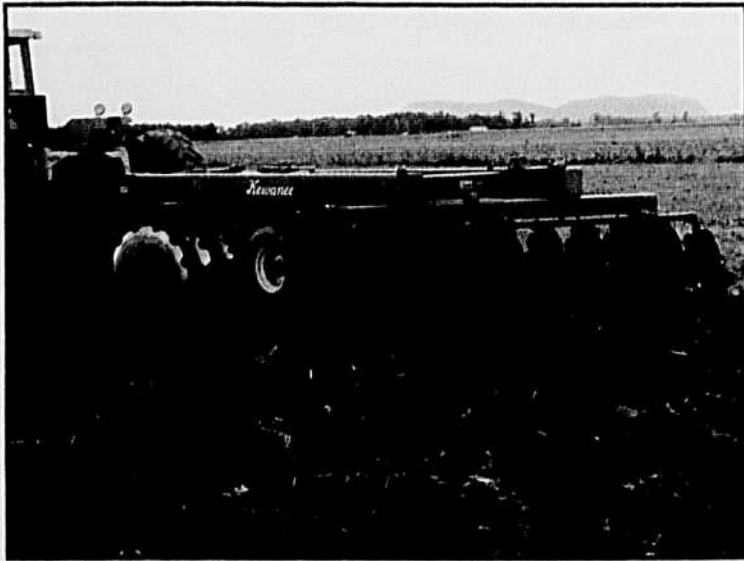


Le Céréaliculteur

FÉVRIER 1992 Vol. 2 No 1

LA REVUE DES GRANDES CULTURES



Machinerie et équipement:

- Le regain de popularité des disques déportés



Culture en développement:

- L'asclépiade, une fibre textile prometteuse?



Reportage:

- Mariette Gagnon et Jean-Paul Mailhot de Saint-Jacques de Montcalm cultivent à grande échelle



149 KILOS DE PLUS À L'ACRE EN 1991!*



FAITES LE POIDS

PRODUITS DE MARQUE
AVEC PIONEER..

Un argument de poids. C'est ce que vous obtenez en semant les hybrides de marque Pioneer®.

Le calcul est simple. La même superficie produit plus de maïs sur la balance, ce qui se traduit, pour vous, par un revenu supérieur. Voilà l'argument qui vous propulse en tête des producteurs de maïs.

Faites pencher la balance en votre faveur, récolte après récolte, en utilisant les hybrides de maïs à rendements constamment supérieurs de marque Pioneer. Contactez votre représentant Pioneer et choisissez les hybrides qui correspondent le mieux à votre situation.

* Avantage de rendement moyen basé sur 8 649 comparaisons de pesées entre des hybrides de marque Pioneer et des hybrides concurrents de maturité semblable.

HYBRIDE PIONEER®	UNITES THERMIQUES	NOMBRE DE COMPARAISONS	AVANTAGE MOYEN DE RENDEMENT (kg/ac)
3979	2325	82	383
3967	2350	76	299
3953	2500	173	-43
3929	2550	178	-78
3921	2600	870	190
3917	2650	570	144
3902	2650	1,050	218
3897	2700	894	5
3795(X0112)	2775	162	223
3790	2800	1,039	-48
3861(X0014)	2800	311	259
3787	2850	917	134
3751	3000	783	269



MAIS DE SEMENCE DE MARQUE

PIONEER®

PIONEER HI-BRED LIMITÉE, CHATHAM, ONTARIO N7M 5L1

Toutes les ventes sont sujettes aux modalités qui apparaissent sur les étiquettes et les documents commerciaux. © Marque de commerce déposée dont l'usagé autorisé est Pioneer Hi-Bred Limitée.

Agriculture durable



Depuis quelques années, un nouveau vocabulaire s'est installé en agriculture et nous avons souvent des difficultés à nous y retrouver, on parle maintenant d'agriculture organique, biologique, écologique, etc. Pour moi, le thème qui définit le mieux la nouvelle pensée est l'agriculture durable que je définis ainsi: «**Méthode culturale plus soucieuse de l'environnement, qui permet de maintenir le potentiel productif du sol à long terme et qui demeure économiquement rentable pour le producteur agricole.**»

Nous sommes tous conscients que le modèle «productiviste» des vingt dernières années a apporté son lot de problèmes, mais je ne crois pas que c'est en tombant dans l'excès contraire que nous trouverons toutes les solutions à nos problèmes. Pour moi, nous ne devons pas rejeter du revers de la main l'agriculture dite conventionnelle que nous pratiquons aujourd'hui pour nous diriger aveuglément dans de nouvelles pratiques culturales. Je ne voudrais pas laisser croire que je suis contre l'agriculture biologique. Au contraire, je crois qu'il y a là un marché potentiel à exploiter et que nous pouvons nous inspirer dans l'avenir des expériences des producteurs qui ont innové dans ce domaine. Mais je demeure convaincu que ce marché est limité et qu'il n'est pas la réponse pour l'ensemble des producteurs.

Que faire devant ce méli-mélo, ce brassage d'idées, ces recherches qui se font un peu partout sur le sujet où les producteurs sont quasi-absents et souvent laissés à eux-mêmes? Pour moi, il est temps que la Fédération s'implique davantage et assume un certain «leadership» dans ce débat. Comme producteurs de grandes cultures, nous sommes très touchés et il nous faut être présents à toutes les tables décisionnelles afin de bien faire valoir le point de vue des producteurs.

À mon avis, il faudrait s'impliquer davantage dans la recherche quitte à y investir des sommes substantielles pour pouvoir orienter cette recherche selon nos désirs et faire en sorte qu'elle se rapproche davantage de la ferme. Qu'il s'agisse de recherches au niveau de nouvelles variétés, de nouvelles productions ou de nouvelles pratiques culturales, le producteur doit être davantage mis à contribution. Une des principales lacunes de la recherche est qu'elle se pratique en vase clos par les chercheurs et qu'elle n'est pas suffisamment vulgarisée auprès de l'ensemble des producteurs. Il nous faut donc travailler à rapprocher le chercheur du producteur afin qu'ils travaillent ensemble à l'élaboration d'une agriculture durable. Il est surprenant de constater à quel point les producteurs sont déjà sensibilisés et prêts à agir et à modifier leurs pratiques culturales à la condition que leur ferme demeure économiquement rentable.

L'autre point qui m'apparaît fondamental est qu'il faut travailler simultanément l'aspect de la production et l'aspect développement de nouveaux débouchés. À quoi serviront les améliorations technologiques au niveau de la production, si nous n'avons pas le marché pour écouler cette production? Actuellement, il n'y a pas suffisamment d'efforts consentis à ce niveau. La production d'éthanol est un bon exemple d'un produit qui pourrait être fabriqué à partir de céréales et qui, ajouté à la gazoline, permettrait de diminuer la pollution de nos villes.

L'État doit également mettre l'épaule à la roue, car ce n'est pas seulement au producteur que revient la responsabilité de préserver l'environnement, maintenir la productivité des sols et occuper le territoire du Québec. Toute la société doit se sentir concernée.

Mais comme producteurs, il va falloir participer à cet effort, sans quoi nous risquons de nous faire imposer des façons de produire qui ne nous conviendront pas.

N'oublions pas que nous ne serons jamais mieux servis que par nous-mêmes.

Denis Couture

Denis Couture
Vice-président, F.P.C.C.Q.

sommaire

Actualités

FPCCQ
page 4

Le Marché

Bureau des provendes
page 6

Dossier

Mise en marché
page 8

Machinerie

Offset ou Chisel?
page 16

Culture en développement

page 21

Reportage

page 22

Santé et sécurité

Les pesticides
page 24

Point de vue

Association des négociants
page 29



Commercialisation 91-92

Au cours du premier trimestre de l'année commerciale 1991-92 (août à juillet) des céréales à paille, la diminution des livraisons des blés reflète la baisse de production. Les livraisons d'orge, au cours de cette période, sont comparables à l'an dernier bien que la production est inférieure de 7 pour cent. La production d'avoine en 1991, ayant été inférieure de 25 pour cent à l'année 1990, les livraisons devront être beaucoup moins élevées tout au long de l'année, étant donné l'utilisation élevée à la ferme de cette denrée (voir tableau ci-contre).

Les producteurs de soja ont livré 20 891 tonnes au cours des mois de septembre et octobre 1991 comparativement à 12 208 tonnes l'an dernier. L'augmentation des livraisons de 71% est bien supérieure à l'augmentation de la production de 34% sur l'année 1990.

L'année commerciale du maïs étant d'octobre à septembre, nous avons seulement les données d'octobre de disponibles en ce tout début de janvier. Les livraisons d'octobre ont atteint 178 472 tonnes, soit un record selon nos données. Ce niveau de livraisons est expliqué par un réseau de distribution quasi vide au début d'octobre et les livraisons des contrats de la récolte 91.

En octobre 1990, 123 528 tonnes de maïs furent livrées sur le marché.

En Ontario, les producteurs de maïs ont livré près de 500 000 tonnes en octobre 91 comparativement à 208 000 l'an dernier.

* * *

Secteur des fertilisants

La situation des prix de ce secteur se présente fort différente de celle de l'an dernier. La guerre du Golfe persique fut la principale cause de l'augmentation des prix des fertilisants sur les marchés mondiaux au cours de l'année 1990-91. L'année 1991-92 s'an-

Livraisons des producteurs de céréales à paille du Québec au cours du trimestre de 1991-92 (août-octobre) (en tonnes métriques)		
	1990	1991
Les blés	71 991	49 849
L'orge	57 950	57 851
L'avoine	21 677	14 731

nonce, du moins pour le moment, beaucoup moins turbulente. Sur les marchés mondiaux, une augmentation générale des prix de 3 pour cent est possible mais aucunement assurée.

Au Québec, les premières indications de la direction des prix démontrent une correction à la baisse des prix de l'ordre de 2 à 10 pour cent des prix des engrais simples comparativement aux prix publiés au début de l'année 1991 pour le printemps 91. Par contre, il faut se rappeler que les prix publiés au début de l'année 91 avaient subi des augmentations plus élevées comparativement à l'augmentation des prix sur les marchés mondiaux.

Ce secteur économique est en période de mutation depuis quelques années à cause de la guerre des prix dans le secteur des grains. Pour la première fois depuis la guerre mondiale, ce secteur a vécu une décroissance deux années consécutives. Ceci explique les fermetures et les fusions survenues au cours des dernières années. Il se peut fort bien que d'autres changements surviennent au cours des prochaines années afin de maintenir le réseau de distribution efficient.

Au cours des deux dernières années, l'utilisation des engrais minéraux au Canada a diminué sur une base provinciale entre 5% et 11,5% par année.

Au Canada, l'utilisation des fertilisants en unités pour l'année 1990-91 est estimée à 1,2 millions de tonnes d'unités d'azote, 614 000 tonnes d'unités de phosphore et

370 000 tonnes d'unités de potasse. Depuis 1985, la demande en phosphore et en potasse a diminué de 15% et de 8% respectivement. La demande pour l'azote est considérée stable depuis 1986. Depuis le 18 octobre, le 18-46-0 est transigé à la bourse de Chicago. Un contrat est composé de 100 tonnes courtes et le prix est en dollars américains.

* * *

Loi sur la mise en marché

En vertu de l'article 71 de la nouvelle loi sur la mise en marché, les fédérations, qui administrent un plan conjoint, sont tenues d'établir un règlement sur le fichier des producteurs et de le faire publier dans un journal agricole de circulation générale sur le territoire où s'applique le plan conjoint.

Dans le but de se conformer à cet article, vous trouverez ci-dessous le texte du règlement en question, qui fut accepté par la R.M.A.A.Q. et publié dans la Gazette officielle du 14 août dernier.

Règlement sur le fichier des producteurs visés par le plan conjoint des producteurs de cultures commerciales du Québec.

1. La Fédération dresse et tient à jour un fichier indiquant les nom et adresse de chaque producteur visé par le plan dont elle connaît l'identité ainsi que la date de l'inscription.

Le fichier indique si le producteur est membre d'un syndicat affilié à la Fédération et, le cas échéant, la catégorie de producteurs à laquelle il appartient.

2. La Fédération conserve à son



siège social le fichier prévu au présent règlement.

3. Toute demande d'inscription, de radiation ou de correction doit être adressée par écrit à la Fédération, avec un exposé sommaire des faits à l'appui: avant de rendre une décision, la Fédération peut requérir toute autre preuve qu'elle juge nécessaire.

Lorsqu'elle refuse de faire suite à une demande qui lui est soumise, la Fédération doit en informer le producteur et lui indiquer les motifs justifiant sa décision.

La Fédération retire du fichier tout producteur dont elle n'a pas reçu de contributions au cours des deux années-récolte consécutives.

4. Il appartient au producteur de vérifier son inscription au fichier en s'adressant au bureau de la Fédération soit personnellement, soit par téléphone. Il peut exiger de la Fédération une confirmation écrite de son inscription.

5. Tout producteur visé par le plan peut consulter le fichier des producteurs au bureau de la Fédération aux heures normales d'affaires.

