

BOVINS

DU QUÉBEC

Supplément de La Terre de chez nous

août 1992

Dossier
*Le contrôle des
parasites internes*

Gestion des pâturages
*Comment en allonger la
saison jusqu'à l'automne?*

Reportage
*Auguste Boily explique sa
méthode pour faire du veau
de grain de qualité*



MARCHÉ

page

12

Les points à surveiller lors du transport des animaux

De mauvaises conditions dans le transport des animaux peuvent en affecter le prix de vente. Louis Hébert et ses collaborateurs à la Fédération suggèrent quelques conseils pratiques pour l'identification des animaux, le choix du transporteur et sur la rapidité de vente après le départ de la ferme, autant d'aspects permettant d'aller chercher de meilleurs prix.

Recherche

page 4

Dossier

page 6

Encans

page 14

FPBQ-Info

page 15

Statistiques

page 22

Entrefilet

page 23

Reportage

page 28

Pour une croissance

O P T I M U M

avant le sevrage

LACVOR ÉLEVAGE

L'aliment d'allaitement de haute qualité



Utiliser la technique
une buvée
par jour =
**économie
de temps
et d'argent**



LACVOR

ÉLEVAGE

Dans votre coopérative
locale

GRUPE
Lactel

BOVINS DU QUÉBEC

Vol. 6 no 3 août 1992

Supplément de *La Terre de chez nous* (TCN),
août 1992, publié en collaboration avec la Fédération
des producteurs de bovins du Québec (FPBQ)

Éditeur

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

Comité directeur

Gaétan Bélanger (FPBQ)
Hugues Belzile (TCN)
André Moreau (FPBQ)
France Groulx (TCN)

Directeur

Hugues Belzile

Rédactrice en chef

France Groulx

Rédacteur en chef adjoint et responsable de la publication

Victor Larivière

Secrétaire de rédaction

Ginette Blondin

Responsable de la production

Carole Lalancette

Collaborateurs

Roger Bergeron, Dany Cinq-Mars,
Ann Fornasier, Louis Hébert,
Guy Huneault, Guy Laquerre, Daniel Laviolette,
Doris Pellerin, Hubert McClelland,
Gérard Rainville, Gilles Rivard,

Montage

La Terre de chez nous

Sortie sur films

Rive-Sud Typo Service Inc.

Pelliculage

Photo Litho Gamma

Impression

Transcontinental Prestige

Directeur de la publicité

Réal Loiseau

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Robert Bissonnette,
Sylvain Joubert

Représentant hors Québec

Maurice R Beaudry
(416) 363-0522
Fax (416) 670-9620

Administration

Jocelyne Gareau

Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

Dépôt légal

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

Prochaine parution octobre 1992
Date de tombée publicitaire 11 septembre 1992

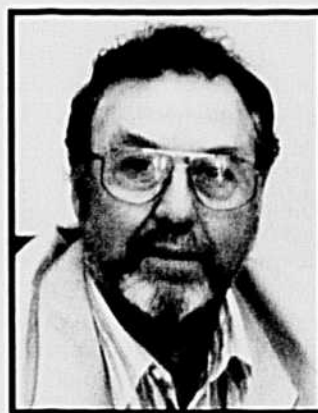
Note: Les idées exprimées dans ce magazine
n'engagent que la responsabilité des auteurs.

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

ÉDITORIAL

Une agence de vente pour les veaux d'embouche

Suite à une audience publique, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a rendu une décision le 26 mai 1992 autorisant la mise en application d'une agence de vente des veaux d'embouche. Cette agence couvrira la vente de tout veau de race ou de type de boucherie d'un poids supérieur à 300 livres vendu pour fins d'engraissement. Cette agence couvre donc également les veaux d'embouche de type semi-fini.



Cette agence de vente constituait aux yeux des producteurs une solution logique aux principaux problèmes de mise en marché des veaux d'embouche au Québec. En effet, elle permettra notamment d'uniformiser les conditions de ventes à la grandeur du Québec et de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs-vendeurs face à un nombre de plus en plus restreint d'acheteurs, afin de s'assurer que chacun des veaux d'embouche vendus obtienne le véritable prix du marché. Il m'importe de rappeler que la production de veaux d'embouche au Québec a affiché une croissance graduelle au cours de la dernière décennie, atteignant plus de 100 000 veaux vendus annuellement tandis que le volume de bouvillons finis a diminué au cours des cinq dernières années pour

se situer à moins de 50 000 têtes annuellement. C'est donc dire que la moitié de la production québécoise de veaux d'embouche doit être exportée, notre principal client étant l'Ontario. De toute évidence, l'agence concentrera ses efforts sur ce marché qui, soit dit en passant, accepte toutes les catégories de produits contrairement au marché québécois qui, actuellement, préfère nettement les mâles castrés, croisés et de grosse ossature.

Même si cette agence de vente est de type obligatoire, elle offre plusieurs choix de mise en marché aux producteurs. En effet, les veaux d'embouche pourraient être vendus par encans publics ou par encans spécialisés. Les ventes directes entre naisseurs et finisseurs seront également autorisées pourvu que le finisseur soit lié, par convention, avec la Fédération. Les ventes dans les encans publics ou spécialisés seront couvertes par le programme de garantie de paiement. Ainsi, les acheteurs devront fournir un cautionnement garantissant le paiement de leurs achats et les producteurs contribueront au fonds de garantie de paiement advenant l'insuffisance des cautionnements déposés.

Le contexte économique qui sévit actuellement et la situation qui prévaut dans la mise en marché des veaux d'embouche ont obligé les producteurs à prendre leur destinée en main et à utiliser les pouvoirs qu'ils détiennent en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles et alimentaires du Québec pour ordonner et rendre plus efficace la mise en marché de leur produit.

Certes, comme c'est le cas pour tout nouveau système, l'agence de vente des veaux d'embouche rencontrera des embûches, c'est normal, mais je compte sur la maturité et la sagesse des producteurs pour accepter ces contretemps et surtout, pour participer à la recherche des solutions aux problèmes rencontrés. L'efficacité de l'agence dépendra en grande partie du respect que les producteurs auront des règlements qu'ils se sont donnés et de l'unité dont ils sauront faire preuve derrière leur agence de vente.

André Moreau,
président, FPBQ

Comment faire du bon foin avec du foin de moins bonne qualité?

Victor Larivière

Les producteurs de boeuf sont parfois obligés de servir du foin de moins bonne qualité à leurs animaux à boeuf avec les résultats que la croissance est ralentie. Pour remédier à ce problème, Johanne Chiquette et Claire Vinet, de la Station de recherche d'Agriculture Canada à Lennoxville, ont constaté que l'addition d'urée dans des balles de foin mature augmentait de 6 à 8% la digestibilité de la matière sèche. Leurs résultats se comparent même avec du foin de mil de bonne qualité récolté au début de l'épiaison. En plus, les animaux semblent apprécier ce foin traité à l'ammoniac anhydre.

