

BOWINS

du Québec

SUPPLÉMENT DE LA TERRE DE CHEZ NOUS

AUTOMNE 2006



DOSSIER SPÉCIAL

*Visite virtuelle
à l'abattoir
Levinoff-Colbex*

REPORTAGE DE RACE

*Highland :
Une race qui répond
aux attentes*

50 doses
100 mL

Vaccin contre :
rhinotrachéite
infectieuse bovine,
diarrhée à virus des
bovins, parainfluenza 3
et virus respiratoire
syncytial bovin
Virus vivants atténués
Pour usage vétérinaire seulement

Arsenal[®] 4.1

 NOVARTIS

Sous cellophane four directions / Type de muscle d'implantation par le double
4.1.1. 100 mL (contient 50 doses)
4.1.2. 50 mL (contient 25 doses)
4.1.3. 25 mL (contient 12,5 doses)
4.1.4. 12,5 mL (contient 6,25 doses)
4.1.5. 6,25 mL (contient 3,125 doses)
4.1.6. 3,125 mL (contient 1,5625 doses)
4.1.7. 1,5625 mL (contient 0,78125 doses)
4.1.8. 0,78125 mL (contient 0,390625 doses)
4.1.9. 0,390625 mL (contient 0,1953125 doses)
4.1.10. 0,1953125 mL (contient 0,09765625 doses)
4.1.11. 0,09765625 mL (contient 0,048828125 doses)
4.1.12. 0,048828125 mL (contient 0,0244140625 doses)
4.1.13. 0,0244140625 mL (contient 0,01220703125 doses)
4.1.14. 0,01220703125 mL (contient 0,006103515625 doses)
4.1.15. 0,006103515625 mL (contient 0,0030517578125 doses)
4.1.16. 0,0030517578125 mL (contient 0,00152587890625 doses)
4.1.17. 0,00152587890625 mL (contient 0,000762939453125 doses)
4.1.18. 0,000762939453125 mL (contient 0,0003814697265625 doses)
4.1.19. 0,0003814697265625 mL (contient 0,00019073486328125 doses)
4.1.20. 0,00019073486328125 mL (contient 0,000095367431640625 doses)
4.1.21. 0,000095367431640625 mL (contient 0,0000476837158203125 doses)
4.1.22. 0,0000476837158203125 mL (contient 0,00002384185791015625 doses)
4.1.23. 0,00002384185791015625 mL (contient 0,000011920928955078125 doses)
4.1.24. 0,000011920928955078125 mL (contient 0,0000059604644775390625 doses)
4.1.25. 0,0000059604644775390625 mL (contient 0,00000298023223876953125 doses)
4.1.26. 0,00000298023223876953125 mL (contient 0,000001490116119384765625 doses)
4.1.27. 0,000001490116119384765625 mL (contient 0,0000007450580596923828125 doses)
4.1.28. 0,0000007450580596923828125 mL (contient 0,00000037252902984619140625 doses)
4.1.29. 0,00000037252902984619140625 mL (contient 0,000000186264514923095703125 doses)
4.1.30. 0,000000186264514923095703125 mL (contient 0,0000000931322574615478515625 doses)
4.1.31. 0,0000000931322574615478515625 mL (contient 0,00000004656612873077392578125 doses)
4.1.32. 0,00000004656612873077392578125 mL (contient 0,000000023283064365386962890625 doses)
4.1.33. 0,000000023283064365386962890625 mL (contient 0,0000000116415321826934814453125 doses)
4.1.34. 0,0000000116415321826934814453125 mL (contient 0,00000000582076609134674072265625 doses)
4.1.35. 0,00000000582076609134674072265625 mL (contient 0,000000002910383045673370361328125 doses)
4.1.36. 0,000000002910383045673370361328125 mL (contient 0,0000000014551915228366851806640625 doses)
4.1.37. 0,0000000014551915228366851806640625 mL (contient 0,00000000072759576141834259033203125 doses)
4.1.38. 0,00000000072759576141834259033203125 mL (contient 0,000000000363797880709171295166015625 doses)
4.1.39. 0,000000000363797880709171295166015625 mL (contient 0,0000000001818989403545856475830078125 doses)
4.1.40. 0,0000000001818989403545856475830078125 mL (contient 0,00000000009094947017729282379150390625 doses)
4.1.41. 0,00000000009094947017729282379150390625 mL (contient 0,000000000045474735088646141895751953125 doses)
4.1.42. 0,000000000045474735088646141895751953125 mL (contient 0,0000000000227373675443230709478759765625 doses)
4.1.43. 0,0000000000227373675443230709478759765625 mL (contient 0,00000000001136868377216153547393798828125 doses)
4.1.44. 0,00000000001136868377216153547393798828125 mL (contient 0,000000000005684341886080767736968994140625 doses)
4.1.45. 0,000000000005684341886080767736968994140625 mL (contient 0,0000000000028421709430403838684844970703125 doses)
4.1.46. 0,0000000000028421709430403838684844970703125 mL (contient 0,00000000000142108547152019193424224853515625 doses)
4.1.47. 0,00000000000142108547152019193424224853515625 mL (contient 0,000000000000710542735760095967121124267578125 doses)
4.1.48. 0,000000000000710542735760095967121124267578125 mL (contient 0,0000000000003552713678800479835605621337890625 doses)
4.1.49. 0,0000000000003552713678800479835605621337890625 mL (contient 0,00000000000017763568394002399178028106689453125 doses)
4.1.50. 0,00000000000017763568394002399178028106689453125 mL (contient 0,000000000000088817841970011995890140533447265625 doses)
4.1.51. 0,000000000000088817841970011995890140533447265625 mL (contient 0,0000000000000444089209850059979450702667236328125 doses)
4.1.52. 0,0000000000000444089209850059979450702667236328125 mL (contient 0,00000000000002220446049250299897253513336181640625 doses)
4.1.53. 0,00000000000002220446049250299897253513336181640625 mL (contient 0,000000000000011102230246251499486267566680908203125 doses)
4.1.54. 0,000000000000011102230246251499486267566680908203125 mL (contient 0,0000000000000055511151231257497431337833340461015625 doses)
4.1.55. 0,0000000000

VOICI ARSENAL 4.1 AVEC BVD NON CYTOPATHOGENE

DES CHOIX CONCURRENTIELS POUR LA SANTE DU BETAIL.



NOVARTIS

SOMMAIRE

VOLUME 20, NO 4

AUTOMNE 2006

- 5 ÉDITORIAL
Un centre d'expertise pour accélérer
l'amélioration génétique des bovins
de boucherie : une nécessité
- 6 FPBQ INFO
Les portes ouvertes font une
gagnante
- 7 FPBQ INFO
Expo-Bœuf : un nouveau guide et de
nouvelles activités
- 8 REPORTAGE VACHE-VEAU
Quand la jeunesse s'implique

- 19 MARCHÉ
Croissance des exportations
mondiales
- 20 GÉNÉTIQUE
La fertilité de votre troupeau,
c'est de l'argent dans vos poches!
- 24 IDENTIFICATION ET TRAÇABILITÉ
Qu'est-ce que vous ne prêteriez
jamais à votre voisin?
- 26 RÉGIE D'ÉLEVAGE
Questions à considérer dans la
commercialisation de génisses de
remplacement
- 28 REPORTAGE RACE
Highland : une race qui répond
aux attentes
- 32 GÉNÉTIQUE
Sélection génétique et qualité
de la viande
- 34 PROMOTION (VEAUX DE LAIT)
Pour vos réceptions des fêtes

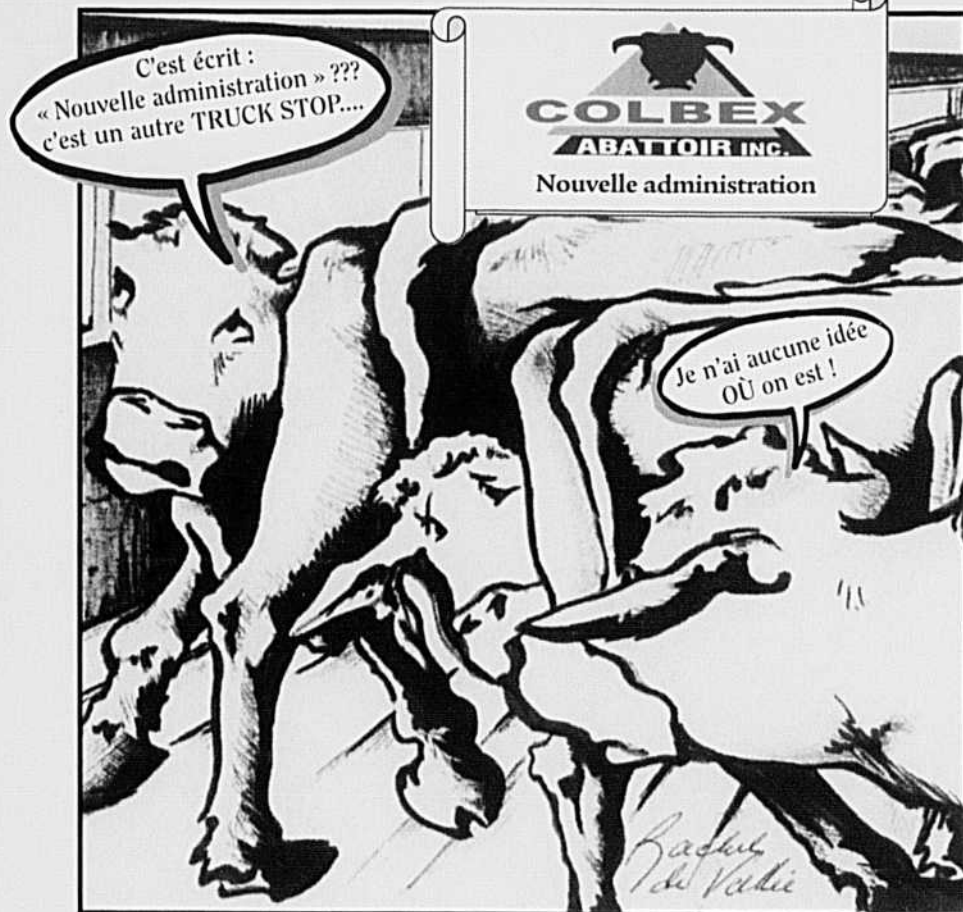
- 36 SANTÉ
Les animaux immunotolérants en
production bovine
- 38 BIEN-ÊTRE
Bien-être et qualité des veaux
laitiers... la clé du succès
- 40 AGENCE DE VENTE
(VEAUX D'EMBOUCHE)
Mes veaux profitent-ils assez?
- 41 CIB
Augmentation de la consommation
de bœuf en 2005
- 42 EXPERTISE VÉTÉRINAIRE
La vaccination des veaux d'embouche
- 44 PATBQ
Dix entreprises primées au Méritas
PATBQ national
- 45 NOUVELLES DES RACES PURES
- 46 STATISTIQUES



Page 11

- Une visite virtuelle
- Mise en marché des bovins de réforme
- Un bilan positif





BOVINS

du Québec

AUTOMNE 2006

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@laterre.ca
Site web: www.laterre.ca

Responsables à la fédération

Gaëtan Bélanger, Nathalie Côté

Directeur

Loïc Hamon

Rédacteur en chef

délégué aux magazines
Michel Beaunoyer

Secrétaires de production

Lorraine Trottier

Collaborateurs

Jean-Philippe Blouin, Omer Bouchard,
Sylvie Boutin, André Cécyre, Nathalie Côté,
Pierre Demers, Pierre Desranleau, Ann Fornasier,
Francine Jodoin, Jean-Sébastien Laflamme,
Eve Martin et Marie-Isabel Martineau.

Caricature

Ferme Verte Vallée senc

Chef de production

Carole Lalancette

Infographie

Annie Bisaillon
Nancy Litjens

Impression

Imprimerie Solisco

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Sylvain Joubert,
Sylvain Lalonde, Réal Loiseau

Directeur des ventes de publicité

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

Tirage et abonnements

Marie-Josée Rheault

Dépôt légal

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

Ce magazine est publié en février, mai, août et novembre.

Prochaine parution: 8 février 2007

Date de tombée publicitaire: 17 janvier 2007

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.

BOVINS

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: 55,84 \$ ☐ 2 ans: 86,60 \$ ☐ 3 ans: 110,53 \$ (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

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAIS

L'hiver dernier, le MAPAQ approchait les principaux intervenants du secteur des bovins de boucherie pour leur signifier son intention de confier à l'industrie une plus grande part de responsabilités concernant les services reliés à l'amélioration génétique bovine. Cette décision du MAPAQ s'inscrivait dans un contexte de diminution des parts de budgets gouvernementaux octroyées aux services techniques.

Un centre d'expertise pour accélérer l'amélioration génétique des bovins de boucherie : *une nécessité*

Il y avait donc urgence d'agir dans le secteur bovin, compte tenu du risque d'effritement graduel des budgets qui y sont consacrés et, conséquemment, des services aux producteurs. Ce n'est pas une première : de telles orientations ont déjà été prises dans d'autres secteurs de production animale, tels que les productions porcine, ovine et laitière.

Dans ce contexte, la Fédération, le Comité conjoint des races de boucherie (CCRB) et le Comité consultatif provincial en génétique bovine (CCP), accompagnés par le MAPAQ, ont entrepris les démarches nécessaires pour s'assurer que cette réorganisation soit un succès et suscite l'adhésion des producteurs. Des consultants ont donc été mandatés pour définir les besoins du secteur et poser les jalons de cette réorganisation. Au cours de l'été, les consultants ont rencontré une vingtaine d'organisations de producteurs et autres impliquées, de près ou de loin, en génétique et en production bovine afin de prendre le pouls du milieu. Cette consultation a mené à l'élaboration d'un projet de plan stratégique pour la mise en place d'un centre d'expertise en génétique et en production bovine.

Les principaux constats de l'étude sont très intéressants, puisqu'ils découlent d'un consensus de l'ensemble des partenaires. D'abord, tout le monde s'entend sur l'importance de maintenir et parfaire les programmes, les outils et les services destinés à l'amélioration génétique des bovins au Québec. Au surplus, l'intensité de sélection génétique doit être accrue afin de favoriser l'excellence. Il faut également améliorer la transparence et l'échange d'informations entre les différents maillons de la filière bovine, entre les producteurs eux-mêmes et avec les autres intervenants. À cet égard, il faut assurer une meilleure interconnexion des banques de données informatiques d'amélioration génétique avec celles liées à la traçabilité, la sécurité du revenu et la mise en marché. Cela permettrait,

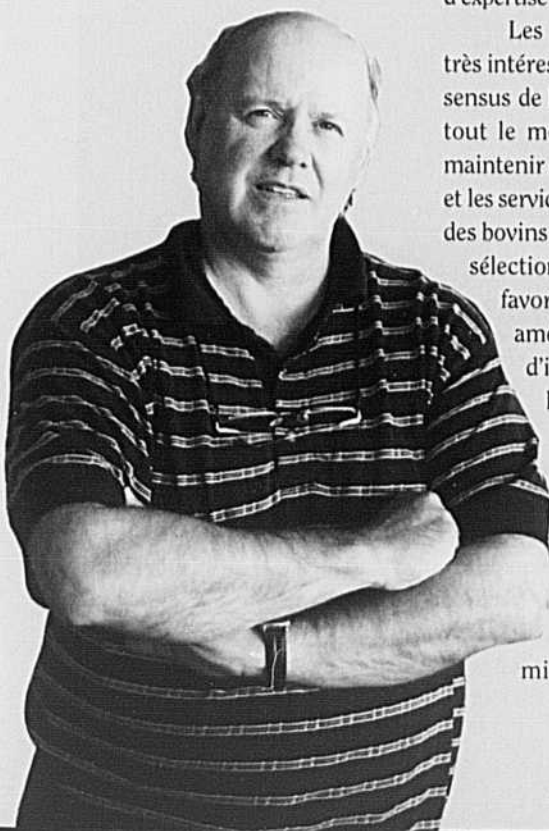
notamment, de limiter la paperasserie imposée aux producteurs et d'éviter les multiples saisies des mêmes informations. Bien sûr, le futur centre d'expertise ne devrait pas se consacrer uniquement à l'amélioration génétique, mais aussi à d'autres aspects techniques de la production. Faut-il rappeler que 85 % de la réponse à l'amélioration génétique est due à l'effort de gestion, de régie des champs, de l'alimentation, de la qualité d'éleveur du producteur?

La réorganisation des services en génétique représente un défi important pour le secteur des bovins de boucherie. Cependant, plusieurs éléments sont déjà réunis pour favoriser le succès d'un tel projet : les besoins du secteur ont été identifiés, la mission et les objectifs de l'organisme ont été clarifiés, le plan stratégique se précise et les enjeux sont rassemblés. Le milieu est prêt à faire sa part dans le cadre du processus actuel. D'ailleurs, la contribution du secteur permettra de faire en sorte que les priorités et les cibles du nouveau centre d'expertise seront établies conformément aux besoins des producteurs. Il manque toutefois un morceau important pour garantir le succès du projet : le financement à long terme. À cet égard, le MAPAQ se doit de répondre à cet engagement du milieu en s'impliquant financièrement à long terme et à un niveau qui permettra d'assurer la pérennité du projet. On ne peut bâtir que sur des assises solides. L'organisme qui sera mis en place doit consacrer ses efforts à répondre aux besoins des producteurs et atteindre les objectifs qui sont fixés. Il ne doit pas perdre son temps et son énergie à courir après les sous!

Voilà donc un projet rassembleur, mobilisateur, structurant. Il suffit que nous assumions tous notre part de responsabilités, pour faire de cette réorganisation un véritable pilier du développement de la production de bovins de boucherie au Québec.

Michel Dessureault

MICHEL DESSUREAULT
Président





Les portes ouvertes font une gagnante!



Table de distribution des hamburgers à la ferme Sansregret - Lanaudière.



Ferme Gérard Ricard - Lanaudière



Michel Dessureault procède au tirage de 100 lb de bœuf haché dans le cadre du concours organisé par la FPBQ lors de la Journée portes ouvertes sur les fermes du Québec. La gagnante est Hélène Martel.



