

Forêts

de chez vous

Supplément de
La Terre de chez nous
Vol. 12 - N° 4
Décembre 2001



SPÉCIAL

Bas-Saint-Laurent

Non à la
formaldéhyde

Les fermes forestières
Des entreprises viables



Trail Gator®
6 x 4 diesel



Voyez les
détails en
page 9

JOHN DEERE



FPBQ

«JE CHOISIS NEW HOLLAND,
MA MEILLEURE GARANTIE.»

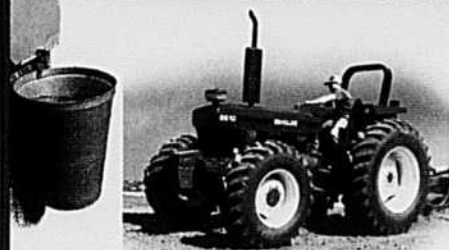
La grande marque mondiale...



SÉRIE TC

UN TRACTEUR COMPACT UNIQUE

12 modèles de 18 à 45 forces moteur. Ils allient la maniabilité d'un petit allié à la puissance des plus grands. Transmission manuelle ou hydrostatique.



SÉRIE 105

LA FIABILITÉ À BAS PRIX

Dotés de technologies éprouvées et reconnus pour durer des années. Disponibles en version 2 ou 4 roues motrices.
5 modèles de 42 à 90 cv à la PDF.



L'ESSIEU SUPERSTEER MC

Vous permet un rayon de braquage de jusqu'à 76°, ce qui facilite vos passages dans les endroits serrés. (Le meilleur de toute l'industrie.)



SÉRIE TN

ÉCONOMIQUE

Ils vous surprendront avec leur moteur durable, frugal et silencieux qui libère jusqu'à 36 % d'augmentation de couple. Vous apprécierez le circuit hydraulique le plus rapide de l'industrie ainsi que l'une des trois boîtes de vitesse disponible.
4 modèles de 42 à 62 cv.

... et l'expertise de ses concessionnaires

ALMA
Équipement J.M.A.R. inc.

AMQUI
C.A.C. de la Matapédia

BEAUPORT
Trudel & Piché (Beauport) inc.

CAP-SANTÉ
Trudel & Piché inc.

CHOMEDEY, LAVAL
Longus Équipements inc.

DALHOUSIE STATION
Fernand Campeau & fils inc.

IBERVILLE
Équipement Inotrac inc.

LA POCATIÈRE
Groupe Dynaco

LENNOXVILLE
Équipements B. Morin inc.

MASKINONGÉ
Équipement G. Gagnon

MIRABEL
J. René Lafond inc.

NAPIERVILLE
S.C.A. du sud de Montréal

NICOLET
New-Holland Nicolet-Yamaska

PARISVILLE
C.A.R. de Parisville

PLAISANCE
Équip. de ferme Papineau Ltée

POINTE-AU-PÈRE
Garage Daniel Lévesque inc.

RIVIÈRE-DU-LOUP
Groupe Dynaco (KRTB)

SAINT-AGAPIT
Machinerie Jean Roy

SAINT-ANSELME
Unicoop, Coop agricole

SAINT-GUILAUME
Machinerie C.H. inc.

SAINT-HYACINTHE
Équipements Inotrac inc.

SAINT-MICHEL
S.C.A. du sud de Montréal

SAINTE-MARIE-DE-BEAUCE
Unicoop, coop agricole

SAINTE-MARTINE
S.C.A. du sud de Montréal

**SAINT-NARCISSE, CTÉ
CHAMPLAIN**
Trudel & Piché inc.

SAINT-THOMAS DE JOLIETTE
Raymond Lasalle inc.

SAINT-VALLIER
Unicoop, Coop agricole

VICTORIAVILLE
S.C.A. des Bois-Francis

WOTTON
Équipement Proulx
& Raiche inc.



NEW HOLLAND

www.newholland.com/na/

Forêts

de chez nous

Éditeur

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
Maison de l'UPA
555, boul. Roland-Therrien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
(450) 679-8483

Comité directeur

Adéodat Saint-Pierre (FPBQ)
Pierre Lemieux (FPAQ)
Hugues Belzile (TCN)
Jean-Pierre Dansereau (FPBQ)

Directeur
Hugues Belzile

Rédacteur en chef adjoint et
responsable de la publication
Victor Larivière

Collaborateurs

Michel Beaunoyer,
Jean-Pierre Bellegarde,
Jean-Pierre Dansereau,
Alexandre D'Astous,
Michel Dostie,
Maurice Gagnon,
Loïc Hâmon,
Luc Lagacé,
Thierry Larivière,
Bernard Perreault,
Daniel Roy,
Nelson Thiffault

Responsable de la production
Carole Lalancette

Infographie

Annie Bisailon
Nancy Litjens

Montage

La Terre de chez nous

Secrétaire

Lorraine Trottier

Impression

Transcontinental

Directeur de la publicité

Réal Loiseau

Représentants publicitaires

Christian Guinard,
Robert Bissonnette,
Sylvain Joubert,
Sylvain Lalonde,
Bernard Nadeau

Représentant hors Québec

Jacques Long
(905) 335-5700
Fax (905) 335-5001

Administration

Jocelyne Gareau

Tirage et abonnement

Micheline Courchesne

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 1180-4270

Photo page couverture :
Dominic gauthier/TCN

Médaille :

Michel Beaunoyer

Prochaine parution

21 février 2002

Date de tombée publicitaire
24 janvier 2002

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

| | | | |
|----|---|----|--|
| 4 | ÉDITORIAL (SIROP) • UNE AGENCE DE VENTE, SVP | 22 | ÉDITORIAL (BOIS) • S'INSPIRER DES RÉUSSITES |
| 5 | RECHERCHE • CONTRÔLE DU DÉVELOPPEMENT MICROBIEN À L'ENTAILLE | 23 | FÉDÉ-INFO • LA RENCONTRE DES DÉCIDEURS |
| 8 | RÈGLEMENTS • NON, NON, NON À L'UTILISATION DE LA FORMALDÉHYDE | 26 | FINANCEMENT • EN FORÊT PRIVÉE L'INVESTISSEMENT PUBLIC RAPPORTE GROS |
| 8 | FORMATION • COURS DE CONFISERIE À L'ÉRABLE POUR RAFFINER LA TRADITION • UNE PREMIÈRE AU QUÉBEC L'ACÉRICULTURE AU SECONDAIRE | 28 | RECHERCHE • LES FERMES FORESTIÈRES DES ENTREPRISES VIABLES |
| 12 | PROMOTION • DU SIROP À L'ANNÉE LONGUE | 30 | FERTILISATION • UN OUTIL EFFICACE POUR ASSURER LA PRODUCTIVITÉ ? |
| 14 | TÉMOIGNAGE • GILLES GAUVREAU : LA CONSTANCE DE L'ENGAGEMENT | 33 | INDUSTRIE • SMURFIT-STONE MATANE |
| 18 | REPORTAGE • PRODUITS DE L'ÉRABLE UNE SPECTACULAIRE MISE EN MARCHÉ | 34 | PORTRAIT • LE SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DU BAS-SAINT-LAURENT |
| | | 36 | REPORTAGE • « FAUT AIMER ÇA POUR AMÉNAGER UNE FORÊT » - GILLES MICHAUD |



Guide à l'intention des acériculteurs

Le Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole et le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario publiaient l'an dernier un guide détaillé de 48 pages portant sur les coûts et les bénéfices de l'exploitation d'une érable, guide intitulé, « L'aspect économique de l'acériculture ». L'étude, sous la direction de Dave Chapeskie, spécialiste en agroforesterie au ministère, révèle que la production de sirop d'érable peut être une activité rentable à certaines conditions : soit un nombre minimal d'entailles, l'usage de matériel moderne, un revenu de 8 \$ l'heure et la production d'un litre de sirop par entaille. A l'aide de tableaux, le guide passe en revue les coûts d'installation d'une érable, les coûts variables et les coûts fixes, les recettes et les bénéfices nets de l'entreprise. L'étude comporte aussi une diskette pour aider l'acériculteur à produire une analyse coûts-recettes personnalisée. On peut se procurer cette brochure en français, incluant la diskette, au coût de 19 \$. Un cédérom de 40 \$ remplace la brochure. Les deux documents sont disponibles auprès du :

Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole

75, rue Albert, bureau 903

Ottawa (Ontario) K1P 5 E7

Tél. : (613) 237-9060 ou 1-888-232-3262 Fax : (613) 237-9330

Site web : <http://www.cfbmc.com>

Une agence de vente, svp

« **U**ne agence de vente, svp », c'est une façon polie par laquelle les 10 000 acériculteurs et acéricultrices du Québec demandent à la Régie des marchés agricoles et alimentaires d'approuver, d'ici la fin décembre, leur projet qui vise à améliorer et à ordonner davantage la mise en marché du sirop d'érable.

L'agence de vente n'est pas seulement un projet de la Fédération. C'est celui avant tout de la très vaste majorité des producteurs et productrices acéricoles qui l'ont demandée et appuyée en assemblée dans toutes les régions du Québec, et ce, maintenant, pour une deuxième année consécutive. C'est la volonté clairement et démocratiquement exprimée par les artisans de la production, les producteurs, pour se regrouper. Un regroupement de l'offre pour faire cesser le chantage. Un rapport de force pour être en mesure de négocier des prix et des revenus convenables pour nos entreprises et nos familles.

Le projet d'agence de vente a reçu l'appui de l'Union des producteurs agricoles, de plusieurs municipalités et de divers intervenants du secteur acéricole. Son rejet par la Régie, l'an dernier, a fait l'objet de plusieurs pétitions de producteurs totalisant plus de 1 700 signatures réclamant au ministre de l'Agriculture, une révision immédiate de cette décision.

Le projet d'agence de vente présenté aux acheteurs et aux coopératives est crédible et réaliste. Il permet d'apporter des solutions concrètes et efficaces aux problèmes de mise en marché du secteur acéricole.

Il est inacceptable et dérisoire que 18 mois plus tard, certains acheteurs et certaines coopératives n'aient toujours pas complété le paiement du sirop de la récolte 2000 aux producteurs. Ils doivent encore à ces derniers plusieurs millions de dollars. Pourtant, dans certains cas, il semble très probable que ce sirop a déjà été vendu.

Plusieurs acériculteurs sont présentement à bout de souffle. Selon les statistiques de La Financière agricole, 12 % d'entre eux ne sont plus en mesure de rencontrer leurs obligations financières et beaucoup d'autres ont dû puiser dans leurs économies et retourner sur le marché du travail.

Devant l'existence d'un quasi-monopole des transformateurs, la Régie se doit absolument de continuer à établir des règles qui assurent un véritable rapport de force et un juste partage des risques et des revenus. La Régie ne doit surtout pas soustraire certains transformateurs, quels qu'ils soient, de leurs obligations d'entreprise au détriment des producteurs. L'incertitude quant à l'approvisionnement des marchés et la valse des prix du sirop d'érable nous forcent à réagir et à ne pas hésiter à aller de l'avant pour une mise en marché encore plus ordonnée de la production. Dans ce contexte, nos craintes ne doivent pas paralyser nos actions.

Quant aux producteurs, ces derniers sont prêts et déterminés. Ils croient à la mise en marché collective et la pratique en finançant annuellement, par le biais de leurs contributions au plan conjoint, les activités du Centre Acer, le classement et l'inspection, le volet acéricole de la revue Forêts de chez nous, une campagne de

Pierre Lemieux

PRÉSIDENT, Fédération des producteurs acéricoles du Québec



promotion générique provinciale et plusieurs autres projets tels le guide de bonnes pratiques acéricoles et les enquêtes statistiques sur la récolte québécoise. Au total, ils investissent annuellement plus d'un million de dollars dans le financement de projets en lien avec le développement de l'industrie acéricole. Avec la contribution au fonds pour la gestion des inventaires, ce montant versé par les producteurs s'élève annuellement à plus de 3,5 millions de dollars.

Cette seule implication des producteurs dans leurs outils collectifs justifie leur légitimité de demander l'entrée en vigueur d'une agence de vente. Rappelons que plus de 80 % de la valeur ajoutée d'une bouteille de sirop d'érable est générée à la ferme et que le secteur de production fait vivre près de 8 000 entreprises.

L'agence de vente est solidement appuyée par les producteurs. Si ce projet doit subir un autre refus, dans les prochaines semaines, les producteurs ne comprendront pas et nous devons nous poser de sérieuses questions sur le poids de la démocratie dans notre société, en particulier dans le secteur acéricole.

Contrôle du développement microbien à l'entaille

Le développement microbien dans l'entaille qui est pratiquée sur les érables au printemps pour en recueillir la sève suscite depuis longtemps l'intérêt de plusieurs chercheurs tant américains que canadiens et ce, depuis le début des années 1900. Les premières constatations à ce sujet sont à l'effet que l'arrêt prématuré de la coulée serait attribuable au développement microbien dans l'entaille. On en a donc tout naturellement conclu que le développement des microorganismes dans l'entaille était responsable d'une diminution de rendement de sirop par entaille et de la productivité de l'érablière. Pour remédier à ce problème, des recherches ont été menées et ont abouti dans les années 60 à l'adoption d'un produit destiné à limiter la croissance microbienne à l'entaille et y maintenir des conditions permettant un écoulement de sève plus abondant.

Le produit, sous forme de pastille de paraformaldéhyde de 500 mg puis de 250 mg, a été largement commercialisé et l'effet positif de cette pratique sur le rendement a été largement constaté et confirmé. Cependant, ce n'est qu'après une utilisation élargie de ce produit qu'on a pu constater la réactivité du paraformaldéhyde sur le tissu de l'arbre. Cette réactivité se traduit par la formation de larges zones de bois improductif (zone de compartimentation) considérées comme étant néfastes pour la productivité à long terme de l'arbre. Ces considérations, ajoutées au non renouvellement de l'homologation du produit, ont mené dans les années qui ont suivi, à ne plus utiliser ce produit pour la production acéricole. De plus, des résidus de ce produit étaient retrouvés dans le sirop d'érable pour lequel une teneur maximale de deux mg/kg avait été fixée. En résumé, le paraformaldéhyde détruit le tissu de l'arbre, ce qui va à l'encontre des principes de préservation de la ressource et d'une exploitation saine d'une érablière. À cet



Photo : Centre Acer

égard, tout nouveau produit visant une utilisation à l'entaille devrait faire l'objet d'études qui démontrent qu'il produit ne cause pas de dommage à la ressource avant d'être homologué et recommandé pour un usage acéricole.

C'est en ayant en tête tous ces éléments de problématique que le projet sur le contrôle du développement microbien à l'entaille a été mis en place au Centre ACER. Plusieurs chercheurs et techniciens sont impliqués dans ce projet tant au laboratoire qu'en forêt et que le projet devrait se poursuivre pendant trois ou quatre ans. **Le projet ne vise pas à trouver un produit de remplacement au paraformaldéhyde qui agirait de la même façon et qui produirait les mêmes effets.** Par ces travaux, on désire essentiellement améliorer la qualité microbiologique de l'eau d'érable avant son entrée dans le système de collecte. Cette qualité microbiologique est d'ailleurs un élément important de la

qualité finale du sirop d'érable puisqu'elle va pouvoir influencer la couleur et les propriétés sensorielles du produit fini.

Le projet a donc comme objectifs

- de contrôler le développement microbien à l'entaille par l'utilisation d'un produit antimicrobien,
- de démontrer que le produit retenu n'a pas d'effet sur le tissu de l'entaille
- d'établir que le produit est conforme vis-à-vis la composition du sirop d'érable en n'y laissant pas de résidu.

Le contrôle du développement microbien à l'entaille passe donc par le respect de l'intégrité de la ressource et du produit fini, considération jugée indispensable à l'adoption de toute nouvelle pratique. Il faut toutefois admettre que pour atteindre ces ambitieux objectifs, il faut consacrer le temps et les ressources nécessaires afin de s'assurer que le moyen choisi rencontre bien toutes les exigences fixées.

Non-Non-Non à l'utilisation de la formaldéhyde

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec tient à informer tous les acériculteurs que des mesures de contrôle rigoureuses ont été adoptées lors des assemblées régionales de chacun des syndicats et entérinées par résolution lors de l'assemblée générale annuelle tenue le 30 octobre 2001, par l'adoption d'un règlement interdisant l'utilisation formelle de toutes formes de FORMALDÉHYDE pour la désinfection des entailles. Ce règlement, suite à son adoption à très forte majorité, a été déposé à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec pour homologation. Lorsque ce règlement entrera en vigueur, il

permettra à la Fédération d'assister l'Agence de réglementation antiparasitaire (ARLA) pour procéder à grande échelle à l'inspection des érablières situées sur le territoire du Québec afin de vérifier l'usage illicite de la pastille de paraformaldéhyde ou toutes formes de formaldéhyde. De sévères pénalités visent toute la production en cours pour les acériculteurs trouvés fautifs. Chacun des producteurs devra signer la déclaration de non-utilisation de ce produit qui sera annexée à la fiche d'enregistrement des producteurs et envoyée sous peu à chacun des acériculteurs visés par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.

