



**ÉQUIPEMENT**  
**NOUVEAUTÉS 2021 DANS LES VTT**

**PRODUCTION**  
**LES DIFFÉRENTS MODÈLES D'AFFAIRES**  
**EN ACÉRICULTURE**

# SOIF D'ESPACE



## RÉSERVOIRS DE TRANSPORT - SILOS D'EAU

**LAPIERRE en partenariat avec Fabrication Drouin vous propose des équipements de qualité supérieure qui augmentent votre efficacité.**

Votre érablière prend du volume et vous avez soif d'espace pour l'entreposage de votre eau d'érable ou de filtrat ? Il faut alors recourir à un équipement qui génère du rendement et auquel vous avez pleine confiance. Voici donc nos nouveaux SILOS D'EAU en acier inoxydable.

Vous trouverez avantageux d'utiliser nos SILOS D'EAU pour au moins trois bonnes raisons : disposer d'un espace d'entreposage adapté à vos besoins, éviter l'agrandissement ou la construction ainsi que l'entretien d'un bâtiment pour installer de nouveaux bassins, et utiliser un équipement ayant son propre système de nettoyage. En complément, vous pouvez également opter pour nos solutions de transport d'eau avec nos RÉSERVOIRS DE TRANSPORT. Ces équipements sont offerts en différentes versions selon les caractéristiques de base, les dimensions et les accessoires inclus ou en option.

**POUR DES CONSEILS, CONTACTEZ NOS EXPERTS.**

Informations disponibles à [www.elapierre.com/silos-deau](http://www.elapierre.com/silos-deau)

**LES ÉQUIPEMENTS LAPIERRE**

99, rue de l'Escale, Saint-Ludger, Beauce, QC G0M 1W0

[elapierre.com](http://elapierre.com) | 819 548-5454

**ÉDITEUR**

La Terre de chez nous  
L'Union des producteurs agricoles  
555, boul. Roland-Therrien, bur. 100  
Longueuil (Québec) J4H 3Y9  
450 679-8483  
magazines@laterre.ca  
www.laterre.ca

**DIRECTEUR**

Charles Couture

**COMITÉ DIRECTEUR**

Serge Beaulieu (PPAQ)  
Hélène Normandin (PPAQ)  
Vincent Miville (FPFQ)  
Pierre-Maurice Gagnon (FPFQ)

**RÉDACTRICE EN CHEF**

Ariane Desrochers

**CHEF DE PUPITRE**

Julie Desbiens

**CORRECTION-RÉVISION**

Anne Felteau

**COLLABORATEURS**

Camille Bonhomme  
Vincent Bouvet  
Caroline Cyr  
Bernard Lepage  
Martin Pelletier  
Marc-André Rhéaume

**CONCEPTION GRAPHIQUE**

La Terre de chez nous  
Judith Boivin-Robert

**DIRECTRICE DE PRODUCTION**

Brigit Bujnowski

**INFOGRAPHIE**

Geneviève Gay, Dana Labonté,  
Chantal Lafond, Nancy Litjens

**PUBLICITÉ**

pub@laterre.ca

**REPRÉSENTANTS**

Sylvain Joubert, poste 7272  
Marc Mancini, poste 7262  
Sans frais : 1 877 237-9826

**TIRAGE ET ABONNEMENTS**

1 877 679-7809

**IMPRESSION**

Imprimerie FL Web

**DÉPÔT LÉGAL**

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

**PHOTO PAGE COUVERTURE**

Gracieuseté

**PROCHAINE PARUTION**

1<sup>er</sup> septembre 2021

**DATE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE**

4 août 2021

**MATÉRIEL PUBLICITAIRE**

11 août 2021

Ce magazine est publié quatre fois par année.  
Dans la présente publication, le générique  
masculin est employé sans discrimination et  
uniquement dans le but d'alléger le texte.



Producteurs  
et productrices  
acéricoles du Québec



Fédération des  
producteurs  
forestiers  
du Québec

# Forêts

DE CHEZ NOUS

## SOMMAIRE

### ÉDITORIAUX

- 4 UNE ANNÉE CHARNIÈRE
- 6 DES ÉRABLES DEBOUT POUR  
UNE INDUSTRIE PROSPÈRE

### ACTUALITÉS

- 8 REPORT DU CONGRÈS / STRATÉGIE NATIONALE D'URBANISME ET D'AMÉNAGEMENT DES TERRITOIRES / SIMPLIFICATION DE LA MESURE DE REMBOURSEMENT DES TAXES FONCIÈRES
- 10 80 000 ENTAILLES POUR LA RELÈVE EN 2021 / ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES PPAQ / ÉLAN DE SOLIDARITÉ POUR LES CABANES À SUCRE

### PRODUCTION

- 12 UN SURVOL DES DIFFÉRENTS MODÈLES D'AFFAIRES EN ACÉRICULTURE

### REVENUS

- 16 BILAN DE LA MISE EN MARCHÉ DU BOIS DE LA FORÊT PRIVÉE

### ÉQUIPEMENT

- 18 NOUVEAUTÉS DANS LES MODÈLES 2021 DE VTT : POLARIS MET LE PAQUET; CAN-AM ET HONDA MISENT SUR LA CONTINUITÉ



### QUAND LA CABANE À SUCRE SORT DE LA CABANE...

PRODUIT PAR EXCELLENCE DU TERROIR QUÉBÉCOIS, LE SIROP D'ÉRABLE A LONGTEMPS ÉTÉ CANTONNÉ À LA FAMEUSE CANNE COMMERCIALISÉE DÈS LES ANNÉES 1950, MAIS IL S'ÉMANCIPE PLUS QUÉ JAMAIS SOUS L'IMPULSION D'UNE NOUVELLE GÉNÉRATION D'ACÉRICULTEURS QUI BRISE LES BARRIÈRES.

À lire en page 25

# UNE ANNÉE CHARNIÈRE

**L**a dernière année en fut une de grands changements pour les producteurs impliqués comme moi. Les rencontres fréquentes en personne à travers la province se sont métamorphosées en réunions virtuelles. Les rendez-vous avec les partenaires, les rencontres avec les élus et ministres, les parutions en commission parlementaire et même l'assemblée générale annuelle de la Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ) se sont tous déroulés par vidéoconférence. Heureusement, nous avons pu continuer à aménager nos lots à bois et à visiter nos forêts afin d'égayer nos esprits et parfois même oublier la pandémie.

Nous avons tous dû, d'une manière ou d'une autre, apprendre à vivre, travailler et communiquer différemment. Je ne veux surtout pas laisser l'impression que nous devons envisager un futur uniquement virtuel. Bien au contraire, le contact humain qui nous rapproche des gens demeure irremplaçable, alors que le langage non verbal qui en découle nous permet toujours de mieux comprendre nos interlocuteurs.

À défaut de n'avoir pu célébrer adéquatement le 50<sup>e</sup> anniversaire de la FPFQ en 2020, nous trou-

verons une occasion pour le souligner. Ainsi, nous entamons ce deuxième cinquantenaire avec la même conviction profonde que notre grande organisation doit poursuivre la promotion des intérêts de tous les producteurs forestiers du Québec, notamment en ce qui a trait à la commercialisation ordonnée du bois.

Ce fut une année charnière pour ce dernier dossier qui a occupé de plus en plus l'esprit de bon nombre de producteurs forestiers. Cette année, la situation s'est avérée très favorable pour les scieurs alors que le prix du bois d'œuvre s'est hissé à un niveau record. Bien sûr, certains acheteurs se sont montrés à quelques égards friands du bois des producteurs, mais parfois moins enclins à rémunérer le travail exigeant de ceux-ci. Nul doute que la situation a nourri un sentiment d'insatisfaction chez de nombreux producteurs qui ne négocient pas collectivement la mise en marché du bois de sciage résineux.

Pourtant, de nombreux outils sont mis à la disposition des producteurs et de leurs plans conjoints pour assurer la prévisibilité de la mise en marché, et ce, au bénéfice des producteurs, de l'industrie forestière, des communautés rurales et de l'État. C'est pourquoi la FPFQ a mis autant d'efforts au cours des dernières années pour soutenir les ambitions des producteurs qui désirent parachever ce projet afin d'établir un partenariat d'affaires solide, mais équitable, avec l'industrie forestière.

Au cours des dernières années, les producteurs forestiers de la Côte-du-Sud et du Sud du Québec ont mis en branle des chantiers pour étendre la couverture de la mise en marché collective au bois de sciage résineux, comme le font déjà les producteurs de plusieurs régions. Après de multiples contestations, les audiences devant la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec sont maintenant complétées.

Après tant de travail et d'attente, nous espérons une décision favorable dans ces deux dossiers. Peu importe le résultat des décisions attendues, je demande à tous les syndicats de producteurs forestiers de s'impliquer activement dès maintenant dans une mise en marché collective et ordonnée de tout le bois. **F**



**PIERRE-MAURICE GAGNON**  
PRODUCTEUR ET PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION  
DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU QUÉBEC

## Événement virtuel du printemps 2021

### À COMPTER DU 8 MAI

- Conférences
- Capsules vidéos sur les nouveautés
- Concours et prix de présences
- Rabais et promotion

Visitez notre page facebook, notre site Web, utilisez le code QR ou visitez [dominiongrimm.ca/fr/evenements.html](http://dominiongrimm.ca/fr/evenements.html) pour en savoir plus sur cet événement en ligne.



VISITEZ L'ÉVÉNEMENT EN LIGNE ET APPRENEZ-EN PLUS SUR NOTRE HISTOIRE ET NOTRE HÉRITAGE.



DE 1881 À AUJOURD'HUI



SUIVEZ-NOUS SUR FACEBOOK

CONSULTEZ NOTRE SITE WEB POUR EN SAVOIR PLUS SUR NOS ÉQUIPEMENTS ET SOLUTIONS D'EMBALLAGE

[www.dominiongrimm.ca](http://www.dominiongrimm.ca) | 1 866 351-2811

# DES ÉRABLES DEBOUT POUR UNE INDUSTRIE PROSPÈRE

**D**ans les derniers mois, les Producteurs et productrices acéricoles du Québec (PPAQ) ont effectué des sorties publiques et des représentations politiques pour protéger les érablières en terres publiques au Québec. Plusieurs ont accueilli avec stupéfaction nos demandes : ils les interprétaient comme un rejet complet des coupes forestières sur les terres publiques. Or, ce n'est pas du tout le cas. À cet effet, je crois qu'il est nécessaire de vous préciser les revendications des producteurs et productrices acéricoles.

Tout d'abord, nous avons dénoncé les coupes forestières excessives à proximité des érablières ainsi que la Stratégie nationale de production de bois du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP). Par la suite, notre organisation a dévoilé un plan présentant les besoins en entailles supplémentaires au Québec d'ici l'an 2080, basé sur une prévision de la croissance de la demande pour les produits d'érable. Ainsi, 120 millions d'entailles supplémentaires seront nécessaires sur le territoire québécois d'ici 2080 afin d'alimenter les marchés mondiaux en produits d'érable. Bien entendu, ces millions d'entailles nécessiteront l'utilisation de la forêt publique : nous prévoyons que 30 % d'entre elles seront sur des terres publiques.