6. Le présent règlement entre en vigueur le jour de sa publication dans la Gazette officielle du Québec.

* * *

Paiements anticipés

(récolte 1991)

La campagne des paiements anticipés 1991 fut encore un succès. Ce programme de prêt sans intérêt pour les producteurs qui entreposent leur grain est sans doute l'outil indispensable pour les producteurs de céréales. En effet, plus de 1100 producteurs ont participé et des avances de plus de 35 millions de \$ ont été consenties. Ces avances sont effectuées particulièrement dans le maïs-grain et permettent au producteur d'écouler sa récolte tout au long de l'année et ainsi tirer le maximum des avantages du marché.

* * *

Assurance stabilisation

À la demande des producteurs, vous aurez toujours à l'avenir deux tableaux concernant le programme provincial de stabilisation dans la chronique «Actualité» de la Fédération.

Le premier vous donnera les avances reçues à date pour l'année en cours, le second vous donnera les **prévisions** de la Fédération pour l'an prochain. Ce deuxième tableau pourra vous donner un bon aperçu de ce que

vous pouvez espérer recevoir en compensation au cours de l'année. Vous comprendrez cependant que ce sont des **prévisions** et que celles-ci peuvent être modifiées en cours d'année, dépendamment de la situation au niveau des prix du marché et de l'indexation prévisible du coût des intrants.

Au moment d'écrire ces lignes, nous n'avons malheureusement pas encore le règlement final pour l'année 1990.

PROGRAMME DE STABILISATION PROVINCIAL

Avances reçues à date pour la stabilisation 1990

(Montants à l'hectare)

	Maïs	Orge	Blé F.	Blé H.	Avoine	Soja
Octobre 1990	70,00 \$	70,00 \$	70,00 \$	70,00 \$	70,00 \$	70,00 \$
Janvier 1991	40,00	20,00	—	35,00	30,00	—
Avril 1991						
(prime 91)	86,00	90,00	40,00	61,00	118,00	54,00
Avril 1991	40,00	30,00	—	—	45,00	35,00
Oct. 1991	100,00	60,00	35,00	50,00	50,00	60,00
TOTAL	336,00 \$	270,00 \$	145,00 \$	216,00 \$	313,00 \$	219,00 \$

Avance reçue à date pour la stabilisation 1991

(Montants à l'hectare)

	Maïs	Orge	Blé F.	Blé H.	Avoine	Soya
Déc. 1991	100,00	95,00	90,00	110,00	100,00	75,00

Prévisions ⁽¹⁾ pour l'année 1991

	Maïs	Orge	Blé F.	Blé H.	Avoine	Soya
Prix Garanti (\$/T.M.)	188,00	203,00	205,00	232,00	258,00	338,00
Prix de vente moyen (\$/T.M.)	125,00	110,00	130,00	130,00	105,00	230,00
Compensation brute (\$/Ha)	410,00	349,00	285,00	367,00	379,00	281,00
Prime ⁽²⁾	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Compensation nette (\$/ha)	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D

(1) Toutes ces données sont des estimés de la FPCCQ et peuvent être modifiées en cours d'année

(2) La prime ou cotisation du producteur pour l'année 92 n'a pas encore été officiellement décrétée par la Régie des assurances agricoles du Québec. Elle serait soustraite de la compensation brute, lors de l'avance prévue en avril 1992.

Le marché des céréales fourragères

Perspectives 1992



A. Douglas Mutch
 Directeur de la Recherche
 économique,
 Bureau des provendes
 du Canada

Le prix des céréales fourragères en 92 au Canada va dépendre directement de l'évolution du marché du maïs des États-Unis. Trois grands facteurs vont déterminer les prix du maïs au premier semestre de 1992: le marché de l'Union soviétique, les marchés du bétail et les perspectives pour la récolte de 1992.

Les crédits aux Soviétiques

Officiellement, l'Union soviétique n'existe plus, depuis la fin de 1991. Elle sera remplacée, du moins temporairement, par la Communauté d'États indépendants. Les ventes de maïs à la nouvelle communauté vont dépendre, quant à elles, des nouveaux crédits à l'exportation qui seront consentis par les États-Unis.

Si aucun nouveau crédit à l'exportation n'est accordé à la Communauté d'États indépendants (CEI) avant la fin du premier trimestre de 1992, les exportations américaines de maïs vers cette région seront beaucoup moins élevées que durant la même période en 1991. On s'attend déjà à ce que les livraisons soient moins importantes durant le premier trimestre de 1992 et, si cette tendance se poursuit durant le second trimestre,

des pressions à la baisse constantes pourraient s'exercer sur les prix du maïs durant tout le premier semestre de 1992.

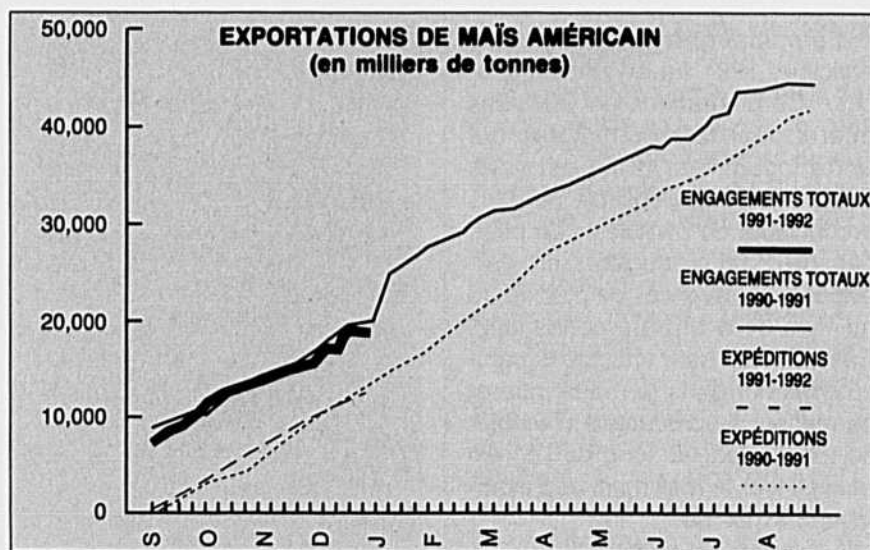
Au second trimestre de 1991, les prix sur le marché nord-américain du bétail se sont avérés beaucoup plus bas que ce que les experts avaient prévu. On a connu des difficultés de plus en plus grandes à écouler les stocks disponibles.

Moins de maïs pour l'engraissement

Le Département de l'Agriculture des États-Unis prévoit une autre année

record de production en 1992 pour les secteurs du bétail et de volaille. Par rapport aux niveaux de 1991, on prévoit actuellement que les stocks de viande et de volaille vont augmenter de sept livres par habitant aux États-Unis en 1992. Étant donné que le marché a déjà eu de la difficulté cette année à absorber les stocks disponibles, une hausse importante l'an prochain pourrait rendre le marché encore plus vulnérable.

À mesure que l'année 1992 avancera, les intentions de production de bétail et de volaille aux États-Unis seront révisées à la baisse. Cela



entraînera une diminution des niveaux prévus de l'engraisement au maïs. En 1992, le maïs sera moins utilisé comme céréale fourragère aux États-Unis que le donne à entendre la plupart des dernières prévisions, l'ampleur de la baisse étant déterminée par l'empressement des producteurs américains à tempérer leurs projets d'expansion. Pour le porc, par exemple, le cycle de production semble sur le point d'entrer dans sa phase de liquidation.

Toute diminution de la demande de maïs en tant que céréale fourragère exercerait également des pressions à la baisse sur les prix du maïs.

Finalement, en 1992, les intentions d'ensemencement au maïs aux États-Unis seront supérieures aux niveaux de 1991. Si les conditions du sol se prêtent à un ensemencement précoce et si les conditions de culture sont normales ou supérieures à la normale au début de la saison de croissance, alors les prix du maïs seront plus bas durant le second trimestre de 1992. Il pourrait y avoir un certain raffermissement du marché à cause de conditions météorologiques défavorables, mais, si aucune baisse significative du rendement n'est anticipée, les prix vont demeurer sur leur tendance à la baisse.

1992-93: une année de surplus

Si l'on compare les perspectives de la demande aux États-Unis et à l'étranger, avec les intentions de production de maïs dans ce pays en 1992, on peut prédire que la campagne agricole 1992-93 sera une année de surplus de production. Si c'est le cas, les prix du maïs auront tendance à osciller ou à baisser durant le premier semestre de 1992.

Deux constatations se dégagent par ailleurs de la conjoncture économique globale et de ses effets sur les marchés agricoles. Tout d'abord, l'économie américaine semble être entrée dans une nouvelle

phase récessionniste et l'activité y sera plus faible en 1992 qu'on l'avait d'abord cru. Cela va faire baisser la demande pour la plupart des produits agricoles.

Deuxièmement, les prix de la plupart des produits de base ont tendance à diminuer. On parle du pétrole, des métaux précieux, des produits industriels, de même que des produits agricoles. Dans une période de déflation générale des prix des marchandises, il sera difficile pour les produits agricoles d'aller à l'encontre de cette tendance.

Pour terminer sur une note positive, disons qu'à la fin de la campagne agricole 1991-92, les stocks de maïs à l'échelle mondiale seront quasiment à leur plus bas niveau. Les énormes surplus de stocks qu'on trouvait durant la majeure partie des années

80 ont été écoulés, principalement à cause de la politique américaine.

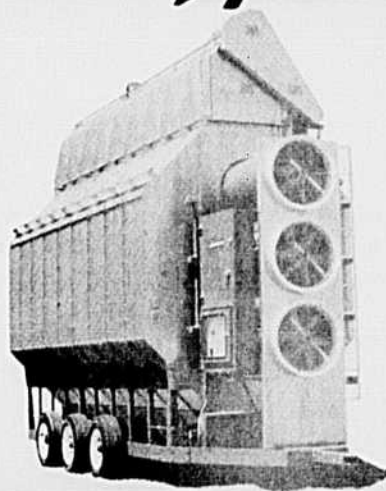
Si l'on se fie aux plus récentes intentions de production au niveau mondial, la campagne agricole 1992-93 sera une année de surplus de production. Par contre, si des conditions de croissance défavorables abaissent la production en deçà des niveaux prévus, les prix du grain pourraient monter en flèche. Les prix vont rester bas si les conditions de croissance sont normales un peu partout dans le monde, mais ils ne vont pas tarder à monter si les conditions de production sont défavorables. Étant donné l'élimination des surplus de stocks de grains rencontrés à l'échelle mondiale, il n'existe en ce moment aucune réserve pour les années de production inférieure à la normale. ■

Les
Équipements



vous présentent

**TOUT CE QUE VOUS RECHERCHEZ
DANS UN SÉCHOIR À GRAINS,
avec le *AIRSTREAM* de **GSI****



- UN PROGRAMME IMBATTABLE pour achat en hiver/livraison au printemps
- UN PROGRAMME DE FINANCEMENT TRÈS AVANTAGEUX
- Le meilleur rapport: QUALITÉ/PRIX
DEUX ANS DE GARANTIE
Meilleure qualité de grain et une plus grande capacité de séchage
- Fonctionne en continu et/ou en batch automatique
- Contrôle automatique de toutes les opérations
- Conforme aux normes canadiennes CSA/CGA
- Métal de Galvanisation supérieure

**Le meilleur service après-vente par
des techniciens chevronnés**

Les Équipements R.A.D. inc.

400, Martineau, St-Hyacinthe (Québec) J2S 8B1
Tél.: (514) 796-2626 • Fax: (514) 796-4256

La Commission canadienne du blé

La prunelle des yeux de l'Ouest

André Belzile

Tout le monde sait que la culture du grain dans les Prairies canadiennes est une des activités économiques importantes pour le pays. Elle a donné naissance à la plus grande entreprise de commercialisation de blé et d'orge au monde : la Commission canadienne du blé (CCB). La Commission est aussi le plus grand exportateur net du Canada. Le territoire sous sa juridiction couvre le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et une petite partie de la Colombie-Britannique.

Mais, pour nous les gens de l'est du pays, la vie d'un producteur de céréales de l'ouest du pays reste peu connue. Comment ça marche dans l'Ouest ? Quelle est l'influence de la Commission canadienne du blé sur la production dans les Prairies ? Qui contrôle le marché ?

Un exemple en Saskatchewan

La Saskatchewan est la plus grande province productrice de céréales au Canada. Par exemple, en 1991, elle a produit 58% du total de la production canadienne de blé. Elle compte aussi près de 50% des producteurs qui font affaire avec la CCB.

L'agriculteur type de la Saskat-

chewan vit à moins de 15 kilomètres d'une petite localité : c'est là où se trouve l'élevateur où il livre sa récolte. C'est là aussi qu'il fait ses achats ordinaires pour la ferme et la maison et qu'il pratique son sport favori : le curling. Il habite à moins de 150 kilomètres de la ville la plus proche où se trouve probablement le concessionnaire de machinerie agricole qui l'approvisionne. Le producteur ou souvent un autre membre de la famille travaille à l'extérieur pour arrondir les fins de mois : dans certaines parties de la province où on ne fait aucun élevage, un emploi extérieur en hiver est de rigueur.

