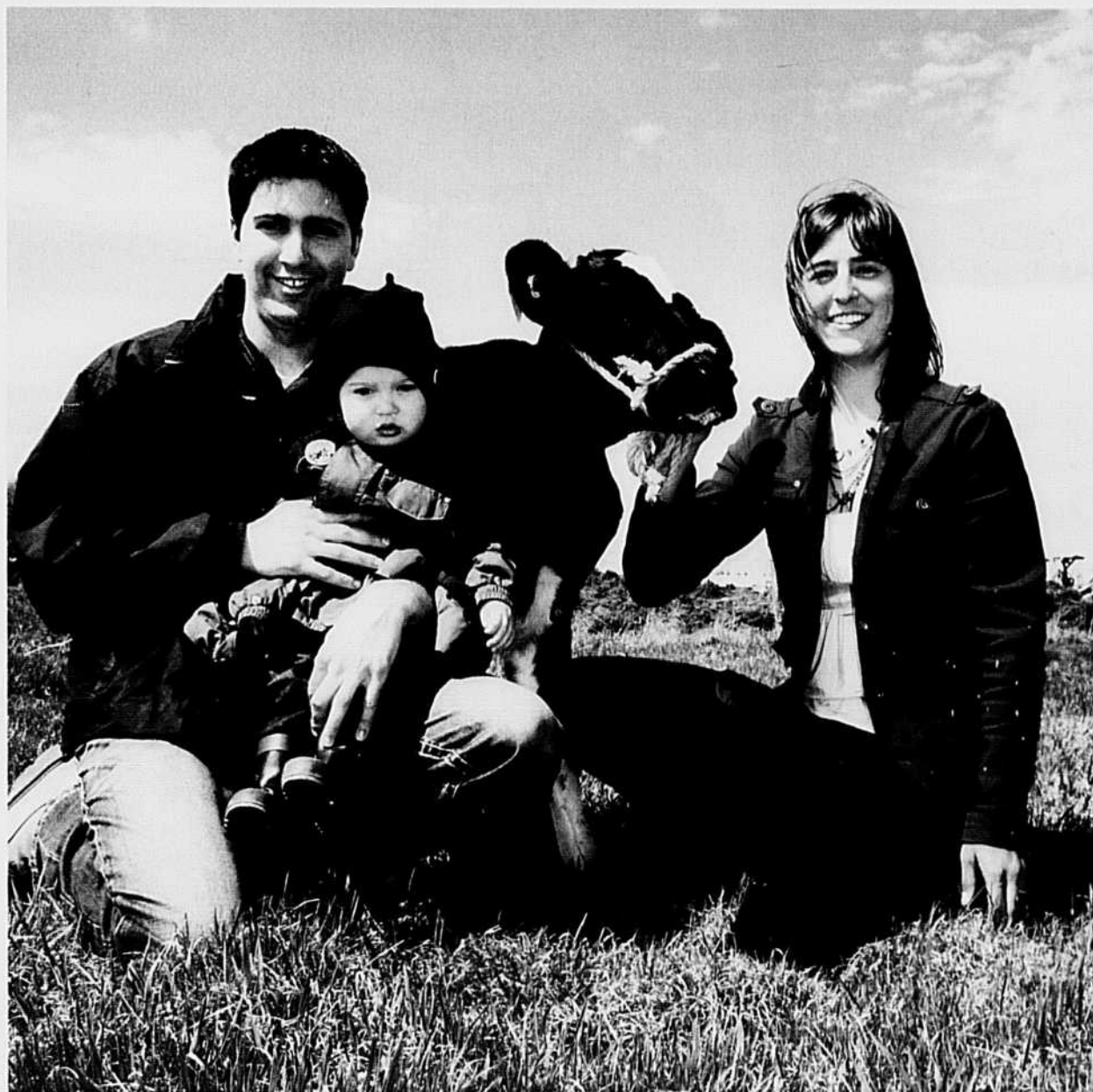


BOWINS

du Québec

SUPPLÉMENT DE LA TERRE DE CHEZ NOUS - PRINTEMPS 2012



Dossier

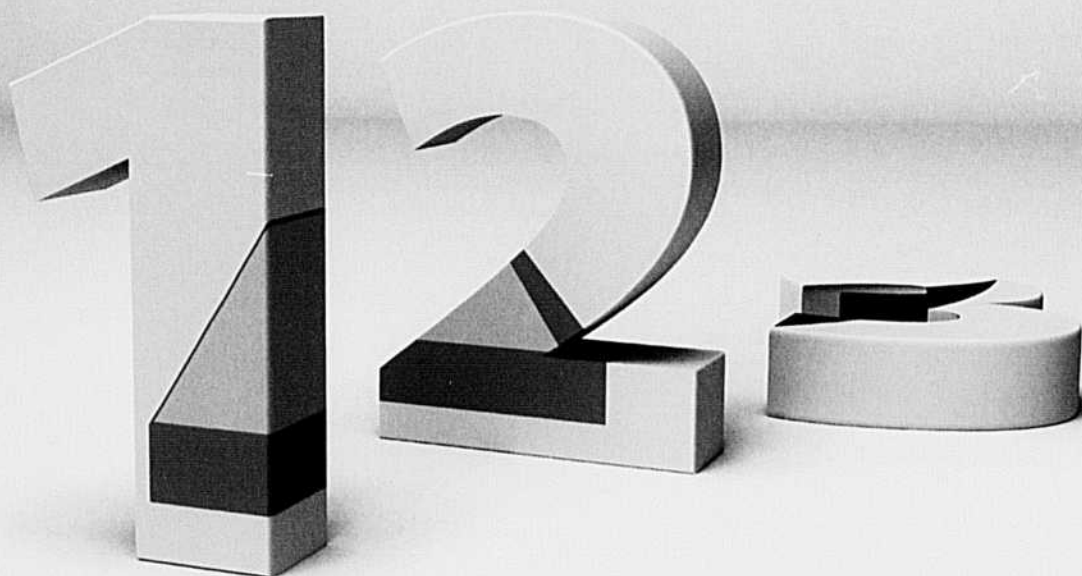
Analyse
financière

Reportage

Du renfort dans
le veau de grain!

ATQ

Identifiants et
traçabilité



Dans votre combat contre la maladie respiratoire, faites d'une pierre deux coups.

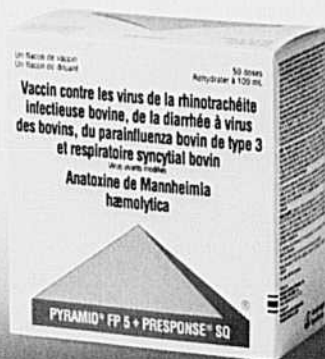
Pyramid procure une protection contre le VRSB avec une seule dose et une association pratique vous permettant d'éliminer une injection dans votre protocole de vaccination.

Vous recherchez une protection respiratoire efficace du premier coup? Solution : Pyramid® FP.

Associations pratiques - Les associations Pyramid® FP+Presponse® SQ vous permettent d'éliminer une dose pour la majorité des protocoles de protection contre la maladie respiratoire, et de passer ainsi de 3 injections à 2*.

Protection contre le VRSB - plus besoin de traiter le bétail à deux reprises, ce qui vous permet d'économiser temps et argent.

Consultez votre médecin vétérinaire pour en apprendre davantage sur la protection respiratoire pratique et efficace que vous pouvez vous procurer uniquement auprès de Boehringer Ingelheim, votre spécialiste en vaccins.



*Pyramid FP et Presponse SQ sont des marques déposées de Boehringer Ingelheim Vetmedica GmbH.

BI Programme de Protection Supérieure est une marque de commerce de Boehringer Ingelheim Vetmedica GmbH.

*Selon un programme de vaccination typique des veaux à base de vaccins contre les infections virales, clostridiales et Mannheimia.

PYRAMID®

BOVINS

Supplément de *La Terre de chez nous*

ÉDITEUR

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
555, boul. Roland-Therrien, bur. 100
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
Tél. : 450 679-8483
Courriel : bovins@laterre.ca
Site Web : www.laterre.ca

DIRECTEUR

Loïc Hamon

RESPONSABLE À LA FÉDÉRATION

Nathalie Côté

RÉDACTEUR EN CHEF AUX MAGAZINES

Michel Beaunoyer

CORRECTION-RÉVISION

Ginette Blondin
Dorys Longpré

CONCEPTION GRAPHIQUE

La Terre de chez nous

DIRECTEUR DE L'INFOGRAPHIE

Martin Potel

INFOGRAPHIE

Jocelyne Carrier, Céline Dupras,
Geneviève Gay, Nancy Litjens

PUBLICITÉ

Courriel : pub@laterre.ca

DIRECTEUR DES VENTES

André Savard, poste 7221

REPRÉSENTANTS AU QUÉBEC

Christian Guinard, poste 7271
Sylvain Joubert, poste 7272
Marie-Claude Primeau, poste 7538

VENTES NATIONALES

Daniel Lamoureux
Tél. : 1 877 237-9826
Courriel : ads@laterre.ca

COORDONNATEUR MARKETING ET DISTRIBUTION

Pierre Leroux, poste 7290

TIRAGE ET ABONNEMENTS

Postes 7413, 7274

IMPRESSION

Imprimerie Solisco

DÉPÔT LÉGAL

Bibliothèque et archives nationales
du Québec
Bibliothèque et archives du Canada
ISSN 0832-5634

Prochaine parution

1^{er} août 2012

Réservation d'espace publicitaire

10 juillet 2012

Matériel publicitaire

17 juillet 2012

PHOTO DE LA PAGE COUVERTURE :
MARTIN MÉNARD

Ce magazine est publié en février, mai, août et novembre. Dans la présente publication, le générique masculin est employé sans discrimination et uniquement dans le but d'alléger le texte.

Sommaire

Printemps 2012

VOLUME 26, N° 2

4 MOT DU PRÉSIDENT

Levinoff-Colbex : une solution durable

5 DOSSIER

Analyse financière
Quelques références
Des outils pour aider les producteurs bovins
Analyse comparative

13 REPORTAGE

Du renfort dans le veau de grain!

17 SANTÉ

Le rôle du bâtiment et de la ventilation dans les maladies respiratoires

19 FPBQ INFO

Relancer la production bovine

21 PROMOTION VEAU DE LAIT

Un nouveau produit chez IGA

22 AGENCE DE VENTE

Diffusion des prix

23 SPÉCIAL RÉGION

Le créneau : un monde de possibilités

25 ATQ

Identifiants : partager les risques

27 ATQ

La traçabilité, de l'abattoir au détaillant

29 STATISTIQUES

30 VOS ASSOCIATIONS

Fédération
des producteurs
de bovins
du Québec



555, boul. Roland-Therrien, bureau 305
Longueuil (Québec) J4H 4G2
Tél. : 450 679-0530
Télééc. : 450 442-9348
Courriel : fpbq@upa.qc.ca
Site Internet : www.bovin.qc.ca

COMITÉ EXÉCUTIF

Président
Claude Viel

Vice-président
Yvon Boucher

Membres du comité exécutif

Gérard Lapointe
Michel Daigle
André Ricard

PERSONNEL

Directeur général
Jean-Philippe Deschênes-Gilbert
jpdeschenes@upa.qc.ca

Directeur général adjoint
Réal Daigle
rdaigle@upa.qc.ca

Conseiller à la direction générale
Gaëtan Bélanger
gbelanger@upa.qc.ca

Directrice administrative
Chantal Bruneau
cbruneau@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché
*Bovins de réforme,
veaux lailliers et veaux de grain*
Paul Rouillard
prouillard@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché
Bouvillons d'abattage et veaux d'emboche
André Roy
aroy@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché
Veaux de lait et perception des contributions
Louis Hébert
louishebert@upa.qc.ca

Communications
Sonia Dumont
sdumont@upa.qc.ca

Statistiques et marchés
Ann Fornasier
afornasier@upa.qc.ca

Environnement et
assurance de la qualité
Nathalie Côté
ncote@upa.qc.ca

Secrétaire de direction
Annie Provost-Savoie
aprovestsavoie@upa.qc.ca

Levinoff-Colbex

Une solution durable



Claude Viel, président de la Fédération des producteurs de bovins du Québec

Une assemblée générale, ça sert à donner des orientations, et c'est exactement ce que les délégués ont fait lors de l'assemblée annuelle de la Fédération qui s'est déroulée les 4 et 5 avril dernier à Québec. La veille, l'avenir de Levinoff-Colbex était au cœur des discussions. Les producteurs avaient été convoqués à une assemblée générale extraordinaire qui portait exclusivement sur ce sujet.

L'abattoir était à la croisée des chemins et nous devions prendre une décision : continuer sur de nouvelles bases ou fermer l'entreprise.