**SERGE BEAULIEU**  
PRÉSIDENT DES PRODUCTEURS  
ET PRODUCTRICES ACÉRIQUES DU QUÉBEC

En somme, les demandes des PPAQ adressées au MFFP se résument ainsi :

- Protéger de 180 000 à 240 000 hectares de forêt publique pour préserver notre ressource. Les PPAQ proposent la création de zones protégées appelées « Aires d'intensification de la production acéricole ». Il s'agit ni plus ni moins d'une approche sylvicole respectant le capital forestier des érablières sur les terres publiques;
- Limiter les traitements sylvicoles dans les zones protégées à des aménagements acérico-forestiers ou à des coupes d'assainissement. Celles-ci doivent être adaptées aux types de peuplement des érablières pour favoriser le maintien de l'érablière à court, moyen et long terme;
- Permettre aux acériculteurs et acéricultrices d'effectuer eux-mêmes les travaux forestiers lorsqu'ils le désirent et que ces travaux se trouvent sur ou à proximité du territoire qu'ils exploitent;
- S'assurer que tous les producteurs et productrices acéricoles puissent avoir accès aux subventions accordées lors de coupes forestières.

Finalement, ce que nous souhaitons, c'est de pouvoir établir une forme de cohabitation entre les producteurs acéricoles et les entreprises forestières. Les forêts du Québec contiennent assez de ressources pour tout le monde. Nous devons prévenir les coupes excessives dans les peuplements d'érables afin qu'ils soient productifs et rentables. Cela prend des dizaines d'années afin que les érables soient non seulement matures, mais également assez nombreux pour justifier leur exploitation.

En terminant, il est intéressant de se rappeler que les érablières sur des terres privées sont protégées par la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ). Ainsi, les propriétaires d'érablières sur des terres privées ne peuvent pas réaliser n'importe quel type de coupes forestières. De leur côté, les érablières sur les terres publiques devraient aussi pouvoir jouir d'une telle protection. C'est ce que souhaitent tous les producteurs et productrices acéricoles du Québec. L'avenir de l'industrie acéricole passe par la sauvegarde des érables en sol québécois. 🌲



Nouveau!

# T17



Système de ranchers flexible pour le transport de grumes de 2 x 2,5 et 2 x 3 mètres

Remorque à double cadre

Nombreuses options offertes



Remorque de faible poids pour une capacité de charge optimale

3 ranchers de série

Taille de grues C7.0 et supérieures

La remorque FARMA T17 est idéale pour le transport de volumes importants et répond aux exigences de productivité les plus élevées. Sa garde au sol de 630 mm et sa faible pression au sol facilitent l'accès à tous les types de terrains. T17 offre une longueur de chargement de 5 400 mm et une surface de chargement de 3,3 m<sup>3</sup>. Malgré sa taille, FARMA T17 est extrêmement flexible et maniable, notamment grâce à son dispositif de direction par cadre articulé à 40 degrés placé très en arrière sur la remorque.

Grâce à son support de ranchers flexible unique, elle peut s'adapter au transport de différentes longueurs de bois. Équipée de série de ranchers courbés classiques, elle est également offerte avec des ranchers de porteur. T17 est compatible avec de nombreuses largeurs de pneus (jusqu'à 710). Des systèmes d'entraînement Robson ou Hydro sont offerts en option. De nombreuses autres options sont offertes sur demande.

Faites votre choix. Nous nous chargeons du reste.

## REPORT DU CONGRÈS



FPFQ

La Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ) a décidé de reporter son congrès à l'année prochaine en raison de la pandémie de la COVID-19 qui sévit toujours. Toutefois, une assemblée générale annuelle sera tenue par vidéoconférence au mois de septembre 2021. Les producteurs forestiers désirant y participer seront informés au moment opportun. **F**



## STRATÉGIE NATIONALE D'URBANISME ET D'AMÉNAGEMENT DES TERRITOIRES

Le ministère des Affaires municipales et de l'Habitation a procédé au lancement de la consultation nationale sur l'urbanisme et l'aménagement du territoire. Cette consultation se soldera par l'adoption de la Stratégie nationale d'urbanisme et d'aménagement des territoires au printemps 2022 qui permettra, entre autres, de favoriser le respect et la mise en valeur des particularités des différents territoires et de renforcer l'attractivité de ces derniers. La FPFQ entend participer activement à cet exercice afin que les orientations de l'aménagement du territoire québécois considèrent l'importance du travail des producteurs forestiers. **F**

## SIMPLIFICATION DE LA MESURE DE REMBOURSEMENT DES TAXES FONCIÈRES

La FPFQ tient à saluer une mesure phare du Budget 2021 dévoilé par le ministre des Finances du Québec, Éric Girard, soit la simplification de la mesure de remboursement de taxes foncières accordée aux producteurs forestiers.

Dans l'objectif de simplifier l'environnement d'affaires des producteurs forestiers, le gouvernement prévoit dorénavant permettre l'obtention d'un remboursement de taxes foncières même si la valeur des travaux d'aménagement forestier de l'année est inférieure au montant des taxes foncières. Le montant du remboursement correspondra alors à 85 % de la valeur des travaux admissibles, jusqu'à concurrence de celle des taxes foncières. Par ailleurs, la simplification éliminera également des formalités administratives pour les producteurs forestiers détenant plusieurs unités d'évaluation en leur permettant de faire une réclamation calculée sur l'ensemble de leurs unités au lieu du calcul actuel se faisant une unité à la fois. **F**

**PORTABLE WINCH**

**TREUILS PORTABLES**  
*Plusieurs modèles disponibles*

★ **Nouveauté 2021** ★

Découvrez notre gamme complète sur  
**WWW.PORTABLEWINCH.CA**

PROPULSÉS par 209320  
**HONDA**

# 2021 EXPO PRINTEMPS EN LIGNE

**JOIGNEZ-VOUS À NOS EXPERTS ACÉRIQUES  
LES VENDREDI 21 ET SAMEDI 22 MAI**  
Venez poser vos questions, nous y répondrons en direct!



**VEN. 21 MAI**

## Dans la cabane à sucre

Séance #1 | 13h00  
RO, Ultrafiltration,  
recherche et développement

Séance #2 | 14h45  
Évaporation et calibration



**SAM. 22 MAI**

## Dans l'érablière

Séance #3 | 13h00  
Chalumeaux, installations de tubulure  
et système de surveillance H2O Monitoring

Séance #4 | 14h45  
Équipement pour la station de pompage  
et les défis du haut vaccum

**2 jours**

de présentations  
constructives et de  
trucs pour optimiser  
vos opérations  
acéricoles!

**De 13h00 à 16h15**

( 1<sup>re</sup> séance à 13h00 | 2<sup>e</sup> séance à 14h45 )

**LES LIENS VERS CHAQUE SÉANCE SERONT  
DISPONIBLES SUR NOTRE SITE WEB**

**4**

**PRÉSENTATIONS  
EN DIRECT**

2x 90 min. chaque jour


## 80 000 ENTAILLES POUR LA RELÈVE EN 2021



Cette année, 80 000 entailles seront offertes au programme d'émission de contingent pour la relève en acériculture. En 2020, les Producteurs et productrices acéricoles du Québec (PPAQ) avaient suspendu cet octroi de contingent en raison de la pandémie et reporté cette émission en 2021. Récemment, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (Régie) a donné son aval aux modifications demandées au programme d'émission de contingent pour la relève. Les PPAQ ont donc procédé à la publication des informations et des formulaires pour l'octroi 2021 sur leur site Web au [ppaq.ca](http://ppaq.ca).


Voici quelques éléments clés :

- La date limite de dépôt des candidatures : 15 juin 2021;
- Tous les candidats qui étaient admissibles en 2020, même s'ils ont dépassé l'âge limite de 40 ans en 2021, le seront pour l'édition 2021;
- Une location d'érablière est dorénavant permise pour soumettre un projet;
- Un plan d'érablière indiquant le potentiel acéricole est obligatoire pour que le projet soit admissible;
- Tous les détails et formulaires sont disponibles sur [ppaq.ca](http://ppaq.ca).

Comme le personnel des PPAQ est majoritairement en télétravail, il est recommandé de communiquer avec eux par courriel au [info@ppaq.ca](mailto:info@ppaq.ca) 


## ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES PPAQ



Le mercredi 26 mai prochain, les PPAQ tiendront leur assemblée générale annuelle (AGA) en format virtuel. Tous les acériculteurs et acéricultrices sont invités à prendre part à ce rendez-vous annuel. Au menu : états financiers, rapport d'activités, élection du président. Également, en début d'après-midi, des spécialistes de la forêt et de l'acériculture participeront à un panel sous le thème *168 millions d'entailles en 2080 : contraintes et opportunités*. Pour plus de détails, visitez le site [ppaq.ca](http://ppaq.ca). 

## ÉLAN DE SOLIDARITÉ POUR LES CABANES À SUCRE



Durement éprouvées par la pandémie au printemps 2020, plus de 70 cabanes à sucre de restauration se sont réunies pour réinventer la saison des sucres 2021. À la fin du mois de février, elles ont lancé la plateforme *macabanealamaison.com*. Les Québécois ont répondu à l'appel en grand nombre, puisque plus de 110 000 boîtes repas ont été commandées sur le site. Les PPAQ ont tenu à soutenir financièrement l'initiative Ma Cabane à la maison. De plus, ils en ont fait la promotion dans leurs différents outils de communications afin d'aider ce secteur de l'érable qui, souvent, est la porte d'entrée pour des milliers de consommateurs de produits d'érable. 