Le producteur type cultive près de mille acres dont une partie est louée. Mais les grandes fermes de 5 000-6 000 acres et jusqu'à 10 000 acres ne sont pas rares. Il produit surtout du blé, de l'orge, de l'avoine ou du canola. Mais s'il est situé dans une des régions propices, il peut aussi faire des productions spécialisées comme les lentilles, les pois, les fèves ou le millet.

Son plan de culture incluait toujours une rotation 2/3-1/3 ou 1/2-1/2 : c'est-à-dire 2/3 de la superficie en culture et 1/3 en jachère. Mais l'utilisation de la jachère d'été tend à diminuer parce qu'elle a comme effet se-

condaire d'augmenter la salinité du sol. On la remplace de plus en plus par une production de plantes fourragères.

Durant l'hiver, il planifie les semences du printemps suivant. Son choix est principalement limité par les conditions de sols et de climat. Dans certaines parties de la province, on peut difficilement produire autre chose que du blé. Ailleurs, le canola et les autres cultures de spécialité sont des options intéressantes. Mais ce sont des cultures plus dispendieuses à faire et souvent plus vulnérables face aux variations climatiques.

Il devra aussi tenir compte des contraintes de sa rotation : par exemple, on ne cultive pas de canola deux années de suite sur le même sol. Bien entendu, les prix garantis par les programmes comme le Régime d'assurance revenu brut (RARB) entrent en ligne de compte mais les contraintes agronomiques sont les premières dont il doit tenir compte.

Bien qu'il utilise des fertilisants et des pesticides chimiques, les rendements qu'il obtient ne sont pas pharamineux. Pour le blé, par exemple, ils peuvent varier de 0.5 tonne à l'acre dans le sud-ouest de la province à 1.25 tonne dans le nord.

Suite à la page 10



HL 2241

S E M E N C E D E M A I S

2600 UT

- ▶ Hybride hâtif à haut rendement.
- ▶ Excellente résistance à la verse; système racinaire bien développé.
- ▶ Se bat bien.
- ▶ Tolérance au stress.

Performance maximum pour vos besoins. Appelez votre agent Hyland/Semico aujourd'hui.



Semico Inc.
Ste-Rosalie
514-799-3225



UNE TRADITION QUI GRANDIT

Suite de la page 8

Après les semences, sa période de travail la plus intensive arrive avec la récolte. Selon les régions, les cultures et la température durant la saison de croissance, la récolte s'étend de la mi-août à la mi-novembre. Généralement, il andaine son blé puis le bat. Comme on ne sèche pas artificiellement les récoltes dans l'Ouest, il doit attendre que la céréale ait atteint le degré idéal d'humidité pour l'entreposage.

Mais il craint la neige et le froid comme la peste. En effet, le blé est particulièrement sensible au gel et, après une bonne neige, il ne pourra plus circuler dans ses champs : c'est donc une course contre la montre. Toute sa récolte doit être entreposée sur la ferme : du blé au canola en passant par le millet et l'orge. Ses structures d'entreposage sont donc un des investissements majeurs sur son entreprise.

Les élévateurs à grains qui parsèment le paysage des Prairies ne servent pas à l'entrepo-

sage à long terme des récoltes : ils sont plutôt un des maillons-avec le système ferroviaire, les élévateurs terminaux et les installations portuaires - d'un énorme système de transport qui permet au Canada d'approvisionner les marchés mondiaux.

La Commission canadienne du blé

Pour le producteur québécois, l'ASRA n'a pas beaucoup de secret. Pour le producteur de la Saskatchewan, c'est avec la CCB qu'il est très familier. La Commission canadienne du blé joue un rôle très important pour une partie de la production de céréales dans l'ouest du pays.

La CCB est le seul agent de vente de tout le blé et l'orge destinés aux marchés extérieurs et à la consommation humaine au Canada. Notre producteur n'a donc pas à s'occuper de la commercialisation de cette partie de sa récolte. Mais il doit avoir des marchés pour ses autres productions. Par exemple, il peut produire de l'orge pour un de ses voisins qui fait de l'élevage ou du

canola qui sera mis en marché par l'intermédiaire d'une compagnie privée ou d'une coopérative.

Les coopératives de l'Ouest, les pools, sont des intervenants majeurs tant dans le réseau de commercialisation de la Commission que dans la mise en marché des autres cultures et la fourniture d'intrants aux entreprises agricoles. L'Alberta Wheat Pool, le Manitoba Pool Elevators et le Saskatchewan Wheat Pool regroupent une forte majorité des producteurs de céréales des Prairies. Par exemple, le Saskatchewan Wheat Pool contrôle près des 2/3 du marché de la province.

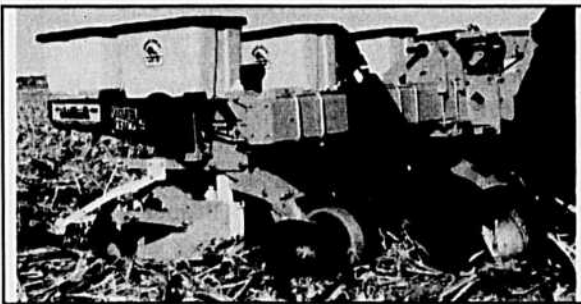
Au printemps, comme les 140 000 autres détenteurs de carnets de livraisons de la CCB dans les provinces des Prairies, notre producteur déclare les superficies et les cultures qu'il a ensemencées. Il déclare aussi la production qu'il veut livrer à la CCB. Par exemple, la production d'orge qu'il compte vendre à son voisin est exclue de cette déclaration.

Cette déclaration est très importante car elle permet à la Commission de connaître la quantité et la localisation de la récolte qu'elle aura à vendre. Quand une vente est finalisée, la CCB ouvre des quotas de livraison. Par exemple, elle annonce que les producteurs peuvent livrer 2 boisseaux de blé par acre déclaré. Ces quotas peuvent être ouverts pour une partie du territoire couvert par la CCB ou tout le territoire.

Au cours de la campagne de mise en marché, la Commission tente de répartir les quotas de livraison pour permettre à tout le monde de livrer une bonne

Équipement Buffalo

Pionnier dans la conservation des sols avec plus de 35 ans d'expérience, vous offre sa nouvelle gamme complète pour la culture sur billons et appui technique.



N'hésitez pas à contacter votre concessionnaire Buffalo.

Équip. Conserva-Sol Inc.

327, Rte 133, Pike-River, QC J0J 1P0
Tél. (514) 248-3652

partie de leur récolte. Le producteur peut alors livrer du grain à son élévateur mais il n'est pas obligé de le faire.

Mais il a alors un incitatif assez substantiel : s'il amène du grain à l'élévateur local, il recevra une avance de paiement pour la quantité livrée. Cette avance est calculée sur la base du prix initial de la CCB. Ce prix est fixé par le gouvernement canadien et se situe normalement en bas du prix moyen de vente prévu pour la récolte.

La Commission fonctionne avec quatre comptes de mise en commun : il y a un compte pour le blé, un pour le blé dur, un pour

l'orge et un pour l'orge de spécialité. C'est-à-dire qu'elle met en commun toutes les ventes de chacune de ces céréales.

En fin de campagne, elle calcule un prix moyen de vente pour chacune d'elles : c'est le résultat des ventes diminué des frais de mise en marché que la Commission a encourus. Elle peut alors faire le paiement final aux producteurs. Ces derniers reçoivent le même prix moyen pour une production et une qualité données quel que soit le moment de l'année où il a livré son grain. Si le prix initial a été fixé trop haut, il se peut qu'un ou plusieurs des comptes en commun encourrent

des déficits : c'est alors le gouvernement fédéral qui en est responsable.

Les gens de l'est du pays défendent ardemment les programmes de gestion des approvisionnements, de crédit agricole et de soutien des revenus. Et bien en assistant à une assemblée de producteurs de céréales de l'Ouest, vous constateriez facilement qu'eux aussi tiennent mordicus aux programmes qui leur permettent de continuer à produire, comme la Commission canadienne du blé et les subventions pour le maintien du système de transport par rail (la subvention du Nid-du-Corbeau).■

AVEC TITAN, LE DRAINAGE EST À LA PORTÉE DE TOUS!

- Draineuse avec contrôle de niveau au laser complètement automatisée.
- La base de la draineuse s'utilise aussi sur l'excavatrice-niveleuse TITAN ce qui vous permet de niveler au laser.



Spécifications

- Drain utilisé: 2 et 3 pouces
- Profondeur maximale: 48 pouces

FABRIQUÉ PAR:
Les Équipements agricoles TITAN
 528, Route 132, Baie-du-Febvre
 Yamaska J0G 1A0 (514) 783-6542

Cérégrains Inc.

Pour et avec les céréaliculteurs

Rénald Bourgeois

La compagnie de mise en marché des céréales, Cérégrains, a été créée, à la fin de 1988, avec l'appui de la Fédération des producteurs de cultures commerciales par des céréaliculteurs pour leur permettre de bénéficier des avantages de la vente collective de leur production. Elle vivra et prospérera avec leur appui constant et croissant. Sans leur appui, son avenir est compromis.

Les actionnaires de cette compagnie, dont l'adhésion est libre, que nous avons pu entendre à sa dernière assemblée générale annuelle, en décembre dernier, étaient satisfaits du prix moyen

obtenu pour leurs céréales; un prix supérieur à la moyenne provinciale. Ils étaient aussi satisfaits du déroulement de la campagne malgré quelques problèmes individuels, comme le classement. Pour eux, il s'agit d'une formule qui s'impose par le pouvoir qu'elle procure, même si elle exige une certaine discipline.

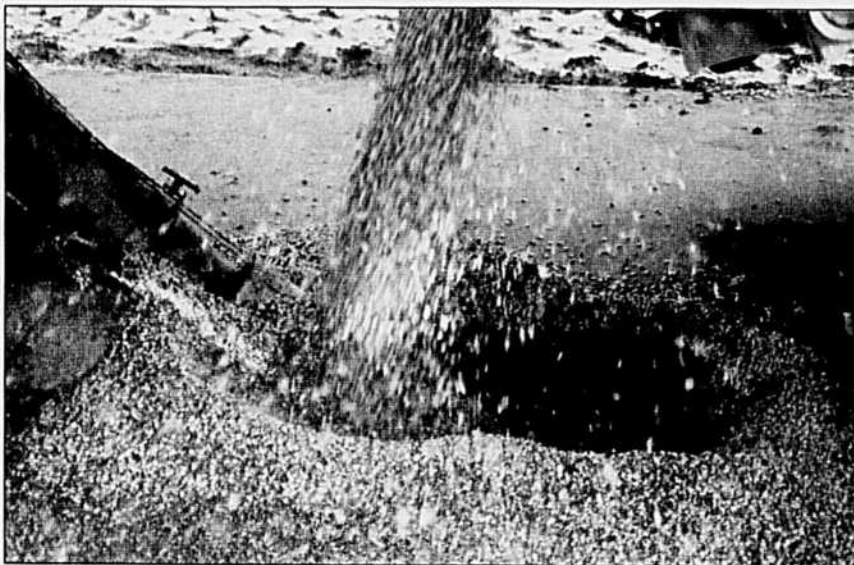
Ici, les mots-clé semblent bien équité et discipline. Cérégrains doit traiter équitablement tous ses actionnaires et ces derniers doivent accepter la discipline qu'exige une telle formule, estiment les actionnaires. Certains céréaliculteurs peuvent s'interroger sur l'équité, d'autres se sen-

tir mal à l'aise face à la discipline de commercialisation. Des acheteurs ou d'autres intervenants passant dans les rangs peuvent faire circuler des rumeurs. De plus, en cette période de bas prix, chacun aimerait bien avoir quelques dollars de plus pour son maïs. C'est dans ce contexte difficile que doit intervenir Cérégrains.

Pendant, Cérégrains doit impérieusement améliorer sa rentabilité. En effet, depuis sa création à la fin de 1988, elle a accumulé des déficits. Rien de trop grave considérant la phase de démarrage, mais il faut s'y attaquer. Les simulations effectuées par Cérégrains montrent qu'avec un volume supérieur à 200 000 tonnes, le déficit serait effacé. Pour l'année en cours, le volume déjà confié à Cérégrains se situe entre 150 et 160 000 tonnes.

Le premier choix des céréaliculteurs consiste donc à élaborer une campagne de promotion pour aller chercher de nouveaux membres et ainsi augmenter les volumes à commercialiser. Le second, évidemment moins populaire, serait d'augmenter les frais de commercialisation.

Les céréaliculteurs se sont interrogés sur les moyens à prendre pour aller chercher de nouveaux membres. Les prix obtenus prêchent en faveur de Cérégrains.



