

FORETS

de chez nous

SUPPLÉMENT DE
LA TERRE DE CHEZ NOUS
VOL. 24 - N° 2 - JUIN 2012



**Les leçons à tirer
de 3378 plantations
forestières**



**Un regard sur
les barils en acier
inoxydable**



Chargeur gratuit

OU

0% APR 60 mois

Sur la série HD 2600 HEAVEY DUTY

Disponible en quatre modèles :

MF2650 HD 62 CV à la pdf

MF2660 HD 70 CV à la pdf

MF2670 HD 77 CV à la pdf

MF2680 HD 83 CV à la pdf

Avec ou sans cabine.

**Chargeurs et tracteurs jumelés,
productivité accrue. Tous les
chargeurs Massey Ferguson sont
construits sur mesure pour aller
comme un gant aux tracteurs
afin qu'ils travaillent comme
une unité.**

Visitez votre concessionnaire pour tous les détails

www.masseyferguson.com

AMOS
Agritibi R. H. Inc.

AMQUI
Machinerie
J.N.G. Thériault Inc.

CACOUNA
Alcide Ouellet & Fils inc.

COATICOOK
Service agricole de l'Estrie

LOUISEVILLE
Machineries Nordtrac Ltée

MIRABEL
Equipements Yvon Rivard inc.

MONT-JOLI
Garage Paul-Émile Anctil Ltée

NAPIERVILLE
Hewitt Equipement Ltée

NORMANDIN
Services agricoles Normandin inc.

PARISVILLE
Groupe Symac,
machinerie agricole

POULARIES
Machineries horticoles d'Abitibi inc.

ROUGEMONT
Hewitt Equipement Ltée

SABREVOIS
Equipements Guillet Inc.

SAINT-ANDRÉ AVELLIN
Machineries Nordtrac Ltée

ST-ANDRÉ-DE-KAMOURASKA
Garage N. Thiboutot Inc.

SAINT-AUGUSTIN-DE-DESMAURES
(Québec)
Hewitt Equipement Ltée

SAINT-BARTHÉLÉMY
Machineries Nordtrac Ltée

SAINT-BRUNO / (Lac Saint-Jean)
G. M. D. Inc.

SAINT-CLET
Equipement Séguin & Frères Inc.

SAINT-CYPRIEN
Alcide Ouellet & Fils Inc.

SAINT-DENIS-SUR-RICHELIEU
Groupe Symac, machinerie agricole

SAINT-GEORGES DE BEAUCE
Services Bivac Inc.

SAINT-HYACINTHE
Groupe Symac, machinerie agricole

SAINT-ROCH-DE-L'ACHIGAN
Machineries Nordtrac Ltée

SAINTE-MARIE-DE-BEAUCE
Services Bivac Inc.

WARWICK
Champoux machineries Inc.

ÉDITEUR

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

DIRECTEUR

Loïc Hamon

COMITÉ DIRECTEUR

Serge Beaulieu (FPAQ)
Anne-Marie Granger-Godbout (FPAQ)
Simon Trépanier (FPAQ)
Marc-André Côté (FPFO)
Pierre-Maurice Gagnon (FPFO)

RÉDACTEUR EN CHEF

Michel Beaunoyer

JOURNALISTES

Martine Giguère
Martin Ménard

CORRECTION-RÉVISION

Ginette Blondin
Dorys Longpré

COLLABORATEURS

Carine Annecon, Julie Gauthier,
Marc St-Roch, Simon Trépanier

CONCEPTION GRAPHIQUE

La Terre de chez nous

DIRECTEUR DE L'INFOGRAPHIE

Martin Potel

INFOGRAPHIE

Jocelyne Carrier
Céline Dupras
Geneviève Gay
Nancy Litjens

PUBLICITÉ

Courriel : pub@laterre.ca

COORDONNATEUR MARKETING ET DISTRIBUTION

Pierre Leroux, poste 7290

DIRECTEUR DES VENTES

André Savard, poste 7221

REPRÉSENTANTS AU QUÉBEC

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

VENTES NATIONALES

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

TIRAGE ET ABONNEMENTS

1 877 679-7809

IMPRESSION

Imprimerie Solisco

DÉPÔT LÉGAL

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

PHOTO PAGE COUVERTURE

Martin Ménard

PROCHAINE PARUTION

Octobre 2012

DATE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE

28 août 2012

MATÉRIEL PUBLICITAIRE

4 septembre 2012

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.

Juin 2012

SOMMAIRE



4 ÉDITORIAL FORESTIER
130 000 VOTES À CONQUÉRIR

5 NOUVELLE IMAGE
UN VENT DE RENOUVEAU SOUFFLE
SUR LA FÉDÉRATION

6 SITE FPFQ
UN NOUVEAU SITE POUR LES
PRODUCTEURS FORESTIERS DU QUÉBEC

8 PLANTATION
DES LEÇONS À TIRER DE
3378 PLANTATIONS FORESTIÈRES

14 ÉQUIPEMENT
DU NOUVEAU POUR AFFÛTER
LES SCIES À CHAÎNE

PAGES CENTRALES
LES STATISTIQUES DE LA MISE EN
MARCHÉ DES BOIS

18 ÉDITORIAL ACÉRICOLE
DAME NATURE, C'EST SOUVENT ELLE
QUI EST AU VOLANT

19 ACTUALITÉS
ACÉRICOLES
NOUVEL ENTREPÔT POUR LA FPAQ

RÉCOLTE DE SIROP 2012

PRIX DU SIROP POUR 2012

PAIEMENT DU 15 MARS

TRAITEMENT DU SIROP
HORS CONTINGENT

ENQUÊTE SUR LA QUALITÉ DU SIROP

PAIEMENT ET AVANCES
AUX PRODUCTEURS

PROGRAMME D'ASSURANCE RÉCOLTE

PROGRAMME DE CONTINGENT
DE CROISSANCE

23 REPORTAGE
À VOS BARILS!

29 PROMOTION
CONCOURS 2012 DE
LA ROUTE DE L'ÉRABLE

CONCOURS « ICI ON SERT
DU VRAI SIROP D'ÉRABLE »



130 000 votes à conquérir



Pierre-Maurice Gagnon
Président de la FPFQ

Nous sommes à l'aube d'une campagne électorale, et les 130 000 propriétaires forestiers présents dans tous les comtés ruraux du Québec cherchent toujours le parti politique qui leur proposera un projet de société.

Il faut dire que les propriétaires et producteurs forestiers savent que la forêt privée peut être source de développement économique pour leurs régions en étant à la base d'une industrie de produits forestiers, d'une industrie acéricole et d'une industrie de villégiature et de tourisme. Des dizaines de milliers d'emplois sont directement créés par l'activité exercée par les propriétaires de la forêt privée.

Pourtant, les partis politiques hésitent, comme s'ils ignoraient comment faire la cour à cette clientèle électorale. Ce n'est pas étonnant! Les producteurs forestiers sont échaudés par une crise dans le secteur forestier qui a entraîné une baisse de leurs revenus de 912 millions de dollars, au cours des six dernières années, par une réduction des livraisons de bois aux usines de transformation et une diminution de la valeur des bois sur les marchés. Certains d'entre eux ont dû vendre une partie de leurs terres pour survivre, plusieurs se sont mis en veilleuse en attendant des jours meilleurs, d'autres ont continué d'exploiter leurs forêts en retirant un plus petit bénéfice pour faire vivre leurs familles. L'aide est bienvenue pour soutenir les industriels forestiers, mais il y en a eu peu pour les propriétaires et producteurs forestiers, et certaines mesures gouvernementales, au contraire, leur ont même nui sur les marchés.

Les idées pour mettre en valeur les potentiels de la forêt privée ne manquent pas.

Notre organisation en propose d'ailleurs plusieurs depuis des années, dont l'utilisation de la fiscalité pour inciter les propriétaires à mettre en valeur leurs forêts. Par exemple, des pays compétiteurs présents sur les marchés internationaux taxent différemment les propriétaires qui aménagent leurs lots boisés ou remboursent une partie de leurs taxes foncières. D'autres ont créé des régimes permettant aux propriétaires forestiers de protéger de l'impôt le revenu tiré de la vente de bois en prévision de futurs investissements sylvicoles sur leurs propriétés. Ces mesures créent une industrie de l'aménagement forestier à travers le pays et assurent la croissance des forêts nécessaires à une industrie des produits forestiers compétitive. Les propriétaires forestiers ont d'ailleurs mis en œuvre, au cours des derniers mois, une campagne de représentation auprès des députés des comtés ruraux pour les sensibiliser à l'enjeu des taxes foncières. Ces éléments pourraient aisément se retrouver au sein d'une plate-forme électorale.

Il y aura donc 130 000 votes à conquérir pour le parti qui comprendra les propriétaires et producteurs forestiers.

Bonne élection!

Un vent de renouveau souffle sur la Fédération

Les producteurs ont adopté une résolution lors de l'assemblée générale de 2011, afin de changer le nom de la Fédération des producteurs de bois du Québec (FPBQ) pour celui de la Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ). Ce faisant, les producteurs exprimaient leur volonté d'être perçus non pas seulement comme des producteurs de bois, mais comme des producteurs fort occupés à gérer un patrimoine forestier!

Après plus de 40 ans d'existence, la nouvelle identité visuelle qui a été développée permet de nous redéfinir auprès de nos membres, de nos clients, de nos partenaires, du public et des médias nationaux. Bref, de repositionner la Fédération comme la représentante des propriétaires et producteurs forestiers de l'ensemble du Québec.



Le concept du nouveau logo met de l'avant l'individu qui gère et aménage sa forêt :

- La main formant le tronc et les branches symbolise les propriétaires forestiers, unis et forts, que nous représentons;
- Les racines représentent l'ancrage historique de notre organisation dans les régions pour soutenir la croissance de la forêt privée et des communautés. Chacune des 14 pointes correspond à l'un des syndicats et offices affiliés;
- La notion de relève s'illustre avec les jeunes résineux poussant sous le couvert forestier;
- La présence de résineux et de feuillus symbolise l'ensemble des régions du Québec;
- La ligne d'horizon affiche le dynamisme et l'implantation des propriétaires forestiers présents sur tout le territoire québécois.

LE NOUVEAU SLOGAN : 130 000 FORESTIERS EN ACTION!

Le conseil d'administration a poussé plus loin sa réflexion en adoptant un slogan qui distingue la FPFQ et qui répond aux aspirations profondes de ses membres.

- Nous sommes des forestiers;
- Le poids de notre nombre (130 000) fait de nous un acteur important de la société québécoise;
- Nous sommes unis au sein d'une fédération régionalisée ayant la capacité de mobiliser les producteurs forestiers du Québec;
- Nous visons une gestion active des boisés des propriétaires forestiers.

LE NOUVEAU SITE POUR LES PRODUCTEURS FORESTIERS DU QUÉBEC
www.foretprivee.ca
UNE PORTE D'ENTRÉE SUR LA FORÊT PRIVÉE



Le nouveau site Internet de la Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ) prend son envol! *Foretprivee.ca* est un site à la fois informatif et dynamique visant à mieux outiller les quelque 130 000 propriétaires forestiers pour la gestion et l'aménagement de leurs boisés.

Tous les propriétaires forestiers ne détiennent pas nécessairement le même niveau de connaissances sur les sciences forestières, le mode de fonctionnement des programmes d'aide disponibles et les réglementations en vigueur sur le territoire de la forêt privée. C'est pourquoi les producteurs actifs, bien informés des ressources disponibles et programmes existants, tout comme les nouveaux propriétaires qui souhaitent connaître les notions de base de la foresterie trouveront sur *Foretprivee.ca* des renseignements en fonction de leur profil.

Les deux objectifs visés par la création de *foretprivee.ca* sont donc d'améliorer la transmission de ces informations destinées aux propriétaires forestiers de tout le Québec et d'offrir un accès pratique, une porte d'entrée, afin de connaître et joindre les multiples intervenants pouvant leur venir en aide.

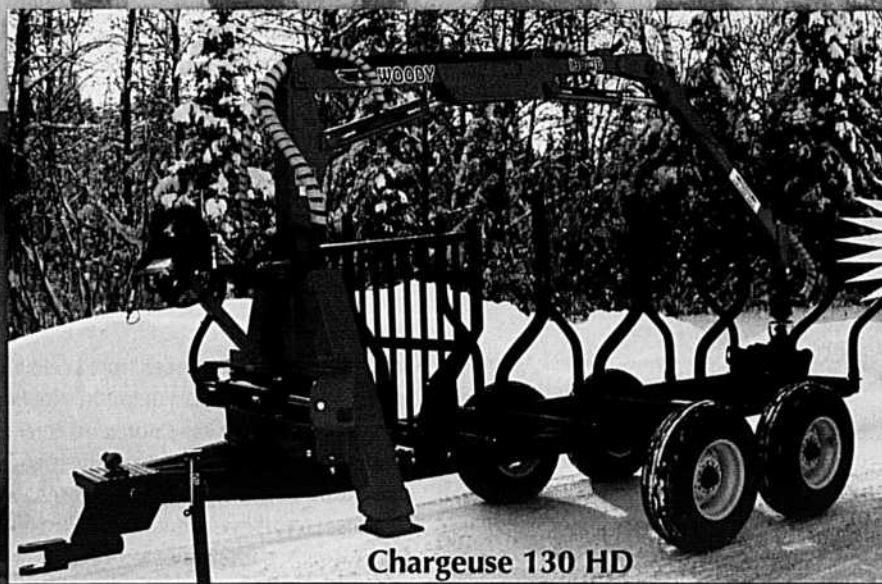
Le site de la Fédération des producteurs forestiers du Québec assurera la convergence des informations portant sur la forêt privée québécoise!

