

BOWINS

du Québec

SUPPLÉMENT DE LA TERRE DE CHEZ NOUS - AUTOMNE 2008



Reportage

Un citadin passionné
d'élevage

Dossier

Toutes les facettes
de la filière bovine

Environnement

Les amas sous
examen

Le profil.

IGENITY® est l'outil génétique le plus puissant disponible aujourd'hui. Un simple échantillon d'ADN vous procurera de l'information privilégiée pratique et utilisable sur les caractéristiques affectant le classement de qualité, la tendreté, le rendement en viande rouge, le virus du BVD, la couleur du pelage, l'identification de l'ascendance et plus.

Caractéristiques de la carcasse

- Classement de qualité
- Rendement en viande rouge
- Poids de la carcasse
- Muscle long dorsal
- Épaisseur de gras
- Persillage
- Tendreté

Couleur du pelage

Identification de l'ascendant

Options :

- Virus du BVD
- Présence ou absence de cornes (certaines races)

Traits maternels reproducteurs

- Taux de gestation des taures
- Facilité de vêlage
- Durée de vie dans le troupeau

Docilité



La puissance.

En utilisant la puissance de l'ADN, le Profil IGENITY® combine de l'information pratique qui peut être utilisée sur toute la chaîne de production pour prendre des décisions plus éclairées en ce qui a trait aux saillies, à la régie et à la mise en marché des animaux.

Contactez votre représentant IGENITY® aujourd'hui au 1-877-IGENITY afin de vous procurer ce puissant outil ou visitez le www.igenity.com.



© IGENITY® est une marque déposée de Merial Limitée. © 2008 Merial Canada Inc. Tous droits réservés.
IGN-08-3006-BJA(F) MERG-1001



www.igenity.com 1-877-IGENITY

Vos collaborateurs

Une équipe
enthousiaste à
votre service



Michel
BEAUNOYER



Nathalie
CÔTÉ



Martin
MÉNARD



Marie-Isabelle
MARTINEAU



Jean-Sébastien
LAFLAMME



Sonia
DUMONT



Jean-Philippe
BLOUIN



Pierre
DESARANLEAU



André
CÉCYRE



Jocelyn
MAGNAN



André
ROY



Anne-Marie
CHRISTEN



Vincent
CLOUTIER



Robert
PRÉVOST

Sommaire

Automne 2008

4 ÉDITORIAL

Levinoff-Colbex : le nouveau conseil d'administration est aux commandes

6 REPORTAGE

Un citadin devenu éleveur de bovins

10 PROMOTION

Le Veau de lait du Québec présent à l'hommage de sœur Angèle

12 DOSSIER FILIÈRE BOVINE

- Tour d'horizon
- À la fois extensive et intensive
- La transformation : entre les mains de quelques joueurs
- De l'épicerie à l'assiette
- Au-delà de nos frontières

20 FPBQ INFO

Des portes ouvertes qui font sourire

23 MISE EN MARCHÉ

Veaux de lait : c'est la référence de production qui compte!

26 CIAQ

Augmentation du coût des intrants : avez-vous le bon type de vache?

30

EXPERTISE VÉTÉRINAIRE

La pharmacie vétérinaire du producteur

32

ENVIRONNEMENT

Les amas sous examen

36

MISE EN MARCHÉ

Des services accrus pour les producteurs de bouvillons d'abattage

38

PATBQ

Quel programme d'évaluation génétique choisir?

42

BILLET

Nouveau positionnement stratégique

43

MISE EN MARCHÉ

Un nouveau partenariat : veaux d'embouche à bouvillons d'abattage

45

VOS ASSOCIATIONS

Nouvelles des races pures

46

STATISTIQUES

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

RESPONSABLES À LA FÉDÉRATION

Gaëtan Bélanger
Nathalie Côté

RÉDACTEUR EN CHEF

DÉLÉGUÉ AUX MAGAZINES
Michel Beaunoyer

SECRÉTAIRE DE PRODUCTION

Lorraine Trottier

CONCEPTION GRAPHIQUE

La Terre de chez nous

COORDONNATRICE DE PRODUCTION

Carole Lalancette

INFOGRAPHIE

Jocelyne Carrier
Nancy Litjens

PUBLICITÉ

Courriel : pub@laterre.ca

DIRECTEUR DES VENTES

André Savard, poste 7221

COORDONNATEUR VENTES ET MARKETING

Réal Loiseau, poste 7276

REPRÉSENTANTS AU QUÉBEC

Christian Guinard, poste 7271
Sylvain Joubert, poste 7272
Sylvain Lalonde, poste 7576

AGENT PUBLICITAIRE HORS QUÉBEC

Daniel Lamoureux, poste 7275

CONSULTANT HORS QUÉBEC

Jacques Long
Tél. : 905 335-5700
Télé. : 905 335-5001
Courriel : jlong@laterre.ca

TIRAGE ET ABONNEMENTS

Marie-Josée Rheault, poste 7290

IMPRESSION

Imprimerie Solisco

DÉPÔT LÉGAL

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

Prochaine parution

5 février 2009

Réservation d'espace publicitaire

15 janvier 2009

Matériel publicitaire

22 janvier 2009

PHOTO DE LA PAGE COUVERTURE : BEATRIZ SALAS

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.

Levinoff Colbex :

Le nouveau conseil d'administration est aux commandes



L'hiver dernier, une tournée des régions du Québec a été organisée afin de consulter les producteurs quant à la capitalisation de l'abattoir Levinoff-Colbex. Ces rencontres ont permis aux producteurs de transmettre des messages clairs à leurs dirigeants dans le dossier de l'abattoir Levinoff-Colbex.

UNE NOUVELLE GOUVERNANCE

En parallèle à l'engagement collectif que les producteurs ont pris en assemblée générale relativement à la capitalisation de 30 M\$ dans leur abattoir, ils ont émis le souhait que sa structure de gouvernance soit revue, tout comme la transmission d'informations aux producteurs. C'est dans cette foulée qu'un nouveau conseil d'administration a récemment pris les rênes de l'entreprise. Ce nouveau conseil, dont la composition complète est présentée à la section « FPBQ Info », est passé de quatre à huit personnes, dont trois proviennent maintenant de l'externe de nos structures syndicales. Leur expertise et leur expérience sont autant d'atouts sur lesquels l'entreprise peut compter. Conformément aux attentes des producteurs, le conseil d'administration est autonome dans ses décisions et bénéficie de la latitude nécessaire pour la bonne marche de l'abattoir.

Ainsi, à la demande de la Fédération des producteurs de bovins, le nouveau conseil d'administration doit diligemment prendre en charge les dossiers touchant, entre autres, le plan stratégique de l'entreprise, la gestion des opérations, puis l'aspect communicationnel. En effet, il incombera à l'entreprise de déterminer l'information qu'elle souhaite rendre disponible, tant sur le plan public qu'à l'intention des producteurs de bovins de réforme. Notre Fédération agira donc en tant que courroie de transmission pour l'information destinée aux producteurs.

UNE DÉCISION D'AFFAIRES HISTORIQUE

La capitalisation de l'abattoir, à hauteur de 30 M\$ sur un horizon de cinq ans, constitue certes une décision historique ayant exigé courage et vision de la part des producteurs, ces derniers étant pleinement conscients de l'importance de maintenir les activités de Levinoff-Colbex afin de sécuriser l'écoulement de leur produits et pour stimuler la compétition sur les marchés. Cette orientation est tout à l'honneur des producteurs qui l'ont prise. Par cette décision, les producteurs mettant en marché des bovins de réforme ont donné le mandat à la Fédération des producteurs de bovins de prélever une contribution de 53,86 \$ par bovin de réforme. Le règlement permettant d'en assurer la perception a été approuvé par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec en mai 2008 et la Fédération est à mettre en œuvre les moyens nécessaires pour concrétiser la volonté des producteurs. Dans le secteur vache-veau, la contribution sera retenue à même l'avance d'ASRA prévue au mois de novembre. Pour leur part, les producteurs laitiers recevront une facture au cours du même mois. Dans les deux cas, un taux de réforme moyen sera appliqué sur l'inventaire du producteur, qui a été mis à jour récemment. Puisque la contribution ne couvre qu'une demi-année en 2008, le montant prélevé sera de 26,93 \$ par bovin réformé (53,86 \$ ÷ 2).

Il est de notre responsabilité, producteurs, de répondre à nos engagements collectifs. Puisque

l'abattoir Levinoff-Colbex est un outil collectif qui procure des avantages à tous les producteurs qui mettent en marché des bovins de réforme, tous doivent, en toute équité et en toute solidarité, y contribuer. De surcroît, à la suite d'une résolution adoptée lors de notre dernière AGA, un plan d'action a récemment été adopté en vue d'étudier les diverses formes possibles de reconnaissance de la participation financière des producteurs dans Levinoff-Colbex. Ainsi, les divers scénarios seront étudiés et présentés aux producteurs en vue d'une décision finale à l'AGA 2009 de la Fédération des producteurs de bovins. Chose certaine, la Fédération compilera les montants payés par chaque producteur ainsi que les bovins de réforme qu'ils ont mis en marché conformément au règlement de mise en marché.

UN ACCOMPAGNEMENT ESSENTIEL

L'implication des producteurs dans Levinoff-Colbex est cruciale et contribue également à sécuriser de nombreux emplois dans l'économie. Pour cette raison, notamment, les producteurs s'attendent toujours à ce que les deux paliers de gouvernement l'appuient. À cet égard, les discussions se poursuivent avec Investissement Québec, et nous espérons que le gouvernement du Parti conservateur, récemment reporté au pouvoir, concrétisera son engagement de soutenir le secteur de l'abattage au Canada.

Michel Dessureault



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

COMITÉ EXÉCUTIF

Président

Michel Dessureault

Vice-président

Denys Beaudet

Membres du Comité

Alain Juneau
Claude Viel
Michel Daigle

PERSONNEL

Secrétaire général
Gaëtan Bélanger
gbelanger@upa.qc.ca

Secrétaire adjoint

Vincent Cloutier
vincentcloutier@upa.qc.ca

Directrice administrative

Chantal Bruneau
cbruneau@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché

Bovins de réforme - Veaux laitiers - Veaux d'embouche
Maxime Legault
mlegault@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché

Bouvillons d'abattage
André Roy
aroy@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché

Veaux de grain
Réal Daigle
rdaigle@upa.qc.ca

Directeur, développement d'affaires et de la mise en marché - Veaux de lait

Louis Hébert
louishebert@upa.qc.ca

Programme de paiements anticipés

Denis Massey
dmassey@upa.qc.ca

Communications

Sonia Dumont
sdumont@upa.qc.ca

Statistiques et marchés

Ann Fornasier
aforناسier@upa.qc.ca

Environnement et assurance de la qualité

Nathalie Côté
ncote@upa.qc.ca

Production et recherche

Jean-Sébastien Laflamme
jeanslaflamme@upa.qc.ca

Secrétaire de direction

Noëlla Morrissette
nmorrissette@upa.qc.ca

Passionné d'élevage

Un citadin devenu éleveur de bovins

MARTIN MÉNARD
Journaliste

Une personne qui quitte le centre-ville de Montréal pour se lancer dans l'élevage bovin, sans aucun antécédent agricole représente tout un défi. C'est un peu l'histoire d'Antonio Calvarese, propriétaire d'une petite exploitation agricole dans le canton de Havelock, une localité au sud de Montréal.

SON HISTOIRE

Sa première vie s'est déroulée en tant que linotypiste. Un métier où il concevait les matrices pour l'impression à grande échelle de journaux ou de magazines. Sa deuxième vie a laissé place à un rêve : celui de vivre près de la nature, plus particulièrement à élever des veaux d'embouche. Pour concrétiser son rêve, M. Calvarese s'achète une ferme de 265 arpents, dont 65 en pâturage, et se marchande un troupeau. La mode était à l'époque aux dociles Hereford, et c'est sur cette race qu'il jeta son dévolu. Quelques années ont passé avant qu'il ne se procure sa première vache croisée. Une vache qui a eu l'effet d'une bombe sur sa ferme. Les veaux qu'elle produisait étaient plus gros et affichaient une meilleure croissance. Après quelques lectures, il découvrit qu'une production de veaux de qualité passait par un bon croisement de vaches maternelles. Des vaches avec une génétique spécifique autant au niveau du pis que des pieds. Bref, son constat était clair : il fallait changer le troupeau. Ces recherches pour un nouveau troupeau le mènent jusque dans l'Ouest canadien d'où il fait venir 25 vaches Angus-Simmental avec comme terminal, un musclé Charolais. Jusque-là tout va bien. Mais, à la suite d'un élan mal calculé, son taureau se brise l'organe...

Étant alors en pleine période de saillie, il faut trouver un autre géniteur, et vite. Après quelques recherches, le seul can-

didat disponible est un Angus. Mais M. Calvarese est septique, car il sait qu'un terminal ne doit pas être de



même race. Il tente toutefois l'expérience. Surprise! Les résultats sont excellents. La génétique du père est bonne puisque les veaux ont un très bon gain de poids en plus d'une forme musclée. Parce qu'on ne change pas une recette gagnante, c'est toujours ce même taureau qui le sert aujourd'hui. D'ailleurs, M. Calvarese en est d'autant plus fier, car il a remporté en 2006 le méritas d'argent décerné par la PATBQ. Un méritas qui devient particulièrement honorifique pour une personne qui ne s'y connaissait pas énormément en agriculture il n'y a pas si longtemps.

SA FAÇON D'ÊTRE ÉLEVEUR

Pour Tony Calvarese, la base de l'élevage réside dans l'alimentation. « Je ne néglige jamais la qualité et la quantité de nourriture pour mes bêtes. Je le fais pour avoir de bons rendements, mais aussi parce que je veux que mes animaux soient bien ». Ainsi, en été, aussitôt que les pâturages commencent à être moins productifs, il leur donne un mélange de foin et de drêche. Lorsque les pommiers sont récoltés, il profite des restants de pommes à jus de ses voisins pour gâter son troupeau. En vérité, quel animal

refuserait une bonne pomme sucrée? La drêche étant une denrée sujette au gel, il sert à ses animaux, de décembre à avril, un mélange de grains (maïs-orge-blé) et de fourrage de deuxième coupe. M. Calvarese accorde également beaucoup d'attention à ses bêtes. « Lorsque j'ai eu mon troupeau, les vaches étaient très farouches. Dans l'ouest, elles ne voyaient pratiquement jamais d'humains. J'ai donc passé plusieurs heures à m'asseoir près d'elles, à les nourrir manuellement avec du grain. Graduellement, après un an, elles se sont acclimatées à ma présence et aujourd'hui, je peux les approcher comme je le veux ».

Concernant la gestion des naissances, M. Calvarese est présentement dans un processus de devancement des dates. Il veut que ses vaches vêlent plus tôt. Son objectif : le mois de décembre. Le principal avantage pour lui concerne la mise en marché, car d'après ses observations, les prix sont généralement plus élevés au mois de septembre. Les veaux nés en décembre auront donc un poids qui lui semble idéal - environ 650 lb - quand viendra le temps de les vendre. Mais la route vers son objectif n'est pas sans obstacle. Amener les vêlages en décembre signifie que les naissances devront progressivement passer par des mois difficiles comme janvier, février et mars. Et à cet effet, il a déjà essuyé des pertes occasionnées par des naissances ayant lieu lors de températures particulièrement froides.

SA GESTION DES PÂTURAGES

Antonio Calvarese prône une rotation rapide de ses pâturages. Ces derniers ne sont pas énormes en superficie alors il veut éviter qu'ils soient surbrouvés. Quatre à sept jours maximum et le troupeau change d'emplacement. Ses terres étant à prédominance de sable, il utilise du trèfle et du mil. Son sol est pour lui plus productif s'il garde la couche nutritive en surface, c'est pourquoi il ne laboure pas. Il se contente plutôt de passer une petite herse à pacage afin d'étendre les dépôts fécaux, par la suite il ajoute le fumier, étend la semence à la volée et finit avec un coup de herse.

