

BOWINS

du Québec

SUPPLÉMENT DE LA TERRE DE CHEZ NOUS

FÉVRIER-MARS 2001

DOSSIER : MÉDECINE DOUCE

L'homéopathie? Pourquoi pas!

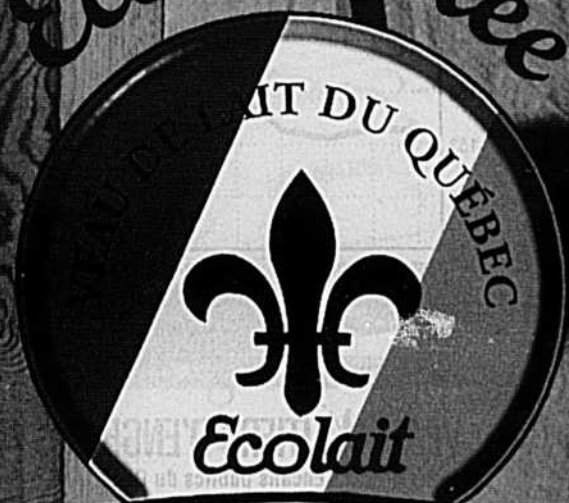
REPORTAGE : BOUVILLONS D'ABATTAGE

*Entre expérience
et innovation : la relève*

Nous sommes #1 au Québec

Pour l'élevage de veaux de lait lourds

Ecolait Ltée



L'excellence du veau

Services techniques et prophylaxie animale

UN PARTENARIAT L'ÉLEVEUR ET LE TECHNICIEN

La constance de nos recherches depuis plus de 20 ans, nous permet d'offrir à chaque éleveur, l'assistance la mieux adaptée ainsi qu'un suivi informatique des meilleures performances réalisées grâce aux 60 000 veaux que nous produisons annuellement.

Afin de satisfaire aux conditions sanitaires, d'hygiène, de qualité supérieure et pour une meilleure rentabilité de leurs activités, notre équipe de techniciens spécialisés offre aux éleveurs une combinaison d'efforts et de conseils pour leurs installations, système de ventilation et agencement des bâtiments.

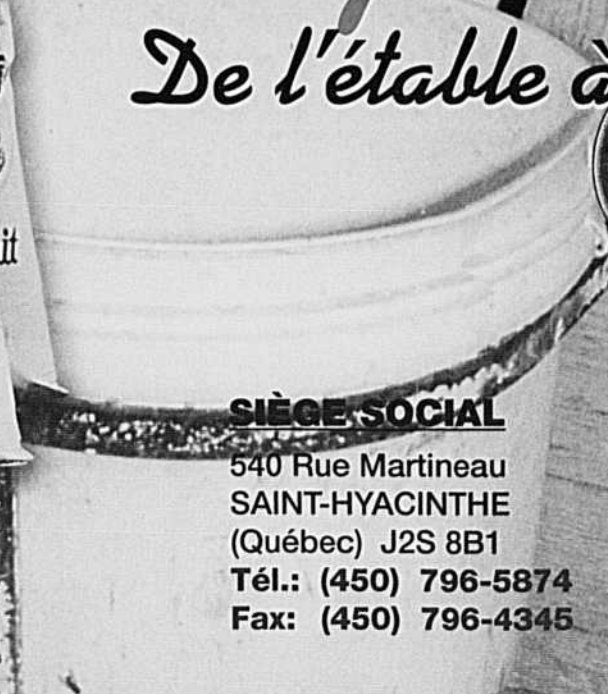
Ils apportent également une aide précieuse au niveau de la prophylaxie, grâce aux concepts élaborés dans les grandes entreprises européennes, leader mondiaux dans la production vitellière.

Les productions animales doivent s'adapter en permanence à un environnement en constante évolution. Pour cela, chacun doit maîtriser parfaitement ses techniques d'élevage et les faire évoluer en tenant compte des contraintes imposées par la disponibilité des animaux ainsi que par les besoins des consommateurs.

Ce savoir-faire à un vecteur :
Une équipe de techniciens
qui sait écouter et conseiller.

Notre stratégie

De l'étable à la table.



SIÈGE SOCIAL

540 Rue Martineau
SAINT-HYACINTHE
(Québec) J2S 8B1
Tél.: (450) 796-5874
Fax: (450) 796-4345

CENTRE D'ABATTAGE

1591 Chemin Ste-Claire
LA PLAINE
(Québec) J7M 1H2
Tél.: (450) 478-2055
Tél.: 1 800 251-2055
Fax: (450) 478-4589

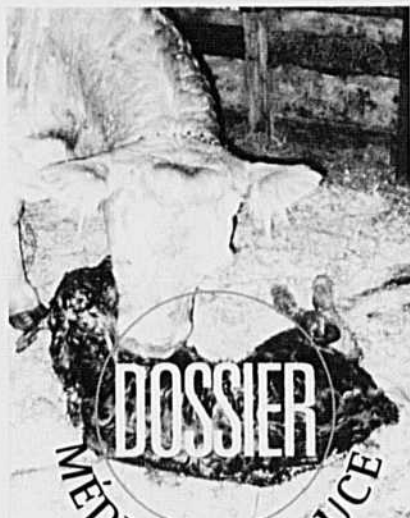
SOMMAIRE

VOLUME 15, NO 1

FÉVRIER-MARS 2001

5 ÉDITORIAL
Vers une agriculture raisonnée

6 FPBQ INFO
Coup d'œil sur les nouveaux modèles
Assemblées annuelles régionales 2001
Retour sur l'Expo-bœuf 2000



9

L'homéopathie?
Pourquoi pas!

10

L'histoire de l'homéopathie

12

Apprivoiser l'homéopathie

14

Pour en savoir un peu plus...

16

Mise en garde contre la désinformation

19 IDENTIFICATION PERMANENTE
Deux nouvelles lois s'appliquent

20 PORTRAIT AGROENVIRONNEMENTAL
Le portrait des fermes

22 FILIÈRE DU BŒUF
Le plan stratégique 2000-2005

24 REPORTAGE :
BOUVILLONS D'ABATTAGE
Entre expérience et innovation :
la relève

26 MARCHÉ
Tirer profit du cycle du bœuf

28 PROMOTION: VEAUX DE LAIT
Pleins feux sur le Veau de lait du
Québec!

30 GÉNÉTIQUE
La consanguinité... savoir l'évaluer
pour mieux la gérer

32 AGENCE DE VENTE:
VEAUX D'EMBOUCHE
Pour veaux vaccinés seulement,
ça « veau » le coût?
Circuit des encans spécialisés de
veaux d'embouche

35 ÉQUIPEMENT
La meilleure mangeoire?

36 RECHERCHE: VEAUX DE GRAIN
ET VEAUX DE LAIT
Le veau dans la vieille capitale

38 NUTRITION
Alimenter avec les fourrages
de l'an 2000

40 VENTE DES TAUREAUX EN STATION

42



42 REPORTAGE: RACE LIMOUSIN
On a le vent dans les voiles

44 NOUVELLES DES RACES PURES

45 STATISTIQUES

3

Page couverture:
Il y a de la relève chez monsieur
Jules Côté de Saint-Lambert-de-Lévis.
Voyez comment ses deux fils
prennent leur place sur
l'entreprise en page 24.

PHOTO: MICHEL BEAUNOYER



Première tétée de colostrum



« Bois! Bois donc...! »

BOVINS

du Québec

Bovins du Québec est inséré dans *La Terre de chez nous*. Elle informe les producteurs et productrices agricoles et autres personnes intéressées aux diverses activités rurales. À chaque semaine la TCN fournit à ses lecteurs des informations qui concernent la production et la mise en marché des produits agricoles et forestiers au Québec. Il vous suffit de remplir le coupon et d'y joindre un chèque ou mandat de poste à l'ordre de: **La Terre de chez nous, Maison de l'UPA, 555, boul. Roland-Therrien, Longueuil (Québec) J4H 3Y9**

ABONNEZ-VOUS!

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

1 an: 39,11 \$ 2 ans: 67,30 \$ 3 ans: 93,17 \$ (Taxes incluses)

Nom:

Adresse:

Code postal: Tél.:

No membre UPA:

Ci-joint la somme de: Signature:

TPS: R 1218 5132 3

TVQ: 1006 1126 05

BOVINS

du Québec

FÉVRIER-MARS 2001

Supplément de *La Terre de chez nous* (TCN)

Éditeur

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

Responsables à la Fédération

Gaétan Bélanger, Anne-Marie Christen,
Denise Audet

Directeur

Hugues Belzile

Rédactrice en chef

France Groulx

Rédacteur en chef adjoint,

responsable de la publication
Victor Larivière

Chef de pupitre

Marie-Paule Villeneuve

Secrétaire de production

Lorraine Trottier

Collaborateurs

Denise Audet, Michel Beauoyer, Pierre-Yvon Bégin, Danielle Brault, Jacques Charlebois, Lyne Claude, Nathalie Côté, Pierre Desranleau, Ann Fornasier, Bruno Larue, Serge Poussier, Éric Provencher, Shannon Scott, Chedlia Touil, Gale West, Daniel Zuchoski

Responsable de la production

Carole Lalancette

Infographistes

Karyne Bradley, Chantal Chabot

Séparations de couleurs

Préimpression Ad Hoc Le Groupe

Impression

Imprimeries Transcontinental inc.

Directeur de la publicité

Réal Loiseau

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Sylvain Joubert,
Robert Bissonnette, Sylvain Lalonde

Représentant hors Québec

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

Administration

Jocelyne Gareau

Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

Dépôt légal

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

Prochaine parution: 5 avril 2001

Date de tombée publicitaire: 2 mars 2001

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

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

Vers une agriculture raisonnée

Au cours des derniers mois, la crise de la vache folle européenne a fait couler beaucoup d'encre dans les médias européens, mais également dans les médias québécois.



Ces derniers en ont fait abondamment état en mettant la Fédération des producteurs de bovins du Québec sur la sellette, en plein coeur de la tourmente médiatique. Plusieurs médias ont pointé du doigt certaines pratiques relatives à la production bovine québécoise notamment en soulevant la question de l'utilisation des hormones de croissance et d'antibiotiques. Certains d'entre eux ont même, à un certain moment donné, parlé des producteurs de bovins comme étant des êtres inconscients, presque irresponsables... Devant de telles allégations, vous vous douterez bien sûr que la Fédération n'a pas tardé à réagir et à remettre les pendules à l'heure.

On sait tous que les producteurs de bovins, tout comme la Fédération, sont préoccupés au plus haut point par la crise européenne entourant la vache folle, tout comme par l'utilisation d'hormones et d'antibiotiques. Nous suivons le dossier de près, et depuis déjà longtemps. La qualité du produit est au coeur de nos préoccupations.

D'ailleurs plusieurs actions concrètes ayant pour objectif l'amélioration constante des produits sont menées par la Fédération. Que l'on pense au projet Boeuf Qualité Plus pour les bouvillons d'abattage, à la certification des veaux de grain, à la charte de qualité des veaux de lait, aux campagnes de vaccination des veaux d'embouche, à la production d'une vidéocassette sur la qualité des petits veaux laitiers et, plus récemment, au projet d'identification permanente et de traçabilité des bovins qui sera mis en place justement pour rassurer les consommateurs sur la salubrité et l'innocuité de la viande bovine et où la Fédération est un acteur central. Ce dernier projet est particulièrement stratégique pour l'industrie bovine puisque la traçabilité amène

une transparence qui fait souvent défaut dans les filières alimentaires. Pour garder la confiance des consommateurs, la sécurité doit s'étendre de la ferme au comptoir des magasins.

Une crise comme celle que l'on vient de vivre peut paraître à certains égards fort négative pour l'industrie bovine, elle peut cependant aussi avoir des effets fort positifs. Elle peut favoriser le débat et proposer une nouvelle forme d'agriculture. Car il y a toujours place à amélioration, dans l'agriculture comme dans tout autre domaine.

Les producteurs agricoles ne veulent et ne doivent aucunement mettre en danger la santé des consommateurs. Au contraire, ils ont intérêt à développer une agriculture dotée d'une vision à moyen et à long terme, une agriculture « raisonnée », qui sache concilier environnement, qualité mais aussi rentabilité. L'agriculture raisonnée peut donner ces résultats parce qu'elle ne repose pas sur un modèle unique qui fonctionne à partir d'un certain nombre d'interdits. Au contraire, elle dispose d'une palette de solutions plus larges. L'agriculture raisonnée est aussi moins intensive, mieux maîtrisée par les agriculteurs, plus compatible avec le développement durable. Elle met de l'avant la multifonctionnalité territoriale, sociale et environnementale de l'agriculture. Alors, pourquoi ne pas en faire notre modèle, le modèle québécois? Les consommateurs seraient rassurés et les contribuables davantage enclins à supporter l'agriculture.

MICHEL DESSUREAULT
Président



Coup d'oeil sur les nouveaux modèles

Les discussions des comités techniques MAPAQ-FPBQ concernant la révision des nouveaux modèles du coût de production bouvillons d'abattage et du coût de production veaux d'embouche ont pris fin en décembre.

Pendant les deux ans d'intenses travaux qu'a duré le processus de révision, les comités ont eu l'occasion de valider les données, de resserrer les critères de sélection des fermes (ce qui a eu pour effet d'écartier certaines entreprises de l'échantillon de départ) et de corriger, au besoin, certaines méthodes de calcul. Le dernier blitz de négociation a notamment permis d'enchâsser dans les modalités d'indexation des nouveaux modèles la prise en compte des coûts environnementaux.

Malgré l'acceptation par le MAPAQ de certains arguments exposés par la Fédération dans le traitement de la rémunération du travail de l'exploitant, les attentes des producteurs n'ont pas été totalement rencontrées. Rappelons que la Fédération demandait que la rémunération de l'exploitant soit calculée sur la base horaire pour les heures supplémentaires travaillées à une plage prédéfinie (par exemple, 1 800 à 2 200 heures par année) au lieu d'un salaire annuel fixe sans égard au nombre d'heures travaillées par l'exploitant. Des différends subsistent également sur la méthode de calcul du nombre d'exploitants par entreprise. Finalement, le MAPAQ a clos les discussions en alléguant le fait que ces questions concernent l'ensemble des productions couvertes par la *Loi sur l'assurance-stabilisation des revenus agricoles*. Il a donc référé cette question au conseil d'administration de la *Financière agricole québécoise* qui prendra la relève de la *Régie des assurances agri-*

coles du Québec (RAAQ) et de la *Société de financement agricole du Québec* le 1^{er} avril 2001.

IMPACT DES NOUVEAUX MODÈLES

Dans le cas des bouvillons d'abattage, rappelons qu'en novembre 1999, le MAPAQ déposait une première version du nouveau modèle qui aurait entraîné une coupure de 99 \$ brut par bouvillon (sur une année de compensation de 237 \$ par bouvillon pour un gain de poids de 771 lb calculé selon l'ancien modèle). Les discussions se sont finalisées avec une coupure de l'ordre de 35 \$ brut par bouvillon ou 23 \$ net par bouvillon (toujours calculé selon un gain de 771 lb par bouvillon). Notons toutefois que les coûts pour la mise en conformité environnementale des entreprises ne sont pas inclus dans ces données. Ils seront déterminés lors des indexations annuelles du modèle et auront pour effet de réduire la coupure. Deux autres avantages découlent du nouveau modèle soit, le gel du poids des bouvillons dans le calcul du coût de production et le calcul du prix moyen des veaux d'embouche achetés en tenant compte des achats réalisés tout au long de l'année et non plus seulement à l'automne.

Dans le cas des veaux d'embouche, la première version du modèle a été déposée en juillet 2000 avec une coupure de 10 \$ brut par vache. Cette version intégrait déjà certains gains méthodologiques transférés au modèle veaux d'embouche mais acquis dans le cadre des travaux du Comité technique des bouvillons d'abattage, comme par exemple, les modifications apportées à la méthode de calcul des amortissements. Les discussions se sont finalisées avec une coupure de 1,70 \$ brut par

vache ou 1,13 \$ net par vache. Les coûts pour la mise en conformité environnementale des entreprises ne sont pas inclus dans ces données et seront déterminés lors des indexations annuelles du modèle.

Les nouveaux coûts de production ont été acheminés par le MAPAQ à la RAAQ pour être publiés à la *Gazette officielle du Québec* et s'appliqueront dès l'année d'assurance 2001. Nous aurons l'occasion, au cours des prochains numéros, de présenter les principaux paramètres des nouveaux modèles. 2

* Agro-économiste, FPBQ



**LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
DE BOVINS DU QUÉBEC**

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

COMITÉ EXÉCUTIF

Président : Michel Dessureault
2950, rue St-Jean
St-Maurice (Québec)
G0X 2X0
Tél. & Fax : (819) 693-7540 / (819) 693-0334

Vice-président : Gib Drury
C.P. 30, 466, chemin des Érables
Alcove (Québec)
J0X 1A0
Tél. & télécopieur : (819) 459-2991/459-1803

Yvan Ten-Have
1750, rangs 2 et 3 - RR1
St-Vital-de-Clermont (Québec)
J0Z 3M0
Tél. & télécopieur : (819) 333-5703

J.-Alain Laroche
840, rang 6
Saint-Albert, Québec
J0A 1E0
Tél. & télécopieur : (819) 353-2910/353-2903

André Ricard
409, Grande ligne
St-Alexis (Québec)
J0K 1T0
Tél & télécopieur : (450) 839-7135/839-7285

PERSONNEL

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

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

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

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

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

Communications :
Denise Audet daudet@upa.qc.ca

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

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

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

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

Assemblées générales annuelles 2001 des syndicats de producteurs de bovins

ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

Date : Jeudi 22 février
Heure : 9 h 15
Motel Alpin
Rouyn-Noranda

BAS SAINT-LAURENT

Date : Mardi 27 février
Heure : 9 h 30
La Grande Maison des Clercs de Saint-Viateur
Sainte-Luce

BEAUCE

Date : Mercredi 21 février
Heure : 19 h 30
Restaurant Le Journal
Saint-Joseph-de-Beauce

CENTRE-DU-QUÉBEC

Date : Mercredi 7 mars
Heure : 19 h 30
Érablière La Pente Douce
Notre-Dame-du-Bon-Conseil

CÔTE-DU-SUD

Date : Mardi 27 février
Heure : 19 h 30
Restaurant Cap Martin
La Pocatière

ESTRIE

Date : Jeudi 22 février
Heure : 9 h 30
Hôtellerie le Boulevard
Rock Forest

GASPÉSIE

Date : Lundi 26 février
Heure : 9 h
Quality Inn
Maria

LANAUDIÈRE

Date : Mardi 6 mars
Heure : 9 h 30
Château Joliette
Joliette

MAURICIE

Date : Jeudi 8 mars
Heure : 9 h 30
Hôtel du Roi
Trois-Rivières

OUTAOUAIS-LAURENTIDES

Date : Jeudi 1^{er} mars
Heure : 9 h 30
Palais Gommé
L'Ange-Gardien

QUÉBEC

Date : Mercredi 28 février
Heure : 9 h 30
Motel Rond Point
Lévis

SAGUENAY - LAC SAINT-JEAN

Date : Vendredi 2 mars
Heure : 9 h 30
Hôtel Motel Universel
Alma

SAINT-HYACINTHE

Date : Mercredi 7 mars
Heure : 9 h 30
Club de golf de la Madeleine
Sainte-Madeleine

SAINT-JEAN-VALLEYFIELD

Date : Vendredi 2 mars
Heure : 10 h
Restaurant Le Rustic
Châteauguay

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS

Dates : Mardi 3 avril et mercredi 4 avril
Heure : 13 h
Hôtel des Gouverneurs
Sainte-Foy



Retour sur Expo-Boeuf 2000

Plus de 225 producteurs, étudiants, intervenants de l'industrie bovine de tout le Québec ont participé à la journée de formation organisée le 6 octobre dernier par la Fédération dans le cadre de l'Expo-Boeuf 2000 à Victoriaville. Les participants ont pu assister à trois conférences et à trois cliniques pratiques portant sur des sujets aussi diversifiés que le logiciel santé Vache-veau; les stimulants de croissance; l'identification permanente; les sites d'injection; le classement des veaux et la manipulation des animaux. Les activités qui alliaient autant la pratique que la théorie étaient livrées par des spécialistes du secteur.