- Vous y trouverez une foule de renseignements sur la forêt privée. Comment aménager sa forêt? Comment la protéger? Où trouver un expert dans votre région pour vous accompagner? Quels sont les programmes de financement?

The screenshot shows the homepage of *foretprivee.ca*. At the top, there is a navigation bar with icons for 'J'AMÉNAGE MA FORÊT', 'JE PROTÈGE MA FORÊT', 'JE CHERCHE UN EXPERT', 'JE CHERCHE DU FINANCEMENT', 'JE M'INFORME', and 'NOTRE FÉDÉRATION'. A banner at the top right says '130 000 forestiers en action!'. Below the navigation is a 'BIENVENUE SUR FORÊTPRIVÉE.CA' section with a contact number '1 329 049 000'. The main content area is divided into 'NOUVELLES' (news) and 'TOP 10 DES ENJEUX' (top 10 issues). The 'NOUVELLES' section includes articles like 'Un vent de renouveau souffle sur la fédération des producteurs forestiers du Québec' and 'Nos taxes foncières comme levier économique'. The 'TOP 10 DES ENJEUX' section features a video 'QUEL TYPE DE PROPRIÉTAIRE FORESTIER ÊTES-VOUS?' and a link to 'LA 41^e ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE LA FPFQ'. Below these are five circular icons representing different resources: 'LES PLUS GROS ARBRES DU QUÉBEC', 'LA FORÊT PRIVÉE CHIFFRÉE', 'NOTRE CALENDRIER PROVINCIAL DES FORMATIONS', 'NOTRE CALCULATEUR DE STOCKAGE DE CARBONE', and 'NOS FACTEURS DE CONVERSION ET MESURES'. At the bottom, there is a 'PLAN DU SITE' section with links to various services like 'J'AMÉNAGE MA FORÊT', 'JE PROTÈGE MA FORÊT', 'JE CHERCHE UN EXPERT', 'JE M'INFORME', 'BIBLIOTHÈQUE', and 'NOUVELLES'. A footer at the very bottom contains the website's address and contact information.

POUR MILLE ET UNE RAISONS, CONSULTEZwww.foretprivee.ca

- Suivez les activités de formation partout à travers le Québec!
- Découvrez quel type de propriétaire forestier vous êtes.
- Répondez à notre sondage portant sur « Le Top 10 des enjeux » en forêt privée.
- Venez en apprendre davantage sur l'aménagement en lisant des témoignages de propriétaires, des opinions d'experts, des fiches techniques et bien plus!
- Soyez au courant des activités de la Fédération des producteurs forestiers du Québec.
- Trouvez les plus récentes statistiques sur la mise en valeur de la forêt privée et sur la mise en marché des bois au Québec.
- Découvrez tout le potentiel qui se cache dans vos boisés.

**FABRICATION et VENTE de PRODUITS FORESTIERS et AGRICOLES
 et DISTRIBUTION de PRODUITS HYDRAULIQUES**
**Chargeuse 90 HD****Remorque basculante 5x10**
**5 MODÈLES
 DISPONIBLES**
**Tél. : 418 464-2748****Télec. : 418 464-2746**www.equipementswoody.comewoody@sogetel.net**Chargeuse 130 HD**
**PLUS DE
 10 MODÈLES
 DISPONIBLES**

205, rue Commerciale
 Saint-Odilon (Québec)
 G0S 3A0
 Sébastien et Jérôme Labbé,
 propriétaires

154296

Des leçons à tirer de 3378 plantations forestières

Quels rendements vos plantations produiront-elles? Quelles essences généreront les meilleures retombées pour le producteur forestier? Quel sera leur impact sur les volumes de bois disponibles dans quelques années? L'Agence forestière des Bois-Francs a trouvé réponse à ces questions.

Martin Ménard
journaliste

2012

30
Ans

12 MODÈLES DE SCIÉS EN 2012!

**LT10G7
PLATEAU DE SCIAGE AMÉLIORÉ**

- Surface zinguée
- 50% plus d'acier
- Croisillons de renforcement
- NOUVELLE serre à billes

**LT35G25
NOUVEAU MODÈLE MANUEL**

LEVIERS DE COMMANDES
POUR LA TÊTE DE SCIAGE

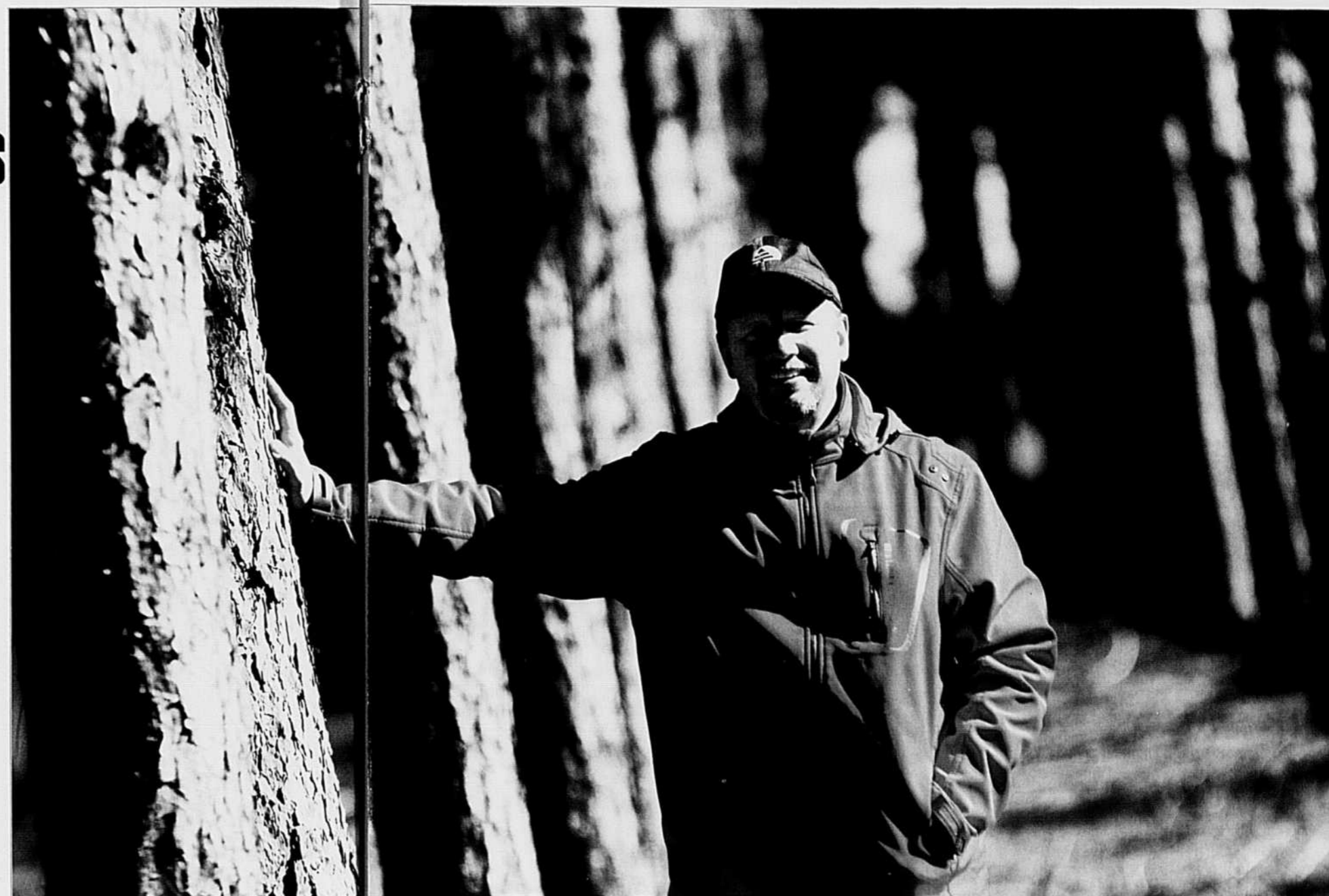
- Fonctions électriques pour avancer/reculer
- Fonctions électriques pour monter/descendre
- Positionneur de coupes programmable

Venez nous voir :
Journée Porte Ouverte
12 mai 2012
de 10h à 14h

Wood-Mizer

877.866.0667 (sans frais)
819.242.0414 (local)
woodmizer.ca

© Copyright 2012, Wood-Mizer Products, Inc. 155666



Guy Larochelle pose fièrement devant l'une des belles plantations de son territoire.

« **D**epuis 1945, les forestiers ont planté près de 100 millions d'arbres au Centre-du-Québec! Ce n'est pas rien, lance Guy Larochelle, directeur de l'Agence forestière des Bois-Francs. Le rythme de plantation atteignait des niveaux particulièrement élevés entre 1984 et 2002; pour la seule année 1989,

environ 6,4 millions de plants ont été mis en terre... Tous ces arbres exigent des budgets d'entretien, et leur éventuelle récolte risque d'affecter le marché. Nous avons donc lancé une étude visant 3378 plantations forestières réalisées sur notre territoire afin d'en connaître la qualité et les rendements », explique-t-il.

LE PIN ROUGE : CHAMPION

Les évaluations de rendement ont généré deux surprises. D'une part, les rendements élevés des plantations, qui produisent un volume de bois jusqu'à trois fois supérieur à celui d'une forêt naturelle (non aménagée). D'autre part, le pin rouge s'avère l'essence

la plus performante. De fait, les évaluations prédisent que les 6585 hectares en plantation de pins rouges produiront en moyenne un total de 618 mètres cubes à l'hectare. L'épinette blanche vient au second rang, avec 509 mètres cubes. « Nos deux espèces-vedettes, l'épinette blanche et le pin rouge, affichent des rendements très



© Martin Ménard

Cette plantation de pins rouges affiche une surface terrière de plus de 50 mètres carrés à l'hectare. Idéalement, le propriétaire aurait dû procéder à une éclaircie commerciale à l'âge de 15-20 ans et une plus récemment. « Compte tenu du potentiel de cette terre, les rendements auraient été incroyables... », plaide M. Larochelle.

Le pin gris laissait présager d'excellents rendements, mais au Centre-du-Québec, cette essence pousse trop rapidement, produisant des tiges souvent croches, parsemées de branches de gros diamètre. La faible valeur économique de ces plantations représente un enjeu important.

Distributions
Payeur
Inc.

PASSION & QUALITÉ DEPUIS 1952

PORTES OUVERTES
4, 5 & 6 MAI
À ASCOT CORNER
60 \$ À 600 \$
À GAGNER!

Chargeur
GRATUIT*

22 à 90 CV

* Voir détails en magasin.

KIOTI



Déchiquteurs

3,5" à 18" . Stationnaires
. PTO . Remorquables
. À moteur



Fendeuses à bois
et processeurs

Performance | Robustesse
Flexibilité

13 MODÈLES



LE FORESTIER

LE CHOIX
des spécialistes

à partir de
19 975 \$



Votre prochaine
tondeuse

TRACTEUR QUATRE SAISONS
16 à 28 CV. Tous les
instruments frontaux sont
commandés par PTO.



Siège social

Ascot Corner
5379, rue King Est
Ascot Corner (Qc) J0B 1A0
819 821-2015

Téloc. : 819 820-0490
Sans frais : 1 888 821-2015
Courriel : info@payeur.com

Succursales

Laurier Station
148, rue De La Seigneurie
Laurier Station (Qc) G0S 1N0
418 728-3293

Mirabel
14100, Boul. Curé-Labelle
Mirabel (Qc) J7J 1V7
450 430-0430

La Guadeloupe
748, 8^e avenue est
La Guadeloupe (Qc) G0M 1G0
418 459-3124

157764

Visitez notre site web PAYEUR.COM



© Martin Ménard

Certaines plantations présentent une qualité de bois supérieure grâce à un entretien méticuleux. Ce peuplement de 30 ans élagué directement par son propriétaire en est un bel exemple.

**Un prêt
pour
ma forêt**

Communiquez avec l'un de nos conseillers
en financement au centre de services de votre région.
1 800 749-3646 | www.fadq.qc.ca

Vous avez un projet d'investissement forestier ?

Nous vous offrons le produit financier le plus avantageux qui soit. Notre PRÊT À TAUX AVANTAGE PLUS vous propose, entre autres :

- un prêt, jusqu'à 750 000 \$ par entreprise, garanti à 100 %;
- un taux d'intérêt fixe basé sur les taux hypothécaires résidentiels, moins une réduction variant de 0,30 à 0,60 %.

Les avantages de notre garantie de prêt :

- elle vous donne accès au financement plus facilement;
- elle vous permet d'obtenir les meilleures conditions de prêt;
- elle soutient votre entreprise pendant les fluctuations de marché;
- elle vous permet de bénéficier des services-conseils offerts pendant la durée de votre prêt.