**Poteaux, fils et accessoires à basse et haute tension**



**J.M. POMERLEAU INC.**

Vente et installation de matériel électrique neuf et recyclé  
110, 1<sup>re</sup> Avenue, Saint-Martin, Qc, G0M 1B0

**418 382-5392**

**[www.jmpomerleau.com](http://www.jmpomerleau.com)**

152811



**VIBRESCOPIC PRO**  
Enfonce pieux



**CLOTORMATIC 5RXB**  
Pose clôture



**LOGENET**  
Balayeuse 3 points tracteur avant ou arrière



**BIFACE 350**  
Appointeur de piquet



**ROBOPEL 250**  
Écorceur de piquet



**FERTIDIS PORTÉ**  
Épandeur de compost



**HERBIONET ARBO**  
Brosse de désherbage



**DEROULMATIC**  
Dérouleuse de fil lisse



Broyeur forestier



**CLOTORMATIC PE**  
Pose clôture



**TUNNELMATIC**  
Pose tunnel



Broyeur sur excavatrice



**GB**  
Balayeuse à fumier



EQUIPEMENTS  
FORESTIERS



EQUIPEMENTS  
AGRICLES



EQUIPEMENTS  
VITICOLES/ARBO



EQUIPEMENTS  
ESPACES-VERTS



EQUIPEMENTS  
BTP & INDUSTRIE



STABILISATION  
DES SOLS

## LA GAMME SpaltFix

## Processeurs à bois



PLUSIEURS MODÈLES DISPONIBLES



**SPALTFIX K-415**



**SPALTFIX S-375**  
Avec scie circulaire



www.posch.com



**SPLITMASTER**



**AUTOSPLIT 350**  
Bois d'allumage ou  
bois de chauffage en sac



**HYDROCOMBI  
24 TURBO**



**SPLITMASTER 40 Grue**



**SMARTCUT**  
Scieur automatique



**AUTOLOGGER 420**  
Fendeurs automatique



**SCIE À CHEVALET**  
Avec convoyeur



**SENSOSPLIT 35**



**LAMES  
CIRCULAIRES**

Importateur autorisé au Canada

**GESPRO**  
ÉQUIPEMENT

Un Pro au service des Pros

819 372-6392

gesproequipement.com | info@gesproequipement.com

# UN SURVOL DES DIFFÉRENTS MODÈLES D’AFFAIRES EN ACÉRICULTURE

MARTIN PELLETIER,  
ING. F., AVEC LA COLLABORATION DE LUC LAGACÉ, PH. D.



**U**ne tendance semble se dessiner dans le domaine acéricole depuis quelques années : le regroupement d’entreprises pour les opérations d’évaporation. En effet, nous constatons que l’offre des centres de bouillage se diversifie et que les regroupements entre voisins se multiplient. Pourtant, les pratiques d’affaires en lien avec ces partenariats ne semblent pas bien définies pour tout le monde, et plusieurs questions concernant notamment la répartition des revenus et des dépenses sont régulièrement acheminées au Centre ACER à ce sujet.

**« CE TYPE DE PRATIQUE EST CERTAINEMENT UNE BONNE STRATÉGIE EN CE QUI CONCERNE LE CONTRÔLE DES COÛTS ET DES INVESTISSEMENTS; ENCORE FAUT-IL QUE DES PARTENARIATS « GAGNANT-GAGNANT » SOIENT MIS EN PLACE... »**

Le présent article vise à jeter les bases permettant d’articuler une discussion sur certains enjeux en lien avec les différents modèles d’affaires acéricoles. Toutefois, avant d’aller plus loin, une mise en garde s’impose : les différents modèles d’affaires présentés ici ne constituent pas des recommandations et doivent être mis en œuvre de manière à respecter les règlements en vigueur sur la commercialisation des produits acéricoles.

## TYPES DE PARTENARIATS DE PRODUCTION ACÉRICOLE

Il est possible de réfléchir sur les différents types de partenariat de production acéricole en se basant sur le gradient d'implication des différentes parties :

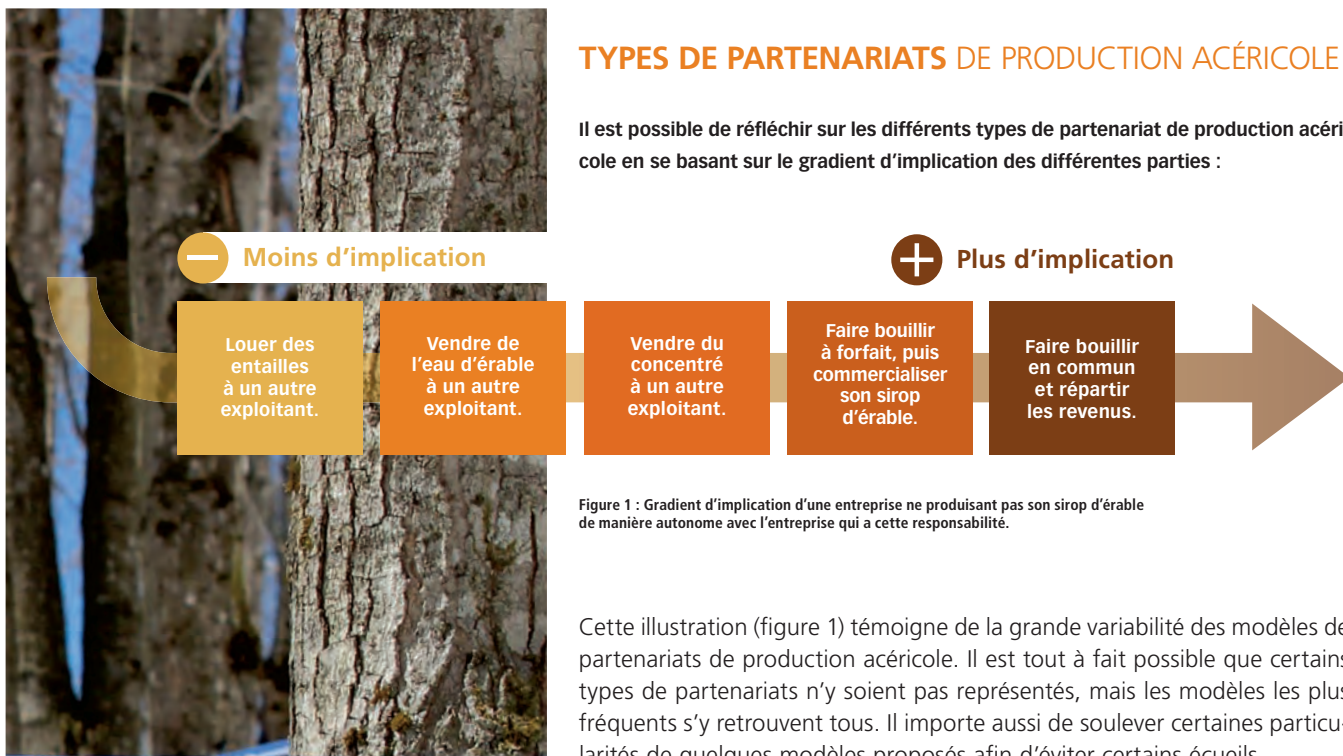


Figure 1 : Gradient d'implication d'une entreprise ne produisant pas son sirop d'érable de manière autonome avec l'entreprise qui a cette responsabilité.

Cette illustration (figure 1) témoigne de la grande variabilité des modèles de partenariats de production acéricole. Il est tout à fait possible que certains types de partenariats n'y soient pas représentés, mais les modèles les plus fréquents s'y retrouvent tous. Il importe aussi de soulever certaines particularités de quelques modèles proposés afin d'éviter certains écueils.

Votre bannière spécialisée | **agrizone**

### LE BON PRODUIT, AU BON MOMENT

#### Lavage extérieur

- Nettoyer le système de tubulure avec une dose l'alcool isopropylique de qualité alimentaire
- On laisse agir tout l'été

#### Lavage intérieur

- Acérineutre, neutralisant à pH pour les eaux usées de lavage des pannes
- Acericlean, détergent sans phosphore et biodégradable
- Acide acétique, approuvée pour la production biologique et biodégradable

<b>Modèles de partenariats</b>				
Éléments à définir	Louer des entailles à un autre exploitant.	Vendre de l'eau d'érable ou du concentré à un autre exploitant.	Faire bouillir à forfait, puis commercialiser son sirop d'érable.	Faire bouillir en commun et répartir les revenus.
<b>Tarif et durée</b> Taux de location par entaille et durée du contrat. Prévoir les ajustements de taux pouvant s'appliquer si le contrat est à long terme.	<b>x</b>			
<b>Équipement</b> Qui est le propriétaire de la tubulure? Qui remplacera et entretiendra la tubulure?	<b>x</b>			
<b>Aménagement forestier</b> Qui est responsable de l'aménagement forestier du boisé sous location?	<b>x</b>			
<b>Travaux d'infrastructure</b> Est-ce que les travaux d'infrastructure permanente ou semi-permanente (station de pompage, chemin, tubulure enfouis) peuvent être réalisés? Si oui, quelles sont les modalités?	<b>x</b>			
<b>Entailage</b> Règle d'entailage à respecter (diamètre et nombre d'entailles par arbre); Date limite pour l'entailage et le désentailage.	<b>x</b>			
<b>Fixation du prix</b> Modalités de fixation du prix en tenant compte de la quantité (volume ou poids) et de la teneur en extrait sec soluble de l'eau d'érable (°Brix).		<b>x</b>		
<b>Coût de transport</b> Modalités et répartition des coûts de transport le cas échéant.		<b>x</b>		
<b>Coût de la transformation</b> Frais liés à la transformation de l'eau d'érable ou du concentré d'eau d'érable en sirop d'érable, en se basant sur la quantité (volume ou poids) et la teneur en extrait sec soluble de l'eau d'érable (°Brix).			<b>x</b>	
<b>Traçabilité</b> Procédures de traçabilité des lots de l'eau/concentré/sirop d'érable produits. Prévoir aussi la méthode de documentation et de transfert de ces informations.			<b>x</b>	
<b>Paramètres de production minimale</b> Quel est le temps d'attente et la température d'entreposage de l'eau d'érable et/ou du concentré d'eau d'érable que nous jugeons acceptables?			<b>x</b>	
<b>Répartition des revenus/dépenses</b> Comment les revenus de sirops d'érable et les dépenses de production seront-ils répartis? Les apports en matière première (volume et teneur en extrait sec soluble de l'eau d'érable ou du concentré d'eau d'érable) de chacune des entreprises devraient être enregistrés.				<b>x</b>
<b>Répartition des pertes</b> Comment les pertes découlant du procédé seront-elles réparties? Quels sont les niveaux de pertes normales acceptées?			<b>x</b>	<b>x</b>
<b>Gestion des risques</b> Comment gérons-nous l'impact sur la qualité pouvant découler de l'utilisation d'une eau d'érable qui risque de produire des sirops d'érable à défauts (généralement les défauts d'origines naturelles, chimiques [surtout pour les producteurs de concentré], bourgeons, filant et certains du code 4)?		<b>x</b>	<b>x</b>	<b>x</b>

## DÉFINIR LES RÔLES ET LES RESPONSABILITÉS DE CHACUN : UNE APPROCHE GAGNANTE

La définition des rôles et responsabilités des différents individus impliqués dans une transaction facilite la mise en commun des différentes étapes de la production du sirop d'érable. Cette méthode permet également de mieux structurer le travail et d'éviter certains écueils. Voici une définition simple des termes « rôle » et « responsabilité » qui semble bien adaptée au contexte de production acéricole.

**Rôle** : fonction générale de l'individu dans l'entreprise et le partenariat de production.

**Responsabilités** : catégories de tâches associées à un rôle et pour lequel le détenteur de ce rôle est imputable.

## RÉPARTITION DES RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Nous essayons généralement d'attribuer les responsabilités à un seul rôle afin d'éviter la confusion et l'inefficacité. Il est important de souligner la présence d'étapes de vérification entre les différents détenteurs de rôles et pour les différentes responsabilités; ceux-ci sont indiqués par un astérisque (\*) dans le tableau de la page 15. Rappelons aussi qu'il s'agit ici de suggestions qui devront être adaptées aux différentes réalités des entreprises acéricoles.