Il s'agit ici de la première expé-

rience du genre à être menée sur du foin de mil. (D'autres essais semblables effectués aux États-Unis et au Canada portaient sur l'injection d'urée dans des balles de paille).

Même s'il n'y a pas encore d'étude économique sur les coûts de ce nouveau procédé, Johanne Chiquette fait remarquer que celui-ci n'est pas plus dispendieux que d'autres sources protéiques. La façon d'introduire l'urée dans les balles de foin est assez simple: il s'agit de recouvrir les balles d'un polyéthylène et d'y injecter l'urée sous forme de gaz. Il y a des quantités à respecter et à ne pas dépasser, soit 3% sur une base de matière sèche.

On peut se demander pourquoi ajouter ce produit au foin. C'est que l'ammoniac est une forme d'azote déjà présente dans le rumen des bouvillons, ajoute Johanne Chiquette. Lorsque le foin de mil est mature et récolté tardivement, il y a une plus forte concentration de lignine (fibre) peu digestible par les animaux. L'injection d'urée libère donc des hydrates de carbone qui autrement ne seraient pas disponibles et rend plus digestible la lignine. Elle augmente aussi le contenu en azote d'un foin qui en contient peu et finalement elle permet d'en allonger la période de conservation. D'ailleurs, il est aussi possible d'empêcher la moisissure d'un foin qui contient trop d'humidité en y injectant 1% d'urée.

Pour obtenir plus de détails sur cette méthode originale servant à redonner de la valeur à un foin de mil de moins bonne qualité, on peut appeler Johanne Chiquette au numéro (819) 565-9171.

* * *

Méthode pour réduire la saison d'accouplement

Les producteurs de vaches de boucherie sont presque toujours confrontés avec de longues périodes de vélages allant de six à huit semaines. Cela leur demande beaucoup de temps en surveillance au moment des mises bas et par voie de conséquence il est plus difficile de former des groupes homogènes de veaux au moment de la vente.

Des expériences sur lesquelles travaillent des chercheurs de l'Uni-



L'addition d'urée dans du mauvais foin en améliore la digestibilité

versité Laval et des Stations de recherche d'Agriculture Canada à La Pocatière et à Kaposkasing (Ontario) ont permis de concentrer la période de vêlage sur trois à quatre semaines en injectant de la prostaglandine (une hormone présente dans la plupart des tissus animaux) dans le but de provoquer les chaleurs chez les vaches. Dans une période de 44 à 60 heures plus tard, on procède à l'insémination. (On comprendra que cette façon de faire sur une courte période ne pourrait pas fonctionner avec un seul taureau, ce dernier ne pouvant pas suffire à la tâche).

En agissant ainsi, on peut synchroniser les gestations d'une bonne partie des vaches de boucherie



Faire vêler les vaches sur trois ou quatre semaines au lieu de six à huit permet de sauver du temps et de mieux répartir les vêlages

d'un même troupeau. Cette méthode permet en fait d'inséminer environ 90% des vaches sur une période de 10 jours. Les femelles qui sont traitées tôt après le vêlage (27 à 55 jours) obtiennent une efficacité reproductive comparable à

celle des vaches qui ont vêlé depuis plus longtemps.

Cette approche peut aussi servir à répartir les vêlages pour permettre de vendre les animaux dans des périodes de l'année où la demande est plus forte. ■

NOUVEAUTÉ

Conseil-boeuf

Un nouveau logiciel pour bovins de boucherie

Doris Pellerin, Roger Bergeron et Dany Cinq-Mars, agr.*

L'équipe Agri-Gestion Laval de l'Université Laval lançait en décembre dernier CONSEIL-BOEUF, un logiciel de gestion des bovins de boucherie destiné aux conseillers agricoles. Trois partenaires ont été intimement liés au développement de ce nouvel outil: le MAPAQ, les Concentrés Scientifiques Bélisle Inc. et Agri-Gestion Laval.

Le logiciel permet, entre autres, de proposer pour une foule de clients des programmes alimentaires appropriés à chaque groupe d'animaux selon leur stade de croissance (module croissance-finition) ou leur stade de production (module vache-veau). Aux 250 analyses de références existantes, 50 analyses d'aliments peuvent être ajoutés par client. Le logiciel permet aussi d'apprécier la valeur relative des aliments, ce qui s'avère très pratique dans la détermination du prix à payer. Les quantités d'aliments né-

cessaires et les coûts associés à une période d'engraissement ou de production peuvent également être déterminés. D'autres modules, telle la simulation des coûts d'engraissement, viendront éventuellement compléter cet outil.

Ce programme informatique, qui deviendra le programme de référence pour les conseillers locaux et régionaux du MAPAQ et des entreprises privées, offre l'avantage de reprendre la même logique de fonctionnement que le logiciel d'alimentation pour bovins laitiers Conseil-Lait déjà utilisé avec succès par de nombreux conseillers depuis cinq ans. ■

* Doris Pellerin travaille à Agri-Gestion Laval tandis que Roger Bergeron et Dany Cinq-Mars sont impliqués à la Direction des productions animales du MAPAQ.

Les parasites internes des bovins de boucherie

Dr Gilles Rivard, m.v.*

Dr Guy Huneault, m.v.**

On oublie souvent que les vers dans les organes internes des bovins font perdre d'importants revenus aux producteurs

Bien que des produits vermifuges efficaces soient disponibles au Canada depuis plus de 25 ans, les parasites internes sont encore responsables de 75% des pertes monétaires de l'industrie, selon des études faites au Québec et ailleurs en Amérique du Nord. L'explication vient du fait qu'environ 90% de ces pertes résultent des effets d'infestations sub-cliniques non détectables à l'oeil nu. Le parasitisme sub-clinique est très fréquent: il est

reconnu que 90% des bovins de tout âge sont parasités.

Comportement et transmission des vers

On identifie environ 11 différentes familles de parasites internes chez les bovins. On les retrouve surtout dans l'estomac (caillette), le petit intestin, le gros intestin et les poumons. Le plus fréquemment rencontré au Québec, et sans doute le plus néfaste, est l'Ostertagia qu'on retrouve dans la caillette.





Les animaux élevés à l'intérieur sont moins affectés par les parasites que ceux qui sont au pacage

Chaque animal est habituellement porteur de plusieurs familles de parasites.

La source de contamination: le pâturage

Les vers adultes vivant dans le tube digestif des bovins pondent des oeufs qui sont évacués dans le fumier. Une fois au sol, si les conditions sont favorables (temps frais et humidité), les oeufs éclosent et passent par trois stades larvaires sur une période de deux à quatre semaines selon le climat. Une fois dans l'estomac ou l'intestin, la larve subit une maturation, devient adulte, et le cycle recommence.