**La Financière
agricole**

Québec



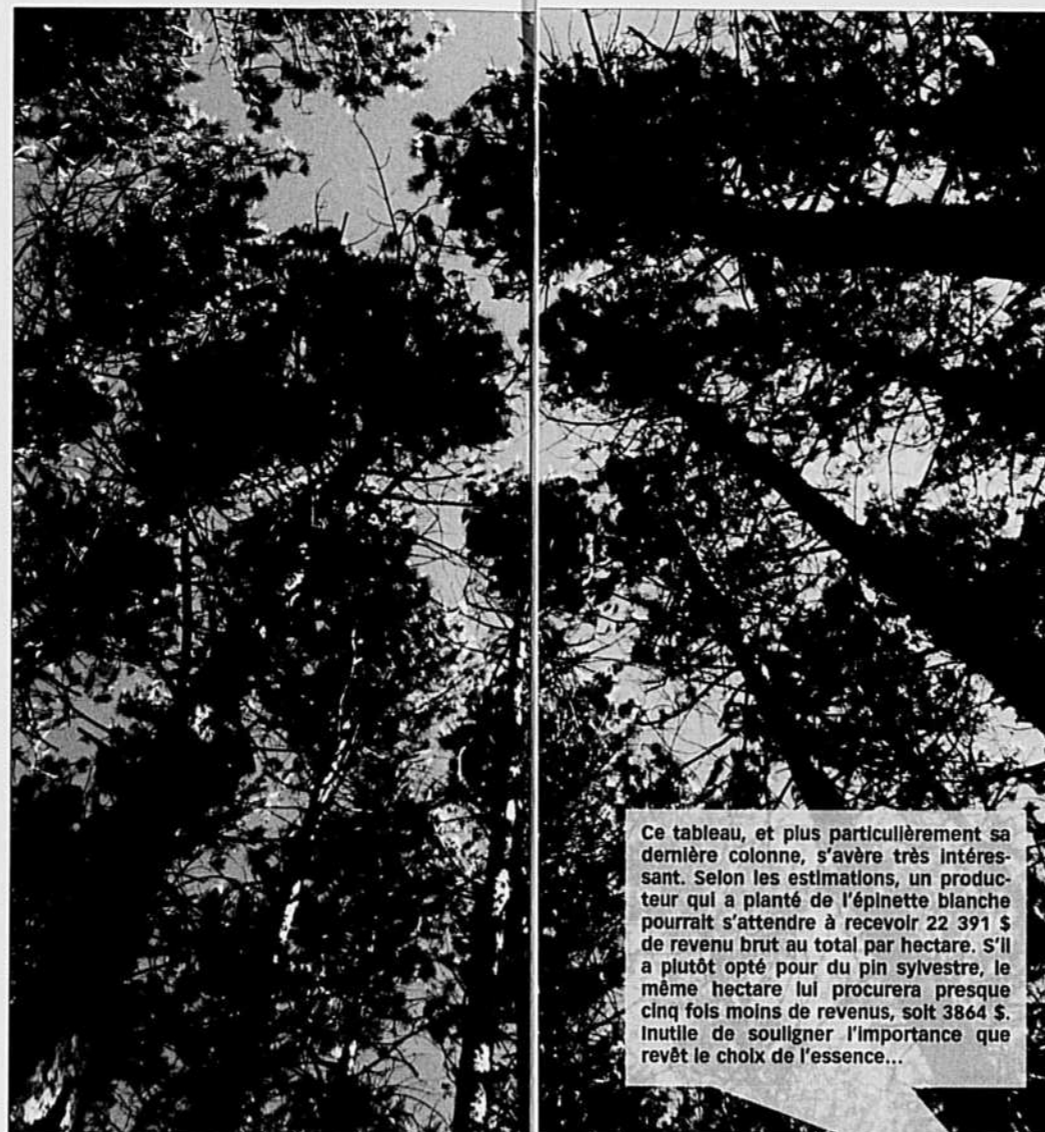
157855

intéressants, et la qualité de ces plantations est généralement très bonne. Ces résultats indiquent que la sylviculture intensive au Centre-du-Québec donne d'excellents résultats. Les producteurs peuvent s'attendre à une augmentation de valeur de leurs peuplements de pins rouges et d'épinettes blanches », analyse fièrement M. Larochelle. Ces données confirment à l'Agence qu'elle doit poursuivre le reboisement en misant principalement sur ces deux essences. D'autant plus qu'avec l'amélioration génétique, les rendements pourraient s'avérer encore plus élevés. « Beaucoup de recherches portent sur l'épinette blanche. Les semences proviennent des arbres à haut rendement et les plants mis en terre aujourd'hui généreront bientôt des volumes de bois supérieurs à ce que nous connaissons présentement. Si bien que les stocks ligneux issus uniquement des plantations pourraient un jour suffire à l'industrie », lance hypothétiquement M. Larochelle.

UNE QUALITÉ D'ARBRES MITIGÉE

En termes de qualité, l'épinette blanche affiche les meilleurs résultats : 87 % des plantations produiront une bonne qualité de bois. L'épinette noire (85 %) et le pin rouge (78 %) présentent également une majorité de sujets conformes. Au rayon des déceptions, seulement 30 % des pins blancs en plantation obtiennent une évaluation qualitative jugée « bonne », constat également faible pour le pin gris (39 %). Le pin sylvestre

récolte une note décevante : moins de 10 % des sujets plantés sont visuellement qualifiés de bons. Plus spécifiquement, 43 % des plantations de pins sylvestres sont jugées comme étant de qualité moyenne et 48 % de mauvaise qualité. « C'est l'un des enjeux majeurs : que faire avec nos 4541 hectares de plantation de pins gris et les 351 hectares de pins sylvestres? Car à l'époque, les forestiers croyaient réaliser un bon coup en employant ces essences au sud du Québec. Elles poussent rapidement, mais après un certain nombre d'années, nous découvrons une grande proportion de tiges de qualité médiocre (troncs croches, branches nombreuses et de gros diamètres, etc.). Plusieurs de ces plantations entrent présentement dans la phase d'éclaircie commerciale. Or, compte tenu de la faible qualité des tiges, allons-nous y subventionner des travaux? » s'interroge M. Larochelle. Le problème au Centre-du-Québec, comme partout ailleurs, concerne les budgets limités. Car subventionner une éclaircie commerciale pour une plantation présentant des défauts n'améliorera pas la qualité des arbres. À l'inverse, la même subvention augmentera la valeur d'une plantation affichant déjà des sujets de qualité. Et comme le rappelle M. Larochelle, l'Agence doit prioriser l'amélioration des peuplements rentables. Quel avenir se dessine-t-il pour les plantations de pins gris et sylvestres? « Nous essaierons de soutenir nos producteurs, mais la solution magique n'existe pas. Devant un peuplement sans grande valeur,



Ce tableau, et plus particulièrement sa dernière colonne, s'avère très intéressant. Selon les estimations, un producteur qui a planté de l'épinette blanche pourrait s'attendre à recevoir 22 391 \$ de revenu brut au total par hectare. S'il a plutôt opté pour du pin sylvestre, le même hectare lui procurera presque cinq fois moins de revenus, soit 3 864 \$. Inutile de souligner l'importance que revêt le choix de l'essence...

© Martin Ménard

certain propriétaires jetteront tout simplement l'éponge; ils raseront tout et convertiront leur plantation à une autre essence. D'autres laisseront les arbres pousser, avec l'espoir, par exemple, qu'un projet de biomasse donne un jour de la valeur à leurs tiges », soutient cet ingénieur forestier de formation.

LE MUR DE BOIS

L'une des préoccupations de l'Agence concerne les travaux d'entretien à venir. À ce sujet, l'analyse des plantations est frappante. Pas moins de 8141 hectares seraient présentement sujets à une première éclaircie commerciale, et cette superficie augmenterait chaque année d'environ 1350 hectares. « Un mur de bois à entretenir se dresse devant nous! Sachant que la première éclaircie commerciale demeure la plus importante dans le stade de développement d'une plantation, il s'agit d'une situation assez préoccupante, confie Guy Larochelle. Évidemment, nous ne disposons pas des budgets pour réaliser tous ces travaux. Nous sensibilisons donc les producteurs afin qu'ils s'impliquent davantage. Les prix du marché en dissuadent plusieurs, et nous compatissons, mais sans éclaircies commerciales, leurs belles plantations n'atteindront jamais leur plein potentiel de rendement. » Les travaux d'entretien requis, effectués au moment propice, constituent les assises d'une plantation performante. À cet égard, le directeur de l'Agence pointe l'un des enjeux soulevés par les données

des inventaires : près de 20 % des plantations sont étouffées par des espèces compétitives. « Parfois, la négligence de certains propriétaires conduit au gaspillage de l'argent de l'État. J'aimerais éventuellement qu'on réfléchisse à une politique d'admissibilité. Les producteurs qui laissent aller un peuplement ou ceux qui contreviennent à certaines normes environnementales ne seraient plus admissibles à l'aide financière gouvernementale dans leur boisé », soumet le directeur.

L'AN 2047

L'analyse des plantations dévoile les forces et faiblesses des peuplements mis en terre au Centre-du-Québec. Elle nous fait également voyager dans le futur. L'an 2020 peut paraître loin, même s'il ne reste que huit ans pour y être. Dans moins de dix ans, donc, les simulations prévoient que les plantations centrées produiront 100 000 mètres cubes de bois. Toujours selon ces prévisions, le boum de plantations des années 1980 continuera à générer un accroissement du volume de bois jusqu'en 2047, l'année record où près de 700 000 mètres cubes seront disponibles. « Ces simulations ne comprennent pas d'éclaircies commerciales, seulement une récolte finale. Or, si les producteurs procédaient aux éclaircies recommandées, nous pourrions répartir ces volumes de bois dans le temps, rendant disponibles environ 250 000 mètres cubes dès aujourd'hui. Cela éviterait de générer un grand surplus de bois dans 30 ans », conclut M. Larochelle.

FCM Group
418-948-2779

à partir de 7 325\$

Excavatrices Remorquables
En action sur notre site: www.fcm-group.com
info@fcm-group.com

LES PLANTATIONS DU CENTRE-DU-QUÉBEC, EN CHIFFRES :

	Superficie plantée (ha)	Pourcentage des plantations jugées de bonne qualité	Rendement annuel (m³/ha)	Rendement total (m³/ha)	Revenus moyens par m³*	Valeur monétaire à l'hectare**
Épinette blanche	14 251	87 %	8	509	43,99 \$	22 390,91 \$
Pin rouge	6 585	78 %	11	618	33,40 \$	20 641,20 \$
Pin Gris	4 541	39 %	7,5	410	34,32 \$	14 071,20 \$
Épinette de Norvège	3 145	70 %	7,5	444	44,82 \$	19 900,08 \$
Épinette noire	2 877	85 %	5	181	43,99 \$	7 962,19 \$
Épinette rouge	2 212	75 %	5	171	43,99 \$	7 522,29 \$
Pin blanc	622	30 %	6,5	252	39,78 \$	10 024,56 \$
Mélèze	573	43 %	5	183	31,27 \$	5 722,41 \$
Pin Sylvestre	351	10 %	3	139	27,80 \$	3 864,20 \$

* Moyenne approximative du prix du bois au mètre cube solide offert aux producteurs du Centre-du-Québec pour du bois de plantation selon les conditions de mise en marché en vigueur en 2012. Calculée par le Syndicat des producteurs de bois du Centre-du-Québec.
** Rendement total estimé en m³ multiplié par le prix moyen approximatif.

Du nouveau pour affûter les scies à chaîne

Martin Ménard

journaliste

Certains préfèrent abattre des résineux, d'autres des feuillus, mais les forestiers sont généralement unanimes sur un point : l'affûtage d'une chaîne gruge un temps fou. Deux nouveaux produits visent à alléger cette corvée.