Pour améliorer sa rentabilité Cérégrains devrait faire passer son volume de 150 000 à plus de 200 000 tonnes de grain par année.

Pourquoi les nouveaux membres ne viennent-ils pas d'eux-mêmes? Ils ne connaissent pas la compagnie, ils ne peuvent mesurer véritablement les avantages. Il faudra se lancer agressivement dans le recrutement, il n'y a pas d'autre moyen, pense-t-on.

L'expérience de Cérégrains se déroule dans un contexte mouvant et difficile. Elle est la seule à se poursuivre au Québec après l'échec des agences volontaires dans la pomme de terre et la pomme. Elle survient alors que les producteurs sont inquiets face à leur avenir. La production québécoise est excédentaire, les marchés mondiaux sont déprimés, les tarifs douaniers sur le maïs américain tomberont en mars 1992, les politiques d'aide sont remises en question, le fonds



de stabilisation est déficitaire. Les céréaliculteurs doivent tout faire pour aller chercher le maximum sur le marché.

Pour Germain Chabot, président de Cérégrains et de la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec, les céréaliculteurs doivent démontrer qu'ils peuvent réussir. Cérégrains doit rester volontaire et continuer d'augmenter son nombre d'actionnaires et son volume transigé. Il lui faut une plus grande force sur le marché pour jouer pleinement son rôle et influencer à la hausse les prix.

Le président n'a pas caché les difficultés rencontrées. Les actionnaires en ont discuté. Il semble que celles-ci proviennent d'une certaine prudence des céréaliculteurs et d'intervenants sur



UNE FORCE
AU SERVICE
DES PRODUCTEURS
ET PRODUCTRICES
DU QUÉBEC

céré grains



Une information
de qualité



Une utilisation du
marché boursier



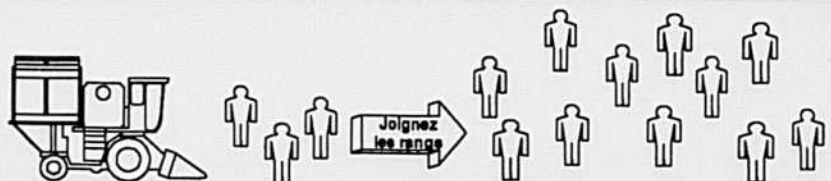
Sans les problèmes
de commercialisation

Le regroupement:

- * Un meilleur pouvoir de négociation.
- * Une gestion efficace de l'offre.
- * Une présence continue sur le marché.
- * Un prix de pool provincial et une avance à la récolte.

Ne ratez pas l'émission d'actions en cours

Appelez-nous dès maintenant. Tél.: (514) 449-5617.



Cérégrains, c'est pour vous!



Le volume donne un pouvoir de négociation important aux céréaliculteurs.

le marché qui voient d'un mauvais oeil cette expérience. Cérégrains couperait les prix pour écouler ses grains. Les céréaliculteurs ne sont pas tous prêts à livrer en tout temps de l'année. On veut profiter de la prime à l'entreposage, on ne veut pas ouvrir ses silos tout de suite après les avoir fermés, ni livrer pendant les semences, ni trop tard l'été. Pourtant, l'industrie a besoin d'un approvisionnement régulier. Si on ne lui fournit pas les céréales dont elle a besoin, elle ira les chercher ailleurs.

Le volume donne un pouvoir de négociation important aux céréaliculteurs. Il donne accès à l'exportation, un atout d'autant plus essentiel que la production est excédentaire et que nous sommes à proximité des ports d'exportation, affirme André Bergevin, directeur général de la compagnie. S'ils veulent profiter de ces avantages, les producteurs doivent être regroupés.

De plus, le céréaliculteur n'abandonne pas tous ses pouvoirs, il a le choix entre le prix moyen du pool, le prix moyen de Chicago, le prix qu'il ferme lui-

même et le prix pour la vente d'un lot. S'il a l'information pour aller chercher un meilleur prix, il peut y parvenir de la sorte et comparer son prix moyen avec celui du pool, continue André Bergevin. Il profite ainsi des avantages de la vente collective et la flexibilité du marché à terme.

Les céréaliculteurs québécois doivent être présents sur le marché tout au long de l'année s'ils veulent écouler leur production. Ils ne peuvent vendre qu'à certaines périodes de l'année et ainsi conserver leur marché. Ils doivent compétitionner sur un marché très concurrentiel. Ils doivent choisir entre avoir un poids par le regroupement de l'offre ou laisser ce pouvoir aux autres. Cérégrains est un de ces outils, il peut y en avoir d'autres. Aux céréaliculteurs de choisir.

Les facteurs de tension sont nombreux. Cérégrains n'a pas une grande marge de manoeuvre. Elle parviendra à relever le défi si elle peut continuer de travailler pour et avec les céréaliculteurs et si ces derniers lui donnent leur appui sans réserve. ■

Renseignez-vous auprès de vos concessionnaires Fiatagri sur les avantages des semoirs Great Plains

AMQUI
Centre agricole Coop de la Matapédia
(418) 629-4388

BLACK-LAKE
Mac-Lam Machinerie inc.
(418) 428-3411

BROMPTONVILLE
Les Equipements R.M. Nadeau
(819) 846-6828

GRANBY
Coopexcel
(514) 378-2667

HOWICK
Equipements B.H.R. inc.
(514) 825-2158

LAC-MÉGANTIC
SCA Lac-Mégantic-Lambton
(819) 583-4444

LASARRE
Garage St-Pierre et Trottier
(819) 333-3726

MONT-JOLI
Purdel machinerie agricole
(418) 775-4369

MONT-LAURIER
Equipements agricoles Mont-Laurier
(819) 823-3739

NAPIERVILLE
SCA Sud de Montréal
(514) 245-3308

NICOLET
Centre de la mécanique Lemire-Blais
(819) 293-6867

PARISVILLE
Coop agricole régionale Parisville
(819) 292-2013

PLAISANCE
Equip. de ferme Papineau Itée
(819) 427-5476

PLESSISVILLE
Mailhot Machinerie inc.
(819) 362-7301

ST-AGAPIT
SCA La Seigneurie
(418) 888-3938

ST-ANDRÉ EST
Garage Jean-Paul Giroux inc.
(514) 537-3984

ST-ANSELME
Unicoop
(418) 885-9637

ST-BARTHÉLÉMY
Garage Pierre Dugré inc.
(514) 885-3202

ST-BRUNO
Nutrinor
(418) 343-3233

ST-CASIMIR
SCA St-Casimir
(418) 339-2011

ST-CLET
Equip. Séguin & frères inc.
(514) 456-3358

ST-HILARION
Garage Guy Gauthier inc.
(418) 457-3977

ST-JACQUES
Centre agric. Coop Lanaudière
(514) 839-3641

ST-PASCAL
Coop Côte-Sud
(418) 492-6343

ST-ROSALIE
COMAX coopérative agricole
(514) 799-5571

SOREL
Centre agricole Coop de Sorel
(514) 742-5968

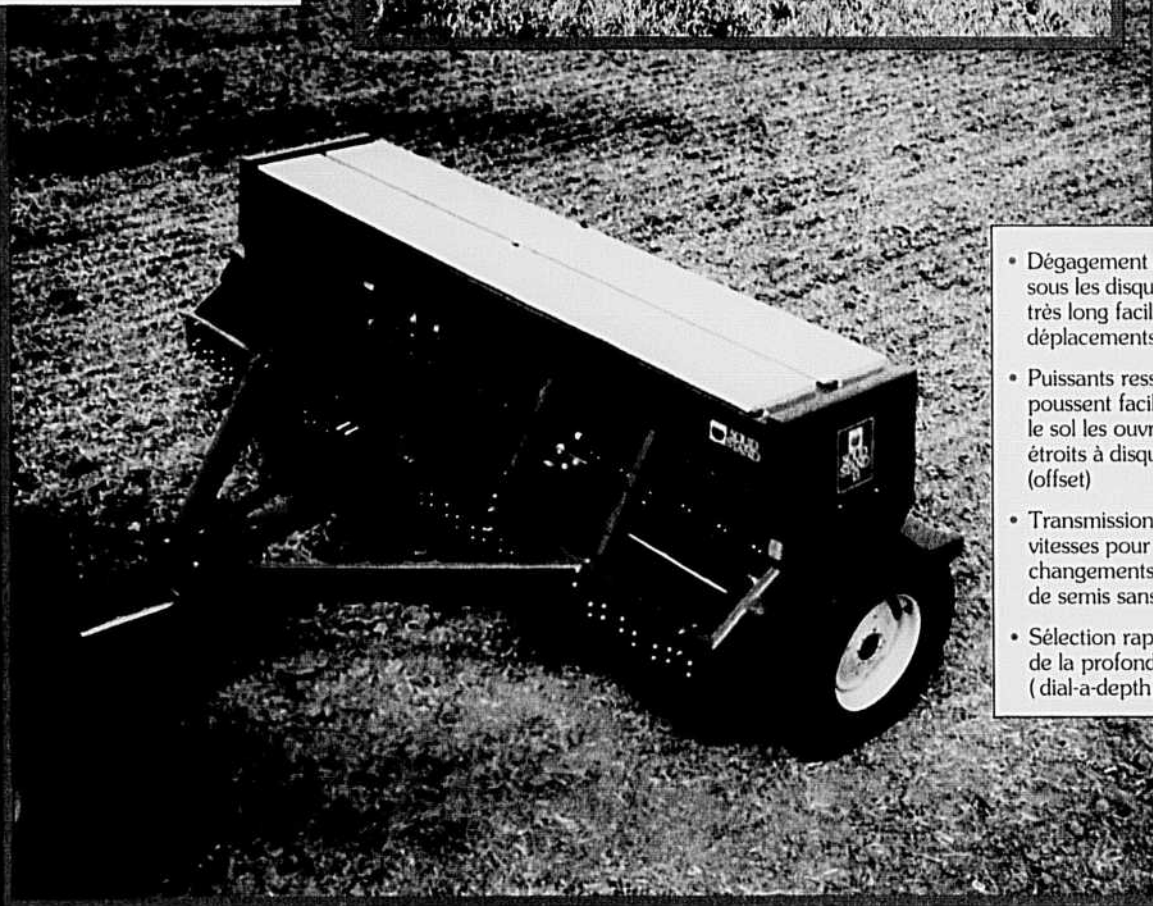
TROIS-PISTOLES
SCA Rivière-du-Loup
(418) 851-2822

VICTORIAVILLE
SCA des Bois-Francis
(819) 758-9922

VILLE DÉGELIS
Garage Ghislain St-Pierre inc.
(418) 853-2310

CE «NO-TILL» EST ENTIÈREMENT PENSÉ EN FONCTION DES BESOINS DE DEMAIN

- Compact et bien équilibré pour faciliter les déplacements
- Conçu pour semis directs dans les conditions de sol les plus rigoureuses (no-till)
- Roues en bout conçues pour suivre aisément les contours du sol
- Coutres ultra-robustes qui passent au travers des résidus et des sols les plus durs
- Moyeu à désengagement des arbres de commande pour les déplacements sur la route
- Passerelle qui facilite l'accès de la boîte de semence pour les remplissages



- Dégagement accru sous les disques et timon très long facilitant les déplacements
- Puissants ressorts qui poussent facilement dans le sol les ouvre-sillons étroits à disques déportés (offset)
- Transmission à quatre vitesses pour effectuer les changements de taux de semis sans difficulté
- Sélection rapide et précise de la profondeur (dial-a-depth)

LES RÉSULTATS QUI COMPTENT

«Offset» ou «chisel»: Tout ce que vous avez envie de savoir

Georges Lamarre, ing., agr.,
Louis Robert, agr.*

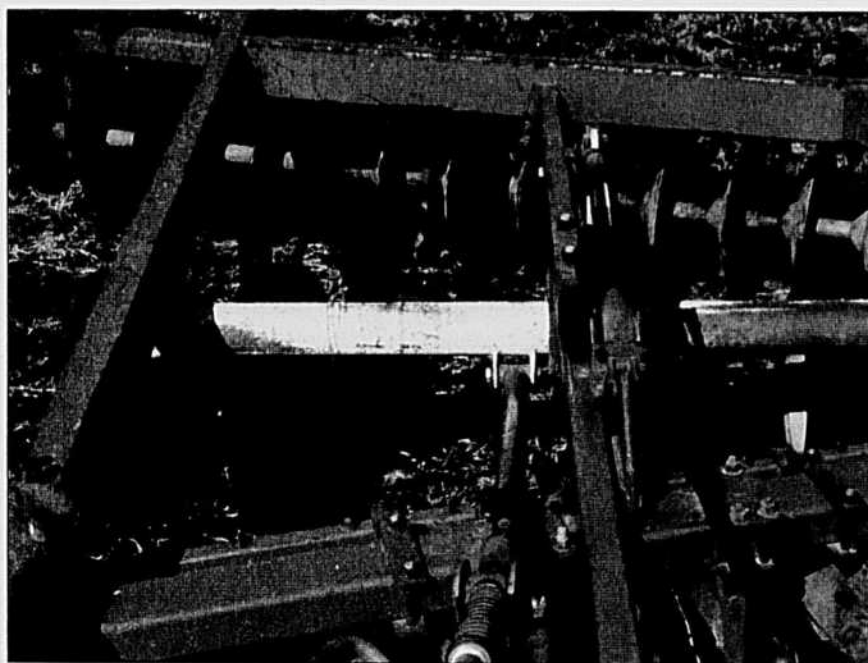
Les pulvérisateurs à disques déportés, plus simplement appelés «disques offset», semblent connaître un regain de popularité par les temps qui courent. Ils soulèvent aussi beaucoup de questions. Il n'y a pas si longtemps, la charrue à soc était l'unique outil pris en considération pour la fermeture des champs à l'automne; mais

très tôt on a vu apparaître sur le marché les différents chisels. À peine avons-nous eu le temps de maîtriser le travail avec ces équipements que nous arrivent encore des nouveautés.

