consommateurs.

Ce dernier point est évidemment d'une importance primordiale, puisque c'est ce qui fera que le consommateur va apprécier ou non le produit offert. Si l'expérience sensorielle vécue est à la hauteur de ses attentes et que le rapport qualité/prix lui semble attrayant, le consommateur va tout probablement répéter l'achat le temps venu. Dans le cas contraire, cette personne ira plutôt vers un autre fabricant.

La qualité inhérente aux produits ne doit donc pas être négligée et plusieurs entreprises feront appel à une équipe d'experts et de professionnels comme celle de Cintech agroalimentaire pour mener à bien de multiples initiatives en ce sens.

Dans ce type de démarche, les aspects à considérer peuvent être ramenés à quelques ensembles principaux. L'entreprise axera le développement ou l'amélioration de son produit sur la mise en valeur des divers éléments de ces ensembles, et ce, en fonction de sa stratégie de mise en marché et de commercialisation.

Plus spécifiquement, l'amélioration ou l'établissement de la valeur ajoutée des produits pourra être orienté vers l'un des aspects suivants :

- **La saveur, l'odeur, la texture, l'aspect visuel et la durée de conservation du produit**

- **Les propriétés « santé » des aliments**

Ce domaine d'activité est actuellement en pleine croissance et les produits les plus prometteurs posséderont nécessairement un ou plusieurs attributs en ce sens, que ce soit au niveau des antioxydants, de la valeur nutritive des aliments, des probiotiques, de l'augmentation de la teneur en calcium ou de la réduction de la teneur en sel, de l'aspect énergétique, des propriétés stimulantes, ou au contraire, apaisantes des produits, de l'impact sur le taux de cholestérol sanguin, de l'effet sur l'humeur ou sur la vision. Bref, la liste ne cesse de s'allonger et les entreprises les plus actives en ce sens se distingueront clairement de leurs concurrents.

- **Les aspects « tendance » des aliments**

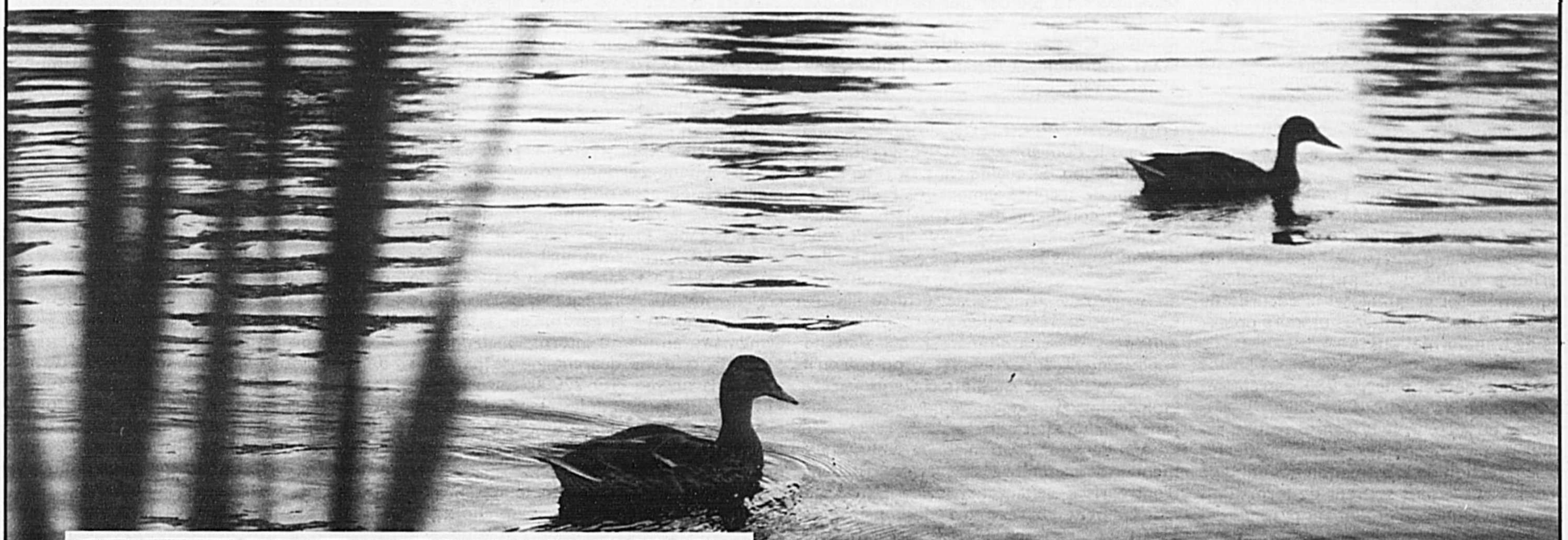
Un important courant au sein de la transformation alimentaire consiste à offrir au public des aliments spécialement conçus pour certains consommateurs, que ce soit des produits biologiques, sans OGM ou encore des produits dits de « commerce équitable », c'est-à-dire qui accordent une importance économique plus grande à tous les intervenants de la chaîne de commercialisation, du producteur au distributeur.

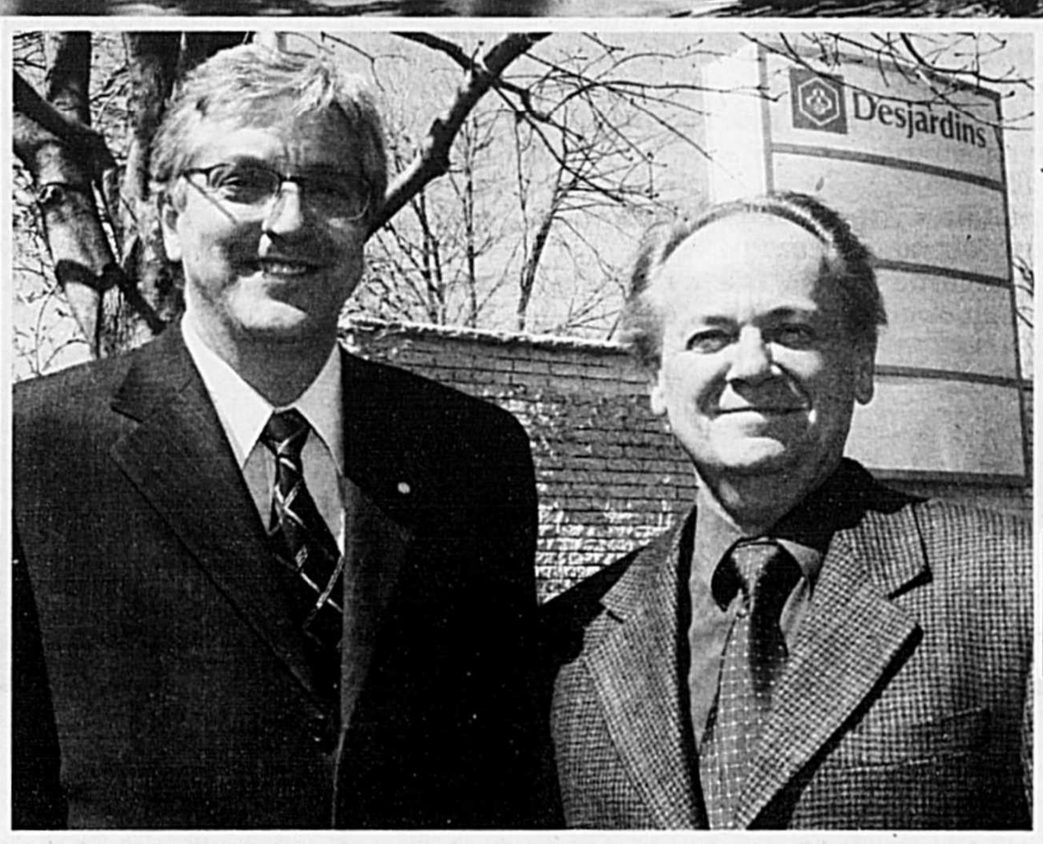
La valorisation des sous-produits alimentaires