Il est à noter que les exploitations en terres publiques, régies par le MRN (ministère des Ressources naturelles) font l'objet de vérification de la part des agents forestiers de Forêts Québec avec lesquels les inspecteurs de l'ARLA coordonnent leur travail. Une clause à l'entente stipule qu'il est interdit d'utiliser des produits non homologués sous peine de perdre son permis d'exploitation en terres publiques. D'ailleurs, actuellement un producteur risque de perdre son permis d'exploitation causé par l'utilisation de comprimés interdits. Vous trouverez ci-contre, copie du règlement déposé à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

Le Nouveau

RUBICON 500



TRX450ES
Le changement de vitesse électrique réduit la période d'apprentissage tant pour le travail que pour le loisir. Une généreuse garde au sol élargit le champ d'opération.



TRX450S
Le puissant moteur s'acquitte des lourdes tâches et sa position longitudinale d'une efficacité spectaculaire permet au 450S d'effectuer plus de travail que des VTT de plus grosse cylindrée.



TRX400FW
Un centre de la gravité très bas et un embrayage qui s'engage à très bas régime font du TRX400FW une plateforme de travail très sécuritaire pour remorquer ou manoeuvrer en terrain incliné.

Le nouveau Rubicon 500 de Honda, le dernier d'une grande lignée d'innovations sensationnelles du monde des VTT Honda.



SEM ESP TSD

La transmission "Hondamatic" du Rubicon est une première en son genre; elle offre des rapport continuellement variables et une durabilité, fiabilité et performance inégalée.





Communiquez avec votre concessionnaire local pour obtenir des détails sur le Financement RPM et la façon dont il peut vous avantager.

Faites en l'essai chez l'un de nos distributeurs suivants.



1855, Rte. 132 Est
Varenes, Qc
Tél.: (514) 875-3984
Fax: (450) 652-2521



628-1, route Kennedy, Pintendre, Qc
Tél. / Fax :
(418) 837-7170



5900, rue Principale
Saint-Zénon, Qc
Tél.: (450) 884-5676
Fax: (450) 884-5357



800, Route 112, St-Césaire, Qc
Tél.: (450) 469-2733
Fax: (450) 469-5210



840, Côte Joyeuse
St-Raymond, Qc
Tél.: (418) 337-2776
Fax: (418) 337-8187



216, Route 153, St-Tite, Qc
Tél.: (418) 365-5831
Fax: (418) 365-3358
5330, boul. Royal, Shawinigan, Qc
Tél.: (819) 539-8151

RÈGLEMENT DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES INTERDISANT L'UTILISATION DE TOUTE FORME DE FORMALDÉHYDE POUR LA DÉSINFECTION DES ENTAILLES

Loi sur la mise en marché des produits agricoles et alimentaires (L.R.Q., c. M-35.1, n.92 et 169)

1- Le présent règlement vise à garantir la mise en marché d'un produit de qualité.

2- Le présent règlement s'applique au produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec (1990, G.O. 2, 743).

3- Il est interdit à tout producteur d'utiliser des comprimés de paraformaldéhyde ou toute autre forme de formaldéhyde pour désinfecter et retarder la cicatrisation des entailles qu'il a mises en exploitation.

On entend par « producteur », une personne visée par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.

4- La Fédération des producteurs acéricoles du Québec est autorisée à vérifier l'application du présent règlement au cours

de la saison de production, elle peut désigner des personnes pour effectuer la visite de toute érablière d'un producteur, et ce, afin de vérifier la conformité de l'article 3 du présent règlement.

On entend par « saison de production », du 15 janvier au 1^{er} mai.

5- Tout producteur doit permettre, en tout temps, à toute personne désignée par la Fédération d'avoir accès à toute érablière qu'il exploite pour vérifier la conformité au présent règlement.

6- Tout producteur doit signer et remettre à la Fédération, sur demande, une déclaration dans laquelle il s'engage à ne pas utiliser de comprimés de paraformaldéhyde ou toute autre forme de formaldéhyde pour la désinfection de ses entailles et dans laquelle il s'engage à permettre à toute personne désignée par la Fédéra-

tion de visiter son ou ses érablières, le tout selon la formule ci-annexée.

7- Si un producteur contrevient à l'article 3 du présent règlement ou s'il refuse la visite de son ou ses érablières par une personne désignée par la Fédération, il lui sera interdit de mettre en marché son produit en contenant de moins de cinq litres ou de moins de cinq kilogrammes. Au surplus, le produit qu'il aura obtenu de son exploitation et obtenu au cours de la saison de production concernée et qu'il mettra en marché dans des contenants de plus de cinq litres ou de plus de cinq kilogrammes sera classé et considéré comme NC ou sera classé et considéré selon toute autre disposition spécifiquement prévue, le cas échéant, à toute convention de mise en marché alors en vigueur.

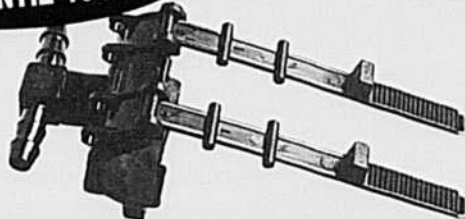
**ATTENTION
ACÉRICULTEURS**

ÉRATUBE INC.

LE PLUS IMPORTANT FABRICANT et LEADER

DANS LA FABRICATION D'ACCESSOIRES POUR LES SYSTÈMES DE TUBULURES.

GARANTIE 10 ANS



**NOUVEAUX PRODUITS
DISPONIBLES**

RACCORD UNIVERSEL AVEC ATTACHE AMOVIBLE (TIE WRAP)

- Sert à adapter les tuyaux 5/16" à la ligne maîtresse
- Le même raccord pour toutes les grosseurs de tuyaux
- Disponible simple ou double

- Raccord universel avec collet amovible.
- Oeillots de fin de ligne.
- Unions crochet.
- Chalumeaux 5/16" écolo à bout uni.

AUSSI DISPONIBLE EN TOUT TEMPS

- Fourche de fin de ligne 5/16"
- Chalumeau dentelé
- Chalumeau à bout uni
- «T» bouchon 5/16"
- Union 5/16"
- «Y» 5/16" pour fin de ligne
- Oeillet pour fin de ligne 5/16"

**NOUVEAU
Révolutionnaire**

- Un **CHALUMEAU ÉCOLO** 7/16"

Tous nos raccords et chalumeaux sont fabriqués de matière première non recyclée portant la garantie alimentaire.

Tous ces produits sont disponibles chez nos agents autorisés.



Ératube Inc. Raynald Désorcy, prop.

2910, rue Vertefeuille, Sainte-Rosalie (Québec) J0H 1X0 • Tél / Fax : (450) 799-5660 • cell. : (450) 771-8191
TOUT POUR L'ÉRABLIÈRE : TUBULURE, ÉVAPORATEUR, SÉPARATEUR D'EAU D'ÉRABLE -LAPIÈRE-

COURS DE CONFISERIE À L'ÉRABLE

Pour raffiner la tradition

L'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec offre cet hiver un cours de confiserie et pâtisserie entièrement consacré aux produits de l'érable. Le chef pâtissier Albert Simon a concocté tout un programme. Des recettes de bonbons, de chocolat, de pâtisseries et de mousses à l'érable épateront vos yeux et vos papilles.

M. Simon n'en est pas à ses premières armes. Pâtissier depuis les années 50, il a déjà été consacré chef pâtissier de l'année et a gagné de nombreux premiers prix. Notons sa première place au Mondial du chocolat à Roanne en France avec sa Tablette québécoise. Cette tablette de cacao à 72 % contient un onctueux mélange de sirop d'érable et de la liqueur Chicoutai. Le chef accordera une attention particulière à l'aspect visuel. C'est bien connu, on mange d'abord avec les yeux. La technique du pastillage, par exemple, permet de créer des sculptures variées et colorées à partir du travail du sucre.

Ce cours de 40 heures, de niveau avancé, s'adresse aux pâtissiers ou aux propriétaires de cabane à sucre qui veulent se démarquer en élargissant la gamme de leurs possibilités. « La formation sera adaptée à la clientèle des acériculteurs », précise Claude Lafrenière, coordonnateur de la formation continue.

L'idée du cours vient de Bernard Aurouze, actuel directeur des études à l'ITHQ, et aussi un membre de l'Institut québécois de l'érable de Plessisville dont le mandat est justement de favoriser la concertation et la valeur des produits de l'érable et de ses dérivés.

Les bonbons ou les tablettes de chocolat à l'érable sont d'excellents exemples de produits qui pourraient être vendus à l'année un peu partout, même à l'étranger. L'érable est l'ambassadeur par excellence du pays. Toutefois, même les Français se demandent souvent quoi faire du sirop. Présenter des produits finis permet d'ac-



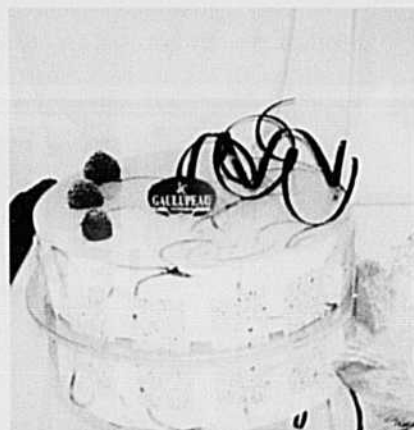
Le chef pâtissier Albert Simon

Photos : ITHQ

Ce cours de 40 heures, de niveau avancé, s'adresse aux pâtissiers ou aux propriétaires de cabane à sucre

céder plus facilement aux clients qui connaissent peu l'érable. La transformation ajoute plus de valeur au sirop brut et facilite son exportation. Pour bien réussir cette percée, le savoir-faire est essentiel. « Des bonbons exportables doivent résister à la vibration et au froid dans les avions. Ça prend de nouvelles recettes », explique le chef Albert Simon.

L'ITHQ travaille depuis longtemps avec les



Mousse à l'érable

producteurs agricoles. Son centre de recherche permet de développer de nouveaux produits à bon prix. « Pour six ou sept nouveautés, on demande environ 4000 \$ », explique Jean Beaudoin, responsable du CMRA (Centre multifonctionnel de recherche appliquée). Le perfectionnement de procédés déjà existants est encore moins dispendieux.

Le formulaire d'inscription pour le cours se trouve sur le site Internet de l'ITHQ www.ithq.qc.ca. Les personnes intéressées peuvent aussi contacter le registraire au 514-282-5113 ou le 1-800-361-5111. L'ITHQ est situé à Montréal en face du carré Saint-Louis.

Vous avez vos limites?

Le Trail Gator lui n'en a pas.

6x4
essence ou diesel
un essai vous convaincra



Également disponible en version Gator 4x2



SOLIDE ET FIABLE toujours JOHN DEERE

ALMA
Maltais &
Ouellet inc.

ANGE-GARDIEN-
DE ROUVILLE
Équip. Laguë
Itée

BERTHIERVILLE
E.M.I. (s.e.c)

CAP DE LA
MADELEINE
Nordeer inc.

COATICOOK
Équip. Veilleux
Coaticook inc.

DRUMMONDVILLE
Agritex
Drummondville

GUIGUES
Machineries
M. Larose Itée

LAVAL
Lavaltrac Équip.
inc.

LENNOXVILLE
Équip. Veilleux
Lennoxville inc.

PIKE RIVER
Équip. Laguë
Pike River inc.

RICHMOND
Agritex
Richmond inc.

RIMOUSKI /
Matane
Équipements
Daniel Lévesque
inc.

RIVIÈRE-DU-LOUP
Équipements
Daniel Lévesque
RDL inc.

ST-AUGUSTIN /
Mirabel
Centre
Agricole J.L.D.

ST-AUGUSTIN /
Québec
Équipements
Big John

ST-CÉLESTIN
Équipements
R.P.L. inc.

ST-GEORGES-DE-
BEAUCE
Équipements
Agri-Beauce enr.

ST-GERVAIS,
Cté Bellechasse
Frs Goulet & Fils
Inc.

ST-JACQUES-
LE-MINEUR
Agricotech

ST-PASCAL
Équipements
Laplante inc.

ST-POLYCARPE
Agritex
St-Polycarpe
inc.

STE-MARTINE
Agritex
Ste-Martine
Ltée

ST-ROCH-DE-
L'ACHIGAN
Équipements
Maurox inc.

STE-ROSALIE
Équipements
Laguë Itée

VARENNES
Équipements
Laguë &
Martin inc.

VICTORIAVILLE
André
Girouard
& fils inc.

YAMASKA-est
Agritex
Yamaska



JOHN DEERE

UNE PREMIÈRE AU QUÉBEC

L'acériculture au secondaire

Pour la première fois au Québec, des cours en acériculture sont disponibles au secondaire. Ils sont dispensés au Bas-Saint-Laurent et en Estrie. La formation débouche sur l'obtention d'un diplôme d'études professionnelles en acériculture.

Le Centre de l'éducation des adultes et de la formation professionnelle de la Commission scolaire du Fleuve et des Lacs (Pohémégamook, Bas-Saint-Laurent) et le Centre de formation Le Granit (Lac-Mégantic, Estrie) offrent cette formation pour la première fois au Québec en 2001-2002 à titre expérimental.

Les cours ont débuté le 24 septembre.

Les premiers finissants recevront leurs diplômes en juin prochain. La formation est d'une durée de 1 005 heures au cours desquelles les étudiants auront à développer 16 compétences.

C'est au mois d'août dernier que le ministère de l'Éducation a autorisé la formation. « Nous sommes très satisfaits par le nombre d'inscriptions (10), car nous avons été serrés dans le temps », mentionne le directeur du Centre de la commission scolaire du Fleuve et des Lacs, Bernard D'Amours.

Ce dernier explique que la formation a été montée suite aux demandes des acériculteurs qui voulaient des cours recon-

nus. « L'industrie acéricole est en forte expansion au Bas-Saint-Laurent, notamment au chapitre des grosses érablières. Nous avons réalisé des analyses et des études de secteur pour monter un programme qui répond aux attentes de l'industrie », explique M. D'Amours. Le même processus a été utilisé dans la MRC Le Granit, en Estrie.

Les objectifs sont de former des acériculteurs et des ouvriers acéricoles dans la réalisation de travaux en érablière, de travaux acéricoles de première transformation et de s'assurer de la polyvalence et de l'efficacité des finissants dans le domaine de la production acéricole.

AVEC LES TREUILS

TJUFUN®

ON EST VITE SORTI DU BOIS

- Treuil hydraulique ou mécanique
- Construction robuste et sécuritaire
- 10 modèles de 6600 à 22000 lbs pour tracteur de 16 à 108 cv
- Largeur du bouclier : de 48 à 79 pouces
- Plusieurs décennies d'expérience
- Des dizaines de milliers de treuils en opération dans le monde



Distributeur **GALLIGNANI FALC DISTRIBUTION INC.**
640, rue Chauveau, Drummondville (Qc) J2C 6C9
Tél.: (819) 477-1107 Fax : (819) 477-1108
E-mail : gfone@9bit.qc.ca



La formation est d'une durée de
1 005 heures au cours desquelles
les étudiants auront à développer
16 compétences

« L'étude de faisabilité réalisée en 1998 pour l'implantation de la Maison Familiale Rurale dans la MRC du Granit faisait déjà état des difficultés de relève dans ce secteur et comme la formation d'une relève qualifiée est une priorité, mais aussi une problématique pour nos producteurs régionaux, le projet pilote arrive juste à point », mentionne le directeur du Centre de formation Le Granit, Yves Gilbert.

CONTENU DU COURS

Le programme traite du métier, de la formation, de l'orientation en forêt, santé et sécurité, érable et écosystème, travail en équipe, travaux d'aménagement, qualité, installation et entretien, entaillage, traitement de l'eau d'érable, transformation de l'eau d'érable, conditionnement du sirop, nettoyage et assainissement, équipement et infrastructures, recherche d'emploi et intégration au milieu du travail.

Les aspects qui seront les plus approfondis sont les travaux d'aménagement, l'installation et l'entretien et finalement l'intégration au milieu du travail avec 120 heures accordées à chacun. La formation se veut surtout pratique. On parle d'un ratio un tiers théorique et deux tiers pratique.

ÉRABLIÈRE EXPÉRIMENTALE

À Pohénégamook, au Bas-Saint-Laurent, les travaux de construction et d'aménagement d'une érablière expérimentale de 8 000 entailles devaient débuter en novembre et être prêts pour la saison du printemps. Le terrain utilisé est situé sur les anciennes terres des Frères des écoles chrétiennes. Le Centre réalise présentement une étude de consultation sur des besoins d'expérimentation et de transfert technologique en complément à la formation.