On entend par disques offset un équipement composé de deux trains de disques, soit un avant et un arrière. Ces disques sont montés à angle opposé sur un châssis

rectangulaire le plus souvent autoporteur. Il faut comprendre ici que l'appareil est porté par deux roues commandées hydrauliquement, assurant ainsi son transport. Comme il frappe un sol intact, les forces de résistance du premier train de disques sont supérieures à celles s'exerçant sur le deuxième, créant ainsi un déport d'où l'origine du nom «offset». C'est pour compenser (partiellement ou totalement) cette différence qu'on aura un angle d'attaque supérieur sur le train arrière (25 à 30° par rapport à 15 à 20° à l'avant).

Le recours aux offset vise à éviter de bouleverser le sol comme c'est le cas avec la charrue, à ne travailler que les 10 à 18 premiers cm, à bien mélanger le sol et les résidus et enfin à garder la matière organique en surface. Cependant, on poursuit certains objectifs communs à tout travail d'automne: soit détruire la végétation, briser les résidus de la culture précédente, exposer la couche superficielle du sol au gel, et faciliter l'assèchement du sol au printemps, tout cela avec un appareil équipé de simples disques. Le poids de l'appareil devient donc un facteur essentiel à prendre en considération.



Les disques offset permettent un travail rapide, par contre le réglage de l'appareil est délicat.

On devra choisir un modèle de disques offset assez lourd pour pénétrer le sol sous toutes les conditions éventuelles de textures (argile, sable, etc.) et de cultures (prairies, soya, etc.), sans qu'il «flotte». Un modèle trop lourd risque d'entraîner la compaction et le lissage. Plusieurs modèles de différentes largeurs existent. Le poids par disque sera donc le critère à utiliser pour évaluer la pression de l'appareil. On parle d'environ 100 à 150 kg/disque, pas plus, soit un diamètre de disque de 24 à 28 pouces.

À l'intérieur de ces limites, on pourra exercer un certain contrôle sur la profondeur, ou l'agressivité de travail. Par exemple, on préférera à cette fin les disques crénelés aux disques

lisses. On pourra aussi ouvrir le «V» des deux trains, pour un angle d'attaque plus mordant. Il faudra éviter le lissage ou la formation d'une semelle en tenant compte de la texture et de la plasticité du sol.

Pour effectuer un bon travail, les disques offset doivent être tirés assez rapidement, à environ 6-7 km/h (4 mi/h). Pour un appareil de 4 tonnes, ça demande un tracteur d'au moins 150 h.p.

Les disques vs les dents

Les chisels et les disques déportés (offset) servent maintenant comme outils de déchaumage primaire en remplacement de la charrue à versoirs.

Le chisel, grâce à ses dents, fendille les sols selon les lignes de rupture. Il projette latéralement

les mottes, le disque est responsable du mélange de la terre et des débris végétaux. Les dents produisent un écrasement des mottes et un bris de la structure, par conséquent elles ont un effet de choc accentué par les vibrations. Celles-ci sont responsables de la formation de petites mottes et de terre fine à la consistance friable. Selon le type de sol et l'humidité, les dents peuvent former des lards à consistance semi-plastique.

Les disques offset retournent la terre par l'effet de rotation pour donner un mélange de terre et de débris végétaux. La forme concave des disques crée un fendillement à l'avant de ceux-ci, et tranche le sol, pourvu que le sol soit friable. Ils disloquent les mottes par l'effet de pression et

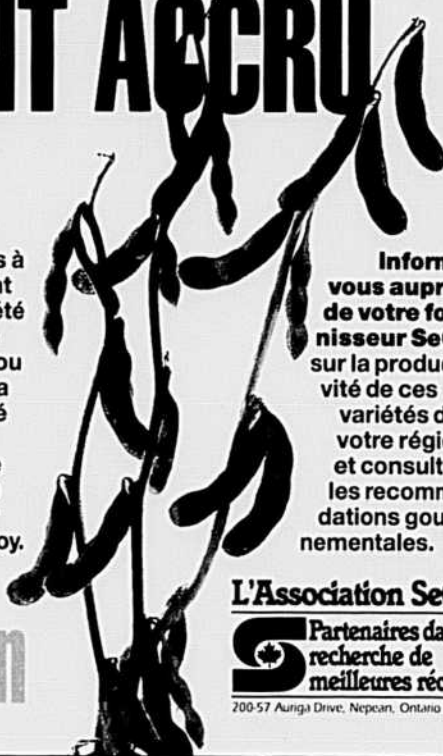
SOJA SECAN, POUR UN RENDEMENT ACCRU



Variété recommandée pour les régions exposées à 2500 degrés-jours. Rendement supérieur, maturité plus hâtive et meilleure résistance à la verse que le Maple Arrow. Résiste au mildiou blanc. Son hile jaune en fait une variété idéale pour l'industrie alimentaire ou l'exportation. Mis au point par Agriculture Canada, à Ottawa.



Variété recommandée pour les régions exposées à 2600 degrés-jours. Rendement plus élevé que toute autre variété à maturité hâtive, y compris le Maple Arrow. Résiste au mildiou blanc. Meilleure résistance à la verse et à l'égrenage spontané que le Maple Arrow. Son hile jaune en fait une variété idéale pour l'industrie alimentaire ou l'exportation. Mis au point par Agriculture Canada, à Sainte-Foy.



Informez-vous auprès de votre fournisseur SeCan sur la productivité de ces variétés dans votre région, et consultez les recommandations gouvernementales.

Maple Belle Maple Glen

L'Association SeCan

Partenaires dans la recherche de meilleures récoltes

200-57 Auriga Drive, Nepean, Ontario K2E 8B2

forment de la terre fine, friable. En condition de sol semi-plastique à humidité élevée, c'est-à-dire un sol dont les mottes deviennent facilement modelables, il y a tassement à la base du disque par l'effet du poids, créant du lissage et formant des lards.

Le travail du chisel émiette le sol, forme des fissures latérales, un peu de billonnage et laisse les débris plutôt en surface. Selon l'ajustement, l'écartement et les types de socs, une zone non ameublie demeure entre les dents. Cette zone n'existera plus s'il y a utilisation de socs à patte d'oie. Ces socs sont recom-

mandés pour les sols sableux, mais peuvent créer un lissage en sol à consistance semi-plastique. Un soc étroit vrillé est recommandé pour les sols à haute teneur en argile. Un soc plus large, vrillé, est recommandé pour les sols à haute teneur en sable. Un soc étroit et droit sera utilisé pour un travail plus profond afin d'éviter la remontée de sous-sol en surface.

Les disques offset produisent une terre plus fine en surface que le chisel. Ils laissent derrière leur passage un horizon plat, nivelé, alors que le profil du fond est ondulé. Les débris végétaux sont

mélangés de manière plus homogène, de sorte que l'on verra apparaître moins de résidus en surface qu'avec le chisel; cependant pas très loin de la surface, ils se décomposeront beaucoup plus rapidement que dans le cas du travail avec la charrue. Les disques peuvent produire un tassement sous le passage des disques et un lissage, en sol à consistance semi-plastique (argileux avec un certain taux d'humidité).

Les deux appareils font un excellent travail de déchaumage

Suite à la page 20

Le point de vue d'adeptes du offset

La plupart des agriculteurs qui ont fait l'essai d'un pulvérisateur offset se disent très satisfaits. Parmi les avantages cités, notons la rapidité de l'opération, soit de 2 à 3 fois plus rapide que la charrue. Cela donne la possibilité à l'automne de travailler dans de meilleures conditions de sol. Les disques offset laissent un terrain plus égal et plus facile à travailler au printemps et la machine ne requiert pas un opérateur spécialisé ou très entraîné.

Par contre, pour un travail optimum, l'adoption d'un offset leur a demandé certains ajustements et une vigilance accrue. C'est un outil lourd et fort, mais fragile en même temps : le réglage de l'appareil est délicat et doit tenir compte de plusieurs facteurs, notamment l'humidité du sol, le type de sol et la culture. Par exemple, plusieurs réduisent l'angle d'attaque dans le soya et

les céréales. Aussi, il faut connaître le ou les sols avec lesquels on travaille. Bien que sur la plupart des fermes où il est utilisé, le offset a remplacé la charrue, sur d'autres entreprises, principalement où on retrouve des sols battants (certains loam limoneux et sableux), on utilise un offset léger ou encore une herse à roulettes, au printemps seulement. On évite ainsi d'émietter un sol qui se scellerait durant l'hiver, et on accélère le ressuyage au printemps. Sur les sols carrément sableux, ni le offset ni la charrue ne sont recommandés, le travail d'automne n'étant pas nécessaire.

Un autre point à surveiller : la gestion des résidus de culture. La plupart du temps, il n'est pas nécessaire de hacher les tiges de maïs. Les résidus devront être sectionnés par les disques du offset et ne pas être écrasés. Au printemps, il faut avoir une herse

(«grubber», etc.) qui ne bourrera pas et un semoir adapté ou capable de travailler en dépit d'une grande quantité de résidus.

Ces ajustements sont inévitables et ne devraient pas freiner l'agriculteur qui, après s'être bien informé et avoir fait l'essai de la machine verrait là une occasion d'épargner du temps, des coûts de production et de conserver le sol.

Nous remercions les producteurs qui ont collaboré à cet article : MM. Jean Giraud (Sainte-Justine de Newton), Mario Henderson, Sylvain Payant (Saint-Chrysostome), Raymond Durivage (Napierville), Mario Leduc (Saint-Étienne), Mario Rémillard (Saint-Philippe), Roger Quenneville (Saint-Aniçet), Yvan Robert (Mont Saint-Grégoire), Pierre Brault et Pierre Bergevin (Sainte-Martine), ainsi que madame Céline Rousseau pour la transcription.

BEAU TEMPS MAUVAIS TEMPS



Par beau temps, la semence certifiée du Québec est votre meilleure assurance rendement, tout en protégeant votre récolte contre les mauvaises herbes et les maladies.

Par mauvais temps, un programme d'assurance-récolte est votre meilleure assurance contre les pertes de revenu dues à des conditions climatiques, naturelles et imprévisibles.



L'ASSURANCE D'UN MEILLEUR RENDEMENT

LE SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE
SEMENCES PÉDIGRÉES DU QUÉBEC



L'ASSURANCE RECOLTE

RÉGIE DES
ASSURANCES AGRICOLES
DU QUÉBEC

Démarrez en beauté

avec ALPINE

L'engrais liquide Alpine est déposé dans le sillon avec la semence afin de favoriser une émergence plus rapide et le développement d'un système racinaire vigoureux; ces deux caractéristiques sont à la base de rendements élevés et de faibles taux d'humidité à la récolte.



En plus, le programme proposé par Alpine est plus économique, plus facile à utiliser et vous permet d'ensemencer plus d'acres par jour comparativement aux méthodes traditionnelles avec engrais granulaires. Bâissez votre programme de fertilisation du maïs avec Alpine.



Les Engrais Liquides Alpine Ltée, C.P. 636, St-Thomas-d'Aquin, QC J0H 2A0
Tél. (514) 771-1742 — Fax (514) 796-4546

Suite de la page 18

primaire dans des cultures de céréales ou de légumineuses. Dans le maïs, il sera préférable de hacher les tiges dans le cas du chisel, car le travail secondaire printanier sera très difficile avec des appareils à dents. Pour le cas du offset, il faut s'assurer que les tiges de maïs seront bien sectionnées par les disques.

Les deux appareils travaillent à des profondeurs similaires pour un déchaumage primaire, soit 4 à 6 pouces. Le chisel pourra travailler plus profondément. Il n'est pas recommandé de travailler profondément avec le pulvérisateur offset car il brisera trop la structure. Par contre, le chisel n'aura que peu d'effet à faible profondeur. Dans les argiles, on recommande le chisel qui, en conditions sèches, créera moins de lissage et de semelle sous le passage qu'un pulvérisateur.