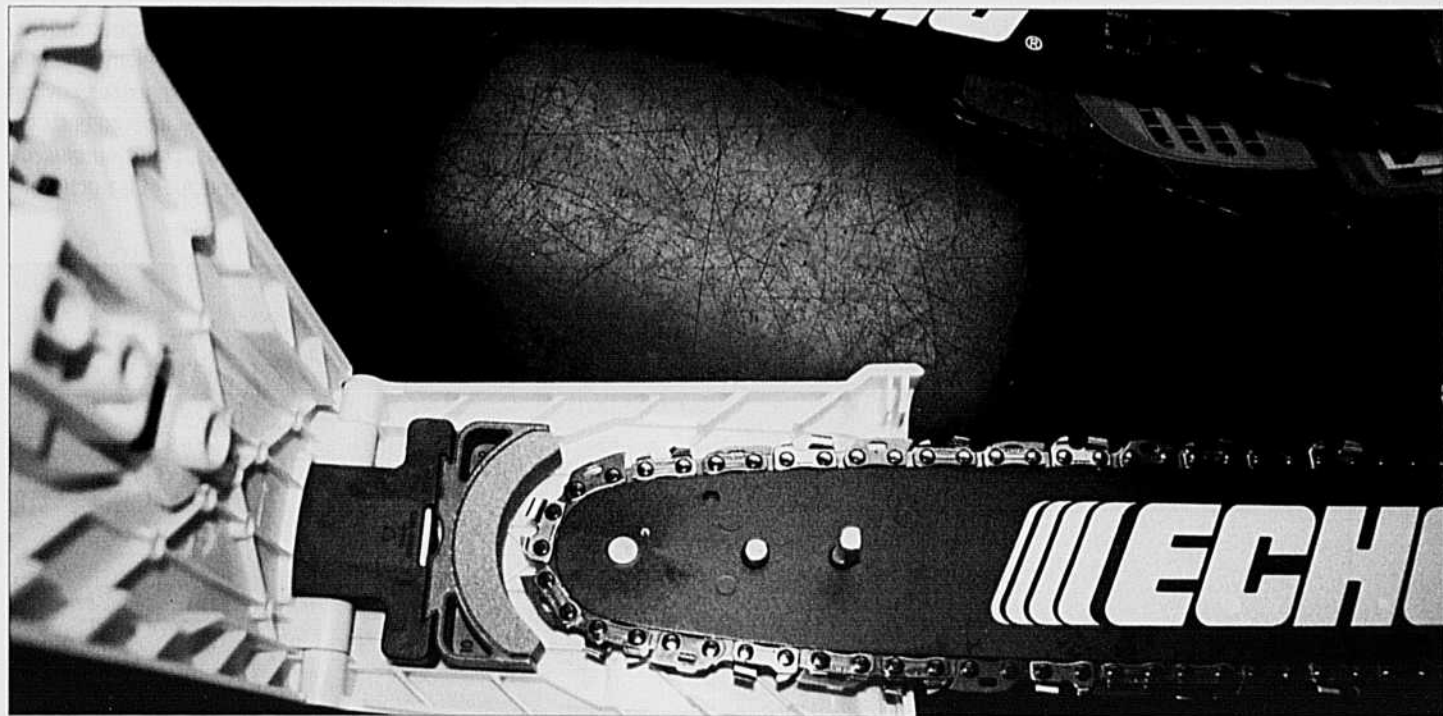
OREGON POWERSHARP

Comme par magie, l'utilisateur insère l'extrémité de sa scie dans un fourreau et y fait tourner le moteur à plein régime. Trois secondes plus tard, il en ressort une chaîne affûtée. Vous y croyez? « C'est pourtant

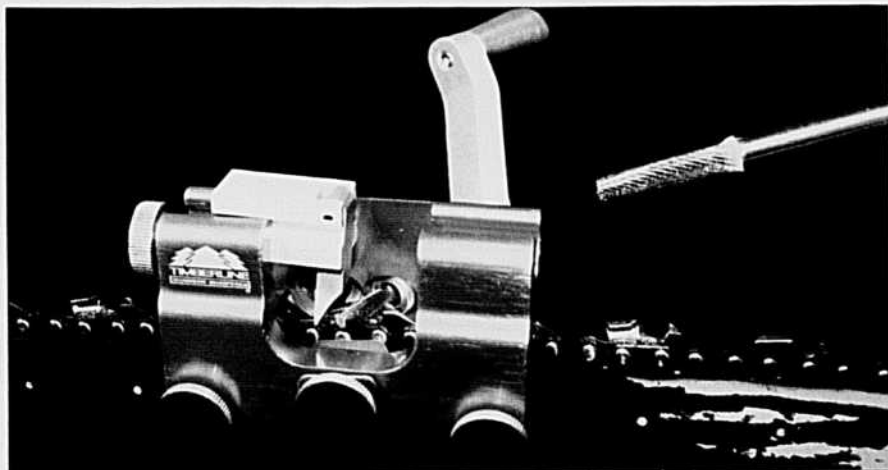
vrai, assure Éric Viens, propriétaire de Laganière Mini-Moteur à Saint-Hyacinthe. Étant sceptique, j'ai moi-même testé le produit. En premier lieu, j'ai installé une chaîne neuve. Avec la scie mécanique à vitesse maximale, j'ai coupé volontairement une brique, ce qui a évidemment émoussé la chaîne. Impossible de débiter la bûche de démonstration par la suite. J'ai ensuite inséré la scie dans l'affloir Oregon en suivant les étapes indiquées par la compagnie. Puis, je me suis attaqué à la même bûche de démonstration : la scie y est parvenue sans problème. Pour une opération qui ne dure que 30 secondes, le résultat demeure assez impressionnant! » Éric Viens a de nouveau testé ce dispositif avec des clients qui en ont fait l'achat, pour conclure que l'outil performe bien en conditions réelles. « La qualité

d'aiguisage se révèle très acceptable, équivalant environ à 80 % d'un affûtage professionnel. Le problème : ce système fonctionne uniquement avec les chaînes généralement conçues pour les scies de 35 cc et moins. Et la chaîne vendue avec l'affloir occasionne plus de rebonds dans les branches qu'un modèle similaire », nuance M. Viens. La compagnie prévoit éventuellement offrir ce type d'affloir pour les scies plus costaudes (chaîne de 0,325 po de pas). Le système d'aiguisage d'Oregon nécessite un guide-chaîne et une chaîne particulière, les deux compris avec l'affloir, pour un prix total d'environ 75 \$. En termes de durabilité, M. Viens mentionne que la pierre de l'aiguiseur présente une durée de vie égale à celle de la chaîne.

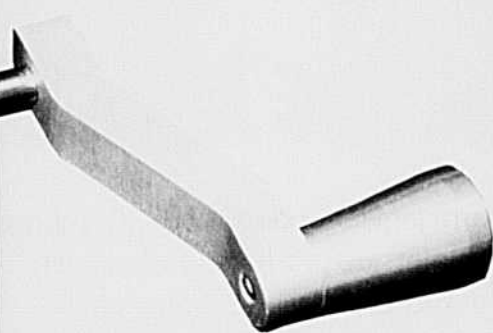
www.powersharp.com



Première étape du fonctionnement de l'affloir Oregon : ouvrir le fourreau et aligner le guide-chaîne avec les chevilles métalliques.



L'affiloir Timberline se fixe au guide-chaîne par les vis situées aux extrémités. En actionnant la manivelle, la fraise tourne et aigüise la dent. L'utilisateur retire la fraise, avance la chaîne et passe à la dent suivante.



La fraise au carbure de tungstène est remplacée après avoir affûté 30 à 80 chaînes.



Deuxième étape : fermer le fourreau, faire tourner le moteur à fond et appuyer l'affiloir contre le sol à trois courtes reprises. Voilà!

L'AFFÛTEUR TIMBERLINE

Grosso modo, nous pourrions comparer ce dispositif à une lime à manivelle. Fabriqué aux États-Unis par une petite compagnie, l'affiloir Timberline consiste en un boîtier qui se pose au-dessus de la chaîne, maintenu en place par des vis qui s'agrippent au guide-chaîne. Pour affûter les dents, il suffit d'insérer la fraise au carbure de tungstène dans l'un des guides et de la faire tourner au moyen de la manivelle. De fait, cet affiloir comprend deux guides de 30 degrés, l'un pour les dents avec ouverture à gauche et l'autre pour les dents avec ouverture à droite. Il est donc possible d'aigüiser successivement toutes les dents. « Le principe est intéressant, affirme d'emblée Mathieu Foisy, un émondeur et forestier de la Montérégie. Il se révèle plus précis qu'une lime; les guides nous assurent d'affûter selon l'angle approprié. C'est également un outil polyvalent permettant d'aigüiser une chaîne en plein bois, sans étau. Il faut toutefois prendre un certain temps pour bien ajuster l'affiloir sur la scie, autrement il peut en résulter un mauvais aigüisage ou même une déformation des dents. » La fraise au carbure de tungstène se vend en quatre formats (5/32, 3/16, 13/64 et 7/32), et en option, des guides de 25° ou 35° sont disponibles. L'affiloir est construit d'aluminium et d'acier inoxydable, sans risque de corrosion, pour une utilisation en pleine forêt. Un étui permet de le transporter. Prix de détail suggéré : 120 \$.

www.timberlinesharpener.com

Les statistiques de la mise en marché des bois

Entre janvier et décembre 2011, les quatorze plans conjoints de producteurs forestiers du Québec ont mis en marché 3,7 Mm³ solides de bois, toutes essences. Ce bois a principalement été livré à des usines de pâtes et papiers, de sciage, de déroulage et de panneaux. Le volume global livré en 2011 représente une hausse de 7 % par rapport à l'année 2010.

En 2011, les livraisons aux usines de sciage et déroulage ont représenté 53 % du bois livré en provenance de la forêt privée, les livraisons aux usines de pâtes et papiers 33 % et les livraisons aux usines de panneaux et autres utilisations 14 %.

Globalement, les livraisons des essences résineuses ont augmenté de 16 % en 2011, alors que les livraisons de feuillus ont diminué de 2 %.

La valeur des livraisons de 2011 pour les producteurs forestiers, représente environ 203 M\$, comparative-ment à 136 M\$ en 2010 et 120 M\$ en 2009.

Revenu brut aux producteurs forestiers de la forêt privée

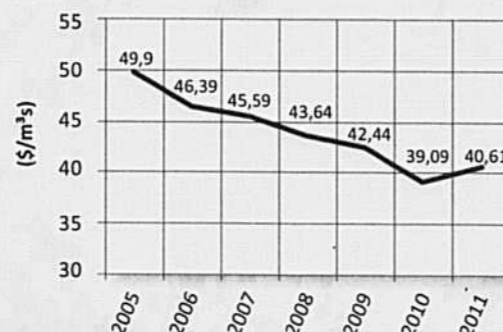


Note : Aux fins d'uniformisation, toutes les données des rapports d'ensemble ont été converties en mètre cube solide pour les trois segments de marché : pâtes et papiers, sciage et déroulage, panneaux et autres utilisations. Dans plusieurs cas, les facteurs de conversion peuvent varier. Les résultats doivent donc être interprétés avec discernement et nous vous invitons à consulter les données originales des syndicats et offices pour plus de précision.

Volume livré par les producteurs forestiers de la forêt privée



Prix moyen offert au producteur pour le bois de la forêt privée (tous produits, toutes essences)



Frais de transport exclus

Valeur totale des livraisons 2011* par type d'utilisation, toutes essences (en dollars)

TYPE D'UTILISATION	À L'USINE	AU PRODUCTEUR
Pâtes et papiers	65 720 900 \$	45 042 200 \$
Sciage et déroulage	113 752 300 \$	90 529 000 \$
Panneaux et autres utilisations	23 288 500 \$	16 077 900 \$
TOTAL	202 761 700 \$	151 649 100 \$

* Estimation

Rapport d'ensemble des bois mis en marché en 2011 par secteur d'activité, toutes essences (en mètres cubes solides)*

SYNDICATS & OFFICES	PÂTES ET PAPIERS	SCIAGE ET DÉROULAGE	PANNEAUX ET AUTRES UTILISATIONS	TOTAL	PROPORTION DE LA MISE EN MARCHÉ
Abitibi-Témiscamingue	9 700	67 200	195 800	272 700	7 %
Bas-Saint-Laurent	137 800	484 300	28 800	650 900	17 %
Beauce	201 000	190 100	0	391 100	10 %
Centre-du-Québec	80 300	21 900	11 600	113 800	3 %
Côte-du-Sud	100 200	127 000	0	227 200	6 %
Estrie	242 400	269 300	0	511 700	14 %
Gaspésie	23 300	62 300	14 700	100 300	3 %
Gatineau	15 700	79 700	73 800	169 200	5 %
Labelle	10 700	28 000	29 300	68 000	2 %
Mauricie	27 000	38 900	57 700	123 600	3 %
Pontiac	41 500	28 400	23 800	93 700	3 %
Région de Québec	265 300	410 300	42 100	717 700	19 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean	3 400	157 500	2 300	163 200	4 %
Sud-Ouest du Québec	68 000	46 200	17 100	131 300	4 %
TOTAL	1 226 300	2 011 100	497 000	3 734 400	100 %
PROPORTION DU VOLUME TOTAL LIVRÉ	33 %	54 %	13 %	100 %	

* 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 précision.

Dame Nature, c'est souvent elle qui est au volant...



Serge Beaulieu
Président de la FPAQ

Drôle de saison des sucres que celle de cette année! De mémoire de producteur, ça faisait longtemps que je n'avais pas eu autant d'appels téléphoniques de la part de collègues acériculteurs inquiets de ce que Dame Nature allait nous réserver pour ce printemps. Il faut dire que la saison a débuté sur les chapeaux de roues dès la mi-février en ce qui a trait au sud de la province : les grosses chaleurs de mars sont venues soudainement accélérer l'arrivée du printemps.

Avec ce temps chaud, les premières coulées d'eau d'érable ont été très abondantes : pour plusieurs, les bassins sont souvent venus près de déborder et par conséquent, il fallait bouillir durant de longues journées, de longues soirées et parfois même une partie de la nuit! Ce qui n'a pas aidé non plus, c'est le faible taux de sucre que contenait l'eau; en bas de 2 % la plupart du temps. Et avec un si faible taux, ceux qui n'avaient pas d'appareil à osmose inverse afin de concentrer la sève en ont passé des heures à bouillir...