Photo : FPAQ



AGCO

Série ST

| MODÈLE | PUISSANCE BRUTE DU MOTEUR EN CV | CV À LA PDF |
|--------|---------------------------------|-----------------------------|
| ST25 | 22.9 | 19.0 standard 18.4 hydro |
| ST30X | 28.4 | 24.2 |
| ST30 | 30.3 | 25.0 |
| ST35 | 33.0 | 26.8 |
| ST40 | 40.1 | 31.0 |
| ST45 | 44.2 | 37.0 |

La meilleure valeur
aujourd'hui en matière
de tracteur compact.



AGCO FINANCE



AGCO

Soyez prudent
Travaillez en sécurité

AGCO SÉRIE ST

Laurierville
GARAGE
ALFRED CHAREST
INC.

L'Épiphanie
MACHINERIES
FOREST INC.

Poulieries
MACHINERIES
HORTICOLES
D'ABITIBI INC.

St-Barthélemy
GARAGE PIERRE
DUGRE INC.

St-Damase
EQUIPEMENTS
H. PALARDY 2000
INC.

St-Ignace-de-Stanbridge
LES EQUIP. BARABY
INC.

St-Marie de
Beauce
SERVICE BIVAC
INC.

Du sirop à l'année longue

La Fédération s'est donné comme mandat de désaisonnaliser et d'augmenter la vente du sirop d'érable du Québec, entre autres par le biais d'une campagne de promotion générique dans les marchés d'alimentation. Un nouveau produit, une fondue dessert à l'érable est disponible cet automne dans les marchés Métro, IGA, Provigo, Loblaws, Maxi et Super C, et ce, pour une durée de six à huit semaines. La fondue dessert à l'érable est en promotion chez Métro depuis le 25 octobre dernier. Pendant la promotion, une équipe de 16 personnes, spécialement informée sur le sirop d'érable par un représentant de la Fédération et supervisée par un coordonnateur, fera le tour des épicerie participantes afin de remettre des coupons-rabais de 0,50 \$, assumés par la Coopérative Citadelle de Plessisville et par la Fondue Paysanne, sur tout achat de sirop et de fondue à l'érable. Le consommateur retrouvera à l'intérieur de l'emballage un dépliant contenant recettes et informations relatives au sirop d'érable du Québec. Par ce projet innovateur, le MAPAQ dans le cadre du programme « Initiatives » a versé à la Fédération une

aide financière de 25 000 \$ pour la réalisation de cette promotion.

Une campagne de relation publique a été lancée au printemps et à l'été et différents communiqués ont été expédiés aux médias afin de publiciser des recettes adaptées aux menus estivaux. Par la même occasion, Sœur Angèle a été retenue comme porte-parole et elle a participé à des émissions de télé pour parler des produits de l'érable tout au long de l'été.

De magnifiques pochettes corporatives et affiches ont été produites et distribuées aux consommateurs dans le but de faire la promotion de l'industrie et des produits de l'érable du Québec. La Fédération a été présente à trois événements majeurs au cours de la dernière année, soit le Salon de la gastronomie de Montréal, le Salon international de l'alimentation de Montréal (SIAL 2001) et au Salon Rest-Hôte (restaurateurs) tenu à Québec.

Toujours pendant la campagne de promotion d'automne, un concours intitulé « Sirop d'érable - Saveur du pays, en tout temps naturellement! » s'adressera aux étudiants en cuisine de toutes les écoles de cuisine

du Québec (18 régions). Il se déroulera du 9 novembre au 7 décembre pour une durée totale de quatre semaines. Chaque élève participant devra créer trois recettes originales (entrée, plat principal, dessert).

Un communiqué sera envoyé dans les hebdomadaires régionaux des 18 régions afin d'annoncer le concours. Les étudiants participants seront supervisés par un enseignant en cuisine. Un jury sera formé de deux enseignants par école et un gagnant par école sera choisi. Un dépliant paraîtra par la suite avec différentes recettes dont les 18 recettes gagnantes. Une apparition à la télévision, en compagnie de Sœur Angèle est à planifier pour 2002. Des communiqués mentionnant le concours et les gagnants seront envoyés dans différents médias à grand tirage en janvier 2002. La Fédération espère rejoindre environ 500 à 600 étudiants. Chaque gagnant pourra voir sa recette publiée dans un magazine avec sa photo et son nom en plus de se mériter un prix. Par cette initiative, nous voulons inviter les chefs de demain à utiliser et à faire la promotion du sirop d'érable dans le milieu de la restauration.

POSSÉDEZ UNE SCIERIE

Grand choix de modèles de scieries
pour tous vos besoins !

**VENEZ VOIR
NOS NOUVEAUX
MODÈLES**

Wood-Mizer®



Catalogue couleur et vidéo disponibles

Tél.: **1 877 866-0667** (sans frais) / Fax: **(450) 562-0314**

Wood-Mizer® Québec

422, route du Canton, Chatham (Qc) J8G 1R1
C.élec.: woodmizerqc@msn.com / internet : www.woodmizer.com

Un autre projet sera mis de l'avant vers la mi-automne et s'adressera aux restaurateurs. La Fédération souhaite impliquer près de 200 restaurateurs à travers la Québec pour participer à une grande promotion du sirop d'érable dans leurs établissements. Cette initiative vise à développer l'utilisation du sirop d'érable dans le milieu de la restauration, augmenter les ventes de sirop d'érable pur et à inciter les consommateurs à réclamer les produits d'érable pur au restaurant.

Trois plans de promotion leur seront proposés. Ils auront le choix d'avoir des parutions à la radio, de faire paraître des annonces dans les journaux locaux et de recevoir du matériel promotionnel dans leurs restaurants. Le plan complet (radio, journaux, matériel promotionnel) demande une participation financière de 350 \$ de la part du restaurateur. Le second plan (journaux, matériel promotionnel) demande une participation financière de 250 \$ et le dernier plan (matériel promotionnel) est gratuit pour tous les restaurateurs participants.

Pour inciter les restaurateurs à participer à la promotion, en plus de les impliquer dans l'un des trois plans (radio, journaux, matériel), ils courent également la chance de gagner un prix. Nous voulons aussi impliquer les serveurs et, pour ce faire, ceux qui offriront et vendront un repas accompagné de sirop d'érable courent aussi la chance de gagner un prix. Le consommateur ne sera



«Oui, j'y goûte!»

Découvrez nos authentiques produits d'érable.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC

pas en reste, puisqu'il aura la chance en remplissant un coupon de participation dans un restaurant participant de gagner un prix s'il consomme un repas au sirop d'érable. Avec cette série d'initiatives au cours de l'automne, la Fédération espère non seu-

lement désaisonnaliser la consommation du sirop d'érable, mais elle souhaite plus que jamais que les consommateurs prennent de plus en plus l'habitude de demander du vrai sirop d'érable, non seulement en magasin mais aussi au restaurant.

CHARGEUSES À BOIS MAJACO

MODÈLE

140



- TREUIL de 4 800 à 8 000 livres
- 5 modèles de CHARGEURS
- REMORQUES de 12 000 à 20 000 livres



VALVES
HYDRAULIQUES
DE GRANDE
QUALITÉ.

Nous fabriquons
chargeuse, grappins
et remorques
forestières pour
tous vos besoins
petits et gros.
Nous avons ce qui
vous convient.



MAJACO INC.
5127, de la Plaisance
Chesterville (Qc) G0P 1J0
Tél.: (819) 382-9977
Fax: (819) 382-9970

Gilles Gauvreau : la constance de l'engagement

« **L**orsque qu'il y a des mauvaises saisons, notre rôle en tant qu'agriculteurs consiste à planter des graines en terre et à suivre leur évolution. C'est un peu ce qu'on a fait depuis 25 ans à la Fédération des producteurs acéricoles. Ça prend peut-être plus de temps que dans d'autres productions pour s'organiser mais on y arrive. Si ça ne se fait pas en 2002, ce sera en 2003. »

Celui qui voit l'avenir de la production acéricole avec autant de confiance peut, plus que bien d'autres sans doute, témoigner des progrès réalisés. Il s'agit de Gilles Gauvreau qui vient de tirer sa révérence après près de 40 ans d'engagement dans le syndicalisme agricole au sein de l'UCC, puis de l'UPA, et particulièrement à la Fédération des producteurs acéricoles. *Forêts de chez nous* est allée le rencontrer chez lui, dans le joli village de Norbertville, dans les Bois-Francs.



Depuis 1962, Gilles Gauvreau est impliqué en syndicalisme acéricole.

jusqu'en mai de cette année. Il a aussi siégé près de 20 ans au conseil d'administration de la Fédération régionale de l'UPA.

DE TOUTES LES GRANDES LUTTES

Gilles Gauvreau, qui a fait du porte-à-porte pour collecter les cotisations à l'UCC, a été de toutes les grandes luttes des 40 dernières années, particulièrement celles opposant les mouvements syndical et coopératif. Dans l'acériculture, il a assisté à la mise en place - subventionnée - des systèmes de collecte sous vide, à partir du milieu des années 70. Une révolution technique qui, avec les consolidations de fermes, allait accroître la productivité de façon importante et conduire à la première crise majeure de surproduction au début des années 80. « Jusque-là il n'y avait pas eu trop de fluctuations mais en 1981, les prix sont tombés, rappelle M. Gauvreau. La Coopérative des producteurs de sirop d'érable Citadelle, de Plessisville, qui comptait

3 000 membres, dictait déjà les prix sur le marché. Ça lui a pourtant pris cinq ans pour payer certains producteurs! »

L'ENJEU : LE CONTRÔLE DU SURPLUS

M. Gauvreau a aussi présidé la première tentative, ratée, d'adoption d'un plan conjoint des producteurs acéricoles qui a suivi, en 1983. Un échec qu'il attribue directement aux pressions exercées par Citadelle, et les autres coopératives, sur les producteurs. « Il faut comprendre qu'à l'époque, la production acéricole était essentiellement complémentaire. Les producteurs étaient membres d'autres coopératives, de lait notamment. » Les deux tiers des producteurs se prononcèrent finalement contre.

La Fédération acéricole devra attendre six ans pour que la conjoncture lui permette de relancer son projet de plan conjoint. « Au début d'avril 1988, il n'y avait pas une goutte de récoltée! Ce fut la panique. Les acheteurs ont

TRENT-NEUF ANS DE SYNDICALISME

Producteur laitier, M. Gauvreau a commencé à bouillir au début des années 60; suivant en cela les traces de son grand-père et de son père. Leur érablière, qui comptait alors 3 000 entailles, était parmi les grosses de l'époque. Dès 1962, il devint le 2^e président de l'histoire du Syndicat des producteurs de sucre et de sirop d'érable de la région de Nicolet. L'ancien nom du Syndicat des producteurs acéricoles du Centre-du-Québec. Un poste qu'il occupera jusqu'en mai 2001!

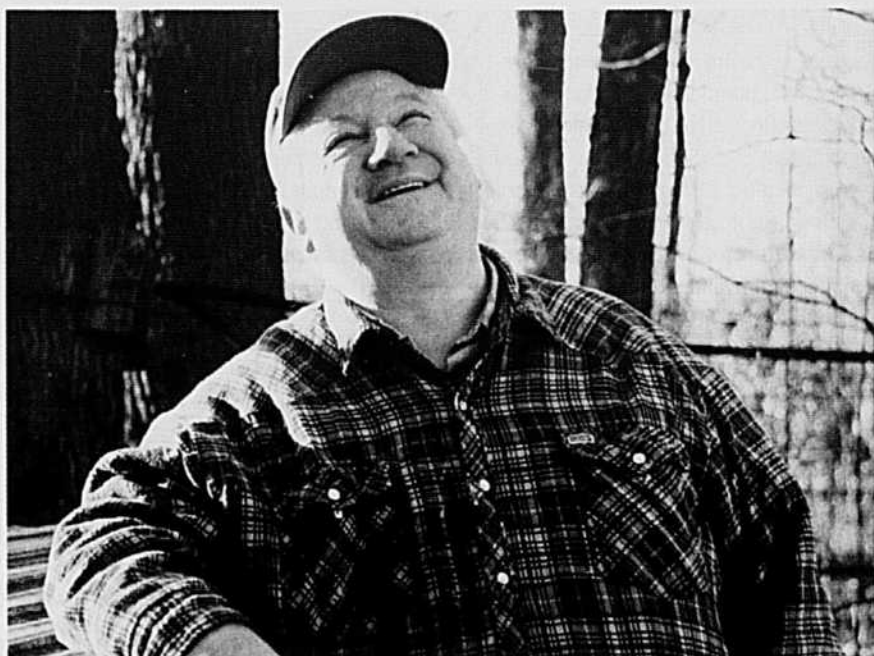
À la fondation de la Fédération des producteurs acéricoles, en 1966, il accède à la vice-présidence puis, en 1972, il succède à Maurice Prévost à la présidence jusqu'à l'arrivée de Jean-Yves Faucher en 1985. Il ne quittera le conseil exécutif de la Fédération qu'à l'élection de l'actuel président, Pierre Lemieux - deux hommes qui se vouent une admiration mutuelle - au début de la dernière décennie.

En tant que président de sa région, il sera du conseil d'administration de la Fédération

été jusqu'à offrir 2,50 \$ la livre pour du 2A. La récolte fut finalement excellente et Citadelle eut encore du mal à respecter ses engagements. Mais ça nous a ouvert les yeux. On s'est aperçu très vite que le matin où on contrôlerait les surplus, on serait en voiture. C'est encore ça qui se joue actuellement! »

On connaît la suite. Quatre années de surplus suivirent. La banque de sirop créée par la Fédération déborda. En situation de faillite technique, elle dut céder son stock de sirop à un organisme de concertation bipartite producteurs/acheteurs créé par les gouvernements, le Regroupement pour la commercialisation des produits de l'éra-ble du Québec. Le fameux RCPÉQ qui, avec son surplus et son fonds d'intervention, est au centre des enjeux de l'affrontement entre la Fédération et Citadelle au sujet du projet d'agence de vente.

« Si ça bloque actuellement, c'est encore de la faute de Citadelle même si elle prétend



« J'ai pleinement confiance en l'avenir, affirme Gilles Gauvreau. On n'ira pas chercher des choses spectaculaires mais graine par graine, comme dans les autres productions. La lutte ne sera jamais finie mais il faut s'accoter là et tenir le lousse. »

Assurez-vous

d'être sur la bonne piste!

VTT - Motocyclette Motoneige

- Aucune restriction d'âge ou de cylindrée
- F.A.Q. 32 et F.A.Q. 34 disponibles
- Taux préférentiels aux membres d'association
- Taux réduits pour conducteurs expérimentés de 30 ans et plus
- Service de réclamation rapide et efficace
- Des spécialistes à votre service

Jevco Motoplan s'est hissé au sommet de l'industrie en offrant des programmes d'assurance spécialement conçus pour les amateurs de V.T.T. Contactez votre courtier qui se fera un plaisir de vous renseigner

Soyez vigilant et informez-vous!

JEVCO-MOTOPLAN - L'assurance qu'on exige!

La Compagnie d'assurance Jevco - 2021, Avenue Union, bur. 1150, Montréal (Qc) H3A 2S9

Téléphone : (514) 284-0718 ou 1 800 463-9355

toujours le contraire, dit sans ambages M. Gauvreau. Pourquoi pensez-vous que les acheteurs dépensent des centaines de milliers de dollars en avocats pour empêcher les producteurs de contrôler leur produit? C'est parce que ça paye! Certaines années, ils se mettaient jusqu'à 92 cents la livre dans les poches en vendant notre produit beaucoup plus cher aux États-Unis. L'érablière appartient au producteur alors pourquoi il n'en irait pas de même avec le sirop d'érable. Cela à beau être du commerce, mais il faut de la justice et de l'équité. Quand ça va mal, il faut que tous endurent. »

LA CONSTANCE

Contrôler la mise en marché de son produit est une lutte de longue haleine, fait remarquer Gilles Gauvreau, faite de petits gains, comme les délais de paiement, maintenant prévus à la convention de mise en marché. « Globalement, notre affaire avance, affirme-t-il. Pas assez vite sans doute pour ceux qui en veulent beaucoup mais l'important c'est de demeurer constant. En tout cas, on ne recule pas. » Dans le même ordre d'idées, M. Gauvreau ne s'attend pas à ce que la Fédération des producteurs acéricoles gagne sur tous les points dans la bataille pour mettre en place une agence de vente. « Je ne crois pas non plus que l'agence de vente démarre dans l'huile tout de suite. Il y aura toujours quelques rats derrière lesquels les acheteurs se cacheront... ». M. Gauvreau ne croit pas que le projet puisse tomber à l'eau maintenant. « L'organisation, avec l'appui de l'UPA, est beaucoup plus forte qu'avant. Avec la protection des érablières que nous donne en plus la Loi sur la protection du territoire agricole, il n'y a aucune raison de ne pas en sortir gagnant. »

L'ENGAGEMENT

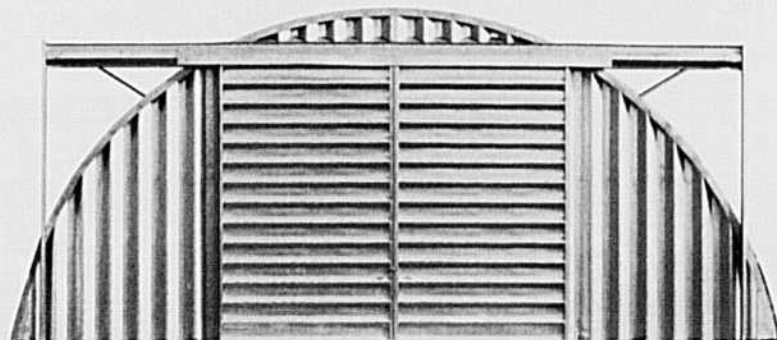
Pour avoir la force de durer longtemps, il faut plus que vouloir améliorer son propre sort, souligne M. Gauvreau. « Chez nous, on dit que si t'as un talent, il ne faut pas l'enterrer. Il faut le mettre au service des autres. C'est sûr qu'on tient à ce que notre érablière garde sa valeur, mais je n'ai pas fait tout ça pour mes intérêts personnels dans la production. Nous étions un groupe

de gens attachés au développement de leur région et puis tout a évolué. C'était un engagement, au sein de l'UPA comme individu pour obtenir le meilleur. Je n'étais absolument pas en mesure de dire où tout ça irait quand j'ai commencé. »

« Je suis satisfait et heureux de l'avoir fait.