SES ÉQUIPEMENTS

Au-delà des équipements de base

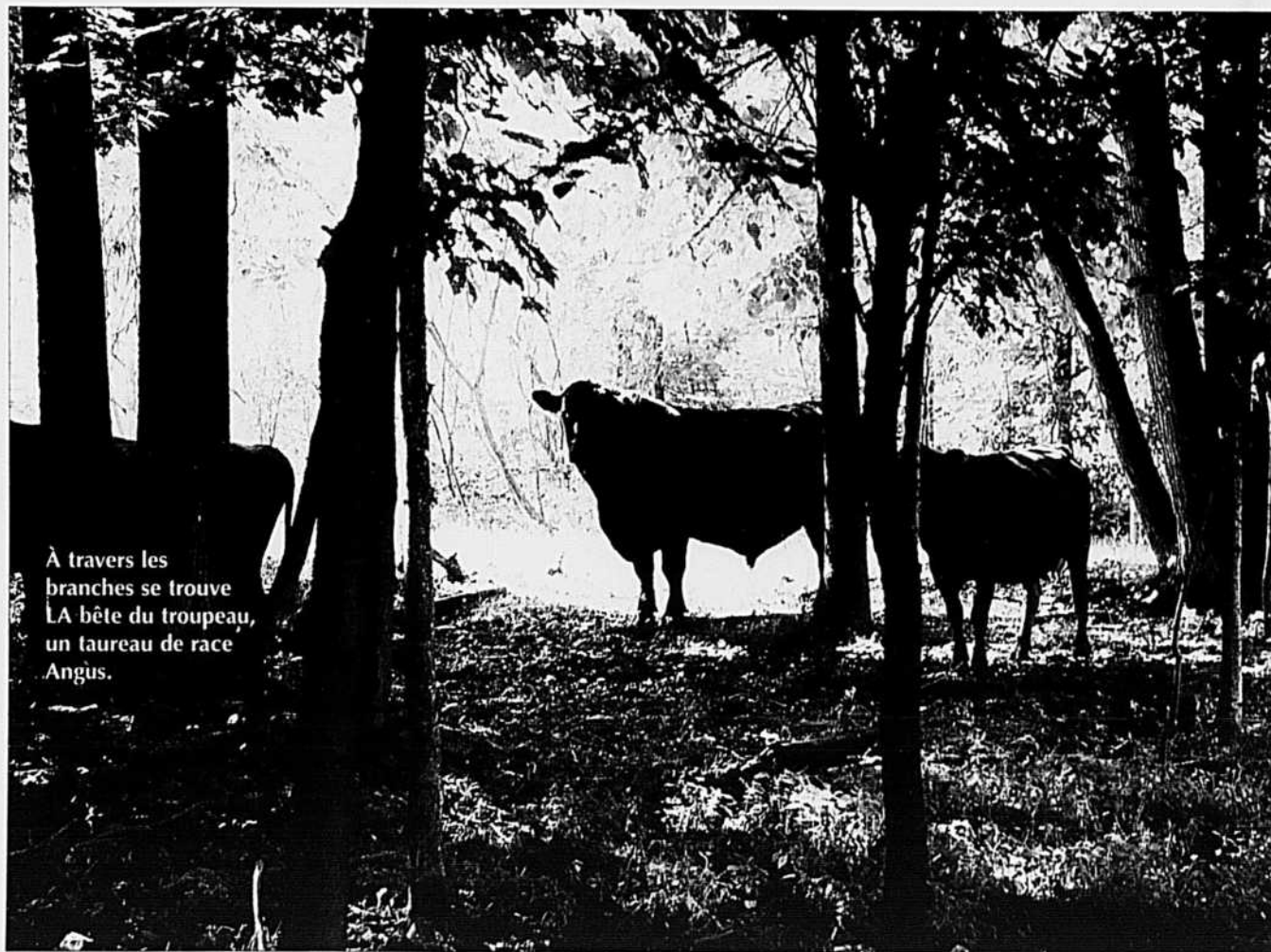
pour nourrir et abriter le bétail, M. Calvarese parle avec fierté de sa cage de contention et de son corral à bétail. Il a mis la main sur cet équipement usagé, et pour lui, c'est le meilleur investissement en infrastructure qu'il ait pu faire. Même si la taille de son troupeau n'est pas énorme, la manipulation des bêtes se fait beaucoup plus facilement. Il a également acquis des mangeoires en ciment qui lui permettront d'offrir la nourriture à ses bêtes de façon plus propre. Outre son étable à circulation libre, M. Calvarese songe peut-être à se construire un autre abri pour animaux. En fait, il ne cache pas que si les conditions s'y prêtent, il aimerait garder ses veaux plus longtemps afin d'en faire la semi-finition. Mais la grande question des éleveurs de bovins concerne le sort relié à leur marché. M. Calvarese n'y fait pas exception et avant d'investir davantage, il veut voir l'orientation que prendra le secteur bovin. Présentement, c'est à titre de passion qu'il s'occupe de sa production, car l'ar-



Le corral à bétail de M. Calvarese est devenu un outil indispensable.

gent pour l'amélioration de ses infrastructures provient majoritairement de son métier à temps partiel comme agent immobilier. Advenant qu'il fasse

de la semi-finition, il n'aura plus le temps pour un deuxième emploi, d'où l'importance de s'assurer que le marché est rentable.



À travers les branches se trouve LA bête du troupeau, un taureau de race Angus.



Voici la réserve de drêche et de foin de M. Calvarese. Un nouvel arrivage en automne lui assurera d'alimenter son troupeau jusqu'aux gelées.

UN BEAU COIN DE PAYS

Si vous n'avez rien à faire par un beau dimanche, je vous recommande une petite promenade dans le coin d'Hemmingford où se trouve le canton d'Havelock. Le coin est très beau, par-

ticulièrement en automne alors que les nombreux vergers vous offrent leur production. L'architecture anglaise est à l'honneur, et vous trouvez certains vestiges des premiers occupants, lesquels étaient principalement des

loyalistes, des Irlandais et des Écossais. Chez M. Calvarese se trouve d'ailleurs une jolie maisonnette datant de la fin des années 1700. L'ancienne laiterie de même que sa grange ont également un beau cachet.



GROBER
(QUÉBEC) INC.

*Beaucoup plus
qu'un lait...*

Un savoir-faire !

Consultez nos spécialistes



**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, chevreaux et poulains

**2355, rue Canadien
Drummondville (Qc) J2C 7W1**

Info Production : (450) 796-5874 (poste 227)

Administration : (819) 475-6317

Le Veau de lait du Québec

Présent à l'hommage de soeur Angèle

MARIE-ISABEL MARTINEAU

Agente de promotion et de développement,
Veau de lait du Québec

C'est avec grand plaisir que le *Veau de lait du Québec* a accepté l'invitation de

l'agence *Armagon* d'être l'un des 17 partenaires-exposants présents à la grande fête champêtre en hommage à la très populaire soeur Angèle.

Le 18 juin dernier, sous la présidence d'honneur de Ginette Reno, 300 invités, dont les membres de la presse gastronomique, des personnalités de la colonie artistique et des grands noms de la cuisine, se sont réunis pour prendre la crémaillère de la nouvelle résidence de soeur Angèle. Une demeure centenaire rénovée grâce à la générosité de nombreux amis et partenaires.

Pour l'occasion, toute l'équipe du *Veau de lait du Québec* était présente et a mis la main à la pâte pour offrir aux convives une dégustation de produits digne des grands restaurants.

AU MENU :

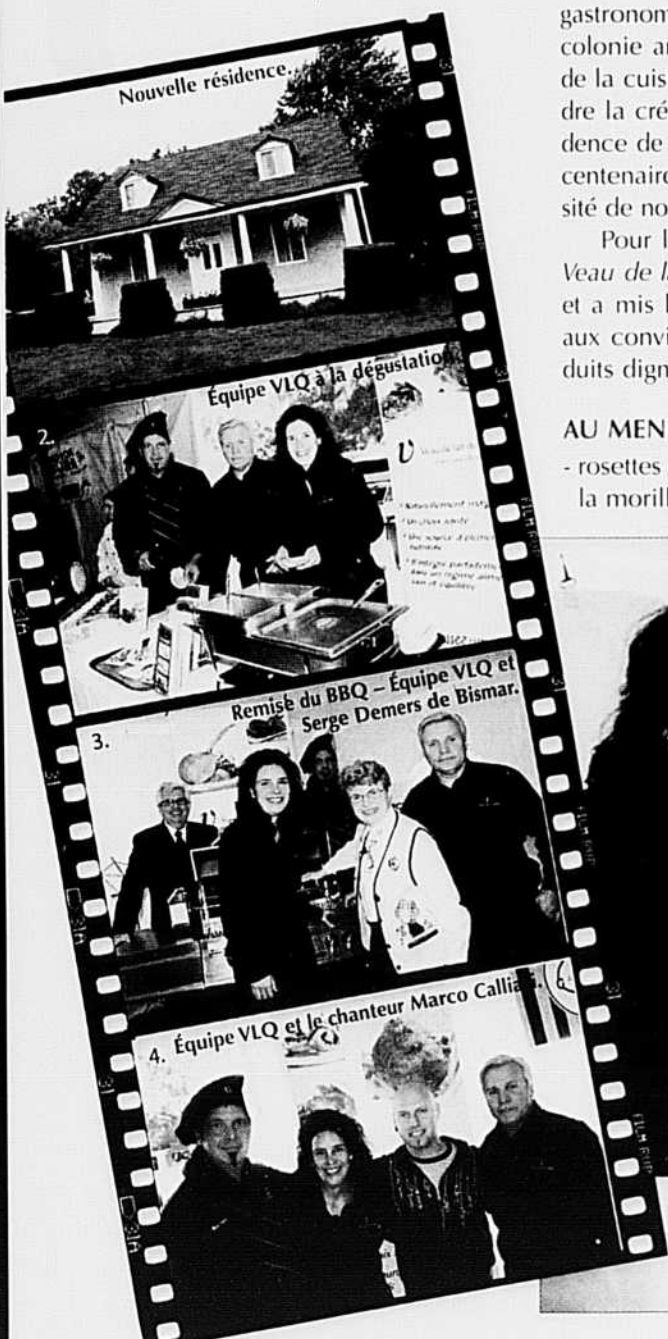
- rosettes de Veau de lait du Québec à la morille, sauce forestière, accom-

pagnées de pommes de terre grillées;

- rosettes de Veau de lait du Québec à la bette à carde et au sésame, sauce grenade piquante, accompagnées d'un riz aux légumes.

Les commentaires ont été unanimes : dégustation de qualité supérieure, viande savoureuse, tendre à souhait, etc.

De plus, en collaboration avec l'entreprise *Bismar*, fabricant de BBQ de type industriel, le *Veau de lait du Québec* a gracieusement offert à soeur Angèle, un BBQ haut de gamme qui cadrera parfaitement avec ses activités professionnelles. Nul besoin de mentionner que la « fête » était des plus radieuses et des plus reconnaissantes de cette attention inattendue et toute particulière. Une très belle activité promotionnelle qui a permis au *Veau de lait du Québec* de se démarquer!



Photos: Veau de lait du Québec



**ACQUÉRIR DE L'ÉQUIPEMENT AGRICOLE
PLUS PERFORMANT TOUT EN PROFITANT
D'UN APPUI FINANCIER, C'EST PLUS
QU'UNE BONNE AFFAIRE.**

Mille et une mesures d'efficacité énergétique.
Mille et une solutions d'affaires.

Pour vous aider à réaliser des économies d'énergie et à optimiser les performances énergétiques de votre entreprise agricole, Hydro-Québec vous offre des appuis financiers aux fins de l'acquisition d'équipements tels que :

- des tapis chauffants ;
- des ventilateurs ;
- des moteurs triphasés ;
- des échangeurs à plaques ;
- des produits d'éclairage.

Programme
Produits efficaces – Équipement agricole
www.hydroquebec.com/affaires

UN CHOIX D'AFFAIRES RENTABLE ET RESPONSABLE.

La filière bovine en Amérique du Nord

Tour d'horizon

L'industrie bovine est en constant changement. Parfois rapidement, parfois lentement, mais sûrement. Le dossier de cette édition de Bovins du Québec présente les tendances majeures, propres à chaque maillon de la filière, qui ont caractérisé son évolution en Amérique du Nord depuis quelques années.

JEAN-SÉBASTIEN LAFLAMME
Agronome, agent de développement et recherche, FPBQ

Les tendances sont présentées à l'échelle nord-américaine puisque la structure de la filière est similaire entre le Canada et les États-Unis. En fait, l'intégration de l'industrie bovine entre les deux pays a été accélérée par la signature de l'ALENA en 1992. Cet accord a aplani les obstacles commerciaux. Ainsi, les grandes tendances quant à l'évolution

des cheptels et de la taille des fermes, de l'industrie de la transformation et de la distribution, ainsi que des besoins des consommateurs sont relativement semblables des deux côtés de la frontière.

Comme vous le constaterez à la lecture de ces articles, la filière bovine nord-américaine n'échappe pas aux grandes tendances observées de façon générale dans le monde agroalimentaire. Concentration et spécialisation du secteur tissent la trame de fond. C'est la tendance lourde.

Les données proviennent d'un rapport réalisé par la firme Écoressources Consultants pour le compte de la Fédération des producteurs de bovins du Québec. La réalisation de cette étude a été rendue possible grâce au financement du Programme d'appui aux initiatives des tables filières d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du ministère de l'Agriculture, Pêcheries et Alimentation du Québec.



Photo : FPBQ

Production bovine

À la fois extensive et intensive

La production bovine est une industrie majeure en Amérique du Nord. Au Canada, la vente de bovins et de veaux représente plus de 5,5 milliards de dollars, soit environ 17 % des recettes agricoles totales. Les États-Unis ne sont pas en reste, avec une capacité de production presque dix fois supérieure à celle du Canada.

Le nombre d'exploitations en production bovine est en constante diminution (10 % en cinq ans au Canada), en particulier les entreprises de petite taille. En parallèle, les entreprises de grande taille accaparent une part de plus en plus importante du cheptel. Les entreprises se spécialisent aussi. Les fermes naisseurs-finisisseurs de bovins de boucherie se font de plus en plus rares. Le cycle de production s'est segmenté vers trois types de fermes spécialisées : naisseur, semi-finition et finition.

LE PARCOURS DU BŒUF

La production du veau d'embranchement se fait en grande majorité de façon extensive. Les trois-quarts des entreprises sont exploitées à temps partiel en

Amérique du Nord. Une mince proportion des exploitations possède plus d'une centaine de têtes, le seuil que l'on peut considérer pour que l'exploitant soit à temps plein.

La phase de semi-finition, où les veaux sont engraisés avec des aliments à faible valeur énergétique jusqu'à environ 850 livres, se fait de plus en plus sur les exploitations vache-veau ou dans les parcs d'engraissement. Les exploitations spécialisées en semi-finition ont diminué fortement au Canada et aux États-Unis (40 % depuis dix ans).

La finition des veaux, dernière étape avant l'abattoir, se pratique de façon intensive. La production se fait dans une très forte proportion par des entreprises de très grandes tailles et fortement capitalisées. Les économies d'échelle sont importantes pour ce segment. Quelques 35 entreprises produisent 60 % de la production albertaine. Aux États-Unis, une soixantaine d'entreprises possèdent le quart des bovins d'abattage américains. À titre d'exemple, la compagnie Five Rivers Ranch Cattle Feeding a, à elle seule, quatre fois la capacité de produc-

tion de l'ensemble des producteurs du Québec avec 811 000 têtes en 2007.

L'AXE EST-OUEST

La production bovine en Amérique du Nord est divisée selon un axe est-ouest. Au Canada, les provinces de l'Ontario et du Québec se sont spécialisées davantage dans la production laitière alors que l'ouest, principalement l'Alberta, s'est spécialisé dans le bovin de boucherie. La suppression du Tarif de la Passe du Nid-de-Corbeau en 1995, qui permettait le transport des céréales de l'ouest du pays vers l'est à des tarifs avantageux, a davantage accentué cette spécialisation.

Idem pour les États-Unis. On retrouve la moitié des exploitations vache-veau dans les plaines des États-Unis, à l'ouest du Mississippi. La concentration est encore plus marquée pour la finition des bouvillons. Les facteurs climatiques et géographiques favorables, la disponibilité des céréales et la proximité des grands abattoirs expliquent la forte présence de la production dans ces régions.



Les entreprises de grande taille accaparent une part de plus en plus importante du cheptel.

Photo : FPRC

Transformation du boeuf

Entre les mains de quelques joueurs

Le secteur de la transformation du bœuf en Amérique du Nord a beaucoup évolué au cours des dernières années. Les activités de transformation se sont concentrées, spécialisées et même déplacées!

CONCENTRATION

Le secteur a connu son lot d'acquisitions et de fusions. Quelques entreprises occupent maintenant la majorité du marché. Aux États-Unis, les quatre plus grands transformateurs effectuent 70 % de l'abattage. Au Canada, deux abattoirs traitent plus de 60 % des bovins. En dix ans, la part des marchés des quatre plus gros abattoirs cana-

diens est passée de 65 à 90 %. La transformation du bœuf est beaucoup plus concentrée que celle de la volaille ou du porc, probablement en raison des faibles marges présentes dans l'industrie.