L'impact sur l'environnement a de plus en plus d'importance aux yeux du consommateur.

SUITE EN PAGE C-19

PREMIER PRÊTEUR
dans le marché agricole québécois





DESJARDINS
s'engage

DANS UN PROJET D'AGRICULTURE DURABLE...

Les caisses et les centres financiers aux entreprises Desjardins de la région Richelieu-Yamaska sont fiers de s'engager auprès de la Fédération de l'UPA de Saint-Hyacinthe dans un projet de restauration des cours d'eau intitulé :

SOLUTIONS À LA SOURCE

SUR LA PHOTO (de gauche à droite):

- Denis Lafrenière, Vice-président développement des affaires de la Fédération des caisses Desjardins du Québec, région Richelieu-Yamaska
- Michel Saucier, directeur général de la Fédération de l'UPA de Saint-Hyacinthe

Desjardins
Centres financiers aux entreprises

5695650

La qualité et la sécurité des aliments, au cœur des interventions de l'ITA



Monique
Deslauriers

Conseillère en formation
Direction de la formation continue
Institut de technologie agroalimentaire, campus de Saint-Hyacinthe

Depuis plus de 40 ans, l'Institut de technologie agroalimentaire (ITA), campus de Saint-Hyacinthe, soutient les entreprises et la main-d'œuvre de l'ensemble du territoire québécois dans leurs efforts pour améliorer la qualité et la sécurité de leurs produits alimentaires et leurs procédés de transformation.

Chaque année, plus de 250 entreprises de toutes tailles et plus d'un millier de travailleurs du secteur de la transformation alimentaire participent aux sessions offertes par la direction de la formation continue de l'ITA. Il s'agit le plus souvent de formations uniques au Québec, résolument pratiques et adaptées aux besoins du secteur.

Ces formations se déclinent principalement en trois types : des formations sanctionnées par une attestation d'études collégiales (AEC), des cours spécialisés de courte durée et des formations sur mesure conçues spécifiquement pour une entreprise, un organisme ou un regroupement de travailleurs. La plupart des cours peuvent être offerts sur le campus et ailleurs au Québec. Certaines formations sont également disponibles à distance à l'aide d'une plateforme virtuelle.

Formation *HACCP et hygiène*

Dans le domaine alimentaire, il ne saurait être question de qualité sans se référer au concept de sécurité alimentaire. Pour maintenir ou conquérir des marchés nationaux ou internationaux, les entreprises doivent de plus en plus se conformer à de nouvelles exigences commerciales et réglementaires en matière de qualité et de sécurité alimentaire. Elles doivent également répondre aux exigences du consommateur qui s'attend implicitement à ce que les produits qu'il consomme soient exempts d'agents microbiologiques, chimiques ou physiques pouvant avoir un effet néfaste sur sa santé.

Afin de garantir au mieux la sécurité alimentaire, un nombre sans cesse croissant d'entreprises instaurent des systèmes de management basés sur les principes HACCP. Le concept HACCP, de l'acronyme Hazard Analysis and Critical Control Point (Analyse des dangers et maîtrise des points critiques), a été conçu dans les années soixante par la NASA et la société Pillsbury afin de garantir des aliments salubres pour les astronautes. Il s'agit d'une méthode systématique et préventive permettant d'identifier et de maîtriser les dangers à des étapes critiques appelées CCP. Lorsqu'une entreprise implante un tel système, elle doit par la suite en assurer la vérification périodique afin qu'il demeure efficace et efficient; un programme d'audit interne est donc essentiel.

Aujourd'hui, le système HACCP est mondialement reconnu comme étant la meilleure approche pour garantir la sécurité dans toute la chaine alimentaire, de la terre... à la table. Plusieurs pays ont d'ailleurs adopté des normes nationales intégrant les principes HACCP dans leurs mécanismes de réglementation. À l'automne 2005, dans le but d'harmoniser la gestion de la sécurité alimentaire au niveau international, des représentants d'une quarantaine de pays ont adopté la norme ISO 22000; cette norme intègre les principes et les étapes d'élaboration déjà reconnus du système HACCP tout en spécifiant certaines exigences supplémentaires.

Cependant, quel que soit le système de gestion de la sécurité alimentaire choisi par l'entreprise, celui-ci ne pourra être efficace que si tout ce qui touche l'environnement opérationnel de l'entreprise et les pratiques des travailleurs répond à des normes d'hygiène rigoureuses.

Formation *Contrôle de procédés industriels ou artisanaux*

La sécurité alimentaire n'est qu'une des composantes de la qualité. Pour répondre aux attentes des consommateurs et de leurs clients, les entreprises de transformation des aliments doivent contrôler divers aspects de leur production : les matières premières, les procédés thermiques telles la pasteurisation et la stérilisation, le fonctionnement des équipements, les caractéristiques organoleptiques de leurs produits, l'étiquetage nutritionnel, etc.

De plus, plusieurs stratégies sont également mises en place par les entreprises pour assurer leur pérennité et leur croissance telles que le développement de nouveaux produits, l'amélioration des procédés de fabrication, la maîtrise des coûts de production ou le renforcement de leurs actions de mise en marché.

Voilà pourquoi l'ITA offre un éventail de formations visant à soutenir le développement des entreprises, à assurer la fabrication et la promotion de produits alimentaires de qualité ainsi qu'à renforcer le développement des compétences de la main-d'œuvre. Voici un aperçu des thèmes : l'hygiène et la salubrité alimentaires, la conception hygiénique des équipements, le lavage et l'assainissement dans l'industrie alimentaire, le système HACCP et ISO 22 000, l'audit interne, la microbiologie et la chimie alimentaires, la pasteurisation, la mise en conserve, l'évaluation sensorielle, l'étiquetage nutritionnel, la production artisanale de boissons alcooliques, la fabrication de produits laitiers, et bien plus!