Je ne peux dire que je quitte avec plaisir mais il vient un temps où la santé ne nous permet plus de subir autant de pressions. J'espère qu'il va rester encore des personnes qui ont le potentiel et la ténacité et qui peuvent s'engager à fond afin d'obtenir le meilleur pour les acériculteurs. »

Bâtiments ARCHIDrome®

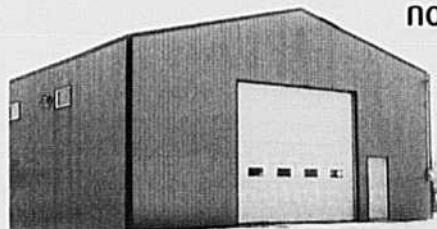


**Protégez votre machinerie
et travaillez à l'abri !**


Pour plus d'information ou pour recevoir
notre brochure, composez le :

(450) 678-4444
région de Montréal

1-800-986-4282
sans frais



Batiferme

 **Produit du Québec
depuis 40 ans**

Un produit de  **Corporation d'acier UNGAVA USC Itée**
3100, boul. Losch, Saint-Hubert (Québec) J3Y 3V8

Densité des essences de bois de chauffage

Voici une liste des essences le plus souvent utilisées comme bois de chauffage. Les bois les plus durs sont au début de la liste et les plus mous au bas.

- Ostryer de Virginie (bois de fer)
- Orme liège
- Caryer
- Chêne
- Érable à sucre
- Hêtre
- Bouleau jaune
- Frêne
- Orme rouge
- Érable rouge
- Mélèze
- Sapin de Douglas
- Bouleau blanc
- Érable négondo
- Aune de l'Orégon
- Pruche
- Peuplier
- Pin
- Tilleul
- Épinette
- Sapin baumier

Saviez-vous que...?

Une corde de bois de poêle (cordon) 4' X 8' X 16" :

- de tremble sec équivaut à 130 litres d'huile à chauffage (48,71 \$)
- de pin sec équivaut à 140 litres d'huile à chauffage (52,07 \$)
- de plaine sec équivaut à 190 litres d'huile à chauffage (70,55 \$)
- d'érable à sucre sec équivaut à 222 litres d'huile à chauffage (82,31 \$)
- de merisier sec équivaut à 227 litres d'huile à chauffage (84,00 \$)

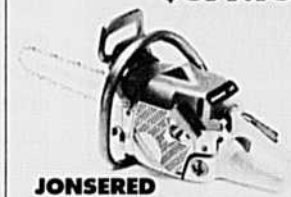
Si le prix de l'huile à chauffage est de 0,37 \$ le litre, on peut établir la valeur en énergie d'une corde de bois de poêle.



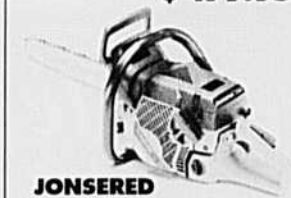
JONSERED 2141 TURBO
40.8 cc, 2.0 kW, 4.7 kg.
\$ 359.95



JONSERED 2145 TURBO
45.0 cc, 2.2 kW, 4.7 kg.
\$ 399.95



JONSERED 2150 TURBO
49.4 cc, 2.3 kW, 4.7 kg.
\$ 479.95



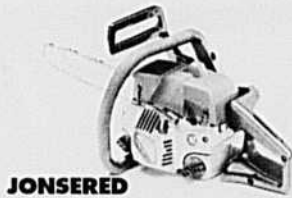
JONSERED 2163 TURBO
62.4 cc, 3.4 kW, 6.0 kg.
\$ 699.95



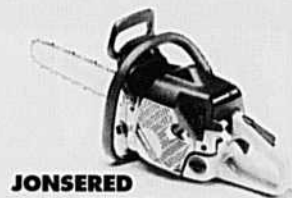
OFFRE SPÉCIALE DE JONSERED



JONSERED 2135 TURBO
36.3 cc, 1.4 kW, 4.7 kg, 16".
\$ 279.95



JONSERED 2149 TURBO
49.4 cc, 2.3 kW, 4.9 kg, 16".
\$ 549.95



JONSERED 2171 TURBO
Carburateur et poignée chauffante.
70.7 cc, 3.9 kW, 6.1 kg, 16".
\$ 809.95



JONSERED 2149 TURBO
49.4 cc, 2.3 kW, 4.9 kg, 16".
\$ 549.95

Si vous n'êtes pas satisfait du rendement dans les sept premiers jours, vous pouvez soit l'échanger pour un autre unité Jonsered ou obtenir un remboursement à l'exception des modèles: RS, Moulins à scie, Cheval de fer et tracteurs.



Jonsered

jonsered.com

JOSA Corporation Ltd./Ltée. Lachute, PQ. Tel. 450-562-8872. Moncton, N.B. Tel. 506-859-8714. Richmond, B.C. Tel. 604-275-6610. North Bay, ON. Tel. 705-476-8080.

Chez les marchands participants pour un temps limité ou jusqu'à épuisement des stocks.

PRODUITS DE L'ÉRABLE

Une spectaculaire mise en marché

ici, au pied du Mont-Tremblant, à l'entrée du charmant village qui attire des milliers de skieurs et touristes, est lovée une cabane à sucre qui est en train de redéfinir notre conception de l'érablière traditionnelle. La Cabane à sucre de la Montagne est toute petite, mais on y brasse de grosses affaires et on n'y a pas perdu le contact avec ses racines.

Il y a près de trois ans maintenant que cette cabane occupe un emplacement stratégique, au centre de la promenade qui mène les visiteurs aux boutiques, restaurants et hôtels chics de ce centre de villégiature haut de gamme. Les promoteurs veulent en faire une destination quatre saisons. C'est évidemment les pentes enneigées qui attirent le plus de visiteurs, mais les activités estivales et les couleurs automnales charment plus d'un touriste.

Pour Manon et Yves Henri, de Saint-Esprit, enfants d'acériculteurs, le rêve longtemps caressé de se lancer en affaires a commencé à se concrétiser après une visite tout à fait fortuite. « Ma sœur était venue au Mont-Tremblant faire du ski. Elle est tombée sous le charme de l'endroit. Tout de suite elle a



Photos : Michel Beaunoyer

La boutique est aménagée pour mettre en valeur les produits. Des affiches en japonais expliquent les produits aux consommateurs nippons.

su que c'était l'endroit idéal pour installer notre cabane à sucre. Il y avait un fort achalandage et le type de visiteurs nous permettait de présenter des produits haut de gamme », explique Yves Henri.

Le processus menant à l'ouverture du commerce a été long. Comme on peut le deviner, ils sont nombreux les entrepreneurs qui veu-

lent se greffer à ce village de villégiature. Il a donc fallu attendre qu'Intrawest, maître des lieux, réalise ses propres études de marché et détermine si les produits proposés par les jeunes entrepreneurs étaient à la hauteur.

Entre-temps, le duo a mis ses talents commerciaux à l'essai, en vendant des produits de l'érable dans une petite cabane

AIRABLO

La boîte à idées

SÉPARATEUR D'EAU D'ÉRABLE



NOUVEAU
Concentration à 10° brlx

MEILLEURE GARANTIE
SUR LE MARCHÉ

LAVEUSE DE
TUBULURE

Mieux connue sous
le nom de "Airablo"



Récupérateur
d'huile "FLOOD"



POMPE À VIDE

+ de CFM
+ haut "vacuum"
(22" de mercure)
+ de rendement

LA BÉDAINE

L'extracteur
de sève
bien pensé



AIRABLO

div. de A.Pellerin & Fils Ltée 1700 rue principale, St-Adrien de Ham, Qc, J0A 1C0
site: www.airablo.com Tél.: (819) 828-2828 Fax: (819) 828-3408

portative. Le résultat est concluant et le frère et la sœur, qui s'associent à un autre partenaire financier, Marcel Collin, sont prêts en 1999 à emménager dans le local mis à leur disposition par Intrawest. Les jeunes entrepreneurs doivent mettre 90 000 \$ dans l'aventure et s'engager à verser un loyer de plus de 2 000 \$ par mois pour avoir le droit d'occuper une boutique qui fait à peine 400 pieds carrés!

INTERPRÉTATION ET MISE EN VALEUR

Un très grand soin a été accordé à l'aménagement du commerce. L'entreposage se fait dans la pièce du sous-sol, dans une petite salle réfrigérée et où l'on retrouve aussi la machine à glace, dont nous reparlerons plus loin. Au plancher principal, on retrouve les présentoirs de bois sur lesquels les produits sont disposés. On parle ici évidemment d'une sélection de produits exposés dans des bouteilles élégantes. Que ce soit le sirop doré, le sucre et le beurre d'érable ou des produits plus particuliers, comme le thé et le café aromatisés, tout est présenté dans des emballages ou des bocaux élégants. Au total, on peut choisir parmi une quinzaine de produits de l'érable différents. En mettant les pieds dans la boutique, on comprend bien qu'on a affaire à des biens de luxe et non pas à un centre d'écoulement de sirop en vrac. Au cœur du local, un arbre, qui permet à M. Henri, lorsque le commerce n'est pas trop bondé, d'expliquer aux visiteurs les secrets de la fabrication du sirop et des produits dérivés.

La clientèle est très particulière. On retrouve, naturellement, le demi-million de skieurs attirés par la poudreuse. Mais, selon Yves Henri, sa meilleure saison demeure l'automne. Durant cette période, les visiteurs ont plus de temps pour visiter les boutiques. Certains viennent d'ailleurs de très loin pour découvrir les couleurs de notre automne. Les Japonais, avant les événements de septembre dernier, étaient plus de 6 000 à venir passer quelques jours au Mont-Tremblant durant le plus fort de la saison. Cette année, le nombre de visiteurs nippons a chuté à environ 1 500. Ceci étant dit, ils représentent encore une clientèle de choix, remplissant souvent leurs valises de petites



La Cabane à sucre de la Montagne a dû se conformer à des exigences sévères en matière de qualité, autant dans la conception du local que dans la présentation des produits.



La tire sur la neige à l'année longue est un outil de marketing unique. Difficile d'y goûter sans vouloir ensuite entrer et rapporter une petite souvenir sucré à la maison.

Devenez **LE MAÎTRE**
des lots à bois

Plus qu'un outil indispensable,
c'est le meilleur compagnon
de travail.

FORCAT
2000

ISO 9001
CEC
CERTIFICATION

Treuil 8 000 lbs
Standard

Allez chercher vos arbres sans vous soucier
des sols mous et sans rien endommager!

BERFOR
DIVISION DE RAD TECHNOLOGIES INC.
2835 Chemin de l'Aéroport
Thetford Mines (Québec) G6G 5R7
Tél.: (418) 338-4499 Fax: (418) 338-6090
berfor@radinter.com

CONCESSIONNAIRES
RECHERCHÉS

bouteilles de sirop qu'ils donneront en cadeau aux amis et aux proches une fois de retour au pays.

Même en le vendant dans de petites bouteilles, la Cabane à sucre de la Montagne réussit à commercialiser plus de 2 000 gallons de sirop par année.

UNE AVENTURE VERTICALE

Tous les produits vendus dans la boutique proviennent de l'érablière familiale, à Saint-Esprit. Lorsque la production des 13 000 entailles de cette érablière ne suffit pas, on achète du sirop des oncles qui sont dans la région. Mais on ne prend que le sirop clair, de la plus belle qualité, pour approvisionner la cabane à sucre.

Le beurre, la tire, même les tartes au sucre et les confitures sont produits à l'érablière. Toute la famille doit souvent mettre la main à la pâte afin que les tablettes ne se trouvent pas dégarnies lors d'une période

d'achalandage. Il y a donc un lien direct entre la production et la commercialisation.

UNE PUBLICITÉ ORIGINALE

Une des particularités de la Cabane à sucre de la Montagne, c'est qu'on y prépare de la tire sur la neige toute l'année durant. Pour 2 \$, les passants peuvent se sucrer le bec avec une généreuse portion de tire, coulée sur un tapis de glace finement concassée, produite par la machine dont nous avons parlé plus tôt.

Dès qu'il arrive le matin, Yves Henri met du sirop à chauffer. Une fois la température atteinte, il placera la tire dans un bain-marie afin d'en avoir toujours sous la main. Il peut ainsi en offrir rapidement aux passants sans avoir à les faire attendre. Cette méthode remporte un très beau succès pour plusieurs raisons. Tout d'abord, le sirop qui chauffe répand une délicieuse odeur dans le commerce, une odeur qui

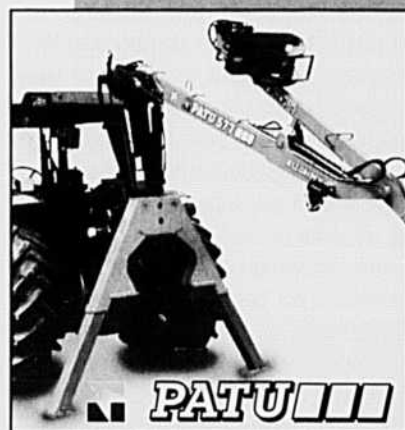
doit bien aider les ventes. De plus, la tire d'érable en plein soleil d'été, ou après avoir passé la journée sur les pentes, est une gâterie originale et populaire.

Soulignons que pour mousser le concept, l'équipe de Yves Henri a même établi un record Guinness, en formant une trainée de 2,3 kilomètres de tire sur la neige! L'exploit a été réalisé sur les pentes du mont et a permis d'amasser des fonds pour une bonne cause. Le lancement de la Cabane à sucre de la Montagne a été une sérieuse gageure financière. Yves Henri, il est utile de le signaler, n'a que 27 ans. Sa façon d'aborder la commercialisation des produits de l'érable a été couronnée d'un tel succès qu'il parle maintenant de lancer une nouvelle boutique. Vous aurez beau lui mettre la main dans la tire chaude, il ne vous en dévoilera pas l'emplacement avant que ce ne soit chose faite. Bref, il faudra le suivre...

VOICI POURQUOI VOTRE CHARGEUR FORESTIER DOIT ÊTRE UN PATU!



- Base en une seule pièce coulée
- Crémaillère fonctionnant dans un bain d'huile
- Position de transport unique. (se replie sur le dessus)
- Cylindre de stabilisateurs protégés
- Levier à trois fonctions
- Rotation de 400° du chargeur



PATU vous offre une gamme complète de chargeurs forestiers ayant une portée maximale de 3,6m (11'-10") à 9,6m (31'-6")



COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC
Machines agricoles
PIÈCES COMPATIBLES

Pour plus d'informations: Tél.: (819) 379-8551

Télec.: (819) 379-6912

Téléphonez-nous, nous vous expédions un dépliant gratuitement

LE FORESTIER

REND LE TRAVAIL FACILE EN FORÊT



LA SEULE COMBINAISON PARFAITE

TRACTEURS CHARGEUSES ET RÉMORQUES
DE 19 À 45 FORCES 10 MODÈLES DE 8'6" À 15'6"



BOÎTE DOMPEUSE

TREUIL HYDRAULIQUE
INTÉGRÉ



RÉTROCHARGEUSE

TERRIÈRE
HYDRAULIQUE



Payeur

Le *Spécialiste* en innovation
d'équipements
forestiers
depuis



THE WHEELER

FIFTHWHEEL • GOOSE NECK • TAG ALONG

- Plus grosse capacité de levage
- Conception plus légère
- Suspension TORFLEX
- Moteur HONDA
- Aucun métrique
- 20 000 PNB
- Treuil intégré (6500 lbs et câble 110')
- Rampes pour charger différents équipements



Les Distributions
Payeur
Inc.