Cette année, la Fédération innovait à l'occasion de la *Journée portes ouvertes sur les fermes du Québec* qui s'est déroulée le 10 septembre dernier en proposant un concours aux visiteurs de l'une des 16 fermes bovines participantes. En répondant à un petit questionnaire sur la production bovine, les visiteurs participaient à un tirage de 100 lb de bœuf haché. Quelque 5000 coupons de tirage ont été remplis, ce qui reflète le fort achalandage sur les fermes.

La gagnante du 100 lb de bœuf haché est Hélène Martel, de Saint-Liguori. Elle a visité la Ferme Danielle Sansregret située dans la région de Lanaudière. Michel Dessureault a procédé au tirage au siège social de la FPBQ le 29 septembre dernier.

Les fermes bovines étaient réparties dans les régions suivantes : Estrie (3), Lanaudière (3), Bas-Saint-Laurent (1), Gaspésie-Les Îles (3), Saint-Jean-Valleyfield (2), Abitibi-Témiscamingue (1), Côte-du-Sud (1). Notons qu'il y avait également 35 fermes laitières à travers le Québec qui participaient à cette journée. 2



Expo-Bœuf

Un nouveau guide et de nouvelles activités



UN NOUVEAU GUIDE

La Fédération a profité du Congrès du Bœuf et de l'Expo-Bœuf pour donner le coup d'envoi à une brochure inédite sur les races de bovins de boucherie, *Les races de bovins de boucherie au Québec et au Canada*.

Cet ouvrage vise à mieux faire connaître les caractéristiques des principales races de bovins de boucherie, les programmes et les outils d'amélioration génétique, ainsi que les avantages des croisements pour la production de viande de bœuf. Ce guide est destiné principalement au milieu de l'enseignement, aux

étudiants ainsi qu'aux professionnels de la production bovine et de la génétique.

Ce nouveau matériel pédagogique peut être téléchargé gratuitement à partir du site Internet de la Fédération : www.bovin.qc.ca, sous l'onglet Info-nouvelles / Publications.

NOUVELLES ACTIVITÉS

L'édition 2006 d'Expo-Bœuf s'est distinguée des précédentes par l'organisation de deux nouvelles activités : une vente à l'encan sur écran géant et une nouvelle vitrine sur la viande de bœuf, *Bœuf et compagnie*.

La vente à l'encan sur écran géant était une première. Un photographe professionnel avait filmé des femelles F1 à leur ferme. Pendant que les animaux défilaient virtuellement sur l'écran, les acheteurs pouvaient miser sur place ou par téléphone.

Dans le cadre de *Bœuf et compagnie*, une quinzaine de producteurs de races de boucherie ont pu faire la promotion de leur viande auprès du grand public. Le chef Danny St-Pierre avait préparé trois mets pour dégustation qui ont permis de mettre en valeur tout le bon goût du bœuf. 2



Ferme Samson de Saint-Prosper

Quand la jeunesse s'implique

Rencontrer les frères Samson à leur ferme de Saint-Prosper, c'est un bon remède pour reprendre confiance dans la production bovine. Qu'est-ce qui a poussé, en effet, de jeunes diplômés universitaires à se détourner de carrières lucratives pour se consacrer à l'élevage de bovins? La passion, tout simplement.



Une relève qui croit en l'avenir. Pier-Olivier, Hugo et Frédéric voient au développement des opérations de leur élevage.

BOVINS DU QUÉBEC / AUTOMNE 2006



Pier-Olivier, Frédéric et Hugo, le plus âgé ayant à peine 30 ans, travaillent sur la ferme de leur arrière-grand-père. Après quatre décennies de flottement, la ferme a véritablement repris vie sous l'implication du jeune trio.

« C'est en passant nos étés et les week-ends à la ferme que nous avons eu la piqure de l'élevage, » explique Pier-Olivier. À cette époque, son père y gardait quelques bêtes supervisées par des travailleurs engagés. Tout en complétant leurs études universitaires à Montréal, les trois fils ont ainsi gardé vivant le lien les

rattachant à la terre familiale.

Pier-Olivier a été le premier à concrétiser son intérêt à remettre la ferme sur ses rails. En 2002, tout de suite après avoir obtenu son diplôme en administration, il a mis en branle une ferme d'élevage de Simmental pure race, un projet d'affaire qu'il avait développée à l'université. L'idée était bonne, mais le moment n'était guère propice, en pleine crise de la vache folle. Néanmoins, le projet d'élever des taures pour la revente a été modifié et adapté aux nouvelles conditions du marché. La stratégie retenue à la ferme

Samson a donc été de garder les taures et de développer le troupeau pour faire une production commerciale de vache-veau, tout en conservant la pureté du noyau Simmental.

La stratégie a fait que les plus belles taures restent dans le troupeau initial et que les femelles moins conformes vont en production commerciale, où elles seront croisées avec des taureaux Limousin ou Charolais. C'est Hugo, qui travaille pourtant à plein temps comme enseignant à l'école secondaire du village, qui a l'œil pour faire ces choix. C'est aussi lui qui

Nous avons 30 taureaux qui seront disponibles au début de 2007

Tous ces taureaux auront 18 mois et +
et ils ont été en pâturage
pour mieux développer
leurs pieds.

Ils ont maintenant
une ration de fourrage et
tous seront prêts en janvier.



Ferme SAGE

(819) 467-2979

stan@xplornet.com
www.fermesage.ca

déterminera quelles taures seront vendues directement aux parcs d'engraissement.

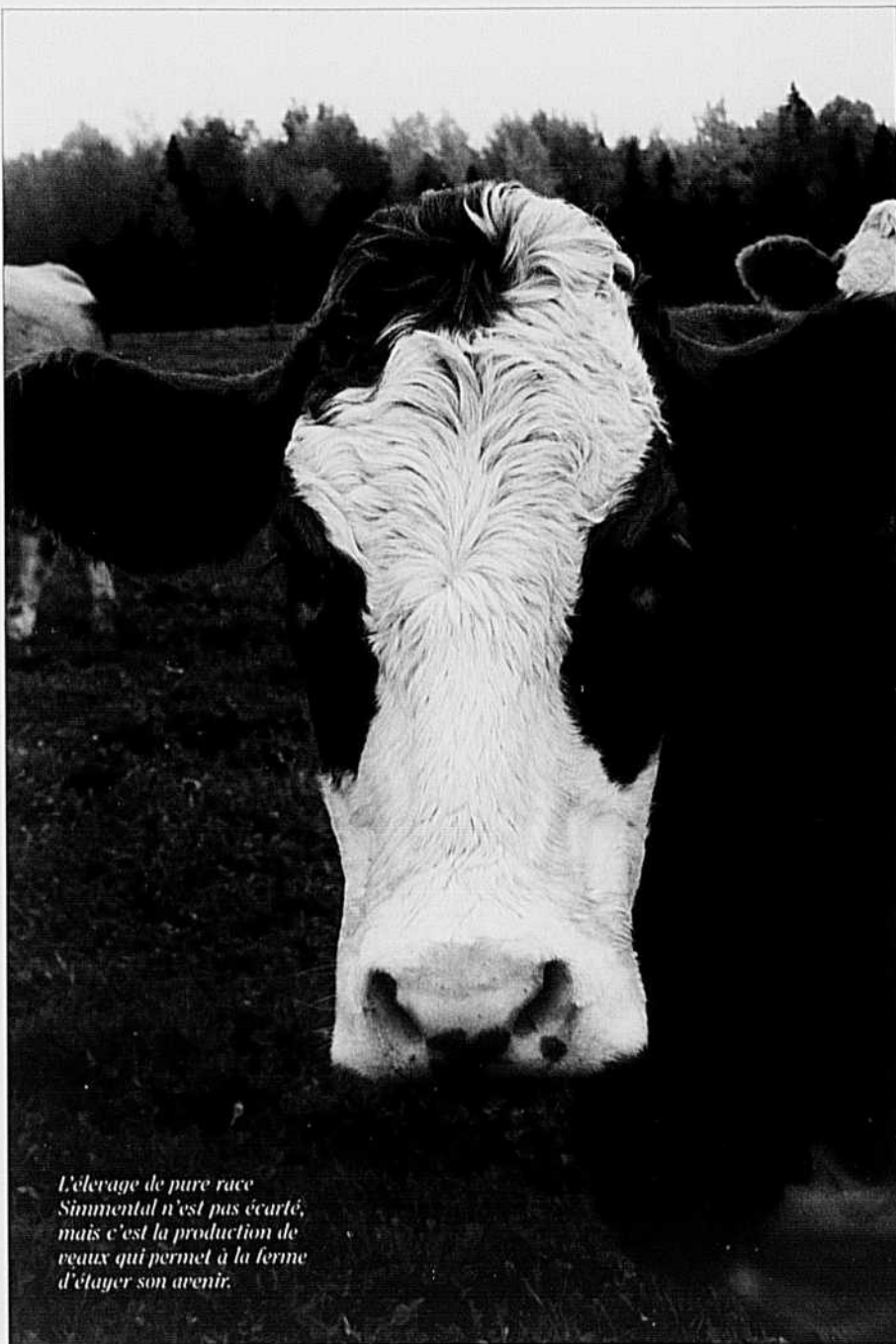
« Présentement, l'élevage de pure race n'est pas payant pour nous, explique Pier-Olivier. Nous plaçons régulièrement des taureaux en station d'épreuve, mais le marché n'est pas très porteur. Nous travaillons quand même à l'amélioration de la génétique du troupeau, car c'est le cœur de notre opération. »

Présentement, la ferme compte 225 vaches, ce qui est une croissance formidable quand on pense que le troupeau était de 50 têtes il y a trois ans. L'augmentation du troupeau a permis à Frédéric de joindre les rangs, à plein temps, le printemps dernier. On ne peut trouver ferme plus familiale que celle-ci. Les parents s'impliquent et encouragent les enfants dans leur passion, deux des frères y travaillent à plein temps, l'autre y passe tous ses temps libres et même leur sœur, Anne-Romy, enseignante à Montréal, vient mettre l'épaulé à la roue à l'occasion.

RÉPONDRE AUX BESOINS

Avec un troupeau en croissance, la demande pour le fourrage et le grain nécessaire à la production des veaux a aussi progressé. La ferme Samson compte sur environ 150 hectares pour la production de fourrage. Pour répondre aux besoins, les éleveurs ont développé plusieurs ententes avec des propriétaires de terres où ils récoltent le fourrage selon diverses ententes. Il faut comprendre que cet approvisionnement est crucial, la ferme consommant environ 4000 balles rondes par année. De plus, la ferme achète 15 tonnes par année de grain.

Les jeunes éleveurs ont aussi vu à adapter leur offre aux demandes des acheteurs. « Nous nous sommes beaucoup informés pour établir la meilleure façon de valoriser nos veaux », explique à son tour Frédéric Samson. La régie établie vise la production de veaux le plus uniforme possible, pesant entre 750 et 800 livres. Les veaux sont sevrés 45 jours avant le départ vers les parcs afin de les familiariser avec les abreuvoirs et les



L'élevage de pure race Simmental n'est pas écarté, mais c'est la production de veaux qui permet à la ferme d'étayer son avenir.

habituer à manger du grain.

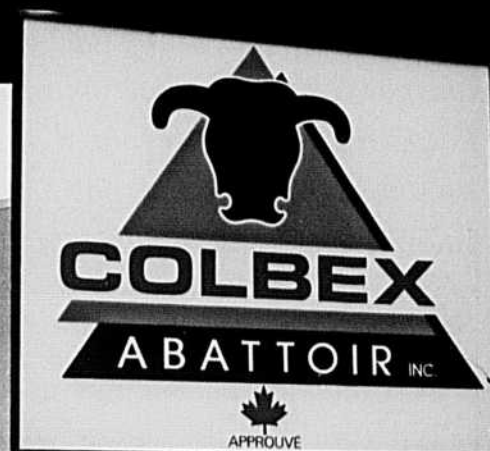
Les éleveurs travaillent étroitement avec les acheteurs. Dans certains cas, ce sont les acheteurs qui viennent à la ferme pour classer les veaux. « Ça nous donne une excellente orientation pour notre développement constatent les deux frères. On travaille alors de façon moins aléatoire. On sait tout de suite comment nous

enligner sur les objectifs des parcs. »

Les producteurs de Saint-Prospère travaillent parallèlement avec d'autres éleveurs de la région à l'instauration d'une appellation spéciale pour la viande. Un réseau pourrait se construire et approvisionner directement les supermarchés. C'est un projet de longue haleine, mais la famille Samson a tout son temps. 2

Les producteurs de bovins de réforme sont, depuis le 1^{er} janvier 2006, propriétaires de l'abattoir Levinoff-Colbex, à la suite d'une entente de principe intervenue le 2 décembre 2004. Tout d'abord basée sur un partenariat avec les familles Cola et Dubé (80-20 %), l'entente a été modifiée en cours d'année et les producteurs sont donc maintenant propriétaires à 100 %. Les familles Cola et Dubé continuent de gérer l'entreprise tel que le précise le contrat de gestion.

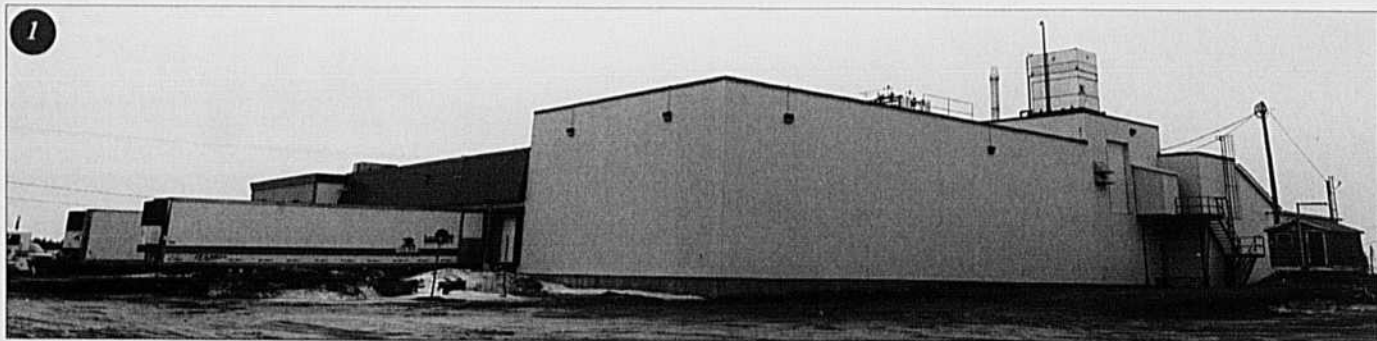
Il s'agit de la plus importante entreprise d'abattage et de transformation de vaches de réforme de l'est du Canada. L'entreprise est constituée d'un abattoir à la fine pointe de la technologie d'une capacité d'abattage de 5000 têtes par semaine, d'une salle de découpe, de deux boucheries et d'une clientèle corporative bien établie. Nous vous proposons, à travers les quelques pages qui suivent, une visite virtuelle de votre abattoir et de l'usine de transformation, un premier bilan des opérations et un aperçu du travail qu'il reste à accomplir.



Photos : Julie Mercier

Une visite virtuelle de Levinoff-Colbex

Le 1^{er} janvier 2006, les producteurs de bovins de réforme du Québec devenaient partenaires majoritaires de Levinoff-Colbex, la plus importante entreprise d'abattage et de transformation de bovins de réforme dans l'est du Canada. Avec un chiffre d'affaires annuel de plus de 150 M\$, l'entreprise emploie quelque 375 travailleurs. L'entente conclue entre les producteurs et Levinoff-Colbex est de type gagnant-gagnant. Avec ce partenariat, Levinoff-Colbex sécurise une partie de ses approvisionnements. En retour, les producteurs peuvent compter sur l'expertise et le savoir-faire d'une entreprise québécoise d'abattage et de transformation ultraperformante qui se positionne parmi les leaders nord-américains en matière de valorisation des animaux de réforme.



1 Situé à Saint-Cyrille-de-Wendover, près de Drummondville, l'abattoir Colbex, constitue le premier maillon de l'entreprise. Avec ses 60 000 pieds carrés de surface, l'abattoir est doté d'installations à la fine pointe de la technologie. Il possède une capacité d'abattage de 5000 têtes par semaine en fonction d'un seul quart de travail et compte quelque 225 employés. L'abattoir est complètement autonome en matière d'eau potable et de traitement des eaux usées. Il s'agit là d'une des grandes forces de l'usine, quand on sait qu'elle n'utilise pas moins de 500 000 litres d'eau par jour.

2 Colbex peut compter sur une étable nouvellement construite pouvant accueillir jusqu'à 450 bovins, soit l'équivalent d'une demi-journée d'abattage.

Les installations ont été conçues de façon à limiter le stress

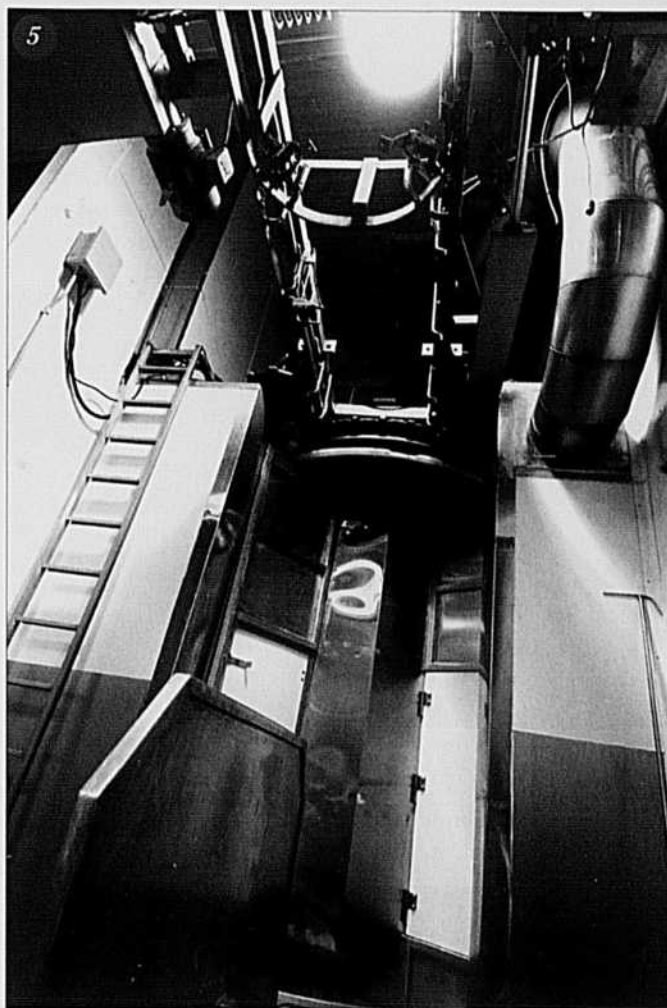


aux animaux et à leur offrir les meilleures conditions de séjour. On y retrouve, notamment, une ventilation ultraperformante, un système de barrières et un carrousel facilitant le déplacement des bovins ainsi que des planchers antidérapants pour éviter les chutes et les blessures.