Bien sûr, cette approche peut paraître passablement rigide et ne conviendra certainement pas à tous. De plus, il est possible qu'une personne détienne deux, voire même trois des rôles présentés dans le cadre d'un partenariat de production. Toutefois, les suggestions présentées ici devraient être considérées, en ce qui a trait aux responsabilités, à l'interface des deux détenteurs de rôles différents.

**Exemple de répartition des rôles et responsabilités pour un partenariat de production acéricole hypothétique**

Rôles	Responsabilités potentielles
<b>Responsable de la récolte de l'eau d'érable</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise en place du système de tubulure;</li> <li>• Régie et exploitation du système de tubulure afin de produire une eau d'érable répondant aux attentes du responsable de la préparation d'un concentré d'eau d'érable;</li> <li>• Suivi des volumes et des propriétés de l'eau d'érable récoltée;</li> <li>• Livraison de l'eau d'érable au responsable de la préparation du concentré.</li> </ul>
<b>Responsable de la préparation du concentré d'eau d'érable</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Validation des volumes et des propriétés de l'eau d'érable reçue*;</li> <li>• Opération de l'appareil de concentration membranaire de manière à produire un concentré répondant aux attentes du responsable de la cuisson;</li> <li>• Entretien et suivi des performances de l'appareil de concentration membranaire;</li> <li>• Livraison du concentré d'eau d'érable au responsable de la cuisson du concentré d'eau d'érable afin d'en faire un sirop d'érable.</li> </ul>
<b>Responsable de la cuisson (évaporation) du concentré d'eau d'érable afin d'en faire un sirop d'érable</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Validation des volumes et des propriétés du concentré d'eau d'érable reçu*;</li> <li>• Opération de l'évaporateur de manière à produire un sirop d'érable répondant aux attentes du responsable du conditionnement;</li> <li>• Entretien et suivi des performances de l'évaporateur;</li> <li>• Livraison du sirop d'érable au responsable du conditionnement de celui-ci.</li> </ul>
<b>Responsable du conditionnement et de l'emballage du sirop d'érable</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Validation des volumes et des propriétés du sirop d'érable reçu*;</li> <li>• Opération des appareils de conditionnement (siroptier, bassin de calibration, unité de filtration, unité de remplissage, contenant d'entreposage) de manière à produire un sirop d'érable répondant aux attentes du responsable du conditionnement;</li> <li>• Entretien et suivi des performances des équipements de conditionnement;</li> <li>• Livraison du sirop d'érable pour commercialisation.</li> </ul>

**POUR FINIR**

La multiplication des partenariats de production acéricole semble s'être accélérée ces dernières années. Quelle qu'en soit la raison, ce type de pratique est certainement une bonne stratégie en ce qui concerne le contrôle des coûts et des investissements; encore faut-il que des partenariats « gagnant-gagnant » soient mis en place pour que le tout se déroule bien et satisfasse toutes les parties prenantes. Toutefois, les entreprises cherchant à instaurer ce type de

partenariat de production ne devraient pas hésiter à aller chercher les conseils d'experts afin de bien ficeler ce type d'entente. Il peut être intéressant de contacter des conseillers acéricoles ou des conseillers en gestion d'entreprises agricoles pour s'assurer de bien enligner les démarches. Si vous avez des questions ou des commentaires au sujet de cet article, n'hésitez pas à contacter Martin Pelletier au 819 369-4000, poste 402, ou à [martinpelletier@centraceer.qc.ca](mailto:martinpelletier@centraceer.qc.ca). 





**PRÉSENTS,  
EN TOUT  
TEMPS.**



**Fabrication  
en 36 h**



**Approche  
client inégalée**



**Entreprise 100%  
québécoise**

2565, Route 165, Saint-Ferdinand, Qc, G0N 1N0  
**1 888 428-9921 | [tolevigneault.com](http://tolevigneault.com)**

212202

# BILAN DE LA MISE EN MARCHÉ DU BOIS DE LA FORÊT PRIVÉE

## 2020

VINCENT BOUVET

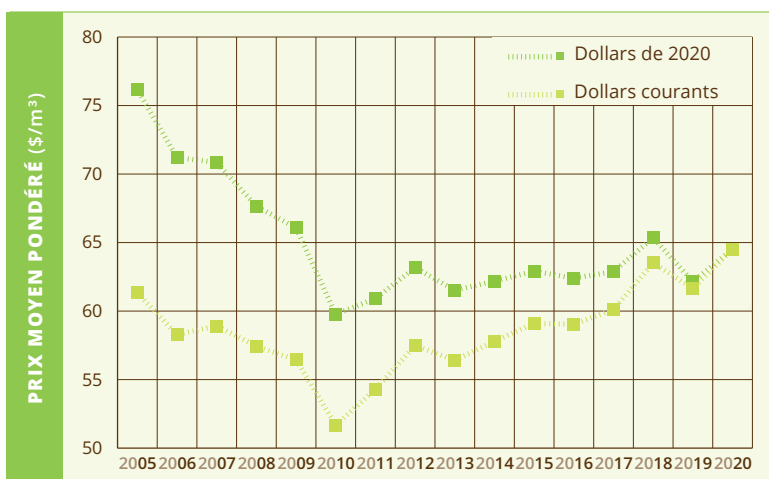
ÉCONOMISTE FORESTIER, B.A., PFPQ

Entre janvier et décembre 2020, les producteurs forestiers visés par les 13 plans conjoints des producteurs de bois du Québec ont mis en marché environ 6,2 Mm<sup>3</sup> de bois, toutes essences confondues. En 2020, 77 % des livraisons de bois en provenance de la forêt privée ont été destinées aux usines de sciage, 14 % aux usines de pâtes et papiers et 9 % aux usines de panneaux et autres utilisations.

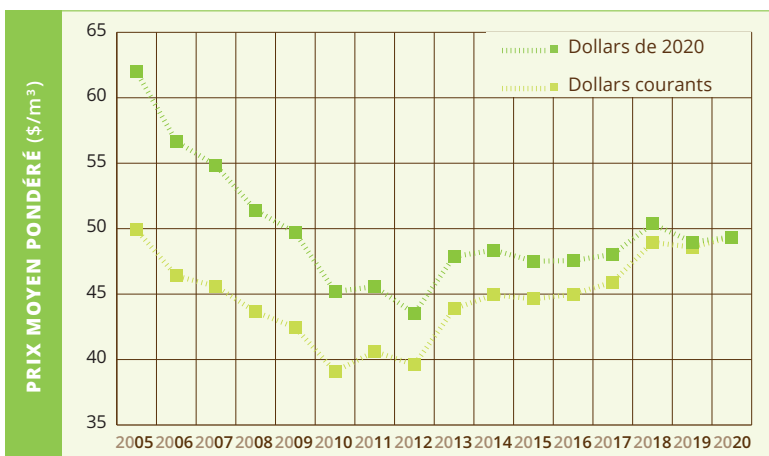
Globalement, 74 % du bois mis en marché provenait d'essences résineuses alors que les feuillus représentaient 26 % du volume des livraisons. La mise en marché de résineux est demeurée stable par rapport à l'année précédente et celle des feuillus a plongé de 16 % en 2020. Ces volumes ne tiennent pas compte de la récolte de bois de chauffage estimée à 1,8 Mm<sup>3</sup>, composée en majorité d'essences feuillues.

La valeur du bois mis en marché en 2020 est évaluée à 397 M\$, ce qui est comparable à l'année précédente. En 2020, le revenu total des producteurs, soit la valeur du bois livré à l'usine moins la somme consacrée au transport et aux contributions aux plans conjoints, s'est chiffré à 304 M\$, en baisse de 9 M\$.

### Évolution du prix moyen pondéré payé pour le bois de la forêt privée (Estimation de la valeur à l'usine incluant les frais de transport)

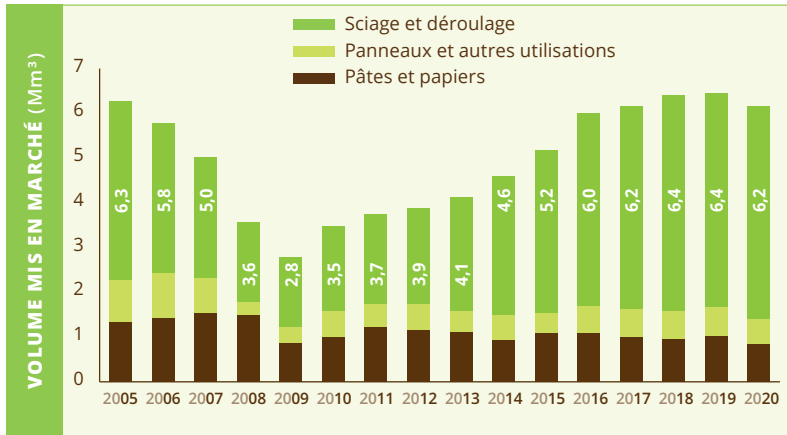


### Évolution du prix moyen pondéré payé pour le bois de la forêt privée (Estimation de la valeur au producteur excluant le transport et les contributions)

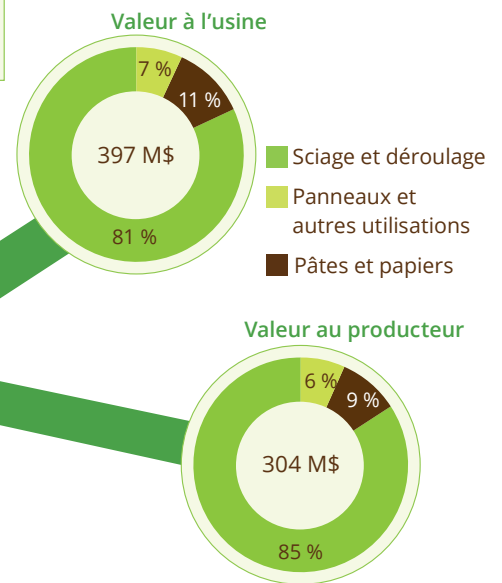




Évolution des livraisons par les producteurs de la forêt privée



Valeur totale du bois mis en marché par les producteurs forestiers du Québec



Volume de bois mis en marché en 2020 par les producteurs de la forêt privée (en m<sup>3</sup> solides)

PLANS CONJOINTS	PÂTES ET PAPIERS	SCIAGE ET DÉROULAGE	PANNEAUX ET AUTRES UTILISATIONS	TOTAL EN 2020	PROPORTION DE LA MISE EN MARCHÉ	TOTAL EN 2019	VARIATION ANNUELLE
Abitibi-Témiscamingue	70 100	210 300	151 800	<b>432 300</b>	7 %	541 100	-20 %
Bas-Saint-Laurent	131 400	903 600	60 000	<b>1 094 900</b>	18 %	1 283 800	-15 %
Beauce	79 900	853 600	2 500	<b>935 900</b>	15 %	780 600	20 %
Centre-du-Québec	31 300	115 900	39 800	<b>187 000</b>	3 %	194 300	-4 %
Côte-du-Sud	58 000	289 700	300	<b>347 900</b>	6 %	427 100	-19 %
Gaspésie	24 800	162 800	11 100	<b>198 700</b>	3 %	200 200	-1 %
Gatineau	0	50 200	54 100	<b>104 300</b>	2 %	137 100	-24 %
Laurentides et Outaouais	1 600	100 600	57 000	<b>159 300</b>	3 %	210 500	-24 %
Lanaudière et Mauricie	3 000	322 900	86 100	<b>412 100</b>	7 %	473 500	-13 %
Pontiac	800	41 500	34 800	<b>77 100</b>	1 %	105 600	-27 %
Québec	82 000	723 500	58 700	<b>864 200</b>	14 %	745 800	16 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean	20 400	294 200	9 000	<b>323 700</b>	5 %	345 800	-6 %
Sud du Québec	328 200	693 500	200	<b>1 021 900</b>	17 %	999 200	2 %
<b>FORÊT PRIVÉE DU QUÉBEC</b>	<b>831 600</b>	<b>4 762 300</b>	<b>565 400</b>	<b>6 159 200</b>	<b>100 %</b>	<b>6 444 500</b>	<b>-4 %</b>

Les facteurs de conversion utilisés pour produire les données peuvent varier d'une région à l'autre. Se référer aux données réelles de chaque syndicat ou office pour plus de précisions. Exclu les ventes des grands propriétaires à leur usine.