Si les conditions ne favorisent pas l'éclosion des oeufs (ex: sécheresse), ceux-ci peuvent demeurer vivants dans le sol pendant plusieurs mois. Ils peuvent même survivre à l'hiver pour n'éclore qu'au printemps suivant. Si par ailleurs ce pâturage n'est pas utilisé avant le début de juillet, les larves épuisent leurs réserves nutritives et «meurent de vieillesse». Le champ est alors décontaminé. Pour une sécurité absolue, on considère qu'un pâturage non contaminé est celui où il n'y a pas eu présence de bovins durant au moins 12 mois.

Les larves et les oeufs sont détruits à une température de 50°C. La fertilisation d'un pâturage avec du fumier solide «non chauffé» ou du fumier liquide provenant d'un réservoir peut donc constituer un mode important de contamination.

Contrairement à la croyance populaire, le fait de herser les pâturages augmente les risques d'infestation: en brisant les bouses, on libère les oeufs et les larves, les rendant disponibles immédiatement aux bovins qui s'y trouvent. Autrement, elles seraient peut-être mortes des effets de l'élimination de l'humidité.

L'automne est la période de l'année où la charge parasitaire des animaux et des pâturages est la plus élevée. Ceci s'explique par les conditions d'éclosion larvaire excellentes, combinées à la raréfaction de l'herbe et à l'absence de contrôle des parasites pendant l'été.

À la fin de l'été et en automne, un phénomène particulier se produit: l'Ostertagia entre en «hypobiose». Les larves de ce parasite s'enfouissent dans la muqueuse de la caillette et arrêtent leur développement pour «hiberner» durant 3 à 5 mois. Ces larves ne nuisent alors que très peu à l'animal mais

résistent aux vermifuges. Au début du printemps, elles redeviennent actives, sortent des glandes où elles «hibernaient», et se développent rapidement en vers adultes pouvant pondre à leur tour des oeufs.

Une immunité possible... chez l'adulte

Il est reconnu que les jeunes bovins à leur première année de pâturage ont développé très peu de résistance envers les parasites internes, mais



Un boeuf adulte développe une certaine immunité aux parasites, mais reste sensible à une réinfestation à son retour au pâturage

qu'une immunité accrue se développe au cours des saisons subséquentes sur pâturage. Durant l'hiver, cette immunité diminue. Au début de leur deuxième saison de pâturage, ils sont partiellement sensibles à une réinfestation. Cependant, l'immunité se rétablit rapidement et les signes cliniques qui peuvent apparaître sont habituellement passagers. Plusieurs facteurs peuvent toutefois retarder l'acquisition d'une bonne immunité: malnutrition, maladies débilitantes, début d'une première lactation, etc.

Avantages du contrôle des parasites sur le poids et la santé de l'animal

Plusieurs auteurs ont démontré l'impact positif du contrôle des para-

sites internes. Par exemple, dans sept études différentes, les veaux provenant de vaches traitées pesaient au sevrage de 16 à 39 livres de plus que ceux de vaches non traitées. D'autres études ont de plus démontré que ces traitements ont contribué à augmenter la qualité des carcasses. Les bovins exempts de parasites ont une meilleure réponse immunitaire et affichent une meilleure efficacité alimentaire. Le meilleur état de santé contribue donc à diminuer la mortalité chez les jeunes veaux, à améliorer le taux de conception, ainsi qu'à raccourcir la période d'accouplement et l'intervalle entre les vêlages. Tous ces effets combinés peuvent représenter des gains dépassant les 100 dollars par vache par an.

Pour les sujets en phase de croissance et de finition, il est démontré que les traitements anti-parasitaires ont pour effet d'augmenter le gain de poids quotidien ainsi que d'améliorer l'indice de conversion alimentaire. On rapporte régulièrement des gains additionnels d'environ 35 livres par tête pour une période croissance-finition de 200 jours, donc une valeur additionnelle d'environ 50 dollars.

Traitements et période d'application

L'objectif premier du traitement préventif est de réduire la contamination des pâturages par les larves, au moyen d'une stratégie planifiée, utilisant des vermifuges efficaces au moment opportun. Les autres buts des traitements sont de diminuer la charge parasitaire des animaux et de favoriser une bonne immunité.

Pour le secteur vaches-veaux, un seul traitement à l'automne, quoique pratique et facile à planifier, est largement insuffisant car les dommages dus au parasitisme ont déjà eu lieu, surtout en août, septembre et octobre. Les pertes de croissance déjà subies à ce moment ne pourront jamais être récupérées. Le phénomène d'hypobiose (hibernation des larves) est également bien enclenché.

Toutes ces raisons justifient la mise en place d'un programme de contrôle des parasites dès le printemps. Idéalement, on devrait effectuer trois traitements à un mois d'intervalle.

Toutefois, à cause de fréquentes contraintes à effectuer ces interventions à cette période de l'année, des alternatives sont proposées au tableau ci-joint. Il faut se souvenir que l'efficacité de toute mesure alternative ne produira pas tous les bénéfices escomptés et que le choix du vermifuge peut influencer le résultat.

Pour les parcs d'engraissement, le programme de vermifugation repose sur le genre d'approvisionnement en veaux. Si les sujets sont achetés directement de naisseurs qui appliquent un contrôle rigoureux des parasites en période de pâturage, la nécessité de traiter à l'entrée n'est pas évidente. Il serait peut-être sage de soumettre quelques échantillons de fumier à un laboratoire, par l'entremise d'un médecin vétérinaire praticien, afin de faire évaluer le taux de contamination, et de là décider de la pertinence du traitement. Pour tous les autres cas, on recommande un traitement unique pour tous les sujets à l'entrée en parc. Subséquentement, s'ils n'ont pas accès au pâturage, les besoins de traitements supplémentaires seront probablement nuls.