3 D'importants travaux d'agrandissement, entrepris en 2004, ont permis à l'entreprise d'augmenter sa capacité d'abattage, la faisant passer de 600 à 1000 têtes par jour. L'efficacité des opérations est remarquable. La cadence d'abattage est de deux vaches à la minute. De plus, il ne faut compter que 30 minutes entre l'abattage de la bête et l'entrée de sa carcasse dans le réfrigérateur!

4 La traçabilité des bovins du Québec représente un atout de taille qu'offre Levinoff-Colbex à ses clients. Les identifiants de tous les bovins sont lus et les données propres à chaque animal sont enregistrées. Cette traçabilité se poursuit d'ailleurs tout au long des opérations d'abattage.



5 Colbex a été le premier abattoir au Canada à obtenir la certification HACCP. La pasteurisation des carcasses et la douche d'acide lactique font partie de l'arsenal anti-microbien de l'abattoir.



L'EXPERTISE À VOTRE SERVICE

Déjà plusieurs producteurs satisfaits au Québec

Le logiciel «DIET MANAGER» est un outil à la fine pointe de la technologie utilisé avec les têtes de balance «Digi-Star 3500 ou 4300» pour l'alimentation de vos boeufs.

Vous pouvez y entrer des informations sur les ingrédients, les recettes et le mélangeur utilisé. Les données recueillies peuvent être partagées avec d'autres logiciels de comptabilité.



Toujours le plus grand choix de mélangeurs neufs et usagés au Québec



**Du
nouveau
pour les
producteurs
de boeufs**

Contactez un de nos experts conseils



Venez voir notre choix d'équipements

4250 rue Vachon, Drummondville (Qc) J2B 6V4
Tél.: (819) 474-6989 / Téléc.: (819) 474-6990
Site internet : silojmlambert.com
Courriel : info@jmlambert.com

6 Depuis la découverte d'une vache atteinte d'ESB en Alberta, Colbex a mis en place des mesures pour assurer le retrait du matériel à risque spécifié (MRS). Un trait à l'encre bleue identifie les zones à risque.



7 Les carcasses doivent atteindre la température de 4 °C, avant leur expédition le lendemain, à l'usine de transformation Levinoff, à Montréal.

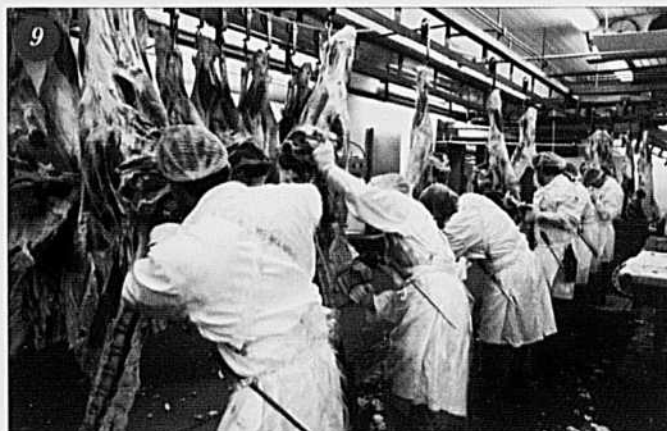


8 Située à Montréal, Levinoff compte quelque 150 employés qui s'affairent aux opérations de désossage et de commercialisation de la viande et des sous-produits.

Quotidiennement, l'établissement réussit à transformer plus de 500 000 livres de bœuf. Chaque jour, l'usine reçoit toute la production de Colbex de la journée précédente, soit l'équivalent de 12 camions.



9 Une première équipe d'employés s'exécute à désosser les derrières de bœuf. Pour faciliter les opérations, les quartiers demeurent sur les rails. Il est impressionnant de constater l'efficacité de la technique et la vitesse d'exécution. En quelques minutes, du quartier arrière, il ne reste que les os.



10 Pour ce qui est des quartiers avant de la carcasse, une trentaine de désosseurs s'affairent à les dépecer sur des tables de travail ergonomiques. Les désosseurs sont payés à la pièce, ce qui optimise les opérations de découpe.



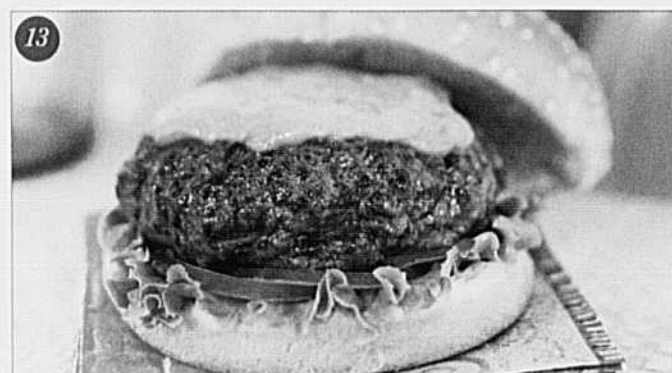
11 Il s'écoule moins d'une heure entre le début du travail de découpe et l'emballage du produit.



12- Parmi les produits de bœuf vendus, on compte bien entendu, le bœuf désossé en boîte, qui servira à produire du bœuf haché, mais également plusieurs autres coupes telles que les filets mignons, les intérieurs de ronde, les faux-filets et de nombreux sous-produits.



13 Grâce à leur force collective, les producteurs ont réussi à se doter d'un outil de commercialisation qui sécurise l'avenir de leur production, qui génère des emplois et de la valeur ajoutée au Québec et qui permet de se rapprocher de leur client ultime, le consommateur. 2



— Entrefilet —

Des bactéries mangeuses de virus pour traiter la viande

Des bactériophages viennent d'être approuvés par le département des aliments et drogues des États-Unis pour utilisation dans la viande et le poulet cuits. Ces bactériophages sont une combinaison de six bactéries mangeuses de virus qui combattent une souche de *Listeria monocytogène*.

Développée par la compagnie Intralix inc., située à Baltimore dans l'État du Maryland, la préparation virale est pulvérisée sur la viande préparée juste avant son emballage. Le département des aliments et drogues des États-Unis indique que les bactériophages n'affectent aucunement les humains et les cellules végétales.

Selon le centre pour la prévention et le contrôle des maladies, quelque 2 500 Américains souffrent de la Listériose chaque année et 500 trouvent la mort.

Source: www.atlanticfarmfocus.ca, octobre 2006.



Beaucoup plus
qu'un lait...

Un savoir-faire !

Consultez nos spécialistes

2355, rue Canadien
Drummondville (Qc) J2C 7W1



L'élevage de veaux de lait vous intéresse ?

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

Également disponible :

Lait pour agneaux, chevreux et poulains

Info Production : (450) 796-5874 (poste 227)
Administration : (819) 475-6317



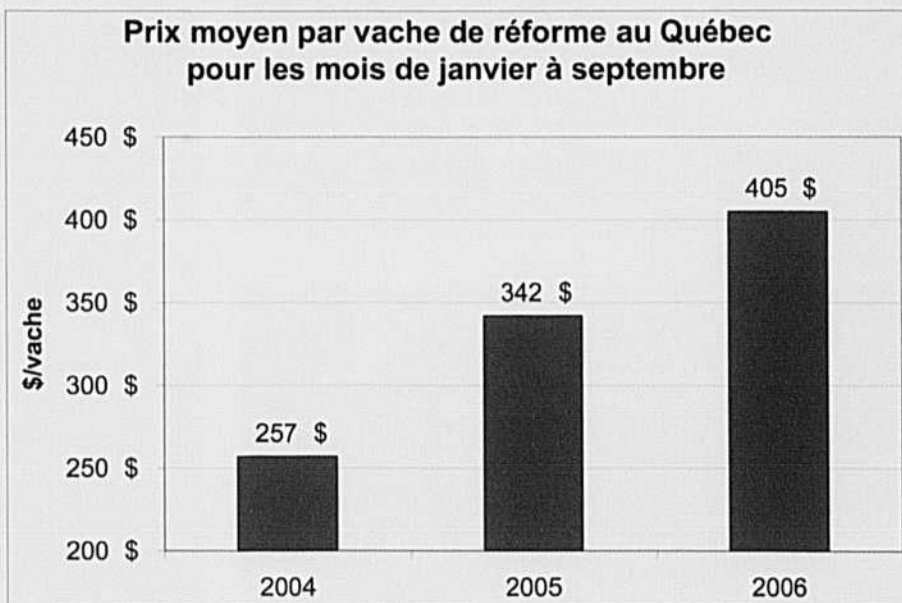
Mise en marché des bovins de réforme

Des actions qui rapportent aux producteurs

Nous avons fait beaucoup de chemin depuis le déclenchement de la crise de la vache folle (mai 2003) qui a durement secoué le marché des bovins de réforme.

On se rappelle qu'à ce moment, les prix avaient chuté drastiquement, allant jusqu'à moins de 150 \$ pour une bonne vache. Toutefois, les efforts collectifs des producteurs ont permis d'améliorer considérablement cette situation. On ne peut que constater les résultats positifs de l'implication de la Fédération dans l'établissement du prix des bovins de réforme depuis 2005 (prix plancher) et en 2006 (prix de base négocié). Par exemple, notre implication a permis d'aller chercher 148 \$ de plus par bovin de réforme cette année comparative-ment à la même période en 2004 (Tableau 1), et ce, malgré le maintien de l'embargo sur les bovins de plus de 30 mois et leur viande alors qu'il s'est abattu à date 31 % plus de vaches au Canada en 2006 qu'en 2005 (+62 % dans l'ouest et +1 % dans l'est), et malgré la découverte de sept nouveaux cas de vache folle au Canada au cours des deux dernières années.

J'aimerais également souligner qu'avec le grand changement entrepris en janvier 2006 (les ventes sur base carcasse), les producteurs se rapprochent de plus en plus de l'objectif ultime qui est d'aller chercher dans le marché une plus grande part de la valeur de revente des bovins de réforme. D'ailleurs, à ce sujet, un des prin-



cipaux projets de l'Agence de vente des bovins de réforme et veaux laitiers au cours de la prochaine année sera de développer un système de classification des carcasses à l'abattoir.

Mais nous avons aussi d'autres projets. Le comité de mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers poursuit sa réflexion sur le système de transport actuel et compte également s'attarder davantage sur la mise en marché des veaux laitiers. Beaucoup de chemin a été parcouru dans la mise en marché de nos bovins au cours des dernières années, mais il reste encore beaucoup de travail à faire pour nous permettre d'aller chercher dans le système toute la part qui nous revient. 2

*producteur laitier, président du comité de mise en marché des bovins de réforme et veaux laitiers





PYRAMIDTM FP5

Une protection contre le BRSV en une seule dose

Une protection qui fait le poids

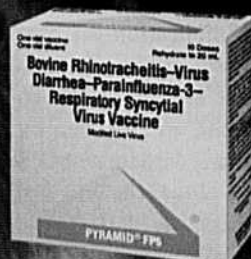
Une protection contre le BVDV de types I et II

*Deux souches spécifiquement sélectionnées
qui offrent une protection à large spectre
ainsi qu'une réponse immunitaire améliorée.*

Une innocuité éprouvée

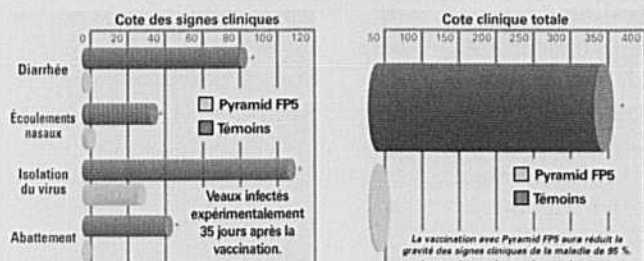
*Homologué pour administration
sous-cutanée. Innocuité
éprouvée si utilisé selon les
directives de la monographie.*

Des résultats stimulants contre le BVDV



Résultats d'exposition au BVDV de type II¹

Protection contre la maladie



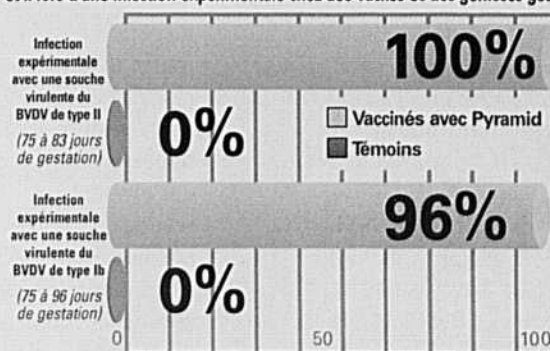
* Différence statistiquement significative par rapport aux sujets témoins : $p < 0,0001$

Les bovins vaccinés avec Pyramid furent protégés contre la souche IAF-103 du BVDV type II, une souche canadienne isolée sur le terrain et extrêmement virulente. Les sujets vaccinés ont obtenu des scores de fièvre, d'excrétion virale et de signes cliniques significativement moins élevés que les sujets témoins en termes statistiques.

95 % des veaux vaccinés avec PYRAMID FP5 n'ont démontré aucun signe clinique du BVDV type II suite à une exposition expérimentale à une souche virulente.

Résultats d'exposition fœtale au BVDV¹

Protection fœtale du vaccin Pyramid contre des souches virulentes du BVDV de types I et II lors d'une infection expérimentale chez des vaches et des génisses gestantes²



% de protection contre l'infection persistante des fœtus

Jusqu'à 100 % de protection fœtale dans les cas d'infections au BVDV de type I et II.

Wyeth
Santé Animale

1. Données internes, Wyeth Santé Animale.
2. Schnackel, Van Campen et Van Olphen, Congrès Mondial de Buiatrie 2004, Ville de Québec, Canada, résumé 209, p. 171.
© Wyeth Santé Animale, 2005. Tous droits réservés.



PYRAMIDTM FP5
Une protection contre le BRSV en une seule dose

Levinoff-Colbex : un bilan positif

Voilà maintenant neuf mois que les producteurs de bovins de réforme sont collectivement propriétaires de Levinoff-Colbex. Les constats émanant des premiers bilans sont à la fois rassurants et réjouissants. Malgré son endettement élevé, l'entreprise est en mesure d'honorer ses obligations financières et ses performances demeurent au niveau auquel les producteurs sont en droit de s'attendre.

UN RAFFERMISSEMENT DES PRIX

L'implication en aval de la production s'est avérée particulièrement bénéfique sur le marché des animaux de réforme. Ainsi, en 2006, le prix payé pour ces animaux dépasse de 148 \$ celui qui était payé en 2004 (hausse de 58 %), malgré la baisse de 2 % du marché de la viande désossée. Sur la base de 116 800 animaux de réforme vendus, cela représente un gain de 17 M\$ pour le secteur.

Rappelons que ces résultats ont été atteints en dépit du maintien de l'embar-go américain sur nos bovins de réforme et la découverte de cinq nouveaux cas d'ESB au Canada en 2006. Dans ce contexte, il ne fait aucun doute que l'action des producteurs aura contribué à raffermir le prix obtenu pour les animaux de réforme.

LA STRATÉGIE D'UTILISATION DES FONDS

Au moment de l'acquisition de l'entreprise, le 1^{er} janvier 2006, les producteurs sont devenus propriétaires à 80 %. Toutefois, l'entente prévoyait déjà l'éventualité du rachat des 20 % d'actions appartenant à la famille Cola, ce qui fût concrétisé en cours d'année. La possession de la totalité des actions signifie

aussi le plein contrôle sur la gestion des résultats financiers de l'entreprise. À cet égard, le conseil d'administration, de concert avec le comité de mise en marché des bovins de réforme, souhaite attendre la conclusion d'une année financière complète afin d'obtenir la juste mesure de sa rentabilité avant de déterminer la stratégie d'utilisation des fonds, y compris le versement des compléments de prix.

SORTIR DE LA DÉPENDANCE ENVERS LES AMÉRICAINS

Le gouvernement fédéral n'a toujours pas fourni à Levinoff-Colbex le soutien financier nécessaire à son succès dans le contexte commercial actuel et à venir. Rappelons que la démarche d'acquisition des producteurs, destinée à maximiser le revenu en provenance du marché, vise ultimement à s'affranchir le plus possible d'interventions gouvernementales subséquentes. C'est ainsi que le gouvernement fédéral doit honorer les engagements pris ces dernières années relativement à l'augmentation de la capacité d'abattage au Canada afin de réduire notre dépendance à l'égard des abattoirs américains. 2

Croissance des exportations mondiales : Il y a pas lieu de s'inquiéter selon l'EDC

ANN FORNASIER*

Puisque nous exportons plus de la moitié de ce que nous produisons, la vigueur de l'économie mondiale devrait nous préoccuper. À cet égard, Exportation et Développement Canada (EDC) a publié, au printemps dernier, ses prévisions sur l'exportation pour 2006 et 2007, dont voici le résumé.

DEUX CENTS KM/HEURE...

Depuis 2001, l'économie mondiale est en pleine effervescence. La production suffit à peine à combler la demande mondiale. Les entreprises sont profitables et la croissance ne montre aucun signe d'essoufflement (4,5 % en 2005). L'économie mondiale peut-elle continuer de rouler à 200 km/heure?