Les quelque 2 000 visiteurs de l'Expo-Boeuf n'ont pas manqué l'occasion de venir visiter le kiosque de la Fédération pendant toute la durée de l'exposition qui se tenait du 6 au 8 octobre. Ainsi, ils ont pu se familiariser avec le site Web de la Fédération qui porte sur les prix des marchés des cinq productions. Ils pouvaient obtenir des renseignements sur l'identification permanente et ont pu voir la fameuse boucle d'oreille électronique et des équipements de lecture en démonstration. Enfin, les visiteurs pouvaient également visionner des cassettes vidéos informatives sur plusieurs productions dont le tout dernier-né de la Fédération, en grande avant-

première, *Les veaux d'embouche : un marché à rencontrer!*

Organisée par le Comité conjoint des races de boucherie en partenariat avec la Fédération, le Centre d'insémination artificielle du Québec et le MAPAQ, l'Expo-Boeuf en était à sa première édition. On a pu y admirer plus de 400 animaux provenant des principales races bovines du Québec et assister aux jugements des plus beaux bovins. Compte tenu du succès obtenu, on peut déjà annoncer qu'il y aura une édition 2001! 2

* Agente de communication, FPBQ

LE PETIT VEAU – FRAGILE MANIPULER AVEC SOIN

Pour tirer profit d'un marché en plein essor!

On remarque depuis quelque temps une certaine diminution de la qualité des petits veaux laitiers québécois. Or, on se rappelle que l'industrie du veau lourd est en demande croissante de petits veaux laitiers de qualité.

Saviez-vous que l'Agence de vente des bovins de réforme et des veaux laitiers produisait, au printemps dernier, un document vidéo de formation de 20 minutes, accompagné d'un carnet pédagogique, sur les pratiques recommandées pour préserver la qualité de la naissance à l'élevage? Intitulé *Le petit veau – Fragile manipuler avec soin*, cet outil propose aux producteurs un rappel des bonnes pratiques et des soins à apporter aux petits veaux laitiers de la naissance à l'élevage. Il permet aux producteurs de maximiser leurs profits en obtenant le meilleur prix possible pour les petits veaux tant recherchés! On peut se procurer sans frais une copie de la vidéo et du carnet d'accompagnement en contactant son syndicat régional.



L'homéopathie, est-elle religion, philosophie, magie ou mode? Bien des épithètes lui sont accolées par les détracteurs des « médecines alternatives ». Or, si plusieurs producteurs affirment obtenir des résultats avec l'homéopathie n'est-il pas temps de reconnaître l'efficacité de ces produits et de les introduire dans la pharmacopée des vétérinaires? Une des principales raisons pour laquelle, au Québec, il n'y a que peu d'adeptes de cette science non traditionnelle serait l'absence de recherches sérieuses démontrant son efficacité. On craint également la présence peu scrupuleuse de charlatans. Mais lorsque l'actualité agricole fait pression sur les pratiques d'élevage modernes, lorsque les liens de confiance unissant la terre et les consommateurs semblent s'effriter, lorsque la médecine traditionnelle frôle ses limites, l'homéopathie ne pourrait-elle pas être le remède de certains maux?



L'homéopathie? Pourquoi pas!

L'histoire de l'homéopathie

Samuel Hahnemann est celui qui a développé les principes et la façon de se servir de l'homéopathie à la fin du XVIII siècle. Samuel Hahnemann est né en Allemagne en 1755. Il vient d'un milieu modeste et c'est grâce à sa persévérance et aux sacrifices de sa famille qu'il obtient son diplôme de médecin à 24 ans. Il commence à pratiquer et se fait rapidement une grande réputation (il soigne les membres de la famille royale).

C'est aussi un excellent chimiste et il écrit un des ouvrages de chimie les plus sérieux de son temps. Mais, à cette époque, les façons de soigner sont assez primitives : purgations, saignées de façon répétée, ce qui a pour effet d'affaiblir les patients au lieu de les renforcer. On connaissait aussi le bienfait de certaines substances dans les maladies comme le mercure pour traiter la syphilis qui était une maladie importante dans ce temps-là mais les doses utilisées sont tellement nocives que les patients décèdent davantage du traitement que de la maladie!

Hahneman a conscience de tout cela et malgré ses nombreux succès décide d'abandonner la pratique de cette médecine qui ne lui convient pas. Hahneman est médecin, chimiste et il connaît plusieurs langues. Alors, pour gagner sa vie, il se consacre à la traduction de textes médicaux.

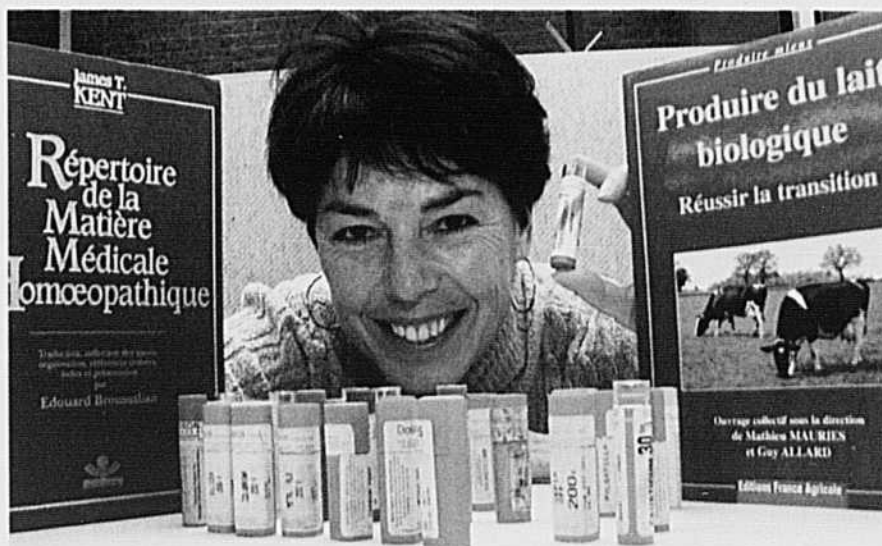
Un jour qu'il traduit un texte d'un physiologiste réputé, il est frappé par le fait que l'auteur affirme que la quinine est efficace pour lutter contre la malaria parce qu'elle a un « effet toxique ». Hahnemann est persuadé que cet auteur fait une erreur et pour le prouver décide de tester cette substance sur lui-même. Il se fait donc une préparation du remède et en prend à doses répétées. À sa grande surprise, il commence à ressentir tous les maux caractéristiques de la malaria. Et chaque fois qu'il en reprend, les symptô-

mes s'intensifient et quand il arrête, il redevient en bonne santé.

C'est avec cette expérience qu'Hahnemann est amené à penser qu'une substance capable de produire des symptômes chez un individu sain peut guérir ces mêmes symptômes chez un individu malade. Cet énoncé va devenir la base de la théorie qu'il va appeler homéopathie, du grec « homoïos » qui veut dire « semblable » et de « pathos » qui veut dire « maladie ». Donc, semblable à la maladie. Sa théorie rejoignait un principe qui était connu depuis fort longtemps, à savoir que « les semblables doivent être guéris par les

semblables ». Quatre siècles avant Jésus-Christ, Hippocrate que l'on considère comme le père de la médecine écrivait déjà : « La maladie est produite par les semblables et par ces semblables, elle est guérie ». En effet, depuis l'Antiquité on retrouve des exemples de l'utilisation du principe de similitude. Par exemple, on avait l'habitude d'appliquer sur une morsure de scorpion, le scorpion lui-même, tué et écrasé. Les Chinois habillaient de rouge et tapissaient de rouge la chambre des enfants qui avaient la rougeole.

Encore aujourd'hui dans la médecine allopathique, on retrouve des appli-

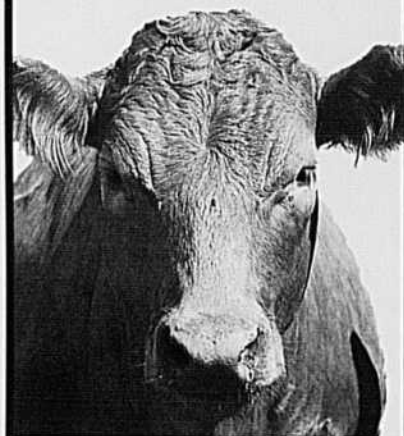


En page 14, Danielle Brault liste des références utiles en homéopathie ainsi que les endroits où l'on peut se procurer les remèdes.

Voici comment sont fabriqués les remèdes homéopathiques. Pour les végétaux, on fabrique en premier lieu une teinture-mère en faisant macérer la plante entière ou la partie désirée de la plante dans de l'eau ou de l'alcool. Puis on prend une goutte de cette teinture-mère que l'on dilue avec 99 gouttes d'eau pure. On brasse énergiquement. On obtient ainsi notre première dilution qui s'appelle « 1 CH ». « C » veut dire centésimale parce que c'est dilué par un facteur de 100 et « H » signifie Hahnemanienne, du nom d'Hahneman. Pour obtenir la deuxième dilution, on prend une goutte de la 1 CH que l'on dilue dans 99 gouttes d'eau + brassage = 2 CH. Et ainsi de suite.

PARLONS SANTÉ

AVEC LES
MINÉRAUX ISF



Leurs matières premières de qualité supérieure les rendent **PLUS DIGESTIBLES ET PLUS ASSIMILABLES.**

Exclusif à ISF
l'ajout d' HERBAGEUM

stimule
mon appétit,
ma salivation,
ma digestion,
ma fécondité
et diminue les frais
de vétérinaire.

AVEC LES PRODUCTEURS
DE BOVINS
DEPUIS PLUS DE 90 ANS



INTERNATIONAL STOCK FOOD LTÉE

25 DISTRIBUTEURS AU QUÉBEC

BUREAU RÉGIONAL

LÉONARD LEBLANC
5121, BOUL. HÉBERT
SAINT-TIMOTHÉE, QUÉBEC
TÉL. : (450) 377-8732 OU

1-800-263-8732

cations qui reposent sur la Loi des Semblables. Par exemple, la radiation sert à traiter le cancer alors qu'elle peut aussi en provoquer l'apparition; le ritalin qui est un produit comparable aux amphétamines est employé pour calmer les enfants surexcités. On peut aussi trouver des exemples dans la vie courante : prendre une douche chaude refroidit davantage qu'une douche froide lorsqu'il fait très chaud l'été; de même, il est conseillé de boire chaud au lieu de boire glacé. Et ne dit-on pas que prendre une bière est le meilleur moyen de se remettre d'une cuite!

Donc, Hahnemann n'a pas découvert la Loi des Semblables en soi mais il a le mérite de lui avoir donné un nouveau sens, de lui avoir trouvé une nouvelle application.

À partir de ce moment-là, Hahnemann et quelques collègues qui partagent ses convictions se mettent à tester sur eux-mêmes et d'autres personnes en bonne santé certains remèdes très utilisés à cette époque comme le mercure (syphilis), l'arsenic et la belladone (fièvres), le nitrate d'argent (inflammation des yeux), etc. Tous les symptômes ressentis tant du point de vue physique, qu'émotionnel et mental sont notés et seront publiés dans des volumes que l'on appelle « Matière Médicale ». Hahneman a lui-même expérimenté une soixante de remèdes; à sa mort, on en avait expérimenté 200 et maintenant on en connaît 2000!

C'est en faisant ces expérimentations qu'Hahnemann va faire sa deuxième grande découverte. Comme ces substances sont très toxiques et qu'il ne veut tout de même pas tuer ses expérimentateurs, il commence par diluer ces substances, ce qui réduit leur toxicité mais aussi leur effet thérapeutique. Alors, il a l'idée d'ajouter de l'énergie cinétique aux dilutions en

les brassant vigoureusement. Et il constate que plus la substance est diluée et brassée énergiquement, plus grand est son effet thérapeutique!

Le procédé de diluer puis de brasser vigoureusement s'appelle dynamisation. C'est le point le plus controversé de l'homéopathie depuis l'époque d'Hahnemann. On a de la difficulté à comprendre qu'un remède très dilué puisse agir aussi puissamment. On n'a jamais réussi à expliquer ce phénomène ni par la physique ni par la chimie même modernes. Il n'y a que la pratique qui le confirme!!!

L'homéopathie a connu son apogée à la fin des années 1800 à l'époque des grandes épidémies de choléra. On connaissait trois remèdes très efficaces contre cette maladie et cela a contribué au succès de l'homéopathie puisqu'on a eu un effet de masse.

Au début des années 1900, il y a 22 collègues aux U.S.A. qui enseignent l'homéopathie. En 1918, il en reste sept. C'est le début du déclin de l'homéopathie et les principales raisons invoquées sont : le développement des méthodes chirurgicales suite à la Première Guerre mondiale, l'anesthésie que l'on maîtrise, l'avènement des antibiotiques, la structuration du monde hospitalier qui favorise la standardisation des thérapies, le boom des connaissances acquises en bactériologie et en immunologie.

Il est intéressant de savoir qu'à Montréal, il y a eu un hôpital homéopatique fondé en 1894 sur l'avenue McGill Collège. Cet hôpital a doucement changé de vocation pour les raisons déjà invoquées et est devenu en 1952 le Queen Elizabeth Hospital. ♪

* Agr., diplômée du Centre de techniques homéopathiques, MAPAQ - Granby

Apprivoiser l'homéopathie

Malgré la découverte de nouveaux antibiotiques à large spectre, d'anti-inflammatoires de plus en plus puissants, l'élevage industriel connaît malgré tout des ratés, des pertes économiques importantes reliées à la maladie. La maladie n'est pas que bactéries, virus ou intoxications. Il faut dans la perspective homéopathique considérer la maladie, que dis-je, le malade, d'une façon plus dynamique.

Qu'est-ce que l'homéopathie? Elle est une thérapeutique naturelle valorisant les mécanismes d'autorégulation et d'autodéfense du malade qui lutte pour rétablir son état original d'équilibre (la santé) perturbé par une agression.

Par l'utilisation raisonnée des médicaments homéopathiques, nous agissons en soutenant le malade dans sa lutte personnelle pour guérir de sa maladie. Ceux et celles parmi vous qui sont à ce point-ci curieux d'en savoir plus devront faire l'effort d'apprendre les rudiments de l'homéopathie et d'étudier les principaux remèdes d'utilisation courante. Je vous propose ci-après quelques médicaments pour que vous puissiez expérimenter et apprécier concrètement l'efficacité de cette approche dans votre vécu quotidien.

Et pourquoi ne pas débiter avec un petit « complexe accouchement » constitué de quatre remèdes homéo. Dans le même flacon seront présents : *Arnica* 5 CH, *Actea racemosa* 5 CH, *Aletris farinosa* 5 CH et *Caulophyllum* 5 CH. Une taure pousse depuis belle lurette, le veau s'engage dans le vagin, la vulve est à ce point contractée que vous avez de la difficulté à y glisser la main pour toucher le veau. On administrera des doses de 10 ml du « complexe accouchement » à toutes les trois ou quatre minutes dans la gueule de l'animal pendant 20 à 25 minutes, avant

d'entreprendre l'extraction forcée du veau. Ne vous étonnez pas de voir la vulve se détendre de façon quasi-spectaculaire pour ainsi faciliter la sortie du veau, le tout avec moins de lacérations des structures vaginales et vulvaires.

Bon, le veau est bel et bien sorti mais il présente de la difficulté à démarquer ses mouvements respiratoires, il est comme asphyxié. Certes, il faut lui dégager les narines, le pendre la tête en bas pour libérer les voies respiratoires de possible liquide amniotique, mais administrez-lui aussi des doses de deux à trois ml de *Carbo végétabilis* 15 CH, deux ou trois fois à 10-15 secondes d'intervalle. Vous constaterez moult fois, une reprise des mouvements respiratoires.

Et cette taure, par malheur, présente une paralysie obturatrice d'un membre postérieur parce que le veau était trop gros. Certes, un anti-inflammatoire

s'impose, mais pourquoi ne pas lui administrer aussi *Hypericum* 15 CH, en doses de 10 ml, buccalement aux heures de quatre à six fois, puis de deux à trois fois la journée suivante. Vous constaterez vous-même une plus grande rapidité pour l'animal à retrouver l'usage normal du membre atteint.

Les exemples sont nombreux et éloquentes et parlent d'eux-mêmes. Bien d'autres domaines d'application en santé animale pourraient être abordés ici. Ils seront peut-être le sujet d'articles futurs. Malgré l'incapacité actuelle de cerner le principe d'action du remède homéopathique avec les appareils d'analyse sophistiqués de la science moderne nous ne pouvons réfuter les résultats cliniques observables et répétables.

Les avantages à « apprivoiser » et à utiliser l'homéopathie sont nombreux. Dénudée de toxicité, sans période de re-

QUE FONT CES REMÈDES LORS DU VÊLAGE?

Arnica :

C'est le premier remède à donner à la suite d'un traumatisme; lorsqu'il y a sensation de meurtrissure locale (après un choc, un coup, une blessure) ou de brisure générale (après un grand effort physique); sensation d'avoir été battu. C'est sûr qu'un vêlage, même s'il se passe bien, demande un grand effort physique de la part de la femelle et ne se fait pas sans endommager de nombreux tissus.

Actea racemosa :

Favorise la dilatation du col de l'utérus; Régularise et tonifie les contractions utérines; Favorise l'expulsion du placenta.

Caulophyllum :

A une action complémentaire à *Actea racemosa*; Agit sur le col de l'utérus lorsque celui-ci est tellement rigide qu'il empêche tout travail; Ravive les contractions utérines lorsqu'elles sont irrégulières et non efficaces (équivalent à une injection d'ocytocine); la parturiente se fatigue et devient agitée; Agit dans les cas de rétention placentaire; Remède très utile dans les cas de torsion ou de déplacement de l'utérus.

Aletris farinosa :

Suite à la mise-bas, fatigue considérable causée par une perte importante de liquides organiques (sang, eau, mucus, etc).

trait tant pour la viande que pour le lait, peu dispendieux et d'utilisation facile. Je vous souhaite assez de curiosité pour que vous tentiez l'expérience de « l'infinitésimalité ». Puissiez-vous rencontrer autour de vous des intervenants, des utilisateurs, des agriculteurs et des vétérinaires qui pourront vous faire apprécier et progresser dans cette technique respectueuse du malade. ↻

* Bureau Vétérinaire de Warwick



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



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

Compétition de Carcasse 1998

Éleveur Blonde d'Aquitaine	Poids vif (lbs)	Poids Carcasse chaude (lbs)	Rendement	Pointage de coupe
Southview Blondes*	1090	715.50	65.64%	69.62%
Southview Blondes	1150	735.50	63.96%	67.16%
Blon Dell Farms	1120	737.50	65.85%	68.72%
Westlane Farms	1270	838.00	65.98%	71.44 %
Southview Blondes	1170	790.50	67.56%	67.48%
Grand Champion	1050	693.00	66.00%	71.29%
Moyenne dans la compétition de carcasse**	1192.08	730.16	62.83%	63.15%

* Grand champion de réserve
** Moyenne de 77 animaux



Des
méchantes
belles bêtes !

Association Blonde d'Aquitaine du Québec

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

Gaétan Hinse, secrétaire

Tél.: 819 . 359.2397 Fax: 819 . 359.2910



Pour en savoir un peu plus...

OÙ SE PROCURER LES PRODUITS HOMÉOPATHIQUES

Laboratoire Dolisos. Boucherville. Téléphone : 1-800-461-1400.

Vous pouvez vous ouvrir un compte et les remèdes déjà préparés vous sont envoyés par Dicom.

Labo Solidago. Sainte-Louise. Téléphone : 418-354-2659.

Services offerts : consultation, formation, remèdes déjà préparés; envoi par Dicom. Site web : www.labosolidago.com

Dans toutes les pharmacies. Granules sèches que vous pouvez diluer vous-même dans un peu d'eau.

FORMATION

Un cours d'introduction à l'homéopathie de deux jours a été développé par l'ITAA de Saint-Hyacinthe. Ce cours est davantage axé sur les bovins laitiers mais toutes les notions de base y sont présentées de même que les principaux remèdes à utiliser. Il serait possible de l'adapter aux bovins de boucherie si la demande était faite. Contacter, l'Éducation aux Adultes de votre région.

Dans la région de Saint-Hyacinthe, contacter M. Richard Samson au : 450-778-6504, poste 267.