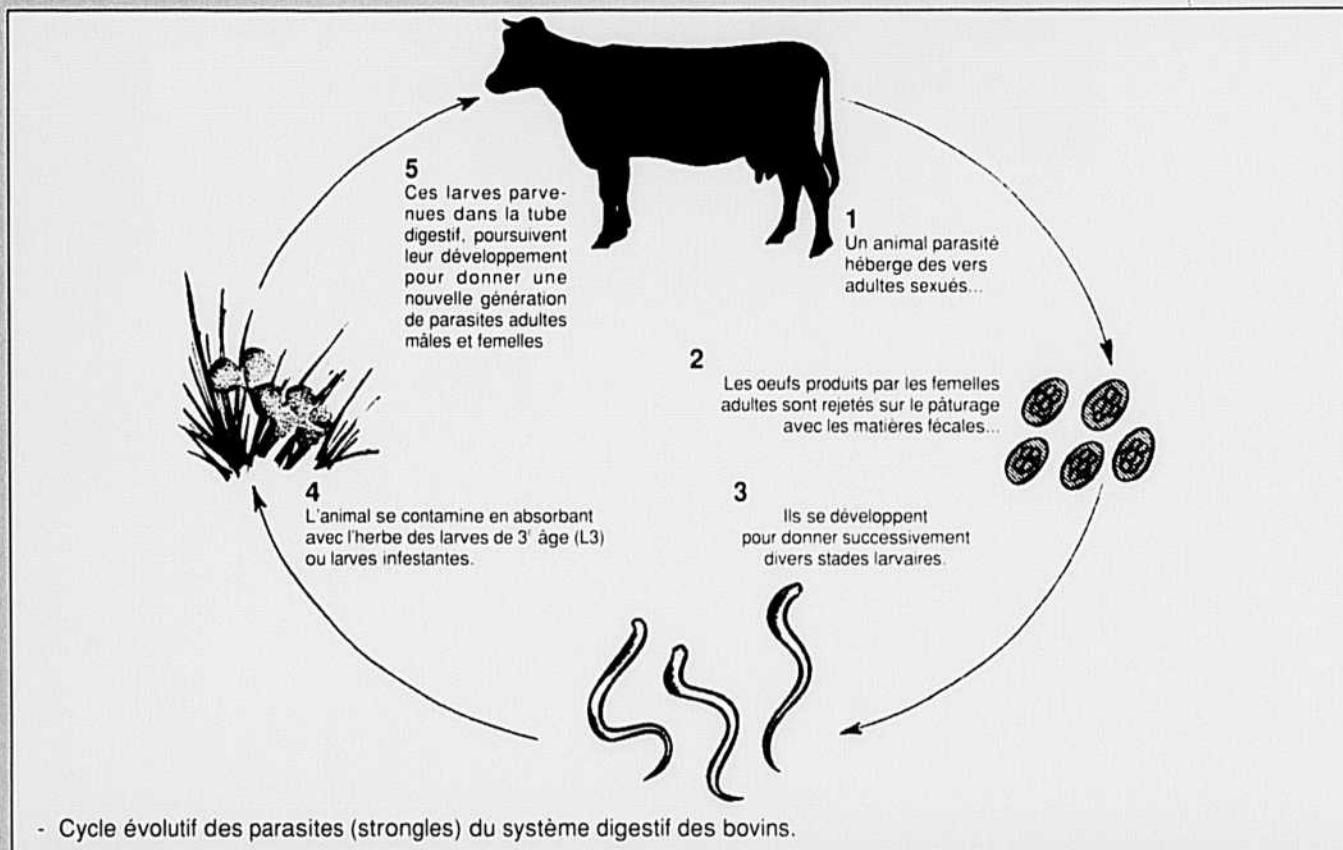
Pour le secteur veaux lourds (veaux de lait, veaux de grain), la question des parasites internes ne se pose pas. Ces animaux ne sont pas exposés au pâturage, donc ils sont exempts de ces parasites.

Conclusion

Les lecteurs pourront retrouver dans ce texte un tableau des principaux anthelmintiques utilisés chez les bovins. Ces vermifuges sont disponibles auprès des médecins vétérinaires praticiens du Québec. Quand vient le temps de choisir un vermifuge, il y a quatre considérations à retenir: l'efficacité, le coût, la sécurité d'emploi et la voie d'administration. Il faut aussi considérer que le contrôle des parasites n'est qu'une facette dans un programme de santé. Chaque élément d'un tel programme a un coût associé à sa mise en place et, idéalement, un retour de bénéfices doit être escompté. ■

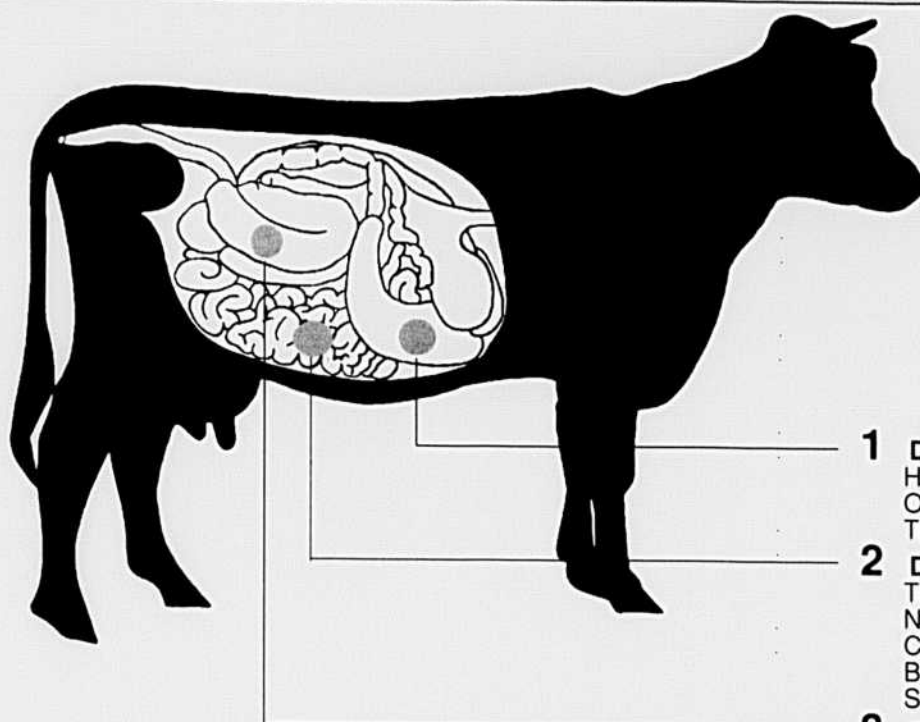
- * Consultant en santé animale
MAPAQ, Rock Forest
- ** Consultant en santé animale
MAPAQ, Lachute





PROGRAMMES DE CONTRÔLE DES PARASITES INTERNES

	VACHES-VEAUX	PARCS D'ENGRAISSMENT	VEAUX LOURDS
VACHES	Automne ou Printemps (mise au pâturage)	-	-
VEAUX	Mi-été (mi-juillet) et Automne (sevrage)	Automne: à l'entrée au parc	-
SUJETS D'UN AN (remplacement)	Si pas traités l'automne précédent, traiter au printemps à la mise au pâturage et à la mi-été (mi-juillet) ou encore administrer un bolus de Paratec Flex à la mise au pâturage	-	-
TAUREAUX REPRODUCTEURS	Automne ou Printemps (mise au pâturage)	-	-



- 1 DANS LA CAILLETTE**
Haemonchus
Ostertagia
Trichostrongylus
- 2 DANS L'INTESTIN GRÊLE**
Trichostrongylus
Nematodirus
Cooperia
Bunostomum
Strongyloïdes
- 3 DANS LE GROS INTESTIN**
Chabertia
Oesophagostomum

- Localisation des principaux parasites gastro-intestinaux chez les bovins.