LES PRODUCTEURS APPUIENT LE PROJET

C'est à 89 % que les délégués se sont prononcés en faveur du projet de relance qui leur a été présenté. Ce projet implique trois éléments : la réalisation d'un nouveau plan d'affaires, la création d'une coopérative de producteurs (qui détiendra la majorité des parts de l'abattoir) et le soutien gouvernemental. Il s'agit d'un projet rassembleur : les producteurs veulent conserver l'abattoir, les gouvernements sont prêts à les soutenir et le nouveau plan d'affaires est prometteur.

UN PLAN DE REDRESSEMENT MAJEUR

Le plan de redressement présenté par Robert Henri, nouveau directeur général de Levinoff-Colbex, comporte une rationalisation majeure, incluant le regroupement de toutes les opérations (abattage, découpe et désossage) dans une même usine, à Saint-Cyrille. L'entreprise pourra ainsi profiter d'économies substantielles et davantage de flexibilité pour faire face aux aléas du marché.

LA BALLE EST DANS NOTRE CAMP

Très prochainement, chacun des producteurs de bovins du Québec sera sollicité pour devenir membre de la future coopérative. Globalement, l'in-

vestissement minimum requis des membres pour son démarrage est de 2 M\$, sous forme de parts privilégiées. C'est à partir de là que les gouvernements feront leur bout de chemin. La balle est donc dans notre camp.

Concrètement, avec l'appui des producteurs, le seul abattoir de bovins de réforme d'envergure dans l'est du Canada pourra poursuivre ses activités et se développer pour que l'ensemble des producteurs de bovins du Québec continuent à obtenir un prix pour leurs animaux et à écouler leur produit convenablement.

ET LES AUTRES PRIORITÉS?

Les autres grands dossiers de l'organisation ne sont pas en reste. La très grande majorité des résolutions de l'assemblée annuelle portaient d'ailleurs sur la sécurité du revenu et sur la relance de la production, deux des préoccupations parmi les plus importantes chez nos producteurs de bovins du Québec. La production est à la baisse depuis plusieurs années dans tous nos secteurs, et nous devons tout faire pour renverser cette tendance. Nouvellement à la présidence de la Fédération, je considère ces sujets fondamentaux, pour nos membres, pour notre organisation. J'aurai l'occasion de vous faire partager ma vision au cours de l'année.

ANALYSE FINANCIÈRE

Analyse financière

Quelques références

NATHALIE CÔTÉ, AGRONOME

Fédération des producteurs de bovins du Québec

Depuis quelque temps, il est question de l'absence de rentabilité des fermes bovines au Québec. Certains éléments peuvent expliquer ces difficultés : un cycle long de bas prix entre 2003 et 2010, la hausse du prix des intrants et la tangente à la baisse des compensations d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Le gouvernement du Québec a lancé plusieurs programmes d'appui aux producteurs afin qu'ils trouvent des solutions pour relever les défis auxquels ils sont confrontés. Ces programmes s'appuient sur des services-conseils, un diagnostic de l'entreprise et un plan d'action. Bovins du Québec présente de quelle façon cela peut concrètement se réaliser à travers un exemple d'une entreprise de veaux d'embouche. Il vaut mieux parfois se comparer pour savoir où l'on se situe. C'est pourquoi la deuxième portion de ce dossier portera sur l'analyse comparative entre les résultats des entreprises de veaux d'embouche issue de la dernière étude de coût de production.



Comité conjoint des races de boucherie



CHAROLAIS



BLONDE D'AQUITAINE



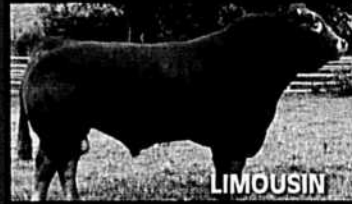
ANGUS



HEREFORD



HIGHLAND



LIMOUSIN

**POUR UNE BASE SOLIDE DE VOTRE ENTREPRISE
RIEN NE REMPLACE LA GÉNÉTIQUE DES TAUREAUX ET
DE FEMELLES DE RACES PURES!**



PIÉMONTAIS



PARTHENAIS

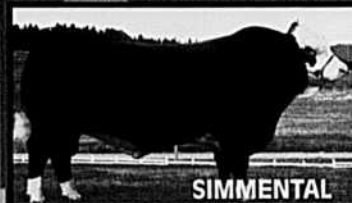


SALERS



SHORTHORN

**Pour plus d'information,
n'hésitez pas à contacter
nos associations.**



SIMMENTAL

Association Angus du Québec
Trudy Beaton, secrétaire
Gould
819 877-5603
quebecangus@live.ca

Association Blonde d'Aquitaine
Maureen Landry, secrétaire
Notre-Dame-du-Bon-Conseil
819 336-3966
blondaquitaineqc@hotmail.com

Association Charolais
Laurent Jourdain, secrétaire
Saint-Hyacinthe
450 799-2433
info@charolaisquebec.qc.ca

Association Hereford
André Beaumont, secrétaire
Sainte-Catherine-
de-la-Jacques-Cartier
418 875-2343
CCRBQ@hotmail.com

Association Highland
Claire Courtemanche
Rivière-Rouge
819 275-7027
fermeduboise@highlandquebec.com

Association Limousin
Diane Joly, secrétaire
Saint-Edouard-de-Napierville
450 454-6456
djoly@limousinquebec.com

Association Parthenais
Maryse Bernier, présidente
450.361.9502
berniercampbell@videotron.ca

Association Piémontais
Angèle Beauchamp, secrétaire
450 532.3714
beaulap@cooptel.qc.ca

Association Salers
Kacie Mason
Danville
819 674-3907

Association Shorthorn
Ray Dempsey, secrétaire
Inverness
418 453-2908
dempsey@gosfordairnet.com

Association Simmental
Saint-Germain
819 395-4453
info@simmentalquebec.ca

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec



Des outils pour aider

les producteurs bovins

GAÉTAN COUTURE

Direction des politiques et des analyses sectorielles au MAPAQ

L'entreprise d'Hugo et Amélie* fait face à de sérieuses difficultés financières. Pourtant, ces exploitants passionnés et leurs deux enfants y consacrent leur vie et y investissent sans compter du temps, de l'énergie... et leurs économies. Mais rien n'y fait et, plus le temps passe, plus ils se découragent. Que faire pour redresser la situation, renouer avec la rentabilité et, surtout, retrouver une bonne qualité de vie?

DIFFICULTÉS FINANCIÈRES : QUE FAIRE?

Avec la Stratégie de soutien à l'adaptation des entreprises agricoles¹, les entreprises ont la possibilité d'améliorer leur rentabilité ou de redresser leur situation en se prévalant de programmes adaptés à leurs besoins. Il s'agit d'une approche personnalisée où l'entrepreneur joue un rôle clé dans le choix des solutions.

Le volet individuel de la Stratégie s'adresse aux entreprises en difficulté financière qui bénéficient du Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Les

entreprises admissibles peuvent entreprendre une démarche d'accompagnement afin de définir les défis à relever, de déterminer des moyens pour y parvenir et d'investir pour améliorer leur rentabilité. La première étape est de communiquer avec le répondant du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) de sa région.

UN DIAGNOSTIC S'IL VOUS PLAÎT!

La démarche débute par un diagnostic. L'entreprise d'Hugo et Amélie compte 120 vaches de boucherie. Elle poursuit l'engraissement des veaux jusqu'à un stade de 800 livres et garde en moyenne un inventaire de 100 bouvillons d'abattage.

La production des fourrages et des céréales destinés à l'alimentation du troupeau et réalisée sur une superficie de 200 hectares comporte certaines lacunes. En outre, le rendement des fourrages produits sur l'entreprise d'Hugo et Amélie est en deçà de la moyenne régionale. Une augmentation de la productivité des champs serait réalisable et profitable. Par contre, l'entreprise dispose d'une capacité limitée pour l'entreposage des grains produits à la ferme. Il serait

de plus avantageux d'accroître le poids des bouvillons vendus au stade semi-fini pour améliorer les revenus de l'entreprise. Enfin, la productivité des vaches est légèrement plus faible que la moyenne du secteur.

Dans son diagnostic, le conseiller en gestion constate que le niveau d'endettement de l'entreprise est élevé à court et à long termes. Celle-ci dispose de peu de marge de manœuvre pour parer aux imprévus. Le taux des dépenses d'exploitation par rapport aux recettes de la ferme s'est détérioré au cours des dernières années.

Y A-T-IL DES SOLUTIONS?

Hugo et Amélie examinent chacun des postes budgétaires avec leur conseiller. Ils constatent d'abord que l'acquisition d'une déchiqueteuse pour produire eux-mêmes la litière nécessaire au troupeau contribuerait à abaisser les charges nettes de l'entreprise à moyen terme.

Compte tenu des ressources humaines restreintes de l'entreprise et des tâches à réaliser, il est important d'organiser le travail de façon à gagner du temps, en particulier lors de la manipulation des animaux. Hugo et Amélie arrivent à la conclusion que le recours à des barrières autobloquantes



* Noms fictifs

1. Mise en œuvre par le MAPAQ et le gouvernement du Canada en novembre 2010, cette stratégie comporte une enveloppe budgétaire totale de 135 millions de dollars, répartie sur cinq ans.

permettra d'améliorer la sécurité des manipulations, d'optimiser le travail et d'éviter les blessures aux animaux.

Par ailleurs, afin d'augmenter la productivité du troupeau, le conseiller technique recommande de remplacer graduellement certaines vaches par des animaux de qualité supérieure, selon un plan d'amélioration génétique accepté par le MAPAQ. De plus, l'entreprise recevra des services-conseils

techniques au cours des prochains mois pour mieux circonscrire et corriger cette lacune.

Il faut aussi considérer la possibilité d'apporter des améliorations aux champs de plantes et de céréales fourragères, notamment en ce qui concerne le drainage. Sur recommandation du conseiller, il est décidé de faire un drainage en tranchée filtrante sur des superficies déterminées.

AUTRES AMÉLIORATIONS SUGGÉRÉES

Bien que l'entreprise d'Hugo et Amélie fasse bonne figure quant aux gains de poids journaliers des bovins, les propriétaires doivent mettre en place un meilleur suivi du poids des animaux destinés à la vente de façon à accroître le poids de vente final à 850 livres. Cela leur permettra d'augmenter les revenus provenant du marché.

UN ÉVENTAIL DE POSSIBILITÉS ADAPTÉES À LA RÉALITÉ DES ENTREPRENEURS AGRICOLES

Les difficultés techniques ou financières d'une entreprise se traduisent par des problèmes de liquidités, de solvabilité, de rentabilité et d'efficacité. Dans ces cas, il faut d'abord obtenir un diagnostic précis sur la situation de l'entreprise, généralement en collaboration avec un conseiller en gestion agricole, puis établir un plan d'action en mettant à contribution les conseillers en gestion et les conseillers techniques avec lesquels l'entreprise fait affaire. Ce plan permet de trouver les solutions qui aideront à relever les défis cernés dans le diagnostic.

Les coûts des services-conseils que les entreprises admissibles reçoivent des conseillers accrédités par le réseau Agriconseils sont remboursés jusqu'à 90 % par l'entremise du Programme de bonification de l'aide aux services-conseils.

Une fois le plan d'action bien établi, l'entreprise sait où investir pour améliorer sa rentabilité. Et trois programmes de la Stratégie permettent de réaliser des investissements profitables.

D'abord, grâce au Programme de remboursement des

intérêts sur les prêts, une entreprise peut, dans l'ensemble des régions du Québec, emprunter jusqu'à 150 000 \$ sans intérêts pendant trois ans. Il faut noter que seuls les prêts garantis par La Financière agricole du Québec sont visés par ce programme. Ceux-ci ont pour objet de soutenir les entreprises qui désirent réaliser les investissements prévus dans leur plan d'action, combler un besoin de fonds de roulement ou consolider des dettes.

Ensuite, le Programme d'appui à la modernisation et le Programme d'appui à la compétitivité des entreprises financent les investissements prévus dans le plan d'action. Une entreprise située dans une municipalité régionale de comté (MRC) prioritaire peut recevoir une aide représentant 50 % des investissements admissibles, et ce, jusqu'à concurrence de 75 000 \$ si l'on combine l'aide financière offerte par les deux programmes. Une entreprise située dans une autre MRC peut obtenir une aide correspondant à 40 % des investissements admissibles et pouvant atteindre 60 000 \$ si l'on tient compte de l'aide financière totale des deux programmes.

Bénéficiez de l'avantage Simmental!

Gain de poids élevé

Forte musculature

Femelles de remplacement de choix

Grande aptitude laitière



La race Simmental, conçue pour vous!



146995

Le conseiller en gestion a aussi proposé d'accroître la capacité d'entreposage des grains pour combler les besoins annuels de l'entreprise. Toutefois, compte tenu de leur niveau d'endettement très élevé, Hugo et Amélie n'ont pas retenu cette option pour l'instant.