Tyson Foods est actuellement le plus important transformateur de bœuf en Amérique du Nord, avec une capacité d'abattage de 32 000 têtes par jour. Cargill Meat Solutions suit de près, avec une capacité de 29 000 têtes par jour. Ces deux joueurs risquent toutefois de se faire détrôner prochainement par JBS Swift & Co. (capacité actuelle : 15 850 têtes par jour). Cette entreprise brésilienne, qui

est déjà le plus important transformateur de bœuf au monde, a proposé d'acquérir National Beef Packing (14 800 têtes par jour) et Smithfield Beef Group (7 600 têtes par jour). Cette transaction est actuellement sous analyse en vertu de la loi sur la concurrence. Si celle-ci se concrétise, JBS Swift & Co. deviendrait la plus grande firme d'abattage aux États-Unis, avec une capacité de 38 250 têtes par jour.

SPÉCIALISATION ET DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS

La spécialisation des abattoirs s'est accrue depuis les dernières décennies. En 1980, 68 % de l'ensemble des

usines de transformation de bœuf américaines abattaient à la fois des bovins d'engraissement et de réforme. En 2005, cette proportion était réduite à 43 %.

Les transformateurs ont aussi développé de nouveaux produits. Dans les années 70, les détaillants recevaient la viande sous forme de carcasses ou de demi-carcasses. Depuis le début des années 90, la grande majorité de la viande est maintenant vendue sous forme de bœuf en caisse (boxed beef) qui consiste en des coupes primaires ou subprimaires désossées et emballées sous vide. La vitesse de production, le volume produit en fonction de l'espace disponible ainsi que les coûts de transport moindres pour le bœuf en caisse comparativement à la carcasse entière justifient cette orientation prise par les transformateurs. De plus, les détaillants peuvent acheter les coupes en fonction des préférences des consommateurs plutôt que de mettre en vente toutes les coupes de la carcasse.

Depuis quelques années, les transformateurs offrent aussi aux détaillants

des produits de bœuf en portions individuelles, prêts à être directement placés sur les présentoirs sans autre transformation ou emballage (produits « case ready »). Ils peuvent donc être achetés tels quels par les consommateurs. Ce type de produit, dont la popularité est croissante, permet notamment à des détaillants n'ayant pas de boucherie sur place de vendre des coupes de viande. À titre d'exemple, Wal-Mart vend uniquement ce type de produit depuis 2001.

DÉPLACEMENT

Depuis 25 ans, tant aux États-Unis qu'au Canada, on observe un déplacement des abattoirs des zones urbaines regroupant les consommateurs vers les zones rurales où se fait la production. Ce changement s'explique par des coûts de terrain et du travail moins élevés en zones rurales, par des restrictions environnementales moins sévères ainsi que par l'amélioration des techniques d'emballage du bœuf.



La grande majorité de la viande est maintenant vendue sous forme de bœuf en caisse (boxed beef) qui consiste en des coupes primaires ou subprimaires désossées et emballées sous vide.

Le Limousin

Le LIMOUSIN
une race terminale acceptée chez VSC
(Viandes Sélectionnées des Cantons)

Un choix ÉVIDENT!

À NE PAS MANQUER
Vente de taureaux approuvés en station : février et avril 2009

Merci aux acheteurs, commanditaires et consignataires de la vente de femelles

Moyenne des ventes en station d'épreuve au Québec pour 2007/2008	
AA	2 088,33 \$
CH	2 792,86 \$
HE	1 693,50 \$
SM	2 022,00 \$
LIMOUSIN	3 138,40 \$
SA	1 979,00 \$

Association des éleveurs LIMOUSIN du Québec

Claude Lavallée,
secrétaire propagandiste
989 Gadbois, Beloeil
(Québec) J3G 3X6

Tél.: 450 464-6493
Fax: 450 464-9401

c. élec.: claudio.lavallee@sympatico.ca
www.limousinquébec.com

De l'épicerie à l'assiette

La dernière étape du parcours

Le binôme production-transformation du secteur bovin fait face à une très grande concentration de la distribution et du détail, particulièrement au nord du 45e parallèle. Au Canada, les cinq plus grandes chaînes de supermarchés accaparent 90 % des ventes. La même situation prévaut au Québec, où les trois principales chaînes de supermarchés (Provigo-Loblaws, Metro-Richelieu, IGA-Sobeys) occupent 80 % des parts de marché. En guise de comparaison, le secteur du détail est beaucoup moins concentré aux États-Unis. Les quatre plus grandes firmes du secteur n'y accaparent que le tiers des ventes.

Dans les deux pays, les parts de marché des plus gros détaillants sont en croissance. Les petites épicerie traditionnelles perdent de l'importance au profit des très gros détaillants. Par exemple, Wal-Mart est le plus grand détaillant d'aliments aux États-Unis avec 11 % des ventes de nourriture destinée à être consommée à la maison.

LE BŒUF DANS VOTRE ASSIETTE

Le consommateur nord-américain est un des plus grands mangeurs de bœuf au monde. Un américain mange deux fois plus de bœuf qu'un Européen. La consommation de bœuf par personne est toutefois en baisse au profit du poulet, au Canada comme aux États-Unis. Il est donc important que l'industrie du bœuf soit à l'affût des tendances de consommation pour s'adapter aux nouveaux besoins des consommateurs.

Le bœuf est majoritairement consommé frais, surtout sous forme de bœuf haché et de steak. Le bœuf haché est le produit de bœuf le plus consommé, tant à la maison qu'au restaurant. Les trois-quarts des ventes de bœuf dans les restaurants sont servis sous forme de hamburgers. Les restaurants

de type « steak house » ont connu une popularité croissante au cours des dernières années, mais qui tend à s'essouffler en raison de l'augmentation du prix du steak et du ralentissement de l'économie.

QUELQUES TENDANCES DE CONSOMMATION

De façon générale, les Nord-Américains manquent de temps et recherchent des solutions repas à préparation rapide. Les produits de bœuf précuits, dont la préparation ne requiert que le préchauffage, connaissent une popularité croissante. Certains consommateurs sont aussi à la recherche de

produits de niche, de qualité, offerts dans les commerces de quartier de plus petite taille. Le choix santé peut aussi s'avérer un critère de choix des consommateurs avec une préférence pour des découpes de bœuf plus maigres.

Les marchés de créneau, bien qu'ils ne représentent qu'une faible part du marché, sont en croissance. Les ventes de bœuf naturel, sans hormone ni antibiotique, sont en augmentation aux États-Unis (20 % en 2005). Toutefois, le marché semble vite s'être saturé aux États-Unis. Les primes offertes aux producteurs pour mettre en marché un tel produit ont chuté en quelques mois en 2007.

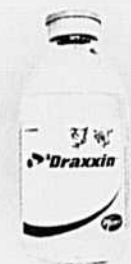


Le bœuf est majoritairement consommé frais, surtout sous forme de bœuf haché. Il est le produit de bœuf le plus consommé, tant à la maison qu'au restaurant.

**DÈS LEUR ARRIVÉE AU PARC D'ENGRASSEMENT,
ÉPARGNEZ ET PROTÉGEZ-LES TOUS
CONTRE LES PRINCIPAUX RISQUES POUR LEUR SANTÉ**



Draxxin® vous offre commodité et tranquillité d'esprit :
une seule dose, donc moins de manipulations et
moins de stress



Consultez votre médecin vétérinaire au sujet de Draxxin®.

Pfizer Pfizer Santé animale

Draxxin®

® Draxxin est une marque déposée de Pfizer Products Inc., Pfizer Canada Inc., licencié: DXN C JADP01 0708 F

La planète boeuf

Au-delà de nos frontières

Le Canada et les États-Unis sont deux joueurs majeurs sur le plan du commerce international. Depuis 1995, le Canada est un exportateur net de viande de bœuf et est devenu le troisième exportateur mondial en importance avec 10 % du commerce international. Les exportations de bœuf ont augmenté de façon constante jusqu'en 2003, année de la crise de la vache folle. La faible valeur du dollar canadien a encouragé cette situation. De leur côté, les États-Unis sont les premiers importateurs de bœuf au monde avec le quart des importations mondiales. Les États-Unis sont devenus des importateurs nets de viande de bœuf depuis 1996.

La crise de la vache folle a bousculé les marchés d'exportation du Canada. Les lucratifs marchés du Japon et de la Corée du Sud, qui étaient respectivement la seconde et quatrième destination en importance jusqu'à l'an 2000, ont complètement fermé leurs frontières en 2003. Ce marché est maintenant accaparé par

l'Australie, deuxième plus grand exportateur mondial. Ce pays produit surtout du bœuf à l'herbe. Toutefois, pour répondre aux besoins des marchés asiatiques, la proportion de bovins engraisés avec des céréales fourragères y a doublé depuis une dizaine d'années, pour atteindre 30 % de la production nationale.



Le marché du bœuf dépasse largement nos frontières.

L'autre grand joueur sur la scène internationale est le Brésil. C'est le numéro 1 de l'exportation de viande de bœuf avec 30 % des parts du marché international. Il a détrôné l'Australie depuis 2004 au chapitre du volume de viande exportée. Les exportations brésiliennes ont connu une croissance spectaculaire. Ses principaux marchés sont l'Union européenne et la Russie. Un épisode aphteuse en 2005 a ralenti cette croissance, mais de nouveaux marchés ont été développés au Moyen-Orient et en Europe centrale.

L'obtention par les États-Unis et le Canada en mai 2007 du statut de pays à risque maîtrisé par l'Organisation mondiale de la santé animale devrait permettre de retrouver certains marchés extérieurs perdus suite à la crise de l'ESB. Cependant, il semble qu'une partie importante des marchés hors ALENA qui importait du bœuf canadien avant la crise de l'ESB soit maintenant occupée par des exportateurs de bœuf brésilien et australien.

Taureaux Angus rouge d'un an

Évalués en station

Tous ont des epds pour une sélection efficace.

Tous sont garantis.

Peuvent être livrés chez vous

Ferme SAGE

Lac Sainte-Marie (Qc)

819 467-2979



stan@xplornet.com

www.fermesage.ca

ajoutez du { charolais\$ }



CANADIAN CHAROLAIS

Proven - in the Pasture - in the Show Ring - in the Feedlot
www.charolais.com

Association Canadienne Charolais

Tél. : 403 250-9242

courriel : cca@charolais.com

www.charolais.com



Charolais
Québec

Association Charolais du Québec

Tél. : 450 799-2433

courriel : info@charolaisquebec.qc.ca

www.charolaisquebec.qc.ca

ÉLEVEURS CHAROLAIS

CHAROPLAIS, Aimé Jacob
Ste-Sabine, tél. : 450 293-5960

RONOS, Steeve Poulin
St-Odilon, tél. : 418 464-4221

FERME LOUBER, Bernard Bégin
Ste-Marie, tél. : 418 387-7514

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

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

FERME PATRY DE WEEDON, Jean-Pierre Patry
Weedon, tél. : 819 877-2450

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

Des portes ouvertes qui font sourire

La Fédération fait des heureux

SONIA DUMONT

Agente de communication, Fédération des producteurs de bovins du Québec

Le 7 septembre dernier, neuf fermes de bovins de boucherie participaient à la sixième édition de la journée *Portes ouvertes sur les fermes du Québec*. Cette année encore, la Fédération reprenait une formule qui a fait ses preuves, soit d'offrir un tirage « enfant » par ferme participante. Un sac à dos à l'effigie de la Fédération a ainsi été remis à un heureux gagnant sur chacune des fermes bovines participantes.

LES GAGNANTS D'UN SAC À DOS Côte-du-Sud

- Ferme Yvette Thériault, Claudie Lévesque, Rivière-du-Loup
- Ferme Jacques St-Pierre, Gabriel Morneau, Kamouraska

Estrie

- Ferme Le moulin bleu enr., Mickaël Pilon, Granby

Gaspésie-les-Îles

- Ferme Ferme J & R Leblanc enr., Maxime Gagné, Nouvelle Ouest
- Ferme Marc Landry, Mégane Lemieux, Sainte-Anne-des-Monts

Outaouais-Laurentides

- Ferme la rose des vents s.e.n.c., Jeffrey Diotte, Mont-Laurier

Rive-Nord

- Ferme P.H. Paquet et fils enr., Denis Piché, Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier

Saint-Hyacinthe

- Ferme L. Lapalme et fils inc., Jacynthe Chrétien, Sainte-Catherine
- Ferme Daniel Morel, Daphney Perras, Roxton Falls

Forte du succès des années précédentes, la Fédération a reconduit le populaire concours provincial pour les adultes : « Gagnez 100 lb de bœuf haché » en répondant à des questions

sur la production bovine. C'est le coupon de participation de Martin Guimond de Granby qui est sorti gagnant. Il a été rempli lors d'une visite à la Ferme Daniel Morel de Roxton Falls. Le président de la Fédération, Michel Dessureault a procédé au tirage au siège social de la FPBQ, le 26 septembre dernier. La Fédération a également fourni du matériel aux quelque 31 fermes laitières qui ont ouvert leurs portes dans toutes les régions du Québec.



Un des neuf gagnants du concours « enfant. »

DIRECTEMENT DE LA FERME DANIEL MOREL

TEL: 450-548-5829

WWW.BOEUFANGUS.COM

M. Guimond de Granby est l'heureux gagnant du concours provincial : « Gagnez 100 lb de bœuf haché ».



Évidemment, tout est bien qui finit bien avec ScourGuard^{MC}

Dans les quelques heures qui suivent leur naissance, les veaux doivent boire suffisamment de colostrum riche en immunoglobulines pour mieux s'armer contre la maladie. Vous vous êtes donc fiés à ScourGuardTM pour obtenir un colostrum de la plus grande qualité possible. Or, le produit éprouvé auquel vous avez toujours fait confiance a évolué. Il est encore meilleur qu'avant. Vous pouvez compter sur le nouveau ScourGuardTM 4KC amélioré.

TM Marque de commerce de Pfizer Products Inc; Pfizer Canada Inc., licencié.
SCG 405 SCG4 JADP01 0708 F



Pfizer Santé animale

ScourGuard^{MC} 4KC

Protéger les veaux pour les voir grandir.

EXPO-BŒUF

Depuis plusieurs années, la ville de Victoriaville est l'hôte des événements Expo-Bœuf et Congrès du Bœuf durant la fin de semaine de l'Action de grâces (du 10 au 12 octobre). Cette année, quelque 470 bovins de race pure, propriété d'une centaine de producteurs, ont participé aux jugements des animaux.

Les conférences tenues dans le cadre du Congrès du Bœuf étaient regroupées sous le thème « Accepter de changer pour rester en affaires ». Ces allocutions, portaient essentiellement sur des éléments de production : entre autres, le sevrage et le préconditionnement. Cette année, une place importante a été faite à la relève alors que deux étudiantes de l'ITA du cam-

pus de La Pocatière ont livré une conférence intitulée : *La compréhension de nos pâturages : un savoir payant!*

Comme par les années passées, la Fédération des producteurs de bovins était au rendez-vous avec son kiosque d'information. Les producteurs qui désiraient s'inscrire au programme ont pu le faire directement sur place avec l'accompagnement du personnel du PPA.

UN NOUVEAU VISAGE SE JOINT À L'ÉQUIPE DU VEAU DE GRAIN

L'agence de vente des veaux de grain a créé un nouveau poste de technicienne aux opérations. Il est occupé par Nicole-Mabel Hernandez Gomez à qui nous souhaitons la bienvenue dans l'équipe.



Nicole-Mabel Hernandez Gomez

DE NOUVEAUX ADMINISTRATEURS CHEZ LEVINOFF-COLBEX!

Le nouveau conseil d'administration de Levinoff-Colbex inc. est composé de huit administrateurs, dont cinq sont producteurs et trois proviennent de l'extérieur du milieu syndical agricole. Ces administrateurs producteurs sont Bruno Letendre et Denis Morin, administrateurs à la Fédération des producteurs de lait du Québec, René Perreault, membre du Comité mise en marché bovins de réforme, Michel Dessureault, président de la Fédération des producteurs de bovins du Québec et Christian Lacasse, président de l'UPA. Viennent compléter l'équipe : Paul Dupont qui jouit d'une longue expérience comme spécialiste en financement d'entreprise agroalimen-

taire, notamment à titre de président et chef d'exploitation chez Capital financière agricole inc., ainsi que Marcel Ostiguy, bien connu dans le milieu agricole pour ses années d'implication en transformation de fruits et légumes, dont plusieurs à la tête d'Aliments Carrière et Serge Michel qui est reconnu pour sa longue expérience professionnelle, d'abord dans le commerce d'animaux vivants et d'abattage de bovins de réforme avec le groupe Olympia et subséquemment, entre autres, à titre de vice-président exécutif chez Olymel. C'est Serge Michel qui a accepté la présidence du conseil.