VERMIFUGES UTILISÉS CHEZ LES BOVINS (1)

Marque déposée	Nom générique	Formes d'administration	Parasites cibles
Baymix Exhelm E Ivomec	Coumaphos Morantel Ivermectin	Poudre Bolus*, granules Injectable Versable	g.-i.(2) g.-i. g.-i., v.p.(3) par. externes
Levasole	Levamisole	Injectable Versable Poudre, Bolus	g.-i., v.p.
Panacur Paratec Flex Ripercol	Fenbendazole Morantel Levamisole	Liquide (oral) Bolus-retard Injectable Versable Poudre, Bolus	g.-i., v.p. g.-i. g.-i., v.p.
Safe-Guard Synnanthic	Fenbendazole Oxfendazole	Poudre, granules Liquide (susp.) (intra-ruménal)	g.-i., v.p. g.-i.
Tramisol	Levamisole	Poudre, granules Versable	g.-i., v.p.
Valbazen	Albendazole	Liquide (susp.)	g.-i., v.p.

(1) Attention aux périodes de retrait conseillées par les manufacturiers; bien lire les recommandations sur les étiquettes avant l'usage.

(2) g.-i.: gastro-intestinaux (vers de l'estomac et de l'intestin).

(3) v.p.: vers du poumon.

* Grosse capsule avec membrane de plastique

Quelques consignes pour obtenir la valeur réelle de votre bovin

Louis Hébert, et collaborateurs*

Dans la mise en marché de tout produit, il est primordial que les manipulations imposées à celui-ci n'altèrent pas son aspect initial. Il en est également ainsi pour la vente de bovins de réforme et de veaux.

La Fédération, dans l'application des agences de vente, voit à ce que la manipulation dans les encans et dans les transports vers les abattoirs soit faite dans les meilleures conditions possibles. Par contre, la réglementation ne lui permet pas d'agir envers le transporteur d'animaux surtout que le choix de ce dernier relève du producteur-vendeur.

Toutefois, on observe trop régulièrement de mauvaises conditions dans le transport des animaux de la ferme à l'encan ce qui affecte à la baisse le prix de vente de certains animaux. Cela peut se trouver autant dans la vente d'un veau parfait pour l'élevage mais qui sera payé de 0,30\$ à 0,50\$ de moins la livre que sa réelle valeur parce qu'il est très sale à son arrivée à

l'encan et cela va jusqu'à l'animal blessé dans le transport qui sera possiblement condamné par la suite. Voir sortir des petits veaux au travers les pattes des vaches dans certains camions se produit encore trop fréquemment.

Voici donc quelques consignes que nous vous suggérons de respecter dans le but d'obtenir le meilleur prix pour vos animaux.

1.- S'assurer que l'animal qui vous sera payé sera le vôtre

Pour cela, il vous faut exiger que la pose de l'étiquette d'identification

(tag) soit faite devant vous à la ferme. De plus, certains producteurs posent un «tag» de fer de type Kurlock en surplus. Aussi, vous devez recevoir une copie du «bon de chargement» sur lequel seront notés tous les numéros d'identification portés par l'animal ainsi que son état physique au moment de son chargement.

Il est également recommandé d'utiliser les services d'un transporteur dont la principale source de revenu est le transport et non le commerce d'animaux. Dans le même ordre d'idée, il est préférable de payer le juste prix pour le transport que de laisser le transporteur «se payer lui-même» en utilisant toutes sortes de pratiques peu recommandables.

2.- S'assurer de la qualité de votre transporteur

Pour cela il est primordial que le véhicule utilisé permette de séparer les animaux par type et par grosseur et que le transporteur l'utilise adéquatement. De plus, il est préférable que les gros



bovins soient attachés dans le véhicule afin d'éviter les chutes et les agressions.

Il faut également s'assurer que le véhicule soit propre à l'intérieur, qu'il ait un plancher antidérapant, qu'il soit muni d'une bonne épaisseur de litière sèche et que l'intérieur soit bien éclairé afin de faciliter l'embarquement de l'animal.

D'autre part, la conduite du véhicule et la manipulation des animaux ne doivent jamais être brutales. Le fait de constater l'utilisation abusive de bâtons devrait vous inciter à changer de transporteur. Aussi, un bon transporteur ne devrait jamais surcharger son véhicule même s'il manque de place pour quelques animaux. Si la capacité d'un camion est de 15 têtes et qu'il y en a 18 à bord, il faut se demander dans quel état vont sortir certains animaux à leur arrivée à l'encan. De plus, lors des périodes chaudes de l'année, il est encore plus important d'éviter la surcharge des camions. Enfin, en tout temps de l'année, les véhicules doivent être adéquatement ventilés.

3.- Surveiller l'heure de vente de vos animaux

Il est également important que la vente de vos animaux se fasse le plus rapidement possible après le départ de la ferme. Pour cela, vous pouvez consulter l'heure de vente indiquée sur votre billet de balance. Cela vous donnera un bon aperçu de l'heure à laquelle votre transporteur a pu arriver à l'encan. Il est évident dans ce cas que le transporteur qui essaie à tout coup d'acheter lui-même votre animal risque fort d'arriver à la fin de l'encan vous privant ainsi de la possibilité de recevoir un meilleur prix.

Aussi, si vous avez des doutes sur votre transporteur, il peut être intéressant d'aller vous-mêmes à l'encan voir à quelle heure et dans quel état arrivent vos animaux. C'est également un bon endroit pour identifier un bon transporteur de votre secteur si le vôtre ne fait plus votre affaire.

Finalement, la vente d'un animal sale, en sueur, boiteux, etc, vous coûte beaucoup plus cher que le prix d'un bon transport. Alors qu'au contraire, un animal parti de la ferme en bon état et qui arrive à l'encan dans le même état, recevra assurément le plein prix du marché. ■

* Louis Hébert est responsable des opérations à la Fédération, Guy Laquerre est préposé aux griefs et à l'information tandis que Gérard Rainville et Daniel Laviolette sont inspecteurs toujours pour le compte de la Fédération, dans les encans et les abattoirs.

LE PARTHENAIS

Pour une nouvelle alternative



Né le: 3 avril 1987
Enr.: #7987001716
Poids naissance: 41 kg
210 jrs: 275 kg
Éleveur: G.A.E.C.
 La Martière
Prop.: The Cattle Company
 (England)

Cocotier

Caractéristiques du Parthenais

Poids à la naissance: Mâle: 44 kg Femelle: 41 kg
Poids à la maturité: Mâle: jusqu'à 1250 kg Femelle: jusqu'à 750 kg
Vêlage: 66% sans assistance 28% légère assist. 6% difficile
 Les femelles sont de bonnes productrices.
 Considéré à double muscle.

Tempérament: Docile

Pour les goûts d'aujourd'hui: Viande tendre et savoureuse, basse en calories, en gras et en cholestérol.