La croissance à ce rythme exerce des pressions sur la capacité de production mondiale. La hausse des cours des produits de base (carburants et métaux de base) le démontre clairement. Malgré cette pression croissante, l'inflation est remarquablement faible. Mais, devant la possibilité de hausses généralisées des prix, les banques centrales du monde entier ont commencé à resserrer les conditions de crédit exceptionnellement faciles qui étaient en place depuis 2001. On l'a vu partout, les taux d'intérêt sont à la hausse!

UN RETOUR À DES VITESSES DE CROISIÈRE « NORMALES »

Selon l'EDC, il n'y a pas lieu de s'inquiéter outre mesure face à l'avenir...

Il faut s'attendre à un ralentissement graduel de la croissance mondiale et à un retour à des vitesses de croisière « normales »...



ANN FORNASIER*

La croissance attendue du PIB mondial est de 4,3 % pour 2006 et 4,1 % pour 2007 comparée à 4,5 % en 2005. Aux États-Unis, notre principal débouché d'exportation, la croissance attendue est de 3,1 % et 2,7 % respectivement pour 2006 et 2007 comparée à 3,5 % en 2005. Rappelons que la part de l'économie mondiale occupée par les États-Unis est de 20,9 % (2004), ce qui est énorme! Quand les États-Unis toussent, il n'y a pas que le Canada qui attrape le rhume, même si nous sommes le plus proche voisin!

LA HAUSSE DU HUARD

La forte appréciation du dollar ne semble pas inquiéter outre mesure l'EDC. Les entreprises qui ont profité du pouvoir d'achat du dollar canadien pour réduire leurs coûts de production en réalisant de



Photo : Michel Beaunoyer

nouveaux investissements pour rester concurrentielles s'en tireront mieux par une productivité accrue. Malheureusement, plusieurs entreprises canadiennes

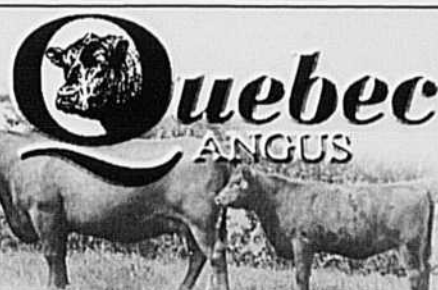
ont dormi sur la « switch ». Leur réveil sera brutal!

PRÉVISION DES EXPORTATIONS CANADIENNES EN AGRICULTURE

L'EDC prévoit que le plus important renversement en 2006 devrait se produire dans le secteur agroalimentaire dont les exportations devraient s'accroître de 8 %, soit bien mieux que la contraction de 1,5 % affichée en 2005. Le redressement prévu des exportations cette année découlerait de la hausse des expéditions de céréales ainsi que l'augmentation des ventes de bovins et de produits carnés. Souhaitons que l'EDC voit juste et que les producteurs en tirent profit! Seul l'avenir nous le dira. 2

*agronome, agroéconomiste, FPBQ

Le choix ANGUS profitable et logique



www.quebecangus.com

Ne manquez pas votre chance de bénéficier
des programmes de

« BOEUF ANGUS »

Utilisez l'étiquette **ANGUS d'ATQ** sur tous vos veaux
possédant 50% ou + de génétique Angus.

Vous êtes éligible si vous possédez un taureau Angus Rouge ou Noir.

Contactez-nous ou ATQ pour plus d'informations.

Ne manquez pas votre chance d'acheter un taureau de qualité !



Association canadienne
Angus
142, 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 Trudy Beaton
3 ch. North Hill, Gould
(Qc) J0B 2Z0
Tél.: (819) 877-5461
Fax: (819) 877-3845



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

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

Les Entreprises Agricoles
St-Joachim inc.
Jocelyn Autotte
710 rang St-Michel
St-Joachim-de-Courval
(819) 397-2972
Angus noir, sujet à vendre

BOVINS DU QUÉBEC / AUTOMNE 2006



La fertilité de votre troupeau, c'est de l'argent dans vos poches!



C'est bien connu, la fertilité a un poids économique deux à cinq fois plus important que la croissance et cinq à dix fois plus que la composition de la carcasse.

En fait, la fertilité de vos vaches influence non seulement le nombre de veaux que vous aurez à vendre, mais également le nombre de femelles de remplacement que vous aurez à élever ou à acheter. Sachant qu'il en coûte plus de 1800 \$ pour élever, au Québec, une génisse de boucherie de la naissance au vêlage et que celle-ci doit demeurer dans le troupeau jusqu'à l'âge de six ans pour amortir ces frais et engendrer un profit, on mesure facilement l'impact que peuvent avoir la fertilité et la longévité sur la rentabilité d'un élevage. Une étude effectuée par Agriculture Canada et résumée dans le tableau 1 va d'ailleurs dans le même sens en concluant qu'une augmentation du taux de conception de 1 % est plus rentable pour l'éleveur qu'une hausse du même ordre touchant le poids au sevrage ou le prix de vente des veaux.

METTRE DE LA PRESSION SUR LES TAURES...

Quand on réfléchit aux éléments qui exercent une influence sur le taux de fertilité, on pense immédiatement à l'alimentation, à la condition de chair ou encore aux maladies. On oublie souvent que la génétique a aussi un rôle important à jouer... en autant qu'on lui laisse la chance de s'exprimer! Car la régie peut parfois masquer les différences génétiques entre les animaux et rendre difficile un travail de sélection efficace sur ce caractère. Par exemple, si un éleveur obtient un taux de conception de 100 % dans son troupeau, c'est probablement parce qu'il alimente trop généreusement ses femelles ou parce que sa période de saillie est suffisamment longue pour que toutes aient la chance de concevoir. Résultat : des coûts de production à la hausse dus à une suralimentation et des revenus à la baisse à cause d'un trop faible pourcentage des veaux nés au début

NOUVEAUX électrificateurs PowerPlus

Plus de puissance, plus de possibilités, beau design

Électrificateur B280

- La barre lumineuse QuickScan indique en un coup d'œil la tension de sortie de l'électrificateur
- Interrupteur à cinq positions : état de la pile, hors tension, pleine puissance, demi-puissance, économie de nuit
- QuickScan peut indiquer l'état de la pile
- Protection complète de la pile
- Option solaire disponible
- Bornes à fentes faciles à utiliser, sur le devant du boîtier et bien distancées
- Énergie emmagasinée : 2,8 joules à pleine puissance, 1,4 joule à demi-puissance
- Plus de puissance que le B260
- Garantie complète de 2 ans



La toute nouvelle gamme d'électrificateur PowerPlus de Gallagher est disponible en versions branchée ou solaire. La gamme PowerPlus offre des électrificateurs pour tous les types de fermes – de l'exploitation agricole à la ferme.

Appelez au 800-265-3150 et nous vous enverrons la nouvelle brochure Gallagher dès qu'elle sera prête.



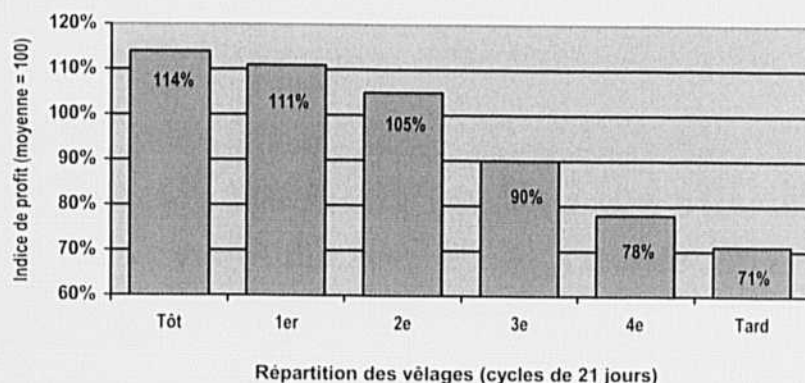
TABLEAU 1

EFFET DE CERTAINES VARIABLES SUR LE REVENU NET D'UN ÉLEVAGE VACHE-VEAU

Variable de production (1 % d'augmentation)	Effet sur le revenu net (\$/vache)
Taux de conception	+6,34
Coût d'alimentation	-1,28
Taux de vêlage	+3,59
Poids à la naissance	+0,46
Problèmes de vêlage	-1,80
Taux de mortalité postnatal	-3,59
Poids au sevrage	+3,30
Prix de vente des veaux	+3,30

Agriculture Canada (adapté par W.E. Beal, Virginia Tech University)

Figure 1 : Indice de profit en fonction de la répartition des vêlages



Harlan Hughes, Beef Magazine, mars 2005.

TABLEAU 2

PRODUCTION À VIE DE VACHES HEREFORD ET ANGUS ET COMPARAISON AVEC DES FEMELLES ISSUES DU CROISEMENT DE CES DEUX RACES

Caractère évalué	Hereford	Angus	Angus x Hereford	Hétéroze
Longévité (années)	8,4	9,4	10,8	+1,9 année
Nombre de veaux	5,9	6,6	7,6	+1,3 veau
Poids de veau sevré (lb)	2405	2837	3384	+763 lb

Fort Robinson Research Station, Nebraska

de la période de vêlage (voir figure 1).

Selon les vétérinaires Mike Apley et Mark Hilton, respectivement des universités de l'Iowa et de l'Indiana, un excellent moyen de réduire le pourcentage de femelles vides ou vêlant tardivement con-

siste à limiter la période de saillie des taures à seulement 30-40 jours tout en maintenant celle des vaches à 60-70 jours. Le fait d'exercer une telle pression sur les taures permet de sélectionner les plus fertiles en favorisant celles qui sont les premières à

faire un cycle et qui sont vraisemblablement nées au début de la saison, de vaches elles aussi très fertiles. De plus, en les alimentant sans faire d'excès, on s'assure que les taures qui deviennent gestantes à l'intérieur de cette courte période sont aussi celles qui se maintiennent le plus facilement en bonne condition de chair, une caractéristique qui va de pair avec de bonnes performances reproductives. Après quelques années d'utilisation, cette stratégie favorisera l'émergence d'un troupeau très fertile, facile d'entretien et dont le taux de réforme des vaches adultes sera faible, incluant celui de la catégorie la plus problématique : les jeunes vaches au premier et au deuxième veau.

L'IMPORTANCE DE TRAVAILLER AVEC DES VACHES CROISÉES...

On mentionne souvent, et avec raison, que les croisements de races permettent de produire de meilleurs veaux d'em-bouche répondant plus adéquatement aux besoins du marché. Ce qu'on ne répète pas assez cependant, c'est qu'en agissant sur des caractères dont l'hérédité est faible, la vigueur hybride (ou hétéroze) produit aussi des effets très intéressants chez les femelles de reproduction : taux de conception plus élevés, moins de mortalités embryonnaires, meilleure résistance aux maladies, longévité accrue. Peu importe qu'il s'agisse de sujets « croisés », d'« hybrides » ou de « composites », l'important est de retenir que les avantages combinés de l'hétéroze et de la complémentarité entre les races permettent de produire plus de poids de veau par vache exposée à la saillie et que ce ratio est un excellent indicateur de rentabilité pour une entreprise vache-veau. Il faut donc s'inquiéter de la tendance actuellement observée à plusieurs endroits en Amérique du Nord où une seule race – l'Angus pour ne pas la nommer – est utilisée de façon quasi exclusive pour la production commerciale. À cet effet, le tableau 2 présente les résultats d'une étude (une autre!) où des vaches croisées Angus-Hereford ont produit plus et plus longtemps que leurs contemporaines de race pure.

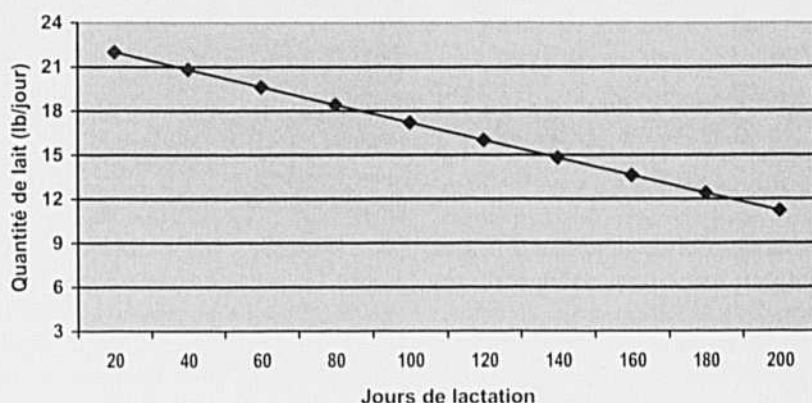
N'ESSAYEZ PAS D'EN FAIRE DES HOLSTEIN...

Autre fait bien documenté, une trop forte sélection pour le lait – via les ÉPD – risque de provoquer une augmentation des besoins d'entretien (frais d'alimentation plus élevés), une détérioration de la condition de chair et de la fertilité (intervalle de vêlage plus long), ainsi qu'une pression additionnelle sur les pis (attaches, ligaments, profondeur) ayant pour effet de réduire la longévité des vaches dans le troupeau. Il ne faut pas oublier non plus que d'un point de vue physiologique, faire croître un veau en utilisant le lait maternel requiert 20 % plus d'énergie que s'il le fait par lui-même au pâturage. Et de toute façon, la courbe de lactation d'une vache de boucherie montre que plus un veau se développe, moins le lait occupe une part importante de son alimentation quotidienne. Ainsi, entre la naissance et l'âge de cinq mois, son poids va quintupler alors que la production laitière de sa mère va diminuer d'au moins 40 % (figure 2). Indiscutablement, ça prend du lait pour produire de bons veaux. Toutefois, en visant une production optimale plutôt que maximale, on s'assure de maintenir les performances reproductives et la longévité. Et dans bien des cas, les économies réalisées sur le plan de l'alimentation permettraient d'ajouter quelques vaches de plus au troupeau...

LA SYNCHRONISATION POUR MAXIMISER LES PERFORMANCES REPRODUCTIVES...

Comparativement à la saillie naturelle, la synchronisation de l'ovulation et l'insémination artificielle à temps fixe (sans détection de chaleurs) permettent de doubler – et même tripler dans certains cas – le nombre de vaches saillies au tout début de la saison de reproduction. Vous vous assurez ainsi que 60 à 70 % des vêlages surviennent dans les 21 premiers jours de la saison. De plus, celles qui ne conçoivent pas lors de l'insémination ont encore deux chances pour se reprendre à l'intérieur d'une période d'accouplement de 50 jours. La pratique de l'IA. facilite également la mise sur pied d'un programme de croisements de races pour votre troupeau et vous donne l'opportunité d'utiliser des taureaux de haut niveau génétique issus

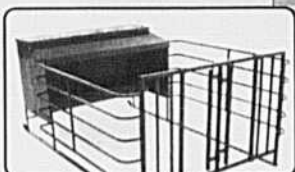
Figure 2 : Production laitière moyenne de vaches croisées Tarentaise x Pinzgauer x Gelbvieh x Angus Université de Guelph, Ontario (1982-1990)



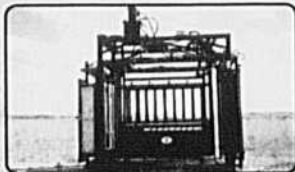
de familles de vaches dont l'historique de reproduction est connu. Tous ces avantages découlant de l'utilisation de l'insémination artificielle combinés aux autres éléments présentés plus tôt dans ce texte vous aideront à accroître vos profits

en réduisant le nombre de vaches et de taures peu fertiles vêlant tardivement.

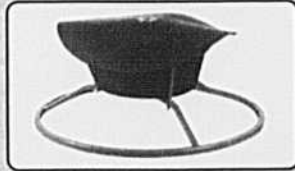
* d.t.a., Division des bovins de boucherie, CIAQ



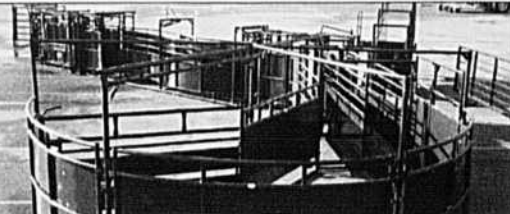
Mangeoire pour veaux



Cage hydraulique



Mangeoire à minéraux



Allée en «S»

- Barrières
- Enclos
- Cages manuelles ou hydrauliques
- Balances électroniques
- Mangeoires à foin
- Corral
- Allées en «S»



Distributeur exclusif pour le Québec des produits Stampede



Bovins spécialité

BOVI-SPEC

5995, Corriveau, Compton (Québec) J0B 1L0
Tél. / Fax : (819) 837-2162 • Cell. : (819) 821-0919 / (819) 571-8611





SYLVIE BOUTIN*

Qu'est-ce que vous ne prêteriez jamais à votre voisin?

Votre brosse à dents probablement... et surtout pas vos « tags »! En effet, vos boucles d'identification vous appartiennent et elles ne doivent **jamais** être prêtées à quelqu'un d'autre! De plus, pour avoir voulu aider un producteur, vous allez vous créer bien des embêtements et c'est vous qui devrez démêler tout ça avec ATQ!

Si vous avez besoin de boucles rapidement, nous vous rappelons qu'ATQ possède un petit inventaire dans ses bureaux pouvant pallier certaines demandes urgentes. Ces boucles peuvent ainsi vous

être envoyées en seulement quelques jours. De façon générale, soyez prévoyants et assurez-vous de procéder à vos commandes de boucles de façon régulière durant l'année afin de ne jamais vous retrouver en « rupture de stock »!

DES OUTILS POUR VOUS AIDER

Vous avez un troupeau important, vous travaillez avec un logiciel de régie et vos déclarations de traçabilité vous prennent beaucoup de temps? Pourquoi ne pas procéder à l'achat d'un outil de lecture

automatique de boucles RFID vous permettant de procéder au téléchargement des données directement à votre ordinateur! Deux compagnies au Québec offrent ce type d'équipement destiné spécifiquement au secteur agricole, soit Allflex et Syscan International. Pour de plus amples informations sur leurs produits, contactez-nous!

PETIT TROUPEAU...