5379, rue King Est
Ascot Corner (Sherbrooke)
(Québec) J0B 1A0
Téléphone : (819) 821-2015
Fax : (819) 820-0490
Sans frais : 1 888 821-2015
Email: payeur@videotron.ca
www.payeur.com

S'inspirer des réussites

On ne peut prendre la direction d'une organisation comme la Fédération des producteurs de bois, comme je l'ai fait au début du mois de novembre, sans réfléchir sur les rôles de cette organisation, sur la façon dont elle les remplit et sur les gestes à poser pour qu'elle les remplisse mieux. L'histoire et les documents officiels de la Fédération sont clairs sur ces rôles. On y parle de défense des intérêts des propriétaires de boisés du Québec, de représentation de leurs intérêts auprès de différents intervenants et de coordination des activités des syndicats et offices de producteurs de bois.

Un examen rapide de la situation actuelle en incite plus d'un à conclure que la Fédération ne joue pas très bien ses rôles. C'est un jugement sévère, qui ne tient compte que d'événements relativement récents. Quand on se donne la peine de regarder la situation des producteurs de bois du Québec avec un peu plus de perspective, il faut conclure qu'elle n'est pas si mauvaise. Dans un secteur dominé depuis longtemps par des entreprises de transformation multinationales et par le flot de bois issu des grandes forêts publiques, conserver un accès généralisé aux marchés et limiter les

fortes fluctuations de prix sont des exploits qu'on passe trop sous silence. Par les temps qui courent, bien des usines se réjouiraient de tels résultats. Quant aux programmes d'aide à la mise en valeur accessible aux propriétaires de forêts privées du Québec, ils font l'envie de nombreux propriétaires d'autres provinces et d'autres pays.

Ces acquis en mise en marché et en mise en valeur sont importants et il serait malhonnête de négliger le rôle de l'action collective dans leur concrétisation. Des producteurs ont milité sans relâche pour les obtenir, au sein de leurs syndicats, de leurs offices et de leur Fédération. Ils ont tracé la voie, à la mesure de leurs visions et de leurs moyens. Ils l'ont fait parfois à pas de géant, parfois à petites avancées hésitantes, mais toujours en voulant aller de l'avant. C'est dans ces traces qu'il nous faut continuer à marcher, si nous ne voulons pas dilapider le travail colossal de ceux qui nous ont précédés.

Ce qui nous ramène à la façon dont la Fédération remplit maintenant ses rôles. Oui, des améliorations sont nécessaires! Oui, des choses doivent changer! À commencer par l'appui que les syndicats et offices



de producteurs de bois offrent à la Fédération. S'ils sont en droit de protéger les intérêts régionaux des producteurs qu'ils représentent et d'exiger des changements dans le fonctionnement de la Fédération, les syndicats et offices ont aussi l'obligation, au nom de l'intérêt de tous les producteurs, de s'entendre pour s'unir. Cette obligation de s'entendre cache évidemment des défis importants. On peut choisir de ne regarder que ce qui va mal et en tirer des excuses pour tout laisser tomber. On peut aussi choisir de s'inspirer des réussites et y trouver la motivation pour poursuivre. Je suis convaincu que cette dernière voie est celle que les producteurs souhaitent voir leurs organisations emprunter. C'est certainement celle que je prendrai dans les prochains mois et j'espère que je la trouverai encombrée!

- Cartes d'affaires -

Le meilleur moulin à bois... au meilleur prix

9cv 4995\$
13cv 5370\$
15cv 5995\$
20cv 6995\$

RENSEIGNEMENTS GRATUITS

1-800-408-9995 ext.139

www.norwoodindustries.com

NORWOOD
INDUSTRIES INC.

NOUVEAU AU CANADA

max

LE TOUT-TERRAIN AMPHIBIE 6 ROUES MOTRICES PAR EXCELLENCE !

Centre Amphibie de l'Outaouais

Thurso (Qc) J0X 3B0
Tél.: (819) 985-2400
(819) 985-0555

Fax: (819) 985-1197
www.cvirtuel.com/sportmotothurso

- MULTITUDES D'ACCESSOIRES DISPONIBLES
- Eau, terre, neige
- 2 ou 4 personnes
- Moteur 2 cylindres
- Automatique, peu bruyant, consommation peu, anti pollution et moins cher qu'un VTT
- GARANTIE 1 an, 2 ans (moteur)

RENCONTRE DES DÉCIDEURS

La Fédération a informé le ministère des Ressources naturelles du Québec de la pertinence d'une rencontre des décideurs qui pourrait se tenir à l'automne 2002. Pour la Fédération, il n'y a pas de doute de l'à-propos de la tenue d'une telle rencontre. Rappelons que le Sommet sur la forêt privée s'est tenu en mai 1995 et que les décideurs se sont rencontrés à nouveau en 1998 pour mettre à jour certaines orientations. Parmi les thèmes que la Fédération propose il est à noter : le financement du programme; l'organisation de la mise en valeur; le dossier de l'impôt foncier et celui sur la fiscalité du revenu. Les positions des producteurs en regard de ces dossiers feront l'objet de travaux du comité de la Fédération reliés au suivi du Sommet, en consultation avec les syndicats affiliés.

PROGRAMME D'INVENTAIRE ÉCOFORESTIER

Une consultation sur le prochain programme d'inventaire écoforestier s'est tenue à Québec les 4 et 5 octobre dernier. À cette occasion, le représentant de la Fédération a pu signaler que les besoins et les orientations en forêt privée sont très différents de ceux de la forêt publique. Avec d'autres partenaires, la Fédération demande à la Direction des inventaires forestiers de tenir une réflexion plus ciblée sur les options qui s'offrent à la forêt privée pour le prochain programme.

INITIATIVE QUÉBÉCOISE DE DÉVELOPPEMENT DE NORMES DU FSC

Le 27 novembre dernier avait lieu la première rencontre de la Chambre économique du FSC-Québec. À cette occasion, la Fédération a accepté un poste au sein du comité directeur chargé du développement de normes FSC pour les forêts bo-

réales et feuillues mixtes. La Fédération entend s'assurer que les caractéristiques et les enjeux reliés à la forêt privée et aux propriétaires forestiers seront pris en compte à l'intérieur des normes à développer par le comité.

SESSION SUR LE SYNDICALISME

Une première session de formation sur le syndicalisme forestier s'est tenue à Saint-Jérôme, le 2 octobre 2001. À cette occasion, avec le support de Mme Gaétane Fournier, de la Direction de la vie syndicale à l'UPA et de Me Pierre Brosseau, du bureau Tremblay, Brosseau, Fleury, Savoie, un groupe d'administrateurs et d'employés des syndicats a pu ajuster et compléter ses connaissances sur la structure et le fonctionnement de l'organisation. Une vidéo relatant le cheminement du syndicalisme forestier depuis son tout début a été présentée aux participants.

POUR UN CHARGEMENT SÛR ET FACILE**LOAD PRO**

**Ce qui se fait de mieux
comme plate-forme pour
charger les
camionnettes
autant pour
les loisirs
que le
travail**

**Nous
sommes à la
recherche
de
détaillants**

Voyez
votre concessionnaire

DRUMMONDVILLE
Moto Luc Dubé
(819) 477-3306

GRANBY
Distribution R. Lepage
(450) 531-6316

L'ANNONCIATION
Distribution
Jean-Pierre Latreille
(819) 275-7471

LAVAL (Ste-Rose)
Performance Polissage
Simon (450) 628-1880

LONGUEUIL
Centre de l'auto Van
(450) 448-7680

MANIWAKI
Maniwaki Sports
(819) 449-5325

QUÉBEC (St-Augustin)
Les équipements
Big John Inc.
(418) 878-4404

REPENTIGNY
Moto Blanchette
Harley-Davidson
(450) 582-2442

STE-MARIE DE BEAUCE
Beauce Sport
(418) 387-6655

ST-JÉRÔME
Méga Sports St-Jérôme
(450) 431-6622

Les distributions SWR • (514) 862-0252

1 000, Addington, Montréal (Qc) H4A 3G4

Visitez notre site **www.loadpro.ca**

RENCONTRE PROVINCIALE DES EXÉCUTIFS

Quelque 45 représentants des syndicats affiliés ont participé à la rencontre annuelle organisée par la Fédération sur les conditions du marché du bois. À partir des

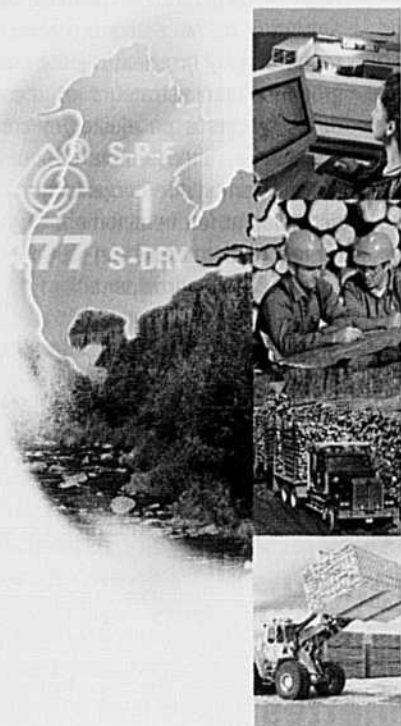
meilleures sources d'information disponibles, un portrait des conditions spécifiques à chacun des secteurs de transformation du bois (sciage, pâte et papier, panneaux) a été présenté aux membres. Cette journée a permis également d'effectuer un bilan

des négociations avec l'industrie forestière ainsi que des perspectives dans ce domaine pour l'année à venir.

CONSULTATION DU CONSEIL DE LA RECHERCHE

La Fédération a été invitée à participer, via un questionnaire, à l'identification des principaux enjeux pour le secteur forestier et les domaines de recherche à favoriser dans l'avenir pour rencontrer ces enjeux. Ce premier exercice de consultation sera suivi d'un atelier de travail à l'automne 2002. On y établira des consensus sur les champs de recherche à développer et sur les priorités à établir.

*Là où se rencontrent tous les acteurs
de l'industrie québécoise du sciage*



Annuaire des membres édition 2002

L'édition 2002 de l'annuaire des membres de l'AMBSQ est en vente au coût de 65 \$ (taxes et manutention incluses). Faites parvenir votre chèque à l'AMBSQ, 1175, avenue Lavigerie, bureau 200, Sainte-Foy (Québec) G1V 4P1. Pour plus d'information : info@sciage-lumber.qc.ca ou 418-657-7916.

www.sciage-lumber.qc.ca



Association
des manufacturiers
de bois de sciage
du Québec



Photo : Victor Larivière

Loi sur les véhicules hors route

CHAPITRE II - ÉQUIPEMENT OBLIGATOIRE

Équipement requis.

2. Tout véhicule hors route doit être muni de l'équipement suivant, lequel doit être conforme aux normes réglementaires:

1. un phare blanc à l'avant;
2. un feu de position rouge à l'arrière;
3. un feu de freinage rouge à l'arrière;
4. un rétroviseur solidement fixé au côté gauche du véhicule;
5. un système d'échappement;
6. un système de freinage;
7. un cinémomètre;
8. tout autre équipement déterminé par règlement.

DISPOSITIONS APPLICABLES

Les paragraphes 3.- 4. et 7 ne s'appliquent qu'aux véhicules construits après le 1^{er} janvier 1998.

Équipement

7. L'équipement visé par la présente loi ou ses règlements d'application doit être tenu en bon état de fonctionnement.

CHAPITRE VII - DISPOSITIONS PÉNALES

Propriétaire d'un véhicule hors route.

50. Une amende de 100\$ à 200\$ par équipement manquant.

Équipement OBLIGATOIRE

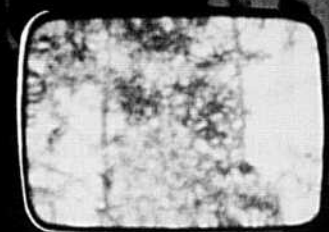
Les paragraphes 3.- 4. et 7 ne s'appliquent qu'aux véhicules construits après le 1^{er} janvier 1998.

Équipement obligatoire



FEU DE FREINAGE

Équipement obligatoire



MIROIR

Équipement obligatoire



CINÉMOMÈTRE



EN FORÊT PRIVÉE

L'investissement public rapporte gros

Chaque dollar dépensé par l'État en forêt privée a des retombées économiques de 2,89 \$. Il s'agit donc d'un véritable investissement qui a un effet positif tant sur la vie des communautés rurales touchées que sur la capacité de la forêt à produire de la matière ligneuse.

À la demande de la Forêt modèle du Bas-Saint-Laurent, MM. Luc Bouthillier, Oleg Stanek et Robert Savoie ont mesuré l'impact des investissements publics en forêt

privée. Le programme de mise en valeur a maintenant 30 ans, il était donc temps, précise Serge Leclerc, directeur général de cet organisme, que la lumière soit faite sur l'effet réel d'une telle politique.

LA PRODUCTION DE MATIÈRE LIGNEUSE

Une telle évaluation n'est pas simple à réaliser puisqu'aucun moyen n'a été mis en place pour comparer les deux modes de gestion de

la forêt. Les comparaisons ont donc été établies par Robert Savoie, consultant pour le Groupe Intégral, à l'aide du logiciel Sylva II. Ce modèle, de préciser M. Bouthillier, professeur en politique forestière à l'Université Laval, même s'il présente certaines faiblesses, est utilisé par l'ensemble de l'industrie et demeure le meilleur outil disponible pour faire de telles évaluations. Pour plus de sécurité, explique Luc Bouthillier, les données ont été calculées de façon conservatrice.

TABLEAU 1 : SYNTHÈSE DES SIMULATIONS DES POSSIBILITÉS ANNUELLES DE COUPE (M³/AN)

| | Scénario 1 (avec aménagement) | Scénario 2 (sans aménagement) |
|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Toutes les essences | 89 000 | 64 300 |
| SEPM | 28 700 | 13 200 |
| Feuillus durs | 30 500 | 22 500 |
| Peupliers | 26 100 | 24 900 |
| Autres résineux | 3 600 | 3 700 |
| Productivité (m ³ /ha/an) | 2,0 | 1,5 |



Photo: Victor Larivière

L.S. BILODEAU INC.

FABRICANT D'ÉQUIPEMENTS D'ÉRABLIÈRES DE TOUS GENRES



Fabrication sur mesure & réparation
Vente et installation de tubulures

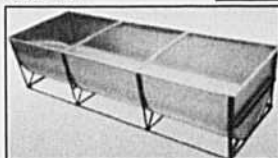
Acériculteurs, faites le bon choix !
Jusqu'à 35 % moins cher

Ça vaut le coup d'oeil !



- Qualité
- Service
- Conseil

Réservoir



Soudure à l'argon

Évaporateur



(bois et huile)

281, route 108 Est, Saint-Ephrem, Beauce (Québec) G0M 1R0

Téléphone : (418) 484-2013 • Télécopie : (418) 484-2014 • Sans frais : 1-888-557-4767

Coaticook (819) 849-2123 www.lsbilodeau.com

Épiphonie : (450) 588-5192 • Franklin : (450) 827-2913 • St-David : (450) 789-2921 • St-Ludger : (450) 548-5302

L'étude a porté sur les 43 700 hectares sur lequel intervient le Groupement forestier de l'Est du Lac Témiscouata. À partir des inventaires réalisés en 1994 par le ministère des Ressources naturelles, une forêt, comportant les mêmes peuplements que celle du groupement, a servi de base à l'étude. Deux simulations ont été réalisées. La première a permis d'évaluer les effets de l'application des normes du manuel d'aménagement comme l'a fait le groupement. La seconde a voulu recréer ce qui se serait passé si la forêt avait été exploitée de façon conventionnelle.

En comparant les résultats, les chercheurs en ont conclu que l'effort sylvicole fait depuis 1973 par le groupement avait provoqué une amélioration du rendement de l'ordre de 35 % (tableau 1). Pour toutes les essences confondues, les possibilités annuelles de coupe ont augmenté de 38 %, la productivité a fait un bond de 33 %, la composition en sapin, épinette, pin gris et mélèze



(SEPM) a augmenté de 67 % et la qualité pour le sciage (feuillus seulement comme l'oblige le modèle) a progressé de 167 %.

LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES

Pour éviter toute exagération, Luc Bouthillier a choisi de calculer les retombées économiques à partir de trois niveaux différents d'amélioration des possibilités annuelles de coupe. En plus du 35 % reflété par l'étude, il a évalué les retombées pour des augmentations de 15 % et 25 %.

Les activités du groupement et des industriels ont eu des retombées annuelles globales de 3 477 374 \$ et donnent de l'emploi à 132,8 personnes/année. Pour obtenir ce résultat, le gouvernement a investi 1 205 428 \$, pour un retour de 2,89 \$ pour chaque dollar investi. De cette somme, l'État a récolté 1,04 \$ par le biais de l'impôt et des taxes de vente, laissant ainsi 1,85 \$ dans la région.