LISTE DE RÉFÉRENCES EN HOMÉOPATHIE VÉTÉRINAIRE

L'Argile qui guérit (1225)

Raymond Dextreit, (nouvelle éd.) 1993. 218 p. France. Mémento de médecine naturelle qui présente les multiples propriétés et le mode d'emploi de l'argile, cette merveilleuse guérisseuse. 30,00 \$

Biothérapie vétérinaire (3286)

R. Schaette, U. Spielberger, 1994. 87 p.

France. Maladies du bovin : troubles de la fécondité; maladies de la mamelle; troubles de la digestion et du métabolisme; maladies des onglons; maladies du veau. Maladies du porc : maladies de la truie reproductrice; maladies du porcelet. Maladies du cheval : maladies des organes internes; maladies des membres et des sabots; dermatoses. Maladies du mouton et de la chèvre : maladies de la mamelle; troubles de l'appareil digestif; maladies du métabolisme; maladies des onglons; maladies de l'agneau et du chevreau; maladies parasitaires; autres maladies. 25,00 \$

Guide de prescription en homéopathie vétérinaire (6291)

Jean-François Hayt, Gilbert Genouël, 1995. 223 p. France. Une présentation claire, un plan simple à suivre ainsi que de nombreux schémas permettent de trouver rapidement le médicament homéopathique approprié à la pathologie présentée par l'animal. Peau, oreille, oeil, traumatismes, fièvres, hémorragies, suppuration, appareil locomoteur, paraplégies et paralysies, appareils génital, urinaire, digestif et respiratoire, phytothérapie et organothérapie. Chiens, chats, poules, lapins, porcs, veaux, vaches. 40,50 \$

Homéopathie vétérinaire. Biothérapies (11171)

Henri Quiquandon, 2^e éd, 1999. 744 p. France. Ouvrage de référence par excellence. LA BIBLE. 140,00 \$

Matière médicale homéopathique vétérinaire (11529)

Collectif, 1999. 525 p. France. Les auteurs ont voulu faire suite au « Quiquandon », faire une oeuvre collective, créer un outil de travail vétérinaire, rapporter la maximum d'expériences cliniques, réaliser un

travail évolutif. Pour chaque remède vous trouverez : noms et synonymes, nature du remède, toxicologie, usages allopathiques, action homéopathique générale du remède, modalités, périodicité, étiologies, symptômes homéopathiques, indications et exemples d'utilisation clinique, relations médicamenteuses, conclusions, cas cliniques, bibliographie. Très recommandé. 88,00 \$

Soins aux animaux, petits et gros (9416)

Louise Pineault, 1999. 42 p. Québec. Un petit livre qui fait le tour complet des soins alternatifs aux animaux. Introduction. L'argile. Certains éléments naturels. Les plantes et les animaux. Conclusion. 12,00 \$

Thérapeutique et répertoire homéopathique du praticien (568)

Dr. H. Voisin, 1978, 2^e éd. 1992. 727 p., France. Cet ouvrage présente pour chaque affection, syndrome ou symptôme, les éléments nécessaires et généralement suffisants pour le choix du médicament homéopathique, et cela suivant un plan faisant correspondre les indications homéopathiques aux divers aspects cliniques. Hautement recommandé par les intervenants en homéopathie vétérinaire. 136,50 \$

The treatment of cattle by homeopathy

Macleod Georges. 1981, 160 pages, 25,00 \$.

Ces documents sont disponibles chez :

AGRI-INFO

224, rue Principale,

Sainte-Elizabeth de Warwick, JOA IMO

Tél. : 819-358-6038 - Fax. : 819-358-6039

Courriel : agri-info@ivic.qc.ca

Web : www.agri.info.qc.ca ☞

* Agr., diplômée du Centre de techniques homéopathiques, MAPAQ - Granby

L'irradiation du boeuf haché : près du but

En décembre 2000, la « Canadian Cattlemen's Association » annonçait qu'elle avait reçu une recommandation favorable de Santé Canada en regard de l'irradiation du bœuf haché. Cette réponse favorable indique que les consommateurs pourraient bientôt avoir le choix entre de la viande de bœuf haché irradiée ou non irradiée. Cette recommandation s'est également étendue à la volaille et quelques produits marins.

L'irradiation, aussi connue sous le nom de pasteurisation à froid, est sécuritaire. Elle vise à éliminer les bactéries et les parasites présents dans les aliments et qui peuvent causer des maladies (par exemple, E. coli O157:H7). Son effet sur les aliments et sur les animaux et les humains ayant consommé de la nourriture irradiée a été étudié depuis plus de 50 ans. Ces études démontrent clairement que l'irradiation :

- élimine ou réduit considérablement les germes causant des maladies;
- ne rend pas les aliments radioactifs;
- n'affecte pas la valeur nutritive des aliments.

Parce qu'aucune radiation ne demeure dans les aliments, ces derniers doivent être manipulés selon les mêmes règles de base que les aliments non irradiés durant la transformation, l'entreposage et la cuisson.

Dans le monde, 38 pays permettent l'irradiation et plus de 28 billions de livres de nourriture sont irradiées annuellement en Europe. L'irradiation est un procédé réglementé au Canada. Santé Canada détermine quels aliments peuvent être irradiés et quels seront les niveaux de radiation. La réglementation en regard de l'étiquetage des aliments irradiés est administrée par l'Agence canadienne d'inspection des aliments et appliquée sur tous les produits locaux et importés au Canada. Tous les aliments irradiés à 100 % sont étiquetés « irradié » et portent un symbole international nommé « radura ».

La loi canadienne exige qu'un produit contenant plus de 10 % d'ingrédients irradiés soit étiqueté comme étant irradié.

L'irradiation de la viande rouge est approuvée aux États-Unis depuis trois ans. Au Canada, l'irradiation est

approuvée depuis plusieurs années pour plusieurs produits dont la pomme de terre, les oignons, la farine et les épices.

Source : Canadian Cattlemen's Association & Centre d'information sur le boeuf



Avis important à tous nos clients

Obtenez une réduction sur le prix de la semence dès l'utilisation de la première dose.

Contrairement à ce qui était mentionné dans la liste de prix Bovins de boucherie que vous avez reçue avec votre catalogue, il nous fait plaisir de vous informer que l'obligation d'effectuer dix inséminations pour avoir droit aux réductions sur le prix de la semence était erronée.

En fait, vous auriez dû lire :

Chaque insémination d'une vache de boucherie (ou achat de semence) vous donne droit à un pourcentage de réduction correspondant au prix de la semence pour les doses de 15\$ à 30\$ (Exemple : 15\$ = 15 %, 20\$ = 20 %, 30\$ = 30 %). Une réduction fixe de 15% s'applique également aux doses de 35\$ et plus.

En vigueur du 1^{er} janvier au 31 décembre 2001.

Demandez à votre inséminateur une liste de prix corrigée et ... profitez des réductions !



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



Mise en garde contre la désinformation

Dire que l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec prend l'incursion des produits homéopathiques dans la trousse de ses membres avec suspicion serait un euphémisme. L'organisme qui regroupe 1 700 médecins vétérinaires n'a pas trouvé de raison de modifier sa position adoptée dans les années 90 qui sans interdire l'utilisation de ces produits dans les soins prodigués aux animaux, recommande la plus grande prudence à leur égard.

S'agit-il d'un conservatisme de mauvais aloi? Si plusieurs producteurs affirment obtenir des résultats avec des substances homéopathiques n'est-il pas temps de reconnaître l'efficacité de ces produits et de les introduire dans la pharmacopée des vétérinaires? Nous avons abordé la question avec la docteure Christiane Gagnon, présidente de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec.

« Malgré la présence de certains résultats empiriques, nous ne pouvons recommander l'utilisation de produits pour lesquels il est présentement impossible d'obtenir de rapports sérieux concernant leur efficacité dans le traitement des maladies ou leur dangerosité, explique la docteure Gagnon. Même si certains font la confusion. Les manufacturiers de ces produits ne sont dans aucun cas tenus de garantir la qualité de leurs produits ni même leur efficacité. Santé Canada devrait être plus active dans ce dossier et monter un programme de tests. » Mais comme l'indique la présidente de l'Ordre, les tests et les contrôles de qualité coûtent cher et l'absence de dangerosité apparente des produits ne semble presser personne à l'urgence.

Là où la représentante de la profession devient nettement plus tranchante c'est lorsqu'elle aborde la question du traitement des animaux avec



Christiane Gagnon, présidente de l'Ordre des médecins vétérinaires du Québec

ces produits méconnus. « La tendance pour l'homéopathie est forte présentement, mais il ne faut surtout pas qu'elle remplace les traitements traditionnels. Les éleveurs ne doivent pas se faire vétérinaires et traiter leurs bêtes avec des produits vendus par ce que j'appelle des charlatans, qui vont trop souvent faire miroiter à leurs clients des résultats impossibles. Si l'homéopathie est à considérer, c'est en dernier recours, sous la supervision d'un vétérinaire qui aura prononcé un diagnostic et qui pourra

proposer ces produits dans un cadre bien spécifique » explique la docteure Gagnon.

Comme elle le souligne, le public entretient des attentes élevées envers la médecine traditionnelle et s'en déçoit rapidement. Mais il est présentement plus prompt à accorder confiance aux produits homéopathiques même si les améliorations de santé ne sont souvent qu'une apparence. Le discours des vendeurs de ces produits y fait pour beaucoup dans la propagation de cette croyance.

Ils sont encore plutôt rares ici les vétérinaires ayant recours à l'homéopathie. Une quarantaine de praticiens québécois ont inclus ces granules dans leur trousse, ce qui reste une faible minorité et très peu par rapport à ce qui se déroule aux États-Unis, dans l'Ouest canadien et en Europe, plus ouverts à ces nouvelles approches.

Mais il ne faut pas croire l'Ordre pour autant complètement hermétique à la nouveauté. L'acupuncture est en effet reconnue par cette organisation comme étant un mode de thérapie valide. « Car nous y retrouvons des fondements scientifiques, des explications valables sur le fonctionnement du traitement, précise Mme Gagnon. C'est ce qui manque à l'homéopathie présentement, des explications et des preuves. »

Pourtant, on entend souvent parler de résultats probants. Par exemple,

dans l'élevage de bovins et la production laitière, le traitement de la mammite avec des potions homéopathiques semble très efficace. « Il faudrait déterminer jusqu'à quel point ce n'est pas l'effet placebo qui joue ici, explique la docteur Gagnon. Le fait que l'on traie la bête et la soigne aux demi-heures au lieu de ne recevoir un traitement qu'aux 24 heures, peut influencer le résultat. » Bref, sans étude comparative sérieuse, difficile pour la porte-parole de la pratique de se prononcer.

Pour l'instant toutefois, elle n'hésite pas à mettre en garde ceux qui vouent une foi aveugle à cette pratique plusieurs fois centenaire qui revient à la mode. « Ce ne sont pas des médicaments et ils ne peuvent pas guérir de maladies, insiste-t-elle. Il ne faut pas oublier que l'homéopathie a déjà eu son heure de gloire mais qu'elle fut détrônée par des traitements qui ont fait leurs preuves et dont nous nous servons encore pour traiter efficacement les animaux. Je me méfie de ce retour en arrière. » Soulignons qu'il n'existerait pas

présentement de produits homéopathiques conçus spécifiquement pour les animaux et que les traitements réalisés le sont à partir de produits destinés à la consommation humaine.

Pour la représentante de l'Ordre des médecins vétérinaires québécois, il faut garder la tête froide face à l'émergence de l'homéopathie dans le domaine de la santé animale. Si elle ne ferme pas la porte au potentiel de cette approche de traitement, elle tient surtout à ce que les médecins vétérinaires informent correctement leurs clients de la nature de ces produits et de leur véritable potentiel thérapeutique.

« Il ne faudrait surtout pas mettre la santé des troupeaux en danger à cause d'une mode » résume-t-elle en conclusion. ☞

* Pigiste

Félicitations!

La Ferme La Pampa, représentée par Monsieur Paul-André Boucher, s'est vue honorée lors du concours Cérès 2000 tenu dans le cadre du Salon de l'agriculteur. L'entreprise laitière et également spécialisée dans la production de bouillons d'abattage s'était distinguée dans la catégorie « Ferme de trois exploitants et plus ». Louise Maltais et Gervais Girard de la Ferme Magi d'Hébertville au Lac-Saint-Jean ont mérité le troisième prix du concours provincial en prévention des accidents à la ferme. Ils ont mis au point un rouleau à terre rétractable. Monsieur Gervais est membre du conseil d'administration de la FPBQ.



SEMIGAN

BUCHNERI™
Pour les ensilages de
maïs et de maïs humide



BIOTAL

Le graphique est le résultat d'essais obtenu par Agriculture Canada dans l'ensilage d'avoine. Encore une fois BUCHNERI™ de BIOTAL a considérablement augmenté la stabilité aérobie et a mieux performé que le traitement chimique. Le témoin étant un ensilage non traité et les bactéries étant un mélange de bactéries spécifiquement sélectionnées pour produire de l'acide lactique.

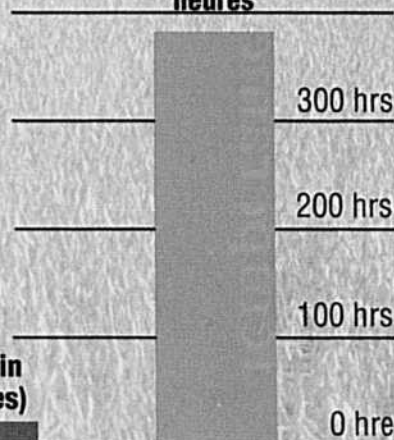
Agriculture Canada
par Carole Lafrenière, agr.
et Robert Berthiaume.

Bactéries

Témoin
(acides)

SEMIGAN : 366, Rang 10, Plessisville (Québec) G6L 2Y2
Tél. : (819) 362-8823 • Téléc. : (819) 362-3385

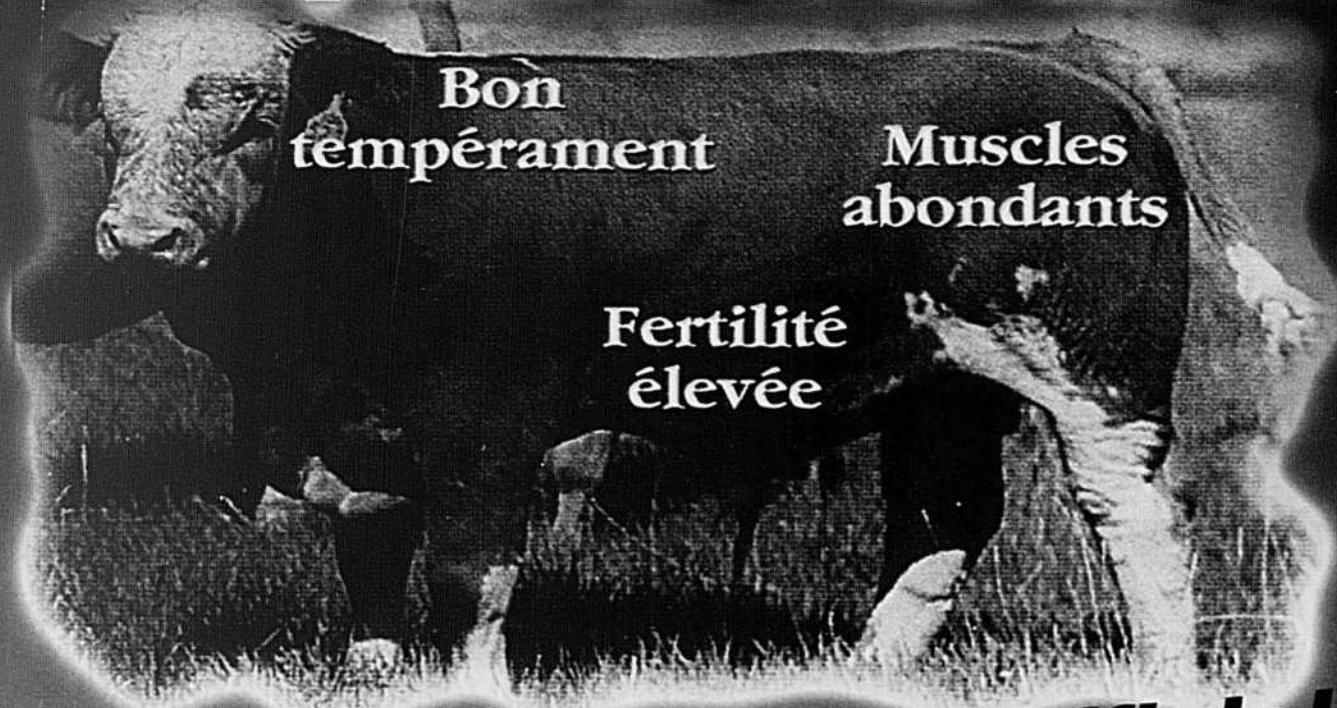
Stabilité
tout près de
400
heures



Buchneri

Préparez le futur dès maintenant

avec un Simmental !



Bon
tempérament

Muscles
abondants

Fertilité
élevée

Selon le rapport officiel du MAPAQ sur les taureaux en station 1998 / 99, le Simmental a pesé 66 livres de plus à 200 jours que la moyenne de toutes les races éprouvées.

Avec les prix actuels pour les veaux d'embouche...
Imaginez le bon coup pour votre portefeuille.

Pour trouver le taureau Simmental qu'il vous faut, visitez les stations d'épreuves et les éleveurs Simmental reconnus...
Vous serez épaté !

VENTE DE TAUREAUX
DES STATIONS D'ÉVALUATION
GÉNÉTIQUE 2001

DATE DE LA VENTE			STATION	LIEU DE LA VENTE
3	FÉVRIER	2001	St-Augustin	Lac à la Croix
10	FÉVRIER	2001	Rimouski	Station/Rimouski
18	FÉVRIER	2001	St-Martin-Beauce	Ferme Morin & Fils
25	FÉVRIER	2001	Asbestos 1	Station/Asbestos
24	MARS	2001	Vinoy	Station/Vinoy
24	MARS	2001	Quyón	Station/Vinoy
29	AVRIL	2001	Asbestos 2	Station/Asbestos

C'est officiel,

**Simmental est LA RACE reconnue à deux fins ;
Aptitudes maternelles et
Performances terminales !**

Alors !

Pourquoi se compliquer la vie ?

**«Vous méritez ce qu'il y a de mieux,
un Simmental.»**

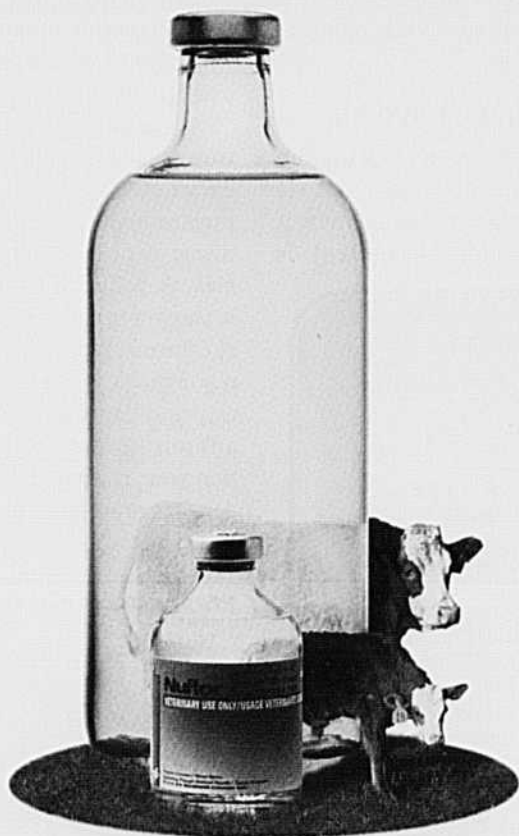
Association
Simmental
du Québec

David Bellavance, nouveau président 2001 Tél.: (819) 288-5005
Martin Dumais, publiciste Tél.: (418) 492-6490 ~ Fax : (418) 492-9044
www.simmentalquebec.com



Deux nouvelles lois s'appliquent

DANS LES PETITS POTS LES BONS PRODUITS



Nuflor^{*}
FLORFENICOL

offert en format de 50 mL!

Consultez votre vétérinaire

 Schering-Plough Santé Animale
Division de SCHERING CANADA INC.
Pointe-Claire (Québec) H9R 1E5

CCPP
NUF002-99F-J

* Marque déposée de Schering Canada inc.

En 2001, l'industrie bovine québécoise devra rencontrer les normes en matière d'identification permanente pour satisfaire aux exigences de deux lois : la loi fédérale, *Loi sur la santé des animaux* et, celle provinciale, *Loi sur la protection sanitaire des animaux*.

Rappelons que la loi fédérale prévoit que depuis le 1^{er} janvier 2001, les bovins doivent être identifiés avant de quitter la ferme d'origine. Pour leur part, les abattoirs seront tenus de lire les identifiants des bovins abattus à compter du 1^{er} juillet 2001. Même si la loi fédérale est déjà en vigueur, ce n'est toutefois pas avant le 1^{er} juillet 2002 que l'Agence canadienne d'inspection des aliments imposera des amendes aux producteurs qui n'apposeront pas l'identification fédérale sur les bovins ou aux abattoirs qui n'en feront pas la lecture à partir de cette date. Évidemment, il est interdit d'enlever une étiquette fédérale officielle qui est déjà apposée sur un bovin.