Lancement officiel de la Table agrotouristique de la Montérégie



Lynn
Bourassa

Conseillère en transformation et marketing
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Saint-Hyacinthe

C'est le 27 février 2007 qu'a eu lieu le lancement officiel de la Table agrotouristique de la Montérégie. Cette journée de réseautage a permis à 35 agents de développement en agrotourisme de se rencontrer et d'échanger sur divers sujets liés à ce secteur d'activités.

La rencontre a débuté par le mot de bienvenue de la mairesse de Mont-Saint-Grégoire, Mme Suzanne Boulais. Par la suite, des professionnels du MAPAQ ont présenté des conférences portant sur le diagnostic et l'état de la situation du secteur ainsi que les outils et références disponibles (voir www.mapaq.gouv.qc.ca/agrotourisme). M. Éric Fournier, directeur de Tourisme Montérégie, a clôturé cet avant-midi en présentant le plan marketing de son organisation.

L'après-midi a été réservé à des ateliers mettant à profit les opinions des participants pour le développement et la promotion du secteur de l'agrotourisme régional. Trois thèmes ont été abordés : la qualité des produits et des prestations, les compétences et le soutien technique, et finalement la mise en marché et le positionnement.

Rappelons que la Table a démarré ses rencontres le 29 août 2006. Sa mission consiste à améliorer la concertation des acteurs pour le développement de l'agrotourisme en Montérégie. Douze membres issus du MAPAQ, CDBM, CLD, de l'ATR, de l'UPA, de la CRÉ et des Offices de tourisme y siègent. Ils ont pour projet d'élaborer un plan d'action articulé autour des priorités régionales lors d'une prochaine rencontre prévue à la fin mars.

Êtes-vous prêt pour L'Épicerie?



Bernard **Gravel**

Analyste principal
des marchés
Agriculture et
Agroalimentaire Canada

La qualité est une notion très variable selon le produit que l'on analyse. Cependant, tout bon transformateur devrait se poser ces questions.

Si demain, l'émission *L'Épicerie* ou la revue *Protégez-vous* décidait d'évaluer mon produit et de le soumettre à une analyse comparative versus les produits de mes concurrents, suis-je à même d'anticiper les résultats? Quel serait mon rang? Mon produit serait-il celui offrant le meilleur ratio qualité/prix?

L'élaboration d'un produit oblige le transformateur à effectuer des choix. Ces choix s'appliquent aux ingrédients, à la texture du produit et au goût. Ils peuvent être guidés par une foule de considérations dont le coût de la matière première, la stabilité du produit et le goût. Cependant, il faut se rappeler que ces choix se doivent d'être en harmonie avec les exigences du marché pour votre catégorie de produit. Si vous avez un produit qui se veut santé, il est certain qu'une teneur élevée en sel ou en sucre sera mal vue. Dans le même ordre d'idée, l'insuffisance de fibres, les saveurs artificielles, la présence d'agent de conservation et de gras trans sont autant de cordes sensibles qui serviront de base à l'évaluation.

La première démarche pour établir le classement de son produit par rapport à celui de ses concurrents est de déterminer les caractéristiques qui devraient guider une éventuelle évaluation. Une fois ces critères établis, il est souhaitable de les appliquer sur son produit et sur celui de ses concurrents. Dès que cet exercice est complété, le transformateur doit se questionner sur les moyens mis à sa disposition pour améliorer le statut de son produit. À quand remonte la dernière formulation de mon produit, la recette actuelle a-t-elle été bonifiée des récentes innovations dans mon secteur? Un nouveau procédé ou un nouvel ingrédient pourrait-il améliorer les caractéristiques de mon produit?

De façon à ce que cet exercice soit valable, le transformateur se doit de demander l'opinion d'experts. Comme vous le savez, les exigences des consommateurs évoluent avec le temps. Il faut donc régulièrement soumettre à l'analyse les critères qui nous avaient guidés dans l'élaboration du produit. De plus, la formulation et les procédés utilisés par les concurrents peuvent varier d'une année à l'autre. Encore ici, il faut être a même de connaître ces variations. Pour les raisons énoncées plus haut, il est souhaitable que le processus d'évaluation de son produit soit effectué sur une base régulière.

Pour débuter votre réflexion, le meilleur moyen consiste à prendre connaissance des différentes études d'évaluation comparative de produits. Toutes ces informations sont disponibles directement de chez vous par l'entremise d'Internet. Les sites des revues comme *Protégez-vous* et *Consumer Reports* sont accessibles à peu de frais. D'ailleurs, l'abonnement Internet vous donne accès au moteur de recherche sur ces sites. Les sites des émissions de télévision comme *L'Épicerie*, *La semaine verte*, *Par dessus le marché* sont également d'excellentes sources d'informations totalement gratuites.

Pour vous motiver, rappelez-vous que la meilleure publicité dont peut bénéficier un produit est l'affirmation par une entité indépendante que votre produit est le meilleur achat de sa catégorie. Soyez proactif, devenez le meilleur!

SUITE DE LA PAGE C-16

En ce sens, vous pouvez accéder à une gamme de services en valorisation de sous-produits afin, par exemple, de produire des ingrédients et produits à valeur ajoutée à partir de résidus ou sous-produits qui auraient normalement dû être éliminés et auraient, par conséquent, eu un impact sur l'environnement. De plus, la valorisation des sous-produits permettra à l'entreprise de percer de nouveaux marchés.

Le développement d'emballage

Le premier contact que le consommateur aura avec le produit offert en magasin est l'emballage. C'est dire l'importance d'un concept attrayant et bien adapté au produit qu'il contient, et ce, autant pour le positionnement de marché que pour les propriétés ayant un impact direct sur les caractéristiques organoleptiques du produit.

La réduction des coûts et l'augmentation de la productivité par la reformulation des produits au niveau des matières premières

Ce domaine d'activité offre des possibilités immenses d'amélioration de la structure des coûts des entreprises. Le concept n'est évidemment pas de réduire la qualité des produits, mais plutôt de maintenir ou d'améliorer les attributs qualité tout en réduisant les coûts associés à l'achat et la transformation des matières premières.

Les possibilités d'amélioration, ou d'inclusion à l'étape de la conception, de la qualité des produits sont donc multiples. Pour vous accompagner dans cette démarche de qualité, de la conception à la commercialisation, pensez aux services d'une équipe d'experts et de professionnels.