Sources : Syndicats et offices de producteurs forestiers

Compilation : Fédération des producteurs forestiers du Québec

## NOUVEAUTÉS DANS LES MODÈLES 2021 DE VTT : POLARIS MET LE PAQUET; CAN-AM ET HONDA MISENT SUR LA CONTINUITÉ

BERNARD LEPAGE,  
COLLABORATION SPÉCIALE

Effet de la pandémie et de l'interdiction de tenir des rassemblements, les Québécois ont investi plus que jamais ces derniers mois dans les activités et les équipements de plein air. Les propriétaires forestiers ne sont évidemment pas restés à l'écart et ont pris d'assaut les concessionnaires de véhicules tout-terrain (VTT).

**À** tel point que les modèles 2020 sont disparus tôt la saison dernière et que leurs successeurs 2021 sont achetés avant qu'ils n'arrivent. « Au fur et à mesure qu'on les reçoit, on doit les livrer, car ils sont déjà réservés. Nous n'en mettons même pas en démonstration », observe Jérôme Pelletier, conseiller chez Performance NC, à Saint-Étienne-des-Grès en Mauricie, un concessionnaire BRP.

Cette effervescence n'est en tout cas pas attribuable aux nouveautés, qui sont peu nombreuses cette année dans l'industrie. « C'est une année de vaches maigres, indique le chroniqueur spécialisé Marc-André Quessy. Les fabricants n'ont pas pu faire de lancement et quand ils le pouvaient, c'était devant un nombre de gens limités. La pandémie est venue déranger tout l'aspect marketing habituel. » Le journaliste souligne également qu'il n'y a jamais autant eu de bonnes machines dans les sentiers. « Si ça se vend bien et que ça ne pète pas, pourquoi changer? » raisonne-t-il.

## BRP PERFECTIONNE SON VISKO-LOK

Le constructeur québécois BRP a apporté peu de modifications à sa gamme de modèles Can-Am cette année. Les Outlander 450/570 (à partir de 7 899 \$), Outlander (à partir de 10 299 \$), Renegade (à partir de 10 399 \$) et DS (à partir de 2 899 \$) pour enfants sont de retour avec sensiblement les mêmes caractéristiques que l'an dernier. Seuls changements, les 450, 570 et 650 sont déclinés en deux nouvelles couleurs cette année : vert tundra et gris granite.

Question de cylindrés justement, les petites motorisations de type 400 ou 500 cc peuvent très bien convenir pour le travail en forêt. « L'exception serait pour déplacer de lourdes charges en terrains difficiles. Dans ce cas, un véhicule avec une plus grosse cylindrée serait avantageux », estime Pierre-Olivier Roy, chroniqueur au site Info Quad. « Et puis les petites motorisations sont moins sujettes à surchauffer », renchérit Marc-André Quessy.

Chef de produits mondial VTT chez BRP, Marc-André Daunais explique que cette gamme de cylindrés moyens, souvent recherchée par la clientèle qui utilise le VTT comme outil de travail, est bien établie dans le marché depuis des années et que de ce fait, les changements relèvent davantage de l'amélioration continue

que des nouveautés techniques. « Ce sont des produits de qualité, durables et confortables », rappelle-t-il.

La seule véritable amélioration mécanique chez BRP a été d'équiper ses plus gros modèles, soit les Outlander X MR 850 et X MR1 000 R ainsi que Renegade XMR 1 000R, du système Visco-4Lok, une évolution de la technologie Visco-Lok lancée il y a une dizaine d'années et installée sur l'ensemble des produits Can-Am. Lorsqu'on appuie sur un bouton, le Visco-4Lok active manuellement le verrouillage du 4 x 4, procurant ainsi une puissance égale aux quatre roues, tout en conservant la sélection de deux ou quatre roues motrices. Il s'agit en fait d'un différentiel de blocage mécanique qui envoie de la puissance directement dans les roues avant tout en permettant au système de direction assistée de demeurer fonctionnel pour procurer une sensation et un contrôle dans le guidon.

Il s'agit d'une option intéressante, estime Pierre-Olivier Roy, toujours dans l'optique d'un propriétaire qui utilise son VTT pour le travail. « Un vrai 4 x 4 est préférable, mais avec le différentiel qui peut être barré, cela offre un meilleur entraînement sur les terrains difficiles. »



### CanAm Outlander 650

Si ce n'est l'introduction de deux nouvelles couleurs, BRP a apporté peu de changements sur ses modèles intermédiaires cette année. Ici, un Can-Am Outlander 650 de l'année 2021 équipé d'un moteur de 62 ch de puissance.



Gracieuseté de Nath Sagala



### CanAm Outlander MAX XT 850

Le Can-Am MAX XT 850 de BRP est équipé d'un treuil d'une capacité de 3 500 lb (1 587 kg).



Gracieuseté de Daren Landry

**« SI TU TE PROMÈNES DANS DES CONDITIONS DIFFICILES OU TU VEUX DÉBUSQUER UN ARBRE, ÇA PREND UNE BONNE TRACTION. LES FABRICANTS ONT DE TRÈS BONS VÉHICULES, MAIS SOUVENT, ILS SONT PAUVREMENT CHAUSSÉS DANS LEUR VERSION DE BASE. C'EST PAS MAL GÉNÉRALISÉ DANS L'INDUSTRIE. »**

– PIERRE-OLIVIER ROY, CHRONIQUEUR

## HONDA MISE SUR SA RÉPUTATION

Du côté de chez Honda, les changements aux modèles 2021 sont aussi plus d'ordre esthétique, confirme Guy Larouche, directeur des ventes chez Évolution X, à Saint-Prime au Lac-Saint-Jean qui dit enregistrer également des ventes record depuis le printemps dernier.

Le constructeur japonais revient donc avec sa déclinaison de modèles Rancher TRX420 (à partir de 8 944 \$), Foreman 520 (à partir de 10 244 \$) et Rubicon 520 (à partir de 11 644 \$). Honda continue toujours de se démarquer dans l'industrie avec sa transmission à double embrayage (DCT) à 5 rapports, à l'inverse des systèmes à courroie et à poulie de la concurrence.

« Une belle technologie extrêmement fiable et qui ne brise pas souvent, abonde le chroniqueur Marc-André Quessy. Par contre, dans un contexte de température très froide, ça n'opère pas toujours bien. »

Dans le cas d'un VTT utilisé pour le travail en forêt, les transmissions à variation continue (CVT) qui équipent les Polaris et les Can-Am font l'affaire, bien qu'elles présentent un point faible. « Si tu arrêtes dans une côte avec 1 000 livres à l'arrière et que tu recules en donnant du gaz sans avoir mis la fonction *low*, tu viens de griller ta courroie », met en garde Marc-André Quessy.

La principale critique qui revient envers les modèles Honda concerne souvent ses performances en termes de vitesse. « Notre véhicule va atteindre 70 km/h contre 90 km/h par exemple pour un Polaris 570, reconnaît Guy Larouche, mais au niveau de la durabilité et de la valeur de revente, ça ne se compare pas », dit-il, évoquant des clients qui roulent encore avec leur VTT acheté il y a 30 ans.

Rappelant la réputation du constructeur d'introduire les nouveautés au compte-gouttes, le chroniqueur Marc-André Quessy ne peut que seconder l'avis du concessionnaire jeannois. « La valeur de revente d'un Honda est environ de 20 à 30 % plus que n'importe quelle autre machine sur le marché. J'en ai déjà vu un avec 28 000 km au compteur être revendu 4 000 \$. C'est probablement le constructeur qui compte sur la clientèle la plus fidèle. »



HONDA

### Honda TRX 520 Deluxe 2021

Le Honda TRX 520 Rubicon possède une capacité de remorquage de 600 kg ou 1 322 lb.



Gracieuseté de Honda



HONDA

### Honda TRX 420 2021

Dans l'industrie du VTT, Honda a la réputation de compter sur les clients les plus fidèles à la marque. Ici, un Honda TRX 420 de l'année 2021.



Gracieuseté de David Fillion

## POLARIS MET LE PAQUET

Si Honda et BRP ont joué la continuité, ce n'est pas le cas de Polaris, qui a sérieusement revampé la famille des Sportsman 450 (à partir de 7 799 \$) et 570 (à partir de 8 299 \$). Les changements sont nombreux chez la marque américaine, à commencer par l'introduction d'un nouveau look. Mais ce sont surtout les améliorations du côté technique qui retiendront l'attention des utilisateurs.

La capacité de remorquage et le dégagement au sol ont été accrus. Les deux modèles de VTT peuvent maintenant tirer une charge maximale de 1 350 lb (615 kg) contre 1 225 lb (560 kg) auparavant. L'espace avec le sol est désormais de 11,5 pouces au lieu de 10,5 pouces dans les cylindrés 450. À ce chapitre, Honda offre, par exemple, 8 pouces de dégagement dans les modèles comparables et 10,5 chez les Outlander 570 de Can-Am. Dans le cas d'un VTT avec un dégagement au sol réduit qui circule sur des terrains accidentés, l'ajout d'une plaque de protection intégrale sous le véhicule peut s'avérer une judicieuse acquisition afin de protéger la mécanique des impacts causés par des pierres ou des souches.