Par ailleurs, les exigences de la réglementation québécoise seront définies sous peu. Soulignons cependant que les producteurs et le gouvernement du Québec ont déjà convenu qu'un seul identifiant sera utilisé au Québec. Cet identifiant sera à double boucles, la première de type électronique, la deuxième à panneau visuel et le tout à numéro unique. En attendant que les modalités soient définies, il est conseillé aux producteurs d'éviter d'acheter des quantités trop importantes d'étiquettes afin d'éviter des frais inutiles. Précisons que les producteurs de bouvillons d'abattage et de veaux de lait doivent continuer de faire usage des étiquettes prescrites par la RAAQ. Il en est de même pour les étiquettes de certification du veau de grain, ainsi que les autres programmes nécessitant une étiquette spécifique.

suite à la page 20



Portrait des fermes bovines

L'environnement sera au cours des trois prochaines années plus que jamais au coeur des préoccupations de la Fédération des producteurs de bovins. En août dernier, la Fédération recevait les données du portrait agroenvironnemental commandé par l'UPA pour quatre de ses secteurs de production. Ces données représentent l'état de la situation environnementale des fermes bovines constaté lors du recensement de 1998-1999 réalisé par le groupe BPR-GREPA.

Cette démarche tire ses origines des engagements pris par les décideurs

lors du forum sur l'agriculture et l'agroalimentaire québécois tenu en mars 1998. Le groupe de travail « un environnement à valoriser » a fixé comme objectif que d'ici 2005, 20 000 fermes québécoises, représentant 90 % des activités agricoles, auront entrepris l'adoption de pratiques respectueuses de l'environnement.

LES ENTREPRISES BOVINES

Globalement, 78 % de toutes les unités animales de bovins du Québec ont été recensées. Les informations contenues dans le portrait nous permettent de

dresser un tableau des points forts et des éléments à travailler pour chaque secteur (tableau 1).

LES PLANS D'ACTION

Compte tenu que les problématiques environnementales sont différentes d'un secteur de production à l'autre, la Fédération a décidé d'élaborer des plans d'action distincts.

Ces derniers s'articulent autour de trois axes : la qualité de l'eau, la qualité du sol et la qualité de l'air. À partir des problématiques identifiées pour chaque thème, des cibles à atteindre ont été définies : la pollution localisée et diffuse par le phosphore et l'azote, l'érosion hydrique et éolienne, l'apport de produits d'origine non agricole sur les terres et les risques de perception d'odeurs à l'entreposage et à l'épandage des fumiers. Les plans d'action pour chaque secteur seront abordés dans les prochaines parutions de Bovins du Québec. 2

* Agr., agente de mise en marché, FPBQ



Équipement P.F.B.

Wickham (Québec)
JOC 150

Tél.: (819) 398-7112

Fax: (819) 398-5276

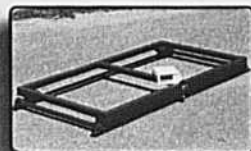
Contactez-nous pour connaître le concessionnaire PFB le plus près de chez vous

CHUTE & PORTE AUTOMATIQUE



BALANCE ÉLECTRONIQUE

Ultra moderne de très haute précision

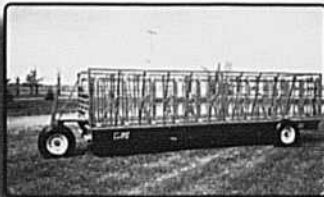


Aussi disponible :

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

Galvanisé ou peinture cuite

MANGEOIRE MOBILE



Une conception révolutionnaire

Deux nouvelles lois s'appliquent

suite de la page 19

Il est prévu que les divers systèmes québécois soient harmonisés. L'échéancier visé est le déploiement du système québécois de traçabilité à partir du 1^{er} juillet 2001.

Pour renseignements, communiquer avec M. René Baril, chargé de projet pour l'identification permanente et la traçabilité, à la FPBQ, au numéro de téléphone (450) 679-0530 poste 8746. 2

* Agro-économiste, FPBQ

POINTS FORTS ET ÉLÉMENTS À TRAVAILLER POUR LES BOVINS DE BOUCHERIE

BOUVILLONS D'ABATTAGE (incluant la semi-finition)**Points forts**

- Déficit de la charge fertilisante en N
- 41 % des entreprises ont des plans de fertilisation sur une grande partie des superficies cultivées
- Bon apport en matière organique
- Risque faible d'acidification des sols

Éléments à travailler

- Rééquilibrer les charges fertilisantes en P considérant le bilan P_2O_5 élevé à la surface du sol
- Améliorer les pratiques culturales et de conservation des sols pour diminuer l'érosion considérant que 45 à 60 % des superficies sont en cultures annuelles
- Favoriser l'utilisation d'outils pour atténuer les risques de perception d'odeurs considérant que 21,5 % des UA sont sous gestion liquide
- Encadrer l'utilisation des produits d'origine non-agricole épanus sur les terres

VEAUX D'EMBOUCHE**Points forts**

- Entreprises de petite taille et faible concentration des UA par site d'élevage
- 82,5 % des superficies en fourrage et pâturages
- Déficit de la charge fertilisante d'azote
- Bon apport en matière organique
- Risque faible d'acidification des sols

Éléments à travailler

- Diminuer la pollution localisée par N et P considérant que plus de 60 % des UA ne sont reliées à aucune structure d'entreposage
- Contrôler l'accès des animaux aux cours d'eau considérant que plus de 60 % des UA ont accès à un cours d'eau
- Encadrer l'utilisation des produits d'origine non-agricole épanus sur les terres

VEAUX DE GRAIN**Points forts**

- Entreprises de taille moyenne
- Plans de fertilisation sur plus de 53 % des superficies cultivées
- Bon apport en matière organique

Éléments à travailler

- Rééquilibrer les charges fertilisantes en P considérant que le bilan P_2O_5 à la surface du sol est très élevé
- Améliorer les pratiques culturales et de conservation des sols pour diminuer la pollution diffuse par le P et les pesticides ainsi que l'érosion considérant que plus de 60 % des superficies sont en cultures annuelles et qu'elles ont reçu des pesticides
- Favoriser l'utilisation d'outils pour atténuer les risques de perception d'odeurs considérant que 30 % des UA sont sous gestion liquide

VEAUX DE LAIT**Points forts**

- Le lisier est entreposé dans des structures étanches récentes ayant de grande capacité d'entreposage
- Déficit de la charge fertilisante en N
- Bon apport en matière organique
- Risque faible d'acidification des sols

Éléments à travailler

- Rééquilibrer les charges fertilisantes en P considérant que le bilan P_2O_5 à la surface du sol est élevé
- Améliorer les pratiques culturales et de conservation des sols pour diminuer la pollution diffuse par le P ainsi que l'érosion considérant que 45 à 60 % des superficies sont en cultures annuelles
- Favoriser l'utilisation d'outils pour atténuer les risques de perception d'odeurs considérant que 94 % des UA sont sous gestion liquide



Micotil®

Parlez-en à votre vétérinaire.



PROVEL®

Produit de première qualité pour le médecin vétérinaire

*Micotil est une marque déposée de Eli Lilly and Company. PROVEL® Division Eli Lilly Canada Inc. est un utilisateur autorisé.

CCPP



Le plan stratégique 2000-2005

La Table filière du boeuf s'est dotée d'un nouveau plan stratégique pour 2000-2005. Ce plan, axé sur deux grands enjeux dotés d'orientations stratégiques, vise des objectifs précis et des moyens pour les atteindre dans tous les secteurs de l'industrie du boeuf du Québec.

ENJEU 1

Créer un environnement d'affaires propice à l'atteinte des objectifs de croissance

Pour atteindre ses objectifs de croissance (*Bovins du Québec*, octobre 2000), la Filière cible huit orientations stratégiques dont voici les principaux objectifs :

Réglementation environnementale : mise en place d'un Comité de coordination et d'action dans le suivi du Guide des bonnes pratiques, la révision des exigences des études d'impacts environnementaux (BAPE), la mise en place d'un réseau de fermes et la réalisation de recherches sur les sites à haute et basse densités.

Améliorer le statut sanitaire : élaborer et implanter des stratégies pour améliorer l'immunité (vaccination, régie) et évaluer la mise en place d'un programme d'épidémiologie (BVD).

Amélioration génétique : support et développement d'outils d'évaluation tels le PATBQ, la génétique supérieure, les stations d'évaluation génétiques et l'insémination artificielle.

Accès aux services-conseils : faciliter l'accès à des services spécialisés dans le boeuf en maintenant un réseau de conseillers,

en créant un réseau d'experts conseils et en facilitant l'accès à l'information de pointe comme le site Web « www.agrireseau.qc.ca ».

Gestion des entreprises et structures de production : maintenir et exploiter davantage les banques de données comme celle du réseau de fermes en économie et gestion, de favoriser la formation pour accroître la capacité de gestion des entreprises et de soutenir l'adhésion aux syndicats de gestion et clubs d'encadrement technique.

Accès au financement et sécurité du revenu : favoriser le financement, entre autres par les coopératives de financement et de maintenir les programmes de sécurité du revenu à *La Financière agricole*.

Enseignement et formation : maintenir un enseignement universitaire francophone dans le boeuf et favoriser la formation à distance des exploitants.

Recherche : définir les besoins avec un comité de recherche et vulgariser les résultats auprès des intervenants.

ENJEU 2

Tirer le maximum du marché en offrant des produits de qualité à haute valeur ajoutée

tats auprès des intervenants.

La Filière identifie six orientations stratégiques dont voici les principaux objectifs :

Innocuité et salubrité : mettre en place et soutenir un système d'identification permanente et de traçabilité, implanter un programme HACCP dans le secteur et s'assurer que les produits commercialisés soient inspectés.

Standards pour satisfaire les marchés : mettre à la disposition des producteurs les moyens et outils pour standardiser le produit, entre autres avec le projet « Boeuf qualité plus » et une vidéocassette sur la production du veau d'embouche que le marché recherche.

Main-d'œuvre spécialisée : élaborer un programme de formation dans le domaine de la transformation des viandes et développer de l'expertise technique dans le domaine du boeuf à valeur ajoutée.

Veille stratégique : inventorier et vulgariser les nouvelles technologies permettant de mettre en marché un produit tendre, savoureux et nutritif.

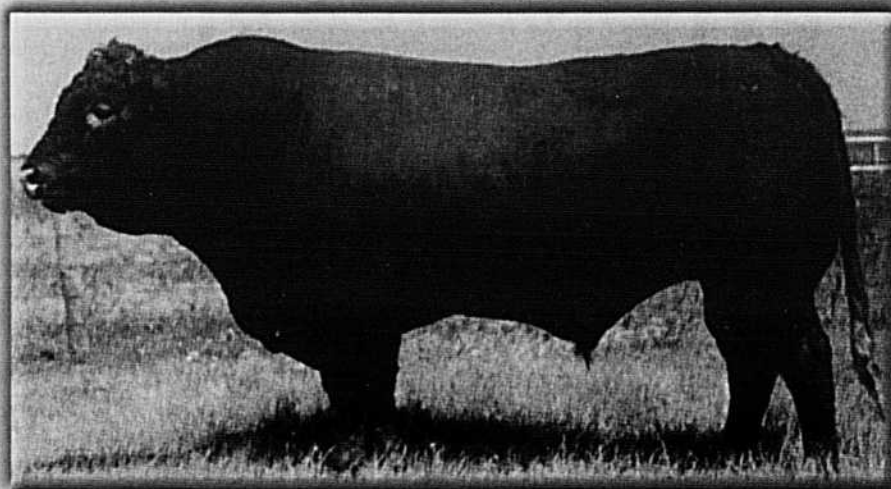
Opportunités de marché : stimuler la communication et la concertation entre les intervenants de la distribution et de la transformation et accroître la proportion de bouillons abattus et transformés dans les entreprises québécoises.

On constate que ce plan stratégique embrasse beaucoup d'objectifs pour les cinq prochaines années. Aussi, la Filière du boeuf concentrera ses énergies, d'ici le printemps 2001, à définir les orientations et les objectifs les plus prioritaires et à élaborer les stratégies pour les réaliser. Sans nul doute que les dossiers de l'agroenvironnement, de la santé, de l'identification permanente et de la traçabilité, de la transformation et de la mise en valeur de notre produit seront également regardés de près. 2

* Agr., secrétaire-coordonnateur de la Filière du boeuf.

SALERS

E
N
C
A
N
S



E
N
C
A
N
S

ENCANS LES :

18 FÉVRIER 2001

Lieu : Station St-Martin de Beauce
Contactez : Gervais Paquet
(418) 228-5588

29 AVRIL 2001

Lieu : Station Asbestos
Contactez : Michel Gagné
(819) 879-2905

Vous avez
entendu parler
des Salers.

Voici l'occasion
d'essayer un
taureau Salers.
Vous allez voir
les bénéfices !

**Le Choix
numéro 1**
des éleveurs
commerciaux
d'aujourd'hui.

Résultats moyens de l'évaluation génétique des Taureaux de boucherie par race pour 1998-1999												
Race	Nbre de taureaux pesés au sevrage	POIDS CORRIGÉS		Nbre de taureaux évalués	MOYENNES À L'ENTRÉE		POIDS RÉELS		GMO test (Kg/j)	Gras dorsal (mm)	HAUTEUR AUX HANCHES	
		200 j (Kg)	365 j (Kg)		Âge (J)	Poids (Kg)	Initial (Kg)	Final (Kg)			Réelle (cm)	Corrigée (cm)
AA	97	289	491	97	223	288	318	472	1.38	3.5	125.5	125.7
BD	18	288	526	18	207	284	301	462	1.44	1.5	131.2	132.8
CH	550	289	510	550	236	322	357	516	1.42	2.3	133.1	132.3
HE	61	252	450	61	239	312	340	492	1.36	4	130.7	129.6
LM	335	269	495	335	228	286	312	468	1.39	2.3	132.1	131.9
SA	29	275	533	29	230	287	311	486	1.56	3.1	133.2	132.9
SC	25	206	389	25	226	222	244	370	1.11	2.3	116.8	118
SH	45	266	487	45	247	336	364	530	1.49	3.4	134.4	132.7
SM	275	316	560	275	239	339	374	545	1.53	2.5	136.1	135
TA	13	283	509	13	215	283	311	464	1.37	2.1	129.9	130.8
Tot./ Moy.	1448	286	510	1448	233	311	343	502	1.43	2.5	132.6	131.9
AA : Angus ;	BD : Blonde d'Aquitaine;	CH : Charolais;	HE : Hereford;									
LM : Limousin;	SA : Salers	SC : Highland;	SH : Shorthorn									
SM : Simmental;	TA : Tarentaise.											

Source : Extrait du rapport officiel du MAPAQ sur les taureaux en station 1998/1999

Pourquoi le
choix numéro 1 ?

- Excellent gain de poids;
- Facilité de vêlage;
- Production laitière exceptionnelle;
- Instinct maternel bien développé;
- Rusticité, etc...

L'influence Salers contribue à l'obtention d'un bassin bien développé chez les femelles de remplacement et permet aux éleveurs commerciaux d'aujourd'hui d'utiliser des taureaux en croisement terminal sans craindre les problèmes de poids à la naissance et de difficultés au vêlage.

Les taureaux proviennent des éleveurs suivants :

André Lapointe
Tél.: (819) 449-5745

Jean-Claude Blanchet
Tél.: (819) 389-2129

Martin Forget
Tél.: (450) 357-1866

Mark Mason
Tél.: (819) 848-2659

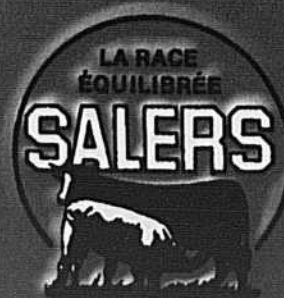
Daniel Rousseau
Tél.: (418) 893-2254

Gérald McGee
Tél.: (819) 826-2918

ASSOCIATION SALERS DU QUÉBEC

Martin Forget, secrétaire
598, 3^e Rang Sud, Iberville (Qc) J2X 4J2
Tél.: (450) 357-1866 / Fax: (450) 357-9624
email : info@fullfrenchsalers.com

Jessy Davidson, président
4601, ch Georgeville, Georgeville (Qc) J0B 1J0
Tél/Fax : (forme) (819) 847-1889 / Tél/Fax : (rés.) (819) 847-0486
email : jessyd@sympatico.ca





Entre expérience et innovation : la relève

Préparer la relève n'est jamais chose facile en agriculture. Trop pousser les enfants, c'est risquer de les dégoûter. Et ne pas leur donner suffisamment de place dans les opérations de la ferme, c'est les brimer dans leur envie de découvrir le métier à leur manière. Heureusement, dans certains cas, la transition se fait toute naturelle, comme ici, à la bien nommée Ferme Jules Côté et Fils, sur les berges de la rivière Chaudière, à Saint-Lambert-de-Lévis.

Jules Côté ne prend pas de détour : « Sans mes garçons vous ne pourriez pas venir visiter la ferme aujourd'hui. J'ai été malade l'an dernier et ils ont pris le contrôle des activités pendant ma maladie et ma convalescence. Ils se sont chargés du troupeau et des récoltes et m'ont prouvé qu'ils savaient ce qu'ils faisaient. Il n'y a rien de plus rassurant pour un éleveur que de savoir qu'il peut compter sur la relève. »

C'est en 1972 que Jules Côté lance ses opérations à Saint-Lambert-de-Lévis. Il est le 9^e d'une famille de 15 enfants élevés sur une ferme de Saint-Bernard, municipalité voisine, et choisit de s'implanter dans ce village voisin. Au début, il se consacre à l'élevage du porc, exclusivement, puis achète quelques têtes de bovin en 1979.

UNE AFFAIRE DE FAMILLE

Trois enfants naissent de l'union de Jules Côté et Ginette Turgeon, deux garçons et une fille. Eux aussi élevés sur une ferme, ils n'ont pas tardé à mettre l'épaule à la roue. Mais Jimmy, l'aîné, ne se trouve pas immédiatement des affinités avec les travaux de la ferme et entreprend des études en électronique.

Mais pour Dominic, d'un an le cadet, l'élevage a toujours été la passion première. Après un DEP en agriculture à Nicolet, il prend sa place sur une base permanente sur la ferme. Il a un don pour

l'organisation et sait orchestrer les opérations pour les rendre les plus efficaces possibles. « Il a un œil de lynx pour détecter les animaux malades, ajoute son père. Cela nous permet d'intervenir rapidement et de mieux soigner nos bêtes. »

Mais Jimmy ne résistera pas longtemps à l'appel de la ferme et orientera finalement ses études vers ce domaine. Il ira chercher un diplôme collégial en gestion agricole. Les deux frères indiquent d'ailleurs que leur père les a toujours laissés libres de choisir leur profession et que c'est par amour de l'élevage qu'ils se sont impliqués dans la ferme familiale. Mais puisqu'ils n'aimaient pas travailler dans le porc, le père a éliminé cette partie des opérations en 1997 pour consacrer sa ferme uniquement à l'élevage bovin.

Quant à Cindy, la benjamine, elle étudie en gestion d'hôtellerie. Mais elle passe aussi tous ses temps libres à donner un coup de main à la ferme. Son père ne se surprendrait pas d'un éventuel retour, mais à 18 ans, elle a bien le temps de faire ses choix.

Reste Ginette Turgeon, l'épouse de Jules Côté. Ce dernier insiste d'ailleurs pour ne pas qu'on l'oublie dans le reportage. « Elle a toujours été là, insiste-t-il. Elle gère toute la comptabilité et m'accorde un support indéfectible. » Bref, une belle petite famille dynamique et bien engagée en agriculture.

UN PARTAGE DE COMPÉTENCES

Selon Jules Côté, l'implication de ses garçons dans la ferme a été un tournant. Avec



Toute la famille réunie, Jules Côté, ses fils Jimmy et Dominic, la cadette Cindy et Ginette Turgeon, son épouse.

une production dépassant 5 000 bouvillons par année, l'entreprise ne pouvait que bénéficier de cet apport d'énergie et de nouvelles compétences. Car si Dominic aime se charger des opérations courantes et des travaux aux champs, Jimmy ne lève pas le nez sur la paperasse et l'informatique. « C'est devenu mon homme de confiance, explique Jules Côté. Et le plus merveilleux, c'est qu'il est mon garçon. » Jimmy, qui détient d'ailleurs 20 % de l'exploitation, est donc chargé de tâches aussi variées que l'évaluation de la valeur nutritive des céréales proposées

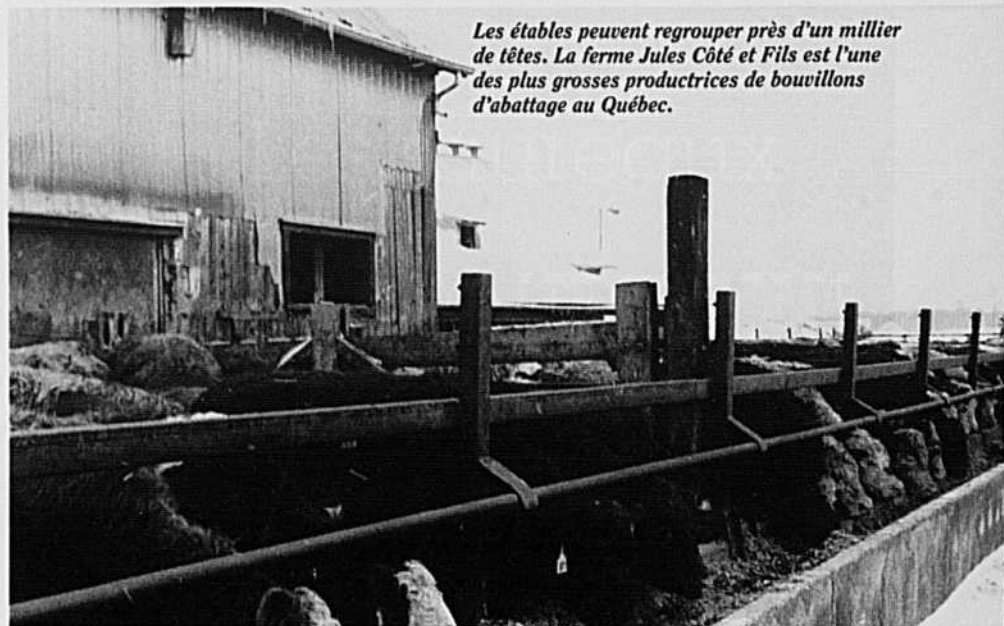
« C'est devenu mon homme de confiance, explique Jules Côté. Et le plus merveilleux, c'est qu'il est mon garçon. »

sur le marché ou de la rencontre avec le nutritionniste pour déterminer l'efficacité de la croissance des animaux.