LONGTEST 0313833
PLACE LEVELCO
- Distributeur -
Depuis1948
MATÉRIEL ÉLECTRIQUE
Heures d'affaires :
Lundi au Mercredi : 9 h à 17 h 30
Jeudi et Vendredi : 9 h à 21 h
Samedi : 9 h à 17 h
COMPTOIR ÉLECTRIQUE | PERSONNEL QUALIFIÉ | COMPTOIR ÉCLAIRAGE
Tous genres d'ampoules
PRODUITS PROPOSÉS CE MOIS-CI
MEMBRE I.E.D.
Éclairage extérieur
Produits muraux
Lumière Étanche à la vapeur
RAB DESIGN
Cellules photoélectriques
INTERMATIC
120V
Minuterie
Service de Commandes téléphoniques
LONGTEST INC.
PLACE LEVELCO CENTRE-VILLE
1405, RUE ST-ANTOINE ST-HYACINTHE
www.longtest.pj.ca
longtest@hy.cgocable.ca
Commandes et informations
Local: 450 774.3661
Ext.: 1.800.363.1343
Téléc.: (450) 778.7042
Livraison partout au Québec
AGRICOLE - RESIDENTIEL - COMMERCIAL
Gros & détail

AVIS IMPORTANT
NOUVEAU
VOUS ÊTES ENTREPRENEUR?
Programme GM de démonstration de camion commerciaux
Mettez nos véhicules à l'essai dans votre travail quotidien.
Faites l'essai prolongé d'un de nos véhicules.
* Certaines conditions s'appliquent
* Voir détails chez votre concessionnaire
PONTIAC BUICK GMC
LUSSIER
3000, rue Dessaulles, Saint-Hyacinthe
www.lussierpontiac.com 450 778-1112 • 514 877-6004 (Mtl)

La consommation de sirop d'érable



Donald **Beaulieu** t.a.

Conseiller régional en acériculture
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Direction régionale du Bas-Saint-Laurent

Le Canada demeure le pays où il se consomme le plus de sirop d'érable par habitant, avec 0,57 livre par personne en 2005. Selon une compilation réalisée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, en collaboration avec l'Institut de la statistique du Québec, la consommation québécoise de sirop d'érable a crû de 19 % entre 1990 et 2005 pour atteindre 12,1 millions de livres. La consommation des autres provinces canadiennes a, quant à elle, augmenté de 140 % pendant la même période pour atteindre 7,4 millions de livres.

Malgré l'augmentation de la consommation au Canada, on constate qu'elle est largement inférieure à la production (19,5 millions de livres comparativement à 81,9 millions de livres). Il faut donc compter en grande partie sur les exportations afin d'écouler cette production et mettre en œuvre des stratégies afin d'augmenter la consommation domestique.

Les consommateurs sont aussi de plus en plus préoccupés par l'aspect nutritionnel des aliments. À ce chapitre, saviez-vous que le sirop d'érable contient des minéraux essentiels?

Une portion de 60 millilitres de sirop d'érable contient moins de calories qu'une même quantité de sirop de table et elle comble plus de 100 % de nos besoins quotidiens en manganèse, 37 % en riboflavine, 18 % en zinc, 7 % en magnésium et 5 % en calcium et potassium, comparativement au sucre granulé, par exemple, qui ne contient qu'une faible quantité de potassium.

Le sirop d'érable et ses dérivés renferment des composés phénoliques naturellement présents dans la sève. Des chercheurs québécois ont démontré *qu'ils possédaient à la fois un pouvoir* antioxydant et anticancérigène. Le sirop d'érable a un indice glycémique faible (54). Consommer souvent des aliments à faible indice glycémique aide à prévenir ou contrôler les maladies cardiaques, le diabète et l'obésité.

Étiquetage nutritionnel des produits de l'érable

Les producteurs, transformateurs, importateurs et détaillants des produits de l'érable ayant un chiffre d'affaires inférieur à un million de dollars doivent se conformer à la nouvelle réglementation sur l'étiquetage nutritionnel imposée par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), d'ici le 12 décembre 2007.

Les études et consultations menées depuis cinq ans montrent que la majorité des Canadiens veulent connaître la valeur nutritive des aliments qu'ils mangent. L'étiquetage nutritionnel suscite énormément d'appui dans le public, parmi les groupes d'intérêt et de revendication, de professionnels de la santé et de l'industrie alimentaire.

Les éléments requis sur l'étiquette comprennent la valeur calorique et la valeur nutritive de 13 éléments composant l'aliment. Toutes les allégations nutritionnelles relatives à la teneur en éléments nutritifs exposant des effets bénéfiques sur la santé sont également permis par cette loi, sous approbation de l'ACIA.

L'étiquetage nutritionnel aidera le consommateur à faire des choix alimentaires judicieux pour réduire le risque d'être victime d'une maladie liée à l'alimentation, comme le cancer, le diabète, une maladie cardiaque ou un accident vasculaire.

L'ACIA est chargée de l'application des exigences en matière d'aliments contenus dans cette loi sur les aliments et drogues (voir www.hc-sc.gc.ca/fnan/label/etiquet/nutrition/reg/index.html). Santé Canada répondra aux questions de l'industrie et des consommateurs concernant le nouveau règlement. De plus, vos conseillers et conseillères en transformation alimentaires du MAPAQ peuvent vous informer à ce sujet.

En regard à ces nouvelles exigences et ces règlements sur les aliments et drogues, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ) a mandaté Cintech agroalimentaire pour réaliser une analyse nutritionnelle à grande échelle (600 échantillons analysés) sur le sirop d'érable et certains produits dérivés (sucre granulé, sucre dur, beurre d'érable et tire), selon un plan d'échantillonnage conforme aux critères d'analyses de l'ACIA et de Santé Canada. Cette étude a été financée par la FPAQ ainsi que par le Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ).

Vous trouverez les tableaux de valeur nutritive, développés pour le sirop d'érable et les différents produits dérivés, à l'adresse suivante : www.siropderable.ca. Vous pouvez utiliser les données d'informations nutritionnelles et vous servir des tableaux comme exemples des exigences graphiques.

Toutefois, les informations fournies par la FPAQ sont à titre indicatif et les producteurs et transformateurs restent, tel que le stipule la réglementation de l'ACIA, responsables de l'information indiquée sur leur produit. Dans ces tableaux, la valeur nutritive correspond aux valeurs minimales observées durant le projet d'évaluation nutritionnelle des produits de l'érable et est en conformité avec la nouvelle réglementation de l'ACIA.

Les aliments préemballés doivent-ils tous porter un tableau de la valeur nutritionnelle? NON. Certains aliments sont exemptés : un produit vendu dans une foire, un marché aux puces ou de producteurs (marché public), à l'érablière par l'individu qui l'a transformé et préparé; des bonbons d'une bouchée, etc.

Par contre, un producteur peut décider de fournir volontairement l'étiquetage nutritionnel pour valoriser son produit et mousser ses ventes, mais toujours en respectant la réglementation.

La production acéricole biologique

Extrait de la conférence La production acéricole biologique en 2007, préparé par Christine Ouellet, agronome. Colloque régional sur la production acéricole-2007

Depuis 2000, la demande de sirop d'érable biologique augmente de façon constante, principalement sur les marchés internationaux. Le sirop biologique livré en vrac à l'Agence de vente est exporté à 100 % et la demande locale du sirop biologique est plutôt faible. Les États-Unis achètent 95 % du sirop biologique, le reste du volume est écoulé en Union Européenne et au Japon.