Bien qu'en poste depuis peu, Serge Michel entrevoit plusieurs beaux défis

à l'horizon chez Levinoff-Colbex, le premier étant d'assurer une coordination optimale entre le C. A. et la direction générale de l'entreprise, et réussir à développer une vision stratégique commune à l'intérieur d'un cadre où la circulation d'information occupe une place importante. Serge Michel commentait récemment : « Dans l'avenir immédiat, le volume d'abattage demeure une préoccupation majeure. Il semble en effet que le nombre de vaches de réforme plafonne. Un des mandats du C. A. consiste à évaluer et identifier d'autres avenues que l'abattage et la valorisation d'animaux de réforme afin que l'abattoir puisse fonctionner à pleine capacité. »



On retrouve sur la photo, dans l'ordre habituel : Marcel Ostiguy, Michel Dessureault, Christian Lacasse, Serge Michel, Bruno Letendre, René Perreault, Denis Morin. Absent lors de la prise de la photo : Paul Dupont.

Veaux de lait

C'est la référence de production qui compte!

JEAN-PHILIPPE BLOUIN

Agronome, agent de développement et mise en marché, Veau de lait du Québec

Le 11 avril dernier, les producteurs de veaux de lait du Québec approuvaient la mise en place d'un règlement de mise en marché des veaux de lait. À la suite de la décision de La Financière agricole du Québec (FADQ) de limiter le volume assurable pour les prochaines années, il était devenu nécessaire pour les producteurs de se doter d'un outil de mise en marché permettant de contrôler le nombre de veaux de lait par élevage. Ce règlement vise à réguler l'offre des veaux de lait, à partir de références de production, de façon à maintenir, diminuer ou augmenter les volumes de production en fonction de la rentabilité des élevages.

COMMENT SERA ÉTABLIE LA RÉFÉRENCE DE PRODUCTION?

La référence de production de chaque producteur est basée sur le nombre de places-veaux (nombre de cases individuelles) de chaque site de production qui était utilisé au 30 novembre 2007 pour élever des veaux de lait assurés au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). La référence de production s'établit également à partir du nombre de places-veaux qui ont été nouvellement reconnues par la FADQ aux fins de l'année d'assurance 2008. La référence de production est allouée par la Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ) au producteur propriétaire ou locataire d'un site de production.

LA CROISSANCE EST POSSIBLE

La FPBQ peut augmenter la référence de production afin de permettre la croissance des entreprises



La référence de production de chaque producteur est basée sur le nombre de places-veaux (nombre de cases individuelles).

existantes en procédant par appel de projets. Lors de l'attribution de références de production supplémentaires, les projets reçus de producteurs déjà titulaires d'une référence de production sont d'abord considérés avant l'étude d'autres projets. Les projets sont évalués et sélectionnés selon une grille d'évaluation, prévue au règlement, qui établit la priorité des projets. Ce processus s'effectue en toute objectivité par un comité désigné par la Fédération par l'entremise du Comité de mise en marché des veaux de lait. Si un recul important du marché du veau de lait survenait, la FPBQ pourrait réduire la référence de production de tous les producteurs selon un certain pourcentage.

LE CAHIER DES CHARGES

Le règlement de mise en marché des veaux de lait contient également un cahier des charges qui précise les exigences minimales relatives au mode de production et à la qualité

d'un veau de lait. Bon nombre d'éléments du cahier des charges font déjà partie de la routine quotidienne de la majorité des producteurs de veaux de lait du Québec. Le cahier des charges ne fait qu'officialiser des pratiques courantes de la production et devient un outil promotionnel extraordinaire pour les producteurs de veaux de lait.

UNE RÉFÉRENCE DE PRODUCTION POUR TOUS

Tout producteur, propriétaire ou locataire d'un site de production qui élève des veaux de lait doit être titulaire, au 1^{er} janvier 2009, d'une référence de production attribuée par la FPBQ, et ce, qu'il soit assuré ou non à l'ASRA. Ainsi, si vous êtes inscrits à l'UPA comme producteur de veaux de lait, vous devriez avoir reçu un formulaire d'inscription intitulé *Référence de production*. Pour la majorité des producteurs de veaux de lait, les informations transmises à la FPBQ par l'entremise du formulaire d'inscription permettront d'établir leur référence de production. Il est toutefois possible que, dans certains cas, les informations obtenues ne permettent pas d'établir clairement la référence de production. Un représentant de la FPBQ ira alors compter le nombre de places-veaux sur les sites de production désignés afin d'établir leur référence de production.

La FPBQ entend confirmer aux producteurs, pour chacun des sites de production, la référence de production qui lui est attribuée, et ce, dès que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) aura homologué le règlement de mise en marché. Donc, si vous êtes producteur de veaux de lait et que vous n'avez toujours pas reçu et rempli ce formulaire, il est important de communiquer avec la FPBQ.



Tout Deere à bon compte.

Voici les **NOUVEAUX** tracteurs utilitaires de 45-140 HP
John Deere – polyvalents • fiables • économiques

Si vous reluquez les tracteurs utilitaires, faites-vous une faveur. **Osez donc comparer** les nouveaux tracteurs utilitaires John Deere 5D, 5E, 5E Limited et 6D à tous les autres. Vous y trouverez une foule d'attributs supérieurs et d'options, incluant modèles à 2 RM et P.A.M., conduite ouverte ou cabine climatisée, en plus d'un grand choix au niveau de la puissance. Et peu importe le modèle choisi, vous obtenez la puissance et la capacité pour utiliser toute une variété d'outils arrières et frontaux... à un bas prix qui vous surprendra. Pour en savoir davantage, passez chez le concessionnaire John Deere pour une démonstration ou visitez nous sur Internet.

www.JohnDeere.com/ag



 **JOHN DEERE**
Deere, c'est tout dire

Avez-vous le bon type de vaches ?

L'augmentation du coût des intrants

PIERRE DESRANLEAU

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

Au cours des dernières décennies, l'industrie bovine nord-américaine s'est développée en profitant des cours relativement bas des céréales et du pétrole. Ces conditions favorables nous ont permis d'augmenter de façon économique la quantité de viande produite grâce à la sélection d'animaux plus performants

TABLEAU 1

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION DE BŒUF AUX ÉTATS-UNIS (lb)

Année	Production bœuf/vache	Poids carcasse moyen
1965	363	nd
1975	435	nd
1985	480	645
1995	565	702
2005	620	762

Source : adapté de USDA et Cattle-Fax

(tableaux 1 et 2), mais également plus énérgivores (figure 1).

Aujourd'hui, avec le développement de l'éthanol qui influence à la

La sélection de femelles modérées et efficaces permet de combattre l'augmentation du prix des intrants.

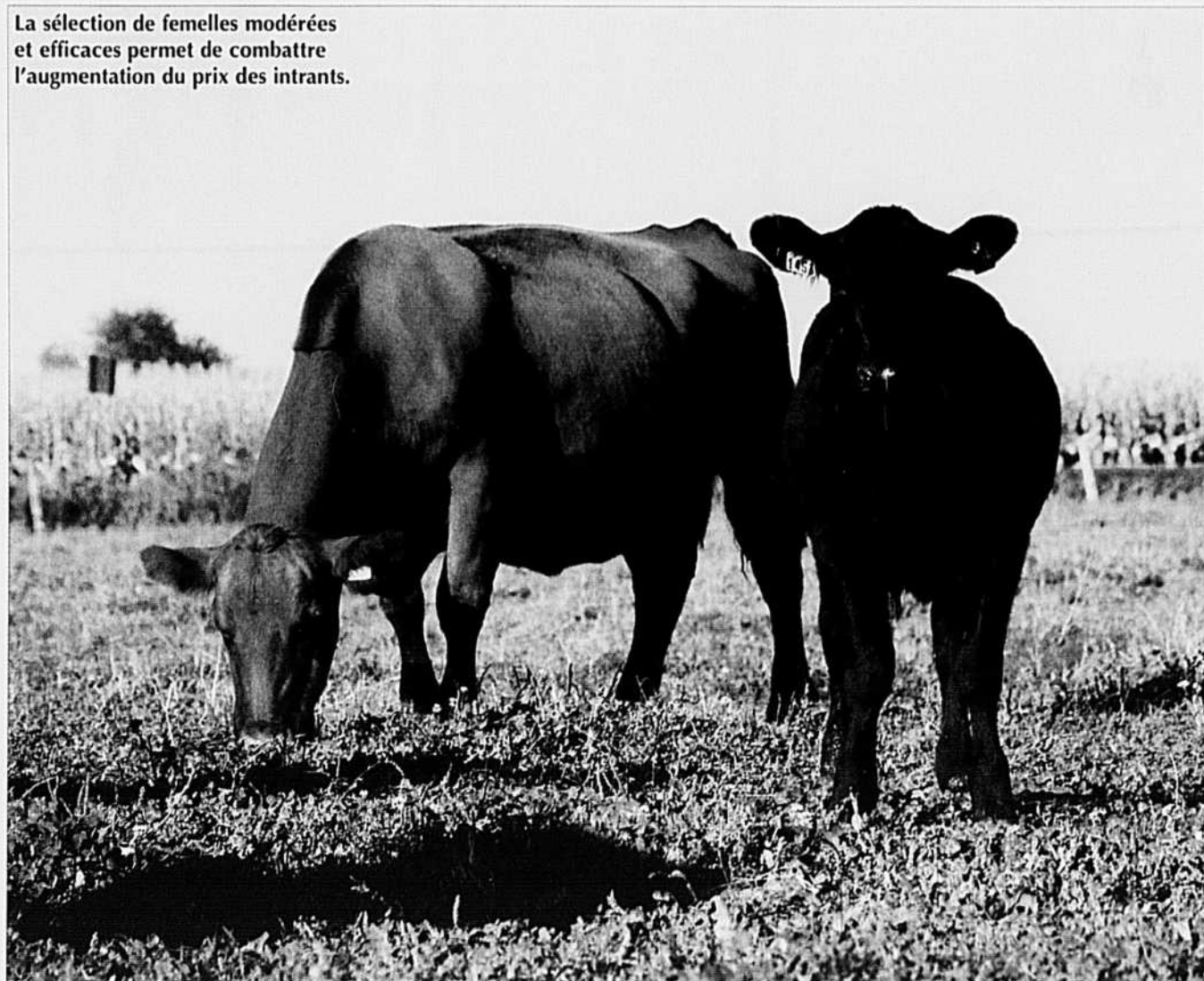


Photo : FIBIQ

ÉVOLUTION DU FORMAT ET DE L'APTITUDE LAITIÈRE DES BOVINS ANGUS DEPUIS 30 ANS

Année	Poids sevrage (lb)		Poids à un an (lb)		Hauteur à un an (pouces)		ÉPD lait (lb)
	Mâles	Femelles	Mâles	Femelles	Mâles	Femelles	
1976	493	440	884	661	44,1	nd	0
1986	553	498	984	737	49,4	47,4	2
1996	602	544	1068	794	50,3	48,4	12
2006	651	589	1153	850	50,4	48,6	20

Source : Association Angus américaine

hausse le prix des terres et des céréales, combiné à l'explosion du prix du pétrole, il faut s'attendre à ce que les coûts de production dans le secteur vache-veau grimpent en conséquence. Déjà aux États-Unis, l'organisme Cattle-Fax estime que le coût d'entretien d'une vache de boucherie a augmenté de 100 \$/tête au cours des dernières années et qu'une nouvelle hausse de 10 % est prévue en 2008. Jusqu'à maintenant, ce sont les producteurs qui ont absorbé ces hausses puisqu'elles n'ont pas été reflétées aux consommateurs. Le niveau auquel vous êtes touché personnellement dépend donc, en partie, du type biologique des femelles de votre troupeau. Sont-elles grandes, très laitières et exigent-elles beaucoup de nourriture pour se garder en bon état ou sont-elles plutôt de type rustique et faciles d'entretien?

Pour vous donner une idée des coûts d'alimentation supplémentaires engendrés par l'augmentation du potentiel laitier et du poids des vaches, la figure 2 établit les besoins énergétiques de deux vaches vêlant en février-mars et dont les veaux sont sevrés en octobre. La vache de 1250 lb produisant à son pic 26 lb de lait par jour devra ainsi consommer 33 % plus d'aliments que sa consœur de 1100 lb produisant 18 lb/jour si l'on désire qu'elle se maintienne en bonne condition tout au long de l'année. En d'autres mots, la ferme ayant les ressources fourragères pour garder 100 vaches de ce dernier type ne pourra en supporter que 75 de l'autre catégorie.

Pour les raisons mentionnées en introduction (céréales et pétrole à bon marché), la sélection génétique effectuée à ce jour a surtout servi à augmenter les revenus bruts (ex. : gain de poids, aptitude laitière, rendement en viande) en laissant en plan la notion de profit net ou de rentabilité. Pour

preuve, il existe encore très peu d'ÉPD (ex. : besoins d'entretien, durée de vie). La situation a toutefois déjà

Le choix ANGUS profitable et logique



JD Slap Shot 3S
JD Farms, West Bolton, QC
Grand champion Angus
Grande championne de réserve inter-race



RRR Forever Lady 0604
Enright farms, Renfrew, ON
Grande championne Angus
Grande championne de réserve inter-race

Forum mondial ANGUS 2009 13-16 juillet 2009

Spruce Meadows,
Calgary, Alberta

Animaux de qualité,
Conférences,
Visites de ranch,
Plusieurs activités
très intéressantes

**Un événement
à ne pas manquer !**

Contactez l'association
pour plus d'informations

**Merci
à tous ceux qui ont
assisté à notre vente
de femelles
ANGUS**

**Ne manquez pas votre chance
d'acheter un taureau de qualité !
Vente de taureaux ANGUS**

Lac St-Jean 1 & 2	31 janvier 2009
Saint-Martin	21 février 2009
Sainte-Odile 1	28 février 2009
Asbestos 1	28 février 2009
Vinoy / Quyon	21 mars 2009
Asbestos 2	26 avril 2009

Quebec ANGUS

www.quebecangus.ca

Association Angus du Québec
a/s Trudy Beaton
3 ch. North Hill, Gould (Qc) J0B 2Z0
Tél.: 819 877-5603
Fax: 819 877-3845

ANGUS

Association canadienne Angus
142, 6715 - 8^e rue N.E.
Calgary, Alberta, Canada T2E 7H7
Tél.: 403 571-3580
Fax: 403 571-3599

Producteurs

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

commencé à changer : on entend de plus en plus parler d'efficacité alimentaire et de rentabilité des vaches en fonction de leur format. On sait depuis longtemps que dans un environnement aride où les ressources fourragères sont limitées, les vaches de plus petite taille sont généralement plus rentables.

Par contre, les avis sont plus partagés lorsqu'il s'agit d'un environnement où les fourrages sont disponibles en abondance. Certains experts affirment que, dans ces conditions, les vaches au gabarit plus imposant et plus laitières seront plus rentables alors que pour d'autres, le meilleur indice d'efficacité économique d'une entreprise demeure la quantité de viande produite à l'acre et que cet élément favorisera toujours les vaches de plus petite taille, peu importe les conditions climatiques ou l'emplacement géographique. C'est notamment le cas de Lee Leachman, gérant d'une importante entreprise d'élevage au Colorado (5000 vaches) qui présentait l'an dernier en Ontario sa philosophie sur le sujet. Son raisonnement se retrouve dans le tableau 3 (on suppose un potentiel laitier équivalent dans les deux cas).

On remarque que malgré des poids au sevrage inférieurs, les vaches plus petites (1300 lb) offrent la possibilité de produire, pour une même superficie, un plus haut total de livres de veaux qui seront vendues à un prix plus élevé la livre, ce qui se traduit par un revenu supplémentaire de près de 7600 \$ comparativement à l'utilisation de vaches au format plus imposant (1580 lb).