On retrouve donc une belle complémentarité dans cette équipe père-fils. Et c'est tant mieux puisqu'avec un élevage qui est passé de 750 à une capacité de près de 2 700 places aujourd'hui, il faut être bien organisé pour que tout fonctionne bien. Ces veaux d'embouche, comprenant des races croisées de Charolais, Angus, Limousin, Simmental ou encore de Blonde d'Aquitaine, sont répartis dans cinq bâtiments. Après divers essais, c'est la formule des étables froides sur fumier solide qui a été retenue. Selon M. Côté, les bêtes sont plus confortables que sur des lattes. L'entretien est simple, il s'agit de passer régulièrement un tracteur muni d'une pelle avant pour recueillir les fumiers. Ce qui ne peut être utilisé dans les champs de la ferme est vendu à des producteurs de la région. Tout le monde y trouve son compte et l'environnement est respecté.

UN CYCLE D'ÉLEVAGE BIEN RODÉ

En moyenne, un bouvillon séjournera 213 jours à la ferme de M. Côté. On parle donc d'une opération de finition, où les veaux sont achetés, rarement en lots de



Les étables peuvent regrouper près d'un millier de têtes. La ferme Jules Côté et Fils est l'une des plus grosses productrices de bouvillons d'abattage au Québec.

moins de 50 têtes, à un poids variant de 700 à 800 livres. Durant la belle saison, ils pourront arriver plus légers et se faire du muscle dans les pâturages avant d'entrer en finition dans les étables.

De six à huit mois plus tard, la bête atteindra un poids faisant osciller la balance entre 1 300 et 1 450 livres. La commercialisation se fait alors par le truchement de l'encan électronique. « Nous pouvons livrer en moyenne un centaine de têtes à toutes les semaines, souligne avec le sourire Jules Côté, ça prend une bonne organisation pour soutenir ce rythme. »

Ils sont rares les producteurs québécois à livrer autant de bouvillons annuellement. Ce rythme ne fait pas peur aux deux frères qui y voient plutôt un défi, une occasion de se faire valoir. Et le père est loin de s'y opposer, tout le contraire. « Nous avons une idée pour la conception d'un parc pour 250 bouvillons, explique le duo. Nous avons pu faire à notre tête et cette étable s'avère très performante. »

Le goût de s'impliquer de la génération montante ne fait donc aucun doute. Mais, comme le souligne le père, cela ne garantit pas qu'il leur sera facile de développer l'entreprise. Le ministère de l'Environnement, pour un, se fait tatillon sur l'application de sa réglementation et pourrait nuire à la progression du troupeau.

À chaque époque, ses défis. 2

* Pigiste

Fiche technique

FERME JULES CÔTÉ ET FILS

Propriétaires :

Jules et Jimmy Côté
(minoritaire)

Fond de terre :

2 100 acres, dont 250
en pacage

Troupeau :

finition de 5 100 bêtes
par année

Bâtiments :

étables froides sur fumier
solide

Alimentation :

maïs, fourrage sec et humide,
minéraux et céréales selon les
disponibilités.

Nombre d'employés sur

base annuelle :
3 personnes



Tirer profit du cycle du bœuf!

En 2000, le nombre total de bovins aux États-Unis s'établissait à 98 millions de têtes comparativement à 13 millions de têtes au Canada et 1,3 million de têtes au Québec. Compte tenu de l'importance relative du cheptel américain, l'évolution du cycle du bœuf aux États-Unis dicte la tendance des prix des bovins pour l'Amérique du Nord.

L'industrie bovine canadienne et américaine se trouve présentement dans un revirement du cycle du bœuf. La phase de liquidation des vaches tire à sa fin et la phase d'expansion est sur le point de commencer. Compte tenu du nombre réduit de bovins disponibles, les prix des veaux d'embouche sont à la hausse et demeureront élevés jusqu'au prochain pic du cycle qui devrait survenir en 2002 ou 2003.

Le cycle du bœuf se reproduit ainsi à tous les 10-12 ans entraînant des fluctuations de prix dans le temps. Un cycle est caractérisé par trois phases : expansion (augmentation du cheptel), contraction (liquidation du cheptel) et revirement. Lorsque le nombre de bovins diminue, le prix des bovins augmente et vice versa. Généralement, les phases d'expansion et de contraction ont une durée de cinq ans.

Compte tenu de sa relative prévisibilité, les producteurs vache-veau doivent se questionner sur leur stratégie de gestion face au cycle bovin. Comment tirer profit du cycle au lieu de le subir?

LORSQUE LES PRIX SONT À LA BAISSÉ

Lorsqu'on se situe dans la portion du cycle bovin où les prix sont en décroissance, c'est le moment de réformer plus sévèrement. Débarrassez-vous des vaches moins performantes. Elles coûtent cher à entretenir et ne rapportent qu'un veau qui aura peu de valeur sur le marché étant donné

que les prix sont à la baisse. Remplacez plutôt ces vaches par de jeunes taures. Elles ne coûtent pas cher et vous aurez au moins le mérite d'améliorer la génétique de votre troupeau. Ce n'est pas le moment d'augmenter la taille de votre cheptel, mais de le rajeunir.

LE CREUX DU CYCLE

C'est le moment d'augmenter la taille du troupeau en gardant le maximum de taures de remplacement et en achetant des vaches car elles sont peu chères. Vos acquisitions vous rapporteront dans un proche avenir puisqu'elles engendreront des veaux qui se vendront à fort prix lorsqu'on entrera dans la phase remontante des prix.

le creux de la vague.

Pourtant, en bon gestionnaire, c'était alors le moment d'augmenter la taille de son cheptel pour bénéficier des bons prix de marché actuels. Pour profiter pleinement du cycle du bovin, il faut augmenter la taille du troupeau dans la période où les prix des veaux d'embouche sont à leur plus bas. On ne ferme pas boutique quand les prix sont bas, on l'agrandit! C'est à cette période que les financiers doivent faire preuve d'ouverture pour avancer le capital nécessaire aux producteurs vache-veau.

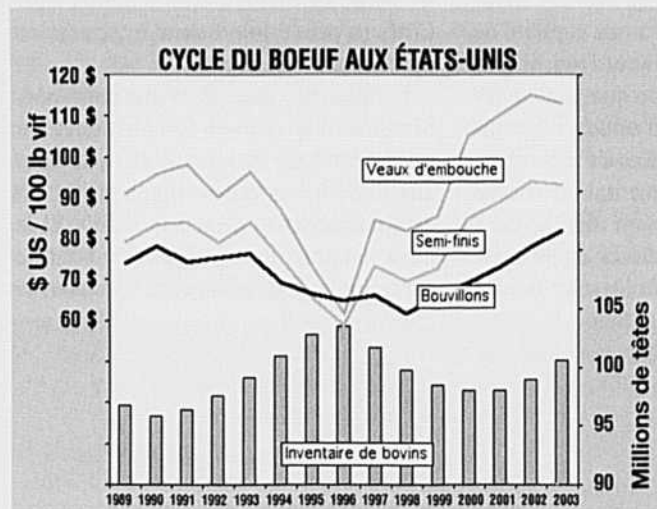
LORSQUE LES PRIX SONT À LA HAUSSE

Maintenant que nous traversons une période de prix à la hausse, c'est le moment de vendre le maximum de veaux et de retirer les bénéfices du marché. Minimisez la réforme puisque même les vaches moins performantes sont payantes. Gardez le minimum de veaux pour le remplacement puisqu'on cherche à maximiser les revenus de l'entreprise. Cela n'implique pas de réduire la taille du troupeau mais

bien de vendre le plus de veaux possible.

C'est le moment d'augmenter votre liquidité afin d'être en mesure de traverser la période de bas prix qui suivra et de profiter du prochain creux des prix pour augmenter la taille du troupeau! ↻

* Agro-économiste, FPBQ



Évidemment pour grossir son cheptel dans le creux du cycle, il faut avoir du financement ce qui n'est pas évident après avoir traversé une période de bas prix. Un banquier qui connaît mal le cycle du bovin risque d'être peu enclin à avancer les liquidités nécessaires. Rappelez-vous l'année 1996 au Québec alors que les prix des veaux d'embouche avaient atteint



Les taureaux
AUJOURD'HUI

sont les veaux
DEMAIN



Achetez des taureaux
enregistrés



27
D



Pleins feux sur le Veau de lait du Québec!

Pour l'année 2001, dans le but d'augmenter sa notoriété et la diffusion de son logo, le Veau de lait du Québec s'est doté d'un plan marketing particulièrement remarquable. Proposant des activités promotionnelles des plus diversifiées, ce plan vise à rejoindre le grand public tout en mettant de l'avant des actions importantes auprès des différents intervenants de l'industrie.

À LA TÉLÉVISION

La commandite du sous-titrage de 16 émissions différentes au réseau CANAL VIE représente sans doute l'activité la plus importante. Un message spécifique au Veau de lait du Québec accompagné du logo apparaîtra en ouverture de chacune des 16 émissions sélectionnées et cela, pour la durée de la commandite. Ainsi, le logo du Veau de lait du Québec apparaîtra au petit écran plus de 2 100 fois. Étalée sur 16 semaines, (huit au printemps et huit à l'automne 2001), cette commandite débutant en mars 2001 permettra de rejoindre au-delà de neuf millions de téléspectateurs. Lorsqu'on parle d'augmenter la notoriété du Veau de lait du Québec, difficile d'être plus concret!

LES MAGAZINES

Pour compléter la commandite-télévision, des annonces du Veau de lait du Québec paraîtront dans les revues TV-Hebdo et TV-7 jours (mars 2001), sans oublier notre fidèle apparition dans Coup de pouce (mai 2001), l'un des magazines les plus lus au Québec par notre public cible.

EXPOSITIONS

On ne saurait passer sous silence, deux imposantes expositions auxquelles participera le Veau de lait du Québec. D'abord, le Salon International de l'Alimentation, un événement d'envergure internationale qui se tiendra pour la première fois en Amérique du Nord au Palais des Congrès de Montréal, les 4, 5 et 6 mars 2001. D'importantes énergies seront consacrées à la préparation de ce salon qui rejoindra les plus grands décideurs de l'industrie.

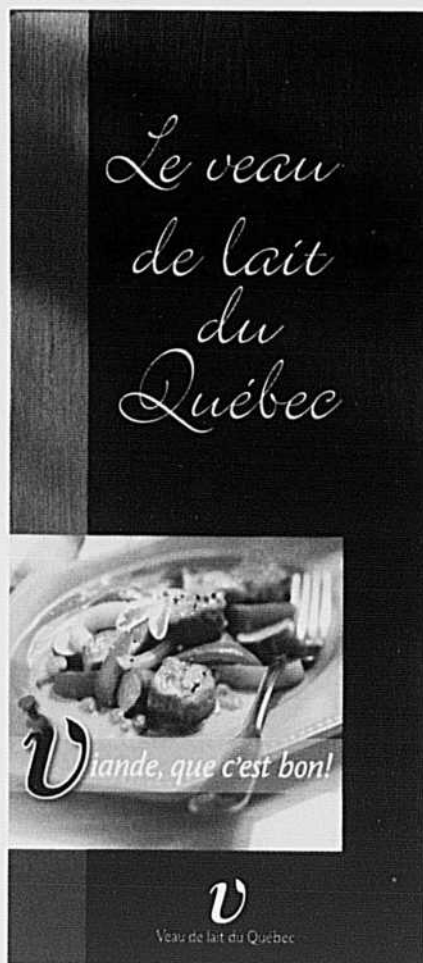
Le Rendez-vous Nutrition, représente la seconde exposition à laquelle participera activement le Veau de lait du Québec. Organisé par un groupe de diététistes, ce salon se déroulera à Montréal, au Complexe Desjardins, les 8, 9 et 10 mars prochain. Un kiosque à l'effigie du Veau de lait du Québec vantera les mérites de cette viande auprès des professionnels de la santé, mais aussi et principalement, auprès du grand public qui fréquente le Complexe Desjardins.

ACTIVITÉS DIVERSES

Comme par les années passées, les activités en magasin - qu'on pense aux dégustations, aux événements spéciaux et aux promotions thématiques - seront privilégiées. Le Veau de lait du Québec sera mis en vedette dans les différentes succursales de la chaîne Provigo où les consommateurs pourront visionner une vidéo présentant des recettes de Veau de lait du Québec et se procurer lesdites recettes. Des étiquettes proposant des modes de cuisson seront également apposées sur les paquets de Veau de lait du Québec à travers cette même chaîne.

Plusieurs autres activités sont à prévoir afin de promouvoir le Veau de lait du Québec, que ce soit dans les chaînes d'alimentation ou dans le cadre d'activités de relations publiques où notre matériel promotionnel sera largement distribué. Comme nous comptons bien atteindre nos objectifs en 2001, soyez prêts à voir et revoir le logo du Veau de lait du Québec dans votre entourage! ☺

* Agente de promotion et de développement par intérim, FPBQ



SHORTHORN



ENTREZ DANS LE NOUVEAU
MILLENAIRE

Pour des vaches maternelles, fertiles, dociles et qui produisent suffisamment de lait pour élever un bon veau chaque année ;

Pour la performance; l'influence anglaise avec le persillage et le goût ;

29

choisissez **SHORTHORN !**

choisissez **SHORTHORN !**

Des veaux *plus* lourds...
Plus de persillage et de goût...
Plus d'argent dans vos poches !

Soyez au rendez-vous !
Le **25 février** prochain à midi
pour la **VENTE** des meilleurs taureaux Shorthorn
à la Station de taureaux d'Asbestos

Pour informations communiquez avec :
**ASSOCIATION SHORTHORN
DU QUÉBEC**

Raymond Dempsey, secrétaire

Lyle Roarke
Ayers Cliff
(819) 838-4309

Jean Simon
Valcourt
(450) 532-2010

Dennis Cox
Waterville
(819) 837-2086

1081 Route 267, Inverness (Québec) G0S 1K0
Tél.: (418) 453-2908
Fax: (418) 453-3027

email : dempsey@globetrotter.net

James Maxwell
St-Lambert
(4180) 889-0906

Cedar Grove Farm
Inverness
(418) 453-2908



La consanguinité... savoir l'évaluer pour mieux la gérer

Êtes-vous de ceux qui se soucient de la consanguinité au point d'éviter un accouplement comportant un seul ancêtre commun au taureau et à la vache même s'il est distant de plusieurs générations? Si tel est le cas, votre prudence un peu excessive est toutefois fondée sur un phénomène bien réel qu'il importe de savoir gérer efficacement.

La consanguinité est le résultat d'une pratique d'élevage où des individus apparentés sont accouplés entre eux. Par conséquent, les parents d'un animal consanguin ont un ou plusieurs ancêtres communs. Plus l'ancêtre commun est proche du sujet concerné, plus le taux de consanguinité est élevé (tableau 1).

La consanguinité s'exprime en pourcentage et représente la proportion de gènes d'un individu qui proviennent d'un ou de plusieurs ancêtres communs dans sa généalogie. Un taux de consanguinité de plus de 12,5 % est considéré élevé et peut entraîner une augmentation du taux de mortalité des veaux combinée à une diminution de la fertilité et des performances de croissance. De plus, si les ancêtres communs sont porteurs de tares héréditaires (ex. : translocation 1/29), on multiplie les chances de voir apparaître ces anomalies chez les descendants.

Malgré les effets néfastes associés à un haut taux de consanguinité, on ne rencontre généralement aucun problème à des niveaux inférieurs à 6,25 %. Une méthode simple et rapide de calculer la consanguinité consiste à compter le nombre de générations séparant les ancêtres communs. Le tableau 2 montre comment calculer la consanguinité de la progéniture résultant de l'accouplement d'une fille de 73 SM 23 - Anchor Boy, avec le jeune taureau 200 SM 400 - Fortier Garth 126J. Cet accouplement produit un taux de consanguinité de 6,25 %. Il devrait normalement être évité bien qu'il se situe à la limite du niveau acceptable.

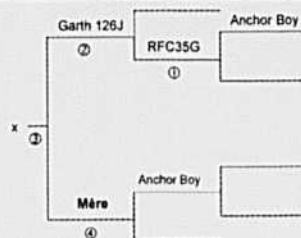
TABLEAU 1

Taux de consanguinité en fonction des liens de parenté		
	Accouplé à	Taux de consanguinité du descendant issu de cet accouplement (%)
Taureau A	sa fille	25,00
Taureau A	sa demi-soeur	12,50
Taureau A	sa petite-fille	12,50
Fils du taureau A	la petite-fille du taureau A	6,25
Petit-fils du taureau A	la petite-fille du taureau A	3,13

Guide vache-veau, CPAQ, 1998

TABLEAU 2

Calcul de la consanguinité avec un ancêtre commun



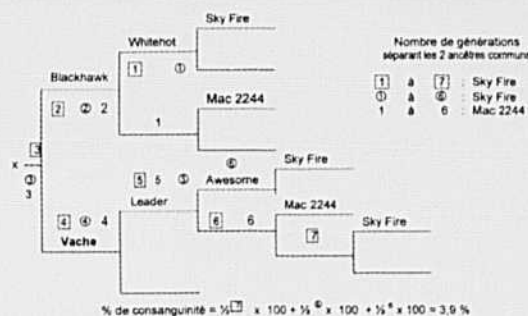
$$\% \text{ de consanguinité} = \frac{1}{2} \times 100 = 6,25 \%$$

x = Sujet résultant de l'accouplement

① à ③ = nombre de générations séparant l'ancêtre commun (Anchor Boy)

TABLEAU 3

Calcul de la consanguinité avec plusieurs ancêtres communs



$$\% \text{ de consanguinité} = \frac{1}{2} \times 100 + \frac{1}{2} \times 100 + \frac{1}{2} \times 100 = 3,9 \%$$

Dans le cas où le taureau et la vache ont plus d'un ancêtre commun, il s'agit alors d'additionner les taux comme dans le tableau 3. Cet accouplement produit un niveau de consanguinité de 3,9 %, ce qui est très acceptable.

Ce qu'il faut retenir, c'est que les problèmes engendrés par la consanguinité ne sont pas autant causés par la présence d'ancêtres communs que par le nombre de générations qui les sépare.

Considérant le grand nombre de taureaux disponibles dans la plupart des races, entre autres par le biais de l'insémination artificielle, le taux de consanguinité pourrait se limiter à 3,13 % ou moins. 2

* Division des bovins de boucherie CIAQ, Saint-Hyacinthe

L'efficacité des femelles LIMOUSIN dans l'industrie vache/veau.



Avez-vous examiné les dernières données dans le «US Meat Animal Research Center» concernant les femelles Limousin ?

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

EFFICACITÉ MATERNELLE

...plus de poids pour moins de coûts

ASSOCIATION DES ÉLEVEURS LIMOUSIN DU QUÉBEC - 817, 5^e Rang, Ste-Rosalie (Qc) J0H 1X0

JEAN-PAUL LABBÉ, président Tél.: (819) 849-4388

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



GAGNANT DE CARGAINS pour la 25^e année à l'Attribution de Régina

STATION D'ÉPREUVES

131 Rang Charlotte, St-Liboire
(Québec) J0H 1R0

LIMOUSIN DU QUÉBEC



MUSCLE = VIANDE

VIANDE = ARGENT

LIMOUSIN = ARGENT

MUSCLE PLUS EFFICACITÉ

DATES D'ENCANS DES TAUREAUX

Samedi 3 FÉVRIER 2001

Samedi 7 AVRIL 2001

(remis au dimanche, si tempête)

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

INFORMATIONS

DIANE POIRIER,
Secrétaire de la Station

JEAN-PAUL LABBÉ,
Président de la Station

Tél.: (450) 799-4073

/

Fax : (450) 799-4007



Pour veaux vaccinés seulement, ça « veau » le coût?