Autres semences disponibles

Angus	Hereford	Pinzgauer	<u>Dans le laitier</u>
Blanc Bleu Belge	Limousin	Red Angus	
Blonde D'Aquitaine	Luining	Red Poll	Holstein
Brahman-Red	Maine-Anjou	Simmental	Ayrshire
Charolais	M.R.I.	Simbra	Jersey
Corriente	Murray Grey	Salers	Brown Swiss
Chianina	Parthenais	Shorthorn	
Gelbvieh	Piedmontese	Tarentaise	
Baunvieh		Texas Longhorn	
		Show Steer Sires	



No 1 au Québec pour le choix de semences et d'embryons.
Spécialité importation

Semence Internationale

490, Main ouest
 Coaticook (Québec)
 J1A 1P9

Représentant demandé
 Pour informations, catalogues ou vidéos
 Tél.: (819) 849-7061
 Service 24 heures: (819) 849-9421
 Fax: (819) 849-9492 ou (819) 849-7434

Le circuit des encans spécialisés de veaux et bouvillons d'engraissement du Québec 1992-1993



Responsable des opérations de l'agence de vente
Fédération des producteurs de Bovins du Québec
Marc Grimard (514)679-0530

Amos

Coopérative agricole d'Amos
302, 6e Rue ouest, Amos, J9T 2T5
(819) 732-2824
Syndicat: Yvon Loranger (819) 762-0833
Germain Domingue (819) 727-2386
Normand Rossignol (819) 783-2355
11 h 00, 3 octobre, 1 000 têtes*
* pré-inscription obligatoire

Bic

Encans d'animaux du Bas Saint-Laurent
3229, route 132, Bic, GOL 1B0
(418) 736-5788
Syndicat: Martine Bélanger (418) 723-2424
Claude Viel (418) 869-3164
11 h 30, 9 septembre, 500 têtes
11 h 00, 30 septembre, 500 têtes
11 h 00, 21 octobre, 800 têtes

Danville

Encans d'animaux de Danville inc.
1440, route 116, Danville, J0A 1A0
(819) 839-2781
Syndicat: Robert Trudeau (819) 346-8905
Serge Saint-Pierre (514) 548-2255
12 h 00, 18 septembre, 600 têtes
10 h 00, 6 octobre, 800 têtes
10 h 00, 13 octobre, 1 000 têtes
10 h 00, 13 novembre, 800 têtes
12 h 00, 12 février 93, 300 têtes
12 h 00, 8 mai 93, 500 têtes

Gatineau

Les Encans Outaouais-Laurentides (UPA)
rue Saint-Exupéry, Gatineau
(819) 427-5595
Syndicat: Luc Fuoco (514) 462-0440
Robert Desjardins (819) 623-1621
André Dumouchel (819) 663-7023
Jean-Jacques Parker (819) 463-3388
13 h 00, 14 septembre, 600 têtes
13 h 00, 28 septembre, 600 têtes
13 h 00, 12 octobre, 600 têtes
13 h 00, 26 octobre, 600 têtes

Inverness

Association des éleveurs de bovins de boucherie du Canton d'Inverness
1910, chemin Dublin, Inverness, G0S 1K0
(418) 453-2239, 453-2634
Syndicat: Paul Rouillard (418) 872-0770
Ronald Pinette (418) 428-3532
Roger Cyr (418) 424-3883
12 h 00, 23 septembre, 800 têtes
12 h 00, 15 octobre, 2 000 têtes

Lac-à-la-Croix (Sainte-Croix)

Les Encans d'animaux du Lac Saint-Jean
135, rang Caron, Lac-à-la-Croix, G0W 1W0
(418) 274-2233, 1-800-463-4905
Syndicat: Gilles Lajoie (418) 549-7353
Urgel Gobeil (418) 672-2619
Pierre Dallaire (418) 256-3902
10 h 00, 12 septembre, 1 500 têtes*
10 h 00, 8 octobre, 1 400 têtes*
10 h 00, 22 octobre, 1 300 têtes*
13 h 00, 22 avril 93, 600 têtes
* pré-inscription obligatoire

Lachute

Marché d'animaux B et B inc.
25 Principale, route 148, Lachute, J8H 3X2
(514) 562-0215

Syndicat: Luc Fuoco (514) 472-0440
Robert Desjardins (819) 623-1621
Gaston Brunet (514) 258-2506
Daniel Brunet (514) 562-4783
12 h 00, 9 octobre, 600 têtes
12 h 00, 6 novembre, 500 têtes

La Guadeloupe

Marché d'animaux vivants Veilleux et Frères
Route 108, La Guadeloupe, G0M 1G0
(418) 459-6832
Syndicat: Marcel Gaulin (418) 228-5588
Claude Carbonneau (418) 464-4546
09 h 00, 16 septembre, 1 100 têtes
09 h 00, 24 septembre, 1 200 têtes
10 h 00, 14 octobre, 1 000 têtes
10 h 00, 11 novembre, 500 têtes

La Sarre

Coopérative agricole de La Sarre
357, 2e Rue est, La Sarre, J9Z 2H8
(819) 333-2030
Syndicat: Yvon Loranger (819) 762-0833
Guy Noël (819) 333-5253
Normand Rossignol (819) 783-2355
11 h 00, 2 octobre, 1 200 têtes*
* pré-inscription obligatoire
quelques lots vendus sur vidéo

Princeville

Le Marché d'animaux Talbot inc.
210, route 116 est, Princeville, G0P 1E0
(819) 364-5222
Syndicat: France Trudel (819) 293-5838
Daniel Zuchoski (819) 399-2381
09 h 00, 11 septembre, 1 000 têtes*
* poids minimum 400 lb. castrés, écornés
* race de boucherie de grosse et moyenne osatures
09 h 00, 26 septembre, 1 200 têtes
09 h 00, 17 octobre, 1 200 têtes
09 h 00, 29 octobre, 900 têtes
09 h 00, 12 novembre, 900 têtes
10 h 00, 15 janvier 93, 800 têtes
10 h 00, 30 avril 93, 600 têtes
* pré-inscription obligatoire

Sainte-Marie-de-Beauce

Le Marché d'animaux Talbot Inc.
2383 route Kennedy sud,
Sainte-Marie-de-Beauce, G0P 1E0
(418) 387-2854
Syndicat: Marcel Gaulin (418) 228-5588
Claude Carbonneau (418) 464-4546
09 h 00, 3 septembre, 800 têtes
09 h 00, 17 septembre, 1 000 têtes
09 h 00, 1er octobre, 1 300 têtes
09 h 00, 5 novembre, 800 têtes
12 h 00, 14 janvier 93, 400 têtes
12 h 00, 29 avril 93, 300 têtes

Saint-Chrysostome

Les Encans Saint-Chrysostome
378 Notre-Dame, Saint-Chrysostome, J0S 1R0
(514) 826-3292
Syndicat: Jean-Luc Poirier (514) 454-3996
Raymond Viau (514) 247-2659
11 h 00, 27 octobre, 500 têtes

Saint-Hyacinthe

Les Encans de la Ferme 1984 inc.
140 Martineau, Saint-Thomas d'Aquin,
J0H 2A0
(514) 796-2612