TABLEAU 3

POIDS DES VACHES VS RENTABILITÉ

(On suppose un potentiel laitier équivalent dans les deux cas)

	1300 lb	1580 lb
Capacité de la ferme	116 vaches	100 vaches
Taux de sevrage	86 %	82 %
Poids veau/poids mère	46 %	43 %
Poids au sevrage (7,5 mois)	600 lb	679 lb
Prix/lb	1,08 \$	1,02 \$
Poids de veau total	59 856 lb	55 678 lb
	(116 x 86 % x 600)	(100 x 82 % x 679)
Revenu (veaux)	64 644 \$	56 792 \$
Revenu (réforme 10 %)	6 032 \$	6 320 \$
	(116 x 86 % x 600)	(100 x 82 % x 679)
Revenu total	70 676 \$	63 112 \$
Profit supplémentaire	7 654 \$	
Profit/vache/année	65,21 \$	

Source : adapté de Leachman Cattle Co., Colorado, É.-U.

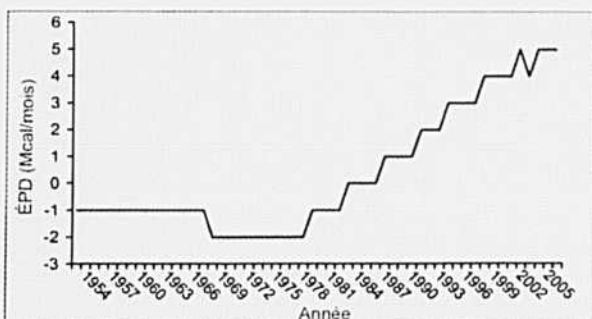
On entend de plus en plus parler d'efficacité alimentaire et de rentabilité des vaches en fonction de leur format.

UNE QUESTION D'ÉQUILIBRE

Après plusieurs années à recueillir des données technico-économiques, le réputé Dr Harlan Hughes de l'Université du Dakota du Nord a pu démontrer, chiffres à l'appui que les producteurs qui font le plus d'argent sont d'abord ceux qui contrôlent le mieux leurs dépenses – et pas nécessairement ceux qui ont les poids de sevrage ou les revenus bruts les plus élevés (Bovins du Québec, hiver 2007, p. 34). Sachant que les frais d'alimentation représentent à

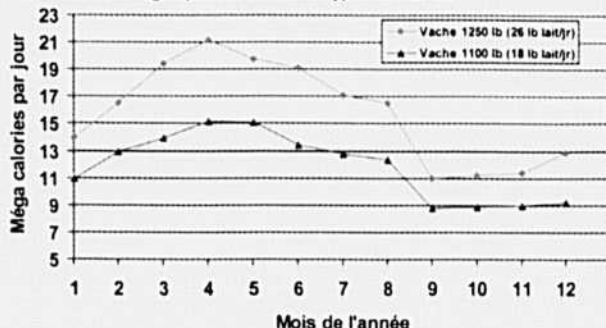
eux seuls 60 % des coûts de production et que près de 70 % de l'énergie utilisée par une vache sert uniquement à la maintenir en vie, il devient primordial de pouvoir compter sur des vaches de taille modérée et faciles d'entretien qui devront en plus être capables de produire des veaux répondant à la demande du marché. Nous verrons dans le prochain numéro de *Bovins du Québec* comment la génétique peut nous aider à atteindre ce double objectif.

Figure 1 Évolution de l'EPD énergie d'entretien dans la population Angus rouge



Source : Association Angus rouge américaine

Figure 2 Besoins énergétiques de différents types de vaches



Source : Dr Glenn Selk, Oklahoma State University

S'ils doivent être traités,
ils méritent le meilleur traitement



EXCEDE[®]
(acide de ceftiofur, cristallin)
Suspension stérile

exige moins de travail;

donc moins de manipulations
et moindres coûts



Consultez votre médecin vétérinaire au sujet d'Excede[®].

Mise en garde : La suspension stérile Excede[®] est sûre lorsqu'elle est administrée correctement, mais elle peut causer la mort de l'animal si elle est administrée de façon inadéquate. N'utilisez pas le produit si on ne vous a pas montré comment l'administrer correctement. Consultez votre médecin vétérinaire et/ou votre représentant de Pfizer Santé animale pour plus d'information.

Pfizer Pfizer Santé animale

* Excede est une marque déposée de Pharmacia & Upjohn Company LLC, utilisée sous licence par Pfizer Canada Inc. XCB JADP01 0708 F

EXCEDE[®]
(acide de ceftiofur, cristallin)
Suspension stérile

Veaux d'embouche

La pharmacie vétérinaire du producteur

ANDRÉ CÉCYRE

Vétérinaire, Programme d'expertise vétérinaire, FPBQ

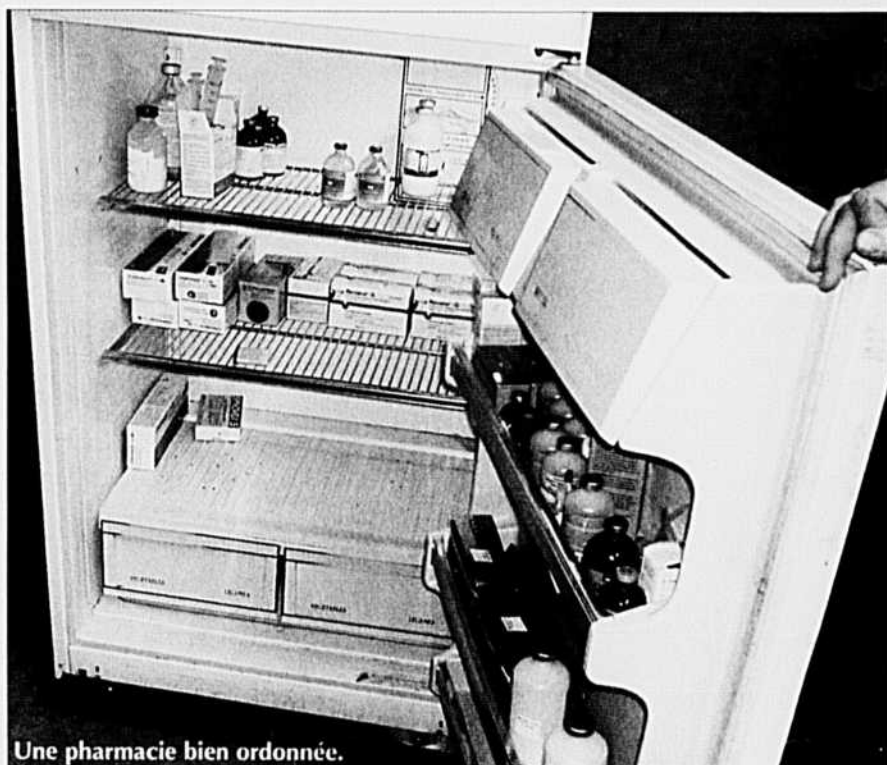
De rudimentaire qu'elle était il y a une vingtaine d'années, la pharmacie vétérinaire que l'on retrouve actuellement chez plusieurs producteurs de veaux d'embouche a évolué.

Composée principalement de solutions ou de poudres contre la diarrhée des veaux et de solutions antiballonement pour les vaches que l'on gardait dans une armoire à l'étable, la pharmacie vétérinaire du 21^e siècle se retrouve la plupart du temps aujourd'hui à l'entrée des bâtiments, dans un bureau où on peut également retrouver des dossiers individuels des animaux. Elle consiste ou devrait consister en un miniréfrigérateur fonctionnel et une armoire fermée propre. On y retrouvera davantage de vaccins que de poudres tout usage. On ne devrait surtout pas la soustraire à la vue du vétérinaire, car c'est à lui que vous devriez en confier la gestion.

L'INVENTAIRE DE VOS VACCINS ET MÉDICAMENTS

Le producteur de veaux d'embouche, conseillé par son médecin vétérinaire, devrait, lorsque la taille de son entreprise le permet, tenir en inventaire des vaccins contre les conditions respiratoires virales qu'il administrera aussi bien aux adultes annuellement qu'aux veaux avant leur sevrage. Dans la majorité des cas, les vaccins contre la diarrhée des veaux (Rota-Corona E-coli) à administrer aux vaches avant le vêlage auraient leur place. Les vaccins contre les clostridiiums, comme le charbon symptomatique, sont principalement indiqués chez les jeunes sujets avant l'envoi au pâturage.

Outre les vaccins, la pharmacie du



producteur de veaux d'embouche devrait abriter des électrolytes à administration orale, des antiparasitaires, des vitamines et quelques antibiotiques. Au chapitre des vitamines, pensons à la vitamine E avec sélénium à administrer à tous les veaux en bas âge et possiblement au complexe de vitamines A et D.

Le meilleur conseil qu'on puisse vous donner se résume à garder un inventaire pharmaceutique minimal et de ne pas succomber à la tentation d'acheter de gros formats pour sauver quelques dollars.

Les vaccins, les antibiotiques et les vitamines, en plus d'être fragiles, deviennent vite périmés. Vérifiez régulièrement les dates d'expiration inscrites sur chaque bouteille. Lorsqu'il s'agit de vaccins, achetez principalement des formats que vous utilisez en une journée. Une bouteille entamée ne devrait pas être gardée pour la prochaine fois.

LES ÉTIQUETTES ET LE VÉTÉRINAIRE : VOS CONSEILLERS

Suivez les conseils inscrits sur l'étiquette : « réfrigérer ou garder à la température de la pièce » et rappelez-vous que le gel est souvent aussi dommageable que la chaleur. Privilégiez l'achat de vos fournitures médicales auprès d'un médecin vétérinaire qui vous connaît et à qui vous faites confiance; quelqu'un qui connaît votre troupeau et qui prend bien le temps de vous renseigner.

Enfin, on dit toujours que les écrits restent et les paroles s'envolent. Ne vous fiez pas trop sur votre mémoire; écrivez dans vos dossiers toutes les interventions et les administrations que vous avez faites. Vous en sortirez gagnant. Gardez les dossiers santé dans la même pièce que votre pharmacie.

SALERS ★ ★ ★

La vache
CHAMPIONNE

TIRAGE
de 300 \$
à la station
St-Martin

- Pour son ouverture pelvienne inégalée qui lui permet des vêlages faciles.
- Redevient féconde rapidement après le vêlage.
- Pour avoir le plus bas taux de renouvellement.
- Pour avoir le plus bas taux de mortalité.
- Pour avoir le meilleur taux de production numérique.

ENCANS
STATION D'ÉPREUVE

Saint-Martin
samedi,
21 février 2009

ASSOCIATION SALERS
DU QUÉBEC

Marien Dancause, président
Tél.: 418 898-5372

Christine McGee, secrétaire
Tél.: 819 826-2581



www.salerscanada.com

NOS MEMBRES :

Beard Donald

819 848-3999

Beard Doug

819 848-2363

Belhumeur Alain

450 836-3839

Courville Léon

450 243-0266

Custeau Raymond

819 845-2591

Dancause Marien

418 898-5372

Davidson Jessy

819 847-0486

Forget Martin

819 748-2866

Lacroix Daniel

819 583-3809

Lesage Karine

819 983-4026

Maheux Denis

418 382-5551

Mason Mark

819 848-2659

McGee Gérald

819 826-2918

Morin Corey

819 346-6767

Morin Michael

819 848-2627

Pettigrew Jacqueline

819 389-2129

Rousseau Daniel

418 893-2254

TCJ Salers

514 485-2563

Veillette Réjeanne

819 333-1211

Vermette Robert

450 532-2395

**La Salers séduit
indéniablement**

**LANCEZ-
VOUS**

Les amas sous examen

Résultats du projet de suivi spécifique

JOCELYN MAGNAN
agronome

NATHALIE CÔTÉ
agronome, environnement et assurance
qualité, FPBQ

Un projet de suivi spécifique d'amas au champ s'est déroulé de l'automne 2006 au printemps 2008. Ce projet devait permettre de décrire les pratiques de gestion utilisées par les producteurs, d'observer le comportement des amas et des écoulements pendant des périodes critiques (dégel, redoux et précipitations abondantes), d'analyser l'effica-

cité des pratiques entourant l'utilisation d'une rigole d'interception et d'un andain filtrant, et finalement, d'émettre des recommandations pour bonifier le contenu du *Guide de conception des amas de fumier au champ* de l'Institut de recherche et de développement en agroenvironnement (IRDA).

DESCRIPTION DES TRAVAUX

Le projet consistait à tester trois différentes pratiques de mise en amas sur trois types de fumier. La pratique n° 1 représentée par des amas confectionnés avec rigole et andain filtrant, la pratique n° 2 par des amas sans rigole ni andain filtrant, et la pratique n° 3 par des amas

hybrides avec barrière de dérivation en lieu et place de la rigole d'interception, et avec un andain filtrant, tous deux, composés de matériel autre que le bran de scie (balles de paille, balles de foin, etc.). Les trois types de fumiers étaient le fumier humide (> 60 % d'eau) représenté par les fumiers de bovins de boucherie, bovins laitiers, et fumier de moutons; le fumier sec (< 60 % d'eau) représenté par les fumiers provenant d'élevage sur litière tel que l'élevage de poulets à griller, poudeuses d'œufs de consommation et d'œufs d'incubation; et les fientes humides et séchées de poules poudeuses (consommation ou incubation).

RÉSULTATS

Pendant les deux années du projet, chez les 28 entreprises participantes, 469 observations ont été réalisées sur 119 amas; 26 de ces amas ont été confectionnés selon la pratique n° 1, 75 selon la pratique n° 2 et 18 selon la pratique n° 3; 59 amas étaient constitués de fumiers humides, 50 de fumiers secs et 10 de fientes.

Les observations ont permis de constater un taux d'adoption très élevé à l'égard des bonnes pratiques. Par exemple, la majorité des amas avait une siccité supérieure à 80 %. Quatre-vingt-dix-neuf pour cent des amas étaient constitués sur des sols ayant des textures recommandées (autre que sable grossier). Près de 60 % des amas étaient constitués sur des pentes inférieures à 2%. Environ 80 % des amas étaient confectionnés sur des sols gelés et 75 % des amas avaient des durées d'entreposage variant de 104 à 179 jours. La grande majorité des amas respectaient les distances suggérées par le REA, le RCES et le guide de l'IRDA. Soixante et onze pour cent des amas avaient des formes trapézoïdales ou triangulaires,

97 % des amas avaient des masses inférieures à 500 tonnes et 94 % des amas contenaient des charges fertilisantes inférieures à 3500 kg d'azote ou 2000 kg de phosphore.

Les observations
ont permis
de constater un
taux d'adoption
très élevé à
l'égard des
bonnes pratiques.

Pour 37 % des amas qui étaient dotés d'une rigole d'interception et/ou d'un andain filtrant, le projet a permis de constater que ces aménagements étaient efficaces. Cependant, comme la majorité des amas (63 %) n'avaient ni rigole ni andain, et que très peu d'amas

ont connu une problématique d'écoulement vers les cours d'eau, force est de constater que ces mesures devraient être laissées au choix de l'agronome qui élabore la recommandation.

En termes d'écoulement, il y a eu 414 observations (88 %) où l'on n'a noté aucun écoulement ou un écoulement à l'intérieur de la bande filtrante de 10 mètres. Pour les deux années du projet, trois amas ont connu une problématique d'écoulement vers les cours d'eau, et dans les trois cas la cause était commune. Le lixiviat était intercepté par une voie d'eau préférentielle (dépression, traces de pneu) permettant ainsi l'écoulement vers un fossé ou un cours d'eau.

CONCLUSION

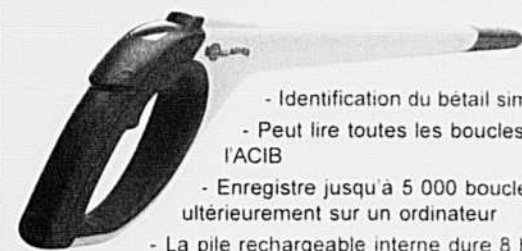
L'analyse des résultats du projet a permis de conclure que la technique d'entreposage de fumier solide au champ est sécuritaire dans la mesure où chaque amas fait l'objet d'une recommandation élaborée par un agronome. Celui-ci devrait faire une visite à priori du site afin d'analyser tous les éléments qui conditionnent les risques d'écou-

GALLAGHER Balances et Lecteurs

Maximisez vos profits en suivant de près
le rendement de votre bétail

LECTEUR PORTATIF HR3

Pour identifier chacun de vos animaux avec précision, ou pour connecter à un système de pesage et associer automatiquement les poids mesurés par la balance aux animaux scannés



- Identification du bétail simplifiée
- Peut lire toutes les boucles électroniques approuvées par l'ACIB
- Enregistre jusqu'à 5 000 boucles électroniques à télécharger ultérieurement sur un ordinateur
- La pile rechargeable interne dure 8 heures
- Technologie Bluetooth pour connecter à un indicateur de pesage
- Logiciel compris, pour téléchargement vers l'ordinateur
- Qualifié pour le Programme canadien de salubrité des aliments à la ferme pour le boeuf (Verified Beef Production)

Visitez notre site Web : www.gallagher.ca

Gallagher offre une gamme complète de produits de pesage, d'identification électronique et de collecte de données. Pour en savoir plus, appelez au 1-800-265-3150 pour obtenir votre brochure GRATUITE ou pour demander une consultation sur le bétail.