Nous voilà à l'heure des bilans suite aux deux semaines de ventes des veaux vaccinés qui se tenaient en octobre 2000. Tout d'abord, nous tenons à remercier, pour leurs efforts, tous les intervenants du MAPAQ, les vétérinaires, les courtiers, les compagnies pharmaceutiques, les propriétaires d'encan et les syndicats régionaux qui ont participé grandement à cette campagne. Il ne faudrait pas oublier les producteurs qui ont mis en marché des veaux vaccinés durant cette période ainsi que les parcs d'engraissement qui ont acheté ces veaux.

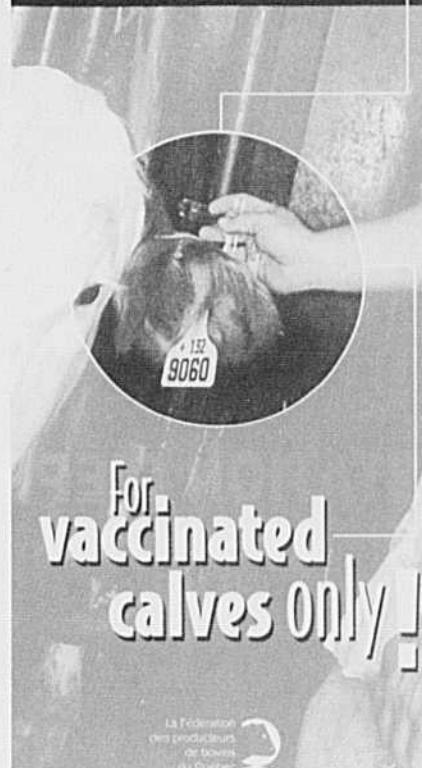
Rappelons que les objectifs de la campagne de vaccination 2000 étaient d'augmenter le nombre de veaux vaccinés et de les commercialiser le plus efficacement possible pour que les producteurs de veaux d'embouche en retirent le maximum. Au départ, on visait cinq encans de veaux vaccinés, mais c'est en fait plutôt

sept encans et une vente du Réseau de l'Abitibi-Témiscamingue qui ont été réalisés dans le cadre de la campagne. Le nombre de veaux vaccinés est passé de 3 500, en 1999, à 5 550, pour la récente campagne.

Les performances de commercialisation sont plus difficiles à analyser puisque sur les sept encans seulement quatre ont réuni les conditions pour réaliser de bonnes ventes. Aux encans où l'on retrouvait au moins 650 veaux de bonne qualité, les résultats ont cependant été intéressants; les producteurs ayant obtenu une prime de 24 \$ par tête pour les mâles de 500-600 lb et une prime de 6 \$ pour les femelles de même poids (tableaux 1 et 2).

Un rapport détaillé sur le bilan de la campagne sera bientôt disponible. On pourra alors obtenir tous les détails sur les prix, les comparaisons de marché, les commentaires des différents intervenants de la campagne de vaccination.

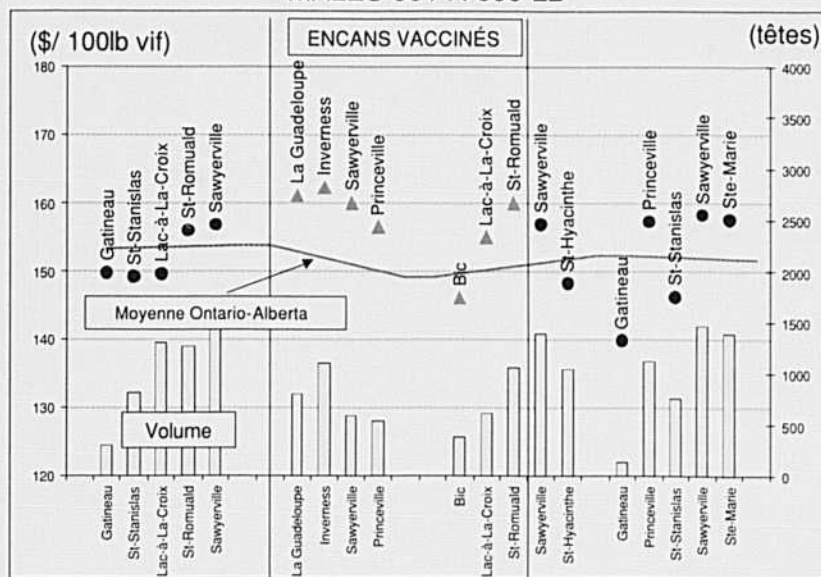
Pour veaux vaccinés seulement!



32

TABLEAU 1

PRIX DES VEAUX D'EMBOUCHE VACCINÉS MÂLES 501 À 600 LB



COMMENTAIRES POSITIFS DES ACHETEURS

À la suite des ventes de veaux vaccinés, beaucoup de commentaires positifs ont été reçus de la part des producteurs de bouvillons d'abattage. Les principaux étaient à l'effet que les veaux réagissaient mieux aux antibiotiques et que ces derniers avaient beaucoup moins de rechutes comparativement aux veaux non pré-vaccinés. Afin d'obtenir une meilleure évaluation sanitaire et économique de la campagne de vaccination, un projet de recherche est actuellement en cours.

Ce projet est réalisé par la Faculté de médecine vétérinaire de Saint-Hyacinthe qui vise à suivre la santé, le niveau

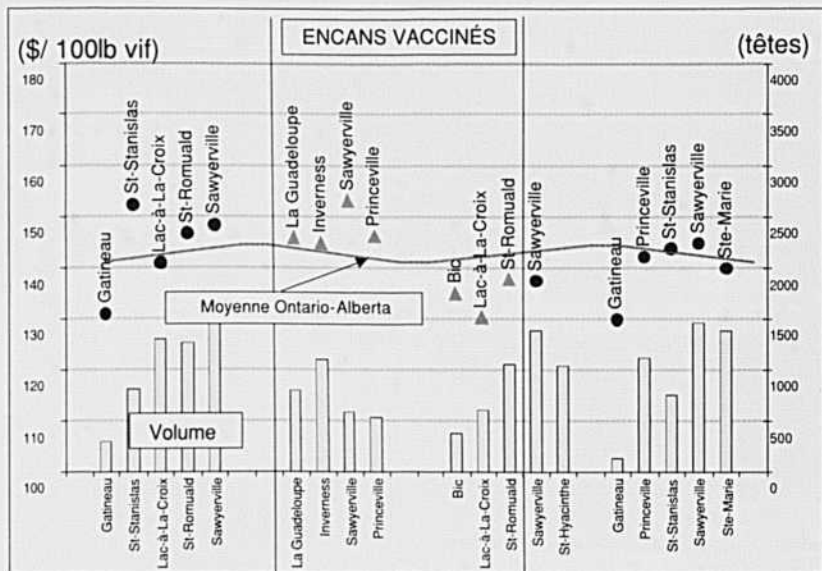
d'immunité, le gain de poids, etc. de quelque 300 veaux vaccinés. En parallèle, un sondage est mené auprès des producteurs de bouvillons d'abattage afin de recueillir le plus de renseignements sur les effets de la vaccination et de bonifier, le cas échéant, le projet de recherche. Aussi, grâce à l'identification permanente de tous les veaux vaccinés, il sera possible d'assurer le suivi des performances de ces veaux jusqu'à l'abattoir.

En conclusion, on peut dire que le besoin pour des veaux prévacinés a été réitéré par les acheteurs. Personne ne remet en question les effets bénéfiques de la prévacination des veaux d'embouche vendus lors d'encans spécialisés. Cependant, la question qui se pose est plutôt, comment fait-on pour que tout le monde se sente interpellé et y retrouve son compte? Le débat est donc lancé et se poursuivra lors des assemblées générales annuelles régionales où les producteurs seront sûrement appelés à en discuter. Soyez présents! 2

* Responsable mise en marché, veaux d'embouche, FPBQ

TABLEAU 2

PRIX DES VEUX D'EMBOUCHE VACCINÉS
FEMELLES 501 À 600 LB



**ASSOCIATION
CANADIENNE ANGUS**
214, 6715 - 8^e rue N-E,
Calgary, Alberta, Canada
T2E 7H7
Tél.: (403) 571-3580
Fax: (403) 571-3599

**ASSOCIATION
ANGUS DU QUÉBEC**
a/s Sylvie Grenier
2285 chemin Gulf,
Stanstead JOB 3E0
Tél.: (819) 838-1638
Fax: (819) 838-1639



**Des taureaux de cette qualité seront disponibles
aux prochaines ventes :**

25 FÉVRIER 2001 à Asbestos
24 MARS 2001 à Vinoy



Le circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche

Hiver- printemps 2001

Le circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche, pour l'hiver et le printemps 2001, a débuté le 25 janvier dernier. Vingt-trois ventes se dérouleront de janvier à mai, pour un total de plus de 20 000 veaux attendus. Voici les informations concernant les ventes et les coordonnées du syndicat qui couvre ces encans.



BIC

COOPÉRATIVE DES ENCANS D'ANIMAUX DU BAS-SAINT-LAURENT
3229, ROUTE 132 OUEST
BIC, G0L 1B0
TÉL. : 418-736-5788

Syndicat :
Pierre Duchesne : 418-723-2424
Claude Viel : 418-869-3164

Date	Heure	Nb veaux
7 février	10	550

DANVILLE

ENCANS D'ANIMAUX DE DANVILLE INC.
1440, ROUTE 116
DANVILLE, JOA 1A0
TÉL. : 819-839-2781

Syndicat :
Robert Trudeau : 819-346-8905
Gaston Lacroix : 819-843-6682

Date	Heure	Nb veaux
3 février	10	550
28 avril	10	600

LAC-À-LA-CROIX

LES ENCANS D'ANIMAUX DU LAC-SAINT-JEAN INC.
135, RANG CARONLAC-À-LA-CROIX, GOW 1W0
TÉL. : 418-274-2233
JOUR DE LA VENTE : 418-349-2445

Syndicat :
Réjean Maltais : 418-549-7353
Pierre Dallaire : 418-256-3902

Date	Heure	Nb veaux
1 ^{er} février	10	550
26 avril	10	600

LA GUADELOUPE

MARCHÉ D'ANIMAUX VIVANTS A VEILLEUX & FRÈRES INC.
1287, 14E AVENUE, CASE POSTALE 85
LA GUADELOUPE, GOM 1G0
TÉL. : 418-459-6832

Syndicat :
Marcel Gaulin : 418-228-5588
Thérèse G. Carboneau : 418-464-4546

Date	Heure	Nb veaux
8 février	10	800
11 avril	10	550

PRINCEVILLE

MARCHÉ D'ANIMAUX TALBOT INC.
634, ROUTE 116 EST
PRINCEVILLE, G6L 4K6
TÉL. : 819-364-5222

Syndicat :
France Trudel : 819-293-5838
Richard Potvin : 450-789-3238

Date	Heure	Nb veaux
25 janvier	10	1000
9 février	10	1000
22 mars	10	700
20 avril	10	1100

SAINTE-MARIE-DE-BEAUCE

MARCHÉ D'ANIMAUX TALBOT INC.
2383, ROUTE KENNEDY SUD
SAINTE-MARIE-DE-BEAUCE, G6E 3A7
TÉL. : 418-387-2854

Syndicat :
Marcel Gaulin : 418-228-5588
Thérèse G. Carboneau : 418-464-4546

Date	Heure	Nb veaux
2 février	10	900
12 avril	10	550

SAINT-ROMUALD

ENCANS D'ANIMAUX DE QUÉBEC INC.
660, 4E AVENUE, CENTRE INDUSTRIEL
SAINT-ROMUALD, G6W 5M6
TÉL. : 418-839-9475

Syndicats : (Québec)
Christian Bélanger : 418-872-0770
François Tousignant : 819-287-4012

(Côte-du-Sud)
Dominique Dubé : 418-856-3044
Normand Dumais : 418-498-2673

(Gaspésie)
Jean-Paul St-Onge : 418-392-4466
Marc Cyr : 418-388-2243

Date	Heure	Nb veaux
26 janvier	10	1200
16 février	10	1200
23 mars	10	1000
13 avril	10	800
27 avril	10	1000
4 mai	10	1000

SAWYERVILLE

ENCAN SAWYERVILLE INC.
420, ROUTE 253
COOKSHIRE, JOB 1M0
TÉL. : 819-875-3577 / 849-3606

Syndicat :
Robert Trudeau : 819-346-8905
Gaston Lacroix : 819-843-6682

Date	Heure	Nb veaux
27 janvier	9	1000
15 février	9	800
24 mars	9	1000
19 avril	9	1000

AGENCE DE VENTE VEAUX D'EMBOUCHE

555, BOUL. ROLAND-THERRIEN,
LONGUEUIL (QUÉBEC) J4H 3Y9
TÉL. : 450-679-0540, POSTE 8732
SITE WEB : WWW.BOVIN.QC.CA

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

La meilleure mangeoire?

Les chercheurs de l'université du Michigan s'entendent pour dire que c'est la mangeoire cerceau avec cône! Ils ont répondu à cette question en déterminant la perte de fourrage associée à différents modèles de mangeoire pour balles rondes.

Les chercheurs ont utilisé 160 vaches pour évaluer quatre modèles de mangeoire : la mangeoire cerceau, la mangeoire cerceau avec cône, le râtelier fixe et le râtelier mobile. Les modèles « cerceau » mesurent 7,8 pieds de diamètre et sont pourvus de panneaux économiseurs de 22 pouces pour retenir le foin. Les dimensions du râtelier fixe sont de 6 x 12 pieds et le râtelier mobile mesure 16 pieds de long (seulement les 2/3 servent pour l'alimentation du foin).

Sur les quatre modèles, les chercheurs ont trouvé que la mangeoire avec cône, suivi de très près du

modèle cerceau, sont les plus efficaces à retenir le foin. Les pertes provenant d'une balle ronde de 4 x 4 pieds contenue dans ces quatre modèles de mangeoire varient de 3,5 à 14,6 % de matière sèche (ms).

Les pertes au sol sont de 0,9 lb de ms/vache/jour avec la mangeoire cerceau avec cône et de 1,6 lb pour le modèle cerceau sans cône, 3,5 lb pour le râtelier mobile et de 4,2 lb pour le râtelier fixe. La consommation totale (consom-

mation par la vache + perte au sol) de foin sur base ms pour chaque modèle en lb/vache/jour est de 26,4 pour le modèle avec cône, 26,8 pour le modèle sans cône, 30,6 pour le râtelier mobile et de 28,4, pour le râtelier fixe. Sur une base de pourcentage, la perte au sol de ms est de 3,5 % pour la mangeoire cerceau avec cône, 6,1 pour la mangeoire cerceau, 11,4 pour le râtelier mobile et de 14,6 %, pour le râtelier fixe. 2

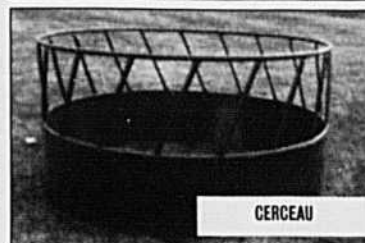
Source : BEEF, janvier 2000, page 46.



CERCEAU AVEC CÔNE



RÂTELIER FIXE



CERCEAU



MANGEOIRE MOBILE



Alta Genetics

Le spécialiste dans le boeuf

Paul Mastine

Cell.: (819) 347-7636
Rés.: (819) 826-6151

R.R. 2, Balzac, AB, T0M 0E0

Tél.: (403) 226-0666
Fax: (403) 226-4259



POUR UN TRAVAIL ENRICHISSANT
Le WAPITI pur-sang

Élevage peu exigeant et lucratif

NOUVEAU

Une usine de transformation de bois de velours du Québec.

Contactez un éleveur participant :

Appalaches
Safan Ranch
inc.
(418) 883-2224

Ferme
Exotic
enr.
(819) 533-5707

J. L.
Bédard
inc.
(418) 337-6284

Les Élevages
du Pioui
inc.
(450) 783-6545

Robert
Jean-Claude
(450) 296-4920

Ferme du lac
à François
(418) 798-4837

Ferme Martin &
Colette Lajoie
(819) 344-1110

Le Domaine
du Wapiti
(819) 293-2323

Les Grands
Élans
(418) 328-4312

Wapiti
Val-Grand-Bois
(450) 248-3273

NOUVEAUX ÉLEVEURS

Plan de parainage.

Sujets reproducteurs à prix spéciaux.

CARTES D'AFFAIRES

Le
WaterMaster
de Ritchie®

Votre réponse
en besoin
d'eau



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

LES DISTRIBUTIONS

JAD-VENT Itée

Att.: Victor Lemay
B.P. 1140, Ayr, Ontario N0B 1E0
(519) 632-7471

Le veau dans la vieille capitale

Sait-on quel type de veau on achète? Quelle est la couleur de veau préférée des consommateurs? Jusqu'à quel point recherchent-ils un bas prix? Pour répondre à ces questions, voici les résultats d'une enquête effectuée en avril 1998 dans deux épiceries de la région de Québec auprès de 449 consommateurs.

LES PERCEPTIONS

Dans un premier temps, les répondants devaient préciser l'importance qu'ils accordent à chacun des facteurs suivants lorsqu'ils achètent un paquet de veau : le prix, la provenance (Québec/ailleurs), la couleur et le type de veau (lait/ grain). D'après le tableau 1, le prix et la provenance sont des attributs perçus comme étant déterminants lors de l'achat du veau. Soixante-quatre pour cent des consommateurs ont déclaré qu'il est important ou très important que le prix du paquet de veau soit bas et presque la même proportion a déclaré qu'il est important ou très important que le veau provienne du Québec. La préférence pour le veau du Québec est déjà exploitée dans les messages publicitaires financés par l'industrie québécoise. Nos résultats suggèrent que les efforts observés pour produire un veau de haute qualité au plus bas prix possible doivent continuer.

Toujours selon le tableau 1, la couleur et le type de veau sont des caractéristiques peu déterminantes lors de

l'achat du veau. Quarante-huit pour cent des répondants jugent qu'il est peu ou pas important que la couleur du veau soit pâle et 69 % ont déclaré qu'il est peu ou pas important que le veau qu'ils achètent soit du veau de lait. Il est surprenant que si peu de consommateurs indiquent qu'il est important que le veau qu'ils achètent soit pâle ou soit du veau de lait. D'après ces résultats, ce n'est pas l'image du veau de lait pâle qui guide leur choix lors de leur achat.

Le prix et la

provenance sont des attributs perçus comme étant déterminants lors de l'achat du veau.

D'autres analyses révèlent que ceux qui adorent le veau, qui en mangent souvent, ne sont pas plus partiaux au veau de lait très pâle que ceux qui en mangent rarement ou jamais. Mais, les consommateurs âgés de 55 ans et plus sont davantage portés à dire qu'il est important que le veau soit du veau de lait et qu'il soit pâle. On ne peut pas croire que ceci s'explique par le vieillissement du consom-

mateur; c'est plutôt un phénomène associé à cette génération de consommateurs. Donc, le vieillissement de la population pourrait diminuer l'importance de la couleur pâle et du veau de lait et ainsi laisser plus de place au veau de grain.

Il est surprenant de constater que seulement 30 % de ceux qui considéraient la couleur pâle très importante disaient également qu'il est très important qu'ils achètent du veau de lait. Seulement 48 % de ces mêmes consommateurs disaient qu'ils achètent généralement plus de veau de lait que de veau de grain. Ces résultats s'expliquent en partie par le fait que les consommateurs qui accordent beaucoup d'importance à la couleur pâle ne sont pas plus au courant que les autres consommateurs de la pâleur relative du veau de lait par rapport à celle du veau de grain.

Il semble que les consommateurs qui ont un préjugé favorable envers le veau de lait soient au courant de la pâleur du veau de lait et ont des habitudes d'achat bien encrées. En fait, 88 % de ceux qui disent qu'il est très important que le veau qu'ils achètent soit du veau de lait, savent que le veau de lait est normalement plus pâle et 68 % de ces mêmes consommateurs disent qu'ils achètent plus de veau de lait que de veau de grain. Mais la contrepartie de ces consommateurs, soit 32 %, n'achète pas plus de veau de lait que de veau de grain! Encore plus étonnant, beaucoup des consommateurs (environ 57 %) qui pensent que le veau de lait est plus tendre, plus nutritif et moins gras que le veau de grain, ne disent pas qu'ils achètent plus de veau de lait que de veau de grain. C'est-à-dire, un nombre élevé de consommateurs qui accordent beaucoup d'importance au veau de lait et qui maintiennent que le veau de lait est supérieur au veau de grain sur plusieurs

TABLEAU 1

Importance accordée à certains aspects lors de l'achat du veau

	Très imp.	Imp.	Peu imp.	Pas imp.
Que le prix soit bas	21 %	43 %	20 %	16 %
Qu'il provienne du Québec	22 %	41 %	11 %	26 %
Que la couleur soit pâle	10 %	41 %	21 %	27 %
Qu'il soit du veau de lait	8 %	23 %	20 %	49 %

plans, ne sont pas très fidèles au veau de lait lors de leurs achats.