La capacité de remorquage est un élément important à considérer, fait valoir Pierre-Olivier Roy. « Il faut établir nos besoins. Il va servir à débusquer des souches? À remorquer des grosses charges? À aller en forêt uniquement? Cela permet de choisir le modèle avec les bonnes capacités de tire pour faire l'ouvrage. »

Les Sportsman sont aussi maintenant équipés d'une batterie offrant 78 % plus d'intensité que l'ancienne pour des démarrages à froid garantis et une utilisation optimale des accessoires comme un treuil. La batterie a été déplacée sous le porte-bagages avant, offrant ainsi un accès plus facile.

Autre changement important, Polaris chausse désormais ses 450 et 570 de pneus de 25 pouces à six couches au lieu de 4 couches (et 24 pouces dans les 450) dans les modèles antérieurs. Pour le travail en forêt dans des zones accidentées, cette amélioration vient diminuer les risques de crevaison et bonifier la traction. Il s'agit aussi d'un avantage concurrentiel puisque les modèles de base dans les gammes de cylindrés similaires chez Can-Am et Honda sont offerts avec des pneus 4 couches.

## POLARIS

### Polaris Sportsman 570 2020 2021

Polaris est le fabricant qui a apporté le plus de nouveautés cette année. Ici sur la photo, deux Sportsman 570, des années 2020 et 2021.



Gracieuseté de Jack Rousseau

Pierre-Olivier Roy rappelle que la qualité des pneus est importante pour ceux qui utilisent leur VTT comme outil de travail. « Si tu te promènes dans des conditions difficiles ou tu veux débusquer un arbre, ça prend une bonne traction. Les fabricants ont de très bons véhicules, mais souvent, ils sont pauvrement chaussés dans leur version de base. C'est pas mal généralisé dans l'industrie. » Un pneu six couches est essentiel pour le travail en forêt, recommande-t-il.

## NOUVEAUTÉS 2021

### SRX 5800 & 6800

- Avec ou sans cabine
- Poste de conduite réversible
- 5800 : 52 HP
- 6800 : 66 HP



### Antonio Carraro:

## Le tracteur passe-partout.

Petit-Puissant-Performant.

L'équipement idéal pour l'entreprise de forêt privée ou d'érablière.

### SN 5800 et 6800 V

- 5800 : 52 HP
- 6800 : 66 HP



### TRX 5800

- Avec ou sans cabine
- 52 HP



Financement ou location disponible  
CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATION

### ANTONIO CARRARO CANADA

Dirigé par Distribution Importation Jean Gagnon Inc.  
179 St-Laurent, Maskinongé, QC J0K 1N0  
819 626-0166 | info@antonlocarraro.ca

Nous contacter pour connaître le concessionnaire  
le plus prêt de vous au **819 626-0166**

# POLARIS

**Polaris Sportsman 850 2021**

---

**Le Sportsman 850 de Polaris est équipé d'un moteur de 78 ch de puissance.**



Gracieuseté de Steven Deshaies

Enfin, pour les modèles équipés du système de freinage moteur (EBS), Polaris a amélioré sa technologie afin de permettre une mise en marche en douceur à basse vitesse, une option appréciée pour le travail dans des sentiers étroits ou une cour ou pour faire marche arrière avec une remorque.

Directeur des ventes chez Motosport 4 Saisons, concessionnaire Polaris à Trois-Rivières, Alain Roy explique que parallèlement à ces nouveautés, le manufacturier a aussi joué avec les groupes d'option, de sorte qu'il est désormais plus économique

pour le client d'équiper son véhicule en le commandant directement de l'usine plutôt que chez le détaillant.

« Ça part tellement rapidement qu'on a de la difficulté à tenir des inventaires. En raison de ce contexte, Polaris permet depuis août dernier aux clients de faire des précommandes directement à partir du site Web. Avant d'être exposé dans une salle de montre, ton VTT va arriver chez vous directement de l'usine », souligne Alain Roy, vantant les qualités conviviales du nouveau site de Polaris, qui permet littéralement de configurer et de visualiser son futur véhicule.

Enfin, les deux chroniqueurs estiment que tout bon VTT destiné au travail doit comprendre deux accessoires essentiels : un treuil et un coffre de rangement. « Un treuil, ce n'est même pas optionnel, lance Marc-André Quesy. Tu ne sais jamais ce qui va arriver. Tu es pris aux essieux et à 20 km de ton pick-up? C'est lui qui va t'aider à sortir. » Quant au coffre de rangement, il est possible de dénicher de bons modèles à moins de 500 \$, souligne-t-il. « Et là-dedans, tu dois retrouver les éléments essentiels : de l'eau, de la bouffe, une corde, des outils et une trousse de premiers soins. »



**INDUSTRIES**  
Renaud Gravel



**GRAVEL**  
DISTRIBUTION

**1-888-299-1748**  
[www.indgravel.com](http://www.indgravel.com)

St-Cléophas-de-Brandon  
T 450.889.2794  
[info@indgravel.com](mailto:info@indgravel.com)



**TAJFUN**



**BERCI**



**TREUIL FORESTIER**



**PROCESSEUR À BOIS**





**BROYEUR MULTIFONCTIONS**



**TÊTE DE BROYAGE HYDRAULIQUE**



**DÉBROUSSAILLEUSE HYDRAULIQUE**

211811


- |  |   |  |   |  |   |  |
|--|---|--|---|--|---|--|
| <p><b>AMOS, QC</b><br/>Équipements NordMax Inc.<br/>819-732-6296</p>               | <p><b>AMQUI, QC</b><br/>Agrizone - La Coop Matapédiaenne<br/>418-629-2000</p> | <p><b>CHICOUTIMI, QC</b><br/>Zone Kubota<br/>418-698-1188</p>                          | <p><b>GATINEAU, QC</b><br/>Agritibi RH Inc<br/>819-669-4660</p>                             | <p><b>DOLBEAU-MISTASSINI, QC</b><br/>Moteur Dolbeau &amp; Équipements sur demande<br/>418-276-1874</p> | <p><b>LAVAL, QC</b><br/>Machineries Trackto<br/>514-316-0340</p>                  | <p><b>NOTRE-DAME-DES-PRAIRIES, QC</b><br/>Entreprise A. Laporte et Fils<br/>450-756-1779</p> |
| <p><b>RIMOUSKI, QC</b><br/>Coop Purdel - Performance Rimouski<br/>418-722-7414</p> | <p><b>SHERBROOKE, QC</b><br/>Équipements R.M. Nadeau<br/>819-846-6828</p>     | <p><b>ST-ANDRÉ-DE-KAMOURASKA, QC</b><br/>Garage N. Thiboutot Inc.<br/>418-493-2060</p> | <p><b>STE-ANNE-DE-LA-PÉRADE, QC</b><br/>Le Groupe Lafrenière Tracteurs<br/>418-325-2446</p> | <p><b>STE-CLAIRE BELLECHASSE, QC</b><br/>Garage S. M. Audet Inc.<br/>418-883-3926</p>                  | <p><b>ST-JOSEPH-DU-LAC, QC</b><br/>Équipements Lavallée Inc.<br/>450-473-4144</p> |  |

## ANNÉE RECORD CHEZ LES ÉQUIPEMENTS WOODY

Spécialisés dans la fabrication de produits forestiers et agricoles, Les Équipements Woody ont vu leurs affaires suivre la même tangente que celles des concessionnaires de véhicules motorisés ces derniers mois. « Cette année, les gens en ont profité pour faire des travaux sur leur terre et ça s'est répercuté sur notre production », lance Jérôme Labbé, copropriétaire avec son frère Sébastien de l'entreprise beauceronne basée à Saint-Odilon.

Les Équipements Woody développent depuis plusieurs années des produits spécifiquement pour les propriétaires de VTT. Leur remorque-chargeuse forestière 90-HD est un de leurs meilleurs vendeurs, confirme Jérôme Labbé. Équipée d'un mat de 9 pi, d'un grappin de 28 pouces d'ouverture et pouvant pivoter sur 360 degrés, la chargeuse est montée sur une remorque de 8 pieds de chargement et 52 pouces de largeur. À 63 pouces de hauteur à son maximum, elle est idéale pour les travaux dans les érablières où elle se faufile sous les tubulures.

« Elle peut être tirée par un VTT de 400 cc, mais il faut que ce soit associé à de belles conditions, que ça ne soit pas trop montagneux. Idéalement, je recommande un 500 cc et plus », explique l'entrepreneur beauceron. L'introduction, il y a une douzaine d'années, d'un essieu hydraulique sous la remorque pouvant être déplacé de 24 pouces pour ajuster le poids sur le timon du VTT explique le succès de la 90-HD. « Les ventes ont explosé depuis cette innovation. On en fabrique une centaine par année qu'on distribue dans notre réseau au Québec, en Ontario, dans les Maritimes et dans le Nord-Est des États-Unis. »



### Chargeuse HD-90

Conçue pour les VTT, la chargeuse HD-90 peut être équipée d'un treuil d'une capacité de 4 000 lb (1 814 kg).



Gracieuseté des Équipements Woody




### Remorque V 407

La remorque de la Série V 407 des Équipements Woody vient avec quatre pneus de 23 pouces et six plis.



Gracieuseté des Équipements Woody

Autre produit qui a été très populaire cette année auprès des propriétaires de VTT, la remorque à benne basculante de la Série V 407. D'une capacité de 3 tonnes et mesurant 36 pouces de largeur par 84 pouces de longueur, elle se caractérise aussi par un essieu mobile. Contrairement à la remorque HD-90, celle-ci peut être déplacée de façon manuelle en fixant les boulons à l'emplacement désiré. La benne peut être basculée par une commande électrique. « Tu n'as pas besoin de débarquer de ton véhicule, note Jérôme Labbé. C'est pratique pour le transport de gravier, l'entretien de tes chemins. On en a vendu une quarantaine de ce modèle cette année », conclut-il. 

Toujours avec vous.

# La Terre

DE CHEZ NOUS




L'application est propulsée par




## Abonnez-vous dès maintenant

LaTerre.ca 1 877 679-7809

# Smart SURFACE Tools™

La gratte qui fait son chemin



**Aussi bien d'avant qu'à reculons**



- ✓ Rectifie toutes les surfaces non asphaltées
- ✓ Répare les trous, les nids de poule, les bosses et les sillons
- ✓ Sépare la surface des roches et débris
- ✓ Nivelles, resurface et compacte le sol
- ✓ Effectue le façonnage des chemins en gravier
- ✓ Étends, nivelles et compacte du nouveau matériel
- ✓ Donne une courbure à la route
- ✓ Et bien plus encore !



**Les Équipements Wil-Be**  
depuis 1969

440, chemin Ville-Marie  
Lévis (Québec) G6C 1B5  
418 833-2821 | 1 888 633-2821

Demandez votre Démonstration Gratuite

**Smart SURFACE Tools™**    .com

Bastien Bernier  
Cell : 418 952-3142  
bastienbernier@wil-be.qc.ca

**Conçu et fabriqué au Québec**

Notre concept unique de gratte offre une diversité de formats, de largeurs et de poids afin qu'elle convienne spécifiquement à la capacité de votre tracteur et de vos travaux.