Indicateurs de pesage - Barres de pesée - Identification électronique



ment en considérant le milieu récepteur, les ressources à protéger, le type de fumier, et les pratiques de gestion reliées à la mise en amas. L'agronome devrait effectuer une visite dans la période critique, soit de la mi-mars à la fin avril, afin de préparer un rapport de suivi faisant état de la situation réelle observée à l'égard du risque environnemental. Finalement, une formation devrait être offerte aux producteurs agricoles qui utilisent cette technique d'entreposage afin de leur permettre de mieux comprendre les différents phénomènes en cause.

Ce projet a été réalisé grâce à une aide financière du Conseil de développement pour l'agriculture (CDAQ) et des Fédérations des producteurs de bovins, lait, agneaux et moutons, œufs de consommation, les Éleveurs de volailles du Québec ainsi que le Syndicat des producteurs d'œufs d'incubation.




Confection de l'andain filtrant pour un amas de fumier de poulet à griller.

Visite d'un amas de fumier de bovin de boucherie.

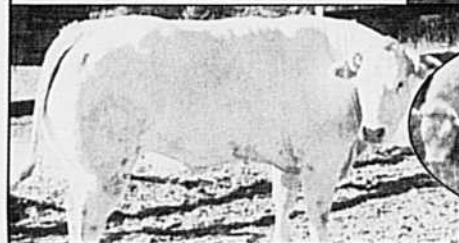
Pourquoi tant d'éleveurs aiment les Blondes d'Aquitaine ?

- 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-Conseil (Québec) J0C 1A0
Téléphone : (819) 336-3966
Télécopieur : (819) 336-2883
Courriel : blondaquitaineqc@hotmail.com
ou maureen.landry@cgocable.com
Site Internet : <http://cf.gocities.com/blondaquitaineqc>

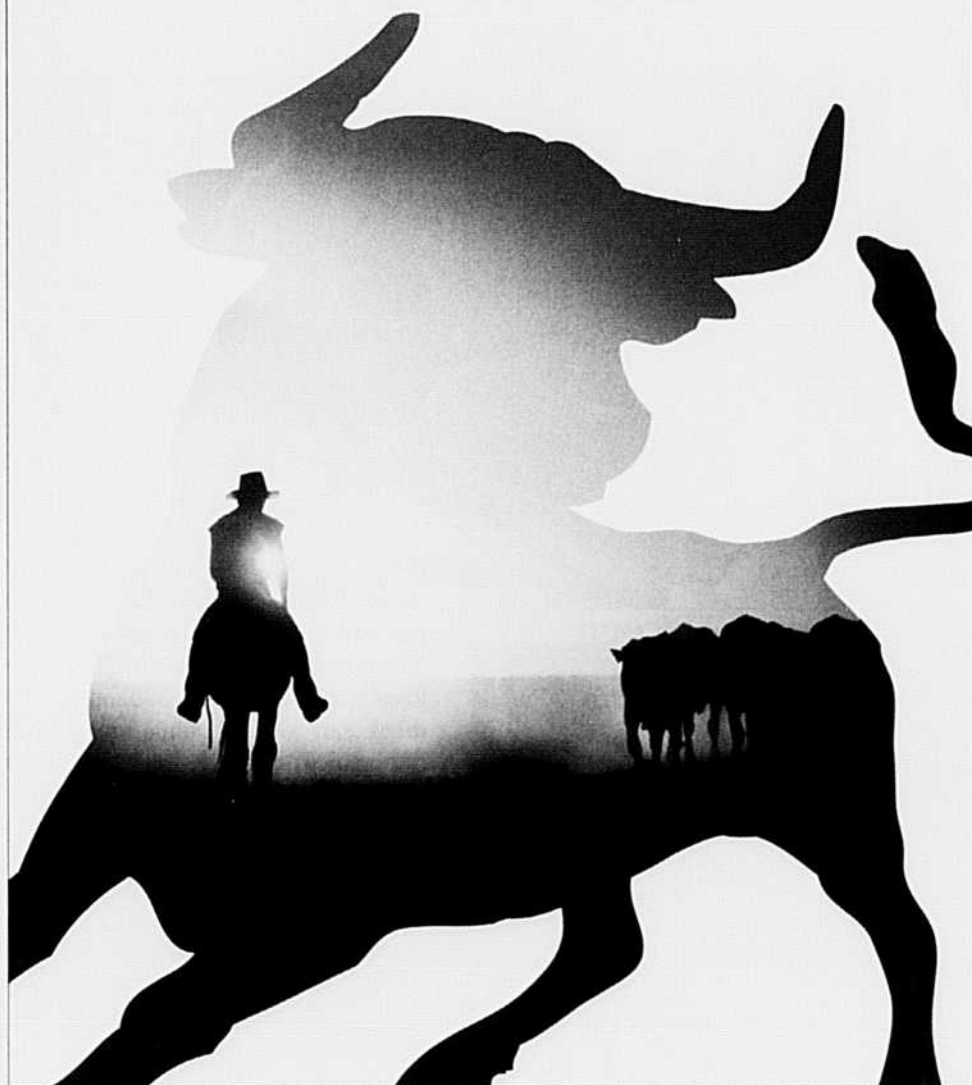


Les veaux naissent longilignes sans double musculature, le double muscle apparaît dès la 2^e semaine.

 CANADIAN Blonde d'Aquitaine ASSOCIATION

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

LA LOI DU PLUS FORT DECTOMAX®



DECTOMAX®
Solution à verser
(doramectin)



Quand vous avez besoin d'un endectocide plus efficace, il vous faut plus qu'un endectocide générique; il vous faut Dectomax®

Il y a plusieurs raisons de choisir Dectomax® plutôt qu'un endectocide générique, notamment :

- > Son principe actif, le doramectin, est **une molécule unique**, dont l'efficacité est éprouvée et qui possède le spectre d'action nécessaire pour le climat canadien
- > Un produit homologué au Canada – vous savez qu'il est sûr
- > Appuyé par le Programme de médecine de qualité de Pfizer
- > Offert par Pfizer Canada, fabricant de Draxxin® et fervent défenseur de l'industrie canadienne du bœuf



Pfizer Santé animale

DECTOMAX®

Bouvillons d'abattage

Des services accrus pour les producteurs

ANDRÉ ROY

MBA, directeur, Agence de vente bouvillons d'abattage

Depuis deux ans, le niveau d'activité de l'agence de vente a plus que doublé. D'un volume de 20 % des bouvillons vendus en 2006, le personnel de l'agence en gère maintenant 50 %, un bond de plus de 100 %! Parallèlement à cette augmentation des activités commerciales, nous avons procédé à l'ajout de nouveaux services en plus d'améliorer ceux existants. Quels sont-ils?

DES VENTES À CONTRAT

Le développement de la vente de bouvillons par contrat chez Smithfield Beef Group constitue sans contredit l'élément marquant des deux dernières années. Ce type de vente répond à un besoin pour les producteurs qui souhaitent diversifier leur risque. Également, les producteurs de bouvillons peuvent ainsi fixer à l'avance les conditions de vente de leurs bouvillons plutôt que de vendre au prix du marché de la semaine (spot). Actuellement, les ventes par contrat représentent environ 30 % du volume total de bouvillons.

LE TAUX DE CHANGE

Qui dit vente aux États-Unis dit également taux de change! Or, l'agence offre également un service de réservation de taux de change pour les producteurs intéressés. Ainsi, parallèlement à leur prix de contrat, les producteurs peuvent, s'ils le souhaitent, se protéger contre les aléas de la variation du taux de change. L'agence offre également la possibilité au producteur de se faire payer en dollars américains s'il préfère gérer lui-même son risque de change.



Bouvillons en préparation pour le transport vers les États-Unis.

Photo: L'APRQ

UNE AGENCE À L'ÉCOUTE DES PRODUCTEURS

Au cours des deux dernières années, l'agence a mis des efforts particuliers pour se rapprocher des producteurs de bouvillons. Nous sommes davantage présents lors des assemblées annuelles régionales et nous avons organisé, en région, des rencontres d'informations sur divers sujets : ventes aux États-Unis, Bovitrace, expertise vétérinaire et Bœuf Qualité Plus. Cette approche contribue à faire connaître les services offerts par l'agence et facilite l'échange avec les producteurs. Une présence active sur le terrain constitue une bonne façon de maintenir des liens étroits avec les producteurs.

LE SITE EXTRANET DES PRODUCTEURS DE BOUVILLONS : UNE MINE D'INFORMATIONS

Des améliorations significatives ont été apportées au site extranet des producteurs de bouvillons. Le module « gain journalier FADQ » permet maintenant de produire des statistiques par strate de volume de production. Les critères de recherche du numéro de boucle ont été raffinés permettant d'être

plus efficaces. Les dates de naissance d'Agri-traçabilité Québec (ATQ) et de l'Agence canadienne d'identification du bétail (ACIB) sont maintenant disponibles pour consultation. Enfin, un nouveau module « ventes de bouvillons par contrat » qui facilite le suivi des ventes du producteur a été introduit.

SERVICE D'EXPERTISE VÉTÉRINAIRE : UNE PRÉSENCE ACCRUE, DES ACTIONS CONCRÈTES

Un service d'expertise vétérinaire, dont le responsable est André Cécyré, est en place depuis quelques années déjà. Au cours des derniers mois, le Service d'expertise vétérinaire s'est impliqué dans la sélection de protocoles de vaccination pour le secteur veau d'embouche ce qui contribue à améliorer la qualité des veaux achetés au Québec. Également, le D^r Cécyré multiplie les rencontres avec les producteurs, les conférences et maintient à jour ses connaissances dans son domaine d'expertise. Il a mis en place un réseau de communications avec les vétérinaires afin d'assurer la transmission des nouveautés et des événements

dans le secteur améliorant du coup les services vétérinaires offerts aux producteurs. Il ne s'agit pas uniquement d'améliorations des connaissances scientifiques, mais aussi d'information sur les nouveautés au niveau des médicaments offerts et des soins prodigués aux animaux.

L'ensemble des communications écrites du service d'expertise vétérinaire se retrouvent aisément sur le site www.santedesbouvillons.ca

BOVITRACE : TOUJOURS DES NOUVEAUTÉS

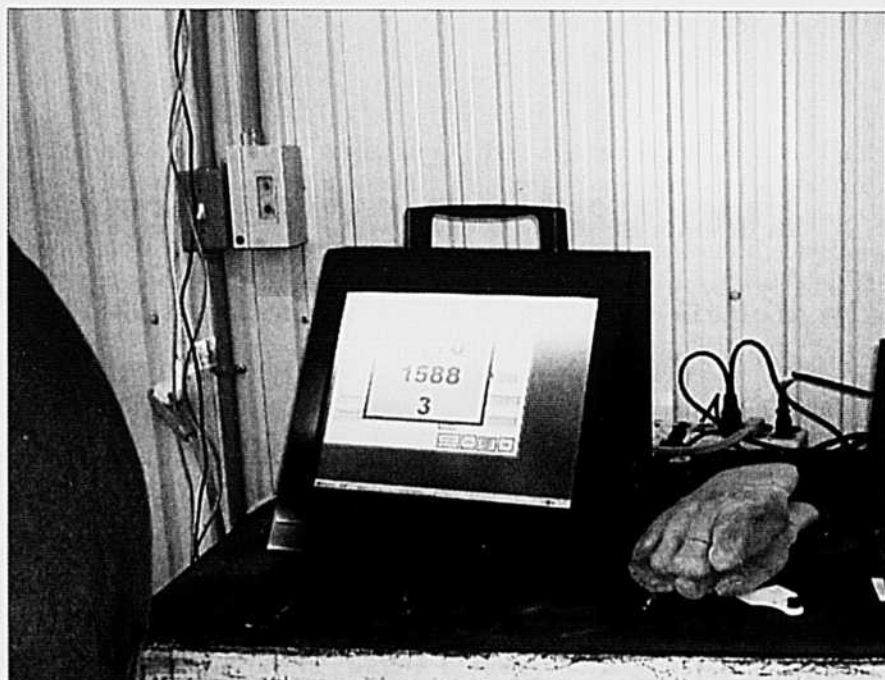
Bovitrace, dont le responsable est Jean-Sébastien Roy, est le logiciel de traçabilité, de santé et de mise en marché supporté et développé par l'agence de vente. Bovitrace est maintenant reconnu officiellement par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), l'Agence canadienne d'identification du bétail (ACIB) et l'United States department of Agriculture (USDA).

Bovitrace et l'agence de vente bouvillons d'abattage ont conclu un accord avec l'ACIB et ATQ faisant en sorte que les producteurs de bouvillons du Québec ont maintenant accès aux dates de naissance réelles de leurs bouvillons qu'ils soient nés au Québec ou ailleurs au Canada. Ainsi, avec Bovitrace, les producteurs vendant aux États-Unis peuvent produire directement leur formulaire d'exportation incluant les dates de naissance réelles qui y sont incluses et reconnues. Dans l'éventualité de la mise sur pied de la vente de bouvillon de moins de 21 mois chez Smithfield Beef Group, les dates de naissance incluses dans Bovitrace pourront donc être utilisées puisque reconnues.

Bovitrace dispose maintenant d'un site Internet: www.bovitrace.ca

DES DÉFIS D'ENVERGURES

Malgré ces améliorations, des défis majeurs se profilent à l'horizon. La mise en œuvre du règlement sur l'étiquetage obligatoire du pays d'origine par les États-Unis (c.-à-d. COOL) constitue l'élément central des prochains mois. La diversification nécessaire des ventes doit toujours constituer un objectif pour l'agence afin que les producteurs puissent obtenir le meilleur prix possible. Une mise à jour du site extranet du bouvillon et du système de facturation de



Avec le logiciel Bovitrace, les producteurs ont accès aux dates de naissance réelles.

l'agence grugera également de l'énergie à l'interne et procurera une information de meilleure qualité pour les producteurs. Le producteur disposera donc d'outils supplémentaires d'aide à la gestion de sa ferme.

Nous sommes fiers du travail accompli jusqu'ici. L'amélioration, l'excellence et la diversité des services offerts constituent nos priorités. Rien n'est parfait, mais nous tentons d'y tendre à tous les jours.

Goûter à la formation continue

Production laitière et bovine

Une formation à distance pour approfondir vos connaissances

- Nutrition et alimentation
- Génétique
- Gestion de l'entreprise
- Gestion des personnes

Contactez-nous
Madame Francine Morin
 418 656-2131, poste 4322
 ou 1 877 785-2825, poste 4322
francine.morin@fsaa.ulaval.ca

Dates limites d'inscription
 Hiver 2009 : 12 décembre
 Été 2009 : 10 avril

www.fsaa.ulaval.ca/prod-laitiere-bovine.html

Évaluation génétique au Québec

Si je ne devais choisir qu'un seul programme?

ROGER CUE

Ph D., généticien, Département des sciences animales, Université McGill

ANNE-MARIE CHRISTEN

M. Sc.

Au Québec, deux choix de programmes d'évaluation génétique s'offrent aux éleveurs de bovins de boucherie : les programmes gérés par les associations de races et le PATBQ dont les calculs sur la base de la descendance sont réalisés par *Beef Improvement Ontario* (BIO), ci-après nommé PATBQ/BIO. Ces programmes ont beaucoup en commun, mais ils ont

TABLEAU 1

SIMILITUDES ENTRE LES PROGRAMMES DES RACES ET LE PATBQ/BIO

Paramètres	Programmes des races - PATBQ/BIO
Intégration de la généalogie	Intègrent la généalogie des mâles et de femelles. Aucun n'intègre les informations d'animaux importés
Modèles de calculs génétiques	Utilisent des modèles à plusieurs caractères qui intègrent des corrélations génétiques et environnementales entre ceux-ci
Caractères intégrés et publiés	Mesurent sensiblement les mêmes caractères et calculent des ÉPD correspondants. Toutefois, PATBQ/BIO calcule un ÉPD pour le gain en station ce qui est intéressant à cause de sa forte corrélation avec d'autres mesures prises à la ferme
Répétabilité	Fournissent la répétabilité
Âges minimum et maximum au sevrage	Les deux systèmes recommandent sensiblement les mêmes âges et les mêmes conditions



Abonnez-vous à : LA TERRE

DE CHEZ NOUS

555, boul. Roland-Therrien, bureau 100, Longueuil (Québec) J4H 3Y9
450 679-8483 poste 7274, 7413 www.laterre.ca

Depuis 1929, *La Terre de chez nous* est le pilier de l'information agricole au Québec. Chaque semaine, plus de 100 000 lecteurs la consultent.