En 2005, 308 entreprises acéricoles certifiées biologiques ont produit un total de 7,8 millions de livres de sirop d'érable, soit 13,3 % de la production totale. En 2006, 259 producteurs certifiés ont livré 6,9 millions de livres. Pourtant, les ventes de sirops biologiques se sont chiffrées à 10 millions de livres en 2006 (C.-F. Ross, FPAQ, 2006). Cela traduit la problématique actuelle : la demande est constante, alors que l'offre fluctue en « yo-yo ». Un mécanisme de régulation est à développer afin d'arrimer la croissance de l'offre à celle de la demande.

Certification biologique

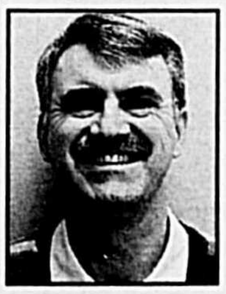
L'utilisation du terme « biologique » est contrôlée depuis 2000 selon la *Loi sur les appellations réservées du Québec*, dont le Conseil des appellations agroalimentaires du Québec (CAAQ) est responsable de son application. Le sirop d'érable et tous ses produits dérivés vendus avec l'appellation « biologique » doivent obligatoirement avoir été produits selon des normes strictes sous la supervision d'un organisme de certification biologique accrédité par le CAAQ.

Les normes de certification biologique encadrent la production sur tous ses aspects : l'aménagement de l'érablière; la régie d'entaillage; le choix des équipements de collecte, d'évaporation, d'entreposage; le nettoyage des équipements; l'utilisation de tout intrant; la tenue des registres de production; etc.

Dans la mentalité québécoise, tout sirop d'érable est considéré comme étant « biologique », peu importe la façon dont il est produit puisqu'il provient des arbres. L'image de la « cabane à sucre traditionnelle » est encore omniprésente. Pourtant, l'industrie acéricole a énormément évolué au cours des dernières années. Elle s'est perfectionnée, elle s'est technicisée et elle est de mieux en mieux encadrée. Cependant, chaque entreprise a sa façon de faire, a développé sa propre expertise et la qualité de son sirop dépend de l'ensemble de sa régie.

La certification biologique est un outil de mise en marché pour ceux qui veulent faire reconnaître la qualité spécifique de leurs produits qui répondent aux standards. La certification biologique assure aux clients que le sirop est produit en respect de l'écosystème de votre érablière, qu'il ne risque pas de contenir de résidus de produits chimiques, qu'il a été transformé dans des équipements à la fine pointe et qu'en plus, il se démarque grâce à votre savoir-faire et votre terroir. En fait, la certification biologique vous assure de répondre à un marché en croissance constante depuis plusieurs années.

L'acériculture : sa place, son devenir!



Yvon **Tessier** t.a.

Répondant en acériculture
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Saint-Hyacinthe

Les textes du Volet Acéricole, publiés dans le présent journal, sont extraits du cahier des conférences de la Journée acéricole 2007. Vous pouvez vous procurer ce cahier de conférences, au coût de 6 $ (taxes et frais de transport inclus). Pour ce faire, vous n'avez qu'à en faire la demande par écrit, en mentionnant le nom de votre entreprise et en incluant un chèque au montant de 6 $, libellé à l'ordre de la Fédération de l'UPA-Estrie.

Adresse postale :
MAPAQ - Centre de services agricoles
Yvon Tessier
1355, rue Gauvin, bureau 3300,
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8W7

Machinerie C. & H. inc.

SEMAINE DES ÉCONOMIES
DU 26 AU 31 MARS



10%
sur pièces
payées comptant
avec la carte NH

2 MILLIONS DE PIÈCES EN INVENTAIRE





ZÉRO À PAYER
JUSQU'EN JUIN 2007
Achat minimum de 750$ avec la carte New Holland

30 MARS

Tirage de 50 heures d'utilisation d'un tracteur de 100 HP.

Spécial semaine des économies
du 26 au 31 mars

0% - 12 mois
Sur les tracteurs usagés,
100 HP et plus et batteuses



NEW HOLLAND
L'ÉQUIPE GAGNANTE

Un des plus **GRANDS** vendeurs de batteuses dans l'est du Canada

Machinerie C. & H. inc.

La vraie force des agriculteurs

12, route 122, sortie 170 (nord), **ST-GUILLAUME**
819 396-2185 • 1-800-268-3088
courriel: mch@machineriech.com

Pour une 11e année dont 4 ans consécutifs, votre équipe de service après-vente a mérité le prix « Prestige » du Président

Pour diminuer vos coûts d'épandage, pensez au traitement!



Emmanuel **Buon**
agronome,
M. Sc.
Association de gestion des engrais organiques

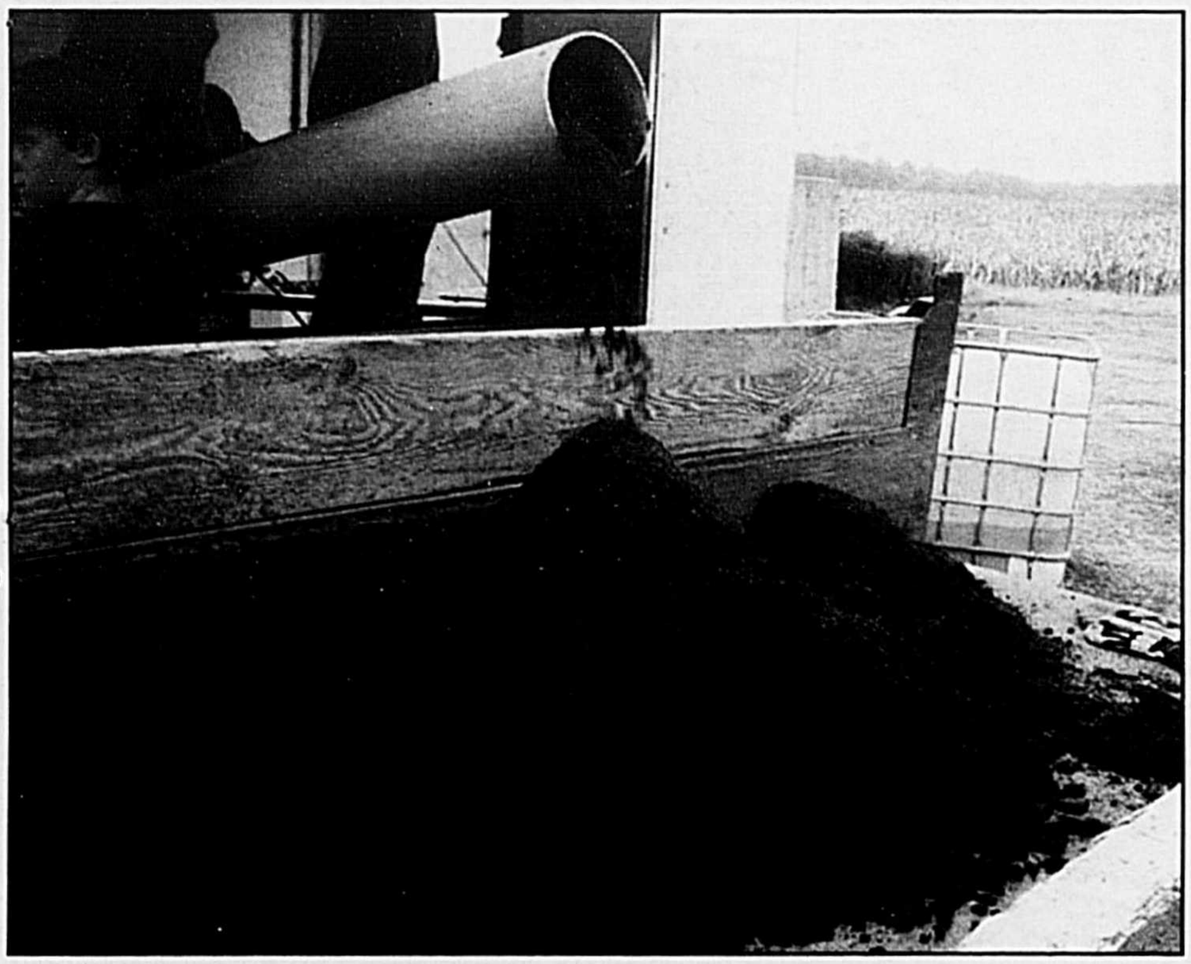
On le sait. Les épandages sont nécessaires pour fertiliser les cultures. Avez-vous déjà fait l'exercice de calculer leurs coûts réels? Est-ce rentable d'aller chercher des ententes d'épandage de plus en plus éloignées du lieu de production?