# QUAND LA CABANE À SUCRE SORT DE LA CABANE...



PRODUCTION

Produit par excellence du terroir québécois, le sirop d'érable a longtemps été cantonné à la fameuse canne commercialisée dès les années 1950, mais il s'émancipe plus que jamais sous l'impulsion d'une nouvelle génération d'acériculteurs qui brise les barrières.

BERNARD LEPAGE,  
COLLABORATION SPÉCIALE



Gracieuseté du Domaine du Cap

Zoé Bisailon et Nicolas Baron, de l'érablière Domaine du Cap.

## DOMAINE DU CAP – ACTON VALE

Attrapé au vol dans sa voiture entre deux clients, Nicolas Baron confie n'avoir qu'un seul objectif : « On essaie d'amener les gens à consommer du sirop d'érable 12 mois par année. » Avec sa conjointe Zoé Bisailon, il dirige le Domaine du Cap, à Acton Vale, une érablière de 8 500 entailles.

Ce qui démarque leur entreprise, c'est la multitude de produits dérivés – plus d'une cinquantaine – et leur site Web transactionnel doublé d'un service de livraison presque partout au Québec qui a fait exploser les ventes dans la dernière année. « Nous sommes en ligne depuis 2017 et on gagne de la clientèle d'année en année. »

La livraison gratuite pour les commandes de 35 \$ et plus à période fixe dans deux régions du Québec (Ville de

Québec et Lévis jusqu'à la Rive-Sud de Montréal) couvrant près de 50 % de la population de la province n'est pas étrangère à leur succès. « On a développé un beau réseau de livraisons avec des entreprises comme Purolator pour couvrir les autres régions. On travaille maintenant à améliorer les tarifs de livraison, à voir de quelle façon on peut se rendre plus disponibles et accessibles pour les clients. »

L'entreprise exploitant également une distillerie, Nicolas Baron a mis en marché un vin à l'érable et lancé en mars dernier le premier gin québécois à l'érable. « On essaie de sortir du traditionnel, mais pas complètement, parce que ça demeure la base. Il faut que la cabane à sucre, ça reste réconfortant », conclut-il avant de reprendre la route.



## LES SUCRERIES DL – LAC-ETCHEMIN



Gracieuseté des Sucreries DL

Très présentes sur les réseaux sociaux, Les Sucreries DL se démarquent par leurs photos raffinées mettant en vedette leurs produits fins.

Lorsque Natacha Lagarde et son conjoint Sébastien Descôteaux ont commencé à vendre leurs produits de l'érable en ligne il y a neuf ans, ils se faisaient accueillir par des haussements d'épaules. « On nous prenait pour des illuminés », se rappelle-t-elle en riant. Aujourd'hui, Les Sucreries DL écoulent exclusivement leurs produits par l'intermédiaire du Web et des médias sociaux.

« On a créé des comptes sur Facebook, Instagram et Pinterest », poursuit l'acéricultrice, qui alimente elle-même les plateformes. « Chaque média a sa clientèle. Facebook, c'est M. et Mme Tout-le-Monde. Instagram, c'est les restaurants et les boutiques. Pinterest, ça va être les recettes. On veut vendre un produit ou le faire découvrir? Le contenu du message et le choix du média seront différents selon ce qu'on veut faire », poursuit Natacha, qui a cofondé le site *Agrimom.ca* justement en compagnie d'une stratège en médias sociaux qui l'avait initiée à cet univers il y a quelques années.

Dans son érablière de 4 500 entailles à Lac-Échemin, le couple Descôteaux-Lagarde propulse encore plus loin cette exploration du marketing en ligne en diffusant des vidéos mettant en vedette ses enfants, Lyana et Pierre-Olivier. « Ce sont de petits clips amusants qui sont montés par ma fille. Le ton est ludique. On répond à des questions comme "Y a-t-il du beurre dans le beurre d'érable?". Les réseaux sociaux, quand c'est bien fait, ça peut rapporter », estime Natacha Lagarde, qui ouvrira cet été une « vraie » boutique pour accueillir la clientèle.

## ÉRABLIÈRE URBAIN SAINTE-JULIENNE

En novembre dernier, quelques jours à peine après la publication Facebook annonçant la mise en vente d'un calendrier de l'avent composé de petites douceurs à l'érable, Érablière Urbain retirait son post. « On était en rupture de stock, lance Normand Urbain. C'était un beau produit, mais fait à la main un par un par ma conjointe. Les quantités étaient limitées. »

L'érablière de 8 500 entailles à Sainte-Julienne, dans Lanaudière, prévoyait lancer un site Web transactionnel en 2021, mais la pandémie a fait que des énergies y ont été consacrées dès l'an dernier. Et l'investissement a valu le coup. « On a plus de 2 000 abonnés à notre page Facebook. On fait des concours de participation et souvent, ceux qui remportent un prix deviennent des clients réguliers ou nous recommandent à des amis. »

Normand Urbain fait une profession de foi envers le sirop d'érable qu'il veut voir consommé à longueur d'année. « Moi, je pense que tout le monde devrait y avoir accès. Ma mère, qui a déjà remporté le titre de Maître Sucrier, disait qu'il devait y en avoir pour tous les goûts et tous les genres. Du suçon à 50 ¢ à l'emballage cadeau à 100 \$ . »

Le calendrier de l'avent de l'Érablière Urbain reviendra sans doute en 2021, mais Normand Urbain et sa conjointe réfléchissent à un modèle moins exigeant à concevoir. « Moi, je vois ça comme un produit qu'on pourrait exporter aux États-Unis et en Europe. Un calendrier québécois avec des produits de l'érable! Imaginez l'image », entrevoit-il.



Gracieuseté de l'Érablière Urbain

La cinquantaine de calendriers de l'avent composés de gourmandises à l'érable de l'Érablière Urbain se sont envolés comme des petits chauds.

## VIRGIN MADY – BURY

Qu'est-ce qui survient lorsqu'on marie des produits de niche comme le whisky et le café à du sirop d'érable? Une série de quatre élégantes petites bouteilles de 200 ml signée Virgin Mady. À la tête de l'érablière de 30 000 entailles à Bury, en Estrie, André Perron et sa conjointe Marielle Quirion ont innové il y a deux ans en lançant le premier sirop d'érable au Québec vieilli en fût de chêne de whisky.

« J'en ai d'abord importé huit de la distillerie Jack Daniel's aux États-Unis. On a fait plusieurs tests pour arriver à un juste équilibre », raconte l'acériculteur dont le sirop vieilli six mois en fût de chêne a remporté le coup de cœur de Ricardo l'an dernier. Cette année, André Perron a sorti une version vieillie un an, un peu plus relevée.

L'innovation n'est jamais bien loin chez Virgin Mady, puisqu'une fois utilisés, les fûts de chêne sont démantelés en vue d'être séchés avant d'être transformés en copeaux de bois. « On s'est associé à un fumoir du coin qui se sert de nos copeaux pour fumer notre sirop d'érable. C'est super intéressant comme produit. »



Gracieuseté de Virgin Mady

L'ensemble de quatre sirops de spécialité de Virgin Mady est distribué dans un réseau de plus d'une centaine de détaillants au Québec et en Ontario.

Enfin, le couple d'acériculteurs a développé un quatrième produit en association avec une brûlerie en infusant son sirop avec du café biologique. « C'est comme prendre un petit expresso », illustre André Perron, qui conseille de l'utiliser sur

de la crème glacée ou du gâteau.

Et Virgin Mady? « Mady, c'est ma mère Madeleine qui a commencé à transformer les premiers produits de l'érable en 1966. Et Virgin, ça nous ramène à l'eau d'érable : un produit pur et simple. »



**MEMPROTEC**  
Fabricant d'osmose pour érablières

L'AUTOMATISATION LA PLUS INTELLIGENTE DE L'INDUSTRIE

PORTES OUVERTES VIRTUELLES  
Du 1<sup>er</sup> mai au 31 mai  
Obtenez le meilleur prix de l'année

2021



Osmose inverse

Châssis et plomberie en acier inoxydable



### MemPro 4 000 HI-SS

- Complètement automatisé
- Conception unimodulaire
- Possibilité d'expansion jusqu'à 8 membranes et 4 pompes haute pression
- Recirculation positive sur les membrane



### MemPro 600-SS

- Compacte
- Bolte électrique et cuve de lavage en acier inoxydable
- Possibilité d'expansion à 2 membranes
- Conductivimètre inclus



### MiniPro 100-SS

- Économique et compacte
- Protection contre le gel par drainage
- Peut être placé à l'horizontale sur bassin ou à la verticale
- Faible consommation électrique (120 V)



# PAS DE STRESS

**À CHAQUE RENDEZ-VOUS, ON S'ENGAGE À  
VOUS LIVRER LES 4 PROMESSES QUI FONT  
DE NOTRE RÉSEAU UN LEADER MONDIAL.**



## **PRIX SANS STRESS**

*Point S offre le juste prix sur les pneus neufs, rechapés, industriels et agricoles ainsi que l'entretien et la gestion des pneus de vos véhicules de tous les jours. Et vous savez d'avance combien l'entretien de votre véhicule va vous coûter.*



## **SERVICE D'URGENCE 24H/24, 7J/7**

*Point S sait que votre temps est précieux. C'est pourquoi Point S vous offre un service d'urgence 24h/24, 7j/7\*, même les jours fériés. Appelez 1 866 SOS-PNEU*



## **TRANSPARENCE EN TOUS POINTS**

*Rien ne sera fait sur votre véhicule ou équipement sans que vous soyez informé et que vous ayez donné votre accord.*



## **SERVICE APRÈS- VENTE GARANTI**

*Point S prend soin de ses clients. Le service après-vente garanti comprend le resserrage des roues et la recherche des causes de vibration et d'usures inégales sans frais supplémentaires\*\*.*



**1 866 SOS-PNEU**  
**POINT-S.CA**

\* Offre valide chez les détaillants participants seulement. \*\* La recherche des causes et vibrations et d'usures inégales comprend un maximum d'une heure de recherche sans frais sur l'achat de vos pneus neufs chez l'un des détaillants Point S. Offre valide chez les détaillants participants. Point S se réserve le droit de modifier ou de mettre fin à cette offre en tout temps et sans préavis.

## LA TROISIÈME COULÉE SAINT-SYLVESTRE

Comme acériculteur, il manquait un élément à Pascal Jacques pour être pleinement satisfait : le contact avec les consommateurs. Le producteur de Saint-Sylvestre, dans Lotbinière, a eu l'idée en 2019 de vendre du sirop en vrac. « Les gens apportent leur contenant de verre ou de plastique et choisissent leur préféré : doré, ambré ou foncé », explique-t-il.