À la fin de 1998, le groupement avait vendu cette année-là, 35 700 m³ solides de bois d'usinage, en avait 5 300 m³ en inventaire et 2 500 m³ avaient été vendus comme bois de chauffage. L'influence des travaux sylvicoles doit donc être attribuée à un volume variant de 6 105 m³ (15 %) à 13 995 m³ (35 %). Dans le premier cas, la valeur annuelle de la filière bois est de 917 396 \$ et la richesse créée de 399 627 \$. Pour les données conformes aux résultats de l'étude (35 %), ces chiffres sont de 2 132 490 \$ pour la valeur de la filière bois et de 928 339 \$ pour la richesse créée.

LES IMPACTS SOCIAUX

Un des objectifs de l'étude visait à vérifier l'influence des travaux d'aménagement sur les populations concernées. Oleg Stanek, sociologue à l'Université du Québec à Rimouski, a établi que 73 % des personnes interrogées voient l'avenir avec un certain optimisme. Par contre, les travailleurs forestiers sont un peu déçus, car ils imaginaient que ces programmes déboucheraient sur la mise en place de fermes forestières dont ils pourraient devenir propriétaires.

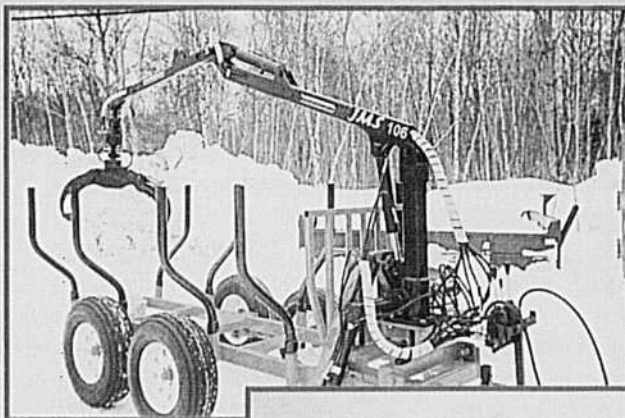
Mais, de souligner M. Stanek, ces programmes d'aménagement sont utiles aux communautés qui les reçoivent leur permettant de durer et de pouvoir faire

face au changement. Ils ont notamment permis à plusieurs de développer une nouvelle expertise, un outil nécessaire à la conservation de l'autonomie d'une région.

Les programmes d'aménagement doivent donc, de conclure Luc Bouthillier, être considérés comme des investissements.

Ils peuvent, en plus, fournir un élément de réponse à l'État qui a découvert au cours de l'année 2000 l'existence d'une certaine dégradation de la forêt. Enfin, pour l'avenir, il semble évident qu'un mécanisme de suivi serait utile et permettrait d'éviter une remise en cause perpétuelle du programme.

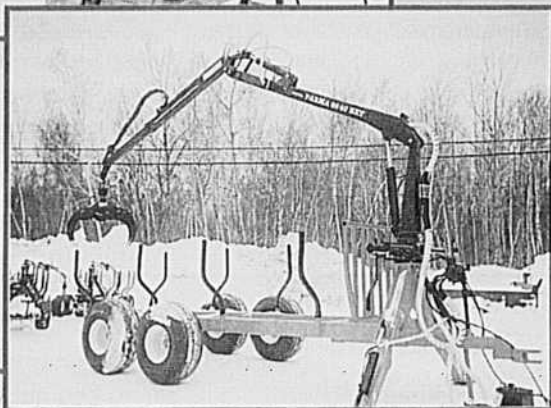
Bien équipé pour BIEN TRAVAILLER



La gamme des chargeuses et remorques forestières JMS apporte la solution finale du débardage et des travaux forestiers pour les utilisateurs de VTT (Quads) et les utilisateurs de petits ou gros tracteurs.

MODÈLES DISPONIBLES :
10,6 pieds à
21,4 pieds

MODÈLE 9 PIEDS
conçus pour VTT
(Quads)



2 CHENILLES - 2 ROUES
Attache universelle sur barre
de tire adaptée pour tout VTT.
Toit sécuritaire.

Options : cabine en toile
support à canot



REMORQUES
JMS .U

240, route 285, L'Islet Sud
(Québec) G0R 2C0
Tél.: (418) 247-5510
Fax: (418) 247-7224

1 888 685-4040

LES FERMES FORESTIÈRES

Des entreprises viables

La Forêt modèle du Bas-Saint-Laurent vient de rendre publics les résultats d'une première analyse socio-économique sur le potentiel de la ferme forestière en métayage comme moyen de diversifier les modes de gestion actuels en territoire forestier. Le rapport conclut que les fermes forestières en métayage sont des entreprises viables.

L'analyse a été réalisée par Sylvain Masse, un chercheur au Centre de foresterie des Laurentides pour le Service canadien des forêts. Selon lui, la formule présente un bon potentiel comme mode d'utilisation du territoire forestier.

UN NIVEAU DE SATISFACTION ÉLEVÉ

Pour réaliser son analyse, M. Masse a développé une série d'indicateurs et quatre critères : la viabilité des métairies, les coûts d'encadrement général et de soutien technique, les retombées socio-économiques et le potentiel d'application de la formule. Cinq études individuelles ont été réalisées, dont trois s'adressant aux

métayers actifs, aux ex-métayers et à leurs employés.

Les métayers sont généralement satisfaits des bénéfices nets qu'ils obtiennent de leur ferme forestière. « La vaste majorité entrevoit même d'accroître leur marge de profits au cours des prochaines années. L'intention, pour la plupart d'entre eux, de demeurer métayer représente en soi un des indicateurs de viabilité des plus révélateurs, note M. Masse. Les métayers se disent généralement très satisfaits de leur municipalité en tant que milieu de vie. La plupart sont contents de leurs conditions de travail et du cadre de fonctionnement du métayage. »

CRÉER DE LA RICHESSE

Depuis 1994, la Forêt modèle du Bas-Saint-Laurent met à l'essai la formule de la ferme forestière en métayage sur des territoires appartenant à la compagnie Abitibi-Consolidated. Cette expérience fait partie d'un réseau national de onze forêts mis en place par le Service canadien des forêts au début des années 90 pour trouver des solutions pratiques aux questions que soulè-

ve la gestion durable des ressources du milieu forestier. Les objectifs de la formule sont de créer de la richesse dans les communautés rurales, de favoriser l'entrepreneuriat, de valoriser le travail en forêt, de permettre une répartition équitable des profits générés par la mise en valeur des différentes ressources de la forêt et de développer un modèle exportable.

Selon cette formule, un individu peut louer une portion de territoire forestier dont il tirera sa principale source de revenus de la matière ligneuse, environ 80 % des revenus des métairies proviennent de la vente de bois. Les autres revenus proviennent des subsides à l'aménagement forestier (13 %), du Fonds de compensation (3 %), des activités multiresources (3 %) et de l'exécution de travaux à contrat (2 %).

Le métayer s'engage à gérer son territoire dans le respect des autres ressources de la forêt. Il pratique une foresterie à petite échelle et très peu mécanisée. La formule se caractérise aussi par une gestion collective des activités de chasse, de pêche et de villégiature.

ÉCOFORESTAL

BROYEUR DE RÉSIDUS FORESTIERS POUR TRACTEURS

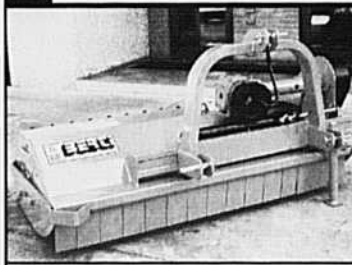
- Solide et fiable
- Puissant et polyvalent
- Nettoie les broussailles forestières
- Forme des lignes d'arrêt de feu
- Capable de broyer tous les types de végétation, de l'herbe fine aux herbes debout atteignant un diamètre de 30 cm



BERG
MACCHINE AGRICOLE S.R.L.

DÉBROUSSAILLEUR TFBY

- Moderne et repliable
- Compact et polyvalent
- Capable de tous les types d'opération de broyage (de la paille aux branches atteignant un diamètre de 10 cm)
- Coûts d'entretien très minimes
- Idéal pour les tracteurs à conduite inversée



LANING
Farm Equipment Distributors
ROBERT H. LANING & SONS LTD.

ROBERT H. LANING & SONS LTD.
Waterloo, Québec

Appelez dès maintenant:
Sans frais: [800] 363-3292
Cellulaire: [450] 777-8190

Une majorité de métayers a acheté de la machinerie, soit camionnettes, motoneiges, VTT et débardeurs. La plupart d'entre eux prévoient se mécaniser davantage pour les opérations de coupe.

Les 25 métairies de la Forêt modèle du Bas-Saint-Laurent ont une superficie moyenne de 1 000 hectares et sont situées dans la zone de la sapinière à bouleau jaune. La coupe admissible moyenne est de 1 600 mètres cubes solides par année. Les métayers forestiers oeuvrant sur le territoire des Seigneuries du Lac-Métis et de Nicolas-Riou, appartenant à Abitibi-Consolidated vont chercher environ 75 000 \$ brut chacun pour la vente de bois et se disent très satisfaits des retombées engendrées par leur concession et veulent poursuivre le projet. « Nous aimons notre travail et nous en vivons très bien », souligne le métayer Gilles Tessier, de la Seigneurie du Lac-Métis. Le bénéfice net moyen des métayers s'élève à 30 700 \$ selon l'étude.

DES RETOMBÉES TANGIBLES

M. Masse arrive également à la conclusion que les coûts liés à l'encadrement général et au soutien technique du métayage s'apparentent à ceux que l'on retrouve dans les groupements forestiers au Québec. Par ailleurs, les retombées socio-économiques du métayage aux niveaux local et régional sont bien tangibles. « Globalement, la formule présente un bon potentiel comme mode d'utilisation du territoire forestier, particulièrement dans les forêts publiques situées à proximité de municipalités rurales », assure M. Masse.

Pour M. Masse, le métayage offre plusieurs avantages. Il favorise la gestion intégrée des ressources forestières, diversifie les modes de tenure du territoire public, offre une flexibilité d'application, combine les approches entrepreneuriale et communautaire et améliore le climat social.

« Tous les métayers et les ex-métayers que nous avons interviewés sont d'avis que le modèle de la ferme forestière en métayage peut être appliqué ailleurs que sur la Forêt modèle du Bas-Saint-Laurent. La quasi totalité entrevoit l'extension du modèle dans des territoires publics, particulièrement à

proximité de municipalités » peut-on lire dans l'enquête de Sylvain Masse.

En 1998, pour combler cinq postes vacants, on avait reçu 105 candidatures de personnes intéressées à devenir métayers. Cela démontre bien qu'il y a de l'intérêt pour cette formule.

Cependant, des enjeux demeurent pour développer davantage cette approche, notamment au niveau de la gestion collective des activités liées aux autres ressources que la matière ligneuse, à la recherche d'un équilibre entre l'encadrement et la liberté d'action et au concours de l'État.

Les versions sur cédéroms de nos programmes de formation

1 LA FORESTERIE, LE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET LA CERTIFICATION ENVIRONNEMENTALE

6 modules de formation

- Éléments de sylviculture
- Cartes, boussoles et instruments de mesure
- Le travail à la scie à chaîne
- Le travail à la débroussailleuse
- L'aménagement intégré des ressources renouvelables
- La certification environnementale

2 L'ABATTAGE EN FORÊT MIXTE OU FEUILLUE

7 modules de formation

- Santé et sécurité au travail
- Utilisation de la scie à chaîne et de la débroussailleuse
- Abattage, ébranchage et tronçonnage
- Différenciation des principales essences commerciales
- Traitements sylvicoles et modalités d'intervention
- Application de notions de mesurage et de classement
- Coupes d'éclaircie commerciale et de régénération

FACILES À UTILISER ET À COMMANDER !...



1 • 800 • 665 • 2367
<http://www.nticforet.qc.ca>

Mis en marché par le
 CENTRE DE FORMATION ET D'EXTENSION
 EN FORESTERIE DE L'EST-DU-QUÉBEC

LA FERTILISATION FORESTIÈRE

Un outil efficace pour assurer la productivité?

Les pressions actuelles sur le milieu forestier semblent le diriger dans une direction bien définie : produire plus de bois, sur moins de territoire. Cette tendance naît de la nécessité de répondre adéquatement aux besoins grandissants en matière ligneuse, en conservation des écosystèmes et à l'utilisation de la forêt pour ses ressources récréatives, paysagères et fauniques. Est-ce possible? La sylviculture intensive offre certainement des possibilités. Des experts et des scientifiques d'Amérique du Nord et de Scandinavie se sont récemment réunis à Edmonton pour discuter du rôle que peut jouer la fertilisation dans ce type d'aménagement forestier. Cet article aborde certains des points discutés lors de cette rencontre.

CONSIDÉRATIONS THÉORIQUES

La croissance des arbres est fonction d'une multitude de facteurs. Le sylviculteur a la possibilité de manipuler nombre d'entre eux, alors qu'il n'a aucun contrôle sur les autres. D'une part, la latitude, l'altitude, la température, le rayonnement solaire incident et les précipitations sont des variables impossibles à manipuler. D'autre part, la composition des peuplements, leur densité et les nutriments disponibles à leur croissance peuvent être influencés par la sylviculture.

Tout comme une chaîne est aussi forte que le plus faible de ses maillons, la productivité d'un site sera affectée par le plus limitant de ses facteurs. Dans la plupart des situations rencontrées sous nos latitudes et particulièrement sur les sites naturellement riches, la lumière (disponible aux arbres plantés ou régénérés naturellement) constitue le facteur principal limitant la croissance. En effet, les espèces pionnières s'installent rapidement suivant un feu ou une coupe et croissent à des taux souvent supérieurs à ceux des espèces désirées. Il en résulte une forte



Photo : Victor Larrivière

interception de la lumière par les espèces de compétition, et donc une croissance réduite pour les espèces d'intérêt. Sur les sites plus pauvres, c'est la disponibilité en azote qui devient le maillon le plus faible de la chaîne.

Dans les jeunes peuplements, l'amélioration de la nutrition des arbres peut théoriquement permettre aux semis d'atteindre plus rapidement un statut : « libre de croître », c'est-à-dire le stade où ils ne subissent plus les effets d'ombrage des espèces non désirées. Leur succès d'établissement se voit donc augmenté. L'amélioration de la croissance des jeunes peuplements a un impact direct sur la possibilité forestière (la quantité de bois pouvant être récoltée annuellement et à perpétuité sans diminuer la croissance ultérieure de la forêt) et permet de raccourcir la révolution de ceux-ci, c'est-à-dire la période nécessaire à l'atteinte de l'âge d'exploitabilité. Également, l'utilisation de fertilisants dans les peuplements d'âges plus avancés permettrait d'obtenir des gains en volume marchand avant la coupe finale.

L'EXPÉRIENCE SCANDINAVE ET ALLEMANDE

Dès les années cinquante, les scandinaves ont constaté un problème de disponibilité de l'azote dans les sols forestiers boréaux. Ce problème est lié à la minéralisation de l'azote (décomposition de la matière organique), étape essentielle à la remise en circulation de cet élément. La minéralisation se trouve limitée par les conditions de températures froides que l'on retrouve dans les épaisses couches de matières organiques, ces dernières agissant comme des isolants. Comme peu d'espèces sont réputées être capables d'assimiler l'azote sous une forme organique, cette forme de « stockage » de l'azote résulte avec le temps en une diminution de la capacité productive du site. Ces pays, riches d'une longue expérience sylvicole et dont la majorité du territoire forestier productif est aujourd'hui composé de peuplements artificiels, voit la fertilisation forestière se pratiquer à l'échelle opérationnelle dans leurs forêts. Plusieurs milliers d'hectares étaient fertilisés il y a quelques années, mais ce rythme a décliné suite aux pressions environnementales.

L'azote sous sa forme nitrate est pointé du doigt à cause de sa grande mobilité et des risques de contamination des eaux souterraines. À cet aspect s'ajoutent également des craintes concernant les effets potentiellement néfastes de la fertilisation sur la biodiversité des forêts.

En ce qui concerne la croissance forestière, les chercheurs scandinaves notent des réponses positives des peuplements à la fertilisation. Il apparaît que les effets bénéfiques sur la croissance se font sentir pendant une dizaine d'années suivant le traitement. Ainsi, afin de profiter de la totalité du gain de croissance résultant de l'opération de fertilisation, il importe qu'elle soit réalisée au moins dix ans avant l'âge de révolution prévue. Également, les meilleures réponses à la fertilisation sont obtenues sur les sites dont la fertilité initiale est la plus basse. Le succès d'un traitement de fertilisation est donc directement lié au choix des bons sites à fertiliser. Avec le temps, les chercheurs remarquent que l'utilisation de fertilisants affecte la forme des troncs des arbres qui sont récoltés. En effet, le défilement des fûts (leur forme conique) serait moins prononcé lorsque les arbres ont été fertilisés. Il en résulte un plus grand pourcentage de tiges pouvant être transformées en billes de sciage, par rapport à la portion destinée aux pâtes et papiers.