L'accompagnement de l'entreprise pour la planification budgétaire, le suivi comptable et l'analyse des états financiers est préconisé pour les deux prochaines années, selon les options de suivi prévues au Programme de bonification des services-conseils. Ainsi, l'entreprise profitera d'un encadrement durant cette période de changement.

ET DU CÔTÉ DES FINANCES...

Hugo et Amélie vivent une situation financière difficile. Leur marge de crédit est utilisée au maximum, et leur

institution financière ne veut pas l'augmenter. Les fournisseurs sont aussi impatients. Le couple a négocié des ententes de paiement avec La Financière agricole du Québec en attendant le plan d'action. On leur a aussi recommandé de contracter un prêt en vertu du Programme de remboursement des intérêts sur les prêts.

Différents scénarios de financement sont envisagés à partir des prévisions budgétaires. Le scénario idéal doit permettre le financement des mesures prévues au plan d'action et assurer un fonds de roulement suffisant pour remplir les obligations à court terme en ne dépassant pas la limite de crédit. Il doit aussi permettre de dégager un excédent de liquidités suffisant pour composer avec les imprévus.

Le constat est préoccupant. Même en refinançant toutes les dettes sur une

durée moyenne de 15 ans, Hugo et Amélie n'auraient pas d'excédent de liquidités. Ils savent très bien que des équipements seront à changer dans un horizon de cinq ans et que les prélèvements bancaires ne diminueront pas. Il faut donc aller plus loin et s'assurer que l'entreprise disposera d'une marge de manœuvre additionnelle. Une révision de l'ensemble des actifs s'impose.

Hugo et Amélie possèdent, en plus de la ferme, un lot boisé situé près du village qui a pris passablement de valeur ces dernières années. Comme ils n'ont pas vraiment de temps pour s'en occuper, ils prennent la décision de le vendre afin de diminuer la dette de l'entreprise.

Le nouveau scénario de financement permet maintenant la mise en place du plan d'action et donne à l'entreprise une marge de manœuvre suffisante pour faire face aux imprévus.

TABLEAU 1

BILAN DES INTERVENTIONS POUR L'ENTREPRISE ANALYSÉE

Analyse de la situation financière de l'entreprise		
Analyse des ratios du fonds de roulement, de l'autonomie financière, du rendement de l'actif et du taux de charge par rapport à des valeurs de référence sectorielles		Sans frais pour l'entreprise ¹
Bonification de l'aide aux services-conseils		
Services-conseils admissibles	Coût du service-conseil	Aide financière ²
Diagnostic d'entreprise	1 200 \$	1 080 \$
Plan d'action ou de redressement	2 100 \$	1 890 \$
Accompagnement et suivi	900 \$	810 \$
Services-conseils techniques	1 100 \$	990 \$
Programme de remboursement des intérêts sur les prêts		
Dépenses admissibles	Coût de la dépense	Aide financière
Prêt sans intérêts pour corriger la structure financière et soutenir les investissements	150 000 \$ en capital de prêt	18 000 \$ ³
Programme d'appui à la modernisation		
Dépenses admissibles	Coût de la dépense	Aide financière ⁴
Déchiqueteuse pour litière	8 200 \$	4 100 \$
Barrières autobloquantes	3 600 \$	1 800 \$
Programme d'appui à la compétitivité des entreprises		
Dépenses admissibles	Coût de la dépense	Aide financière
Opérations de drainage	2 800 \$	1 400 \$
Vaches hybrides de haute performance	23 000 \$	11 500 \$
TOTAL		41 570 \$

1. Les entreprises qui ne tiennent pas une comptabilité sur base d'exercice pourront obtenir une aide financière correspondant à 90 % des dépenses admissibles pour convertir leurs états financiers de caisse en états financiers d'exercice.

2. Les services-conseils profitent du soutien du Programme d'appui au développement des entreprises agricoles et d'une bonification de l'aide pouvant atteindre jusqu'à 90 % des dépenses admissibles par la Stratégie d'adaptation.

3. Il s'agit du montant estimé pour la durée du programme.

4. L'aide offerte correspond à 50 % du montant admissible pour une entreprise située dans une municipalité régionale de comté (MRC) prioritaire et à 40 % pour celles qui se trouvent dans les MRC non prioritaires pour le Programme d'appui à la modernisation et le Programme d'appui à la compétitivité des entreprises.

Veaux d'embouche

52 500\$ par an les séparent

ÉQUIPE CECPA
Centre d'études sur les coûts
de production en agriculture

À partir de la dernière étude de coût de production dans le secteur Veaux d'embouche (2010), une analyse comparative entre les résultats des entreprises les plus performantes (groupe de tête) et des entreprises les moins performantes (groupe de fin) a été produite. Les résultats démontrent un écart de 525 \$/vache entre les deux groupes. Pour une entreprise de 100 vaches, cela représente 52 500 \$ de plus pour rémunérer le travail et le capital.

Selon le tableau 1, l'écart de 525 \$/vache pour rémunérer le travail et le capital de l'entreprise provient à 43 % de la différence dans les produits (225 \$) et à 57 % des différences de charges par vache (299 \$).

Trois postes permettent d'expliquer plus de 83 % de cette différence de marge : les Ventes de veaux, les Achats d'aliments et les Charges machinerie et bâtiments.

LES VENTES DE VEAUX ET L'ASRA (185 \$/VACHE)

Plus du tiers de la différence entre le groupe de tête et le groupe de fin provient directement des ventes de veaux, et de l'ASRA qui y est associée, soit 185 \$ par vache. Cet écart est principalement la conséquence du nombre de livres de veaux vendues par vache.

LES ACHATS D'ALIMENTS ET VENTES DE CULTURES (165 \$/VACHE)

Les achats d'aliments et les ventes de cultures induisent un écart de 165 \$ par vache en faveur du groupe de tête. Les deux tiers de cet écart sont attribuables aux achats de foin par les entreprises du groupe de fin. En moyenne, les entreprises du groupe de tête sont autosuffisantes en foin et dégagent même de légers surplus. Leurs caractéristiques techniques indiquent que le groupe de tête cultive en moyenne 0,45 ha de foin de plus par vache. En excluant les pâturages, les vaches du groupe de fin utilisent 14 % plus de fourrages que celles du groupe de tête. Elles reçoivent cependant 42 kilogrammes de moins de concentrés.

LES CHARGES MACHINERIE ET BÂTIMENTS (87 \$/VACHE)

Le coût des Charges machinerie et des Charges bâtiments est inférieur de 87 \$ par vache pour le groupe de tête. Cela s'explique principalement par l'amortissement de la machinerie, des équipements et des bâtiments (-42 \$/vache), l'entretien et les réparations de ces derniers (-27 \$/vache) ainsi que les achats de carburants (-16 \$/vache).

Les entreprises du groupe de tête font une meilleure utilisation de leurs actifs machinerie, équipements et bâtiments. Ceci découle d'économies d'échelle liées à la taille ou d'un meilleur contrôle des coûts.

LA TAILLE DES ENTREPRISES DOIT-ELLE ÊTRE CONSIDÉRÉE?

Bien que la taille des entreprises ne soit pas à proprement parler un critère de succès, les entreprises de plus grande taille bénéficient d'une économie d'échelle pour certains postes, particulièrement sur le plan de la charge de travail. Toutefois, la taille devient un élément essentiel lorsque les propriétaires désirent prélever de

leur entreprise une rémunération satisfaisante.

CONCLUSION

Difficile de s'en sortir : le succès appartient à ceux qui maximisent leurs revenus et exercent un très bon contrôle sur leurs charges. Depuis que le programme ASRA compense les kilogrammes de gain, il devient encore plus important d'obtenir le maximum de poids de veaux par vache.

Pour y parvenir, il faut un taux de vêlage élevé, un faible taux de mortalité des veaux, ainsi qu'un poids à la vente et un taux de remplacement des vaches optimal.

Bien que plusieurs facteurs liés à l'alimentation soient en cause, les écarts se manifestent principalement dans les charges de machinerie et les quantités de fourrage utilisées. Les observations effectuées laissent à penser qu'il y a des économies substantielles à réaliser dans l'utilisation de la machinerie, la gestion des pâturages et la qualité des fourrages, particulièrement en ce qui a trait aux pertes découlant de la mauvaise qualité de ces derniers...

L'analyse détaillée se retrouve sur le site internet du Centre d'études sur les coûts de production en agriculture CECPA (www.cecpa.qc.ca).

Le CECPA est l'organisme indépendant responsable d'établir les coûts de production pour le programme ASRA. Dans le cadre de la présente analyse, le CECPA tient à remercier la FPBQ et le MAPAQ pour leur collaboration.

TABLEAU 1
RÉSULTATS : PRODUITS ET CHARGES, \$/VACHE

	Tête	Fin	Écart
Nombre de vaches, têtes	140	97	43
Produits			
	\$/vache		
Ventes de veaux & ASRA	1136	951	185
Autres produits	259	219	40
Produits totaux	1 395	1 170	22
Charges			
	\$/vache		
Achats d'animaux	91	137	- 46
Achats d'aliments	49	163	- 114
Charges machinerie et bâtiments	363	450	- 87
Autres charges	316	336	- 20
Intérêts à long terme	35	67	- 31
Charges avant travail	854	1 153	-299
Marge avant travail	542	17	525

TABLEAU 2
RÉSULTATS : PRODUITS ET CHARGES, \$/VACHE
PERFORMANCE TECHNIQUE

Caractéristiques	Tête	Fin	Écart
Livres de veau, lb/vache	586	488	98
Veau né, tête/vache	0,97	0,87	0,10
Veau sevré, tête/vache	0,90	0,78	0,12
Poids à la vente, lb/veau	687	668	19
Veau vendu, tête/vache	0,86	0,73	0,13
Remplacement des vaches, %	11 %	16 %	- 5 %
Travail, heures/vache	35,6	39,7	- 4,1

TABLEAU 3
CARACTÉRISTIQUES ALIMENTATION

Caractéristiques	Tête	Fin	Écart
Utilisation de fourrages (pâturages exclus), kg/vache	4701	5477	-776
Superficie cultivée, ha/vache	2,20	1,74	0,46
Foin, ha/vache	1,28	0,83	0,45
Pâturage, ha/vache	0,75	0,76	-0,01
Concentrés, kg/vache	242	200	42

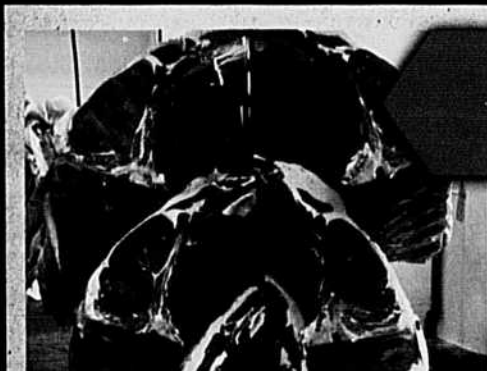


Il est important d'obtenir le maximum de poids de veaux par vache. Pour y parvenir, il faut un taux de vêlage élevé, un faible taux de mortalité des



veaux ainsi qu'un poids à la vente et un taux de remplacement des vaches optimal.

Tendances très alarmantes pour le rendement de carcasse



	2008	2009	2010
% de rendement catégorie #1 au Canada	59.8%	54%	51.3%
% de rendement catégorie #2 au Canada	27.9%	31.7%	33.4%
% de rendement catégorie #3 au Canada	10.7%	12.4%	13.9%

Faits:

Y1 > 59%, Y2 - 54% to 58%, Y3 < 53%

Les bovins abattus au Canada ont une tendance en déclin pour le rendement de carcasse. Les compagnies pharmaceutiques y voient une opportunité de développer des produits qui stimulent la performance de rendement.

Comment y sommes-nous arrivés?



La poussée pour le persillage a créé une grande demande pour les animaux de races anglaises.

Faits:

La consommation de bœuf a diminué de 64.37 lb par habitant en 1970 à 44.55 lb en 2010.

La génétique Limousin atteint des rendements supérieurs pour l'engraisser tout en produisant une viande maigre pour le consommateur.

Quelle est la solution?



Le Limousin est une façon naturelle d'augmenter le rendement tout en sauvegardant la saveur provenant du persillage.

Nous engraissons toutes sortes de femelles et de bouvillons... mais nos Limousin nous donnent le meilleur rendement de carcasse

- Wally Shaus

Nous payons jusqu'à six cents de plus par livre pour des groupes de veaux Limousin à comparer au Charolais. Nos données prouvent la supériorité des Limousin en rendement de carcasse : en 2010 chez nous, ils ont atteint 63.1% à comparer à 61.5% aux autres groupes de races diverses.

- Jack Chaffe

J'aime engraisser des Limousin à cause de leur musculature bien développée. Mes acheteurs les reconnaissent et savent qu'ils seront à haut rendement et par conséquent, ils m'en offrent une prime.