Également, plusieurs acériculteurs nous ont fait part de la difficulté à filtrer le sirop produit, comme si la saison n'était pas assez exigeante comme ça! Et pour couronner le tout, la vague importante de chaleur de la fin mars est venue influencer la couleur du sirop produit. Ainsi, des producteurs m'ont affirmé que leurs sirops d'érable « cuvée 2012 » seraient probablement plus foncés qu'à l'habitude, avec des goûts de caramel plus développés. C'est bon pareil, mais ceux qui recherchent le goût souvent plus fin et délicat d'un sirop « extra clair » devront chercher plus longtemps avant d'en trouver, s'ils en trouvent.

Vers la troisième semaine de mars, les bourgeons ont éclaté rapidement dans certaines érabières du sud de la province, marquant l'arrivée rapide de la fin des sucres pour beaucoup. C'est d'une à deux semaines plus tôt que les dates habituelles! Et qu'en est-il des quelque 800 000 entailles exploitées « à la chau-

dière »? Il paraît que le volume de production a été très faible.

Par ailleurs, ce portrait plutôt noir du début des sucres s'est passablement amélioré par la suite. Les températures du début avril ont retrouvé leur moyenne normale, le taux de sucre est aussi passé au-dessus de la barre des 2 %. Il est aussi bon de se rappeler que la grande majorité des entailles en exploitation au Québec se retrouve dans l'est de la province où justement, le temps a été bien moins chaud. Ainsi, les régions de Chaudière-Appalaches et du Bas-Saint-

Laurent-Gaspésie comptent à elles seules pour 60 % des acériculteurs du Québec. C'est donc dire que ce qui se passe dans l'Est est déterminant pour la qualité et les volumes de production québécoise. Les journalistes ont trop souvent le réflexe d'oublier ces faits.

D'ailleurs, c'est souvent ces régions qui sont favorisées lorsque nous avons un printemps chaud comme cette année. Pour eux, la saison semble avoir été normale, voire excellente pour d'aucuns, du moins pour ceux dont les érables ont pu passer au travers de la période de chaleur sans trop se « réveiller ». C'est ce que nous verrons en juin lorsque la firme mandatée par la Fédération remettra son rapport du sondage de production qu'elle fait actuellement auprès de quelque 1500 acériculteurs.

Mais bon, malgré la préparation des producteurs et les équipements à la fine pointe de la technologie, il ne faut jamais oublier que c'est très souvent Dame Nature qui est au volant quand on parle d'acériculture! La saison 2012 est là pour nous le rappeler.

Ce portrait plutôt noir du début des sucres s'est passablement amélioré par la suite.

Simon Trépanier, ing. f.
 Directeur adjoint de la FPAQ

NOUVEL ENTREPÔT POUR LA FPAQ

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec vient de faire l'acquisition d'une usine-entrepôt à Laurierville, au Centre-du-Québec. D'une superficie d'environ 234 000 pieds carrés, ce nouvel entrepôt permettra de conditionner et d'entreposer les barils de la réserve stratégique mondiale et ainsi de garantir que les marchés soient comblés, peu importe la générosité de Dame Nature. Le soutien des inventaires est au cœur de la gestion des risques en acériculture. La sécurité des approvisionnements est une condition essentielle pour développer les marchés pour les produits de

l'érable. Ainsi, en 2008, la Fédération a acquis un premier entrepôt à Saint-Antoine-de-Tilly. Contenant près de 15 millions de livres (23 000 barils) ce premier entrepôt est à toutes fins utiles plein. En 2010, une étude actuarielle a déterminé qu'il faudrait viser, en moyenne, une réserve stratégique de 40 millions de livres pour éviter les ruptures de stock en cas de petite récolte. À ce jour, un peu plus de 36 millions de livres de sirop d'érable sont entreposées à trois endroits différents au Québec. L'an dernier, la Fédération a dû louer des espaces d'entreposage supplémentaires pour recevoir les surplus de la récolte. Le nouvel entrepôt de Laurierville répondra au besoin d'espace pour la Réserve stratégique mondiale de sirop d'érable et évitera le besoin de locations temporaires d'entrepôts. La Fédé-

ration a préparé son nouvel entrepôt à recevoir et classer le sirop des acériculteurs dès le mois d'avril. L'équipement de pasteurisation et de lavage des barils sera installé sans tarder par la suite.

Les acériculteurs peuvent livrer leur sirop d'érable, sur rendez-vous seulement, à Laurierville. Pour faire classer votre sirop à la FPAQ, veuillez contacter le 1 418 886-2980, poste 106, pour prendre rendez-vous.

RÉCOLTE DE SIROP 2012

La saison des sucres 2012 n'aura pas été de tout repos pour bon nombre d'acériculteurs! Ainsi, selon les informations préliminaires reçues à la Fédération, la saison a débuté très rapidement et les quantités d'eau à trai-



© Beatrix Salas / CN

ACTUALITÉS ACÉRIQUES

ter étaient subitement très importantes. Cependant, cette eau recueillie en début de production était très peu sucrée et nécessitait donc un long temps de bouillage pour ceux qui ne disposent pas d'un appareil à osmose inversée. Certains ont également mentionné des difficultés hors du commun à filtrer le sirop produit. De plus, avec les records de température de mars, la dégradation de l'eau a rapidement provoqué un changement de la couleur du sirop produit. Il ne serait donc pas surprenant de retrouver plus de sirop « médium » et « ambré » que par le passé. Toutefois, la production par entaille ne sera visiblement pas égale d'une région à l'autre : les régions plus chaudes, au sud de la province, auraient produit un volume de sirop bien inférieur au rendement moyen, alors que plus à l'est et au nord, les volumes seraient satisfaisants. Les dates de production ont d'ailleurs été très particulières : ainsi, le Québec a connu un printemps hâtif et les dates de production habituelles ont été décalées de deux à trois semaines dans plusieurs régions. La firme indépendante Agéco, chargée d'évaluer officiellement les rendements et la récolte québécoise, est actuellement en pleine collecte de données et environ 1200 fermes seront contactées au cours du mois de mai à cette fin. Les résultats complets par région seront publiés au début de juin, une fois validés par la Table filière acéricole du Québec.

PRIX DU SIROP POUR 2012

En février dernier, les acheteurs (représentés par leur association, le CIE pour Conseil de l'industrie de l'érable) ont négocié le prix du sirop d'érable en grand contenant pour la récolte 2012. Rappelons que cette négociation s'est faite dans le cadre de la 2^e et dernière année d'application de la Convention actuelle de mise en marché du sirop d'érable. L'augmentation prévue était celle correspondant à l'indice des prix à la consommation pour le Québec (IPC) pour 2011. Comme cet indice a été de 3 %, il a été appliqué directement

au prix du sirop de 2011. Ceci représente une augmentation de l'ordre de 7 à 8 cents la livre et le maintien du bonus de 2 cents lorsque le sirop est livré dans des barils faits d'acier inoxydable « stainless steel » appartenant au producteur. Par contre, le sirop classé « NC » pour non conforme est resté au même prix, comme en témoigne le tableau suivant :

Classe de couleur	Prix 2011	Prix 2012
AA	2,81 \$	2,89 \$
A	2,81 \$	2,89 \$
B	2,79 \$	2,87 \$
C	2,71 \$	2,79 \$
D	2,45 \$	2,52 \$
NC	2,22 \$	2,22 \$
Prix moyen pondéré	2,78 \$	2,86 \$

Les pénalités se rapportant aux défauts de saveur et à l'utilisation de barils à usage unique sont identiques à ceux de l'an passé. Les producteurs peuvent prendre connaissance des détails de la Convention en consultant sur le site de la FPAQ ou en communiquant avec la Fédération ou leur syndicat régional.

PAIEMENT DU 15 MARS

Comme le prévoit le règlement de vente de l'Agence, la FPAQ a procédé au paiement complémentaire le 15 mars dernier. Ce paiement comprenait :

- La valeur des sirops R5 et NC (pour ceux qui participent aux avances);
- La valeur des transferts de sirop de la banque de « hors contingent » individuelle vers le contingent de l'année;
- La balance des ventes réalisées par l'Agence jusqu'à la fin février 2012.

Acériculture • Chauffage et ventilation • Chauffe-piscine • Découpe laser



**Équipements
d'érablières**

systemes
de chauffage
central à l'eau chaude

**CHAUDIÈRES
BIÉNERGIES**
BOIS-ÉLECTRICITÉ
(FOURNAISES)

bilovax

Approuvées selon la
norme CSA-B415



**Chauffe-piscine
au bois**

bilovax

Sans fumée*
Technologie brevetée
Pour villes/villages



L.S. Bilodeau INC.
FABRICATION DE PRODUITS EN ACIER

Tél. : 418 484-2013 | Sans frais : 1 888 557-4767
www.lsbilodeau.com

HBO: 8344-0651-57 153817

**Résumé du paiement du 15 mars du sirop d'érable
aux producteurs par l'Agence de vente**

Catégorie de sirop	Ce qui a été versé en date du 1 ^{er} décembre 2011	Ce que contient le paiement du 15 mars 2012	Total versé au 15 mars 2012
Sirop intracontingent 2009	100 %	0 %	100 %
Sirop hors contingent 2009	59,49 %	0 %	59,49 %
Prime bio 2009	92,98 %	0,22 %	93,20 %
Sirop intracontingent 2010	79,75 %	0,29 %	80,04 %
Sirop hors contingent 2010	0 %	0 %	0 %
Prime bio 2010	59,70 %	0,60 %	60,30 %
Sirop intracontingent 2011	79,00 %	0,86 %	79,86 %
Sirop hors contingent 2011	0 %	0 %	0 %
Prime bio 2011	4,98 %	19,31 %	54,29 %

Il est à noter que la FPAQ a vendu quelques sirops 2009 et 2010 de la réserve au cours de la dernière année et c'est pourquoi le dernier versement de l'année de commercialisation du 15 mars dernier comprenait une partie des valeurs correspondantes.

**TRAITEMENT DU SIROP
HORS CONTINGENT?**

Plusieurs centaines de producteurs ont complété une partie de leur contingent 2011 en transférant des inventaires produits hors contingent en 2009 et/ou 2010. Cela a représenté plus de 300 000 livres de sirop pour une valeur de près de 830 000 \$. Le tout a été payé selon les ventes réalisées dans l'année de commercialisation, soit à 79,86 %. Rappelons que c'est jusqu'à 20 % du contingent de l'année qui peut être complété par la banque individuelle des inventaires hors contingent. Les producteurs peuvent demander ce transfert dans la fiche d'enregistrement qui sera envoyée cet automne. Pourquoi si tard? Le transfert des volumes hors contingent sera traité lors du bilan annuel de la récolte en mars prochain. C'est à ce moment que nous connaissons les valeurs de classement et des ventes mais également l'utilisation du contingent pour les ventes au détail par intermédiaire. Ces éléments sont nécessaires à l'établissement des paiements qui seront effectués lors du versement du 15 mars 2013.

**ENQUÊTE « MAISON » SUR LA QUALITÉ
DU SIROP SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL**

Cette année encore, la Fédération vérifiera la qualité du sirop offert

JOURNÉES PORTES OUVERTES

Les vendredi 18 mai et samedi 19 mai 2012 de 9h à 16h

Venez voir nos nouveaux produits

Profitez de nos meilleurs prix de l'année — Liquidation d'inventaire

La renommée de nos
raccords n'est plus à faire !



Promotion : lavage de membrane 160 \$
valide jusqu'au 30 juin 2012 — transport non inclus

Venez nous rencontrer au

201, 1^{re} Avenue
Ham-Nord, QC GOP 1A0
Tél.: 819-344-2288 Fax.: 819-344-2706
erabliere.h2oinnovation.com

h2o
innovation™
du sirop à partager™



ACTUALITÉS ACÉRIQUES

aux consommateurs sur le marché de détail. Ainsi, au cours des prochains mois, 400 petits contenants seront achetés, au hasard, dans les diverses régions du Québec. La Fédération vérifiera la conformité de ces contenants (étiquetage) et la qualité de leur contenu (couleur, flaveur, limpidité, taux de sucre, etc.). Rappelons que les résultats des premières enquêtes réalisées par le passé avaient été préoccupants, car plus de 40 % des échantillons sélectionnés présentaient des problèmes d'étiquettes, de défauts de saveur et de limpidité. Chaque producteur qui verra un de ses contenants analysés cette année recevra une lettre l'informant de la qualité de son produit. Rappelons que cette enquête permet aussi d'évaluer le prix moyen de la boîte de conserve de 540 ml de sirop sur le marché québécois. En 2009, le prix moyen était de 8,58 \$ alors qu'en 2010, il était plutôt de 8,32 \$. En 2011, le prix a subi une légère baisse en s'établissant à 8,22 \$.