Certains chercheurs européens se sont interrogés sur les gains relatifs obtenus suite à la fertilisation forestière par rapport à ceux issus des traitements d'éclaircies des peuplements. Les résultats obtenus sont intéressants et mettent en perspective l'importance relative que peut prendre la fertilisation dans l'ensemble du scénario sylvicole. Ils illustrent le principe sylvicole fondamental selon lequel la croissance en diamètre des tiges dépend en premier lieu de la densité du peuplement alors que la croissance en hauteur dépend de la fertilité du sol.

L'EXPÉRIENCE DU SUD DES ÉTATS-UNIS

Dans les états du sud des États-Unis, la sylviculture intensive dans les plantations de pin est une pratique courante. La préparation mécanique du terrain, le contrôle de la végétation compétitrice par l'application de

phyto-cides, l'irrigation et la fertilisation sont intégrés à la plupart des scénarios sylvicoles et font régulièrement l'objet de recherches afin d'en connaître et d'en comprendre les effets sur la productivité. Dans ces régions, l'importante utilisation de fertilisants s'est graduellement établie après que les recherches aient démontré des évidences de carences nutritionnelles des sols.

Les commentaires des chercheurs américains ont démontré l'importance de l'utilisation judicieuse d'autres traitements sylvicoles afin de tirer pleinement profit des traitements de fertilisation. Le contrôle de la végétation compétitrice serait ainsi essentiel afin de permettre aux semis d'exprimer leur plein potentiel de croissance. D'une part, un ajout de fertilisants peut facilement devenir inutile d'un point de vue forestier si les espèces non désirées ne sont pas maîtrisées puisqu'elles peuvent, elles aussi, tirer profit de l'apport supplémentaire de nutriments et ainsi continuer de surcimer les plants mis en terre. D'autre part, si la stimulation de la croissance en hauteur des semis fertilisés n'est pas accompagnée d'une saine gestion de la compétition, il peut en résulter un déséquilibre du ratio hauteur/diamètre de ceux-ci et donc une augmentation de l'in-

stabilité du peuplement. Les chercheurs notent finalement que les besoins d'information sur les interactions entre la fertilisation forestière et les autres traitements sylvicoles demeurent importants.

L'EXPÉRIENCE DE L'OUEST DU CANADA

Au Canada, l'importance qu'occupe la fertilisation forestière comme outil sylvicole diffère beaucoup d'une province à l'autre. Dans les provinces de l'ouest, les opérations de fertilisation à l'échelle opérationnelle sont fréquentes. Les expériences ont démontré des effets bénéfiques relativement constants, mais variant selon la qualité du site et les espèces forestières. Pour une même espèce, on peut obtenir un large spectre de réponses selon les autres caractéristiques du peuplement.

Au nord de l'île de Vancouver, la fertilisation est utilisée afin de contrer les problèmes de régénération forestière occasionnés par le salal, un arbuste de la même famille que le bleuets. Le salal est reconnu pour offrir une compétition sévère pour les nutriments à l'endroit des conifères. Des recherches ont permis de démontrer l'effet positif constant de la fertilisation pour assurer l'établissement des semis de conifères.

POTEAUX À VENDRE

Vente de matériel électrique

dans le neuf et recyclé
fils et accessoires à haute tension
transformateurs



Les installations électriques

J.M. Pomerleau inc.

110, 1^{ère} Avenue, Saint-Martin, Beauce (Qc) G0M 1B0
internet : www.a-1classees.com

Tél.: (418) 382-5392 / sans frais : 1 800 451-6070

Fax: (418) 382-5843

fères et le raccourcissement de la période de révolution des peuplements.

D'autres études se sont intéressées aux effets de la fertilisation forestière sur les populations fauniques. Il ressort de ces expériences que l'ajout de nutriments a amené l'apparition de nouvelles espèces

végétales, sans avoir d'effet sur la densité des espèces présentes. Aucun effet des traitements sur l'abondance des petits mammifères n'a pu être observé. Toutefois, il est apparu que les cervidés ont préféré les peuplements fertilisés aux peuplements non fertilisés, compte tenu

de la qualité nutritive de la nourriture qu'ils y trouvaient.

L'INEXPÉRIENCE DE L'EST DU CANADA

Contrairement à la situation prévalant dans les provinces de l'ouest, la fertilisation forestière n'est pratiquement pas utilisée dans l'est du pays. Particulièrement au Québec, les superficies fertilisées annuellement sont minimales, et ce, pour diverses raisons. Ces raisons, d'ordres économique et social, seraient en partie liées à 1) la hausse des prix des fertilisants dans les années où leur utilisation débutait; et 2) la mauvaise réputation des fertilisants du point de vue environnemental. La faible utilisation de ce traitement sylvicole ne serait aucunement liée à une quelconque démonstration de son inefficacité. Au contraire, des essais réalisés au Québec ont montré des réponses intéressantes, et ce, pour différentes essences commerciales. En consultant les résultats de ces recherches, on constate que les meilleures réponses sont obtenues sur les sites les plus pauvres, particulièrement ceux dominés par le pin gris.

La fertilisation forestière présente un potentiel certain pour améliorer la croissance des peuplements poussant sous nos latitudes et qui sont naturellement limités par la disponibilité en azote. La réponse des peuplements établis sur sites pauvres est supérieure à celle des peuplements établis sur sites riches. La fertilisation doit être intégrée consciencieusement dans l'action sylvicole, les interactions potentielles avec les autres traitements étant multiples. Elle ne peut remplacer les autres traitements d'éducation des peuplements, mais doit plutôt s'intégrer avec eux dans la démarche sylvicole. Elle devient même inefficace si l'on néglige ces autres aspects.

Remerciements

L'auteur remercie sincèrement Pierre Doré (Hydro Agri Canada) pour sa précieuse collaboration ainsi que Geneviève Brunet (Université Laval) pour sa révision d'une version préliminaire de cet article.

RÉSERVOIRS

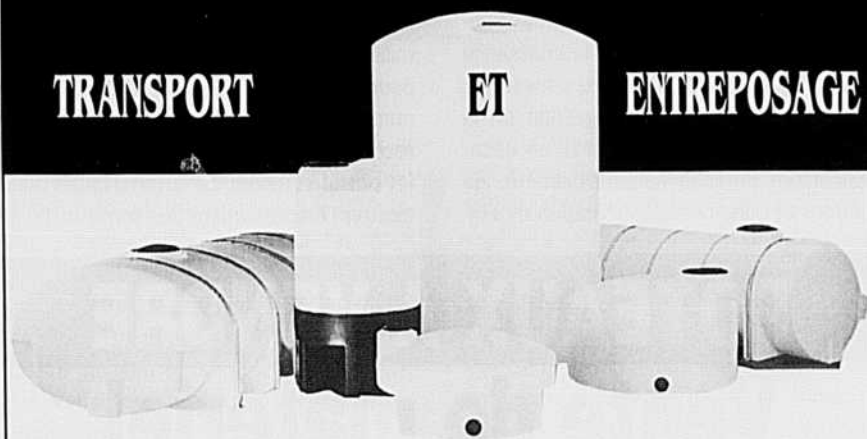
★ GRADE ALIMENTAIRE ★



TRANSPORT

ET

ENTREPOSAGE



Aussi disponible :
ENGRAIS LIQUIDES



ALPINE

YVES CAMPEAU, d.t.a.
Directeur des ventes - Québec
MARIE FONTAINE
Adjointe au directeur des ventes - Qc

Tél.: (450) 771-1742

Fax: (450) 796-2345

Site web : www.alpinecorp.net
Courriel : bureau@alpinecorp.net

SMURFIT-STONE MATANE

Spécialité : carton à canneler

Située à Matane, l'usine de Smurfit-Stone se spécialise dans la fabrication de carton à canneler mi-recyclé. Pour ce faire, elle utilise 65 % de carton recyclé et 35 % de fibre vierge.

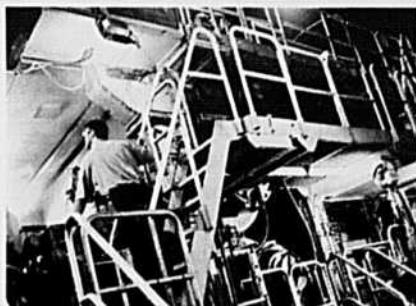
L'usine a été construite en 1966 par la Canadian International Paper (CIP). Cartons St-Laurent en faisait l'acquisition en 1994. En 1996, cette entreprise investissait 30 millions de dollars afin de moderniser ses installations. L'implantation d'une technique permettant de combiner les fibres vierges aux fibres recyclées offrait une plus grande souplesse à l'usine, résume Mme Mylène Labrie, responsable des communications. Smurfit-Stone est propriétaire de l'usine de Matane depuis le 31 mai 2000.

L'usine actuelle couvre une superficie de 14 000 mètres carrés (150 000 pieds carrés) et produit annuellement 145 200 tonnes métriques de carton à canneler. « L'usine est calibrée pour produire 400 tonnes métriques par jour », note le directeur de l'approvisionnement pour les opérations canadiennes, M. Jean-Yves Arsenault.

Le carton à canneler produit à Matane est utilisé dans la fabrication de boîtes et de cartonnages ondulés. Ce carton est expédié sous la forme de gros rouleaux vers les usines de transformation d'emballages où il sera cannelé avant d'être collé entre les deux couches de carton couverture, explique Mme Mylène Labrie. En observant les parois d'une boîte de carton, on le reconnaît facilement à sa forme ondulée.

Le carton recyclé utilisé par l'usine de Matane provient essentiellement des opérations des différentes usines de Smurfit-Stone en Amérique du Nord. Pour ce qui est de la fibre vierge, une partie provient des Syndicats de producteurs de bois du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie et une autre des résidus de scieries.

Selon M. Arsenault, l'usine de Matane utilise 76 000 tonnes métriques de fibre par année. De ce nombre, 33 500 tonnes métriques proviennent du Syndicat de produc-



Photos : Smurfit-Stone Matane

teurs de bois du Bas-Saint-Laurent, dans une proportion équivalente de rondins et d'arbres déchetés en copeaux. L'entreprise achète également 3 800 tonnes métriques du Syndicats des producteurs de bois de la Gaspésie sous la forme d'arbres déchetés en copeaux uniquement. Les deux principales essences utilisées sont l'érable et le bouleau. La balance se compose de vieux cartonnages recyclés et de rebuts de papier de bureau.

Les États-Unis représentent 60 % de la mise en marché de l'usine et le Canada 40 %. Le carton est vendu à des transformateurs de même qu'aux usines de transformation de Smurfit-Stone. En fait, Smurfit-Stone compte 21 usines de fabrication en Amérique du Nord et 150 usines de transformation. Six de ces usines sont situées en sol canadien. Trois d'entre elles fabriquent du carton à canneler. Outre celle de Matane, on en retrouve une à Bathurst, au Nouveau-Brunswick, et une autre à Thunder Bay, en Ontario. L'usine de Matane emploie 145 personnes. Même si elle fait partie des plus petites usines de Smurfit-Stone, elle représente un

employeur important pour cette ville de 13 000 résidents située au Bas-Saint-Laurent. Smurfit-Stone accorde une grande importance au renouvellement des connaissances de ses employés. Elle investit régulièrement dans la formation et le perfectionnement en continu.

« L'usine de Matane est en pleine conformité avec les normes s'appliquant à la qualité de ses effluents et de ses émissions atmosphériques. Elle est dotée d'un système de traitement des effluents en circuit fermé des plus respectueux de l'environnement », peut-on lire dans le dépliant promotionnel de l'entreprise. Smurfit-Stone est le plus important recycleur de papier au monde.

L'usine de carton-caisse de Matane est membre du réseau de Smurfit-Stone qui regroupe quelque 40 000 employés dans plus de 300 installations en Amérique du Nord, en Amérique centrale, en Amérique du Sud et en Europe. Smurfit-Stone exploite des usines de fabrication, des usines de cartonnages ondulés, d'emballage pour produits de consommation et d'emballages à usages spéciaux.

LE SYNDICAT DU BAS-SAINT-LAURENT

Une histoire exemplaire

La forêt a toujours occupé une place primordiale dans le Bas-Saint-Laurent et l'histoire des organisations et des événements qui se sont succédés depuis près de 70 ans est exemplaire à plus d'un titre. C'est dans cette région qu'on retrouve en 1934 le premier syndicat québécois des travailleurs de la forêt, l'Union des bûcherons, affiliée à l'UCC à partir de 1947. En 1958, le deuxième plan conjoint sur la mise en marché du bois de la forêt privée voit le jour à Rimouski, après celui du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Il faudra attendre à 1974 avant d'aboutir au premier règlement d'exclusivité pour le bois à pâte dans la région. En 1976, le Syndicat des producteurs de bois du Bas-Saint-Laurent s'implique financièrement dans la transformation avec la Cartonnerie de Cabano. Il est le premier à s'engager en ce sens.

UN PIONNIER DE L'AMÉNAGEMENT

Ce qui va marquer davantage le paysage bas-laurentien, c'est l'implication des propriétaires en aménagement forestier. Dès 1968, on y faisait une première expérience pilote suivie en 1971 par les premières fermes forestières et le premier groupement forestier à Restigouche. Léonard Otis, longtemps président du syndicat, fut un motiva-

teur hors-pair pour la promotion de l'aménagement. L'exemple a porté fruit puisque 56 % des propriétaires du Bas-Saint-Laurent font aujourd'hui de l'aménagement et que 60,5% de la superficie forestière de la forêt privée est sous aménagement, la plus forte proportion au Québec.

Avec le Plan de l'Est, qui s'échelonna de 1983 à 1996, un programme fédéral d'envvergure pour contrer l'exode rural avec de l'aménagement forestier, le Bas-Saint-Laurent (incluant la Gaspésie et une partie de la Côte-du-Sud) sera un lieu d'expérience unique avec le développement du premier programme d'aide individuelle pour le transfert de connaissance, le compagnonnage, les premiers projets de drainage, etc. Les programmes offerts alors aux propriétaires seront fort appréciés et feront l'envie des autres régions. Depuis 1993, le Bas-Saint-Laurent compte aussi la seule forêt modèle au Québec; il en existe 12 autres au Canada.

LA FORÊT PRIVÉE BAS-LAURENTIENNE

Le Bas-Saint-Laurent compte 10 500 producteurs de bois qui possèdent en moyenne 30 ha chacun. Ces derniers sont répartis dans 134 municipalités et huit MRC. À lui seul, le secteur forestier compte pour

9,1 % de l'emploi régional, surtout en Matapédia et au Témiscouata.

Pour les raisons mentionnées précédemment, les propriétaires affichent une très forte participation aux travaux d'aménagement avec un budget annuel de 15 M\$, dont 42 % va à l'aide individuelle et 58 % à l'aide regroupée.

Le Bas-Saint-Laurent compte six usines de pâtes, papiers et cartons, 154 usines de sciage et une de panneaux agglomérés. En 2000, la forêt privée de la région a livré 148 000 m³ solides pour la pâte et 930 400 m³ solides pour le sciage, soit 38 % des approvisionnements de l'industrie. Ce volume représente une légère diminution dans la pâte par rapport à l'année précédente, souligne Jean Tremblay, le directeur général du syndicat. Dans le feuillu qui va à la pâte, la région va chercher un des meilleurs prix au Québec. Le sciage étant le principal débouché pour le bois de la forêt privée, les gens de la région craignent par contre les effets de la crise de la construction aux États-Unis, accentuée par les attentats du 11 septembre, l'application des droits compensatoires et la taxe antidumping. La possibilité forestière étant de 1 500 000 m³ par année, le syndicat vise le plein potentiel de commercialisation, surtout dans le feuillu dur où seulement 30 %

- Cartes d'affaires -



Les entreprises forestières

UNIVERT INC

GÉNIE FORESTIER
INVENTAIRE ET ÉVALUATION
AMÉNAGEMENT FORESTIER ET ACÉRICOLE
TRAVAUX SYLVICOLES

Tél. : 450-464-4466
Sans frais : 1-866-464-4466
Fax. : 450-446-1485

397, Mountainview
Otterburn Park (Qc)
J3H 5H3

www.entreprisesforestieresunivert.qc.ca

Contrôleur de sirop AUTOMATIQUE



Système complet
Sonde SS / Valve SS
Prix : 990,00 \$*

MARCLAND
(518) 532-7922

ALGIER
(450) 248-2727

* Contactez nous pour l'escompte spécial d'introduction.

de la possibilité est mise en marché. Le Bas-Saint-Laurent a déjà presque atteint sa limite de production dans le résineux, une situation inquiétante, selon Jean Tremblay.

PLEIN DE PROJETS EN MARCHÉ

Pour conserver sa part de marché, le syndicat est à mettre en place un projet de certification, axé sur le développement durable. Les propriétaires sous aménagement répondent déjà aux critères d'un tel programme. Il en va autrement pour les 4 000 propriétaires qui ne sont pas sous aménagement et qu'on veut engager dans le processus de certification.