Syndicat: Jacques Salvas (514) 774-9154
Jean-Marie Rainville (514) 295-3266
10 h 00, 19 septembre, 800 têtes
10 h 00, 24 octobre, 1 200 têtes
10 h 00, 14 novembre, 500 têtes
10 h 00, 16 janvier 93, 500 têtes
10 h 00, 17 avril 93, 500 têtes

Saint-Norbert

Encan Saint-Norbert
110 rang Nord, Saint-Norbert, J0K 3C0
(514) 836-3944
Syndicat: Claude Laflamme (514) 588-2313
Donald Bernèche (514) 835-1267
10 h 00, 19 octobre, 500 têtes

Saint-Romuald

Encan d'animaux de Québec inc.
660, 4e Avenue, Centre Industriel
Saint-Romuald, G6W 5M6
(418) 839-9475
Syndicat: (Québec)
Paul Rouillard (418) 872-0770
Ronald Pinette (418) 428-3532
(Côte-du-Sud)
Adrien Lavoie (418) 856-3044
Marcel Després (418) 492-3820
(Gaspésie)
Michel Hugues (418) 392-4466
Roland Poirier (418) 534-3892
12 h 00, 5 septembre, 800 têtes*
12 h 00, 9 octobre, 1 000 têtes*
12 h 00, 20 octobre, 1 000 têtes*
12 h 00, 8 janvier 93, 1 000 têtes*
12 h 00, 7 mai 93, 600 têtes*
* pré-inscription obligatoire

Saint-Stanislas

Encans d'animaux de Saint-Stanislas
267, rivière Batiscan est, Saint-Stanislas,
G0X 3E0
(418) 328-8114
Syndicat: Réjean Gervais (819) 378-4033
Rhéaume Allaire (418) 365-6955
10 h 00, 7 octobre 900 têtes*
10 h 00, 28 octobre, 800 têtes*
* pré-inscription obligatoire

Saint-Théodore

Les Encans d'animaux G. Fontaine & fils
1900, rue Principale, Saint-Théodore d'Acton,
J0H 1Z0
(514) 546-7373, 836-3944
Syndicat: Jacques Salvas (514) 774-9154
Jean-Marie Rainville (514) 295-3266
10 h 00, 3 octobre, 600 têtes

Sawyerville

Lafaille et fils ltée
420, route 253, Cookshire
(R.R. 3, Eaton Corner)
(819) 875-3577,
(819) 849-3606
Syndicat: Robert Trudeau (819) 346-8905
Serge Saint-Pierre (514) 548-2255
10 h 00, 4 septembre, 800 têtes
10 h 00, 25 septembre, 1 200 têtes
10 h 00, 10 octobre, 1 500 têtes
10 h 00, 16 octobre, 1 500 têtes
10 h 00, 23 octobre, 1 500 têtes
10 h 00, 30 octobre, 1 500 têtes
11 h 00, 7 janvier 93, 1 000 têtes
11 h 00, 23 avril 93, 800 têtes

L'agence de vente des veaux d'embouche et des semi-finis



Les producteurs de veaux d'embouche et de semi-finis du Québec pourront bientôt compter sur les services d'une agence de vente pour améliorer la commercialisation de leur produit. Les principaux objectifs formulés par les producteurs pour la création d'une agence de vente sont l'uniformisation des conditions de ventes et des pratiques commerciales, et la mise en place d'un programme de garantie de paiement pour les vendeurs.

Trois modes de ventes ont été retenus pour satisfaire ces attentes. Il s'agit des ventes aux encans spécialisés, des ventes aux encans publics hebdomadaires des maisons d'enchères du Québec, et des ventes directes entre naisseurs et finisseurs dans la mesure où l'acheteur aura une convention d'achat avec la Fédération.

Des ventes à l'enchère

Les ventes à l'enchère, qu'il s'agisse des encans publics hebdomadaires ou des encans spécialisés, constitueront le principal mode de vente pour les veaux d'embouche. Les quelque 18 postes de commercialisation autorisés par la Fédération offriront un service uniforme à tous les producteurs de veaux d'embouche du Québec. Des règles de fonctionnement strictes sont définies dans le règlement de mise en marché. Ces règles seront respectées par les agents et les acheteurs pour assurer une protection adéquate aux vendeurs.

La Fédération, par le biais de son personnel d'inspection et de ses syndicats régionaux, examinera le déroulement des ventes aux encans publics et aux encans spécialisés. Les infractions au règlement, qui surviendront lors d'une vente à

l'enchère, pourront être signalées et étudiées par un comité de règlement de litiges, composé de représentants de la Fédération et de représentants des encans. Le Comité pourra exiger un remboursement de la part de la personne reconnue responsable d'une infraction. Cette dernière devra en plus payer pour les dommages causés aux producteurs ainsi que certains frais de contrôle et de surveillance assumés par la Fédération.

Augmentation du nombre d'encans spécialisés

Le nombre de ventes à l'encan spécialisé passera cette année de 56 à 62. Ces encans se dérouleront entre l'automne 1992 et le printemps 1993. En tout, quelque 56 000 veaux d'embouche seront transigés dans un circuit de ventes légèrement modifié pour rationaliser le déplacement

des acheteurs (voir le calendrier du Circuit de ventes ailleurs dans ce numéro). Depuis quelques années, on assiste à une répartition plus équitable du nombre de veaux vendus selon les saisons. Bien que l'automne demeure la principale période pour conclure des transactions, un nombre croissant de producteurs vendent maintenant des veaux au cours de l'hiver et du printemps. Ainsi, dès l'an prochain, une douzaine d'encans spécialisés auront lieu entre les mois de janvier et mai. L'implication du personnel de la Fédération dans le déroulement des encans spécialisés consistera prioritairement à recruter de nouveaux acheteurs, à veiller au respect des règlements et à suivre l'évolution des transactions et des paiements pour assurer le contrôle du programme de garantie de paiement.

La vente des veaux d'embouche

Salers !

Ils ont vraiment tout à la fois !

- aptitude à l'hivernement
- bonne performance des taureaux
- facilité de vêlage
- résultats supérieurs en parc d'engraissement
- excellentes qualités maternelles

Salers Association of Canada

330, 2116 - 27th Ave. N.E., Calgary (Alberta) T2E 7A6 (403) 291-2620



Au Québec: **Gérald Mc Gee**
R.R. 3

RICHMOND (Québec) J0B 2H0
Téléphone: (819) 826-2918

Adhérez à l'Association Salers du Québec et vous recevrez gratuitement cinq ampoules de sperme.