Pour établir son prix, il se base sur celui fixé par les Producteurs et productrices acéricoles du Québec. « Actuellement, c'est 41 \$ du gallon pour du doré ou ambré. Je me garde 1 \$ ou 2 \$ pour couvrir mes frais de la main-d'œuvre et de la boutique. Mais l'idée, c'est que ce prix n'a pas d'impact pour moi et en même temps, il permet à des gens d'en consommer alors qu'ils ne le font pas normalement parce qu'ils trouvent que c'est trop dispendieux à l'épicerie. »

Pascal Jacques vend environ une centaine de gallons de sirop d'érable en vrac chaque saison. « On est ouverts en mars et avril seulement, les samedis et dimanches. On respecte évidemment les consignes sanitaires. J'appelle ça un commerce de proximité. La cabane à sucre, ça fait partie de nos gènes, nous, les Québécois. Ils aiment venir eux-mêmes à la cabane, le goûter. Et moi, ça me permet de créer un contact que je n'aurais pas comme producteur qui vend son sirop à la fédération. »



Pascal Jacques et Renée Thibodeau, de l'Érablière La Troisième Coulée.

Gracieuseté de La Troisième Coulée


## L'AVIS DE LA SPÉCIALISTE

« Enfin, la cabane sort de la cabane », s'exclame Isabelle Marquis, spécialiste en communication et en marketing agroalimentaire qui collabore notamment à l'émission L'Épicerie. Interrogée sur l'émergence d'un phénomène dans l'industrie acéricole québécoise, elle ne s'en étonne pas.

« Nous sommes clairement depuis quelques années dans une mouvance d'innovations qui prend différentes directions. Il y a notamment la montée du bio, qui était marginal il y a une dizaine d'années. Je vois vraiment un départage de plus en plus franc entre l'offre traditionnelle et l'offre gourmet, autant dans le marché du détail que dans la restauration. »

Isabelle Marquis note qu'une nouvelle génération d'acériculteurs a envie de redonner ses lettres de noblesse à un produit qu'on avait banalisé jusqu'à un certain point, parce qu'il était tellement imprégné dans notre culture culinaire. « Ils ont envie de partager leur expertise et leur fierté avec les gens. »

Elle constate notamment une sophistication de l'offre. « Comme pour le café et le chocolat, par exemple, on voit maintenant apparaître des coffrets de dégustation à l'érable. Les acériculteurs expérimentent et sortent du classique sucré-salé. On le retrouve par exemple infusé au chipotle. Ça permet de se servir du sirop comme un ingrédient culinaire pour cuisiner les plats principaux et non juste les desserts. »

Médias sociaux, transactions en ligne, emballage raffiné : la cabane à sucre passe à un autre niveau. « S'il y a un produit au Québec dont l'image est figée dans le temps, c'est bien le sirop avec sa canne traditionnelle. Avec le Web, ça permet d'explorer l'offre et le savoir-faire de chaque érablière. On vient d'abolir les frontières géographiques », conclut celle qui croit qu'à moyen terme, on arrivera à découvrir le sirop d'érable selon la provenance de son terroir, c'est-à-dire de sa région d'origine, comme on le fait pour le vin. 

## ÉRABLIÈRE LA COULÉE SUISSE / ÉRABLEMENT BON FRELIGHSBURG

Un camion de rue offrant exclusivement des produits à l'érable! Fallait y penser, et c'est l'idée développée par Julien Dupasquier, de l'Érablière La Coulée Suisse, à Frelighsburg en Montérégie.

« Mon produit vedette, c'est la poutine servie avec des garnitures cuites à l'érable comme du bacon, du jambon, de la saucisse », déclare le jeune entrepreneur. Pour demeurer dans le concept du food truck et de la cuisine rapide, le menu se veut simple, mais irrésistible pour les dents sucrées : beignets, queues de castor, slush, barbes à papa, cafés glacés, pop corn... mais le tout à saveur d'érable.

Le véhicule se déplace sur la Rive-Sud de Montréal au gré des invitations. « On faisait les expositions agricoles et les fêtes, mais avec la pandémie, on se déplace maintenant sur demande. On a développé un partenariat avec les municipalités. Elles nous invitent et on partage les profits avec le service des loisirs de la place. »

En 2017, Julien Dupasquier comptait 3 300 entailles, mais aujourd'hui, son eau d'érable coule dans les tubulures de 26 000 entailles. « Je transforme et vends moi-même environ 70 % de ma récolte, soit dans mon camion ou à ma boutique à Saint-Jean-sur-Richelieu. Mon objectif, c'est d'arriver à 100 % », raconte-t-il. Et il semble bien en voie d'y arriver, car en juillet, il ouvrira un second point de vente à Saint-Bruno-de-Montarville. En novembre dernier, il a modifié l'appellation de son entreprise pour Érablement bon, un nom à consonance plus québécoise. « Je garde quand même La Coulée Suisse parce que j'ai l'idée d'exporter un jour mon sirop d'érable là-bas, dans mon pays d'origine. Je suis un gars qui essaie beaucoup. J'analyse et je me concentre sur ce qui fonctionne bien », conclut-il.



Gracieuseté de La Coulée Suisse

Le camion de rue de La Coulée Suisse / Érablement bon se promène de municipalité en municipalité, sur la Rive-Sud de Montréal.

# DUCAR

ÉQUIPEMENTS MOTORISÉS

Un équipement de qualité qui correspond à vos besoins.

## Scies à chaîne

Lame de 16 à 18 pouces  
Moteur de 37 à 51 cm<sup>3</sup>



À partir  
de 199 \$ \*

## Déchiqueteuse à bois

Moteur Ducar de 420 cm<sup>3</sup> (15 cv)  
Démarreur électrique  
Capacité de déchiquetage : 12,7 cm (5 po)  
Réservoir de carburant : 6,5 L (1,7 gal)



À partir  
de 2079 \$ \*

## Déchiqueteuse de souches

Moteur Ducar de 420 cm<sup>3</sup> (15 cv)  
Démarreur électrique  
Profondeur de coupe : 33 cm (13 po)  
Hauteur de coupe : 56 cm (22 po)  
Frein à tambour, 2 courroies en V, embrayage centrifuge  
8 dents en carbure



À partir  
de 1499 \$ \*

## Fendeuses à bois

Fendeuse à bois 25, 28 ou 35 tonnes  
Moteur Ducar de 196 cm<sup>3</sup> (6,5 cv) ou 420 cm<sup>3</sup> (15 cv)  
Opération horizontale / verticale, pompe de 14 GPM ou 17 GPM  
Support de bûches inclus, roues de 16 pouces  
Remorquage: boule de 2 pouces avec chaînes de sécurité



À partir  
de 1749 \$ \*



Suivez-nous sur Facebook : [www.facebook.com/mticanada](http://www.facebook.com/mticanada)

Consultez le [www.mticanada.ca](http://www.mticanada.ca) pour trouver un marchand près de chez vous.

(\*) Les prix n'incluent pas les taxes et la livraison.

Les offres, les photos, les prix et les spécifications sont sujets à modifications sans préavis.

**MTI**  
CANADA

# SCIERIE MOBILE SM310-DLE DUCAR



## SCIERIE MOBILE SM310-DLE DUCAR 15 CV

À partir de **4899\$\***

### CARACTÉRISTIQUES

Moteur Ducar 15 cv EPA  
Démarreur électrique  
Pour des arbres jusqu'à **31 pouces**  
de diamètre et d'une longueur de **16 pieds**  
Dimensions de la lame :  
156 po x 1-1/4 po x 0,042 po

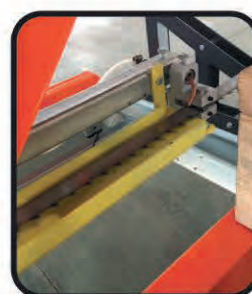
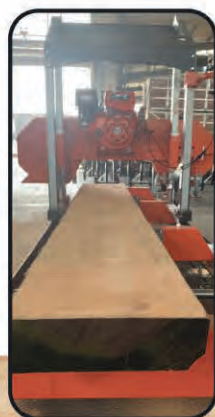
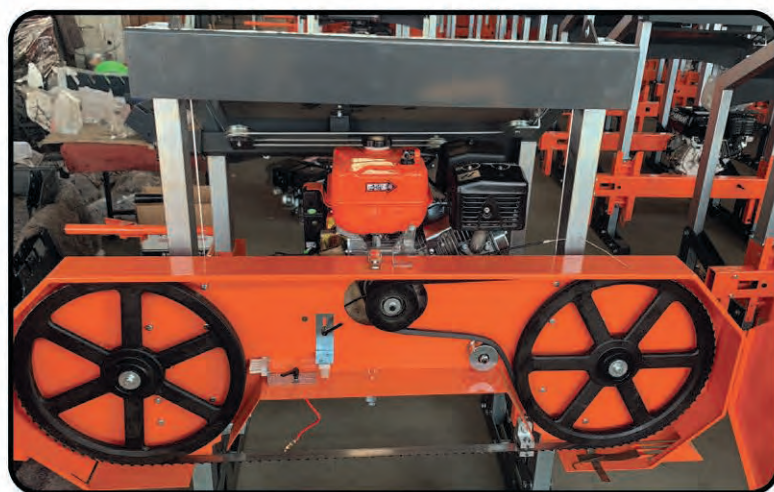
### INCLUS

Extension de 2 mètres (6 pieds 6 pouces)  
Tendeur de lame (voir photo)  
Couvre-lame (voir photo)

### AUTRE MODÈLE DISPONIBLE

**SM260**, moteur DUCAR 13 cv,  
pour arbres jusqu'à **26 pouces** de diamètre  
À partir de **3899\$\***

**OPTION : REMORQUE  
HORS ROUTE GALVANISÉE  
À partir de 2999\$\***



couvre-lame



Tendeur de lame

213413

Téléphone sans frais : 1 800 463-4398 | Courriel: info@mticanada.ca

(\* Les prix n'incluent pas les taxes et la livraison.

Les offres, les photos, les prix et les spécifications sont sujets à modifications sans préavis.



# PORTES OUVERTES VIRTUELLES

DU 1<sup>er</sup> MAI  
AU 31 MAI 2021

- **VIDÉOS EXCLUSIVES**  
sur nos nouveautés et les dernières tendances acéricoles
- Première édition du nouveau magazine  
**LA TECHNIQUE CDL**, disponible fin mai

Concours avec achat :

**25 000\$**  
en équipements CDL à gagner!

Du 14 mai au 21 mai seulement

**LIVRAISON GRATUITE** sur les  
commandes en ligne de 250\$ et plus

[webstore.cdlinc.ca](http://webstore.cdlinc.ca)



## PROMOTIONS

- **PAYEZ & EMPORTEZ**  
dans tous nos magasins
- **MEILLEURS  
PRIX DE L'ANNÉE**  
sur les équipements

Visitez  
[cdlinc.ca/fr/portes-ouvertes](http://cdlinc.ca/fr/portes-ouvertes)

1 800 361-5158 [cdlinc.ca](http://cdlinc.ca)

**CDL**  
ÉQUIPEMENTS  
D'ÉRABLIÈRE