- Alan Anstett

LIMOUSIN

L'avantage génétique naturel



Association des Éleveurs Limousin du Québec, Diane Joly, secrétaire
520A, rang des Sloans, Saint-Édouard-de-Napierville, Québec J0L 1Y0
Tél. : 450 454-6456 Courriel : info@limousinquébec.com

Du renfort

dans le veau de grain!

MARTIN MÉNARD

Texte et photos

« Nous voulons démarrer notre entreprise. Et surtout effectuer nos propres choix pour tirer profit de tous nos efforts. »

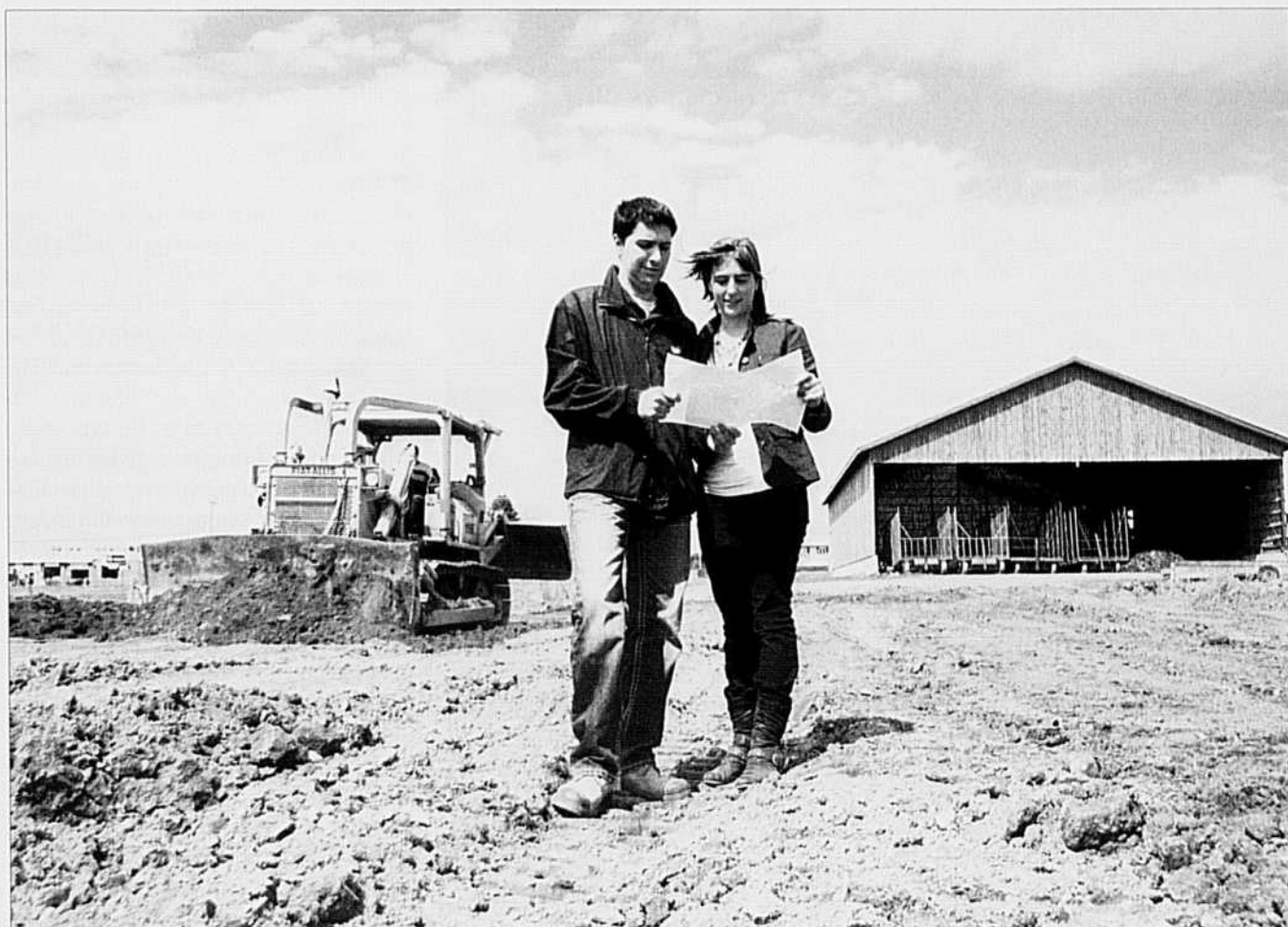
Cette citation est de David Sarrazin qui, avec sa conjointe Caroline Miclette, a remporté l'historique de référence de 653 veaux émis par la Fédération des

producteurs de bovins du Québec. Cet historique leur permettra de lancer leur propre production de veaux de grain dans un bâtiment neuf qui devrait recevoir ses premiers pensionnaires dès cet automne.

UNE INITIATIVE VOTÉE PAR LES PRODUCTEURS

« Nous perdons des producteurs de veaux de grain chaque année, qui prennent leur retraite, ou en raison d'une réorientation de carrière, etc. Afin de favoriser la relève et d'apporter

des idées fraîches, les producteurs ont convenu d'allouer un historique de production de 653 têtes par an à un nouvel éleveur, explique Geneviève McKenzie, responsable des historiques, à la Fédération. Les critères sont rigoureux, ajoute-t-elle. Le producteur choisi doit premièrement avoir moins de 40 ans. Ensuite, nous optons prioritairement pour une personne qui possède une formation pertinente, de l'expérience sur le terrain et qui envisage de travailler à temps plein dans l'élevage du veau de grain. »



David Sarrazin et sa conjointe Caroline Miclette ont reçu un historique de production de 653 veaux de la part des éleveurs de veaux de grain du Québec. Ils se trouvent ici sur le site de leur future étable, un bâtiment de 300 places isolé avec système de lattes.



Caroline a toujours eu la passion de l'agriculture. Elle en a fait son champ d'études et s'apprête maintenant à travailler dans sa propre production. Sans compter la jeune famille qui risque de s'agrandir...

DES OBJECTIFS ÉLEVÉS

En acceptant l'historique de production, David et Caroline s'engagent à livrer annuellement au moins 40 % des 653 veaux, tout en ayant un maximum de 24 mois pour démarrer le projet. En vérité, le couple compte produire à plein rendement, et ce, dès cette année. Il caresse même un objectif ambitieux : battre le modèle de La Financière agricole. Rien de moins! « Certains nous disent qu'une demi-heure par jour suffit à l'élevage de veaux de grain. Nous avons prévu beaucoup plus de temps. Nous réaliserons plusieurs tournées d'observation quotidiennes, qui diminueront le taux de mortalité, augmenteront la consommation de nourriture des animaux et les habitueront davantage à notre présence. En contrôlant tous les détails possibles, nous réussirons », affirme avec assurance M. Sarrazin. Les futurs éleveurs ne se bercent toutefois pas d'illusions. La réalité des agriculteurs,

ils connaissent déjà! Les deux sont techniciens en production animale pour La Coop fédérée : David conseille actuellement des éleveurs de veaux en alimentation, Caroline, elle, travaille en production végétale sur les parcelles de recherche. Le soir, ils se retrouvent à la ferme laitière des parents de David pour traire les vaches ainsi que s'occuper des taures et des veaux.

LE SUCCÈS COMMENCE PAR LE BÂTIMENT

Les Sarrazin-Miclette avaient inscrit deux options dans leur plan d'affaires. 1- Acheter une ancienne ferme laitière et modifier l'étable pour l'élevage de veaux. 2- Construire leur propre bâtiment. Faute de trouver une ferme intéressante, ils sont présentement en soumission pour l'érection d'une étable neuve, sur le terrain des parents de David. « Le concept s'avère finalement très avantageux. Nous disposerons d'installations construites selon les règles de l'art sans devoir supporter la

dette, car ce sont mes parents qui en seront propriétaires. Nous utiliserons l'étable à loyer, pour les premières années, du moins », révèle David Sarrazin. Les devis ne sont pas terminés, puisque le couple dessine méticuleusement le plan des lieux. « Je consulte l'information technique développée par La Coop fédérée en matière de bâtiment et j'observe les installations de mes clients, en demandant aussi leur avis. Par exemple, le contrôle de l'humidité et de la qualité de l'air se révèle le nerf de la guerre. À ce sujet, nous nous sommes fait proposer quelque chose de nouveau pour le secteur du veau : une ventilation de type tunnel, à longueur d'année. Par l'entremise de trappes situées au plafond, l'air froid arrive de l'entretoit, évitant les courants d'air directement ciblés sur les animaux, comme le fait la ventilation latérale », explique M. Sarrazin, enthousiaste.

Caroline pourrait un jour s'occuper à temps plein des veaux. À près de

« Le concept des historiques nous encourage à foncer tête baissée dans l'élevage de veaux de grain. »

300 kg par bête, elle désirait des installations facilitant leur manipulation. « Des corridors de déplacement d'environ 60 cm de largeur et situés sur tout le périmètre du bâtiment, conjugués à des enclos équipés de portes bidirectionnelles, me permettront de diriger les veaux vers la balance ou le quai de chargement, et ce, de façon efficace et sécuritaire », détaille Mme Miclette. Les deux futurs éleveurs prévoient également une allée d'alimentation centrale et surélevée, afin de mieux repérer les animaux malades. Cette allée diminue la compétition tout en nécessitant des coûts inférieurs, comparativement aux mangeoires. Cet aménagement acceptera aussi un robot d'alimentation, un jour, si les budgets l'autorisent!

UN REGARD POSITIF SUR L'INDUSTRIE

« Le concept des historiques nous encourage à foncer tête baissée dans l'élevage de veaux de grain. Cette forme de quota assure un certain niveau de prix, nous permettant d'espérer un revenu équitable », raisonne M. Sarrazin. Aidés de conseillers professionnels, les futurs éleveurs ont élaboré différents scénarios. Et même dans un contexte négatif, où le prix de vente des jeunes bovins serait inférieur à celui du marché actuel, les calculs prédisent un élevage rentable. « Mais il nous faudra maintenir d'excellentes performances techniques et produire notre historique au complet », précise Caroline Miclette. Le couple a récemment emménagé dans une maison construite à quelques pas de la future étable, une entreprise qui s'avère, au final, un beau projet de vie.



Le plan de carrière de David consiste premièrement à démarrer sa production de veaux, pour ensuite, idéalement, prendre la relève de la ferme laitière familiale avec son frère.

C'EST AU SEVRAGE QU'ON VOIT LA
DIFFERENCE

charolais\$\$\$

VENEZ NOMBREUX AU SHOW NATIONAL CHAROLAIS 2012 LORS DE L'EXPO-BOEUF!!!
C'EST UN RENDEZ-VOUS!!!



CANADIAN CHAROLAIS I+I

Proven • In the Pasture • In the Sale Ring • In the Feedlot
www.charolais.com

Association Canadienne Charolais

Tél. : 403 250-9242
cca@charolais.com
www.charolais.com



Charolais
Québec

Association Charolais du Québec

Tél. : 450 799-2433
info@charolaisquebec.qc.ca
www.charolaisquebec.qc.ca

ÉLEVEURS CHAROLAIS

PEE VEE CHAROLAIS, Philippe Hardy
Mansonville, tél. : 450 243-0249

DUBUC CHAROLAIS, Gilbert Dubuc
Ste-Eulalie, tél. : 819 225-4298

FERME COUJO, François Couture,
NOTRE-DAME-DU-BON-CONSEIL,
tél. : 819 336-2511

FERME MRF CHAROLAIS,
Mark Frost, KINGSEY-FALLS,
tél. : 819 839-1433

CHAROPLAIS, Aimé Jacob
Ste-Sabine, tél. : 450 293-0769

FERME PALERME ET FRÈRES,
Gatineau, tél. : 819 682-2723

RANCH OSTIGUY, Pierre Ostiguy
St-Césaire, tél. : 450 469-4472

FERME RÉJEAN CHAMPAGNE,
ST SYLVESTRE, tél. : 418 596-2404

FERME JOHN CÔTÉ, STE CATHERINE
DE HATLEY, tél. : 819 843-6801

FERME H.M.P BAILLARGEON,
Martinville, tél. : 819 835-5761

ÉRIC MANNINGHAM,
Laurieville, tél. : 819 365-4895

FERME CLAUDE LEMAY,
St-Gérard-des-Laurentides,
tél. : 819 539-7616

FERME LOUBER, Bernard Bégin,
STE MARIE DE BEAUCE,
tél. : 418 387-7514

Maladies respiratoires

Rôle du bâtiment et de la ventilation

La création d'un environnement idéal pour assurer la santé des veaux demeure un défi. Parce qu'il est important de séparer les veaux vulnérables des sources de maladies, certains aménagements affectant la ventilation de l'étable peuvent diminuer le risque de contraction de maladies respiratoires. Le présent article porte sur le rôle du bâtiment et de la ventilation dans la prévention de ce risque.