À l'aide d'un exemple, je vous invite à calculer les coûts des épandages à forfait à proximité de la ferme et sur des terres plus éloignées (ententes d'épandage). Ces données seront ensuite comparées à des coûts d'épandage des fractions liquide et solide d'un lisier suite à un traitement partiel; dans ce cas-ci, avec une centrifugeuse.

Présentation de l'exemple

Prenons ces données :

- Nombre de porcs en inventaire : 1800;
- Volume de lisier brut à gérer : 3846 m³ avec précipitations;
- Terres en propriété ou louées à long terme : 70 ha;
- Volume de lisier brut pouvant être géré sur les terres de la ferme selon le REA en 2010 : 2143 m³ = 56 %;
- Volume de lisier brut devant être exporté par des ententes d'épandage : 1703 m³ = 44 %;



- Distance moyenne des terres appartenant à la ferme : 2,5 km;
- Distance moyenne des terres avec ententes d'épandage pour l'exportation du lisier : 15 km;
- Volume de lisier traité à gérer : 3514 m³ avec précipitations;
- Disposition de la fraction solide du lisier traité : livraison chez un receveur à 30 km (épandage à la charge du receveur).

Calcul des coûts d'épandage

En se référant au tableau 1 :

- La première colonne « Lisier brut » comporte le détail des calculs pour une gestion traditionnelle du lisier brut, c'est-à-dire avec épandage sur les terres près de la ferme et avec des ententes d'épandage pour le lisier en excès.
- La deuxième colonne « Lisier traité » comporte le détail des calculs pour la gestion des fractions solide et liquide du lisier après un traitement partiel.

Ça peut coûter cher

Cet exemple montre que la gestion par épandage des lisiers a un coût non négligeable. Voici les principaux éléments à retenir :

- Les distances d'épandage. Traiter le lisier permet d'être indépendant des ententes d'épandage. Les faibles volumes de la fraction solide peuvent être exportés sur de plus longues distances.
- Les engrais minéraux azotés. L'épandage de la fraction liquide à dose élevée permet de combler en totalité ou en grande partie les besoins en azote des cultures, d'où une forte diminution des achats d'engrais minéraux.
- La fraction solide. La fraction solide est très intéressante au plan agronomique et suivant la stabilisation (odeurs, microorganismes pathogènes); il peut être utile de trouver un marché pour un objectif de vente, ce qui améliorerait le bilan économique dans notre exemple.

Selon notre exemple, en utilisant une technologie de traitement partiel des lisiers, il est possible d'économiser environ 9150 $/an (21 206 $ - 12 055 $) sur les coûts d'épandage. Cette économie servira à payer les immobilisations et les coûts d'opération inhérents à l'achat d'un traitement partiel.

À titre informatif, le tableau 2 indique les coûts totaux de la gestion des lisiers en incluant, le cas échéant, les coûts liés aux immobilisations et aux opérations.

Nous ne pouvons pas prédire l'avenir. Il est possible que les ententes d'épandage ne puissent pas être renouvelées. Il faudra donc aller en chercher d'autres plus loin. De plus, la probable hausse des coûts des carburants et des engrais minéraux est un argument en faveur du traitement partiel des lisiers, car celui-ci permet de diminuer les distances de transport et les achats d'engrais minéraux.

Le traitement des lisiers, pensez-y!

Il est généralement plus intéressant de traiter le lisier lorsque :

- Les distances d'épandage deviennent importantes (plus de 20 à 25 km);
- L'entreprise possède des gros volumes de lisier à gérer grâce aux économies d'échelle;
- Plusieurs producteurs produisant de plus faibles volumes de lisier achètent, ensemble, une unité mobile de traitement qu'ils se partagent;
- Il y a une rénovation de bâtiment ou une nouvelle construction.

Un traitement permet d'être libéré des surplus de phosphore et d'être en contrôle de son exploitation, sans l'influence des décisions des receveurs ou de modification des lois au niveau environnemental.

L'AGEO fournit de manière gratuite et impartiale des informations sur les technologies de traitement de fumier et lisier, organise gratuitement des visites et offre des services-conseils subventionnés par le MAPAQ, liés aux traitements. Ces services n'entrent pas en concurrence, mais sont complémentaires, à ceux offerts par les clubs agroenvironnementaux.

Pour plus d'information : 450 774-1754.

Tableau 1 Coûts reliés à l'épandage de liser

		Lisier brut	Lisier traité
	Calcul des coûts pour le lisier épandu à la ferme :		
A	Volume à la ferme (m³)	2143	3514
B	Nombre de voyages	86	141
C	Voyages/heure	3	3
D	Coût épandeur ($/h)	120	120
E	**Coût épandage à la ferme ($) : (B/C)*D**	**3440**	**5640**
	Calcul des coûts pour le lisier exporté avec entente d'épandage :		
F	Volume exporté avec ententes (m³)	1703	0
G	Nombre de voyages	68	0
H	Voyages/heure	3	0
I	Coût camions ($/h pour 2 camions)	200	-
J	Coût épandeur ($/h)	120	-
K	**Coût transport du lisier à l'épandeur ($) : (G/H)*I + (G/H)*J**	**7253**	**0**
	Frais de brassage :		
L	Taux horaire pompe + tracteur ($/h)	80	80
M	Nombre d'heures (B/C) + (G/H)	51,3	24
N	**Coût du brassage ($) : L * M**	**4107**	**1880**
	Calcul des coûts pour la disposition de la fraction solide du lisier traité :		
O	Volume exporté (m³)	0	832
P	Nombre de voyages	0	42
Q	Voyages/heure	0	1
R	Coût camions ($/h)	-	100
S	**Coût de disposition fraction solide : (P/Q)*R**	**0**	**4200**
	Coûts fertilisants minéraux (azote)		
T	Besoin des cultures en azote (kg)	6300	6300
U	Apports par les épandages en azote (kg)	2841	6119
V	Azote à apporter en minéral (kg) T - U	3459	181
W	Engrais (27-0-0) à apporter (t) V / 270	12,8	0,7
X	Prix de l'engrais ($/t)	500	500
Y	Coûts achats d'engrais azotés ($) W * X	6406	335
Z	**Total des coûts d'épandage ($) : E+K+N+S+Y**	**21206**	**12055**
	Coûts épandage ($/m³ lisier brut) : Z / (A+F)	**5,51**	**3,13**