Vous ne possédez que quelques bovins et les feuillets de déclaration d'ATQ sont très

ENSEMBLE VERS LE SOMMET





longs à remplir? Saviez-vous que vous pouvez nous faxer le même feuillet de déclarations plusieurs fois et ne pas attendre qu'il soit complètement rempli pour le faire?

Vous ne possédez pas de fax et vous procédez par la poste? Au diable la paperasse! Pourquoi ne pas plutôt appeler le service à la clientèle d'ATQ avec la ligne sans frais afin de procéder à vos déclarations et ceci, de façon régulière. Ceci ne prendra que quelques minutes et votre dossier sera mis à jour régulièrement!

Y A DU NOUVEAU CHEZ VOUS?

Vous avez des nouveau-nés? Dernièrement, vous avez reçu à votre établissement des animaux qui étaient déjà identifiés correctement? N'oubliez pas d'aviser ATQ de ces arrivées dans votre ferme en nous soumettant vos déclarations ou encore, en nous contactant par téléphone, afin de maintenir votre dossier à jour!

ATQ A FÊTÉ SES CINQ ANS!

Le 12 octobre dernier, lors d'un « 5 à 7 » fort animé, l'équipe d'ATQ célébrait ses

cinq ans d'existence, en compagnie de producteurs agricoles, d'intervenants du milieu et de partenaires d'affaires. Lors de cette soirée, on a procédé à un rappel des faits saillants de la jeune histoire de cet organisme, mais également des bases du système québécois de traçabilité.

Lors de son mot de bienvenue, le président du conseil d'administration d'ATQ, Richard Maheu a souligné le fait que « nous pouvons nous accorder le mérite d'avoir été des défricheurs dans le domaine. Les diverses crises en santé animale que nous avons vécues depuis les trois dernières années nous auront donné raison d'avoir persévéré et d'avoir mis sur pied un tel système. »

Vous avez besoin de plus d'information sur l'un ou l'autre de ces sujets? N'hésitez pas à contacter un agent du service à la clientèle chez ATQ à notre ligne sans frais au 1 866 270-4319, du lundi au vendredi, de 7 h 30 à 16 h 30. 2

*conseillère à l'information, Agri-Traçabilité Québec

Intervet présente le vaccin Vista®

Acceptez le *statu quo* ne devrait pas être la façon d'atteindre vos buts. Lorsque votre but est de protéger vos animaux et investissements, vous désirez ce qui se fait de mieux. Vous pouvez maintenant répondre à vos attentes et exiger ce qu'il y a de mieux car Vista vous ouvre les portes sur une nouvelle génération de vaccins vivants modifiés protégeant les systèmes reproducteur et respiratoire des bovins de boucherie.

Vista procure :

- Une protection inégalée d'une durée de 6 mois contre le BRSV (immunité à médiation cellulaire).
- Une durée d'immunité homologuée de 6 mois contre les signes cliniques de l'IBR, du BVD type 1 et du BVD type 2.
- Une protection contre la naissance de veaux immunotolérants aux BVD types 1 et 2.
- Une protection de 6 mois contre les avortements attribuables à l'IBR.
- Une protection en une seule dose contre *Mannheimia haemolytica* et *Pasteurella multocida* en combinaison avec 5 virus sous le nom de Vista Once SQ.
- La protection la plus complète en seulement 2 injections en administrant Vista Once SQ avec Vision 7 Somnus.
- Des formats de 5 à 100 doses s'adaptant mieux à la réalité bovine actuelle.
- La meilleure protection qui existe à ce jour sans effets indésirables sur la croissance et la carcasse des bovins.

Exigez ce qu'il y a de mieux comme vaccin pour protéger le système reproducteur et le système respiratoire de vos bovins de boucherie. Veuillez contacter votre médecin-vétérinaire ou votre représentant d'Intervet pour obtenir plus de détails au sujet de Vista. Vous désirez ce qu'il y a de mieux... Exigez Vista!

Intervet Canada Ltée • 250 water street • whitby, ontario • L1N 9T5 • www.intervet.ca • 800.268.4257
© 2006 Intervet Canada Ltée www.vistavaccine.com
© Ces marques de commerce déposées sont la propriété de leur détenteur respectif.

Vista® **Intervet**
Ensemble vers le sommet BOVINS

Commercialisation de génisses de remplacement

Questions à considérer

L'achat de génisses de remplacement peut être une manière efficace de se procurer des femelles. Vous achetez ce dont vous avez besoin, soit des génisses prêtes à saillir ou déjà saillies. Vous pouvez gérer votre troupeau en tant qu'une seule unité génétique et avoir plus de vaches en achetant des femelles qui vous fournissent les caractéristiques maternelles. Puis, vous pouvez vous concentrer sur la sélection de taureaux qui possèdent les caractéristiques (comme la croissance et la carcasse) qui produiront les veaux d'embouche désirés. Il semble assez facile

de sortir et d'acheter les femelles nécessaires, mais plusieurs exploitants vache-veau cherchent à chaque année des noms de producteurs qui ont des génisses de remplacement croisées ou F1 à vendre.

Il y a plusieurs propriétaires de troupeaux consanguins qui pourraient bénéficier d'une relation continue avec un autre éleveur qui cherche à se procurer des génisses de remplacement. En général, les génisses laitières se vendent moins cher que les veaux mâles castrés. Le croisement de votre troupeau consanguin avec une deuxième race peut vous donner

des options supplémentaires lors de la commercialisation de vos veaux. Les veaux croisés qui en résultent tirent profit de l'hétérosis (vigueur des hybrides) qui donne une amélioration des gains et de la viabilité des veaux. Le choix de bonnes races peut aussi améliorer les possibilités de vente des bouvillons tout en améliorant les rendements économiques des génisses en augmentant vos options de commercialisation. Les meilleures génisses croisées pourraient être gardées et vendues en tant que génisses de remplacement.

Comprendre les besoins de vos clients est un élément clé dans le développement de tout produit. Vous devez sonder le marché et identifier les facteurs critiques que vos clients recherchent chez les génisses de remplacement. Pouvez-vous satisfaire leurs besoins avec votre troupeau actuel? Lorsque questionnés, la plupart des producteurs commerciaux énumèrent les critères d'achats suivants en ce qui concerne les génisses de remplacement :

- gabarit modéré
- facile à garder
- femelle F1, de préférence Continental x Britannique dans la plupart des cas
- génisses vaccinées et d'un troupeau de vaches vaccinées
- fonctionnelles, c'est-à-dire côtelées, bons pieds, bons pis
- approvisionnement constant et annuel de ces femelles
- disponibilité de l'information sur la performance des géniteurs, des mères et des génisses elles-mêmes.

Il est important d'examiner les possibilités dans le marché des génisses de remplacement avant de faire le saut. Voici quelques questions à prendre en considération avant d'aller de l'avant :

1. Quels croisements de race sont les plus recherchés dans votre région?

2. Vendrez-vous ces génisses de remplacement au sevrage? Garderez-vous les veaux femelles pour les vendre en tant qu'animal d'un an prêt à saillir ou en tant que génisses saillies à l'automne suivant?
3. Avez-vous les installations et les compétences de gestion pour développer les génisses à leur plein potentiel?
4. Combien vous coûtera le développement de ces génisses?
5. Pourrez-vous couvrir vos coûts en vous

6. Y a-t-il un potentiel pour conclure une entente avec un producteur qui cherche à se procurer des génisses de remplacement tous les ans?

La femelle est la base du troupeau et le rassemblement d'un bon groupe de femelles uniformes vous ouvrira la voie vers la création et la commercialisation de bovins de bonne « réputation ».

Traduit de OMAFRA virtual beef, mai 2006.



Photo : A. Choquette/FPBQ

Le seul vaccin tué contre le BVD qui protège le fœtus.



Le NOUVEAU CattleMaster^{MD} GOLD FP^{MC} 5 offre :

- ✓ une protection fœtale contre l'immunotolérance au virus du BVD et les avortements causés par le virus de l'IBR;
- ✓ une protection contre les virus du BVD de type 1 et de type 2;
- ✓ la commodité d'un vaccin tué.



Consultez votre médecin vétérinaire pour obtenir de plus amples renseignements.

^{MD} Marque déposée de Pfizer Products Inc.; Pfizer Canada Inc., licencié.
^{MC} Marque de commerce de Pfizer Products Inc.; Pfizer Canada Inc., licencié.

CattleMaster^{MD} GOLD FP^{MC}

 Pfizer Santé animale



Highland : une race qui répond aux attentes



François Marleau et son épouse Claire Courtemanche en compagnie de leur troupeau Highland.

Le succès d'un élevage de bovins de race dépend, évidemment, de la qualité des animaux, mais aussi des soins apportés par l'éleveur. Cette réussite repose autant dans les choix génétiques que dans le développement d'une régie efficace ou encore dans la création d'un marché stable. À la Ferme du Boisé, à L'Annonciation, on retrouve en un seul endroit tous ces ingrédients de succès.

Avec près de 70 vaches Highland reproductives, François Marleau, propriétaire de la ferme, se sent confortable. Ce n'est pas un immense troupeau, mais suffisant pour approvisionner son marché d'une cinquantaine de bouvillons par

année et aussi, pour améliorer sa génétique. « Avant, nous devions acheter des veaux pour les engraisser, aujourd'hui, nous pouvons les produire nous-mêmes, explique le principal intéressé. De plus, on a un bon choix pour garder les meilleures taures pour la reproduction. »

L'état actuel du marché a affecté le commerce d'animaux pur sang.

M. Marleau a réussi à vendre quelques bons taureaux, mais aucune femelle. « Heureusement pour l'instant qu'il y a la viande », s'exclame l'éleveur.

UNE RACE QUI PLAÎT

Le nombre d'éleveurs Highland a légère-

ment augmenté au cours des dernières années, nous indique M. Marleau, qui est d'ailleurs président de la Société québécoise des éleveurs de cette race. Il ajoute que c'est un animal aux nombreux avantages. Il est très résistant, docile et calme, donnant un bon rendement de viande de qualité. « Ce n'est pas un animal qui fait beaucoup d'accumulation de gras, constate l'éleveur. Le gras est persillé dans la viande, ce qui lui confère une saveur unique. » Les vaches vêlent aisément grâce à une bonne ouverture pelvienne. Sur cette ferme, les veaux font maintenant en moyenne 80 livres à la naissance, comparativement à 73, il y a quelques années. C'est le résultat d'une sélection visant à alourdir graduellement les animaux.

Même s'ils sont très rustiques, François Marleau songe à construire une étable pour abriter ses veaux à l'engraissement afin de favoriser la prise de poids. Mais, il faudra alors prévoir une très généreuse ventilation, estime l'éleveur, puisqu'avec leur longue toison, les bovins deviendraient rapidement détrempés.

UN MARCHÉ SUR MESURE

Le producteur de l'Annonciation a construit un réseau de clients très fidèles, mais exigeants qui achètent toute sa viande. Pour satisfaire cette clientèle constituée de particuliers, il supervise de très près la découpe des quartiers et assure un service après vente irréprochable. Et s'il faut quelques conseils culinaires pour mettre en valeur la viande vendue, M. Marleau ne manque pas de recettes à partager.

C'est à l'âge de 18 mois que les bouvillons sont envoyés à l'abattage. À cet âge, ils livrent une carcasse d'environ 600 livres. Le producteur a établi une régie bien adaptée pour arriver à ce résultat. Pendant sept à huit mois, les veaux accompagnent leur mère. Les plus prometteurs iront vers la station d'épreuve, les autres seront castrés et mis à l'engraissement. Comme il a été mentionné plus tôt, les femelles les plus intéressantes seront conservées pour le remplacement.

Un soin particulier est accordé à l'engraissement. « La race Highland donne de bons rendements, mais il faut savoir en tirer le maximum, » souligne M. Marleau. Ainsi, en plus de l'ensilage, il faut savoir ajuster la ration alimentaire pour

tenir compte de la qualité des cultures de la région. Par exemple, un ajout de gluten permettra d'augmenter la teneur en protéines de la ration, au besoin.

L'éleveur n'estime pas être arrivé au maximum du potentiel commercial dans l'étape de finition. Il travaille toujours à resserrer sa sélection à la base pour aller chercher le maximum de poids sur la carcasse. Il évalue aussi la pertinence d'investir dans son étable d'engraissement. Chose certaine, s'il a encore des hésitations à ce sujet, il n'en a aucune sur la pertinence du choix de la race Highland. « C'est une race avec laquelle c'est un charme de travailler, » conclut François Marleau. 2

La race Highland a trouvé un marché de niche. L'animal est très bien adapté à nos conditions climatiques.





PURINA
UN CHEF DE FILE DE L'INDUSTRIE BOVINE

DEPUIS PLUS D'UN SIÈCLE,
PURINA A ÉTÉ UN CHEF DE FILE DANS L'INDUSTRIE BOVINE
EN INTRODUISANT DES PRODUITS ET SERVICES INNOVATEURS
AUX PRODUCTEURS.

L'OBJECTIF PREMIER DES VENDEURS CONSEILS EN
PRODUCTION BOVINE ET DES CONCESSIONNAIRES ASSOCIÉS PURINA
EST D'AMÉLIORER LES PERFORMANCES ET LA PROFITABILITÉ
DE VOTRE ENTREPRISE.






COWTECH

PURINA, COWTECH et la qualité sont des marques déposées sous licence de la compagnie Purina Inc. au Canada.




BEEF TECH

PURINA

NOUS VOUS APPORTONS
DES CONNAISSANCES, DE L'EXPERTISE ET DES OUTILS TECHNIQUES
AFIN D'AMÉLIORER VOTRE RENTABILITÉ.

NOTRE ÉQUIPE EST DÉDIÉE À VOTRE SUCCÈS
ET AU DÉVELOPPEMENT D'UN PARTENARIAT MUTUEL ET SOLIDE.
C'EST CE QUE NOUS APPELONS UNE RELATION
GAGNANT : GAGNANT.



PURINA, LA COMPAGNIE DE NUTRITION DANS LE BOEUF !

Pour information générale : (450) 676-8607
www.agripurina.ca

Ajoutez du charolais

1

» La race terminale la plus utilisée en croisement

2

» Une vitesse de croissance et un développement musculaire très rapides

3

» Un potentiel de poids élevé et de très bons rendements à l'abattage



Performance prévisible

① Association Canadienne Charolais
2320 - 41st Ave
NE Calgary, AB T2E 6W8
Tél.: (403) 250-9242 - Téléc.: (403) 291-9324
cca@charolais.com

② Association Charolais du Québec
Mélanie Gilbert, secrétaire
Tél.: (418) 479-5487
Téléc.: (418) 479-5392
acqcharolais@globetrotter.net



CANADIAN CHAROLAIS

Proven - In the Pasture - In the Sale Ring - In the Feedlot.

www.charolais.com



Charolais
Québec

www.charolaisquebec.qc.ca



Sélection génétique et qualité de la viande

L'habit ne fait pas le moine. Ce vieil adage s'applique dans toutes sortes de circonstances, y compris lorsqu'on parle de taureaux. En effet, deux bouvillons de conformation similaire sur quatre pattes peuvent avoir des qualités de carcasse complètement différentes.

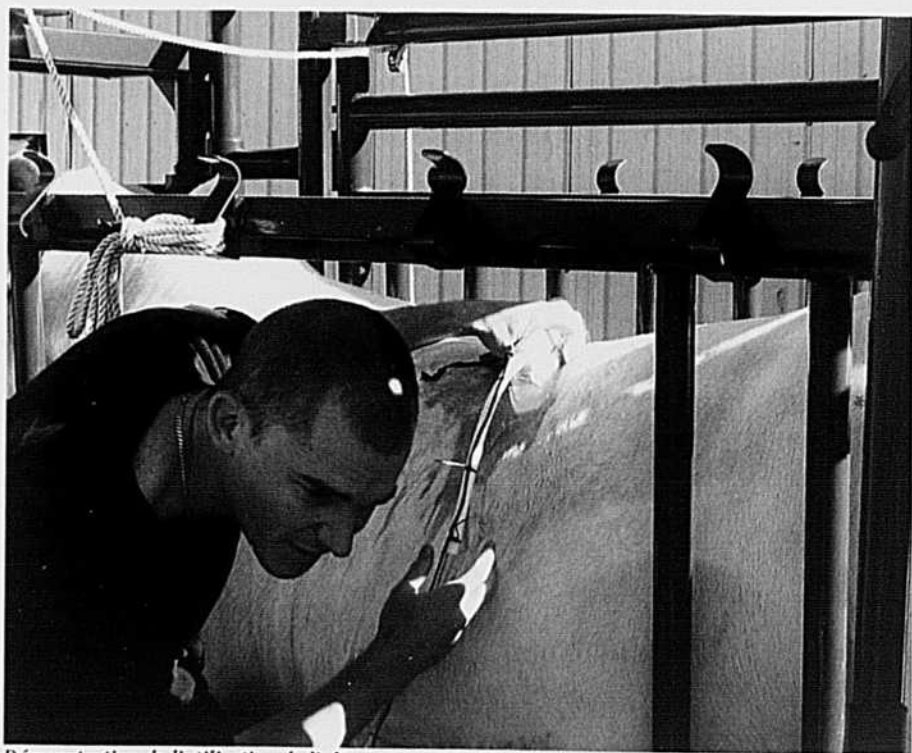
Il est toutefois possible d'éviter les surprises grâce à l'utilisation des mesures à l'ultrason. Cette technique est déjà connue de plusieurs producteurs de bovins puisqu'elle est prise dans certaines stations d'évaluation des taureaux de boucherie du Québec. Elle contribue actuellement à fournir des données ÉPD aux taureaux.

DU NOUVEAU DANS LES STATIONS D'ÉVALUATION EN 2007

Il y a du changement cette année dans les tests en station d'évaluation. Des mesures à l'ultrason seront effectuées sur tous les taureaux évalués. L'une de ces mesures sera maintenant un des critères contribuant à la *valeur globale* des taureaux. La valeur globale représente un indice combiné à partir de plusieurs facteurs (voir tableau). C'est également un des critères retenus pour déterminer un taureau de qualité de génétique supérieure (pour avoir son papier bleu ou or). La surface de l'œil de longe, qui est mesurée à l'aide d'un appareil à l'ultrason, compte maintenant pour 10 % de cette valeur.