PAIEMENT ET AVANCES AUX PRODUCTEURS

Au moment d'écrire ces lignes, plus de 4300 producteurs participent au programme d'avances financières de la FPAQ. Ce programme a permis de verser 3480 avances à l'entaille (représentant plus de 38 M\$, un record). Le taux de cette dernière a été bonifié à un maximum de 1,25 \$ par entaille cette année. Autrement, l'avance au classement est en cours depuis la mi-avril. Plus tard en décembre, une troisième avance sera versée, de sorte que le montant avancé pourrait atteindre jusqu'à 90 % de la valeur des sirops livrés sous contingent, en fonction des ventes qui seront réalisées sur la récolte. Rappelons que le programme d'avances de la Fédération se divise en trois versements : avance à l'entaille, avance au classement et avance complémentaire de décembre. Il y aura bien sûr un paiement additionnel en mars lors du bilan annuel de la récolte. Les producteurs peuvent participer en tout temps au programme en remplissant les formulaires disponibles sur le site www.siropperable.ca ou en communiquant avec la FPAQ au 450 679-7021, poste 8723. Les producteurs qui ne participent pas au programme d'avances financières seront payés comme par les années passées selon les ventes de sirop réalisées, et ce, à trois dates : le 15 juillet 2012, le 15 novembre 2012 et le 15 mars 2013.

PROGRAMME D'ASSURANCE RÉCOLTE EN PRODUCTION ACÉRIQUE

Pour la saison 2012, 1641 acériculteurs ont acheté l'assurance récolte. Au total, 48 millions de livres de sirop ont été assurées contre les aléas de Dame Nature pour cette récolte, ce qui totalise une valeur assurée de 60 M\$, comparable aux quelque 61 M\$ de 2011. La date limite pour acquérir l'assurance était le 15 février 2012. Au cours des prochains mois, la FPAQ dressera un bilan de cette quatrième année d'application de cette assurance. Les producteurs qui ont vu leur production affectée par un dommage en 2012 doivent en aviser immédiatement La Financière agricole. Le délai minimum pour formuler un *avis de dommage* est une semaine après la fin de la coulée, sans toutefois excéder le 15 mai.

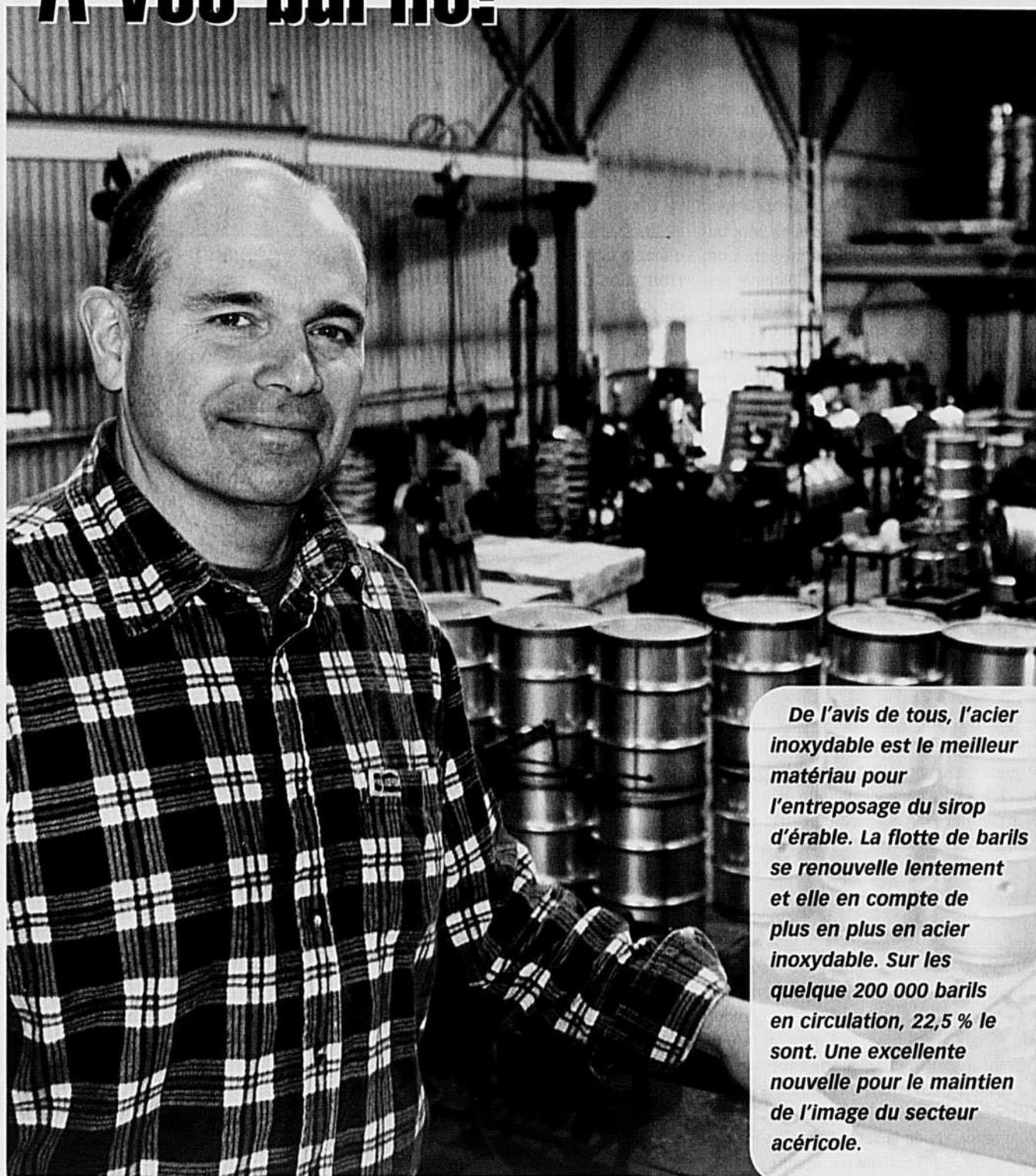


© Beatriz Salas/CN

PROGRAMME DE CONTINGENT DE CROISSANCE : PLUS DE 1000 ACÉRICULTEURS Y PARTICIPENT!

En date du 26 avril, 1052 formulaires de producteurs souhaitant recevoir du contingent de croissance (pour mal habillés) ont été reçus à la FPAQ. Toutes ces demandes ont été analysées avec soin afin d'établir le contingent de croissance à émettre pour chacun des acériculteurs participants, et ce, pour les années récoltes 2011 et 2012. Une fois les dossiers complétés, la FPAQ a réémis les certificats de contingent à ceux qui se voyaient octroyer des livres de sirop supplémentaires. Dans certains cas, ceci est venu ajuster à la hausse le « paiement du 15 mars » dernier, car une partie du hors contingent produit lors de la récolte 2011 a été considérée comme du intracontingent : les producteurs visés ont donc été payés à 79,86 % de ce volume additionnel de sirop. Au total, 2,7 millions de livres de plus auront été émises sur les deux années visées par le programme actuel. Environ 1200 producteurs admissibles n'ont pas participé. Mais comme le programme est récurrent, les producteurs admissibles pour 2013 seront contactés par l'entremise d'une lettre qui sera envoyée au cours de l'été 2012 afin de remplir les formulaires appropriés.

À vos barils!



De l'avis de tous, l'acier inoxydable est le meilleur matériau pour l'entreposage du sirop d'érable. La flotte de barils se renouvelle lentement et elle en compte de plus en plus en acier inoxydable. Sur les quelque 200 000 barils en circulation, 22,5 % le sont. Une excellente nouvelle pour le maintien de l'image du secteur acéricole.

© Martine Giguère

En affaires depuis 1997, Barinox fabrique des barils en acier inoxydable à Weedon dans les Cantons-de-l'Est. « Nous fabriquons une centaine de barils toutes les huit heures », précise le propriétaire Bruno Carrier.

Martine Giguère

Journaliste

Au cours des trois dernières années (2009-2011), le pourcentage de barils en acier inoxydable est passé de 12,7 % à 22,5 %. Chez Citadelle, on a commencé le renouvellement de la flotte, qui compte environ 50 000 barils. « Depuis deux ans, on change de 4000 à 5000 barils annuellement », indique Jean-Marie Chouinard, directeur affaires institutionnelles et secrétaire corporatif chez Citadelle. La coopérative se donne sept ou huit ans pour le renouvellement entier de sa flotte. « Notre objectif est d'éliminer les barils en acier galvanisé. Ce n'est pas tant une question de conservation du sirop qu'une question d'image de l'industrie acéricole. Dans les érabières, les équipements acéricoles comme les évaporateurs sont maintenant en acier inoxydable », mentionne Jean-Marie Chouinard.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) incite le secteur acéricole à renouveler sa flotte de barils. Plusieurs barils faits d'acier galvanisé sont toujours en circulation (voir tableau « Portrait de la flotte de barils »). Comme incitatif au renouvellement des barils, la Convention de mise en marché prévoit 0,02 \$ la livre de plus pour du sirop livré dans des barils en acier inoxydable appartenant aux producteurs (voir l'encadré : Quels barils doit-on utiliser?). De plus, avec l'entrée en vigueur de la nouvelle convention de 2011-2012, les barils à usage unique déjà identifiés comme usagés en 2010 et 2011 seront considérés non conformes (NC). « La FPAQ a l'obligation de retourner les barils aux acériculteurs puisqu'ils en sont les propriétaires. Par contre, les barils jugés non conformes sont identifiés et leurs propriétaires sont avertis par lettre. La saison suivante, si du sirop revient dans un baril marqué, il sera classé automatiquement NC », explique Simon Trépanier, directeur adjoint à la FPAQ. Par ailleurs les barils à usage unique ne sont pas retournés, sauf si l'acériculteur en fait la demande.

À la demande de la Table Filière acéricole, le Centre ACER publiait un rapport en septembre 2010 sur ce que devrait être le baril idéal pour l'entreposage du sirop

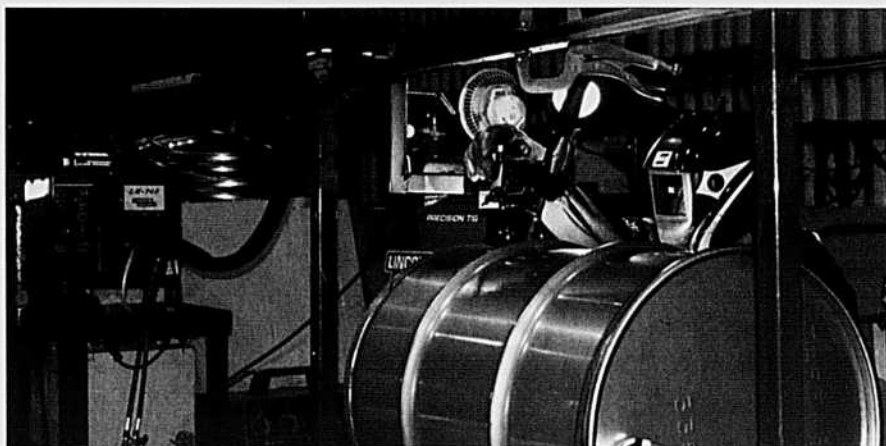
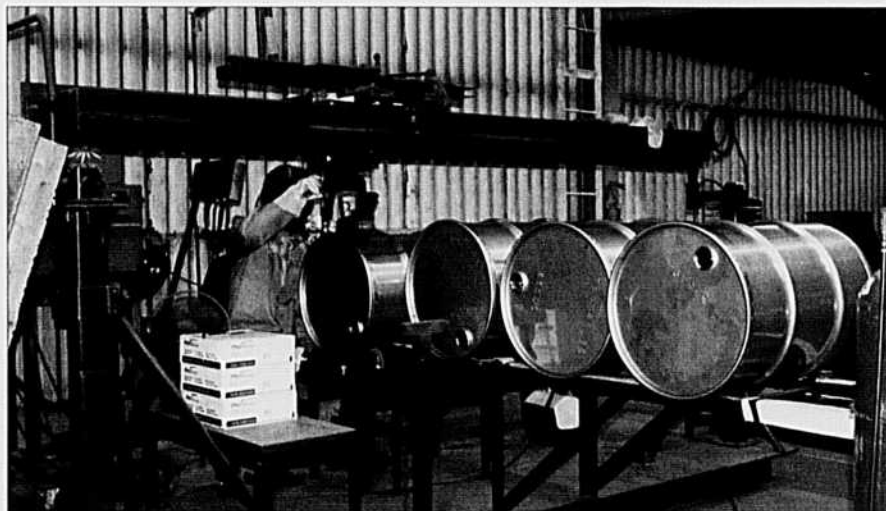
Tableau : Portrait de la flotte de barils 2009-2011 (estimation)

2009		2010		2011	
Nombre de barils en circulation : 210 134		Nombre de barils en circulation : 165 122		Nombre de barils en circulation : 195 043	
Acier inoxydable	12,71 %	Acier inoxydable	14,96 %	Acier inoxydable	22,45 %
Plastique	28,77 %	Plastique	33,70 %	Plastique	36,80 %
Acier galvanisé	44,92 %	Acier galvanisé	42,32 %	Acier galvanisé	38,29 %
Usage unique	13,58 %	Usage unique	9,01 %	Usage unique	2,40 %

Source : FPAQ

d'érable (Spécifications techniques pour la fabrication des barils destinés à contenir du sirop d'érable en vrac). Le matériau qui en sort grand gagnant est l'acier inoxydable. Le devis du Centre ACER établit des normes minimales à respecter pour

la fabrication de barils en acier inoxydable comme le type d'acier (acier 304 (ASIA)), les dimensions, la résistance mécanique, le type de soudure, la passivation, les procédures de nettoyage et d'inspection.