HUMIDITÉ ET LITIÈRE

Une ventilation adéquate est essentielle pour éliminer les organismes et l'humidité dans l'air. Les bactéries peuvent survivre considérablement plus longtemps lorsque l'humidité relative excède 80%. Toutefois, les bactéries mortes peuvent également irriter les voies respiratoires (Wathes et coll. 1983).

Une humidité accrue peut survenir lorsque le sol de l'aire de logement permet l'accumulation d'urine et d'eau. Les veaux nourris au moyen d'un distributeur automatique d'aliments consomment de plus grandes quantités de lait et d'eau, ce qui entraîne, par conséquent, la nécessité d'utiliser plus de litière pour les faire demeurer au sec. Pour les bâtiments avec plancher plein, il est recommandé d'utiliser 20 à 25 lb (9 à 11 kg) de litière par veau initialement, et 2 à 3 lb/veau/jour (1 à 1,5 kg/veau/jour) par la suite. L'utilisation de 1 lb de litière/veau/jour (0,5 kg/veau/jour) est courante, mais cette quantité est insuffisante pour absorber l'urine (Ziegler et Chester-Jones 2011). Autrement, les niveaux d'ammoniaque peuvent augmenter, contribuant ainsi aux problèmes respiratoires.



Il est recommandé d'utiliser une bonne quantité de litière (9 à 11 kg de litière par veau initialement, et 1 à 1,5 kg/veau/jour par la suite) afin d'absorber l'urine et d'éviter des taux d'ammoniac élevés.

VENTILATION ET QUALITÉ DE L'AIR

Une circulation d'air adéquate est nécessaire pour permettre à l'air d'être mélangé ou distribué correctement. Le type de ventilation peut affecter la qualité de l'air dans le bâtiment.

VENTILATION À PRESSION NÉGATIVE

Avec une installation à pression négative, la circulation d'air baisse considérablement et la ventilation s'en trouve fortement affectée s'il y a des ouvertures non détectées près des murs ou des fenêtres.

VENTILATION NATURELLE

Ce système de ventilation dépend de la force du vent extérieur et de la poussée thermique. L'été, la vitesse des vents dominants peut être trop lente

pour permettre un mélange suffisant de l'air (surtout s'il y a des obstructions à l'intérieur du bâtiment), occasionnant parfois des poches d'air hautement polluées à l'intérieur du bâtiment. Ce type de ventilation peut également causer des problèmes l'hiver, puisque la température des bâtiments doit être réglée à plusieurs degrés au-dessus de la température à l'extérieur afin de faciliter le mouvement de l'air. Toutefois, les veaux ne produisent pas assez de chaleur pour contribuer de manière significative à l'effet de poussée thermique. Cela, de concert avec des rideaux brise-vent, peut réduire la ventilation dans le bâtiment.

Des recherches récentes ont comparé 13 bâtiments d'élevage à ventilation naturelle en période estivale. Il a été déterminé que le compte bactérien dans les allées des bâtiments

était en corrélation avec le taux de ventilation, mais que le compte bactérien dans les enclos individuels était hautement variable et indépendant du taux de ventilation de l'étable (Lago et coll. 2006). Ces données démontrent que les enclos individuels ont leur propre micro-environnement et qu'ils peuvent être gravement pollués.

VENTILATION À PRESSION POSITIVE

Ce type de ventilation fournit de petites quantités d'air à chaque enclos et améliore le micro-environnement sans toutefois causer un courant d'air. La ventilation à pression positive peut compléter un système de ventilation naturelle ou à pression négative, surtout l'hiver lorsque la ventilation est plus difficile à contrôler.

FACTEURS DE RISQUE

L'étude de Lago a également démontré que trois facteurs sont associés à une réduction de l'incidence des maladies respiratoires.

- L'utilisation d'une barrière solide entre les enclos;
- Une plus grande capacité pour les veaux de s'abriter;
- Une réduction du compte bactérien.

Cependant, ces facteurs posent un certain défi pour ce qui est du logement des veaux et des risques associés au compte bactérien. Bien qu'il soit recommandé d'avoir une barrière solide entre les enclos afin de réduire le transfert de pathogènes (et de contacts entre les veaux), un plus grand nombre de murs entraîne une augmentation du compte bactérien. Il est donc souhaitable que les enclos des veaux aient seulement deux murs solides. En effet, fermer complètement l'enclos dans le but de réduire le stress thermique n'est pas la meilleure option. Toutefois, si une litière adéquate est fournie, les veaux peuvent maintenir leur température interne à un niveau suffisant avec seulement deux murs solides à leur enclos.

L'étude a aussi révélé plusieurs facteurs qui contribuent à la baisse du compte bactérien :

- Une température moins élevée dans les enclos;
- Des enclos plus grands;
- Moins de murs solides;
- Une ventilation supplémentaire.

PRINCIPES DE BASE À RETENIR

Bien que les enclos en groupe peuvent éliminer les micro-environnements, l'air doit suffisamment être mélangé afin d'éliminer les micro-organismes et l'humidité. Il est important de connaître les endroits n'ayant pas de circulation d'air dans votre bâtiment. Par ailleurs, la densité d'élevage peut fortement influencer le compte bactérien (Nordlund 2011). En effet, les veaux nouveau-nés peuvent produire 1 L d'humidité chaque jour par la respiration, contribuant ainsi au niveau d'humidité dans le bâtiment. Assurez-vous que vos veaux obtiennent l'air frais dont ils ont besoin et qu'ils demeurent au sec et au chaud.

Traduit et adapté d'un article de l'Ontario Veal Association : The Other Side of Respiratory Disease: housing and ventilation, février 2012.



1400 EH Modèle tracté haute vitesse

L'enrubanneuse tractée grande vitesse 1400 EH pour balles rondes est équipée d'un système original de chargement, et se distingue par un processus d'enrubannage de grande qualité qui produit un enrubannage homogène des balles dans toutes les conditions. La compacité exceptionnelle de ce modèle assure également la stabilité de chargement des balles d'un poids de 1000 kg, d'une largeur de 1,2 m et d'un diamètre de 1,2 à 1,5 m.



Pince coupante Bale Shear 170

La pince coupante Bale Shear 170 est un nouveau moyen radical pour la distribution de l'ensilage en balles, qui constitue une innovation dans le machinisme agricole. Plus besoin de couper manuellement le plastique ou le filet d'une balle. Les salissures et odeurs de l'ensilage en balles ne sont plus qu'un mauvais souvenir. Les agriculteurs disposent enfin d'un système complet qui leur apporte sécurité, vitesse et fiabilité.



1814 ARC Modèle pour balles rondes et carrées

L'enrubanneuse de balles pour balles rondes et carrées 1814 ARC est extrêmement compacte et efficace. Elle est idéale pour les entrepreneurs qui souhaitent réaliser l'enrubannage sur le lieu de stockage. L'enrubanneuse est entièrement automatique et peut être pilotée par télécommande radio depuis la cabine du tracteur. L'enrubanneuse est équipée de rouleaux à réglage hydraulique qui peuvent être modifiés rapidement afin de s'adapter à des balles mesurant de 0,6 à 1,4 m de hauteur et jusqu'à 2 m de long maximum.



LES MEILLEURES MARQUES.

POUR PLUS D'INFORMATIONS: 819 379-8551
FAX: 819 379-6912 • www.machinerie.com

La Coop
fédérée

158060

Relancer la production bovine

Moi, j'embarque!

SONIA DUMONT

agente de communication, FPBQ

Réunis les 4 et 5 avril sous le thème « Relancer la production bovine. Moi, j'embarque! », plus de 210 producteurs de bovins, intervenants de l'industrie et représentants des différents paliers gouvernementaux ont participé à la 30^e assemblée générale annuelle des producteurs de bovins du Québec.

D'entrée de jeu, le président Claude Viel a remercié Michel Dessureault pour ses nombreuses années de dévouement au service de la Fédération, soit de 1994 à 2012. Il a ensuite souligné la baisse importante de cheptel dans toutes les productions, malgré des prix qui s'améliorent pour les producteurs de bovins. En ce sens, il confirme que la Fédération s'affaira au cours de l'année à redynamiser la production bovine. Pour ce faire, il réaffirme que la campagne « Relancer la production bovine – Moi, j'embarque! », est la voie à suivre afin que tous travaillent ensemble : producteurs de bovins du Québec, élus et employés de la Fédération, dans le but d'être productifs et constructifs.

Au cours des deux journées de l'AGA, 19 résolutions ont été adoptées, dont un résumé sera disponible sous peu sur le site Internet de la Fédération au bovin.qc.ca.



MERCI À NOS COMMANDITAIRES

Année après année, cette rencontre annuelle se tient grâce à nos fidèles commanditaires. La Fédération les remercie pour leur contribution au rayonnement de notre assemblée. Ainsi, pour une 13^e année, la Banque Nationale du Canada s'est impliquée à titre de commanditaire exclusif de

la soirée du banquet. La compagnie Pfizer-Draaxin commanditait exclusivement le cocktail, alors qu'Aliments Breton s'associait aux pauses-café.

Intervet-Schering-Plough Santé Animale et Novartis Santé Animale Canada se sont engagées à titre de commanditaires majeurs, tandis que Promutuel s'est fait le commanditaire exclusif de la Table ronde bovine.

NOS COMMANDITAIRES



ÉLECTIONS

Claude Viel a été élu à la présidence de la Fédération pour un mandat de deux ans et Yvon Boucher comme vice-président. Michel Daigle, André Ricard et Gérard Lapointe complètent le comité exécutif à titre d'administrateurs. Deux nouveaux élus viennent joindre les rangs du conseil d'administration. Il s'agit de Kirk Jackson, de Saint-Jean-Valleyfield, et de Louis-Joseph Beaudoin, de la Mauricie.

Nous profitons de l'occasion pour souligner le travail accompli par les administrateurs sortants et souhaitons la bienvenue aux nouveaux administrateurs. Pour en savoir plus, consultez le bovin.qc.ca.

ANTOINE DOYON, LAURÉAT 2012 DU PRIX DE L'ENGAGEMENT SOLIDAIRE

La Fédération a remis le Prix de l'engagement solidaire en production bovine à Antoine Doyon, un produc-

teur de veaux de grain de Saint-Isidore-de-Clifton. Devant une salle conquise, le lauréat 2012, qui est impliqué depuis plus de 25 ans à la FPBQ, a livré un témoignage engagé, celui d'un homme visionnaire, tenace et persévérant et qui n'a pas peur d'innover.

Dans son allocution, M. Doyon a tenu à souligner l'importance de la famille, sa plus grande réalisation, quant à lui, pour assurer le succès de tous ses projets.



Le lauréat, Antoine Doyon, entouré de sa famille, lors de la remise du prix de l'engagement solidaire en production bovine.

C'est un mythe que la race Angus Rouge est inférieure en performances comparativement aux autres races. Des années d'évaluations en station prouvent hors de tous doutes que les taureaux Angus Rouges de Ferme Sage sont des plus performants. Consultez les résultats des stations pour en obtenir la preuve. Nous en avons présentement plusieurs de disponibles chez nous âgés de 1 à 6 ans.

FERME SAGE
Lac-Sainte-Marie
819 467-2979
www.fermesage.ca



155067

Veau de lait du Québec

Nouveau produit chez IGA

MARIE-ISABEL MARTINEAU

Agente de promotion et développement

Veau de lait du Québec

Depuis quelques années, les produits à valeur ajoutée sont de plus en plus recherchés par les consommateurs auxquels les grandes chaînes d'alimentation s'empresse de répondre. Le Veau de lait du Québec étant bien présent dans le comptoir des viandes avec une grande variété de découpes fraîches, il était tout à fait opportun qu'un produit à valeur ajoutée de Veau de lait voie le jour.

C'est sous la marque « Les tout-cuits du boucher », de la bannière IGA, que le nouveau produit – un rôti de Veau de lait du Québec provenant du cuisseau, entièrement cuit,

accompagné d'une savoureuse sauce – est désormais disponible, et ce, dans tous les IGA de la province. Comment apprêter le rôti? Rien de plus simple, il suffit de le

réchauffer au four ou au micro-ondes et le tour est joué! La cuisson sera parfaite en tout temps et la tendreté de la viande sera également au rendez-vous.



LES GÉRANTS DE VIANDES EN REDEMANDENT

Afin de favoriser une mise en marché optimale du rôti tout cuit de Veau de lait du Québec, il nous a été possible de rencontrer tous les gérants des viandes de la bannière IGA lors de leurs réunions sectorielles de l'automne dernier. L'objectif était de leur présenter le nouveau rôti mais surtout de le leur faire déguster, afin qu'ils puissent l'évaluer par eux-mêmes. Les commentaires ont été unanimes : les gérants des viandes ont tellement apprécié le goût et la tendreté du veau de lait, qu'ils en redemandaient!

Les visites régulières de Michel Asselin chez les marchands ont permis de constater que les commentaires des gérants des viandes étaient toujours aussi favorables quant au produit et à son positionnement dans les comptoirs des viandes.