L'ULTRASON, COMMENT ÇA MARCHE?

Le principe de l'ultrason est similaire à celui des radars ou des sonars. Une onde est transmise par une source émettrice.



Démonstration de l'utilisation de l'ultrason sur un animal vivant lors d'Expo-Boeuf.

Cette onde réfléchit en partie sur les objets et retourne à l'émetteur. L'analyse de cet écho nous renseigne sur la matière rencontrée par l'onde.

Dans le cas des bovins, on applique une sonde sur le dos de l'animal orientée dans la région utilisée pour établir le classement de la carcasse. Cette sonde transmet une image sur un moniteur. Les ultrasons permettent de distinguer les différentes densités de tissu de l'animal, comme celles des muscles et du gras. Essentiellement, l'ultrason nous permet de connaître les caractéristiques suivantes de la carcasse :

- l'épaisseur du gras dorsal
- la surface de l'œil de longe
- le persillage.

Ces mesures permettent donc de prédire le rendement en viande maigre de l'animal et son degré de persillage. Le persillage étant le gras intramusculaire. De plus, elles nous permettent de constater si le gain de poids est converti en muscle ou en gras.

POURQUOI CE CHANGEMENT?

Au Québec, les efforts d'amélioration génétique des bovins en station ont porté majoritairement sur les critères de pro-

Valeur globale (indice combiné)

- 40 % = gain
- 15 % = poids par jour d'âge
- 10 % = surface de l'œil de longe
- 10 % = musculature
- 10 % = pieds et membres antérieurs
- 15 % = pieds et membres postérieurs

duction, comme le gain de poids quotidien ou la conformation. Il est toutefois important de se rapprocher des besoins du marché, à savoir les abattoirs et, ultimement, le consommateur. C'est pourquoi l'on considère maintenant la surface de l'œil de longe dans les facteurs de sélection génétique.

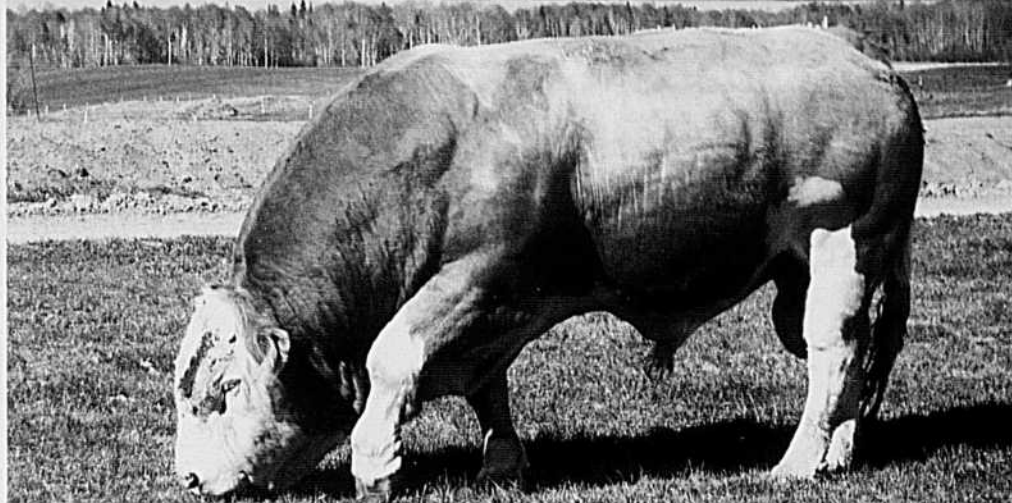
D'autant plus que les caractéristiques de carcasse sont héréditaires d'une génération à l'autre. En effet, les gènes se transfèrent en partie dans la progéniture. Ainsi, en pratique, le persillage a une hérédité moyenne (35 à 40 %), tandis que l'œil de longe et l'épaisseur de gras ont une hérédité moyenne à élevée (35 à 45 %). En guise de comparaison, l'hérédité de la facilité de vêlage est faible (10 à 15 %), tandis que celle du gain de poids en station est moyenne (35 à 40 %).

UN AUTRE PAS DANS LA BONNE DIRECTION

La mesure de la qualité de la carcasse constitue un des nombreux éléments à considérer dans le choix de nos taureaux. Il est important d'en tenir compte si l'on veut fournir un produit qui correspond aux besoins du marché. Il s'agit donc d'un pas supplémentaire dans la bonne direction, d'autant plus que cette mesure n'est pas répandue dans toutes les autres provinces du Canada. On possédera maintenant un certain avantage comparatif au Québec, puisque l'on connaîtra les dessous de tous les taureaux qui passeront dans les stations d'évaluation. 2

*agronome, agent de développement et de recherche, FPBQ

Nous tenons à souligner l'apport de Roger Bergeron, agronome du MAPAQ pour la rédaction de cet article.



SIMMENTAL...

À l'origine il y a toujours



L'AVANTAGE SIMMENTAL est imbattable !

Assemblée générale annuelle 2006 de l'A.S.Q.

le samedi 2 décembre prochain à 10 heures,

à l'Hôtel Le Dauphin de Drummondville.

Tous nos membres en règle et éleveurs Simmental désireux
de renouveler ou d'adhérer à l'A.S.Q. sont conviés!

SIMMENTAL
Facile d'entretien, Rendement élevé



**SIMMENTAL
QUÉBEC**

5385, rue Montreuil
Trois-Rivières (Québec) G8Y 3X5
Tél./fax: (819) 375-1612
Courriel: info@simmentalquebec.ca
www.simmentalquebec.ca

**Canadian
Simmental
Association**

13, 4101 - 19 Street NE
Calgary (Alberta) T2E 7C4
Tél.: (403) 250-7979
Fax: (403) 250-5121
Website: www.simmental.com



Pour vos réceptions des fêtes, laissez-vous inspirer par le Veau de lait du Québec!

La période des fêtes approche à grands pas et elle marque le retour des grandes réceptions avec la famille et les amis! Les consommateurs étant toujours friands de nouvelles idées de recettes pour cette période de festivités, l'équipe du Veau de lait du Québec répond avec enthousiasme à leurs demandes!

Un nouveau livret de recettes dédié uniquement aux réceptions des fêtes est désormais disponible. Ce dernier, intitulé *Pour vos réceptions des fêtes, laissez-vous inspirer par le Veau de lait du Québec*, complète très bien la collection de livrets déjà disponibles : *Tous les jours de la semaine* et *Pour vos BBQ*.

Faisant l'objet d'une distribution massive auprès des consommateurs par les boucheries spécialisées du Québec et les différentes chaînes d'alimentation, le livret des fêtes compte huit recettes, toutes aussi alléchantes les unes que les autres, propices aux festivités et faisant la promotion de découpes de veau de lait, et ce, en assurant une meilleure utilisation des différentes parties du veau. Donc, que ce soit le ragoût de boulettes « maison », la tourtière à la mode, les rosettes au fromage, le carré au moût de pomme, l'incontournable rôti de cuisseau ou même le braisé d'épaule aux fruits confits, nous sommes assurés que tous prendront plaisir à déguster ces délicieux mariages de saveurs. À noter que ce projet a vu le jour grâce au Programme de développement des

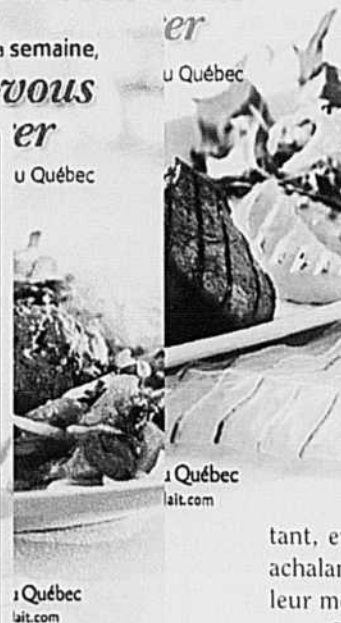
Cet été, pour vos **BBQ**,
laissez-vous
inspirer

Tous les jours de la **semaine**,
laissez-vous
inspirer

Pour vos réceptions des **fêtes**,
laissez-vous
inspirer
par le Veau de lait du Québec



V Veau de lait du Québec
www.veaudelaitleit.com



marchés d'autres ruminants du gouvernement du Canada.

Toujours en préparation à la période des fêtes, dans le créneau de la restauration, un envoi postal a été effectué aux 1000 restaurants les plus haut de gamme du Québec, et ce, en partenariat avec l'Association des restaurateurs du Québec (ARQ). L'objectif est de les « inspirer » en leur suggérant une recette de *Paupiettes de Veau de lait du Québec farcies au fromage bleu dans leur sauce au porto*, tout en les incitant, en cette période de l'année très achalandée, à mettre du veau de lait à leur menu.

Depuis le 6 novembre, et ce, jusqu'au 1^{er} janvier 2007, notre site Internet www.veaudelaitleit.com vibre aux couleurs des festivités de Noël et du jour de l'An. L'internaute aura accès à un microsite de Noël, situé à même notre site Internet, proposant une sélection de 25 succulentes recettes du temps des fêtes. Afin d'en mousser l'achalandage, des icônes publicitaires seront présentes sur le portail de Canoë (1 625 000 visiteurs uniques par mois), dirigeant ainsi les internautes directement à notre microsite. Nous sommes assurés que ce concept publicitaire portera ses fruits et aura des retombées positives sur la notoriété du Veau de lait du Québec. 2

*agente de promotion veau de lait, FPBQ

CARTES D'AFFAIRES



fertilec inc./ltd

**VISITEZ
NOTRE SITE
INTERNET**

Dans notre site, allez dans la section **manufacturier...**
200 000 produits sous un même toit.... *Ne cherchez plus!*

www.fertilec.com

- Engrais biologique OMRI listé - Amendements de sol dont chaux granulaire dolomitique 12% Mg - Semences couvre-sol vivaces pour empêcher les mauvaises herbes, etc. - Instruments de mesure ou de précision - Gamme complète de produits pour érosion - Revégétation - Fanions de marquage - Peintures sans plomb pour marquage inversé - Sondes diverses - Engrais agricole chimique ou minéral

Parlez-nous sans frais : 1 888 831-1085

Faxez-nous sans frais : 1 888 836-1915

Courriel : gosselin@fertilec.com



Société canadienne des éleveurs de bovins Highland

7055 Tatlow Road, Smither (BC) V0J 2N5 Tél./Fax : (250) 877-7783



Informations Québec :

Tél. : (418) 588-6508

Courriel : highland@chcs.ca

www.chcs.ca

**Robuste
Doux
Frugale
Profitable**

La race

HEREFORD

**Maternelle, économique, facile à manipuler, docile...
et l'ultime croisement pour le marché d'aujourd'hui**



Ne manquez pas ces

prochains évènements

**ENCAN
STATION D'ÉPREUVE**

**Asbestos 1 samedi
24 février 2007**

**Asbestos 2 samedi
28 avril 2007**



**BONNE CHANCE
à tous les acheteurs
de taureau éligibles.**

Le tirage aura lieu lors
de la réunion annuelle.



**QUÉBEC
HEREFORDS**

ASSOCIATION

PRÉSIDENT : Julien Lessard
1071 chemin Ely
Melbourne (Québec) J0B 2B0
Tél. Fax : (819) 826-5271

www.herefordquebec.ca

SECRÉTAIRE : Lori Power
965, Chemin Knowlton
West Brome (Québec) J0E 2P0
Tél. : (450) 263-6853
Fax : (450) 263-8068
Courriel : herefordquebec@endirect.qc.ca

Les animaux immunotolérants en production bovine

Nul doute, la diarrhée virale bovine (BVD) est devenue depuis quelques années une condition pathologique importante en production bovine. Une connaissance plus approfondie de cette maladie et de meilleurs tests de dépistage nous ont fait réaliser l'ampleur du problème. C'est d'ailleurs pour cette raison que certains parcs d'engraissement testent de façon routinière tous les nouveaux arrivants pour déceler les veaux immunotolérants.

UNE MALADIE QUI PREND SA SOURCE IN UTÉRO

Les veaux immunotolérants sont infectés in utéro, alors que leur mère, non protégée, a été infectée par le virus du BVD entre le 40^e et 120^e jour de gestation. Durant cette période, le système immunitaire du futur veau n'est pas assez développé pour reconnaître le virus et par conséquent, il ne pourra pas le combattre. Par contre, si la mère est infectée avant le 40^e jour de gestation, il y aura risque de mortalité embryonnaire et cette vache redeviendra en chaleur. Si elle est infectée après 120 jours de gestation, elle risque l'avortement ou de donner naissance à un veau faible ou anormal. L'infection persistante que l'on qualifie d'immunotolérance donne naissance à un animal qui répand des quantités importantes du virus dans son environnement et cela, durant toute sa vie.

DES SUJETS CHÉTIFS

Ces veaux immunotolérants sont beaucoup plus à risque d'être malades et de mourir prématurément en période de

stress comme à la vaccination, durant le sevrage ou pendant le transport. Par contre, on peut rencontrer quelques sujets qui se comportent tout à fait normalement. Si ces derniers atteignent l'âge adulte, les vaches immunotolérantes vont

nécessairement donner naissance à un veau immunotolérant.

UNE POMME POURRIE CONTAMINE TOUT UN BARIL

Selon certaines sources assez fiables, chez



BOVINS DU QUÉBEC / AUTOMNE 2006

les veaux qui entrent dans les parcs d'engraissement, l'incidence de veaux immunotolérants serait d'environ 0,2 %. Ce chiffre pourrait être beaucoup plus élevé dans certains lots particuliers. Même si ce chiffre semble représenter un faible pourcentage, cela devient significatif lorsqu'on se rend compte que ces animaux contaminent tous les veaux de leur enclos et également leurs voisins de parquet. Les animaux de l'enclos d'un animal immunotolérant ou des enclos adjacents se retrouvent généralement avec un taux de problèmes respiratoires augmenté de 33 %. Les engraisseurs commencent à réaliser les avantages qu'ils auraient à identifier à la source ces animaux à problèmes et ils hésiteraient par la suite à acheter de nouveau des animaux de troupeaux ou de régions plus à risque.

PLUS QU'IL NE SEMBLE

L'incidence de veaux immunotolérants dans la population vache-veau est probablement beaucoup plus grande. Certaines études indiquent qu'il y aurait jusqu'à 1 % du cheptel infecté. Cette différence paraît réaliste étant donné que plusieurs veaux immunotolérants meurent en bas âge avant de se retrouver dans les parcs d'engraissement. Le dépistage des veaux immunotolérants dans les troupeaux de vache-veau n'est pas commun mais la fréquence augmentera au fur et à mesure que l'on en comprendra l'importance.

UNE CONDITION DÉVASTATRICE

Le BVD dans un troupeau de vaches de boucherie engendre des taux décevants de conception, des avortements, des veaux plus petits à la naissance, des malformations (surtout au niveau des yeux), des taux de gain inférieur, des problèmes de diarrhée néonatale plus fréquents et des taux de morbidité et de mortalité reliés aux infections respiratoires plus grands.

L'IMMUNOHISTOCHEMIE AU SERVICE DU DIAGNOSTIC

Comme l'animal immunotolérant ne peut reconnaître le virus comme agresseur et par conséquent, ne peut produire d'anticorps contre ce virus, les tests sérologiques de détection d'anticorps sont inutiles. Par contre, un petit échantillon de peau généralement prélevé à l'oreille avec un poinçon peut être envoyé

pour la détection du virus. Ce test est rapide, peu dispendieux et est offert dans quelques laboratoires. On peut aussi isoler le virus à partir d'un échantillon de sang hépariné.

LE CONTRÔLE PASSE PAR LE DÉPISTAGE ET LA VACCINATION

Le contrôle du BVD à l'intérieur de votre troupeau implique donc le test de dépistage et l'élimination des animaux immunotolérants (ces animaux ne peuvent être vendus) et la mise en place d'un programme de vaccination approprié. La vaccination est inefficace chez un sujet immunotolérant. Actuellement, aucun vaccin ne s'est avéré efficace à 100 % et aucun programme de vaccination n'est à toute épreuve. Cependant, en présence d'un troupeau de vache-veau non soupçonné d'abriter des veaux immunotolérants et vaccinés selon un protocole procurant une protection fœtale complète¹, les veaux issus de ces mères ont fort peu de chance d'être immunotolérants. Ils pourront aussi être vaccinés trois semaines avant d'être sevrés avec un vac-

cin viral vivant modifié sans risque pour la mère.

Pour la majorité des troupeaux du Québec et du Canada, cette solution semble être logique, simple et peu coûteuse pour se débarrasser d'un fléau. 2

¹Protocole de vaccination pour la protection fœtale

- Génisses vaccinées au sevrage avec un vaccin vivant modifié IBR, P13, BVD et BSRV.

Primipares revaccinées $\pm$ 1 mois avant la saillie avec un vaccin vivant modifié IBR, P13, BVD et BSRV.

- Troupeau complet vacciné annuellement avec un vaccin vivant modifié IBR, P13, BVD et BSRV, idéalement lorsque la vache est non gestante.

Source : Oklahoma State University/cow-calf corner newsletter/Davesparks, Aug 4, 2006, traduit par André Cécylre, vétérinaire programme d'expertise vétérinaire en santé des bouillons d'abattage, FPBQ.



P.F.B. EQUIP.
WICKHAM, QUÉBEC, CAN.

CHUTE AJUSTABLE HYDRAULIQUE



Aussi disponible

Barrière 5 ou 6 barres • Mangeoire diagonale
Balance électronique • Guillotine
Mangeoire à carcan • Cage de palpation
Mangeoire à balle ronde

CHUTE STANDARD & PORTE AUTOMATIQUE



CHUTE TAILLE SABOT & PORTE AUTOMATIQUE



CHUTE AJUSTABLE MANUELLE ET PORTE HYDRAULIQUE



Portes interchangeables sur chacune des cages

ABREUVOIR CHAUFFANT



Équipement P.F.B.
Wickham (Québec) JOC 150
Tél. : (819) 398-7112
Fax : (819) 398-5276
Contactez-nous pour connaître le concessionnaire P.F.B. le plus près de chez vous.