Plusieurs étapes sont nécessaires pour fabriquer les barils. Barinox utilise deux procédés de soudure : le TIG (A) et le MIG (B). L'entreprise possède également un robot pour effectuer la soudure du bouchon sur le couvercle.

© Martine Giguère

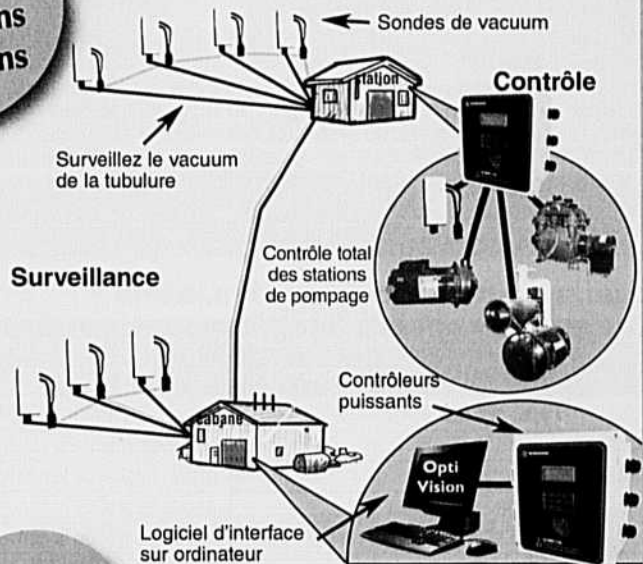


AUTOMATISATION D'ÉRABLIÈRE

Productivité accrue et optimale

- Maximisez votre récolte de sève
- Rentabilité rapide du système
- Surveillance : vacuum, niveau, température
- Détection des fuites, des gels dans les tubulures
- Automatisation/Contrôle : pompe, moteur
- Outil de gestion pour érablière moderne
- Contrôlez vos stations de pompage à distance
- Surveillez et identifiez les fuites de la tubulure rapidement
- Beaucoup de temps précieux est économisé
- Optimisez l'utilisation de votre main d'œuvre.

Mesurez le niveau d'eau dans les bassins



Contrôlez vos pompes

Maximisez votre production en vous assurant que les niveaux de vacuum sont toujours adéquats

La solution
ACERTRONIX
www.acertronix.com
 1 418 809-7867



utilise le système
sysacom
www.sysacom.com





Plusieurs étapes sont nécessaires pour bien nettoyer les soudures et s'assurer de leur étanchéité. Par exemple : (A) application de pâte décapante sur les soudures, (B) nettoyage des soudures externes, (C) vérification de l'étanchéité.

QUELS BARILS DOIT-ON UTILISER?

**Impact sur le prix du sirop jusqu'au 28 février 2013
selon le type de baril**

Type de baril*	Impact sur le prix
Acier galvanisé	Aucun (le prix de la convention s'applique)
Plastique	Aucun (le prix de la convention s'applique)
Plastique avec sac à l'intérieur	Aucun (le prix de la convention s'applique)
Usage unique neuf (grade alimentaire)	Aucun (le prix de la convention s'applique)
Usage unique réutilisé (baril pénalisé si on peut démontrer qu'il a été réutilisé)	Prix payé NC (2,22 \$/lb peu importe la classe)
Acier inoxydable (non conforme au devis du Centre ACER)	Prix bonifié 0,02 \$/lb pour les classes AA, A, B, C, D. Le baril doit appartenir aux producteurs.
Acier inoxydable (conforme au devis du Centre ACER)	Prix bonifié de 0,02 \$/lb pour les classes AA, A, B, C, D. Le baril doit appartenir aux producteurs.

* Les barils sont acceptés s'ils sont en bonne condition.

Source : FPAQ

Made in Québec

Deux manufacturiers québécois fabriquent des barils en acier inoxydable de haute qualité. Chez Barinox, à Weedon, et InovaWeld, à La Pocatière, on affirme répondre aux normes énumérées dans le devis du Centre ACER. « Nous venons de recevoir une liste d'entreprises en mesure d'analyser nos barils. À tous les 200 barils fabriqués, un baril devra être envoyé pour analyse. Le Centre ACER estime les frais d'analyse de 1200 à 1500 \$ par baril; ces analyses vont me coûter plus de 100 000 \$ par année », affirme Bruno Carrier, qui doute de la nécessité de faire évaluer un si grand nombre de barils. Mais qu'en est-il des barils en acier inoxydable en provenance d'autres pays? s'interrogent les manufacturiers québécois. Ces dernières années, des milliers de barils en provenance de la Chine ont trouvé preneur au Québec. « Malheureusement, les acériculteurs qui ont investi dans ces barils en acier inoxydable ne savaient pas qu'ils achetaient des barils fabriqués en Chine », indique Michel Levesque, vice-président ventes et développement de produits chez InovaWeld. La FPAQ, comme la Filière acéricole, souhaitent la mise en place d'un mécanisme de

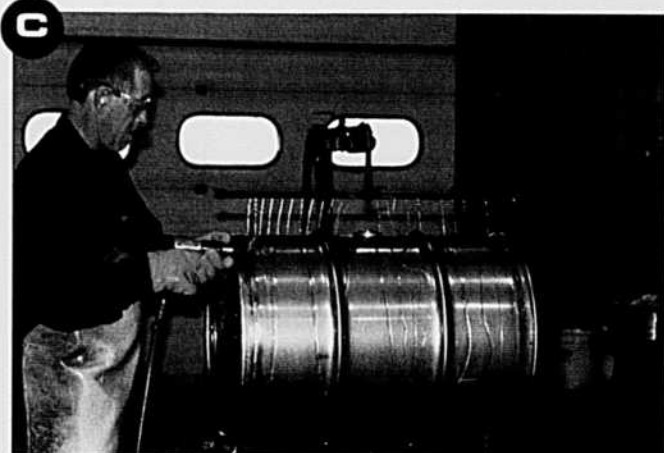
CARTE D'AFFAIRES

AGRICULTEURS, achetez directement du manufacturier votre revêtement métallique sur mesure dans un délai de 36 heures

Tôle galvanisée ou prépeinte
Grand choix de couleurs
Maximum de résistance

TÔLE
Vigneault Inc.

Sans frais : 1 888 428-9921 • Télécopieur : 418 428-4545
info@tolevigneault.com • www.tolevigneault.com • 2470, route 165, Saint-Ferdinand QC



© Martine Giguère

vérification de la qualité des barils, tel que proposé par le Centre ACER. Les manufacturiers québécois redoublent d'efforts pour s'assurer de la qualité de leurs barils. « La qualité de l'acier inoxydable ne se voit pas à l'œil », insiste Bruno Carrier, propriétaire de Barinox. Les feuilles d'acier inoxydable proviennent des États-Unis et pour chaque commande les fournisseurs envoient une analyse de la composition chimique de leur acier. « Les acériculteurs doivent se poser quatre grandes questions lors de la planification de leur achat de barils », souligne Michel Levesque. Les barils sont-ils de grade alimentaire (accepté par l'ACIA)? Sont-ils sans rouille? Quelle est leur durée de vie?

Leur dimension est-elle standard? Les barils fabriqués par Barinox et InovaWeld sont tous deux acceptés par l'ACIA. « Il faudrait réglementer la vente de barils produits à l'extérieur et s'assurer que les manufacturiers respectent les mêmes standards que nous », affirme Michel Levesque. Un conseil simple à réaliser, selon lui : avant d'acheter, inspecter l'intérieur des barils à l'aide d'une lampe de poche et vérifier l'état des soudures et la propreté du baril.

UN MARCHÉ EN CROISSANCE

La demande pour les barils en acier inoxydable est à la hausse chez les acéricul-

teurs américains. Certains États bannissent aussi l'entreposage dans des barils en acier galvanisé. « Le Vermont est un de ceux-là », donne en exemple Bruno Carrier. Barinox vend la moitié de sa production de barils chez nos voisins du sud. « C'est une excellente nouvelle pour nous », affirme-t-il. Barinox produit près d'une centaine de barils par jour, et ce, onze mois par année.

Faut-il s'inquiéter pour la vente de sirop entreposé dans des barils en acier galvanisé vers les États-Unis? Les acheteurs autorisés exportent souvent le sirop dans des barils neufs à usage unique ou en citerne par exemple, explique Simon Trépanier. En

Le journal N° 1 en AGRICULTURE

Fondée en 1929
La Terre
de chez nous

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

TARIFS D'ABONNEMENT 2012

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

Prix en vigueur jusqu'au 31 juillet 2012



GRATUITS AVEC VOTRE ABONNEMENT



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

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

Visa/Master Card Chèque

N° de carte : _____

Exp. : ____/____/____

NOM : _____

FERME : _____

ADRESSE : _____

VILLE : _____

CODE POSTAL : _____

TÉLÉPHONE : (____) _____

COURRIEL : _____

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

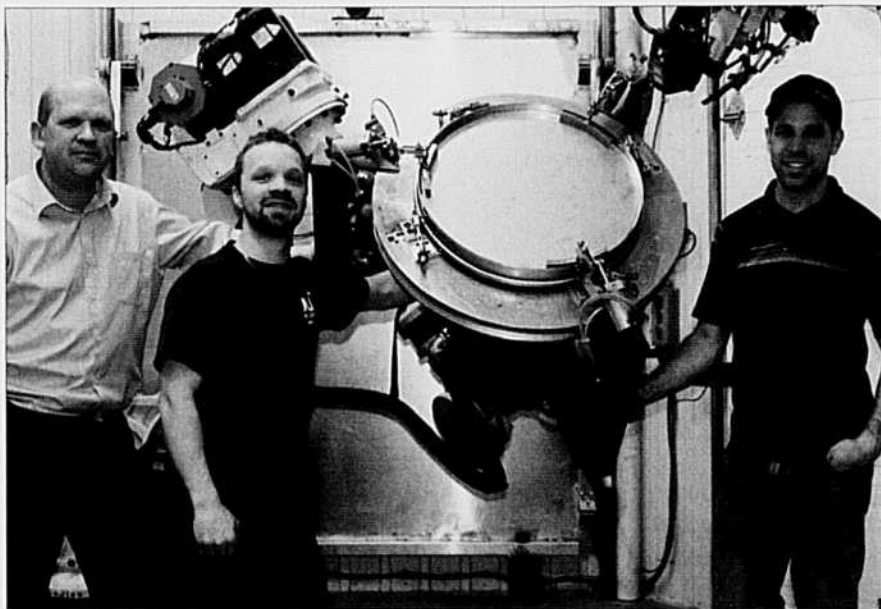
100-555, boul. Roland-Therrien, Longueuil J4H 3Y9
Tél. : 450-679-7809 • 1 877-679-7809

REPORTAGE

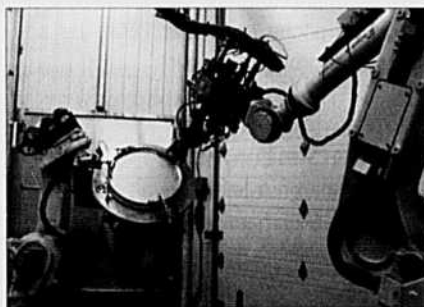
outre, le Québec est loin devant les Américains en termes de traçabilité. « La réglementation américaine varie d'un État à l'autre, et aucune inspection de tout le sirop d'érable n'est effectuée », ajoute-t-il. Au Québec, une étiquette avec un code barres est apposée sur les barils de la réserve stratégique. Dans les entrepôts, la lecture peut se faire avec un lecteur optique, on obtient alors tout le pedigree du sirop : provenance, qualité, etc. Actuellement, un projet pilote est également en cours : « Au lieu de coller une étiquette avec un code barres chaque saison, on essaie présentement des puces. On réussit bien à les installer sur les barils en acier inoxydable, mais c'est plus compliqué sur les barils de plastique. »

UN INVESTISSEMENT IMPORTANT

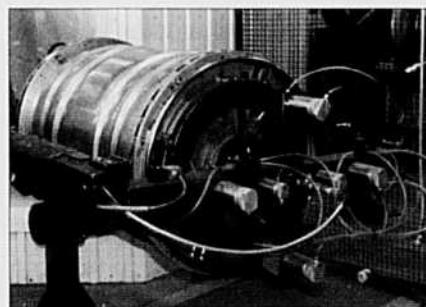
« On estime le coût du renouvellement total de la flotte vers des barils en acier inoxydable à 54 millions de dollars », spécifie Simon Trépanier. « C'est un investissement important pour les acériculteurs et les acheteurs. La FPAQ devrait établir un calendrier pour favoriser le renouvellement de la flotte et éliminer les barils en acier galvanisé », juge Michel Levesque. Bruno Carrier croit pour sa part que l'incitatif de 0,02 \$ la livre pour le sirop livré dans les barils en acier inoxydable n'est pas suffisant : « Tant que les barils de plastique ou à usage unique seront acceptés, la prime, qui équivaut à 8 \$/baril/an, ne justifie pas l'investissement, pour plusieurs. »



Chez InovaWeld, à La Pocatière, on a produit les premiers barils en acier inoxydable en janvier 2011. En haute saison, la capacité de production est de 120 barils par jour. L'entreprise se spécialise dans le soudage au laser. Dans l'ordre habituel : Michel Levesque, vice-président ventes et développement de produits, Mathieu Chouinard, superviseur de l'usine, et Sébastien Bélanger, spécialiste robot.