DES ACHAT HYPOTHÉTIQUES

Les consommateurs peuvent bien nous affirmer qu'ils sont indifférents entre le veau de grain et le veau de lait, qu'il n'est pas important pour eux que la couleur du veau soit pâle ou qu'il est très important que le prix soit bas, mais quand vient le temps de faire des choix effectifs, il n'est pas évident que ces perceptions se vérifient. Nous avons demandé aux répondants d'effectuer des choix hypothétiques. Pour cela, nous avons disposé trois rangées de trois paquets présentant des caractéristiques différentes en terme de couleur, de type de veau (lait/grain), de prix et de date de fraîcheur (le jour même/la veille). Chaque consommateur devait alors spécifier le paquet de veau dans chacune des trois rangées qu'il était susceptible d'acheter. Il pouvait aussi indiquer qu'il n'achèterait pas de paquet. Grâce aux 1 347 décisions qui ont été prises (449 répondants x trois choix), nous avons pu évaluer l'importance accordée à la couleur, au type (lait/grain), au prix et à la date de fraîcheur.

Contrairement à ce que 48 % des consommateurs ont déclaré, à savoir qu'ils accordent peu ou pas d'importance au fait que la couleur du veau soit pâle, les coupes pâles ont été choisies dans 44 % des cas et les coupes roses dans 36 %. Les coupes rouges ont été choisies dans seulement 17 % des cas! Tandis que 69 % disaient précédemment qu'il est peu ou pas important que le veau qu'ils achètent soit du veau de lait, 64 % des choix ont été pour les paquets étiquetés « veau de lait ». Il se peut que le veau de lait ait été privilégié parce qu'il est généralement

TABLEAU 3

Prix du veau privilégié lors des achats hypothétiques

Prix du veau de lait (\$/kg)	Pourcentage	Prix du veau de grain (\$/kg)	Pourcentage
22,02	33 %	17,61	28 %
20,50	31 %	16,50	39 %
18,98	33 %	15,38	30 %
Aucun paquet choisi	3 %	Aucun paquet choisi	3 %
Total	100 %	Total	100 %

plus pâle que le veau de grain. Cette hypothèse semble confirmée par le tableau 2 qui indique que le pourcentage de veau de grain pâle choisi, soit 23 %, est essentiellement le même que le pourcentage de veau de lait pâle choisi, soit 25 %. Donc, quand le veau de grain est aussi pâle que le veau de lait, les consommateurs ne favorisent pas le veau de lait. Mais, quand du veau rose est choisi, les consommateurs semblent préférer l'étiquette « veau de lait » à l'étiquette « veau de grain » (27 % contre 13 %).

La distribution des choix en fonction des prix indique que les consommateurs ne sont pas ou presque pas influencés par les prix (tableau 3). Un bas prix ne semble avoir qu'un très faible effet quand du veau de grain est choisi. Cette tendance s'explique par le fait que plusieurs consommateurs savaient que le veau de grain coûte normalement moins cher que le veau de lait. La divergence avec les perceptions des consommateurs persiste puisque 64 % des répondants disaient qu'il est important ou très important que le prix du veau soit bas lors de l'achat. Il semblerait que le prix du veau est beaucoup moins important pour les consommateurs qu'il ne le pensent.

Une date de fraîcheur très récente ne semble pas jouer un rôle déterminant lors de l'achat du veau puisque les paquets indiquant que l'emballage avait été fait la journée même n'ont été choisis que dans 53 % des cas contre 44 % pour des paquets emballés la journée précédente.

Ces résultats suggèrent donc que les consommateurs sont plus préoccupés par la couleur et le type de veau que par le prix ou la date d'emballage. En effet, il semble que la pâleur du veau préoccupe plus les consommateurs que le type. Au tableau 1, 49 % des consommateurs affirment qu'il n'est pas du tout important que le veau qu'ils achètent soit du veau de lait.

D'autres analyses démontrent qu'un grand nombre de consommateurs soutenant qu'il est important que le veau qu'ils achètent soit du veau de lait et pensant que le veau de lait a des qualités alimentaires supérieures au veau de grain, ne sont pas très fidèles au veau de lait. Les résultats, basés sur les choix hypothétiques, suggèrent aussi que la pâleur du veau prend préférence sur l'étiquette « veau de lait ». Donc, il semblerait que la meilleure façon de satisfaire le consommateur est de lui offrir du veau pâle. 2

¹ Centre de Recherche en Économie Agroalimentaire (CRÉA), Université Laval

² Département des Sciences Animales, Université Laval

Recherche subventionnée par le Conseil de recherche en pêche et en agroalimentaire du Québec (CORPAQ)

TABLEAU 2

Type et couleur privilégiés lors des 1 347 achats hypothétiques

Type et couleur	Pourcentage
Veau de lait pâle	25 %
Veau de grain pâle	23 %
Veau de lait rose	27 %
Veau de grain rose	13 %
Veau de grain rouge	9 %
Aucun	3 %
Total	100 %

Protégez votre investissement



Paratonnerre PRÉVECTRON

Système de haute technologie française à dispositif d'amorçage (P.D.A.) à grand rayon de protection

plus performant, plus esthétique à petit prix

possibilité de rabais de vos assurances.

N'attendez pas, renseignez-vous maintenant

(418) 833-4933

Installation approuvée par la Régie du Bâtiment

645, rte Président Kennedy, Pindendre (Québec) G6C 1J5

Fax: (418) 837-6046
Sans frais 1-800-968-8656

constmgb@globetrotter.net
No licence: 8001-2495-64





Alimenter avec les fourrages de l'an 2000

Les fourrages sont l'élément de base dans l'alimentation de la vache de boucherie. Il importe d'en connaître la valeur nutritionnelle afin de ne pas compromettre la reproduction (état de chair) et la production laitière, ce qui affecte le poids des veaux à la vente. Il est donc nécessaire de faire analyser ses fourrages et d'ajuster le programme alimentaire en fonction de la qualité des fourrages, de la cote de chair des vaches et du stade de production.

La qualité des fourrages de l'an 2000 est très variable. Selon la date de coupe et le stade de maturité des plantes, les niveaux de protéine et d'énergie varient. Au Québec, les résultats d'analyses de la première coupe de foin sec de graminées démontrent en moyenne des niveaux de protéine et d'énergie plus faibles cette année qu'en 1999 (tableau 1). Les fourrages de l'an 2000 sont un peu plus fibreux (augmentation des fibres ADF et NDF), ce qui diminue la teneur en énergie et probablement, la consommation de matière sèche.

Quel sera l'impact de la qualité des fourrages sur l'équilibre des besoins en énergie et en protéine pour une vache en fin de gestation et en début de lactation (60 jours avant et après le vêlage)?

Prenons une vache croisée Simmental-Charolais de 1 600 lb, âgée de 5

TABEAU 2

Équilibre des besoins nutritionnels (2 mois avant le vêlage)*

Analyse du fourrage (base m.s.)	Équilibre des besoins nutritionnels		
	Énergie	Protéine	Ajout protéique et/ou énergétique nécessaire
Foin de mil, stade mi-épiaison 9,7 % protéine et 1,21 Mcal/kg ENe	Adéquat	Adéquat	Non
Foin de mil, stade épiaison 8,1 % protéine et 1,18 Mcal/kg ENe	Adéquat	Déficient	Oui
Foin de mil, stade après épiaison 6,0 % protéine et 0,86 Mcal/kg ENe	Déficient	Déficient	Oui

* Basé sur le NRC 1996 et la vache modèle citée dans le texte

ans, ayant une cote de chair adéquate (5 sur une échelle de 9), deux mois avant son 4^e vêlage et recevant des fourrages de différentes qualités. La vache est gardée à l'intérieur. Si elle était gardée à l'extérieur, il faudrait considérer les facteurs environnementaux comme le vent, la température et la surface du sol qui influenceront grandement les besoins énergétiques de l'animal.

Les tableaux 2 et 3 démontrent que les besoins en énergie et en protéine des vaches en fin de gestation et en début de lactation ne sont pas toujours rencontrés selon la qualité des fourrages. Selon le tableau 2, si nous alimentons un foin de mil, stade mi-épiaison à 9,7 % de protéine et 1,21 Mcal/kg d'énergie nette d'entretien (ENe), nous rencontrons les besoins de notre vache modèle pour la fin de la gestation (deux mois avant le vêlage).

Cependant, un foin de mil de stade épiaison dotant 8,1 % de protéine et 1,18 Mcal/kg ENe sera déficient en protéine. Pour un foin de mil de stade après épiaison à 6 % de

protéine et 0,86 Mcal/kg ENe, tant les besoins énergétiques que protéiques ne seront pas rencontrés. Il ne faut pas oublier que les besoins énergétiques et protéiques de la vache augmentent en fin de gestation car de 60 à 65 % de la croissance du fœtus est obtenue pendant cette période (environ une livre de gain par jour). Ces exemples démontrent clairement qu'il est important d'ajuster la ration des vaches selon l'analyse de nos fourrages et le stade de production.

Si la condition de chair n'est pas adéquate deux mois avant le vêlage, il faudra alors considérer d'alimenter le meilleur fourrage disponible et de compléter la ration d'une source énergétique (grains, moulée, bloc, etc.) afin de rencontrer le poids visé au vêlage. La cote de chair au vêlage a un effet direct sur le retour des chaleurs (nombre de jours et nombre de vaches démontrant une chaleur) et sur le taux de gestation. Plusieurs éleveurs pensent qu'il ne faut pas trop alimenter les vaches avant le vêlage de peur que les veaux deviennent trop gros ce qui pourraient causer des problèmes au vêlage (dystocie). Les deux points les plus importants pour éviter ces problèmes sont une condition de chair adéquate (éviter d'avoir des vaches trop grasses) et une bonne sélection des

TABEAU 1

Résultats d'analyses de la 1^{re} coupe de foin sec de graminées au Québec en 2000

	1999	2000	Variation 2000	
			Min.	Max.
Protéine (%)	13,1	11,7	6,6	21,0
ADF (%)	38,7	39,5	32,1	47,0
NDF (%)	62,6	62,8	49,7	74,0
ENe (Mcal/kg)	0,59	0,53	0,14	0,90

Laboratoire Central Purina, Strathroy

TABLEAU 3

Équilibre des besoins nutritionnels (40 jours en lactation)*
Équilibre des besoins nutritionnels

Analyse du fourrage (base m.s.)	Énergie	Protéine brute	Ajout protéique et/ou énergétique nécessaire
Foin de mil, stade fin végétatif 14,0 % protéine et 1,38 Mcal/kg ENe	Adéquat	Adéquat	Non
Foin de mil, stade début épiaison 10,8 % protéine et 1,28 Mcal/kg ENe	Déficient	Déficient	Oui
Foin de mil, stade mi-épiaison 9,7 % protéine et 1,21 Mcal/kg ENe	Déficient	Déficient	Oui
Foin de mil, stade épiaison 8,1 % protéine et 1,18 Mcal/kg ENe	Déficient	Déficient	Oui
Foin de mil, stade après épiaison 6,0 % protéine et 0,86 Mcal/kg ENe	Déficient	Déficient	Oui

* Basé sur le NRC 1996 et la vache modèle citée dans le texte

taureaux, particulièrement pour les taures de premier veau. Une alimentation équilibrée en énergie et en protéine avant le vêlage n'augmente pas de façon significative le poids du veau à la naissance (pas plus de 3 à 5 livres).

Les besoins en énergie et en protéine de la vache en début de lactation augmentent car elle doit produire du lait et se reproduire. La production laitière a un impact direct sur le poids des veaux au sevrage. Le début de la lactation est la période la plus exigeante pour la vache. Aussi, il faut l'alimenter afin de maximiser la pro-

duction laitière tout en maintenant une bonne condition de chair (améliore la reproduction). Un foin de mil de stade fin végétatif dosant 14 % de protéine et 1,38 Mcal/kg d'ENe rencontre les besoins énergétique et protéique de notre vache en début de lactation (40 jours en lait). Cependant, un foin de moindre qualité ne rencontrera pas les besoins et il faudra compléter la ration en énergie et en protéine (grains, moulée, bloc etc.).

Qu'arrive-t-il si nous n'ajustons pas la ration lorsque la vache reçoit un fourrage de moindre qualité? Celle-ci perdra du

Recommandations :

- Analyser ses fourrages (incluant la protéine disponible) pour déterminer s'il faut compléter la ration (60 jours avant et après le vêlage)
- Faire l'inventaire des fourrages disponibles (différentes qualités)
- Évaluer la cote de chair des vaches de 2 à 3 fois par année
- Faire ajuster son programme alimentaire par un nutritionniste qualifié en fonction de la qualité des fourrages, de la cote de chair des vaches et du stade de production
- Vérifier la consommation volontaire de matière sèche régulièrement
- Tenir des registres de production et des performances obtenues.

poids (diminution de la cote de chair) et sa production laitière sera diminuée (manque à gagner pouvant atteindre jusqu'à 82 livres chez le veau, Charmley et al; 1999). Cette perte de cote de chair aura un impact direct sur le nombre de jours à la première chaleur, le nombre de vaches démontrant une chaleur et sur le taux de gestation pouvant entraîner un décalage du cycle de production, une diminution des livres de viande produite par vache en inventaire par année et donc, une diminution du revenu. ☐

* Responsable de la production bovine

- Québec, Agribands Purina Canada Inc.

BÂTIR POUR LE FUTUR...

*Pur sang ou commerciale,
c'est la race de l'avenir
pour une meilleure
productivité maternelle,
facilité de vêlage,
fertilité, docilité
et rendement de viande*

HEREFORD

UN PAS DANS LA BONNE DIRECTION.

ASSOCIATION HEREFORD DU QUÉBEC
265, route 258,
St-Isidore-de-Clifton, Qc, J0B 2K0
Tél/fax (819) 889-2679





**QUÉBEC
HEREFORDS**

Vente des taureaux des stations d'évaluation génétiques 2001

STATION	RACE	NOMBRE	DATE	LIEU
Sainte-Odile 1	Charolais	27	2001-02-10	Station Sainte-Odile
	Limousin	27		
	Simmental	16		
Sainte-Odile 2	Angus	13	2001-03-31	Station Sainte-Odile
	Charolais	13		
	Limousin	13		
Asbestos 1	Angus	41	2001-02-25	Station Asbestos
	Charolais	79		
	Hereford	20		
	Limousin	13		
	Shorthorn	12		
	Simmental	21		
Asbestos 2	Angus	91	2001-04-29	Station Asbestos
	Charolais	98		
	Hereford	18		
	Limousin	30		
	Salers	19		
	Simmental	13		
Vinoy	Angus	14	2001-03-24	Station/Vinoy
	Charolais	13		
	Limousin	13		
	Simmental	35		
Quyón	Charolais	17	2001-03-24	Station/Vinoy
	Simmental	15		
Saint-Augustin	Charolais	19	2001-02-03	Encan Lac-à-la-Croix
	Simmental	16		
Limousin 1	Limousin	47	2001-02-03	Encan de la ferme Saint-Hyacinthe
Limousin 2	Limousin	42	2001-04-07	Encan de la ferme Saint-Hyacinthe
Saint-Martin-Beauce	Charolais	38	2001-02-18	Station Saint-Martin (Ferme Morin & Fils)
	Limousin	13		
	Simmental	15		
	Salers	14		

Nouveautés Kubota

En silence et en douceur avec plus de puissance et de manoeuvrabilité.



Demandez et vous recevrez.

Année après année, nous cherchons à améliorer nos tracteurs qui sont les chefs de file de l'industrie. Et nos nouveaux M-110 et M-120 ne font pas exception.

Nos moteurs diesel 5 cylindres, à injection directe avec une course longue, équipés d'un turbo antipollution sont plus puissants et permettent de mieux tirer grâce à leur **remontée de couple allant jusqu'à 45 %**.

Avec notre transmission **powershift** 8-vitesses à double gamme donnant **16 vitesses avant** et



16 vitesses arrière, plus un microprocesseur qui contrôle les changements de vitesses sur simple pression d'un bouton, vous obtenez des changements rapides et en douceur des vitesses dans toutes les conditions de travail.

Le système d'engrenage Bevel de Kubota donne une meilleure traction aux roues avant. Et lorsque l'angle de braquage est supérieur à 35 degrés, le **système Bi-Speed** fait tourner les roues avant deux fois plus vite que les roues arrière pour des virages plus serrés et plus faciles. Ces deux systèmes sont exclusifs à Kubota.

À l'intérieur de la cabine, le confort de l'opérateur est accru. La réduction du niveau de bruit et de vibration, l'accroissement de **25 % de la surface vitrée** pour une meilleure visibilité et l'**agrandissement de la cabine de 20 %** y contribuent. Parmi les caractéristiques de série, notons la chaufferette, l'air climatisé, le siège de luxe ajustable qui pivote de 15 degrés vers la droite et de 30 degrés vers la gauche ainsi que la radiocassette stéréo.

Nous sommes fiers de ce que nous avons accompli. Imaginez maintenant tout ce que vous ferez avec ces tracteurs.

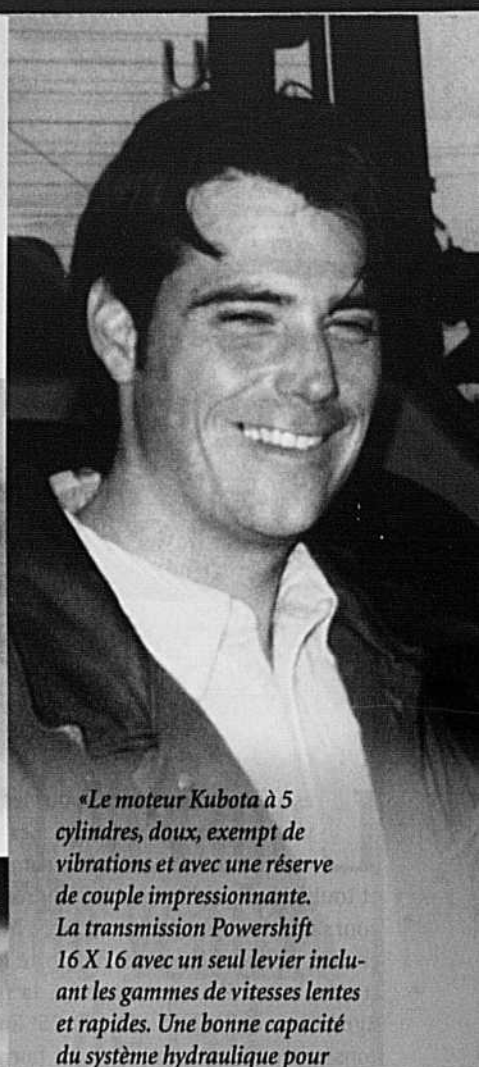
Divers plans de location et le financement de Kubota sont disponibles.

Communiquez avec votre concessionnaire local en appelant :

Drummondville (QC) : (819) 478-7151 • Markham (ON) : (905) 475-1090 • C.-B. : (604) 940-6061

Ou visitez notre site web : www.kubota.ca

Pour chaque tracteur vendu Kubota Canada fera un don à *Jeunesse J'écoute*



«Le moteur Kubota à 5 cylindres, doux, exempt de vibrations et avec une réserve de couple impressionnante. La transmission Powershift 16 X 16 avec un seul levier incluant les gammes de vitesses lentes et rapides. Une bonne capacité du système hydraulique pour satisfaire aux travaux les plus exigeants. La facilité d'entretien et finalement la réputation enviable des produits Kubota»

Stéphane Bélanger
Les Entreprises Antonio Laporte
Joliette, Québec

**Puissantes
Solutions
Pour Un Monde
Compact**





On a le vent dans les voiles

Les affaires sont bonnes pour les éleveurs de boeuf limousin. Les prix ont atteint de nouveaux sommets et tout indique qu'ils se maintiendront au cours des deux prochaines années. Mieux encore, le boeuf limousin remporte le titre de la meilleure carcasse à la foire Agribition de Régina pour la 25^e année consécutive. Pour compléter cet horizon, la consommation moyenne de boeuf per capita vient d'enregistrer une première hausse après une glissade de 20 ans.

« On a le vent dans les voiles », se réjouit Jean-Paul Labbé, un éleveur de Coaticook dans les Cantons de l'Est. Considéré comme une autorité au Québec, Jean-Paul Labbé est président de l'Association des éleveurs Limousin du Québec. Il est aussi le président fondateur d'une station d'épreuve de la race à Saint-Liboire, véritable fleuron d'une production en plein développement au Québec.