Tableau 2 Récapitulation des coûts totaux selon le type de gestion des lisiers

Scénario	Coûts totaux de gestion ($/an)	Coûts totaux de gestion ($/m³/an)
Volume à gérer : 3846 m³		
Gestion traditionnelle entente à 15 km	21 206	5,51
Gestion traditionnelle entente à 30 km	25 400	6,60
Traitement partiel	26 220	6,82
Traitement partiel mobile (2 producteurs)	21 800	5,67
Volume à gérer : 6000 m³		
Gestion traditionnelle entente à 15 km	32 648	5,44
Gestion traditionnelle ententes à 25 km	37 777	6,30
Traitement partiel	26 220	4,37

La valorisation agricole des MRF : une responsabilité collective



Yvon **Pesant**

Géographe
Conseiller en aménagement et développement rural
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Saint-Hyacinthe

Au cours des derniers mois, il aura été beaucoup question de la valorisation agricole des matières résiduelles fertilisantes (MRF). Ça aura été fait lors du Colloque sur la valorisation des biosolides municipaux, tenu à Saint-Hyacinthe, le 30 novembre dernier, et ça aura été abordé lors de la journée Agri-Vision du 13 décembre 2006 ayant pour thème général le traitement des fumiers.

Chaque année, le Québec génère plusieurs millions de tonnes de résidus de toutes sortes qui pourraient aisément faire l'objet d'une forme ou d'une autre de valorisation. Chaque année, seulement quelques centaines de milliers de ces tonnes sont effectivement récupérées et moins encore sont vraiment valorisées de manière à bien exploiter leur potentiel fertilisant pour les terres agricoles et les cultures qu'elles supportent. Cette information vaut surtout pour les boues de papetières, alors que pour les autres types de MRF, on parlera surtout en termes de quelques milliers ou quelques dizaines de milliers de tonnes.

Certaines de ces matières résiduelles peuvent directement être épandues sur des terres agricoles, comme c'est le cas pour des boues stabilisées de stations d'épuration municipales, des boues de fosses septiques ayant été traitées à la chaux, des boues de papetières, ou encore, des boues d'usines agroalimentaires. D'autres, par contre, comme une partie de celles qui viennent d'être nommées ou des résidus domestiques, des résidus de scieries, des résidus plus grossiers provenant d'usines agroalimentaires ou du circuit de la distribution alimentaire et d'autres matières putrescibles, prendront plutôt la filière du compostage industriel avant d'être épandues comme engrais naturel et matière organique sur les terres.

Actuellement, un peu moins de 2 % des terres agricoles du Québec ont pu être utilisées à de telles fins d'épandage de matières fraîches ou compostées. Les MRF ne représentent qu'environ 3 % du tonnage total de produits fertilisants utilisés en agriculture québécoise et valent pour quelque 2 % du phosphore assimilable par les plantes cultivées. C'est bien peu comparativement à d'autres contrées du monde et il y a certainement place à l'amélioration à cette enseigne chez nous. Dans la mesure, cela va de soi, où on s'assure de la « qualité totale » des matériaux récupérés à cette fin.

Chaque année, au Québec, des millions de tonnes de MRF prennent la direction des incinérateurs municipaux présents dans les grands centres urbains ou se retrouvent dans des lieux d'enfouissement sanitaire (LES). Dans ce cas, leur lente décomposition en absence d'air contribue de triste manière à la production de lixiviat (jus de la fermentation en anaérobiose) et de gaz à effet de serre comme, notamment, le méthane qu'on brûle sur place assez souvent, qu'on récupère à des fins de chauffage, plus rarement, ou qu'on laisse se dissiper dans l'atmosphère, en certaines occasions. Globalement, il s'agit d'un gaspillage éhonté de ce qui devrait être considéré comme une ressource plutôt que comme un déchet. Et tout ça contribue dangereusement à la pollution de notre environnement.

Avec *la Politique québécoise de gestion des matières résiduelles 1998-2008* et les nouveaux plans de gestion des matières résiduelles des municipalités régionales de comtés (PGMR des MRC), nous sommes tous et toutes déjà interpelés et nous le serons encore de plus en plus au cours des années à venir. Chacun à notre niveau possible d'intervention, chez soi, au bureau ou en entreprise, dans nos municipalités respectives et à l'échelle nationale, pour transformer nos vidanges en MRF. Nous pouvons poser des gestes au quotidien pour nous éviter, de même qu'aux générations futures, de bien pénibles *situations*.

Un petit geste pour notre environnement est un grand geste pour nos enfants!

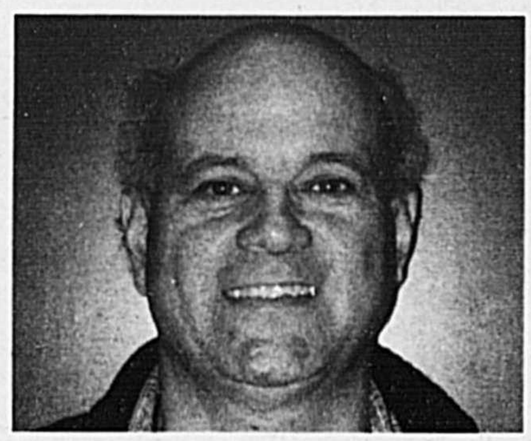
Dîner-rencontre
avec Karl Hébert
Coordonnateur du Réseau Agriconseils Montérégie-Est

23 mars 2007, 11 h 30

Club de Golf de Saint-Hyacinthe
3840, boulevard Laurier,
Saint-Hyacinthe

Information et inscription par téléphone : Gérard Lavoie, 450 460-4447, poste 230

Inscription par courriel : aline.demers@fadq.qc.ca



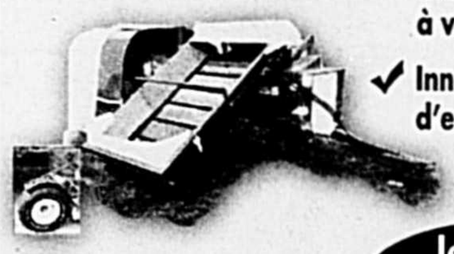
La ferme Galin

TRAVAUX À FORFAITS
SPÉCIALISTE EN ENSILAGE ET ÉROCHAGE

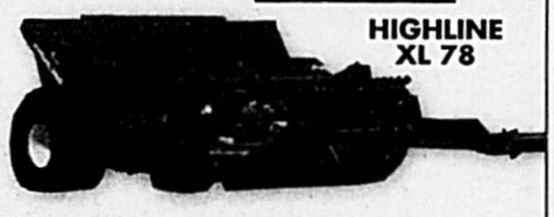
- Semis
- Hersage
- Érochage
- Fauchage
- Pressage de foin
- Roto bêche



Vente et Location d'ensacheuse



- Film d'enrobage POLYBAL XTRA avec répulsif à vermine
- Innoculant d'ensilage CHRH ANSEN



HIGHLINE XL 78

Je suis unique en région !