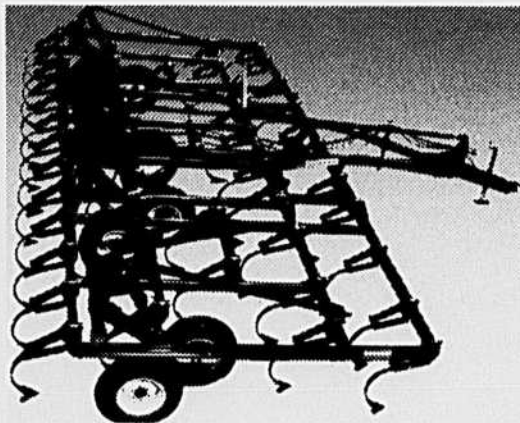
Le prix de ces deux équipements se rapproche. Le coût d'utilisation variera un peu selon la profondeur du travail et les conditions de sol. Un chisel qui travaille profondément requiert plus de puissance et, évidemment, coûte plus cher.

Il n'est pas recommandé de faire deux passages de ces deux déchaumeuses primaires. Le sol pourrait se retrouver en mauvaise condition souffrant d'une structure trop brisée et de lissage. ■

CULTIVATEUR



Performe dans les champs à haut résidu,
tout en préparant un lit de semence adéquat.



- Châssis à 5 barres qui, avec un espacement de 30" entre les dents et un passage des pointes tous les 6", vous garantit un travail complet de préparation de sol pour une meilleure germination, un meilleur mélange des engrais et un nivelage plus adéquat.
- Timon auto-nivelant.
- Trois ans de garantie sur les dents.

DMI, la qualité abordable!



Comptoir Agricole Sabrevois Inc.
1635, Route 133, Sabrevois, QC J0J 2G0
Tél. : (514) 346-9431

* Bureau régional MAPAQ-07
(Sud-Ouest)

L'asclépiade de Syrie, une nouvelle fibre textile?

Dr Diane Lyse Benoit, *
malherbologiste

La station de recherche de Saint-Jean-sur-Richelieu s'est associée avec le Dr Gérard Lombard du Centre des Technologies Textiles et le Dr Diane Mather du Collège Macdonald de l'université McGill pour poursuivre un projet de recherche sur l'amélioration génétique et les possibilités de fabrication d'un nouveau produit textile, la fibre d'asclépiade.

Cette fibre est creuse et creuse, ce qui la rend hydrofuge. Elle peut remplacer avantageusement le duvet d'oiseaux dans les vêtements de sport et peut être utilisée dans la fabrication

de produits de papier absorbant. Une petite PME au Nebraska commercialise actuellement les aigrettes de l'asclépiade comme fibre de rembourrage.

Les premiers travaux du Dr Diane Benoit et de M. Michel Sénécal ont porté sur le potentiel agronomique de cette mauvaise herbe. Leurs études ont démontré que l'asclépiade en culture survit mieux lorsque les graines sont semées en serre et les jeunes plants transplantés au champ au début de juin. Des densités similaires à celles que l'on retrouve dans les aspergeraies (24 000 ou 37 000

plants/hectare) ont produit au cours de la deuxième saison de croissance jusqu'à 475 kg de fibres par hectare. Ce rendement se compare avantageusement à celui du coton. La plante s'établit pendant une première année de croissance; la culture commence à rapporter au cours de la deuxième saison. Elle demande peu d'entretien et peu d'engrais si ce n'est qu'un apport d'azote (80 kg/ha) en début de saison. La mauvaise herbe la plus commune dans l'asclépiade est le pissenlit. Un désherbage avant l'émergence de l'asclépiade et un sarclage à la mi-saison sont les seules interventions requises. La présence de ruches d'abeilles lors de la floraison est essentielle pour la pollinisation et la production de follicules car c'est à l'intérieur des follicules que l'on retrouve la fibre soyeuse qui fait office de parachute naturel à laquelle sont attachées les graines.

La prochaine étape de cette recherche est de mécaniser la récolte de l'asclépiade ainsi que l'égrenage et le nettoyage de la fibre. L'équipe de recherche poursuit ses travaux pour l'élaboration de nouveaux produits textiles en mélangeant des fibres d'asclépiade à celles du coton ou à des fibres synthétiques. Elle souhaite que d'autres partenaires se joignent à elle pour partager les tâches et les fruits de cette étude. Le projet présente un intérêt tout particulier pour les secteurs du textile, du papier, des fibres de rembourrage et de l'isolation thermique. ■



Une petite entreprise au Nebraska commercialise actuellement les aigrettes de l'asclépiade comme fibre de rembourrage.

* Agriculture Canada,
Saint-Jean-sur-Richelieu

La culture en grand

France Groulx

Jean-Paul Mailhot a beau être agriculteur, il n'a pas pour autant les mains calleuses. Il ne transporte pas de sacs sur son dos, ne conduit pas le tracteur durant des heures interminables pas plus qu'il ne passe ses nuits d'automne à sécher le maïs. Et pourtant, c'est pas le travail qui manque.

Lui et son épouse Mariette Gagnon cultivent ensemble 1000 hectares (près de 2500 acres) de terre, la ferme principale se trouve à St-Jacques de Montcalm, dans la région de Lanaudière. Mariette a ses propres terres depuis 1983.

La capacité d'entreposage à la ferme est de 4000 tonnes. En comptant les silos en location, cet automne 5300 tonnes de soja et maïs sont entreposées. Tout est plein, même le garage, il a fallu vendre 400 tonnes à la récolte. La saison chaude et sèche s'est avérée bénéfique pour les moissons.

Un fourmillement d'activités

Les deux propriétaires sont occupés à coordonner et répartir le travail, à faire les paies, à tenir la comptabilité, à contrôler les achats et les ventes, à tenir les registres, à effectuer les analyses de sol, etc. Au temps de la récolte du maïs, une dizaine de personnes travaillent sur la ferme. Les gens communiquent entre eux par radio. Il y a deux quarts de travail pour le séchage du maïs et pour la récolte. Deux des employés travaillent presque toute l'année chez les Mailhot, il y a du transport de grain à effectuer tout au long de l'année, de la réparation et de la modification de machineries. Un des employés y travaille depuis quinze ans, un autre a même épousé une des filles des propriétaires.

«Ici, une de mes premières richesses, c'est mes employés», soutient M. Mailhot. À son avis, pour garder des



Mariette Gagnon et Jean-Paul Mailhot cultivent ensemble près de 2 500 acres de terre.

employés, il faut offrir des conditions pour compétitionner le marché du travail. Ils ont accès à une aire de repos, des toilettes, il y a un réfrigérateur pour les lunchs, enfin des services de base.

Toutes les paies sont déclarées, les vacances payées et les heures supplémentaires comptabilisées de façon à ce que les travailleurs puissent reprendre du temps, au cours de l'été, quand il y a moins de travail urgent. Pour arriver à engager des gens de l'extérieur, cela nécessite une ferme d'une plus grande dimension, explique Jean-Paul Mailhot. Au début et à la fin de la saison, tous se rencontrent afin de parler des récoltes, de faire des suggestions pour améliorer la ferme et faciliter le travail. C'est ainsi que se bâtissent les plans et que les objectifs se dessinent. Les gens sont consultés, cela leur donne un sentiment d'appartenance à une équipe, ils font partie d'un clan.

Tout est écrit

Les Mailhot sont manifestement minutieux, l'histoire de chacun des champs figure à un registre. On sait exactement quelle culture s'y trouve, la date de semis, les variétés, le taux de fertilisation, la date de récolte et les rendements. Les notes particulières y figurent également, par exemple s'il existe un problème de drainage ou de mauvaises herbes, les conditions atmosphériques particulières au moment des semis. Il semble que ce

soit la seule façon de conserver une gestion efficace des terres si l'on cultive à aussi grande échelle.

M. Mailhot visite régulièrement les champs, c'est un mordru de la culture. Les cultures sont le blé panifiable, l'orge, la maïs et le soja. En sol argileux, on s'est donné comme règle de ne jamais cultiver le maïs plus de deux années consécutives. M. Mailhot dit obtenir des rendements accrus de maïs après une rotation.

Sur une terre nouvellement louée, on démarre avec le maïs de façon à utiliser les herbicides qui éliminent le chiendent et autres mauvaises herbes. On utilise des engrais imprégnés d'herbicide.

Les terres en culture d'orge et de blé ne sont plus labourées, on y passe simplement le chisel. La technique n'est pas nouvelle puisque la machine est utilisée chez les Mailhot depuis 12 ans. Jean-Paul dit bien aimer sa machine de marque Glenco qu'il dit très robuste.

Les résidus de cultures restent sur le champ, la moissonneuse-batteuse permet de les hacher directement à la récolte. La moissonneuse-batteuse quatre roues motrices est une Deutz-Allis R-60 de huit rangs. Les roues doubles sont utilisées pour minimiser la compaction.

Dans le cas des champs en céréales à paille, on passe le chisel après la récolte et on laisse aller la repousse afin d'assu-

rer un couvert végétal pour réduire l'érosion du sol.

La charrue est uniquement utilisée sur les sols lourds en maïs. «Après avoir fait tous les essais imaginables, travaillé avec toutes sortes d'équipements et m'être cassé la gueule à quelques reprises, j'en suis venu à la conclusion qu'il n'est pas possible de se passer d'une charrue en terre argileuse cultivée en maïs», soutient Jean-Paul Mailhot.

À son avis, la profondeur idéale de labour est de sept pouces, cela laisse suffisamment de tiges à la surface pour réduire l'érosion et pour faciliter le réchauffement du sol au printemps. Ses deux charrues de six et sept versoirs ont été achetées en 1991, elles sont de marque Kverneland. Ce sont des charrues hors raies.

Avant les céréales, les légumes

La terre a été achetée du père de Mariette en 1952, on produisait du lait, du porc et du tabac. Une dizaine d'années plus tard, Jean-Paul subit une blessure au sternum, le travail avec les animaux devient difficile, ils vendent le troupeau de vaches. Puis il y a eu la production de légumes de transformation. En 1967,



La capacité d'entreposage à la ferme est de 4 000 tonnes.

M. Mailhot forme un syndicat de producteurs, pendant 4 ou 5 ans ils ont été 12 producteurs. Des contrats étaient signés avec des usines de transformation. Le regroupement qui possédait la machinerie cultivait 3000 acres de légumes. Jean-Paul assumait la gérance du syndicat.

Puis le groupe a diminué à six producteurs, on produisait toujours

pour les conserveries. Des changements de technique de production et les difficultés financières de certaines conserveries ont fait en sorte que les Mailhot se sont progressivement tournés vers les grandes cultures.

Au début des années '80, M. Mailhot a travaillé à la fondation de la Fédération des producteurs de fruits et légumes de transformation. Il en a d'ailleurs été président durant sept années.

Aujourd'hui encore il demeure près du syndicalisme agricole, il est président du Syndicat des producteurs de cultures commerciales de Lanaudière et siège sur le conseil d'administration de Cérégrains.

Il livre une partie de sa récolte à Cérégrains, il vend à quelques producteurs et écoule une bonne partie au Centre agricole coopératif de Lanaudière.

Mariette et Jean-Paul Mailhot ont trois enfants et cinq petits-enfants. Les trois enfants ont leur profession, étant plus jeunes, ils ont travaillé sur la terre. Le couple Mailhot songe à la retraite mais pas à court terme. Ils sont tous deux âgés de 63 ans, c'est peut-être un peu âgé pour du travail physique exigeant, mais certes encore assez jeune pour leur travail de gestionnaire. ■



Les roues doubles sont utilisées pour minimiser la compaction.

Usage de pesticides:

Gare aux risques d'intoxication

Benoit Gingras, médecin-conseil
D.S.C. Hôtel-Dieu de Lévis

En 1990, Le Centre antipoison du Québec rapportait plus de 1 500 cas d'intoxication, avec ou sans symptômes, à la suite d'une exposition aux pesticides lors de l'application ou d'un accident. Plus de 60% des empoisonnements par pesticides recensés surviennent chez des enfants d'âge préscolaire qui absorbent accidentellement ces produits.

Par ailleurs, des enquêtes menées au Québec et ailleurs au Canada auprès d'agriculteurs qui utilisent des pesticides révèlent que de 40% à 60% d'entre eux ont déjà eu des problèmes de santé attribuables à une exposition aux pesticides.