UNE PROMOTION ALLÉCHANTE

C'est du 5 au 11 avril, soit la semaine de Pâques, qu'a eu lieu le lancement du rôti de Veau de lait du Québec « Les

tout-cuits du boucher ». Une promotion des plus alléchantes était offerte aux consommateurs : à l'achat d'un rôti à prix régulier, un deuxième leur était offert gratuitement. Un lancement efficace pour faire connaître le produit tout en favorisant les ventes. Il est important de mentionner que l'ajout du rôti de Veau de lait du Québec entièrement cuit à la gamme de produits « Les tout-cuits du boucher » a été réalisé grâce à la grande collaboration de la bannière IGA.

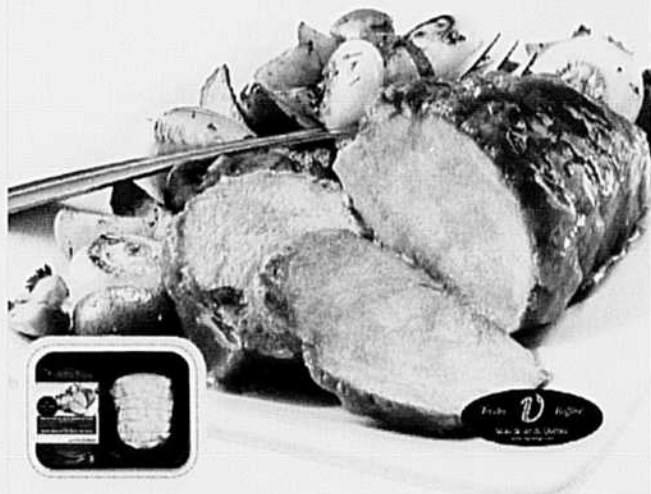
NOUVEAU

Rôti de Veau de lait du Québec de la gamme de produits

« Les tout-cuits du boucher » chez IGA.

Rôti de veau de lait provenant du cuisseau, entièrement cuit, accompagné d'une savoureuse sauce.

Il suffit de le réchauffer et c'est prêt!



FOUR MICRO-ONDES :

- Soulever les coins de la pellicule et faire chauffer à puissance maximale pendant 4 ou 5 minutes.
- Laisser reposer pendant 2 minutes avant de servir.

Puisque la température varie d'un four à l'autre, ce mode de réchauffage est donné à titre indicatif uniquement.

FOUR CONVENTIONNEL :

- Préchauffer le four à 190 °C (375 °F).
- Retirer le rôti de l'emballage et le placer dans un plat allant au four.
- Verser la sauce sur le rôti, couvrir et faire chauffer pendant 35 minutes.

Le nouveau produit, un rôti de Veau de lait du Québec provenant du cuisseau entièrement cuit et accompagné d'une savoureuse sauce, est maintenant disponible chez IGA.

Diffusion des prix

Remaniement

EVE MARTIN

Responsable des activités de mise en marché des veaux d'embouche

Depuis janvier 2012, le tableau des prix aux encans spécialisés des veaux d'embouche publié dans l'hebdomadaire *La Terre de chez nous* (TCN) ne paraît plus. Des changements dans les dates de tombée du journal entraînaient la publication des prix avec des écarts de deux semaines entre la semaine de vente traitée et le moment de la publication. L'agence a préféré conserver uniquement la publication des prix hebdomadaires des encans spécialisés et réguliers

dans la section Revue des marchés de la TCN, malgré le délai de deux semaines.

OBTENIR LES PRIX SELON VOTRE GOÛT

Afin de ne pas négliger la diffusion des prix aux producteurs et intervenants, trois options sont offertes :

- Publication du tableau des prix aux encans spécialisés sur le site Internet de la Fédération des producteurs de bovins du Québec (www.bovin.qc.ca) sous les onglets Info-prix et Veaux d'embouche. Le tableau est disponible dès le lundi après-midi suivant la semaine de vente. Le visuel et l'information transmise sont en tous points similaires au tableau

publié anciennement dans la TCN.

- Envoi du tableau des prix aux encans spécialisés, par télécopieur ou par courriel, à une liste d'intervenants et de producteurs, dès le lundi après-midi. Pour s'inscrire à la liste d'envoi, il faut contacter Kathleen Soucy, de l'agence de vente des veaux d'embouche, au 450 679-0540, poste 8361.

- Enregistrement d'un message d'accueil, en français et en anglais, sur la ligne 1 855 ENCAN VE (1 855 362-2683) indiquant le volume commercialisé et le prix hebdomadaire des principales catégories dans les encans spécialisés. Les catégories dont les prix sont transmis sont les suivantes : mâles castrés de 500-600 lb, 600-700 lb et 700-800 lb et femelles de 500-600 lb, 600-700 lb et 700-800 lb.

- En tout temps, le site internet de la Fédération (www.bovin.qc.ca) transmet les prix de vente en temps réel des encans spécialisés et les statistiques d'une vente sont disponibles dès le lendemain.

DES INFORMATIONS PLUS PRÉCISES

Pour les producteurs intéressés à obtenir plus de détails sur les prix et les tendances de marché, l'inscription au site extranet des producteurs de veaux d'embouche (450 679-0540, poste 8361) permet d'avoir accès au bulletin bimensuel *Vue d'embouche*. Ce bulletin se divise en trois parties :

- 1- Coup d'œil sur les marchés (prix hebdomadaires du Québec, de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Ontario);

- 2- Le commentaire sur le marché;

- 3- L'Info-flash, une section où des statistiques d'ordre général sur le marché sont présentées et l'évolution des travaux de l'agence dans certains dossiers.

PPA
Programme de paiements anticipés

LE PPA C'EST RENTABLE...

Programme d'aide financière d'AAC administré par la FPBQ

Jusqu'à 100 000 \$ sans intérêt et 300 000 \$ au taux de base moins 0,25 %

Visitez le www.bovin.qc.ca ou composez le 450 679-0540, poste 8994

Le créneau

Un monde de possibilités

CHRISTEL GROUX
Directrice générale

Constitué depuis plus de deux ans, le créneau d'excellence « Agriculture nordique axée sur la production bovine » est en mode opérationnel. Rappelons que l'Abitibi-Témiscamingue s'est vu reconnaître par le gouvernement du Québec le créneau d'excellence ACCORD en production bovine.

Cette reconnaissance s'accompagne de la mise en place d'une structure permettant la réalisation du plan stratégique et du plan d'action qui en découle. Ce support se traduit aussi en argent disponible pour la réalisation des projets initiés et soutenus par la filière bovine. En 2011, trois projets ont reçu du financement du Programme d'appui au déve-

loppement des secteurs stratégiques et des créneaux d'excellence.

POUR LA COMMERCIALISATION

Afin d'entreprendre des démarches pour le développement de nouveaux marchés, le créneau a collaboré à une mission exploratoire à Toronto dans le cadre du SIAL 2011. Une formation préparatoire sur le marketing a été offerte aux participants afin de maximiser les retombées de l'activité.

Lors de la mission, les participants ont rencontré les propriétaires de la boucherie Healthy Butcher, entreprise ayant fait l'objet d'une analyse des meilleures pratiques d'affaires dans le cadre de la démarche du parc d'actifs du créneau. Ils ont également visité une succursale de Whole Foods Market, un supermarché d'aliments naturels et biologiques. Un déjeuner réseautage a permis de tisser des liens avec des entreprises liées au domaine agroalimentaire provenant d'autres régions, suivi de la visite du SIAL.

Le créneau collabore avec la Coop des producteurs de bœuf de l'Abitibi-Témiscamingue pour la réalisation du plan marketing du bœuf AlléCHAMPS. Ce projet collectif, qui change complètement la manière d'aborder la commercialisation de la viande, cadre avec l'objectif du créneau d'assurer le développement de l'offre intégrée bovine tout en étant innovant.

POUR LA PRODUCTION

Le projet « cellule innovante en production bovine » vise la mise en place d'un groupe de 40 entreprises bovines voulant diminuer leur coût de production et amorcer la transition vers une production bovine différenciée. Afin d'appuyer cette transition, une équipe de deux agronomes, dont un agroéconomiste, est en poste et soutient les producteurs dans la mise en œuvre d'innovations à la ferme. Un volet technicoéconomique est aussi prévu afin d'évaluer les impacts économiques des innovations mises en place.

La race

HEREFORD

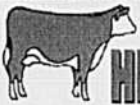
Maternelle, économique, facile à manipuler, docile... et l'ultime croisement pour le marché d'aujourd'hui

COUREZ LA CHANCE DE GAGNER
4 BONS D'ACHAT DE 500 \$ POUR 2012

500 \$ en achetant une femelle Hereford
500 \$ en achetant un mâle Hereford

Total : 2 femelles et 2 mâles

À NE PAS MANQUER
VENTE DES PARTENAIRES
Samedi le 20 octobre 2012
à Waterloo



**QUÉBEC
HEREFORDS
ASSOCIATION**

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

André Beaumont, secrétaire
162, rue Des Érables
Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier (Québec) G0A 3M0
Tél. : 418 875-2343 Fax : 418 845-6163

www.herefordquebec.ca

155880



En 2012, les projets d'innovation porteront sur les pâturages, le bien-être animal, les méthodes innovantes de drainage et la génétique animale fourragère.

Le projet vise à implanter un processus d'innovation structurant et efficace pour favoriser la compétitivité des entreprises bovines, établir les conditions à implanter pour une production sans hormones et sans antibiotiques avec une alimentation optimale en fourrage et, finalement, habiliter les entrepreneurs bovins à optimiser leurs décisions d'affaires par l'introduction de meilleures pratiques de gestion technicoéconomiques.

Un séminaire sur l'innovation tenu le 15 décembre 2011 a servi de catalyseur pour la démarche d'innovation. Pour le printemps et l'été 2012, les projets d'innovation devraient porter sur les pâturages, le bien-être animal, les méthodes innovantes de drainage et la

génétique animale fourragère. Depuis octobre dernier, le créneau a le bonheur de loger l'équipe Bovi-Expert de l'Abitibi-Témiscamingue, dispensant ainsi les services du Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ) et des services-conseils techniques auprès des producteurs de bovins.

Grâce aux agronomes de la cellule innovante et à l'équipe dédiée aux services-conseils techniques et avec le soutien de la Station de recherche agroalimentaire, le créneau est en train de mettre sur pied une équipe d'experts pour la production bovine. Profitons de ce bel outil de développement collectif pour positionner la production bovine!

**Le créneau est en train de mettre sur pied
une équipe d'experts pour la production bovine.
Profitons de ce bel outil de développement collectif
pour positionner la production bovine!**

Le journal N° 1 en AGRICULTURE

Fondée en 1929

La Terre

de chez nous

**ABONNEZ-VOUS POUR 1 AN
ET ÉCONOMISEZ 55,50 \$
SUR LE PRIX RÉGULIER EN KIOSQUE**

TARIFS D'ABONNEMENT 2012					
Québec	Prix régulier kiosque	TPS	TVQ	TOTAL à payer	
<input type="checkbox"/> 1 an	112,50 \$	57,00 \$	2,85 \$	5,69 \$	65,54 \$
<input type="checkbox"/> 2 ans	225,00 \$	91,00 \$	4,55 \$	9,08 \$	104,63 \$
<input type="checkbox"/> 3 ans	337,50 \$	119,00 \$	5,95 \$	11,87 \$	136,82 \$

Prix en vigueur jusqu'au 31 juillet 2012

10 numéros

5 numéros

4 numéros

4 numéros

Veillez remplir ce coupon en lettres moulées et nous le retourner.

1 an / 65,54 \$ 2 ans / 104,63 \$ 3 ans / 136,82 \$

Visa/Master Card Chèque

N° de carte : _____

Exp. : ____/____/____

NOM : _____

FERME : _____

ADRESSE : _____

VILLE : _____

CODE POSTAL : _____

TÉLÉPHONE : (____) _____

COURRIEL : _____

PERMIS N° 112835 TPS : 121 851 323 TVQ : 1006 112 605

100-555, boul. Roland-Therrien, Longueuil J4H 3Y9
Tél. : 450 679-7809 • 1 877 679-7809

Identifiants

Partager les risques

LYNE RAVARY

Agr., M. Sc., coordonnatrice au développement

Peut-être avez-vous déjà entendu parler de la mutualisation des identifiants et vous demandez-vous ce que c'est au juste. La mutualisation est le partage d'un risque ou de frais à égalité parmi un groupe d'individus. En fait, dans le cas qui nous concerne, elle signifie le remplacement sans frais des identifiants des animaux dans le cas de pertes. « Sans frais? » direz-vous. Pas tout à fait exact, puisque les coûts d'une telle pratique doivent tout de même être assumés par des intervenants.