Fourragère de haute performance avec rouleau éclateur et bec Kemper



Ruedi Gasser, Prop.
48, 1er Rang Est, Ste-Cécile-de-Milton J0E 2C0
Tél.: (450) 777-2403 Cell.: (450) 775-0977

0395697

STIHL®

À PARTIR DE SEULEMENT
249 95 $
Scie à chaîne MS 170 à essence avec guide-chaîne de 15"/16"

INDISPENSABLE
La MS 170 STIHL

Cylindrée 30,1 cc
Puissance 1,3 kW/1,7 ch
Poids 3,9 kg*
* Sans essence, chaîne ou guide-chaîne.



Prix en vigueur jusqu'au 30 juin 2007.



Possède plusieurs des mêmes fonctions que nos modèles professionnels dont le frein de chaîne à inertie Quickstop^MD, le levier Master Control^MC, le système anti-vibration, le couvercle de filtre facile à enlever et les réservoirs translucides pour huile et essence.

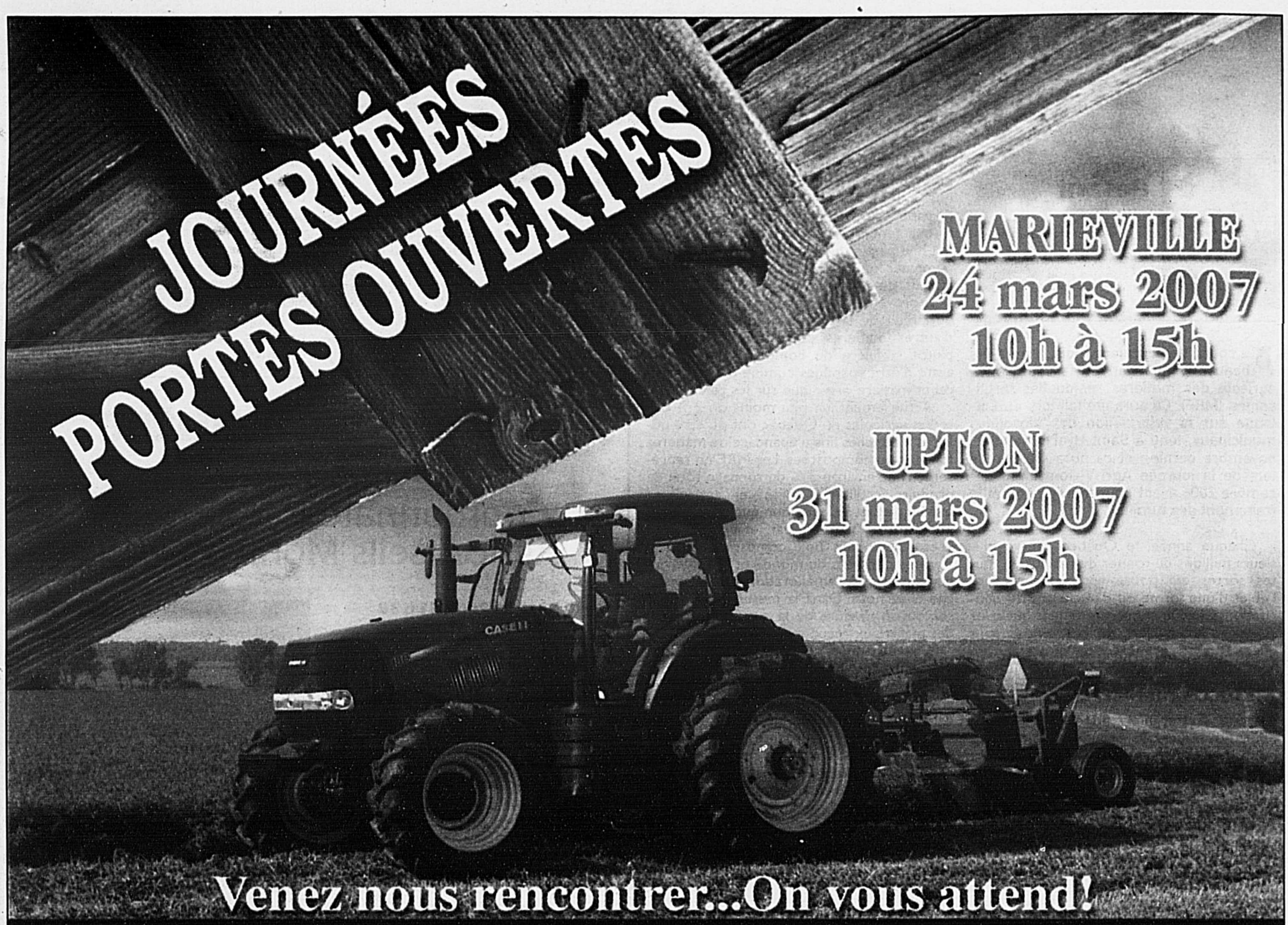
www.stihl.ca

ATELIERS TANGUAY
17360, Saint-Louis,
Saint-Hyacinthe
450 773-3708

LOCATION DOUVILLE LTÉE
555, boul. Laurier,
Sainte-Madeleine, Québec, J0H 1S0
450 774-1313

0388388

Visitez notre chaleureux personnel pour de plus amples informations ou pour une démonstration.



Marieville (450) 460-4951 Granby (450) 372-7217 Upton (450) 549-5811

www. adrienphaneuf.com

PROMO ACHAT

0 Paiement * Intérêt *



Jusqu'en mai 2007

CNH Capital

* Sur achat minimum de 750$ effectué avant le 31 mars 2007
Sur approbation de crédit. Détails chez votre concessionnaire.

AU MÊME PRIX QUE L'HUILE EN VRAC!



Éliminer les risques de contamination possible du vrac en utilisant les contenants certifiés Case IH

Photo à titre indicatif seulement.

Offre valide jusqu'au 31 mars 2007

LES ÉQUIPEMENTS

CASE IH

ADRIEN PHANEUF

PHANEUF & BOUCHER



© CNH America S.A.R.L. 2006. Case IH est une marque déposée de CNH America S.A.R.L. Tous droits réservés. www.caseih.com