Avec votre abonnement, vous recevrez aussi les publications suivantes :
Bovins du Québec • Forêts de chez nous • Grandes Cultures • L'Utili-Terre • plus tous les dossiers spéciaux

Je m'abonne

Nom : _____
 Adresse : _____
 Ville : _____
 Code postal : _____ Téléphone : (____) _____
 Courriel : _____

Abonnez-moi à *La Terre de chez nous* pour :

Québec 1 an : 58,70 \$ 2 ans : 95,95 \$ 3 ans : 118,52 \$ (Taxes incluses)

Chèque Cartes de crédit (Visa/Master Card)
 Ci-joint la somme de : _____ \$ No. : _____
 Exp. : ____/____/____

TPS : R 1218 5132 3
TVQ : 1006 1126 05

Prix en vigueur au Québec jusqu'au 31 juillet 2009
Extérieur du Québec : contactez-nous.

Signature: _____

QUI CALCULE QUOI ?

Au Canada, les associations de races ne réalisent pas leurs propres évaluations génétiques. Elles sont confiées à leurs consœurs américaines ce qui est un avantage, car les données génétiques, les systèmes d'élevage et l'environnement se recoupent grandement. Il est intéressant de noter que même les évaluations nord-américaines ne sont pas effectuées par les associations de races, mais bien par les universités de la Géorgie, du Colorado et de Cornell.

Encore plus important à savoir : plus un animal vieillit, moins il est mesuré! De tous les bovins nés et pesés, seulement les 2/3 auront un poids consigné au sevrage, et de ceux-ci, seulement les 2/3 afficheront un poids consigné à un an. Ce constat est commun à tous les systèmes d'évaluation, que ce soit les programmes des races ou le PATBQ/BIO. Par exemple, en juillet 2008, au PATBQ/BIO, 421 685 animaux présentaient un poids à la naissance, 308 287 avaient un poids au sevrage, 59 246 avaient des informations pour la période postsevrage, et seulement 2161 animaux avaient une mesure du gras dorsal.

Finalement, en production bovine, la taille de la banque de données a peu d'importance sur la précision des calculs, car la majorité des caractères mesurés possèdent une héritabilité élevée (se transmettent facilement). Ce qui influence vraiment la précision d'une donnée est l'importance de mesurer les proches parents, d'inscrire tout le troupeau et l'intensité de sélection appliquée chez les reproducteurs.

aussi des divergences. Si vous aviez un choix à faire, lequel serait le plus avantageux pour l'amélioration de la génétique? Voilà la question soumise au D^r Roger Cue, généticien à l'Université McGill, et dont la réflexion est ici résumée.

PAREIL, PAS PAREIL!

Le point commun de ces deux

types de programmes est qu'ils utilisent des modèles de calculs basés sur plusieurs caractères et orientés vers la prise de mesures chez de jeunes animaux (poids à la naissance, au sevrage, à un an, etc.). Le tableau 1 présente d'autres similitudes entre ceux-ci.

Le tableau 2 présente les points qui divergent entre ces deux types de pro-

www.agcocorp.com

VALTRA

PARTENAIRE EN FORCE

Séries A et N

Pensées par vous avec nous

Avec la technologie VALTRA, toutes les pièces principales sont conçues et construites dans nos usines (moteur, châssis, transmission, ponts, cabine, capots et l'hydraulique). Les autres fournisseurs sont reconnus comme leaders dans leurs domaines.

Contectez votre CONCESSIONNAIRE: Il a votre avenir à cœur

<p>AMOS Agritibi RH inc.</p> <p>AMQUI Machinerie JNG Thériault inc.</p> <p>COATICOOK Service Agricole de l'Estrie inc.</p> <p>LAURIER STATION Les Entreprises Michel Girouard inc.</p> <p>MASKINONGÉ Équipements G. Gagnon inc.</p>	<p>MONT-LAURIER F. Constantineau & Fils inc.</p> <p>NORMANDIN Service agricole Normandin inc.</p> <p>SABREVOIS Les Equipements Guillet inc.</p> <p>SAINT-ANDRÉ AVELIN Garage André Parisien inc.</p>	<p>SAINTE-BRIGITTE Les Entreprises Michel Girouard inc.</p> <p>SAINT-CLET Équipements Séguin & Frères inc.</p> <p>SAINT-CYPRIEN Alcide Ouellet & Fils inc.</p> <p>SAINT-HILARION Garage Guy Gauthier inc.</p>	<p>SAINTE-MARIE DE BEAUCE Services Bivac inc.</p> <p>SAINTE-ROSE DE POULARIS Machineries Horticoles d'Abitibi</p> <p><i>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.agcocorp.com • VA234F05V01</i></p>	<p>SAINT-THOMAS, CTÉ JOLIETTE Équipements G. Gagnon inc.</p> <p>VICTORIAVILLE Les Entreprises Michel Girouard inc.</p>
--	--	---	--	--

grammes. Les principales différences se résument aux points suivants :

- 1- Le PATBQ/BIO utilise des données provenant de tous types de bovins : croisés et race pure, et c'est ce qui fait sa force. Cela permet d'offrir des comparaisons « toutes races » et la possibilité d'augmenter le nombre d'animaux à l'intérieur des groupes contemporains - un avantage pour les producteurs de bovins commerciaux. Les programmes des races n'utilisent que les bovins de race pure malgré que certaines races tendent à intégrer les données de mères non enregistrées;
2. Les programmes des races se limitent seulement aux éleveurs de bovins de race pure. Le PATBQ/BIO est offert à tous les éleveurs;
3. Au PATBQ/BIO, il y a une version supervisée. Les programmes des races utilisent les données fournies par les éleveurs. Les seules données supervisées sont les mesures ultrasons réalisées pour estimer l'épaisseur du gras dorsal et la surface de l'œil de longe.

CAPABLE DE SE DONNER LES MOYENS...

Aucun de ces programmes ne

gène des ÉPD sur le produit final, soit la viande mise en marché. Cette donnée est très difficile à mesurer sans identification individuelle et système de traçabilité, et sans moyens pour transférer l'information compilée par les abattoirs vers le producteur. Or, le Québec a cette possibilité de le faire par le biais d'ATQ et de l'information retournée par les abattoirs à la FPBQ. Cette information pourrait être utilisée très avantageusement par les producteurs commerciaux et les éleveurs sélectionneurs de bovins pour la régie des animaux, mais aussi pour la sélection génétique.

FAIRE LE BON CHOIX... POUR L'AMÉLIORATION DE LA GÉNÉTIQUE

Les programmes génétiques offerts au Québec se ressemblent dans l'utilisation de modèles de calculs basés sur plusieurs caractères. Cependant, le PATBQ/BIO offre plusieurs bénéfices supplémentaires :

- inclut tous les bovins - race pure et croisés - permettant aux bovins croisés de contribuer aux calculs génétiques;
- calcule des évaluations « interrace » et « intrarace » et des rangs centiles;

- utilise l'information provenant des stations de taureaux;
- présente une moyenne sur une base mobile simple d'utilisation;
- permet un progrès génétique rapide généré par la fréquence élevée des évaluations;
- offre l'énorme potentiel d'intégrer l'information carcasse/abattage afin d'évaluer la production commerciale des bovins;
- permet de réaliser des analyses et divers rapports sur la production afin de prendre des décisions administratives pour l'industrie québécoise.

Des remerciements s'adressent aux associations de races canadiennes qui ont gracieusement répondu aux questions sur leurs programmes d'évaluation génétique, et au D. P. Sullivan pour toute l'information à propos de BIO.

NDLR : Nous tenons à préciser que l'article du PATBQ paru dans l'édition du mois d'août 2008 avait été écrit par Christian Pelletier, agronome, MAPAQ, Rimouski et non par Pierre Demers. Nous nous excusons auprès de M. Pelletier pour les inconvénients causés

TABLEAU 2

POINTS DIVERGENTS ENTRE LES PROGRAMMES DES RACES ET LE PATBQ/BIO

Paramètres	Programmes des races	PATBQ/BIO
Fréquence des calculs (Fréquence élevée = progrès génétique rapide)	2 fois par an Données entrées aux 6 mois Difficile de repérer les erreurs	Tous les mois Données entrées au mois Facile de repérer les erreurs
Données de station de taureaux (corrélation élevée avec autres données prises à la ferme)	N'utilisent pas ces données sauf certaines mesures ultrasons	Utilise ces données
Vigueur hybride	Aucune considération pour la vigueur hybride et aucune comparaison entre races n'est possible	Permet la comparaison entre les races et le potentiel de pouvoir distinguer la vigueur hybride
Valeurs de référence	La majorité utilise une base fixe. Elle varie selon les races	Base mobile = 0 (interprétation facile : > 0 = améliorateur, sauf pour le poids à la naissance)
Rangs centiles (permet de classer l'animal sans en connaître la variabilité génétique)	Certaines races en fournissent	Oui (inter et intrarace)
Groupes contemporains (précision et répétabilité)	Le nombre de sujets dans le groupe est dans certains cas, aussi faible que 1, ce qui a pour effet d'exclure la contribution du sujet	Les groupes doivent avoir un minimum de 5 sujets
Exclusion de données	Pas clair, les erreurs sont retournées à l'éleveur qui doit les corriger	Exclu des données si l'animal ne rencontre pas certains critères (âge, généalogie différente, etc.)
Inventaire complet ou partiel	Recommandé d'inscrire tout le troupeau pour éviter une « sélection » génétique faussée	Des fonds publics sont utilisés, il est donc normal que tout le troupeau soit inscrit



LE PARTENARIAT DANS TOUTE SA FORCE



LA FINANCIÈRE AGRICOLE TRAVAILLE AVEC CEUX QUI CROIENT EN VOS PROJETS

En affaires comme en agriculture, vous devez compter sur des partenaires solides et responsables, car il est impératif pour vous de garantir la stabilité, la continuité et le développement durable de votre entreprise.

Il importe également que vous ayez les ressources et les conseils nécessaires pour vous adapter aux défis de demain. C'est pourquoi nous mettons notre expertise et notre savoir-faire au service d'un but commun : financer votre avenir et celui de l'industrie agricole québécoise.



Desjardins




RBC Banque Royale*



Canada Trust
Services agricoles

**La Financière
agricole**

Québec 

Pour plus d'information sur les différents programmes,
types de prêts et services financiers disponibles :

1 800 749-3646 | www.LaForceDuPartenariat.qc.ca

Toujours là quand ça compte

Nouveau positionnement stratégique

Pour répondre au consommateur

VINCENT CLOUTIER

MBA, secrétaire adjoint, FPBQ

Les producteurs de bœuf du Québec ont consacré d'importantes énergies, au cours des dernières années, à la différenciation et à l'amélioration de leur produit. Que l'on parle de vaccination, de traçabilité ou alors de programmes d'assurance de la qualité, la longueur d'avance est bien perceptible. Malheureusement, l'information ne se rend pas au consommateur et il est donc impossible de savoir précisément ce que ce dernier pense de ces attributs. Ce travail de différenciation de

leur produit compte parmi les meilleures décisions collectives des producteurs de bovins. Il faut toutefois boucler la boucle.

UNE CHAÎNE MIEUX COORDONNÉE

La chaîne de production d'une coupe de viande démarre dans un champ de fourrages, passe par des entreprises de production de bovins, puis aboutit dans un établissement de détail, après transformation et distribution. Toutefois, dans sa planification, la chaîne de valeur doit être conçue dans le sens inverse. En effet, toute chaîne de valeur doit tirer sa source de l'uti-

lisateur final. Tout débute donc avec la compréhension la plus fine possible des besoins du consommateur, de ses moyens, de ses perceptions. Après coup, l'amont de la chaîne de valeur doit être conçu en fonction de ce que l'acheteur final demande.

Or, bien malin celui qui peut dire avec une certaine précision les différents types de produits bovins que le consommateur québécois demande. Ce qu'il achète présentement répond-il précisément à ses besoins? Peut-être des filons de marché intéressants existent-ils, lesquels n'ont jamais, ou si peu, été exploités. Mais avant de mettre en œuvre des projets de développement de produits nouveaux, il y a nécessité de détenir une information approfondie sur leur potentiel. D'ailleurs, comment savoir dans quelle mesure le consommateur est prêt à payer pour telle ou telle caractéristique d'un produit? Bien sûr, il a été maintes fois prouvé que le consommateur moyen réagit principalement au prix. Mais quelle proportion des consommateurs démontre un comportement différent? Assez de questions, la filière a besoin de réponses. Vivement des études de marché concluantes sur notre consommateur local.

D'ESSENTIELS PARTENARIATS

Bien évidemment, les producteurs de bovins eux-mêmes ne sont pas en mesure d'amener une coupe de bœuf jusqu'à une tablette d'épicerie. Entre la ferme et la tablette, il y a plusieurs étapes qui nécessitent la participation d'autres maillons de la filière. Ainsi, pour arriver à la mise en place d'une chaîne de valeur au sein de laquelle chacun trouvera son compte, et qui assurera des profits raisonnables et équitables à tous, des partenariats d'affaires constructifs sont essentiels.



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

CHUTE AJUSTABLE HYDRAULIQUE



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.

Un nouveau partenariat

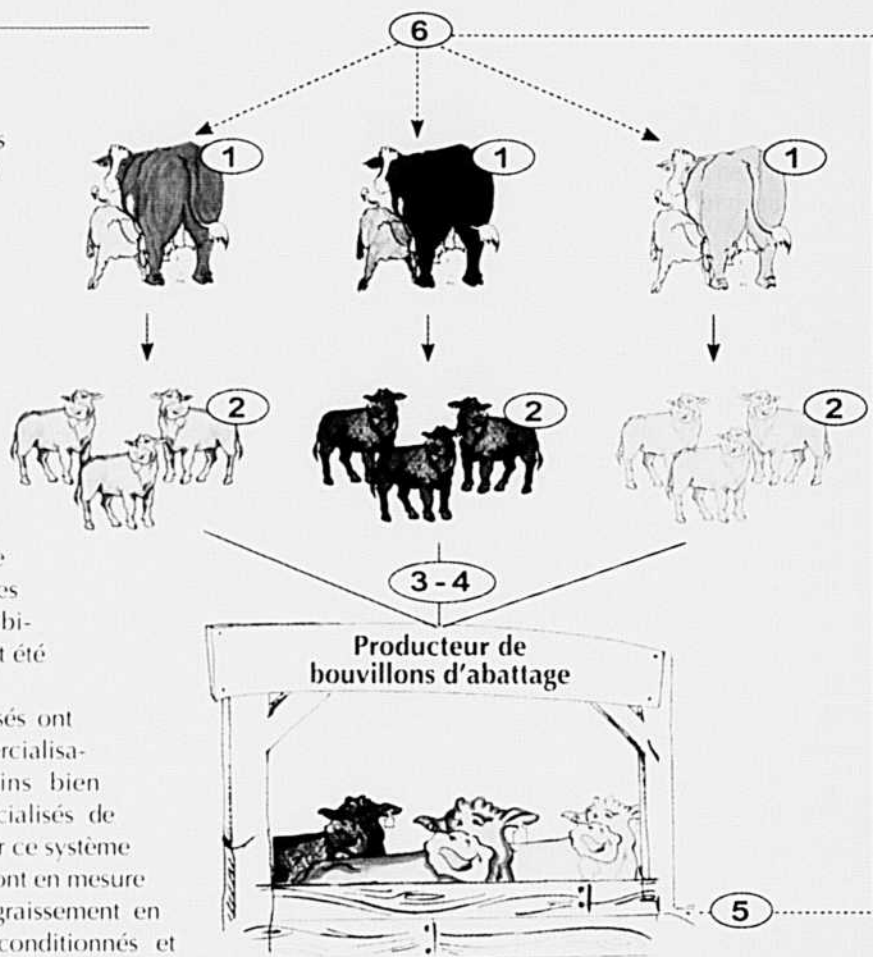
Veaux d'embouche à bouvillons d'abattage

ROBERT PRÉVOST

Agent de développement et mise en marché
veau d'embouche, FPBQ

Il y a quelques années déjà que les producteurs de veaux d'embouche du Saguenay—Lac-Saint-Jean recherchaient une façon de créer un lien plus direct avec les producteurs de bouvillons d'abattage, et ce, à l'intérieur d'un cadre de transaction bien défini. En 2006, un réseau de vente directe supervisée a été mis en place dans cette région par Réseau Encans Québec, en partenariat avec l'agence de vente des veaux d'embouche. Le réseau a beaucoup évolué, il regroupe maintenant 68 vendeurs ayant commercialisé 2700 veaux en 2007. De plus, cette formule a été implantée auprès d'autres producteurs au Québec, dont en Abitibi-Témiscamingue en 2007 où 1800 veaux ont été vendus lors de cette année.