Cette station, créée il y a cinq ans, reçoit une centaine de veaux limousins dont les gains de poids sont mesurés par des représentants du ministère de l'Agriculture. Les animaux y séjournent une centaine de jours, un premier groupe de septembre à février et un second, de novembre à avril. Les meilleurs sujets sont destinés à la vente et serviront à la reproduction.

« Ça fonctionne bien, affirme Jean-Paul Labbé. Nous sommes encouragés. D'ailleurs, les ventes de taureaux limousins ont augmenté de 15 % en l'an 2000. La viande est de qualité et les carcasses en

contiennent un plus fort pourcentage. Malgré tout, les carcasses de limousin sont de grosseur moyenne et comme les familles sont plus petites, c'est exactement ce que le marché recherche. Le taux de conversion entre ce que l'animal mange et la viande produite est également très bon. »

PRIX FERMES

Les prix payés à la ferme vont se maintenir pour un ou deux ans, croit Jean-Paul Labbé en se basant sur les données du département américain de l'Agriculture. Ces chiffres indiquent que les grands éleveurs des États-Unis n'ont pas encore commencé à augmenter leur troupeau. Aujourd'hui, le prix de la carcasse du bouvillon à la ferme se situe à 1,83 \$ la livre, un sommet, et Jean-Paul Labbé estime qu'il peut encore grimper.

On retrouve aujourd'hui environ 150 éleveurs limousins au Québec et leur Association tient une vente par année. L'éleveur de Coaticook est encouragé par la recherche de nouveaux produits, qui se traduit déjà par des ventes accrues. À l'exemple des produits du lait, les nouveaux produits à base de boeuf pour la consommation rapide rencontrent les goûts du public.

VÊLAGE FACILE

Tous ces facteurs confirment le choix de Jean-Paul Labbé pour la race Limousin. Pourtant, c'est d'abord pour la facilité de vêlage de la race qu'il optait pour le Limousin en 92, lorsqu'il décide d'abandon-

ner la production laitière pour se consacrer entièrement au bovin. Depuis une dizaine d'années déjà, il gardait une vingtaine de Limousin à la ferme. Les lectures et les comparaisons ont confirmé le goût des Labbé.

« On voulait des vêlages faciles et avec le limousin, on a vraiment aimé ça », explique Jean-Paul Labbé qui peut s'appuyer sur une solide expérience. Quand son père, Aimé, a acheté la terre en 1939 sur les hauteurs de Barnston près de la frontière américaine, on y retrouvait des vaches de race canadienne. Au moment de prendre la relève en 1971 en compagnie de sa jeune épouse, Huguette Paquet, Jean-Paul peut compter sur un troupeau de 90 têtes. La brucellose, une maladie infectieuse qui se caractérise par une épidémie d'avortements, en signifiera l'élimination. Début 80, la ferme se tourne vers la race Holstein que l'on gardera jusqu'en 92.

MEILLEURE QUALITÉ DE VIE

La décision d'abandonner la production laitière au profit des animaux de boucherie se justifie à ce moment par un désir d'une plus grande liberté. La traite des vaches à heure fixe apparaît de plus en plus comme une lourde corvée. Même si l'entreprise n'a embauché que trois employés sur une période de 16 ans, la gestion de la main-d'œuvre et surtout la difficulté de trouver du personnel qualifié, constituent une montagne. Pour achever le tout, l'investisse-

ment requis pour la modernisation des équipements semble trop important.

« Notre qualité de vie aujourd'hui est meilleure, constate Huguette. On prend davantage le temps d'être ensemble. Nos enfants grandissaient et on n'avait pas le temps de les voir. Dans le laitier, tu n'as même plus le temps de manger. Nous avons donc vendu le quota et nous ne regrettons rien... enfin presque, surtout quand on voit le prix aujourd'hui. »

LA FAMILLE

Le couple compte quatre filles, dont trois ont étudié en agriculture, au plus grand plaisir des parents. D'ailleurs, Marjorie et son époux Martin Lemieux, prendront possiblement la relève à leur tour. Ils sont déjà impliqués dans l'entreprise et possèdent un poulailler.

« C'est l'un de les voir en agriculture, confie Huguette. Quand les filles et les gendres se retrouvent ensemble à la maison, je vous dis que ça parle d'agriculture ici. »

Le troupeau Limousin peut atteindre plus de 200 têtes de bétail à certains moments, dont une centaine de vaches et plus de 75 jeunes sujets, des taures d'élevage et de remplacement. Les Labbé gardent du pur-sang bien sûr, mais aussi du croisé. Les animaux de remplacement sont habituellement vendus directement aux producteurs, tandis que dans le secteur commercial, les veaux semi-finis sont écoulés à l'encan spécialisé de Sawyerville. Pour la reproduction, les animaux sont vendus au cours de deux encans à Saint-Hyacinthe.

LES PROJETS

Né en 1943, Jean-Paul Labbé est bien conscient qu'il a réalisé ses grands projets. Il consacre maintenant ses efforts à augmenter la rentabilité de l'entreprise. S'il se refuse à prendre le virage informatique, il peut compter sur les ressources du syndicat de gestion agricole de Coaticook. Depuis 1980, l'organisme a pris en charge la partie administrative de l'entreprise. Les journées de formation agricole comblent ses besoins en méthodes de travail ou de génétique.

C'est là qu'il se résout à abandonner la pratique du labour. Depuis 15 ans déjà, on ne laboure plus la terre chez les Labbé. Jean-Paul a constaté qu'on pouvait

ainsi augmenter la matière organique dans le sol, sans aucune perte de fertilité.

« Et puis, tu as moins de roches à ramasser », fait remarquer Huguette, sourire en coin.

Les Labbé lorgnent aussi du côté de la production biologique. Jean-Paul a profité d'une récente visite aux États-Unis pour apprécier une méthode susceptible de remplacer l'herbicide requis à la suite de l'abandon du labour. De l'eau chaude est répandue sur les feuilles pour remplacer le RoundUp.

Et l'avenir? Si la valeur actuelle des fermes est un obstacle majeur à la relève, elle n'empêche pas les Labbé de bien dormir. Quand Jean-Paul parle de se retirer tranquillement, Huguette s'amuse, sachant fort bien que son homme refusera toujours de partir.

« Il ne faut pas voir ça trop loin, juge-t-elle. La vie nous organise ça à sa manière. » 2

* Journaliste TCN

Fiche technique

FERME EBBAL

Propriétaires :

Jean-Paul Labbé
et Huguette Paquet

Fond de terre :

400 acres en culture,
dont 60 acres en céréales,
200 acres en fourrage
et 150 acres en pâturage.

Troupeau :

200 têtes de race limousin

Bâtiments :

2 étables froides pour les vaches, 1 étable froide pour les taures, 1 étable chaude pour les jeunes. 2 000 pieds carrés

Alimentation :

fourrage, orge, avoine, blé.
Autosuffisance.



GROBER

l'élevage de veaux de lait vous intéresse?

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

Consultez nos spécialistes

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

* Également disponible, lait pour agneaux, chevreaux et poulains

222, chemin des Fiefs,
Beaumont Québec G0R 1C0
Tél.: (418) 837-3392
1-888-937-3392



ASSOCIATION ANGUS

Chapeau à l'équipe de vente de femelles Angus du mois d'octobre dernier. Les vaches ont obtenu une moyenne de 1 769 \$, les veaux de l'année 1 308 \$ et les taureaux 1 500 \$. Un grand merci aux consignataires qui nous ont encore prouvé que la forte demande de la race Angus monte en flèche au Québec et est là pour rester avec ses caractéristiques tant recherchées. Prenez note que la prochaine vente de femelles Angus aura lieu le 13 octobre 2001.

Sylvie Grenier, secrétaire
Tél. : 819-838-1638

ASSOCIATION BLONDE D'AQUITAINE

L'association désire remercier Mme Clément Landry de Sainte-Clothilde-de-Horton pour avoir présenté une bête lors de la Royale Winter Fair.

Il y a des taureaux de race Blonde à la station de Luskville en Outaouais, surveillez la date de l'encan qui aura lieu au printemps. Cette année, il y a eu des jugements d'animaux de race Blonde à Richmond et à l'Expo-Bœuf. Merci aux exposants qui ont présenté des animaux. À ne pas manquer notre assemblée annuelle qui se tiendra en mars.

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

ASSOCIATION CHAROLAIS

Le pique-nique Charolais et la vente de femelles se sont déroulés le 16 septembre à la Ferme Bouffard & Fils de Ayer's Cliff dans les Cantons de l'Est. Le 2 décembre dernier avait lieu l'assemblée générale annuelle de l'ACQ. Le nouveau bureau de direction est composé de : président : Pierre Ostiguy, 1^{er} vice-président : Christian De Ladurantaye, 2^e vice-présidente : Chantal Raymond, les directeurs sont : Éric Trépanier, Jean-François Cardin, Alain Bouffard, Réal Poirier, Michel Rodier; directeur national : Aimé Jacob et secrétaire : Brigitte Bergeron., La vente annuelle de taureaux Charolais aura lieu samedi le 10 février aux Encans de la Ferme de Saint-Hyacinthe.

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

ASSOCIATION HEREFORD

L'Association Hereford du Québec a tenu son assemblée annuelle le 3 décembre dernier à Drummondville. Le 50^e anniversaire de l'AHQ a été souligné lors de cette occasion avec un brunch et une remise de présents aux membres depuis 25 ans et plus.

Un nouveau bureau de direction a été élu : André Beaumont, président, Jean Tétreault, 1^{er} vice-président, Pierre Lessard, 2^e vice-président, André Marquis et Ernest Tomuschat, directeurs exécutifs, Rold Birchler, directeur national, Julien Lessard, Benoit Venne, Vilmont Venner et Martin Champagne directeurs, Michel Champagne, président CHQ, Dennis Watts, président ETHC et Chantal Castonguay, secrétaire.

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

ASSOCIATION HIGHLAND

Merci aux éleveurs qui ont participé à l'Expo-Bœuf 2000, ce fut une expérience intéressante et enrichissante.

Il y aura une assemblée régulière de l'Association Highland en février (date non déterminée) avec visite et informations de la station d'épreuve. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à me contacter.

Claire Courtemanche, secrétaire
Tél. et fax : 819-275-7027

ASSOCIATION LIMOUSIN

L'Association des éleveurs Limousin du Québec tiendra son assemblée générale annuelle ainsi que l'assemblée annuelle de la Station de taureaux Limousin le samedi 10 mars à l'Hôtel Rond-Point, 53 Kennedy, Lévis.

Nous vous rappelons la date d'encan de taureaux de génétique supérieure de la Station Unique de taureaux Limousin, le samedi 7 avril aux Encans de la Ferme, sortie 131 ou 133 de l'autoroute 20, Saint-Hyacinthe. Bienvenue à tous.

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

ASSOCIATION PIÉMONTAIS

L'Association des éleveurs Piémontais du Québec tient à remercier et féliciter les membres qui ont participé aux différentes activités tenues en 2000 et surtout ceux qui ont contribué à la tenue de la Canadienne et à son succès. L'association désire encourager les

membres à continuer de promouvoir la race lors d'événements qui se tiendront durant la prochaine année.

Éric Rousseau, secrétaire
Tél. et fax : 819-758-0875

L'ASSOCIATION SALERS

L'association félicite et remercie les éleveurs Salers pour leur participation aux différentes expositions du Québec. À Richmond la race Salers a gagné la bannière Grand Champion et Grande Championne dans l'interrace parmi les cinq races. À l'Expo-Bœuf à Victoriaville, la race Salers a fait belle figure parmi les dix races présentes.

N'oubliez pas l'encan de la Station d'épreuve qui aura lieu le 18 février à Saint-Martin-de-Beaucé.

Jacqueline Pettigrew, secrétaire
Tél. : 819-389-2129

L'ASSOCIATION SHORTHORN

L'association s'est donné un nouveau C.A. pour 2001 : James Maxwell, président, Jean Simon, vice-président, Ray Dempsey, secrétaire-trésorier, Dennis Cox, Lyle Roarke, Lloyd Wright, Kevin Dempsey et Mike Allnut comme membres du conseil.

Quatre éleveurs Shorthorn du Québec ont participé à la Royal Winter Fair de Toronto. Shadybrook Farm y a remporté le titre de grande championne pour une vache de deux ans. On compte actuellement 12 taureaux Shorthorn à la Station d'épreuve d'Asbestos.

Ray Dempsey, secrétaire
Tél. : 418-453-2908

ASSOCIATION SIMMENTAL

L'Association Simmental du Québec fut très active au cours de l'année 2000. Nous remercions et félicitons les éleveurs qui ont participé aux activités de la race Simmental : stations d'épreuve, expositions, ventes d'animaux, assemblées, etc.

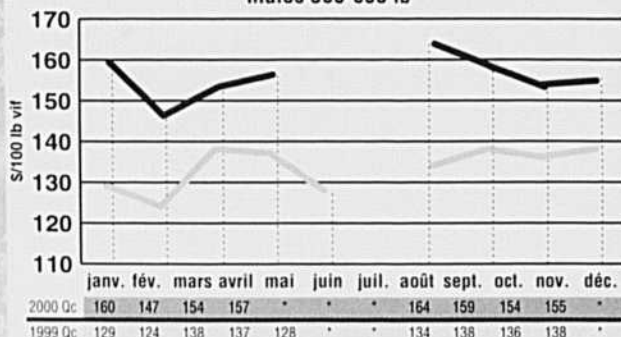
L'assemblée générale des membres a eu lieu le 9 décembre à Drummondville. Voici le nouveau conseil d'administration : David Belavance, président, Gaétan Giroux, vice-président, Pierre Mongrain, trésorier, Marc Boisvert et Étienne Proulx, directeurs, Pierrette B. Forgues, secrétaire.

Pierrette B. Forgues, secrétaire
Tél. : 450-297-0731

STATISTIQUES

VEAUX D'EMBOUCHE

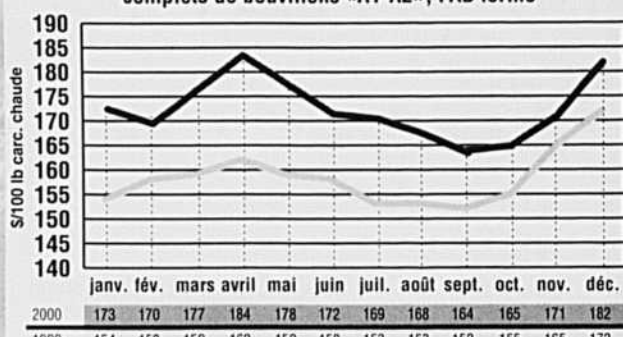
Ventes aux encans spécialisés du Québec
Mâles 500-600 lb



* Pas d'encans spécialisés au cours de cette période

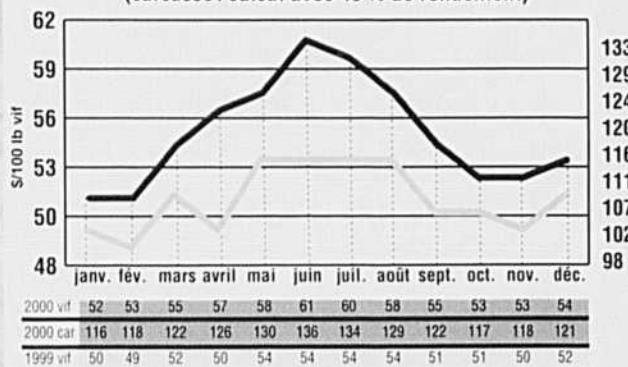
BOUVILLONS D'ABATTAGE

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



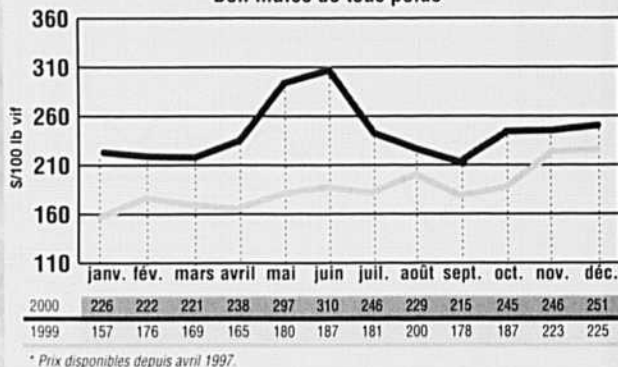
VACHES DE RÉFORME

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



VEAUX LAITIERS D'ENGRAISSMENT

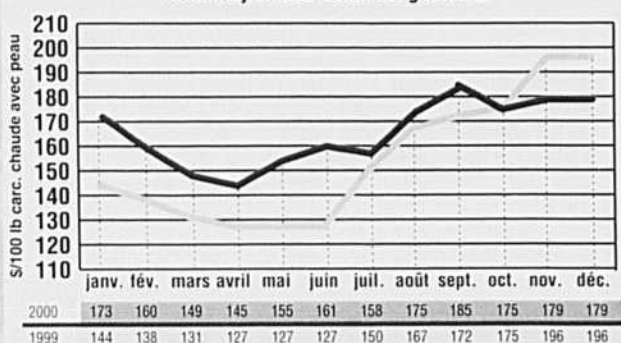
Encans publics du Québec
Bon mâles de tous poids



* Prix disponibles depuis avril 1997.

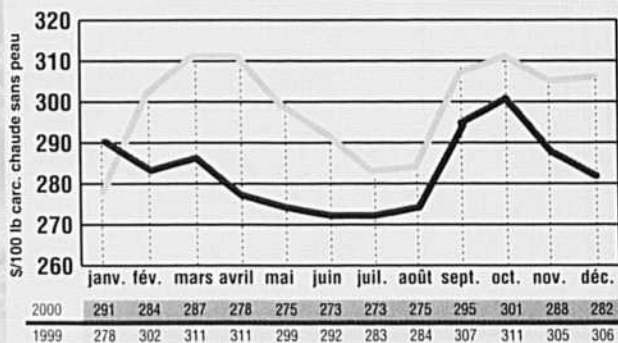
VEAUX DE GRAIN

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



VEAUX DE LAIT

Ventes directes aux abattoirs du Québec



L'ÉQUIPE DÉLIMAX S'OCCUPE DE VEAUX



Délimax c'est :

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

Délimax
10 ANS 

UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS À VOTRE SERVICE

3700, boul. Laframboise, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8B1

Tél. : 450.773.5282 • Fax : 450.250.3700

e-mail : delimax@delimax.com • site internet : www.delimax.com

LES ÉLEVEURS FONT CONFIANCE À **IVOMECC**[®] POUR SES RÉSULTATS ÉPROUVÉS.

(ivermectin)

Voyez vous-mêmes — Des résultats solides obtenus ici au Canada.

Troupeaux de type vache-veau	Solution à verser IVOMECC	Témoins	Différence IVOMECC
Poids moyen à la mise au pâturage (lb)	191,4	183,5	7,9 lb
Poids moyen au sevrage (lb)	552,1	537,6	14,5 lb
Gain de poids quotidien moyen: de la naissance à la mise au pâturage (lb)	1,8	1,70	0,10 lb (5,9%)
Gain de poids quotidien moyen: de la naissance au sevrage (lb)	2,30	2,25	0,05 lb (2,22%)

1064 bovins de boucherie et taures dans huit essais (Alberta et Ontario) ont été traités avec IVOMECC[®] ou un organophosphate.

Taures de remplacement	Solution à verser IVOMECC	Témoins	Différence IVOMECC
Gain de poids quotidien moyen (lb)	1,91	1,74	0,17 lb (10,3%)
Poids total moyen (lb)	831,2	801,8	29,4 lb
% de taures en chaleur	81,3%	71,4%	9,9%

208 taures de remplacement sevrées (Alberta) ont été traitées avec IVOMECC[®] ou un organophosphate.

**IVOMECC[®],
synonyme
de résultats!**

- Maîtrise persistante des poux, des nématodes et des mouches des cornes
- A contribué, lors d'essais, à améliorer le gain de poids¹
- L'antiparasitaire le plus vendu au Canada¹
- Sécuritaire pour vous et vos bovins²
- Promesse de Satisfaction Totale de Merial¹

 Solution à verser
ivomecc[®]
pour bovins (ivermectin)



La fiabilité de résultats éprouvés.



Merial Canada Inc.

¹Données en dossier. Essais complétés entre 1989 et 1993. *Pour plus de détails, adressez-vous là où l'on vend la Solution à verser IVOMECC[®].

²Basé sur les ventes de 1998 au Canada. 2. Utilisez toujours les produits vétérinaires conformément à leur mode d'emploi. Un dosage complet et précis est recommandé. IVOMECC[®] et le logo tête de bovin sont des marques déposées de Merial Limitée. © Copyright 2000, Merial Limitée.

CCPP

114-1449/SPA

IVMO-P9-2575-SPA-F