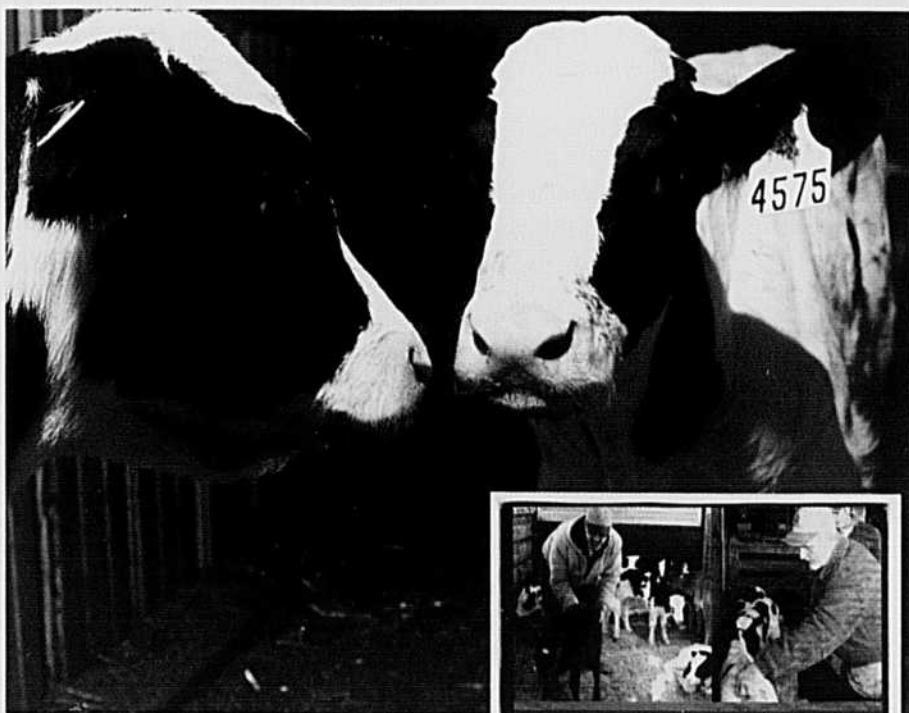
Bien-être et qualité des veaux laitiers... la clé du succès

L'industrie du veau américain a mis sur pied, en 1990, un programme d'assurance qualité (Veal Quality Assurance - VQA) qui a pour objectif de favoriser la mise en marché de veaux élevés dans des conditions de bien-être optimales tout en s'assurant de la qualité et de l'innocuité du produit auprès du consommateur. Ce programme volontaire vise à impliquer tous les maillons de l'industrie du veau d'abattage, de la ferme laitière à l'abattoir...

L'American Veal Association, qui chapeaute le programme, a récemment produit une brochure consacrée plus particulièrement à la manipulation et au transport des veaux laitiers. Ce guide se veut avant tout un outil pour les producteurs, transporteurs et personnel des encans ou centres de tri qui participent au programme VQA et souhaitent mettre toutes les chances de leur côté lorsqu'il est question de bien-être et de qualité. Voici un résumé des principaux points du programme VQA à prendre en compte par les intervenants qui mettent en marché des veaux laitiers.

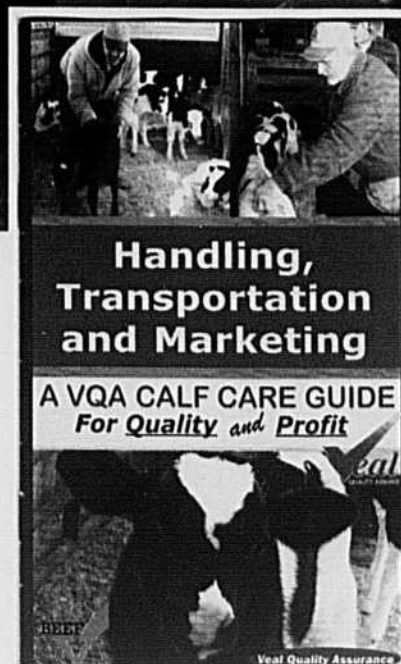
LISTE DE POINTS VQA À SURVEILLER

- par le vendeur (producteur laitier) :
 - . aire de vêlage : propre, confortable, désinfectée entre les vêlages;
 - . colostrum : bonne qualité et quantité;
 - . soin du nombril : désinfecté immédiatement après la naissance;
 - . environnement : propre, sec, confortable qui réduit l'incidence des maladies; un pelage propre et sec peut favoriser un meilleur prix de vente;



- . prévenir les résidus de médicaments : ne pas administrer d'antibiotiques aux veaux destinés à l'encan; ne pas servir de colostrum/lait qui contient des résidus médicamenteux et utiliser des lactoreplaceurs non médicamenteux.

- lors de la manipulation des veaux (producteur, transporteurs, personnel des encans ou centres de tri) :
 - . attitude : patience, bonne connaissance du comportement des veaux et manipulation attentionnée sont essentielles, une manipulation agressive est inacceptable;
 - . formation : c'est la responsabilité de l'employeur de s'assurer que les employés ont suivi une formation



adéquate en ce qui concerne la manipulation des veaux, l'utilisation d'équipement approprié, les soins de base à prodiguer aux veaux et la détec-

tion des veaux à problème;
 . réduire le stress dû à la manipulation : période de repos suffisante, éviter les changements brusques et les déplacements multiples entre les points de vente, manipuler les veaux avec soins, ne pas utiliser les aiguillons électriques puisque ce type d'outil n'est pas acceptable et est inefficace pour manipuler des veaux.
 . veaux en mauvaise condition : les veaux en mauvaise condition dont l'état ne pourra s'améliorer ne doivent pas être vendus, ils doivent être euthanasiés adéquatement et on doit en disposer de manière appropriée.

- lors du transport :

- . véhicule : propre et sécuritaire, la litière doit être sèche. Utiliser la paille ou recouvrir les copeaux de bois avec de la paille, des problèmes digestifs surviennent si les veaux ingèrent des copeaux de bois;
- . conditions de transport : les veaux doivent être en bonne condition, des veaux de moins de trois à cinq jours ne devraient pas être transportés, des veaux qui ne peuvent se déplacer par leurs propres moyens ou qui sont en mauvaise condition ne doivent pas être transportés;
- . prévention des maladies : nettoyer adéquatement les véhicules entre chaque chargement et désinfecter régulièrement;
- . temps de transport : minimiser le temps de transport afin de réduire le stress.
- . aliments et eau : les veaux ne devraient pas être privés d'aliments et d'eau pour une période de plus de 12 heures;
- . gestion du chargement : mettre ensemble les animaux de même poids; éviter l'entassement; isoler les veaux des autres catégories de bétail;
- . température : froide. Protéger les veaux des courants d'air et précipitations chaudes : assurer une circulation d'air adéquate;
- . quais et rampes d'embarquement : doivent assurer un chargement/déchargement sécuritaire.

- à l'encan ou au centre de tri :

- . bâtiments : ils devraient être conçus, équipés et gérés de manière à prodiguer

aux veaux les soins appropriés;
 . parcs de rassemblement : doivent assurer le confort des veaux; propres, secs, température et ventilation adéquate.

Au Canada, le règlement fédéral sur la santé des animaux encadre la plupart des points énumérés précédemment en ce qui a trait au bien-être des animaux et plus particulièrement des veaux. Au Québec, l'industrie du veau lourd supporte intensément les actions qui

favorisent la mise en marché de veaux laitiers de qualité. Il va sans dire que la qualité, le prix et par-dessus tout, la perception du public sont des raisons qui devraient inciter les différents intervenants concernés à appliquer ces lignes directrices. 2

*agronome, agent de développement et mise en marché veau de lait, FPBQ

VALTRA
PENSEZ-Y POUR 2007

www.agcocorp.com

Offrez-vous un vrai cadeau en économisant sur le carburant avec le nouveau moteur compact ECO-POWER qui vous offre plus de torque. La fiabilité, l'efficacité et le confort de VALTRA sont toujours apparentes dans ses tracteurs, mais surprenez-vous avec la nouvelle série N.

AMOS
Agribi RH inc.

AMQUI
Machinerie
J.N.G. Thériault inc.

BROMPTONVILLE
Les Équipements
R.M. Nadeau

LAC MÉGANTIC
S.C.A. Lac-Mégantic
Lambton

LAURIER STATION
Les Entreprises
Michel Girouard inc.

MASKINONGÉ
Équipements
G. Gagnon inc.

MONT-LAURIER
F. Constantineau
& Fils inc.

NORMANDIN
Service agricole
Normandin inc.

SABREVOIS
Les Équipements
Guillet inc.

SAINT-ANDRÉ
AVELIN
Garage André
Parsien inc.

SAINT-BRIGITTE
Les Entreprises
Michel Girouard inc.

SAINT-CLET
Équipements
Séguin & Frères inc.

SAINT-CYPRIEN
Alcide Ouellet
& Fils inc.

**SAINT-DENIS-
SUR-RICHELIEU**
Groupe Symac,
machinerie agricole

SAINT-EUGÈNE
Machinerie AM

SANT-GERVAIS
Goulet & Fils inc.

SAINT-HILARION
Garage
Guy Gauthier inc.

SAINT-MARIE
DE BEAUCE
Services Bivac inc.

**SAINTE-ROSE
DE POULARIS**
Machineries

Horticolas d'Abitibi

**SAINT-THOMAS,
CTÉ JOLIETTE**
Équipements
G. Gagnon inc.

VICTORIAVILLE
Les Entreprises
Michel Girouard inc.

Valtra est une marque mondiale de AGCO Corporation, Duluth, GA
 ©2005 AGCO Corporation • 4205 River Green Parkway • Duluth, GA 30096 • 1-800-767-3221
www.wagroc corp.com • VA234F05V01



Mes veaux profitent-ils assez?

Le nombre de veaux pesant moins de 500 livres et commercialisés à l'automne aux encans spécialisés est trop élevé alors que les acheteurs nous ont déjà spécifié qu'ils recherchaient des veaux de 600 livres et plus. D'où proviennent ces veaux qui n'ont pas atteint un poids de 500 livres à l'automne et est-ce normal?

Le tableau 1 présente le poids que les veaux devraient peser, à certaines dates, en fonction de leur date de naissance et d'un gain moyen quotidien de deux livres par jour. Un gain de deux livres par jour correspond au potentiel de gain pour les veaux du Québec en fonction des races de boucherie présentes. Il s'agit du gain moyen quotidien que tous les producteurs de veaux d'embouche devraient viser.

Ce tableau montre qu'en moyenne un veau né le 1^{er} avril devrait peser au 1^{er} novembre environ 518 livres. Si au 1^{er} novembre le veau pèse plus de 518 livres, nous pouvons conclure qu'il a bien profité. Dans le cas contraire, il faut identifier et évaluer si quelque chose pourrait être

TABLEAU 1

date de naissance	poids à la naissance (lb)	gain moyen quotidien (lb)	poids visé (lb) 1 ^{er} octobre ¹	poids visé (lb) 1 ^{er} novembre ¹	poids visé (lb) 1 ^{er} décembre ¹
1 ^{er} janvier	90	2	636	698	758
1 ^{er} février	90	2	574	636	696
1 ^{er} mars	90	2	518	580	640
1 ^{er} avril	90	2	456	518	578
1 ^{er} mai	90	2	396	458	518
1 ^{er} juin	90	2	334	396	456
1 ^{er} juillet	90	2	274	336	396

¹-Poids visé (lb) = 90 lb + (2 lb/jour * nombre de jours), où nombre de jours = date du jour - date de naissance. Ce calcul peut être effectué pour tous les veaux nés sur votre entreprise.

amélioré dans la régie du troupeau, la génétique ou s'il s'agit d'un événement ponctuel (ex : maladie, veau de taure, etc.).

Voici quelques facteurs qui peuvent expliquer le manque à gagner et quelques pistes de réflexion pour corriger une situation qui serait généralisée à l'ensemble de vos veaux:

- La vache produit-elle assez de lait pour son veau?
- Le pâturage était-il suffisant pour les vaches et leurs veaux?

- Le sevrage des veaux serait-il une option pour mon entreprise?

Une chose est certaine, pour augmenter le nombre de veaux commercialisés à un poids supérieur à 600 livres et ainsi, répondre aux besoins des acheteurs, il faudrait que les veaux nés après le 1^{er} mai soient vendus après les fêtes, soit aux encans spécialisés d'hiver et de printemps.

Bonne réflexion! 2

*agronome, agente de développement et mise en marché veau d'embouche, FPBQ





Enfin une bonne nouvelle pour les producteurs

Augmentation de la consommation de boeuf en 2005

Les données de 2005, publiées par Statistique Canada ont de quoi faire sourire les producteurs de boeuf du pays et le Centre d'information sur le boeuf. La consommation de boeuf a augmenté de 3,6 % au cours de l'année en comparaison avec 2004. De plus, les Canadiens continuent à préférer le produit de boeuf canadien puisque la part du boeuf domestique représente 88 % du marché du boeuf au pays.

Ces résultats démontrent que les Canadiens continuent d'avoir confiance au boeuf canadien et démontrent leur appui aux producteurs de boeuf. Ceci confirme également l'engagement des différents secteurs de la transformation, de la restauration et du détail à favoriser l'utilisation du boeuf canadien au détriment du

boeuf importé moins coûteux.

À remarquer qu'en 2005 :

- la disparition¹ totale de boeuf a été de 1 029 450 tonnes – soit le plus gros volume des 30 dernières années;
- la disparition de boeuf canadien s'est chiffrée à 903 078 tonnes – soit le plus gros volume des 30 dernières années. Une augmentation de 250 000 tonnes depuis 2002;
- la demande pour le boeuf (une combinaison de la disparition et du prix) a augmenté de 1 % en comparaison avec 2004;
- la disparition per capita basée sur le poids au détail a été de 23,3 kg – en hausse de 1 kg.

Une bonne façon de s'approprier une part plus importante du marché réside dans le développement de nouveaux

produits ou la reformulation de produits existants afin de remplacer le boeuf importé par du boeuf canadien. Depuis 2005, plus de 5 M\$ ont été investis par le Centre d'information sur le boeuf, dans 36 partenariats de développement de produits. L'argent a servi à développer de nouveaux produits autant avec du boeuf de moins de 30 mois qu'avec du boeuf plus âgé. Une équipe du CIB travaille au maintien et au développement de nouveaux produits. 2

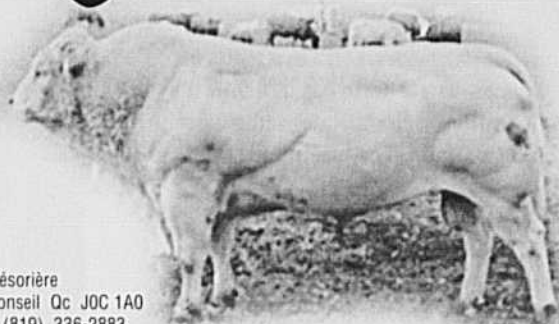
¹La disparition est le volume total de boeuf, domestique et importé, trouvé sur le marché et on considère que ceci reflète la consommation de façon précise.

*directrice des communications, Centre d'information sur le boeuf

BLONDE D'AQUITAINE

Une race...

- À DÉCOUVRIR
- PROMETTEUSE
- QU'ON AIME
- QU'ON ADOPTE



Maureen Landry, secrétaire trésorière
1395, Route 122, Notre-Dame-du-Bon-Conseil Qc J0C 1A0
Tél.: (819) 336-3966 / Téléc.: (819) 336-2883
blondaquitaineqc@hotmail.com
<http://cf.geocities.com/blondaquitaineqc/>



L'ASSOCIATION **BLONDE D'AQUITAINE** DU QUÉBEC



CANADIAN
Blonde d'Aquitaine
ASSOCIATION



La vaccination des veaux d'embouche

Un prélude au préconditionnement?

En Amérique du Nord, le terme préconditionnement (veaux sevrés, castrés, décornés et vaccinés) est apparu il y a de cela 30 ans et on en est encore à vanter ses vertus, sans pour autant que cette pratique gagne réellement en popularité. Le problème vient principalement du manque d'uniformité dans les différents programmes de vaccination.

On a quand même fait des progrès dans ce domaine. Aujourd'hui, rares sont les animaux non décornés ou non castrés qui transitent dans nos circuits d'encans spécialisés, mais pour ce qui est du préconditionnement classique, les progrès sont lents.

UN PREMIER PAS

Au Québec, la Fédération des producteurs de bovins innovait en octobre 2003 en exigeant la vaccination pour tous les veaux d'embouche devant transiter par le réseau des encans spécialisés. Bien que louable, cette initiative ne constitue qu'un des éléments du préconditionnement. Qui plus est, certains des programmes actuels de vaccination devront évoluer, car ils ne font pas l'unanimité dans le milieu scientifique vétérinaire. Rien n'est parfait en ce bas monde...

L'EXPÉRIENCE DES AUTRES

Depuis quelques années, on assiste en Ontario, dans l'Ouest canadien et dans quelques États américains à des ventes spécialisées de veaux vraiment préconditionnés (ex. : A & M Ranch to Rail Program) mais leur succès est modeste. Pourquoi? Parmi les raisons invoquées,

le manque d'uniformité des programmes de vaccination et la rentabilité non évi-

dente pour le producteur arrivent en tête de liste. Le producteur de vache-veau y



Se doter d'un corral et d'une cage de contention permet d'assurer des conditions optimales tant pour les animaux que pour le producteur lors de la vaccination.

trouve rarement son compte en raison des frais alimentaires plus importants, d'une morbidité et d'une mortalité plus grandes suite au sevrage. Il n'est pas exagéré d'évaluer ces coûts à 50 \$ et plus par tête. Certains avancent même le chiffre de 80 \$. Jusqu'à maintenant, les primes rapportées ont rarement dépassé 20 \$ par tête.