À L'ÉTUDE

Depuis la mise en place du système d'identification et de traçabilité des bovins, on a constaté un problème de perte de boucles. Agri-Traçabilité Québec (ATQ) a réalisé divers projets dans le but de réduire les pertes et de trouver des solutions. Malgré les expertises et les efforts mis en place, les conclusions des études font état de la persistance de ce problème à des niveaux différents, selon l'environnement dans lequel évoluent les animaux et des facteurs extérieurs hors de contrôle. C'est pourquoi les producteurs ont mandaté ATQ pour évaluer la possibilité de remplacer sans frais les identifiants perdus.

LES IMPACTS RELEVÉS

Ainsi, l'évaluation réalisée tient compte du taux de pertes moyen des identifiants et du nombre de remplacements à prévoir au cours de la vie d'un animal. Les résultats obtenus font état d'une augmentation du coût unitaire de la boucle correspondant au double du prix actuellement en vigueur, et ce,

pour un seul remplacement gratuit par vache. De plus, certains des effets indirects et pénalisants sont également à considérer.

- Les producteurs ayant des taux de perte de boucles moins élevés devront payer le même prix que les producteurs qui ont des taux de perte plus élevés;
- Une augmentation du taux de pertes ferait en sorte d'augmenter le coût de la boucle à moyen terme;
- Le remplacement des boucles nécessiterait une gestion plus complexe et plus coûteuse pour ATQ, qui se traduirait par conséquent par une augmentation des coûts du système de traçabilité;
- On peut supposer que l'application de cette mesure n'encouragera pas

certains producteurs à faire plus d'efforts pour améliorer la gestion entourant la pose des identifiants, ce qui à la longue entraînera une détérioration des taux de rétention des boucles.

LA DÉCISION FINALE

Cette évaluation, analysant toutes les options possibles ainsi que les coûts, a été présentée au comité de la boucle bovine formé de membres représentant les divers acteurs de l'industrie, dont les producteurs de bovins laitiers et de boucherie. Ces derniers ont décidé d'un commun accord de ne pas offrir la mutualisation des identifiants aux producteurs bovins du Québec, ce que le conseil d'administration d'ATQ a entériné en novembre 2010.



L'évaluation réalisée pour la mutualisation des identifiants a tenu compte du taux de pertes moyen des identifiants et du nombre de remplacements à prévoir au cours de la vie d'un animal.

ANGUS - Le Choix Commercial

Adhérez au programme!

Commandez vos boucles Angus – ATQ
1-866-270-4319

Utilisez les étiquettes ANGUS d'ATQ sur tous vos veaux
possédant 50% ou + de génétique Angus.



Wayne Gallup, représentant
commercial de l'AAC
(Québec & Maritimes)
819-826-3026
waynegallup@netrevolution.com

Jugements ANGUS

Expo St-Hyacinthe	27 juillet 2012
Expo Québec	16 août 2012
Expo Cookshire	18 août 2012
Expo Ayer's Cliff	25 août 2012
Expo Brome	31 août 2012
Expo Boeuf	6 octobre 2012

Venez rencontrer nos exposants

Show Junior Inter-race

6 au 8 juillet 2012

Brome, QC

www.quebecangus.ca

Showdown 2012

19 au 21 juillet 2012

Lindsay, ON

Dans le but de mieux servir nos membres et les producteurs commerciaux, l'Association Angus du Québec ajoute un nouveau membre à son équipe. Nous sommes présentement à la recherche d'un(e) représentant(e) à temps partiel.

Date limite pour application: 25 mai 2012

www.quebecangus.ca



Association Angus du Québec
Trudy Beaton, *secrétaire*
3 ch. North Hill, Gould, QC J0B 2Z0
Tél.: 819-877-5603 ~ Fax: 819-877-3845
www.quebecangus.ca ~ quebecangus@live.ca



Association canadienne Angus
142, 6715 – 8th street N.E.
Calgary, AB T2E 7H7
Tél.: 403-571-3580 ~ Fax: 403-571-3599
1-888-571-3580 ~ www.cdnangus.ca

Ferme Manasan
Pierre & Robert Laberge
Danville, QC
819-620-6566
Noir & Rouge

Ferme Sage
Stan Christensen
Lac Ste-Marie, QC
819-467-2979
Rouge

Triara Superior Genetics
Paul Mastine, Pierre Somers
Melbourne, QC
819-826-6151
www.triara.ca

Traçabilité

De l'abattoir au détaillant

MARTINE BEAULÉ, AGR., ET
ABDENOUR BOUKHALFA, AGR.
chargés de projets Agri-Traçabilité
Québec

Le Québec fait figure de pionnier en termes de traçabilité animale au Canada. Le secteur bovin a d'ailleurs été le premier à en implanter le processus en 2002, suivi de l'espèce ovine en 2004 et des cervidés en 2009.

On parlait dès lors d'une chaîne de traçabilité qui allait s'échelonner de la ferme à l'assiette. Aujourd'hui, le système de traçabilité est obligatoire de la ferme à l'abattoir et est régi par des lois et règlements de deux paliers gouvernementaux.

En 2010, en concertation avec les services de santé animale du MAPAQ et les différents acteurs du secteur, ATQ a amorcé un projet dans le but de mieux connaître l'ensemble de la filière (en incluant les abattoirs, les transformateurs, les distributeurs et les détaillants) et d'analyser le potentiel d'implantation d'une traçabilité des viandes bovines jusqu'au consommateur.

Plus concrètement, le projet a permis de dresser un portrait de la situation d'un échantillon d'entreprises, de connaître leur mode d'opération et de gestion des informations et de recenser les données présentes. Les chefs d'entreprises ont collaboré à la réalisation de ce projet, mettant à la disposition des enquêteurs les outils qu'ils utilisent pour la consignation des données de traçabilité.

Par ailleurs, un comité de travail composé de représentants des divers

maillons de l'industrie (production, abattage, transformation, distribution) ainsi que du gouvernement du Québec et d'ATQ a été formé pour assurer le suivi du projet. Le comité a bien identifié les diverses étapes d'un tel processus et cerné les multiples contraintes techniques qui peuvent survenir.

PORTRAIT DE LA TRAÇABILITÉ EN ENTREPRISE

Le projet a porté sur un échantillon



Certaines entreprises de grande taille semblent déjà profiter des avantages de la traçabilité en termes de développement de marché, d'appui au contrôle de la qualité et d'efficacité des opérations et de la gestion.

de 32 entreprises constituant les maillons de la chaîne de viande bovine pour l'abattage, la transformation, la distribution et les détaillants. L'échantillon enquêté était constitué d'entreprises assez hétérogènes en termes de taille ou de volume de produits qui y transitent, de diversité des activités réalisées et du niveau de complexité des processus opérationnels existant pour chacune d'elles.

La répartition des entreprises enquêtées se présente comme suit :

- 13 abattoirs (3 fédéraux et 10 provinciaux);
- 6 transformateurs faisant de la découpe de viande fraîche;
- 9 distributeurs;
- 4 détaillants.

Plus de 60 % des entreprises participantes considéraient avoir des outils en place et des données sur la traçabilité des viandes qui y transitent, soit par une gestion informatisée des données ou par une gestion manuelle (utilisation de registres papier) ou mixte (informatique et papier).

Il semble que plusieurs entreprises de grande taille profitent déjà des avantages que procure la traçabilité de la viande : le développement de nouveaux marchés, l'appui au contrôle de la qualité, une plus grande efficacité en ce qui concerne les opérations et la gestion, incluant les exercices de rappel. La mise en place d'une certaine traçabilité pour ces entreprises ne semble pas issue d'une initiative concertée ou d'une stratégie collective, mais plutôt d'une stratégie d'entreprise individuelle.

Plusieurs logiciels et équipements (lecteurs de codes à barres, balances électroniques permettant l'impression d'étiquettes, etc.) sont disponibles sur le marché pour répondre à leurs besoins de traçabilité.



© FPBQ
La traçabilité procurerait des informations additionnelles aux consommateurs en matière de mode de production, de qualité et d'origine.

PRINCIPAUX CONSTATS DU PROJET PILOTE

L'implantation de la traçabilité implique l'identification des produits et le suivi de leurs mouvements entre fournisseurs et clients. Le présent projet a permis de repérer les difficultés potentielles d'implantation de la traçabilité dans les entreprises enquêtées telles que :

- l'identification des produits;
- le maintien du lien entre les produits entrants et sortants;
- la complexité des opérations de certaines entreprises;
- la diversité des activités des entreprises de ce secteur.

Aussi, le projet démontre que la mise en place d'un processus de traçabilité au-delà de l'abattoir semble possible, mais qu'elle nécessiterait des investissements qui devront être évalués en fonction des types d'entreprises et des informations à être consignées ou échangées entre les acteurs de la filière qui sont jugées essentielles.

CE QU'IL FAUT RETENIR

Le concept d'une traçabilité complète de la ferme à l'assiette devra être précisé davantage, notamment en fonction des objectifs qui, eux aussi, devront

Plusieurs entreprises profitent déjà des avantages de la traçabilité.

être clairement identifiés. Une traçabilité complète constitue indéniablement un outil de gestion du risque sanitaire (*a posteriori*) en cas de retraits éventuels de produits non conformes. Elle peut également permettre la création d'une valeur ajoutée au produit en procurant des informations additionnelles que les consommateurs recherchent (mode de production, qualité, origine, etc.).

LA SUITE...

Le comité de suivi du projet a convenu de la nécessité de poursuivre les travaux dans une phase subséquente. Il y a tout lieu de préciser davantage les objectifs de la traçabilité, de mieux évaluer les diverses options adaptées aux réalités des entreprises et de réaliser des tests en situations réelles. Une deuxième phase permettrait donc d'aligner la réflexion en vue d'une mise en place d'une traçabilité concertée et globale.

Une partie du financement de ce projet a été assurée par Agriculture et Agroalimentaire Canada, par l'entremise du Programme canadien d'adaptation agricole (PCAA). Au Québec, la part destinée au secteur de la production agricole est gérée par le Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ) et la part destinée au secteur de la transformation est gérée par le Fonds de développement de la transformation alimentaire inc (FDTA).

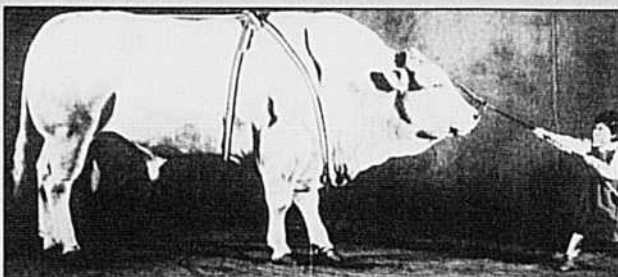


Agriculture et Agroalimentaire Canada

Agriculture and Agri-Food Canada

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

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



L'ASSOCIATION DU QUÉBEC

Maureen Landry, secrétaire trésorière
Association Blonde d'Aquitaine du Québec
1395 route 122, Bon-Consell (Québec) J0C 1A0
Téléphone : 819 336-3966
Télécopieur : 819 336-2883
Courriel : blondaquitaine@hotmail.com
ou maureen.landry@cqcable.com
Site Internet :
<http://cf.gooicities.com/blondaquitaineqc>