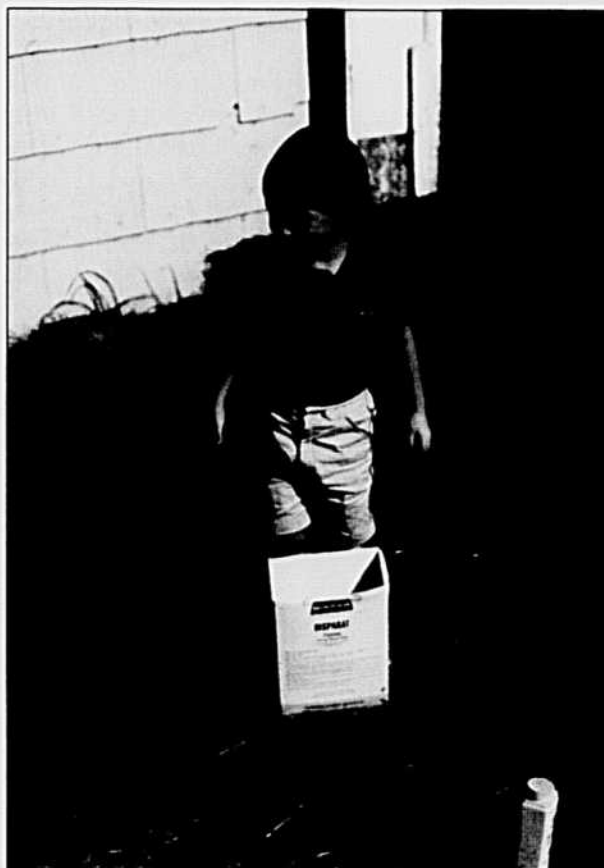
Trois voies d'intoxication et des circonstances variées

Les pesticides peuvent être absorbés dans l'organisme par trois voies différentes.

La voie cutanée (par la peau) est la voie d'intoxication la plus fréquente chez les utilisateurs de pesticides.

Les différentes circonstances possibles sont:

- la manipulation à mains nues de



Plus de 60% des empoisonnements par pesticides recensés surviennent chez des enfants d'âge préscolaire qui absorbent accidentellement ces produits.

grains de semence traités aux pesticides

- le renversement de solution sur les vêtements
- le contact des mains avec la région génitale

- le mélange du pesticide avec la main
- l'application sans vêtement de protection.

La voie digestive est la voie d'intoxication la plus fréquente chez les enfants.

Parmi les causes possibles notons l'enfant jouant avec des contenants de pesticides vides. Siphonner un tuyau avec la bouche ou déboucher une buse en soufflant dedans, manger ou fumer sans s'être lavé les mains après utilisation de pesticides, sont aussi des causes.

La voie respiratoire est la voie d'intoxication la plus rapide.

Voici quelques circonstances d'exposition:

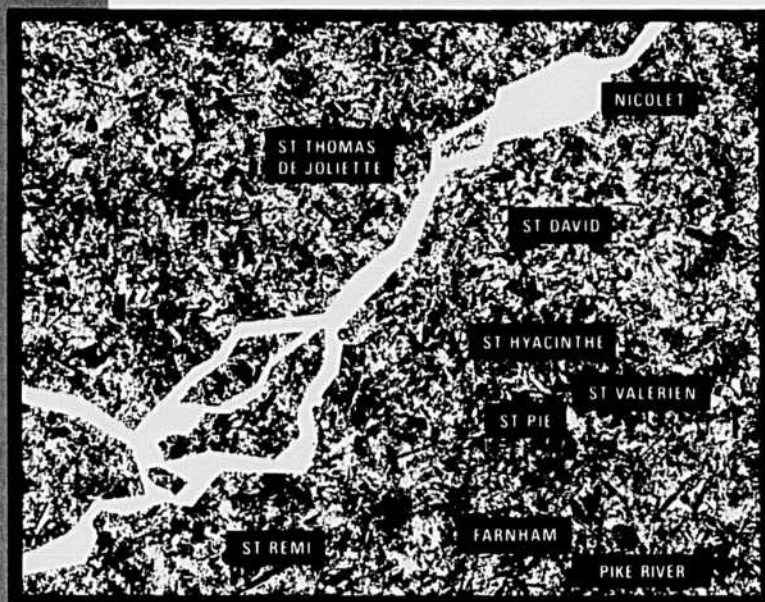
- l'exposition aux vapeurs des produits concentrés lors de la préparation d'une bouillie
- l'exposition sans l'équipement de protection approprié lors de la pulvérisation au champ ou lors de semis avec un insecticide dégageant de la poussière ou des vapeurs.

Les formes d'intoxication et leurs effets

L'intoxication par les pesticides peut être aiguë ou chronique. **L'intoxication aiguë** est provoquée par l'ab-

Suite à la page 26

COMPTEZ SUR LES VRAIS SPÉCIALISTES EN PRODUCTIONS VÉGÉTALES



Consultez-nous en toute confiance,
téléphonez à l'un des Centres le plus près de chez vous:

St-Hyacinthe
(514) 796-3360

St-David
(514) 789-2053

St-Pie
(514) 772-2475

St-Valérien
(514) 549-2675

Farnham
(514) 293-3131

St-Rémi
(514) 454-3112

St-Thomas
de Joliette
(514) 759-1520

Nicolet
(819) 293-5851

Pike-River
(514) 248-4348

Venez nous rencontrer à l'un de nos 8 Centres de distribution. Notre personnel spécialisé se fera un plaisir de mettre à votre service une expérience technique et commerciale de pointe.

Nos produits et services:

- ▶ Semences de céréales
- ▶ Pesticides
- ▶ Engrais minéraux
- ▶ Engrais liquides azotés
- ▶ Semences de maïs et fourragères
- ▶ Chaux
- ▶ et plusieurs autres services connexes

**Votre partenaire
en agriculture**



sorption dans l'organisme d'une quantité suffisante de pesticides sur une courte période. La plupart du temps, on sait quand le contact a eu lieu. Mais attention! Les symptômes peuvent n'apparaître qu'après plusieurs heures. Souvent d'apparence bénigne, ils peuvent être les premiers signes d'une intoxication plus grave. Les symptômes les plus fréquents sont les maux de tête, les nausées, la fatigue, les étourdissements et le manque d'appétit.

Plusieurs pesticides peuvent provoquer des irritations de la peau et des yeux.

Un empoisonnement plus grave pourrait provoquer par exemple: des vomissements, de la diarrhée, des tremblements, de la faiblesse, des crampes abdominales et de la transpiration excessive.

D'autres symptômes pourront aussi apparaître, selon le pesticide en cause et la gravité de l'intoxication: difficulté d'attention, contractions musculaires incontrôlables, nervosité excessive, vision embrouillée, difficulté respiratoire, convulsions.

L'intoxication chronique survient par l'absorption de petites doses de pesticides qui s'accumulent dans l'organisme sur plusieurs jours, plusieurs mois et même plusieurs années. Elle peut aussi être le résultat d'intoxications aiguës répétées. Les signes sont difficiles à reconnaître



Les risques que comporte l'usage des pesticides sont réels et il faut les prendre au sérieux.

et le délai avant l'apparition de la maladie peut être très long. Parfois, elle survient alors que la personne n'est plus exposée aux pesticides depuis des années.

Dans plusieurs cas, les symptômes se présentent sous forme de malaises persistants auxquels on s'habitue plus ou moins: la fatigue, le manque d'appétit, de fréquents maux de tête et la perte de poids.

L'exposition chronique à certains pesticides peut affecter divers organes, par exemple les poumons, les reins, le foie ainsi que le système nerveux et le sang. Plusieurs types

de cancers, dont certains chez les enfants, ont été associés à des pesticides. On attribue aussi à certains pesticides divers troubles de la reproduction soit des malformations congénitales, naissances avant terme, avortements, mutation de certains gènes.

L'existence d'un risque d'intoxication chronique est rarement indiquée sur l'étiquette d'un pesticide.

Réduire l'usage des pesticides: un défi

Donc, avant de recourir aux pesticides toxiques plusieurs mesures préventives et divers moyens de lutte plus respectueux de l'environnement devraient être tentés. Finalement, l'usage d'un pesticide, s'il semble nécessaire, doit s'incorporer dans une stratégie de lutte combinant une variété d'actions préventives et curatives. Plusieurs sources d'information et personnes-ressources peuvent vous aider à élaborer cette stratégie de lutte.

Les risques que comporte l'usage des pesticides sont réels et il faut les prendre au sérieux. Avant d'appliquer un pesticide on s'assurera d'abord que ce produit est vraiment nécessaire. Si on choisit de l'utiliser, c'est en toute connaissance des risques et en mettant en pratique les précautions appropriées qu'on le fera.

Un document intitulé «Les pesticides en milieu agricole: bon sens et bonnes pratiques» produit par le gouvernement du Québec a été distribué aux producteurs agricoles au printemps 1991. Il contient des informations pratiques sur les moyens permettant de réduire l'usage des pesticides. Il décrit également l'ensemble des mesures sécuritaires nécessaires pour protéger sa santé, celle de ses proches et celle de l'environnement lors de l'application des pesticides.

**La compétence
s'écrit
en toutes lettres!**



Le Groupe Mallette Maheu

Vérification • Fiscalité • Consultation

Consultez-le! ■

Que faire en cas d'intoxication (même mineure)?

Intoxication par ingestion

- ◆ Contacter en tout temps le Centre antipoison (**1-800-463-5060**), le CLSC ou la salle d'urgence de l'hôpital le plus proche,
- ◆ Avoir l'étiquette en main pour bien indiquer le produit qui a causé l'empoisonnement;
- ◆ Ne faire vomir la personne intoxiquée que si cela a été recommandé au téléphone;
- ◆ Conserver dans la trousse familiale de premiers soins: deux flacons de sirop d'épica, un vomitif en vente libre dans les pharmacies.

Intoxication par contact cutané

- ◆ Enlever rapidement les vêtements souillés en prenant des précautions, notamment en mettant des gants;
- ◆ Laver abondamment la peau à l'eau et au savon;
- ◆ En cas d'éclaboussures dans les yeux, laver abondamment avec de l'eau pendant 15 minutes, en gardant les paupières ouvertes.

Intoxication par inhalation

- ◆ Sortir la personne des lieux contaminés en prenant les précautions d'usage et en portant, au besoin, un masque respiratoire;
- ◆ Pratiquer la respiration artificielle (bouche à bouche) si la personne présente des problèmes respiratoires (coloration bleutée des lèvres).

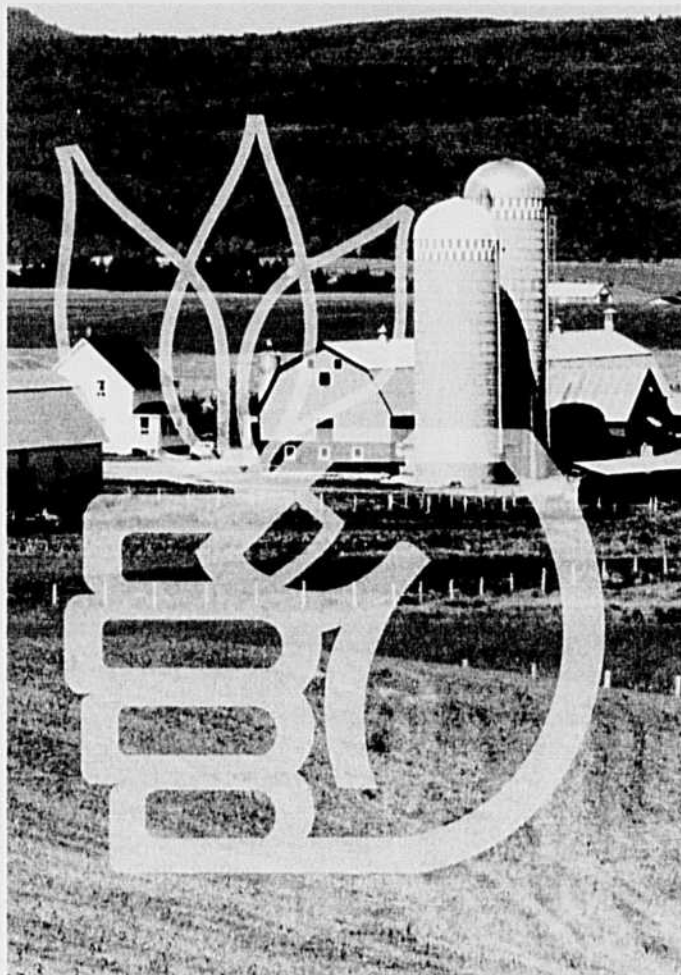
Dans tous les cas

- ◆ Transporter la personne intoxiquée à l'urgence, après lui avoir dispensé les premiers secours;
- ◆ Apporter le contenant du pesticide ou l'étiquette pour identifier le produit à l'origine de l'intoxication.

Ces recommandations ne sont qu'indicatives. Des renseignements plus complets sont donnés dans les guides et les manuels de sécurité sur les pesticides.

Nous vous suggérons notamment: **Les pesticides en agriculture: bon sens et bonnes pratiques**, ministère de l'Environnement, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, ministère de la Santé et des Services sociaux, 1991, 39 pages.

FERMEMENT IMPLIQUÉE!



De plus en plus impliquée sur la ferme avec sa gamme élargie de produits de qualité supérieure, Nutrite offre tout ce qu'il faut pour des récoltes réussies:

- Engrais spécifiques 3 et 5 étoiles
- Produits phytosanitaires
- Semences **Semico (Hyland)**

Synonyme de qualité, Nutrite fait depuis longtemps partie du paysage!