Dans le but de se rapprocher de ses membres et de développer un sentiment d'appartenance, le syndicat vient d'adopter un plan de communication. Pour une première année, il a aussi organisé la mise en marché de l'if pour la transformation en produit pharmaceutique contre le cancer.



Photo : Pierre Saint-Yves

En plus, de concert avec les acheteurs, le syndicat mène présentement une expérience pilote pour optimiser le façonnage de feuillus durs afin d'aller chercher le maximum de valeur par tige. Le syndicat vient aussi de terminer l'inventaire de tous

les lots à bois de son territoire, grâce à l'imagerie satellitaire. L'exercice sera renouvelé à tous les trois ans et permet déjà une meilleure connaissance des volumes et par conséquent une répartition plus équitable des contingents entre les propriétaires.

En tant que partenaire de l'Agence régionale du Bas-Saint-Laurent, le syndicat a reçu le mandat d'organiser le transfert de connaissances. « Et ça fonctionne pleinement, précise Jean Tremblay, on y donne environ 50 formations par année auprès d'environ 500 propriétaires, incluant des visites sur le terrain ou en usine. »

La longue expérience du Syndicat des producteurs de bois du Bas-Saint-Laurent dans la mise en marché et dans l'aménagement forestier prépare bien ses 4312 membres à mieux tirer avantage d'une ressource qui prend de la valeur et que tous aspirent à léguer en héritage aux générations futures.

L'Institut Québécois de l'érable vous suggère :

D'offrir de l'érable à Noël ...



Faites vos achats au Comptoir-boutique

- Crayons
- Épinglettes Faby
- Livres de recettes
- Cartes de Membres
- Etc.

(commandes téléphoniques acceptées)



Sucrez-vous le bec !

Café givré à l'érable
(Brunch du Nouvel an)
(Comme un Bloody César).
Versez un petit peu de sirop d'érable dans une soucoupe, trempez le haut de la tasse dans le sirop puis dans le sucre granulé...
Plus besoin de sucrer votre café, il est sur le rebord !



... et passez des moments « des'érables » avec vos proches !



Pour plus d'informations :

Téléphone : 819-362-9292 ou 1-800-372-2530
Télécopieur : 819-362-8155 • Courriel : bureau@erable.org
1280, Ave Trudelle, Plessisville, Qc G6L 3K4

Québec 
Ministère de
l'Agriculture, des Pêcheries
et de l'Alimentation



Merci à nos partenaires, collaborateurs et à tous ceux et celles qui ont contribué à notre avancement des dernières années. Les Membres du Conseil d'Administration, le personnel de l'Institut, vous souhaitent de « sucrées » de belles fêtes !

« Faut aimer ça pour aménager une forêt » Gilles Michaud

Samedi 27 octobre, à Dégelis, 10 h le matin, un petit frimas couvre le sol. Gilles et Lorraine Michaud sont arrivés les premiers pour recevoir des visiteurs sur leur lot à bois. Par petits groupes s'amènent d'autres propriétaires du Témiscouata et finalement l'autobus en provenance de Rimouski avec les responsables du syndicat et de l'agence régionale. Le plus curieux dans cette rencontre matinale, c'est de voir des gens de tous les âges, il y a même un bébé en poussette, des couples, des ados et des personnes âgées. S'il est un endroit au Québec où l'aménagement forestier veut dire quelque chose, c'est bien dans le Bas-Saint-Laurent où on s'y adonne depuis plus de 30 ans et que les résultats se font maintenant sentir. Pas surprenant à ce moment-là qu'on se retrouve une soixantaine de mordus, un matin frisquet, pour admirer les travaux exécutés par le gagnant 2001 du mérite forestier régional, catégorie moins de 120 hectares.

Gilles Michaud est l'exemple-type du sylviculteur qui ne compte pas ses heures et qui aime ce qu'il fait. Travailleur à la Scierie Bowater de Dégelis pendant la semaine, il consacre tous ses week-ends à son lot à bois, accompagné souvent de sa conjointe et de son fils Jean. Depuis qu'il possède ce lot d'un peu plus de 35 hectares en 1987, il y a exécuté quelque chose comme 200 travaux différents, un phénomène qui mérite d'être souligné. Son plan de gestion, il le connaît par cœur. Pas un « racoin » qui n'ait fait l'objet de son attention. Plantations d'épinettes noires, blanches et de Norvège, de mélèzes et de pins rouges, éclaircies pré-commerciales et commerciales, élagages, aménagement d'un cours d'eau, chemin carrossable sur toute la longueur du lot, voilà ce qu'on a pu admirer lors de la visite terrain.

Rayonnant, Gilles Michaud expliquait dans des mots simples toutes les étapes qu'il a franchies au fil des années pour en arriver



Photo : Chantal Michaud

Chez les Michaud de Dégelis, plantations de pins rouges où la qualité des travaux est jugée exceptionnelle.



Photo : Jean Albert

Gilles Michaud et Lorraine Perreault 1^{er} prix, propriété de moins de 120 hectares.

à des résultats qui ne trompent pas. Par rapport aux lots voisins qui sont des terres abandonnées plus ou moins repoussées en friche, ses plantations et ses peuplements naturels offrent un coup d'œil remarquable. Dans le texte explicatif soulignant son premier prix au mérite forestier, on fait mention de la beauté de ses plantations de pins rouges où la qualité des travaux est jugée exceptionnelle. On y ajoute

qu'il a toujours fait des éclaircies pour sélectionner les arbres d'avenir et améliorer leur qualité dans une perspective de développement durable.

INVESTISSEMENT HUMAIN

Gilles Michaud n'a pas investi dans la grosse machinerie. Il possède seulement un vieux tracteur de ferme de marque Fordson Major 1958 équipé d'un treuil. Sa remorque maison est faite à partir d'un châssis de vieux camion. Pour faciliter le travail de chargement des grosses billes de sciage, il s'est patenté, avec un soudeur du coin, une sorte de catapulte qui soulève le billot dans la remorque avec l'aide du treuil. Ce n'est pas rapide, mais ça marche bien. Ses seuls outils : une bonne tronçonneuse et une scie pour l'élagage des résineux avec une pôle extensible. Cette dernière activité se passe en hiver et il raconte qu'il faut faire parfois des acrobaties pour ne pas recevoir de neige sur la tête. Mais il faut voir les belles rangées biens alignées, on se croirait presque dans une cathédrale naturelle!

Gilles et Lorraine Michaud perdent la notion du temps lorsqu'ils s'affairent sur leur lot à bois les fins de semaine et les jours de congé. « C'est notre plaisir de voir les choses évoluer à chaque saison et ça change le mal de place », souligne Gilles, sourire en coin. Son métier de forestier, Gilles l'a appris de son père et de son grand-père, tous deux agriculteurs et bûcherons. Six ou sept frères et sœurs, sur les 13 que compte la famille, ont suivi le même chemin que lui en aménageant soit un lot à bois soit une érablière. Son frère Adrien a décroché le deuxième prix au mérite forestier régional.

Si on demande à Gilles Michaud quel prix il vendrait son lot aménagé. Il hésite un peu avant de dire qu'il n'est pas à vendre peu importe le montant. Quand on a trouvé une activité qui nous comble à ce point, on ne cherche pas à s'en éloigner!

AMÉNAGEMENT FORESTIER BEAUFOR : UNE RÉUSSITE

Une autre entreprise de la région, Aménagement forestier Beaufor, obtenait les grands honneurs au mérite forestier 2001, cette fois dans la catégorie 120 ha et plus. La centaine de personnes qui ont assisté à la visite-terrain du 3 novembre, organisée par le syndicat, ont qualifié la rencontre d'exceptionnelle. Jeannot Beaulieu et Marjolaine Jeffrey, les propriétaires, ont aménagé 840 hectares à Biencourt, dont 25 % en résineux et 50 % en feuillus mélangés. Ils emploient une dizaine de travailleurs forestiers et exploitent une érablière de 22 500 entailles équipée d'un système informatique pour contrôler la tubulure en forêt.

Les 23 lots des Beaulieu-Jeffrey ont tous bénéficié de traitements sylvicoles avec différentes coupes d'éclaircies, de l'élagage, du reboisement (550 000 plants), du

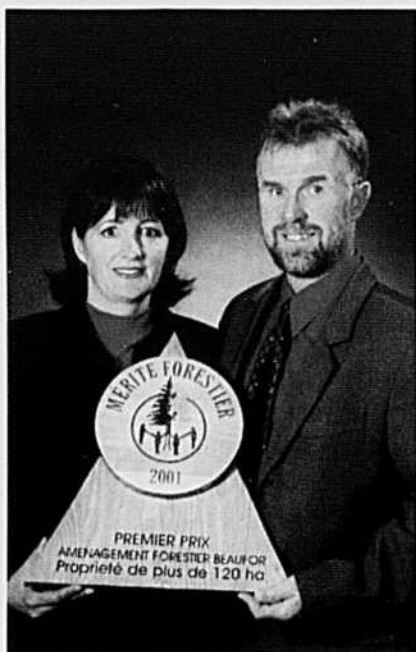


Photo : Jean Albert

Mme Marjolaine Jeffrey et M. Jeannot Beaulieu, 1^{er} prix, propriété de plus de 120 hectares.

dégagement, de l'amélioration de chemins, etc.

Aménagement forestier Beaufor offre aussi différents services dans les domaines acéricoles, de l'excavation et de la gestion faunique. L'entreprise fait notamment l'entretien de chemins forestiers et l'enfouissement de tuyaux dans les érablières. Le Domaine forestier Beaufor, nom donné par les propriétaires aux lots sous gestion faunique, loue des terrains pour la chasse. Avec la relève assurée d'Yvan, leur fils, le couple envisage d'augmenter la superficie forestière à 1000 hectares, d'ajouter 10 000 entailles à l'érablière et d'atteindre un rendement comparable à celui des forêts scandinaves.

Jeannot Beaulieu est très impliqué dans le milieu forestier. Il est notamment premier vice-président du Syndicat des producteurs de bois du Bas-Saint-Laurent, président de la Société d'exploitation des Basques inc. et administrateur au Syndicat des

5 MODÈLES DE CHARGEUSES À BOIS disponibles de 8 à 21 pieds de mât



PLUSIEURS
MODÈLES DE
REMORQUES
disponibles



3 MODÈLES DE GRAPPINS de 30 - 40 & 50 po

- Capacité de levage (portée maximum de 900 livres à 2 700 livres)
- Rotation du mât de 270°
- Nos produits peuvent s'adapter sur équipement déjà existant (nous pouvons effectuer les modifications nécessaires).



www.agri-foret.com

FABRICATION DANS
LA REGION DES
LAURENTIDES

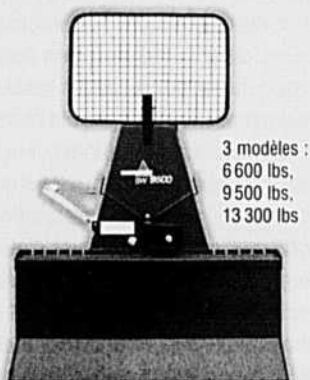


AGRI-FORÊT 2000 Inc.

1380, boul. des Laurentides, St-Antoine (Qc) J7Z 5T4
Tél.: (450) 565-5987 / Fax : (450) 565-6851
Sans frais : 1 877 717-5987

* PLAN DE FINANCEMENT DISPONIBLE

TREUIL INTERFORST 9500



3 modèles :
6 600 lbs.
9 500 lbs.
13 300 lbs.

*Amenez-en
du bois!*

**Capacité de 9500 livres
Hauteur de 66 pouces**

Largeur du bouclier: 60 pouces
Hauteur du bouclier: 24 pouces
Puissance du tracteur requise: 40 CV
Prise de force: 540 RPM

MTI

Morneau & Thibodeau

Division de Morneau - TTI inc.

1720, boul. de la Rive-Sud, C.P. 2100
St-Romuald, Qué. Canada G6W 5M3 Tél.: (418) 839-4127

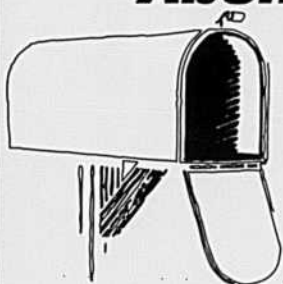
producteurs acéricoles du Bas-Saint-Laurent. Avec son épouse Marjolaine, il est un des rares sylviculteurs à vivre exclusivement de sa forêt, un rêve auquel aspire un grand nombre de forestiers québécois.

Autres gagnants

Pour souligner l'implication exceptionnelle de propriétaires forestiers dans l'aménagement de leurs lots à bois, l'agence régionale décernait d'autres honneurs au mérite forestier 2001 :

- à l'Entreprise Réal Ouellet, de Squatec, 2^e prix, catégorie 120 ha et plus
- à Claude Labonté de Pohénégamook, 3^e prix, catégorie 120 ha et plus
- à Fernand Albert de Lejeune, 3^e prix, catégorie 120 ha et moins.

Abonnez-vous • Abonnez-vous



LA TERRE

DE CHEZ NOUS

informe les producteurs et productrices agricoles et autres personnes intéressées aux diverses activités rurales. À chaque semaine la TCN fournit à ses lecteurs des informations qui concernent la production et la mise en marché des produits agricoles et forestiers au Québec.

Le seul hebdomadaire agricole d'expression française d'Amérique.
Au service de l'agriculteur québécois depuis plus d'un demi-siècle. Publié le jeudi de chaque semaine.

Forêts
AT CHEZ NOUS

Il vous suffit de remplir le coupon et d'y joindre un chèque ou mandat de poste à l'ordre de: La Terre de chez nous (abonnements) Maison de l'UPA 555, boul. Roland-Therrien Longueuil (Québec) J4H 3Y9

je désire m'abonner à *La Terre de chez nous* pour:
Québec 1 an: 39,11\$ 2 ans: 67,30\$ 3 ans: 93,17\$
Taxes incluses

NOM _____ PRÉNOM _____
ADRESSE _____ APP. _____
VILLE _____ PROVINCE _____
CODE POSTAL _____ TÉL.: () _____

Ci-joint la somme de: _____ \$

No TPS: R 1218 5132 3 TVQ:1006 1126 05 Signature _____

Vite Comme l'Éclair!

Fransgård

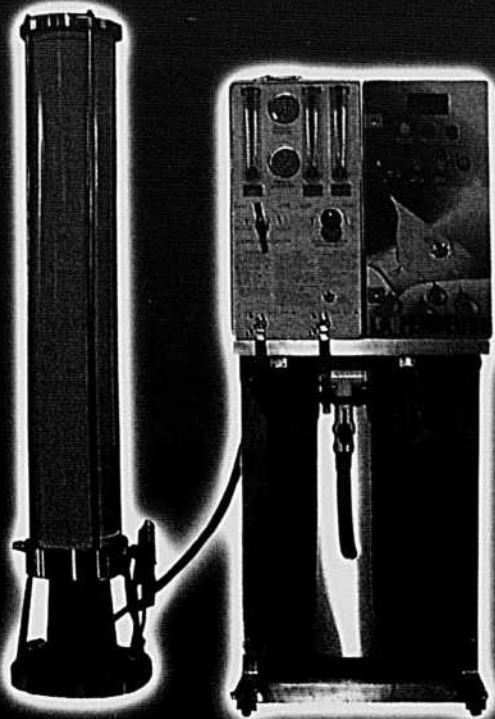


- Le treuil le plus vendu en Amérique.
- Le treuil le plus robuste et le plus fiable.
- Disponible en trois versions avec des capacités de tir de 2800kgs, 4000kgs et 6500kgs respectivement.
- Entretien minime et sécurité accrue pour les travaux forestiers

Pour le nom du détaillant le plus près de chez vous :

bühler allied/farm king

Tél. 450-455-4840, Facs. 450-455-5977



CONCENTRATEUR D'EAU D'ÉRABLE

**DÉPASSE TOUS LES STANDARDS DE
L'INDUSTRIE**

- le plus performant
- le plus silencieux
- le plus complet
- le plus économique
- le plus facile à utiliser
- le moins d'entretien

*Le seul baril qui
répond aux normes
HACCP.*



*Disponible
dans tous
les formats*

NOUVEAU TUYAU ANTI-MICROBIEN

- produit innovateur
- nouvelle technologie
- répond au plus haut standard de l'industrie
- bloqueur ultraviolet
- empêche la formation de bactéries sur les parois internes
- qualité de sève supérieure

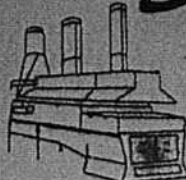


**SPÉCIAL
PRÉ-SAISON**

***Préparez la saison des sucres
avec notre équipe.***

Évaporateurs Dallaire inc.

**LES ÉQUIPEMENTS
D'ÉRABLIÈRE
C.D.L.**



IPL



257, route 279, St-Lazare (Qc) G0R 3J0
Tél.: (418) 883-5158 • Fax: (418) 883-4159