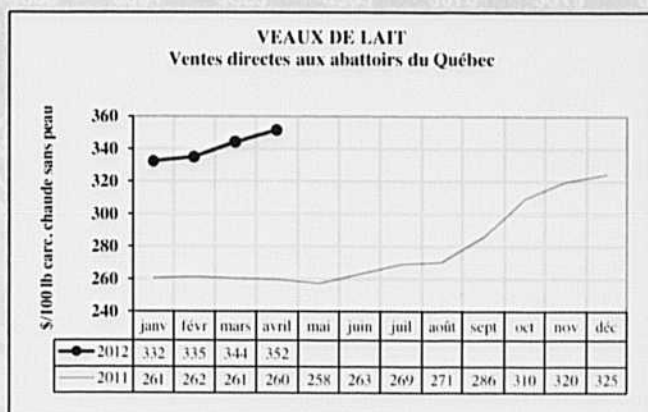
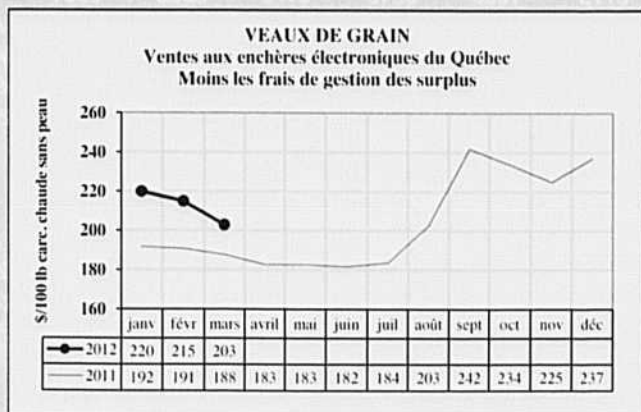
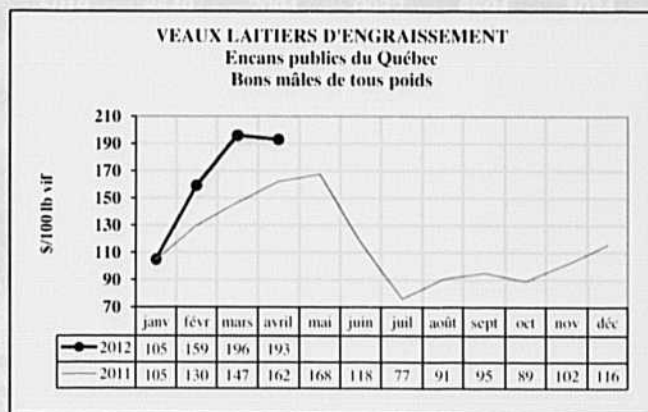
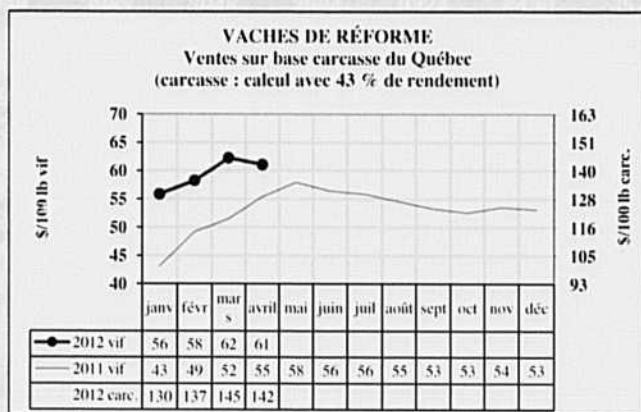
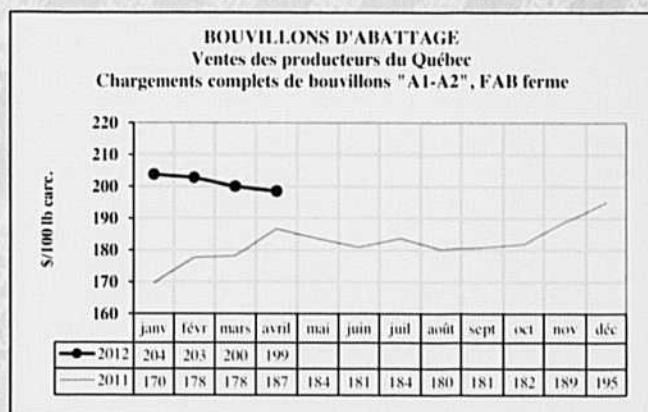
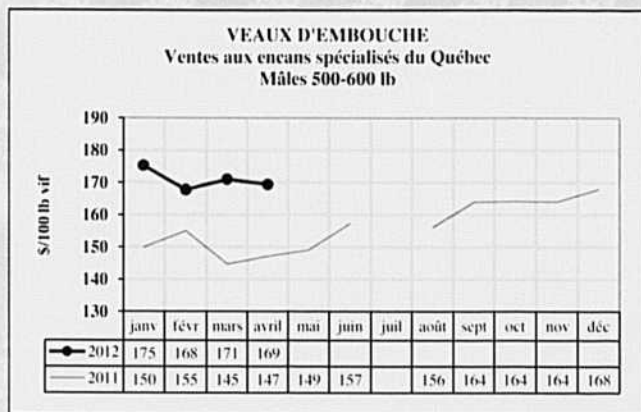
Les veaux naissent longilignes sans double musculature, le double muscle apparaît dès la 2^e semaine.

CANADIAN Blonde d'Aquitaine ASSOCIATION

Canadian Blonde d'Aquitaine
c/o CLRC, 2417 Holly Lane, Ottawa,
Ontario K1V 0M7
Tél. : 613 731-7110 • Téléc. : 613 731-0704
Courriel : cbda@clrc.ca
www.canadianblondeassociation.ca

155870

Statistiques





Vos associations

ASSOCIATION LIMOUSIN

Voici le nouveau c. a. élu à la suite de l'AGA du 31 mars 2012 : Serge Dethier, président, Marcel McDuff, vice-président, Réjean Bédard, Denis Boulerice, Luc Forcier, Claude Lavallée, André Lussier, Mario Simard et Éric Ratelle, administrateurs, et Diane Joly, secrétaire. À cette même date se tenait également l'AGA de la Station Unique Limousin. Son conseil d'administration est maintenant formé par Serge Dethier, président, Marcel McDuff, vice-président, Yves Larocque, Claude Lavallée, Jérôme Poirier, Mario Simard et Éric Ratelle, administrateurs, et Carmelle Caux, secrétaire.

Cette année, la Station Unique évaluera cinq races de taureaux à ses deux entrées d'automne 2012. Dates de naissance pour la 1^{re} entrée, du 1^{er} décembre 2011 au 28 février 2012; pour la 2^e entrée, du 1^{er} mars 2012 au 19 mai 2012.

Pour plus d'information, contactez Claude Lavallée au 514 754-6493.

Les éleveurs intéressés à inscrire des animaux aux différentes expositions 2012 sont invités à donner leur nom le plus tôt possible à l'Association.

Journée champêtre 2012, le 11 août, à la Ferme Noble Limousin de Saint-Basile, comté de Portneuf. Réjean Bédard et Dorothee Sunderland vous y attendront avec toute l'hospitalité qu'on leur connaît. Pour information : 418 329-3266. Un gros merci à cette ferme pour l'accueil chaleureux qu'elle a réservé à Jérôme Duprat et sa famille, producteurs français de Limousin venus en visite en mars dernier dans la région de Québec.

Diane Joly, secrétaire,
www.limousinquebec.com

ASSOCIATION CHAROLAIS

L'Association Charolais invite tous ses membres à participer aux expositions au cours de l'été. Le Show national Charolais se tiendra lors de l'Expo-Bœuf de Victoriaville. Nous vous y attendons en très grand nombre! La famille Éric Manningham, de Laurierville, sera l'hôte du pique-nique Charolais, le 4 août prochain.

Nous remercions infiniment Steeve Poulin pour son travail effectué à l'ACQ lors des dernières années. Nous souhaitons la bienvenue à un nouveau directeur, John Côté, de Sainte-Catherine-de-Hatley.

Pour obtenir des renseignements, consultez notre site Internet au www.charolaisquebec.qc.ca. Notre représentant

André Pérusse est toujours disponible pour répondre à vos questions au 418 423-4681 ou au info@charolaisquebec.qc.ca.

Laurent Jourdain, secrétaire-trésorier
450 799-2433

ASSOCIATION SIMMENTAL

La saison des semences bat son plein et déjà nous devons planifier la sélection de nos sujets de reproduction à l'automne. L'Association Simmental du Québec vous lance l'invitation pour assister à l'édition 2012 de la vente de femelles à la Ferme Gagnon de Chénéville, le samedi 25 septembre prochain. Ce sont des femelles de qualité qui vous seront offertes. Communiquez avec l'ASQ ou la Ferme Gagnon pour plus de détails.

Nous vous invitons également à venir nous rencontrer lors des expositions 2012. Les expositions demeurent un endroit de choix pour discuter entre producteurs et éleveurs et pour apprécier des sujets de belle qualité. Que ce soit à Saint-Hyacinthe, Rimouski, Cookshire, Québec, Brome ou Ayer's Cliff, venez appuyer nos éleveurs! Ne manquez pas également l'Expo-Bœuf à Victoriaville, du 5 au 7 octobre.

Bon été à tous!
Sandra Berthiaume, secrétaire
819 395-4453 info@simmentalquebec.ca

ASSOCIATION ANGUS

L'AGA a eu lieu le 26 février dernier à Granby. Stan Christensen, président, Pierre Laberge, vice-président, Paul Mastine, Florian Brodeur, Steven Whalen, Jérôme Richard et Chris Bushey, directeurs, forment le conseil d'administration.

Profitez des boucles Angus-ATQ pour identifier vos veaux. Ils sont admissibles s'ils sont 50 % Angus ou plus, et les étiquettes sont disponibles chez ATQ.

Le Show Junior provincial aura lieu du 6 au 8 juillet 2012 sur le terrain d'exposition à Brome. Ouvert à tous les races de boucherie. Venez encourager nos jeunes.

Dans le but de mieux servir nos membres et les producteurs commerciaux, l'Association Angus du Québec ajoute un nouveau membre à son équipe. Nous sommes présentement à la recherche d'un(e) représentant(e) à temps partiel. Consultez le www.quebecangus.ca pour tous les détails.

Trudy Beaton, secrétaire
819 877-5603

Nouvelles
PROMOTIONS 2012

VACCINS BOVINS



BOVI-SHIELD® IBR/PI3
BOVI-SHIELD® GOLD 5
BOVI-SHIELD® GOLD FP® 5
BOVI-SHIELD® GOLD FP® 5 L5
BOVI-SHIELD® GOLD FP® 5 VL5
CALFGUARD®
CATTLEMASTER® 4 +L5
CATTLEMASTER® 4 +VL5
CATTLEMASTER® GOLD FP® 5
INFORCE^{MC} 3 **NOUVEAU**
LEPTOFERM® -5
ONE SHOT®
RESVAC® 4/SOMUBAC®
SCOURGUARD^{MC} 4KC
SOMUBAC®
SPIROVAC®
ULTRABAC® -7/SOMUBAC®
TSV -2^{MC}
ULTRACHOICE® 7
ULTRACHOICE® 8
VIBRIN^{MC}



Excellents produits,
excellentes récompenses

ENDECTOCIDES



DECTOMAX® SOLUTION INJECTABLE
DECTOMAX® SOLUTION À VERSER
ALVERIN® SOLUTION À VERSER

IMPLANTS



SYNOVEX® C → 2,50\$ RABAIS PLP

AUTRES PROMOTIONS



CIDR® 1380 → 5\$ RABAIS PLP



FACTREL® 20 ML → 2\$ RABAIS PLP
FACTREL® 50 ML → 5\$ RABAIS PLP
LUTALYSE® 30 ML → 3\$ RABAIS PLP
LUTALYSE® 100 ML → 8\$ RABAIS PLP



PROGRAMME DE LOYAUTÉ PFIZER

PROMOTIONS PRINTEMPS 2012 > 1^{er} JANVIER AU 30 JUIN 2012

Pfizer Santé animale

WWW.PLP-BOVINS.CA
1 877 788-2119

® Marque déposée de Pfizer Products Inc.; Pfizer Canada Inc., licenciée. ^{MC} Marque de commerce de Pfizer Products Inc.; Pfizer Canada Inc., licenciée. [■] Marque déposée d'Interag; Pfizer Canada Inc., licenciée. ^Ω Marque déposée de Wyeth; Pfizer Canada Inc., licenciée. [†] Marque déposée de Pharmacia & Upjohn Company LLC, utilisée sous licence par Pfizer Canada Inc. ^x Marque déposée de Pfizer Inc.; Pfizer Canada Inc., licenciée. CORP C JADP05 1111 F

BMR agrizone

Fenaison |



VOS ACHATS DE FENAISSON NE SONT PAS TERMINÉS ?

Venez nous voir en magasin.

PRODUITS DISPONIBLES :

- PELLICULE ÉTIRABLE
- FILET POUR BALLE RONDE
- FICELLE À PRESSE
- TUBE ÉTIRABLE
- TOILE D'ENSILAGE
- GROS SAC POUR ENSILAGE
- BÂCHE À FOIN

PROGRAMME AVANTAGEUX

POSSIBILITÉ DE FINANCEMENT JUSQU'EN NOVEMBRE 2012.* DÉTAILS EN MAGASIN.

Avis à nos clients : *Sous réserve de l'approbation du crédit. Cette offre promotionnelle s'applique aux comptes consommateurs seulement et est en vigueur dans les magasins BMR participants. Ce plan de financement s'applique uniquement aux achats de 400 \$ (taxes incluses) et plus imputés à la carte de crédit BMR en une seule transaction. Pour la durée du plan de financement «Aucun paiement, aucun intérêt avant novembre 2012», aucun paiement mensuel minimal ne sera requis et aucun intérêt ne sera porté au compte si le solde est payé au plus tard à la fin de la période du plan de financement. Lors de la fin de la période du plan de financement sans intérêt, ou si vous êtes en défaut au terme de votre Convention de crédit, l'intérêt sera calculé au taux de 19,9% par année sur les soldes impayés. Par exemple, après la période du plan de financement ou en cas de défaut, si le solde quotidien moyen ou le montant impayé du plan de financement est de 250 \$ / 500 \$ / 750 \$ ou 1000 \$, les frais de crédit pour une période de 30 jours seront respectivement de 4,09 \$ / 8,18 \$ / 12,27 \$ ou 16,36 \$. Informez-vous en magasin pour connaître tous les détails.

Maintenant 96 points de ventes pour bien vous servir.
Consultez notre site web.

BMR
www.bmr.co