(514) 462-2555



L'Association des négociants en céréales du Québec

L'industrie céréalière québécoise

Gilles Boivin, président

L'Association des négociants en céréales du Québec (ANCQ) existe depuis 1863. Elle fait partie du Bureau de commerce de Montréal. Deux types de membres composent l'Association. Les membres réguliers et les membres associés.

Les conditions essentielles pour être membre régulier se définissent comme suit, il faut:

- .que l'activité principale de l'entreprise ou de l'individu soit le commerce des grains au Québec;
- .être membre en règle de la Bourse de Winnipeg et/ou de Chicago;
- .détenir un permis de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec et être membre du Bureau de commerce.

L'ANCQ rassemble les plus importants négociants en grains au Québec, notamment: Agro du Canada, Bunge du Canada, Cargill, la Coopérative Fédérée de Québec, Grains Lac Supérieur, Leblanc et Lafrance ainsi que James Richardson et Fils Ltée. En ce qui concerne les membres associés, ils opèrent dans des secteurs reliés au commerce des céréales, tels: transport, transformation et manutention. Nous y retrouvons donc les compagnies de chemins de fer, des minoteries, des élévateurs privés et publics ainsi que des fabricants de moulées. C'est donc dire que l'Association représente un vaste éventail d'entreprises qui sont inti-

mement liées à l'industrie céréalière tant canadienne que québécoise.

Le but premier de l'Association est de défendre les intérêts de l'industrie céréalière et plus particulièrement de ceux qui sont reliés au négoce des céréales.

L'Association s'occupe et se penche sur des dossiers tant de nature nationale que provinciale par le biais de ses divers comités, tels: le comité des pratiques commerciales, d'éducation et de formation, de l'éthique professionnelle. Deux autres comités existent à l'intérieur même de l'Association: le comité d'adhésion et des activités sociales. Notons que chacun de ces comités relève d'un membre du Bureau de direction de l'Association.

L'ANCQ est liée à la Fédération des producteurs de cultures commerciales par une convention de retenue des contributions au plan conjoint laquelle, précisons-le, a été renégoциée récemment dans un bon esprit de collaboration et à la satisfaction des parties concernées.

L'industrie céréalière québécoise

Au cours des deux dernières décennies, l'allure du commerce des grains a changé au Québec. Plusieurs d'entre nous se souviennent du temps où le Québec était largement tributaire de l'Ouest

canadien et des États-Unis pour son approvisionnement en céréales, alors que de nos jours, les besoins en céréales sont comblés par les producteurs québécois. Notons au passage que l'exportation fait maintenant partie du portrait commercial. Voilà un important changement de cap en moins de vingt ans.

Au cours de cette période où s'est accentué le développement de la production céréalière au Québec, les rôles du négociant n'ont guère changé. Tout en agissant, comme intermédiaire entre le producteur et l'utilisateur de céréales, le négociant assure à ces derniers un approvisionnement important et régulier à un juste prix reflétant la véritable situation sur le marché. De plus, il approvisionne les besoins de ces mêmes utilisateurs en d'autres produits nécessaires à leur production. Il utilise les marchés boursiers pour l'achat et la vente des grains et fournit certains services, tels: l'entreposage, le transport et le financement des stocks.

Par contre ce qui a changé, c'est la méthode de travailler. En effet, avec le développement de la production céréalière au Québec, les négociants, habitués à travailler dans le passé avec quelques fournisseurs, ont dû apprendre à le faire avec plusieurs. Parlons aussi du contrôle des stocks. Auparavant, les stocks de céréales étaient concentrés dans

ES

Suite de la page 29

deux ou trois élévateurs portuaires du Saint-Laurent. Aujourd'hui, les négociants doivent opérer à partir d'une foule de points d'origine (fermes productrices). Notons, de plus, que le

négociant se doit d'offrir un éventail de services, notamment: transactions sur les options, prix minimum et maximum garantis, pool de prix (blé pour alimentation humaine), etc.

Suite au désir de certains producteurs de maïs de se regrouper

pour mettre en commun la mise en marché de leur produit, Cérégrains fut créé. Sur sa présence, l'Association a exprimé son point de vue tant aux dirigeants de la Fédération que devant les autorités de la Régie des marchés agricoles et alimentaires en ce qui a trait à ses objectifs, sa méthode de mise en marché et son mode de financement. Comme on le sait, Cérégrains compte maintenant deux années complètes d'opération. Au cours de cette période, des ententes commerciales ont été négociées entre ce dernier et l'ANCQ. Notons que Cérégrains fait partie de l'Association comme membre associé.

Autre exemple de changements, la présence des centres régionaux de grains. Ces centres répondent à des besoins bien précis: achat, vente, manutention, séchage et entreposage. Ils servent de tampon entre producteurs et utilisateurs en regroupant un volume important permettant ainsi une rapidité et des économies au niveau de la manutention des grains.

Que nous réserve maintenant l'avenir?

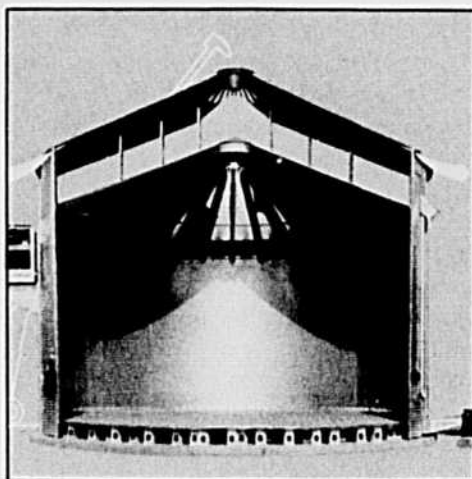
Comme chacun d'entre vous, les négociants sont grandement préoccupés par les négociations du Gatt. Le résultat de ces négociations forgera le modèle de nos prochaines politiques nationales et provinciales et, par voie de conséquence, définira l'avenir de notre production agricole.

Une chose semble évidente pour l'avenir de nos productions céréalières, il faudra viser l'excellence tant au niveau de la production (cultivars, techniques culturales, régie, etc.) que de la mise en marché. L'obtention d'un rendement optimal jumelé à une commercialisation éclairée constitueront plus que jamais les deux ingrédients essentiels au succès d'une entreprise de production céréalière. ■

Fini les variations et les inégalités dans le séchage de vos grains AVEC



EZEE CONTROL



Caractéristiques

- Contrôle automatique du séchage à partir de l'humidité de vos grains.
- S'autocalibre.
- Facilite le contrôle des coûts de séchage.
- Garde en mémoire les 100 dernières batches.
- Facile d'opération.

Disponible exclusivement chez:

ROD LETENDRE MACHINERIE (1988) INC.

345, ST-SIMON

STE-MADELEINE (QUÉBEC) JOH 1S0

Tél. (514) 773-8140

Le Céréaliculteur

Vol 2 no 1, février 1992

Supplément de La Terre de chez nous (TCN) février 1992, publié en collaboration avec la FPCCQ.

Éditeur

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
555, boul. Roland Thérien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
(514) 679-0530

Directeur

Hugues Belzile

Rédacteur en chef

Michel Bélaïr

Rédactrice en chef adjointe, responsable de la publication

France Groulx

Responsable de la production et montage

Carole Lalancette

Secrétaire de production

Ginette Blondin

Collaborateurs

André Belzile, Diane Lyse Benoit,
Gilles Boivin, Rénaud Bourgeois,
Denis Dallaire Benoit Gingras,
Georges Lamarre, Armand Mousseau,
A. Douglas Mutch, Michel Neveu,
Louis Robert

Sortie sur films

Rive-Sud Typo Service Inc.

Pelliculage

Photo Litho Gamma

Impression

Southam Prestige

Directeur de la publicité

Réal Loiseau

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Sylvain Joubert,
Robert Bissonnette

Représentant hors Québec

Marcel Beaudry
(416) 670-9603
Fax 670-9620

Administration

Jocelyne Gareau

Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

Photo de la page couverture

Gracieuseté: d'Agriculture Canada

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 1183-4536

Prochaine parution: avril 1992

Date de tombée publicitaire: 25 février 1992

Le magazine **Le Céréaliculteur** paraît quatre fois par année.

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

Venez rencontrer votre concessionnaire Case IH

BERTHIERVILLE

BENOÎT BELLEROSE INC.
(514) 836-3602

COATICOOK

J.M. CHAGNON INC.
(819) 849-2663

GRANBY

LES ÉQUIPEMENTS ADRIEN PHANEUF
(514) 372-7219

HÉBERTVILLE/LAC-ST-JEAN

ANTONELLI VILLENEUVE & FILS
(418) 344-1741, 1854

HUNTINGDON

ÉQUIPEMENT DE FERME KELLY 1991 INC.
(514) 264-5198

LACHUTE

J. & P. RAYMOND LTÉE
(514) 562-8856

LA DURANTAYE

JEAN-GUY & DENIS BOLDUC INC.
(418) 884-2841

LA GUADELOUPE

GARAGE BROCHU INC.
(418) 459-6405

LENNOXVILLE

GEO. DELISLE INC.
(819) 569-9821

LOUISEVILLE

ÉQUIPEMENT MALBOEUF INC.
(819) 228-4592

LYSTER

GARAGE E. BOISSONNEAULT INC.
(819) 389-5793

MARIEVILLE

ÉQUIPEMENT BOUCHER INC.
(514) 460-4951

MONT-LAURIER

LES ENTREPRISES D. RAYMOND INC.
(819) 623-1458

NAPIERVILLE

NAPIERVILLE AUTOMOTIVE INC.
(514) 245-3565, 7747

NICOLET

CENTRE AGRICOLE NICOLET/YAMASKA
(819) 293-4441

POINTE-AU-PÈRE

LES ÉQUIPEMENTS ANDRÉ
BELLAVANCE INC.
(418) 723-2747

PONT-ROUGE

LES MACHINERIES PONT-ROUGE INC.
(418) 873-3232

RIVIÈRE-DU-LOUP

SERVICE AGRO-MÉCANIQUE INC.
(418) 862-5505

STANBRIDGE STATION

CLAUDE JOYAL INC.
(514) 296-8201

STE-MARTINE

LES ÉQUIPEMENTS LAZURE ET
RIENDEAU
(514) 427-3612, 825-2546, 692-1568

ST-CLÉMENT

SERVICE AGRO-MÉCANIQUE INC.
(418) 963-2177

ST-CLET

H. FARAND & FILS LTÉE
(514) 456-3331

ST-DENIS-SUR-RICHELIEU

CLAUDE JOYAL INC.
(514) 787-2105

ST-ESPRIT

CTÉ MONTCALM
LES ÉQUIPEMENTS R. MARSAN INC.
(514) 839-2294

ST-GUILLAUME

CLAUDE JOYAL INC.
(819) 396-2161

ST-MAURICE

R. CLÉMENT & FILS INC.
(819) 376-3877

ST-PIERRE, ÎLE-D'ORLÉANS

AGRI MAG INC.
(418) 828-2243

UPTON

LES ÉQUIPEMENTS ADRIEN PHANEUF
(514) 549-5811

VICTORIAVILLE

GARAGE MAURICE LEBLANC
(819) 752-4855, 2594

VILLE DE L'ISLET

GARAGE CONRAD LORD INC.
(418) 247-3924

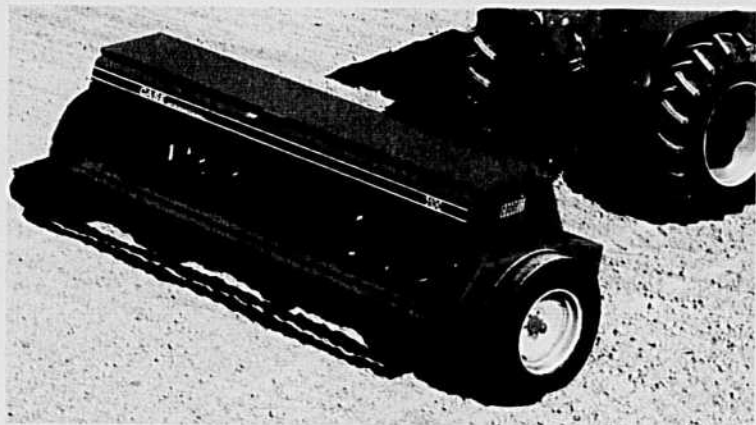
WOTTON

GARAGE E. COMTOIS INC.
(819) 828-2662

J. I Case Canada

* Une division de Tenneco Canada Inc.
3350, S. Service Rd.
Burlington, ON L7N 3M6

Les semoirs Case International pour une germination optimum



Les semoirs à roues sur les côtés
5300 Case International.



Les semoirs à roues de pression
6300 Case International.

CAPACITÉ, PRÉCISION, FIABILITÉ

Ne manquez pas la chronique mécanique sur l'ajustement des planteurs à maïs très bientôt dans La Terre de chez nous



SEMOIRS OPTIGERME DE LA SÉRIE 900

S'adaptent facilement pour un semis direct (NO-TILL),
un semis sur billons ou un travail minimum du sol.

P.S.: Nous avons toujours les meilleurs taux de financement.

case 