Les réseaux de ventes directes supervisés ont donc permis d'offrir un service de commercialisation à certaines régions éloignées moins bien desservies par le Circuit des encans spécialisés de veaux d'embouche du Québec. De plus, par ce système (voir schéma), les producteurs vache-veau sont en mesure de répondre aux besoins des parcs d'engraissement en leur offrant des veaux d'embouche préconditionnés et uniformes.



VOICI SOMMAIREMENT LE FONCTIONNEMENT DES RÉSEAUX DE VENTE DIRECTE SUPERVISÉE :

1. Les producteurs élèvent des veaux d'embouche selon un cahier de charge précis qui a été établi en collaboration avec les producteurs de bouvillons d'abattage afin de bien répondre à leur besoin.
2. Les veaux de chacun des producteurs sont préalablement classés par du personnel attiré avant d'être vendus aux producteurs de bouvillons d'abattage.
3. Les veaux des producteurs sont regroupés lors de la livraison aux parcs d'engraissement.
4. Le prix de vente des veaux d'embouche est déterminé selon une formule intégrant les prix du marché. La formule de prix a été préalablement négociée entre les producteurs de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage.
5. Un suivi est effectué auprès des entreprises de bouvillons d'abattage afin de vérifier l'immunité, le classement et la croissance des veaux d'embouche lors de l'engraissement, et ainsi, s'assurer de la satisfaction des acheteurs.
6. Des ajustements sont effectués auprès des producteurs de veaux d'embouche en fonction des commentaires des producteurs de bouvillons d'abattage.



Un suivi est effectué auprès des entreprises de bouvillons d'abattage.

La mise en place de réseaux de vente directe supervisée est encore aujourd'hui en évolution. En se basant sur l'expérience acquise au cours des dernières années, voici les clés pouvant garantir le succès de ce type de réseaux :

- Communication constante entre deux des principales composantes de la filière bovine, soit les producteurs veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage;
- Établissement d'une relation de confiance et maintien d'une transparence dans les échanges entre les deux parties;
- Adaptation du produit en fonction du besoin des acheteurs;
- Ajustement rapide de la production de veaux d'embouche et du système de commercialisation à la suite de la rétroaction provenant des parcs d'engraissement.

- Implication soutenue des producteurs de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage envers ce système de commercialisation.

Afin d'assurer que ces clés de succès subsistent, deux responsables de la mise en marché rattachés à Réseau Encan Québec, soit Daniel Zuchoski et Douglas Brooks, s'affairent quotidiennement à créer et à maintenir un lien entre les producteurs de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage.

Même si les réseaux de vente directe supervisée se concentrent pour l'instant aux régions du Lac-Saint-Jean et de l'Abitibi-Témiscamingue, le service est aussi accessible sur base ponctuelle à l'ensemble des producteurs de vache-veau respectant le cahier des charges des réseaux de ventes. De plus, les producteurs de

bouvillons d'abattage en faisant la demande peuvent avoir accès à ce service d'approvisionnement.


Le développement de ce système de commercialisation est actuellement soutenu en partie par le Fonds de développement et d'amélioration de la mise en marché de l'agence de ventes des veaux d'embouche. En ce sens, le comité de mise en marché des veaux d'embouche croit à ce type de commercialisation qui permet de rapprocher les producteurs de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage.

Dans l'optique d'une filière bovine québécoise qui intègre chacun des maillons de la production, l'émergence de ce type de réseau de vente vient s'arrimer avec les outils de commercialisation déjà en place au Québec.

HEREFORD

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

Courez la chance de gagner
un bon d'achat de **1 000 \$** pour 2009
En achetant un taureau Hereford en station ou privément en 2008
* Pour être éligible, le taureau doit être transféré à votre nom et au moins dix mois d'âge

	<p>PRÉSIDENT : Julien Lessard 1071 chemin Ely Melbourne (Québec) J0B 2B0 Tél. Fax : 819 826-5271</p>	<p>SECRÉTAIRE : André Beaumont 162, rue Des Érables, Sainte-Catherine- de-la-Jacques-Cartier, Québec) G0A 3M0 Tél.: 418 875-2343 Fax : 418 845-6163</p>
---	---	--

www.herefordquebec.ca



Vos associations

ANGUS

Les jugements Angus se sont bien déroulés en 2008 avec une bonne participation à toutes les expositions. Pas moins de sept jugements Angus se sont déroulés durant l'été.

Notre Vente de femelles a eu lieu le 18 octobre dernier à Asbestos et a produit les moyennes suivantes : 11 vaches à 1627 \$, 16 taures saillies à 1672 \$ et 16 génisses à 1120\$. Il y avait plusieurs nouveaux acheteurs à la vente.

C'est le temps de faire vos plans pour le Forum mondial Angus à Calgary en 2009. Ce sera un événement à ne pas manquer. Contactez l'Association pour toute information.

Aussi à ne pas manquer : les ventes de taureaux cet hiver.

Trudy Beaton, secrétaire — Tél. : 819 877-5603

CHAROLAIS

La race Charolais était représentée cet été aux expositions de Brome ainsi qu'à l'Expo-Bœuf de Victoriaville. En faisant des représentations dignes de mention, ces éleveurs ont reçu de nombreux prix. Tous ceux qui désirent réserver un espace publicitaire dans notre revue L'Avantage Charolais peuvent le faire dès maintenant. Contactez Steeve Poulin au 418 464-4221. Notre fieldman, André Pérusse est toujours disponible pour répondre à vos questions. Vous pouvez le joindre au 418 423-4012.

Laurent Jourdain, secrétaire — Tél. : 450 799-2433

HEREFORD

En juin et cet automne, 160 taures Hereford sont parties pour la Russie. Au cours de l'été, nos éleveurs ont participé à dix expositions et à l'Expo-Bœuf avec 99 têtes.

Notre assemblée annuelle aura lieu le 7 décembre à Victoriaville. N'oubliez pas qu'en achetant un taureau Hereford en 2008, vous courez la chance de gagner 1000 \$.

André Beaumont, secrétaire — Tél. : 418 875-2343

PIÉMONTAIS

Pierre Garon a reçu les membres de l'Association à sa ferme du Bic pour le pique-nique annuel qui a lieu le 16 août dernier. Le lendemain,

les participants en profitaient pour visiter les Jardins de Métis.

L'Association remercie les participants aux différentes expositions de 2008, particulièrement à l'Expo-Bœuf où six éleveurs ont participé et présenté 22 bovins. La Grande Championne a été Shima's Tessa Taynie de la ferme Dave et Rose Stewart, et le Grand Champion, U2 de la ferme L. B. Piémontais 2000 SENC. Le meilleur éleveur et meilleur exposant a été la ferme de Dave et Rose Stewart de l'Ontario.

L'Association est aussi très heureuse d'avoir commandité la viande lors du souper du vendredi à Expo-Bœuf 2008.

Angèle Beauchamp, secrétaire — Tél. : 450 532-3714

SIMMENTAL

C'est le 27 septembre dernier que se tenait la vente annuelle de femelles de l'Association Simmental du Québec. Pour une troisième année consécutive, l'événement était joint à la vente annuelle de la Ferme Gagnon de Chénéville. C'est une moyenne de 3535 \$ que les 45 lots mis à l'enchère ont cumulée. Le plus haut prix de la vente a été décroché par une taure saillie de un an consignée par la Ferme Gagnon. L'animal a été acquis par Prospect Hill Simmentals & Boss Cattle Co de l'Ontario. D'autres sujets, consignés par nos membres, ont trouvé preneur au Québec, en Ontario, en Saskatchewan, voire même en Colombie-Britannique. De tels résultats témoignent de la qualité génétique élevée de chez nous.

L'année 2008 marque le 40^e anniversaire de l'Association Simmental canadienne. L'ASQ a souligné l'événement lors de la dernière édition de l'Expo-Bœuf. Pour l'occasion, les membres étaient conviés à une réception vins et fromages. Le rassemblement a également permis d'honorer les membres de 25 ans et plus de vie Simmental. Afin de clôturer la réception, l'ASQ a procédé à son tirage annuel. Marcel Blouin et Benoit Beaugard ont eu la main chanceuse en remportant un crédit de 2500 \$ sur l'achat d'une femelle lors de la vente de femelles 2009 tenue par l'Association.

En terminant, c'est le samedi 13 décembre qu'aura lieu l'assemblée générale annuelle. La rencontre sera tenue à l'Hôtel Quality Suites de Drummondville.

Sandra Berthiaume, secrétaire — Tél. : 819 395-4453

PROGRAMME D'AIDE À L'ACHAT D'ÉQUIPEMENT POUR LES SYSTÈMES DE SALUBRITÉ À LA FERME



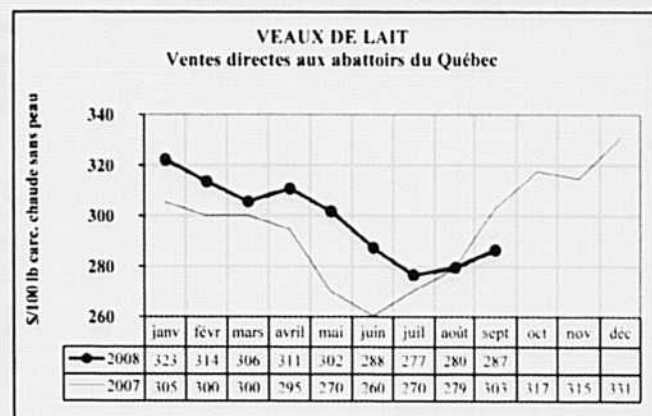
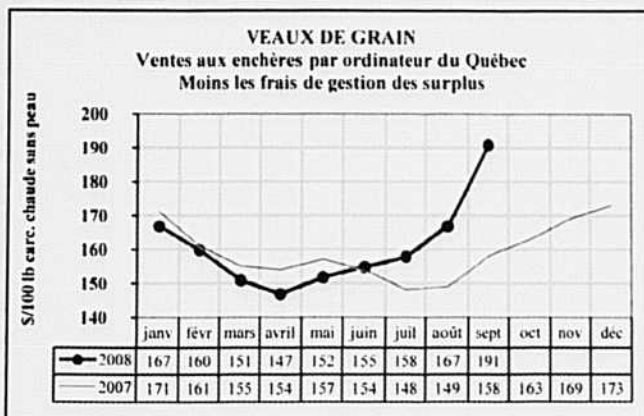
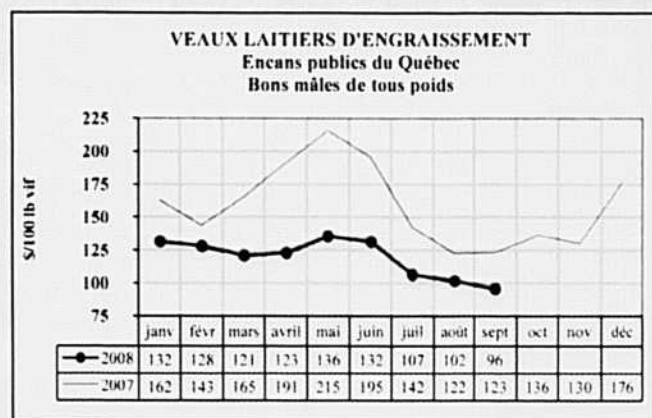
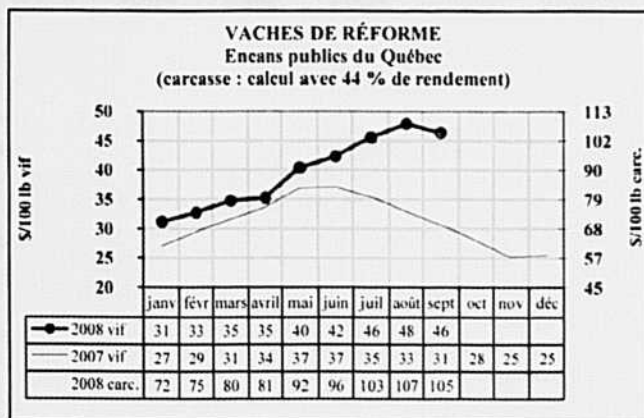
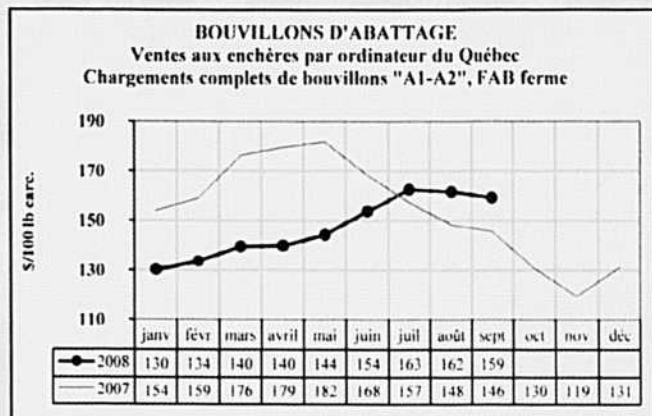
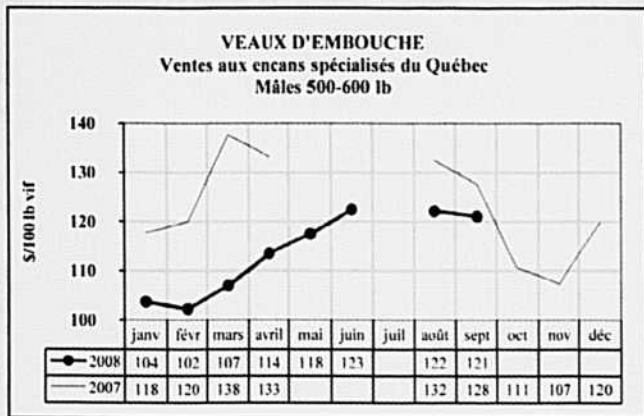
Les producteurs qui participent à un atelier de formation Verified Beef Production (VBP) ont maintenant jusqu'au 31 décembre 2008 pour déposer une demande d'achat d'équipement. Agriculture et Agroalimentaire Canada a prolongé la date butoir afin qu'un plus grand nombre de producteurs puissent bénéficier du financement disponible grâce au Programme canadien de salubrité et de qualité des aliments. Les prochains ateliers de formation Verified Beef Production seront suivis d'une conférence sur les résultats du contrôle de la vaccination aux encans spécialisés.

VOICI LES DATES DES PROCHAINS ATELIERS :

- 18 novembre 13 h - Hôtel le Président Sherbrooke (session en anglais)
- 18 novembre 19 h - Hôtellerie Le Boulevard Sherbrooke (session en français)
- 19 novembre 19 h 30 - Érablière la Pente Douce (session en français)
- 25 novembre 19 h - Restaurant/Motel Le Journal Saint-Joseph-de-Beauce (session en français)
- 26 novembre 13 h - Motel Bon Air Pont-Rouge (session en français)
- 26 novembre 19 h - Centre municipal Sainte-Agathe-de-Lotbinière (session en français)

Pour information ou inscription : contactez Nathalie Côté, au 450 679-0540, poste 8460 ou ncote@upa.qc.ca

Statistiques



Écolait

#1

Pour l'élevage
de veaux de lait au Québec

Écolait s'engage

Services techniques et prophylaxie animale

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

La constance de nos recherches de plus de 29 ans, nous permet d'offrir à chaque éleveur, l'assistance la mieux adaptée ainsi qu'un suivi personnalisé 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.

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



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

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 disponibles.
- Produits conçus et fabriqués au Québec.
- Nouveaux aliments d'allaitement pour veaux de lait.
- Gamme complète de produits pour veaux de grain.
- Veaux sevrés disponibles en tout temps.
- Service d'achats et livraison de petits veaux.
- Service de transport disponible.

Delimax

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



**UNE ÉQUIPE
DE PROFESSIONNELS
À VOTRE SERVICE**