Toutes les soudures sont automatisées chez InovaWeld. Deux robots effectuent le travail : un premier qui manipule les pièces et un deuxième qui soude. La technologie utilisée est la fusion laser.



Les pièces sont toutes montées sur des gabarits. Ci-contre, le corps du baril.

BANC DE SCIE ET CONVOYEUR POUR VTT



AgriMetal

Visionnez le vidéo en action www.agrimetal.com
Tél. : 1 888 398-6883

153814

Poteaux, fils et accessoires à basse et haute tension



J.M. POMERLEAU INC.

Vente et installation de matériel électrique neuf et recyclé
110, 1^{re} Avenue, Saint-Martin, Qc, G0M 1B0

418 382-5392

www.jmpomerleau.com

153811

Promotion et marketing



Le chef Armand Arnal

CONCOURS 2012 DE LA ROUTE DE L'ÉRABLE

Érable, légumes et aromates, voilà la thématique du concours 2012 destiné aux 100 Créatifs de la Route de l'érable qui leur permettra de créer un nombre illimité d'harmonies de saveurs! La Fédération des producteurs acéricoles du Québec met en place ce 5^e concours afin que les Créatifs, minutieusement choisis par la Fédération, puissent mettre à profit leur talent et leur imagination dans une quête de nouvelles saveurs. Le concours sera présidé par nul autre que Armand Arnal, chef du restaurant La Chassagnette, situé à Arles, en France, et classé une étoile dans le guide Michelin.

LE CONCOURS

Le but du concours est de créer de savoureux mets combinant des légumes, des aromates et des produits de l'érable purs. Sont admissibles : entrées froides, entrées chaudes et plats principaux. Le plat doit être végétarien. Le Créatif gagnant excellerà tant par la qualité et l'originalité que par l'équilibre de la recette proposée.

Le jury dévoilera les noms des trois gagnants à l'automne 2012. Les gagnants ajouteront leur création à leur menu habituel ou l'offriront dans leur commerce pendant au moins un an, et cela, pour le plus grand plaisir des gourmets d'ici et d'ailleurs qui découvriront ainsi la polyvalence de l'érable. Le concours se déroulera du 1^{er} mars au 1^{er} juillet 2012.

CRITÈRES D'ÉVALUATION

Les quatre membres du jury évalueront les créations en fonction des critères suivants : originalité du produit présenté, composition et ingrédients utilisés, présentation et goût. Le jugement se fera sur la finesse, l'équilibre et le dosage du plat, en plus de l'utilisation judicieuse des

produits de l'érable. De plus, les participants devront se soumettre aux conditions suivantes :

- Inventer une recette végétarienne originale dans laquelle on retrouve au moins un produit de l'érable pur à 100 % (sirop, beurre, tire, sucre, vinaigre ou flocons). La variété de produits de l'érable sera prise en compte. Les concurrents peuvent présenter le nombre de créations de leur choix, pourvu qu'ils respectent les conditions du concours. Une personne ne peut remporter qu'un seul prix.
- L'utilisation de tout sucre inverti ou d'autres éléments sucrants, à l'exception d'agents stabilisateurs définis, entraînera la disqualification du candidat.

PRIX

Le grand gagnant se verra offrir un stage de cinq jours, à effectuer en 2013, au restaurant La Chassagnette, l'établissement du chef Armand Arnal, à Arles, en France. Ce prix inclut le transport, l'hébergement et les repas. Des prix pour les deuxième et troisième places seront également octroyés sous forme de bourses.

M. Arnal a été nommé « Ambassadeur de l'érable » en 2012 par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec. Pour obtenir plus de détails sur son établissement, consultez le www.lachassagnette.fr.

Rappelons que Richard Lachapelle, du Havre-aux-glaces, à Montréal, a été désigné le premier lauréat de ce prestigieux concours. Thierry Ferré, du restaurant Mouton Noir, à Baie-Saint-Paul, a accédé au premier rang en 2009; Philippe Petrazzini, du Culinarium du 51, à Baie-Saint-Paul, a remporté le concours en 2010; et Franck Peter, du restaurant Initiale, à Québec, a remporté le concours en 2011. Les détails du concours sont accessibles sur le site www.laroutedelerable.ca.



CRÉATIFS
DE L'ÉRABLE



Concours « Ici on sert du vrai sirop d'érable » : les gagnants

ICI ON SERT
DU VRAI SIROP
D'ÉRABLE



Dans le cadre du programme de reconnaissance « Ici on sert du vrai sirop d'érable », la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ) met en lumière les établissements du Québec qui servent du sirop d'érable pur à 100 % tout au long de l'année, et ce, sans frais supplémentaires au petit-déjeuner ou pour le brunch.

Du 1^{er} au 31 octobre dernier, afin de sensibiliser les consommateurs à ce programme, la FPAQ a mis en place un concours qui s'est déroulé dans près de 80 restaurants volontaires du programme. À l'achat d'un repas accompagné de sirop d'érable, le consommateur se voyait remettre un coupon de participation afin de remporter l'un des dix prix. Félicitations aux gagnants et merci à nos restaurants partenaires de ce programme.

Premier prix : chèque-cadeau d'une valeur de 4000 \$ pour la destination voyage de son choix

- ✦ Gaétan Perron, Repentigny

Deuxième prix : 2 x 500 \$ dans l'un des gîtes ou auberges participant au programme « Ici on sert du vrai sirop d'érable »

- ✦ Élisabeth Guzzi, Montréal
- ✦ Nicole Lapierre, Montréal

Troisième prix : 3 x 100 \$ dans l'un des restaurants participant au programme « Ici on sert du vrai sirop d'érable »

- ✦ Richard Lachance, Charny
- ✦ Pierre-Philippe Poulin, Trois-Rivières
- ✦ Aline Langlois, Québec

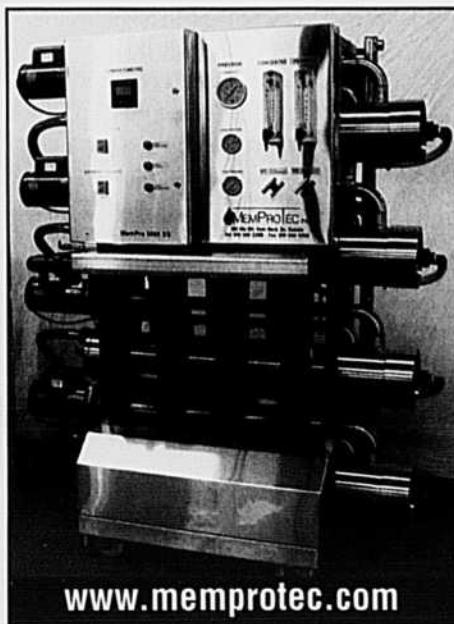
Quatrième prix : 4 x le livre « Cuisiner avec le sirop d'érable du Québec » de l'auteure Anne Fortin

- ✦ Georges-A. Dionne, Gatineau
- ✦ Nathalie Mongrain, Saint-Georges-de-Champlain
- ✦ Richard Porlier, Granby
- ✦ Jean Simard, Beauport

La liste des restaurants participant au programme est disponible à l'adresse www.icionsertduvaisirop.ca.

Vous connaissez un restaurant qui sert du vrai sirop d'érable à ses clients au petit-déjeuner sans frais supplémentaires?

Svp contactez la Fédération au 450 679-7021 pour l'en informer.



MEMPROTEC inc

Fabricant d'osmose

VENEZ NOUS RENCONTRER

5 et 6 mai	Festival de l'érable (Plessisville)
10 mai	DG Marcoux (St-Elzéard-de-Bce)
11, 12, 13 mai	LS Bilodeau (St-Éphrem-de-Bce)
18 et 19 mai	Tôle-inox (Princeville)

Pour les meilleurs prix de l'année!



Membrane MemPro
NF-70

Breveté

Osmose 110 volts

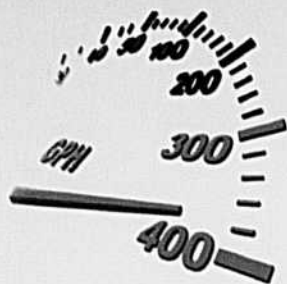
5133, De la Plaisance, Chesterville (Québec) G0P 1J0
Tél. : 819 382-2244 • Téléc. : 819 382-2111

info@memprotec.com

www.memprotec.com

OURAGAN

Feu Xtreme



L'ouragan développé et commercialisé par Small Brothers dans les années 80, a battu des records de vente.

Lapierre-Waterloo-Small, toujours à l'avant-garde de la technologie, vous offre maintenant une version repensée de ce chef de file; Ouragan Feu Xtreme

PERFORMANCE OURAGAN FEU XTREME

Largeur	Longueur	Taux d'évaporation G/H +/- 20%	Taux d'évaporation USG/H +/- 20%
2 1/2'	8'	74	88
2 1/2'	10'	92	110
3'	10'	110	132
3'	12'	133	160
3 1/2'	14'	180	215
3 1/2'	12'	177	212
4'	14'	205	246
4'	16'	235	280
5'	14'	260	310
5'	16'	295	354
6'	14'	310	372
6'	16'	355	425

La performance varie selon la qualité du bois
Ces taux d'évaporation sont calculés avec de l'eau d'érable non concentrée et un préchauffeur



Caractéristiques

- Très grande performance d'évaporation (g/h)
- Efficacité énergétique grandement améliorée
- Diminution très importante des tisons à la sortie de la cheminée, par rapport à la version originale.
- Combustion propre
- Sécuritaire
- Écologique
- Facilité d'opération



PORTES OUVERTES 2012

LES ÉQUIPEMENTS
D'ÉRABLIÈRE

257, route 279, Saint-Lazare
Québec, Canada, G0R 3J0
Tél.: 418-883-5158
Sans frais: 1-800-361-5158
Télec.: 418-883-4159

CDL

VENDREDI
18

SAMEDI
19

DIMANCHE
20

MAI

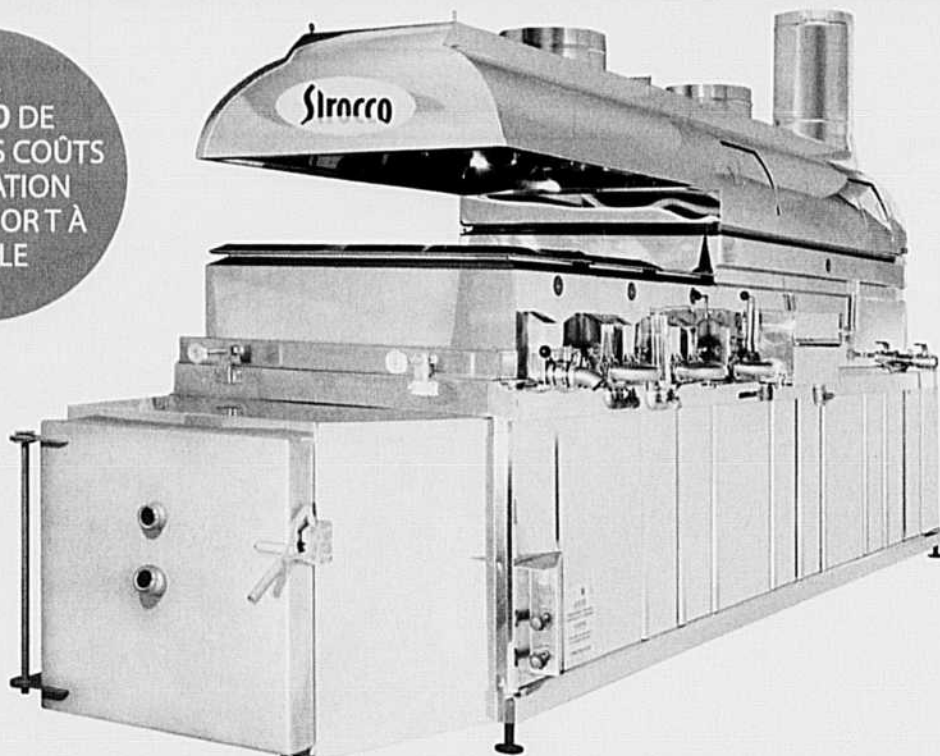
HORAIRE DES JOURNÉES:

VENDREDI: 8H À 20H | SAMEDI: 8H À 16H | DIMANCHE: 8H À 15H

L'ÉVÈNEMENT EN ACÉRICULTURE DE L'ANNÉE!

ÉVAPORATEUR SIROCCO AUX GRANULES DE BOIS

58% DE
BAISSE DES COÛTS
D'OPÉRATION
PAR RAPPORT À
L'HUILE



VENEZ LA VOIR BOUILLIR!