Le préconditionnement classique vise à fournir aux engraisseurs et aux producteurs de veaux de type semi-fini des veaux sevrés depuis 45 jours, vaccinés adéquatement (une fois avec des vaccins vivants modifiés ou deux fois, à trois semaines d'intervalle) contre les principales infections respiratoires. S'il ne l'a pas déjà été, le veau sera castré et décorné en début de période de préconditionnement.

Au Québec, le manque d'uniformité des programmes de préconditionnement vient aussi de la ration servie après le sevrage : foin sec ou humide, ensilage ou pas, ration totale moyennement ou très énergétique, etc. De plus, le type de vaccin utilisé n'est pas uniforme; vivant ou tué, ainsi que l'ajout ou non de bactérines contre *Histophilus somni*, *Manheimia hemolytica* ou *Clostridium sp.* Enfin, les installations de contention que l'on retrouve dans les fermes influencent les résultats.

L'ÉVOLUTION

Bien que dans l'Ouest canadien un certain nombre de producteurs de vache-veau procèdent eux-mêmes au préconditionnement de leurs veaux, on observe de plus en plus d'entreprises spécialisées impliquées dans le préconditionnement qui offrent leurs services aux parcs d'engraissement. Le Québec manque crûment d'une telle expertise.

Même si les programmes de préconditionnement ont fait couler beaucoup d'encre dans le milieu scientifique depuis plusieurs années, tant chez les producteurs de veaux d'embouche que chez les engraisseurs, on lui reconnaît des bienfaits. Leur popularité croîtra réellement lorsque les primes s'y rattachant compenseront adéquatement le producteur de vache-veau ou le démarreur spécialisé de bouvillons. Entre-temps, la vaccination des veaux d'embouche constitue un prélude au préconditionnement.



Exemple d'intervention sur un veau d'embouche à l'aide d'une cage de contention.

Réf. : J. ENGELKEN, Terry. *Preconditioning management for beef cattle operations, The North American Veterinary Conference 2006* », p. 26-27.
2

*vétérinaire, programme d'expertise vétérinaire en santé des bouvillons d'abattage, FPBQ



Dix entreprises primées au Méritas PATBQ national

La cinquième édition du Méritas national du PATBQ s'est tenue le 6 octobre dernier à l'Expo-Bœuf de Victoriaville. Parmi les 30 entreprises en nomination, 10 ont reçu un prix dans l'une ou l'autre des catégories suivantes : production commerciale et production race pure.

Tant sur le plan technique que sur le plan génétique, les résultats atteints par les entreprises concurrentes sont de haut niveau. À leur manière, les femmes et les hommes à la tête de ces entreprises ont su nous démontrer à quel point la gestion d'une entreprise pèse lourd dans la balance, à quel point il est important de mesurer... pour mieux gérer! D'ailleurs, certains spécialistes, parmi les plus en vue du secteur bovin, vont même jusqu'à suggérer que cette fonction occupe près de 70 % du temps du gestionnaire sur son entreprise.

Au-delà des chiffres, c'est tout leur savoir-faire et leur passion pour la production bovine que ces gestionnaires ont su nous communiquer. C'est donc avec grand plaisir que nous vous présentons les gagnants du Méritas dans chacune des catégories. Pour plus de détails concernant ces entreprises, nous vous invitons à consulter le site Internet du MAPAQ à l'adresse suivante : http://www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Les_Grands_Evenements/meritasPATBQ/meritasPATBQ.htm

CATÉGORIE PRODUCTION RACE PURE

FERME DUBUC ET FRÈRES SENC, RÉGION CENTRE-DU-QUÉBEC



De gauche à droite : Guy Dubuc, Guylaine Dubuc, Chantale

Raymond, Gilbert Dubuc, Ghislain Dubuc, Colette G. St-Arnaud, Denis St-Arnaud.

En plus de la première position dans la catégorie production race pure, la ferme Dubuc et frères SENC, s'est vu attribuer la plus haute distinction du Méritas, le prix Hilaire Saint-Arnaud. Ce prix récompense l'entreprise classée aux premières positions de chacune des catégories qui s'est démarquée sur le plan génétique parmi les meilleures performances interraces.

CATÉGORIE PRODUCTION COMMERCIALE

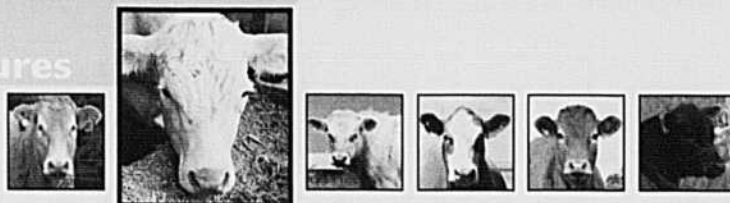
FERME M.J.L. BOILARD ENR., RÉGION CHAUDIÈRE-APPALACHES



De gauche à droite : Sylvie Tremblay (MAPAQ, Thetford-Mines), Amélie Boilard, Francis Boilard, Johanne Labbé, Marcel Boilard, Patrick Boilard.

	Production race pure	Production commerciale
1 ^{er} prix	Ferme Dubuc et frères SENC Centre-du-Québec	Ferme M.J.L. Boilard enr. Chaudière-Appalaches
2 ^e prix	Ferme Louber Chaudière-Appalaches	Martin Soulières et Manon Savoie Centre-du-Québec
3 ^e prix	Raymond Breton Centre-du-Québec	Ferme Richard Boucher Chaudière-Appalaches
4 ^e prix	Mac Angus Farm Montérégie-Ouest	Élevage bovin Saint-Gilbert SENC Québec
5 ^e prix	Ranch Ostiguy Charolais Montérégie-Est	Martin Gagnon Centre-du-Québec

*agronome, conseiller aux entreprises de viande bovine, MAPAQ-Estrie



ASSOCIATION BLONDE D'AQUITAINE

La race Blonde d'Aquitaine était représentée par trois éleveurs lors de l'exposition de Richmond et quatre éleveurs à l'Expo-Bœuf 2006 à Victoriaville. La présidente, Clémence Landry, sera présente à la 16^e journée bovine de l'Estrie à Fleurimont le 25 novembre prochain.

La deuxième parution du Bulletin de Liaison de l'Association Blonde d'Aquitaine du Québec est en élaboration. Pour placer votre carte d'affaires au coût de 15 \$ + taxes par année, communiquez avec la secrétaire de l'association. Le conseil d'administration est composé de : Clémence Landry, présidente, Laurent Desrosiers, vice-président; Daniel Breton, Linda Cyr, Jacques Deslandes et Philip Langlois, directeurs.

Secrétariat à Maureen Landry, 1395, Route 122, Bon-Conseil (Québec) J0C 1A0, téléphone (819) 336-3966, courriel : maureen.landry@cgocable.ca, <http://cfgeocities.com/blondaquitaineqc/>

Clémence Landry, présidente
Tél. : (819) 336-3966

ASSOCIATION CHAROLAIS

C'est avec regret que nous avons appris au cours de l'été le décès de Fernand Brunet, père de notre président Éric Trépanier et membre de l'Association. Nous désirons transmettre à Éric ainsi qu'à toute la famille nos plus sincères condoléances.

Le Charolais a été présent dans les expositions de Saint-Hyacinthe, Brome et Expo-Bœuf de Victoriaville de même qu'au salon Bœuf et Compagnie.

Plus de 800 veaux croisés Charolais ont été vendu à Sawyerville en septembre dernier.

La revue *Avantage Charolais* paraîtra en février 2007. la date de tombée pour les annonces est le 20 décembre 2006.

Mélanie Gilbert, secrétaire
Tél. : (418) 479-5487

ASSOCIATION HEREFORD

Avec plus d'une centaine de bêtes sur place, l'Expo-Bœuf a été un énorme succès pour la race Hereford cette année. Sarah Darraugh et Kelsey Hirsche, et R. & H.

Birchler Farm ont remporté les honneurs.

La demande pour les taureaux et les femelles de race Hereford continue de se développer. Beaucoup des taureaux Hereford seront disponibles directement des éleveurs du Québec ou lors des ventes de station d'épreuves d'Asbestos le 24 février et le 28 avril.

Lori Power, secrétaire
Tél. : (450) 263-6853

ASSOCIATION HIGHLAND

Cette année, sept éleveurs Highland ont participé à Expo-Bœuf avec 36 animaux. La Ferme du Boisé Highland de l'Annonciation et la ferme La Vallée Fleurie de L'Avenir s'y sont illustrées. L'entrée de la station d'épreuves des taureaux nés entre le 24 février et le 14 juin 2006 se fera le 11 décembre 2006. Votre inscription devra se faire au moins trois semaines avant l'entrée.

Claire Courtemanche, secrétaire
Tél. : (819) 275-7027

ASSOCIATION LIMOUSIN

Félicitations aux participants lors de l'Expo-Bœuf à Victoriaville et particulièrement aux fermes BMB et Enright ainsi que la Ferme ATJCLA Meilleur Éleveur et Meilleur Exposant. De plus, j'aimerais souligner et féliciter la Ferme Caux pour sa participation à Bœuf et Compagnie.

La Ferme ATJCLA a participé à la vente « Golden opportunities » de l'Association Limousin de l'Ontario et a obtenu la meilleure vente de la journée au montant de 4300 \$ pour la vache et de 3700 \$ pour son veau, soit 8000 \$ pour la paire... Il faut croire qu'au Québec nous avons des sujets de Limousin de haute qualité. Notre réunion annuelle devrait avoir lieu le 24 janvier 2007 dans la région de Drummondville.

Claude Lavallée, secrétaire
Tél. : (450) 464-6493

ASSOCIATION PIÉMONTAIS

Lors de l'Expo-Bœuf 2006 à Victoriaville, six éleveurs ont présenté 21 bovins pour les jugements. Nous étions aussi présents au Salon des viandes. Nous désirons remercier nos commanditaires

pour les bannières ainsi que notre juge Conrad Bernier. Visitez notre site Web : www.piemontais.ca

Angèle Beauchamp, secrétaire
Tél. : (450) 532-3714

ASSOCIATION SALERS

La vente des taureaux en station d'épreuves à Saint-Martin se déroulera à la mi-février. Les prochaines entrées en station d'épreuves à Rimouski seront le 7 novembre.

Quatre éleveurs du Québec ont participé à la Conférence internationale de la Fédération Salers s'est déroulée du 8 au 18 septembre dernier en France. Michael Morin s'est mérité le titre premier exposant à la foire de Richmond.

Par ailleurs, 11 éleveurs, dont un du Nouveau-Brunswick et un de l'Ontario, ont participé à l'Expo-Bœuf. Les titres de Premier éleveur et Premier exposant sont allés à Sandy Lake Salers de l'Ontario.

Deux jeunes éleveurs se rendront à la Farm Fair d'Edmonton grâce à la levée de fonds des membres junior de l'Association.

Carol Arbery, secrétaire
Tél. : (819) 826-5064

ASSOCIATION SIMMENTAL

Après cinq années d'absence, la Vente de femelles de l'Association a été relancée le 30 septembre dernier, à la Ferme Gagnon de Chénéville. L'encan s'est déroulé allègrement, atteignant même un montant de 8500 \$ pour une génisse alors que la moyenne s'est établie à 2330 \$ par tête, pour totaliser un montant de 46 600 \$. L'enthousiasme suscité par l'évènement lui assure un avenir des plus prometteurs!

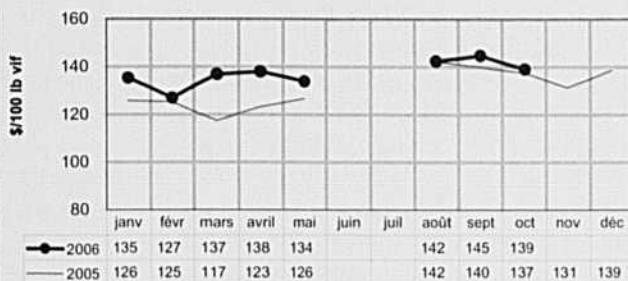
C'est lors de l'Expo-Bœuf que le port des chemises et casquettes arborant le nouveau logo de l'association a été officiellement institué. Celles-ci sont disponibles au bureau de l'association. L'heureux gagnant du tirage d'une génisse appartenant à Yannick St-Pierre, qui se voit remettre 2500 \$ par l'association, est Gilles Marcotte de Deschambault-Grondines. L'assemblée générale annuelle se tiendra le 2 décembre 2006 à l'Hôtel Le Dauphin de Drummondville.

Line Biron, secrétaire
Tél. : (819) 375-1612

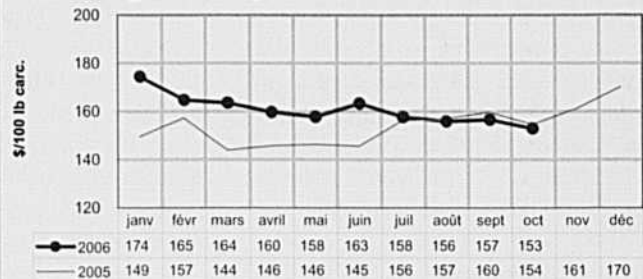
STATISTIQUES

www.bovin.qc.ca

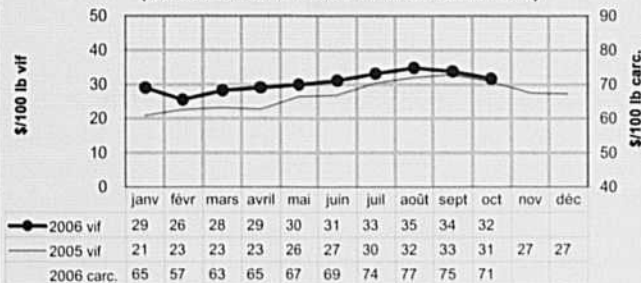
VEAUX D'EMBOUCHE
Ventes aux encans spécialisés du Québec
Mâles 500-600 lb



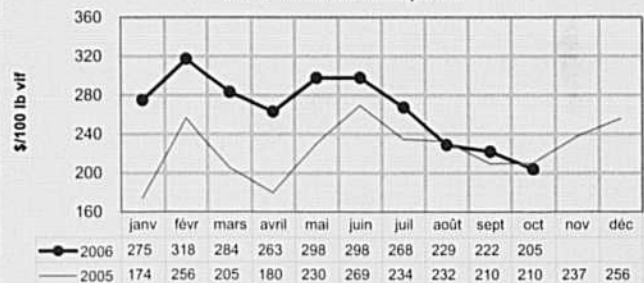
BOUVILLONS D'ABATTAGE
Ventes aux enchères par ordinateur du Québec
Chargements complets de bouvillons "A1-A2", FAB ferme



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



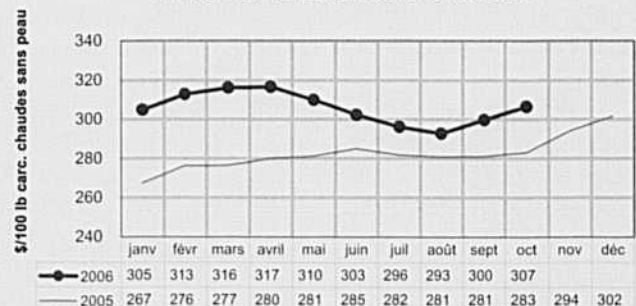
VEAUX LAITIERS D'ENGRAISSEMENT
Encans publics du Québec
Bons mâles de tous poids



VEAUX DE GRAIN
Ventes aux enchères par ordinateur du Québec
Moins les frais de gestion des surplus

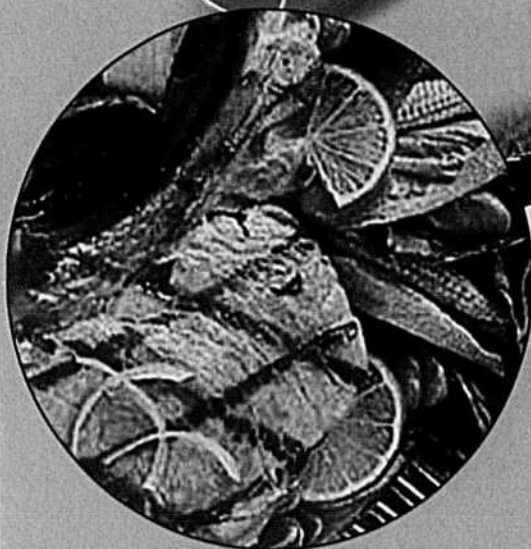


VEAUX DE LAIT
Ventes directes aux abattoirs du Québec



Ecolait

#1 Pour l'élevage de
veaux de lait
au Québec



**VINGT-HUIT ANS
D'EXISTENCE DE QUALITÉ
D'EXCELLENCE**



Ecolait s'engage

Services techniques et prophylaxie animale

**UN PARTENARIAT
L'ÉLEVEUR ET LE TECHNICIEN**

La constance de nos recherches depuis plus de 28 ans, nous permet d'offrir à chaque éleveur, l'assistance la mieux adaptée ainsi qu'un suivi informatique des meilleures performances réalisées grâce aux 70 000 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.**



SIÈGE SOCIAL
5470, rue Martineau,
Saint-Hyacinthe
(Qc) J2R 1T8
Tél.: (450) 796-5874
Fax : (450) 796-4345

CENTRE D'ABATTAGE
1591 Chemin Sainte-Claire,
La Plaine (Qc) J7M 1M2
Tél.: (450) 478-2055
1 800 251-2055
Fax : (450) 478-4589

www.ecolait.com

47

On s'occupe de veaux !



**Le chef de file
en élevage
de veaux de lait
et de veaux de grain
au Québec**

- Contrat d'élevage et financement disponible.
- Produits conçus et fabriqués au Québec.
- Nouveaux aliments d'allaitement pour veaux de lait en 2006.
- Gamme complète de produits pour veaux de grain.
- Service d'achats et livraison de petits veaux.
- Service de transport disponible.



Délimax

3700, boul. Laframboise
Saint-Hyacinthe (Québec) J2R 1L1
Tél. : (450) 773-5282
Télec. : (450) 250-3700
Courriel : delimax@delimax.com
Internet : www.delimax.com



**UNE ÉQUIPE
DE PROFESSIONNELS
À VOTRE SERVICE**