LE PARTAGE DES TÂCHES ET DES RESPONSABILITÉS

L'encan

- Détient un permis du MAPAQ et fournit les installations physiques nécessaires
- Respecte les modalités et conditions de ventes nécessaires à l'obtention d'un prix juste et raisonnable:
 - Préinscription si requise
 - Devoir de refuser certains veaux
 - Constitution des lots, pesée et identification
 - Ordre de vente selon l'ordre d'arrivée
 - Nombre minimum d'enchérisseurs
 - Pouvoir de suspension des ventes
- Veille au paiement des producteurs et vérifie la garantie de paiement
 - Utilisation d'un compte bancaire en fidéicommiss
 - Information à la Fédération des sommes dues par les acheteurs
 - Délai de paiement: au plus tard à 14 h 00 le 3ième jour ouvrable suivant la vente
 - Donne accès à la Fédération aux lieux et livres et conserve les documents

Le vendeur

- Transporte ou fait transporter ses veaux à l'encan dans des conditions convenables
- Paie les frais de transport et de commercialisation
- Dans le cas des ventes directes, vend uniquement à un producteur lié par convention

La Fédération

- Coordonne le Circuit des ventes par encans spécialisés
- Accorde, renouvelle ou suspend l'autorisation à un agent de tenir des encans de veaux d'embouche
- Suspend une vente en cas de collusion ou d'irrégularités
- Veille au respect des règlements et conventions
- Coordonne le contrôle de la garantie de paiement
- Effectue la promotion du Circuit
- Sollicite la venue de nouveaux acheteurs

L'acheteur

- Respecte les délais de prise de possession (au plus tard le lendemain,
- Paie dans les délais prévus:
 - À la prise de possession, si exempté d'un cautionnement
 - Le 2e jour ouvrable suivant la vente, dans les autres cas
- Doit être en règle avec le règlement sur la solvabilité financière des acheteurs de veaux d'embouche adopté par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

est également permise lors des encans publics hebdomadaires. Environ 30 000 veaux y ont d'ailleurs été vendus l'année dernière. Tou-

tefois, il faut préciser qu'un encan spécialisé ne pourra avoir lieu le même jour et au même endroit qu'une vente à l'encan public.

Des ventes directes à un producteur-finiisseur

Certes, les ventes directes entre producteurs possèdent certains avantages, notamment en termes de réduction des frais de commercialisation. Ceci explique sûrement leur popularité auprès de certains producteurs, particulièrement ceux qui transigent un nombre important d'animaux. Elles comportent cependant plus de risques quant à la compétitivité du prix offert et à la garantie de paiement.

L'agence autorise les ventes directes d'un producteur de veaux d'embouche à un propriétaire de parc d'engraissement dans la mesure où ce dernier aura préalablement signé une convention d'achat avec la Fédération. Dans cette convention, l'acheteur s'engage à déclarer ses achats en précisant le nombre de têtes acquises. Compte tenu de l'impossibilité de suivre adéquatement les transactions entre producteurs, l'agence ne peut garantir le paiement de ces ventes. Le producteur-vendeur assume donc les ris-



Téléphone (418) 839-9475

*Encans d'Animaux
de Québec Inc.*

JOURNÉES DE VENTE
LUNDI ET MERCREDI

431, 4^{ième} Avenue, St-Romuald
Centre Industriel G6W 5M6

Sortie 318 de la route Transcanadienne

ques inhérents à cette transaction et doit lui-même prendre les moyens pour protéger ses biens en exigeant entre autres, d'être payé comptant ou par chèque certifié.

Les coûts reliés à la commercialisation

Le coût total des transactions variera selon le mode de vente choisi par le producteur et les services requis pour chacun de ces modes de vente. Ainsi, dans le cas des ventes à l'enchère une commission de vente sera retenue par l'agent pour les services rendus. Des frais de mise en marché de 1,00 \$ par tête seront également payables pour toutes les transactions sans distinction du mode de vente. Finalement, une contribution de 0,1 % du prix de vente pour le fonds de garantie de paiement des producteurs sera retenue sur chaque veau vendu à l'encan public ou spécialisé.

Les garanties de paiement

Les transactions conclues lors des ventes aux enchères sont protégées par un programme de garantie de paiement basé sur le dépôt de cautions par ces acheteurs. Ces cautions servent à couvrir les deux tiers des risques tandis que la création d'un fonds de protection alimenté par les producteurs-vendeurs assure l'autre tiers des risques.

Tout acheteur désireux d'acquiescer pour une valeur de 7 500 \$ de veaux d'embouche au cours d'une même semaine devra fournir un cautionnement pour obtenir l'autorisation d'acheter des veaux à l'encan.

La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec émettra à cet effet des certificats attestant que l'acheteur aura déposé auprès d'elle un cautionnement garantissant le paiement des veaux. Cette attestation sera exigée par l'encanteur avant la vente.

À défaut de cette attestation de la Régie, l'acheteur qui ne se présente qu'à quelques encans par année pourra, s'il le préfère, présenter un cautionnement fourni par une société légale habilitée à se porter caution d'un montant accepté par la Fédération pour les achats effectués dans un encan spécialisé de veaux d'embouche.

Un succès

D'une façon générale, on peut prétendre que le succès d'un projet d'agence de commercialisation dépend de l'implication des partenaires dans une cause commune et d'une répartition adéquate des tâches et des responsabilités.

Plus spécifiquement, on peut affirmer que pour le projet d'agence de vente du veau d'embouche tel que présenté à la Régie des mar-

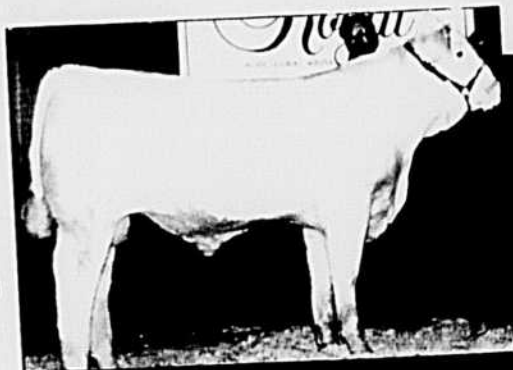
chés agricoles et alimentaires du Québec et accepté par celle-ci, les intérêts des producteurs-vendeurs, des producteurs-acheteurs, des agents de commercialisation et des acheteurs à commission ont été considérés et pris en compte. Dans un tel cas, on ne peut qu'envisager et souhaiter une longue vie à l'Agence de vente des veaux d'embouche et des semi-finis. ■

73 CH 20 AJM

P RESTALL 115 A

Charolais acère

PEP-Boeuf



Père: WDW PRESTIGE 650 U
Mère: Jomay Lady Triad 9 P

Disponible au PEP-Boeuf dès le 1^{er} octobre 1992

Éleveur: Ferme Charolais Odelil,
Sainte-Monique, Québec
Né le 15 janvier 1991
Poids à la naissance: 45 kg (100 lb)
Poids ajusté à 200 jours: 396 kg (871 lb)
Poids ajusté à 365 jours: 682 kg (1500 lb)
Particularité: cornillons ("scurs")
Testé exempt pour la translocation 1/29

Évaluation généalogique* - Association Charolaise canadienne, 1992

Caractère	Poids naissance		Poids au sevrage		Poids à un an		Aptitude laitière	
ÉPD	+0,7 kg	+1,6 lb	+6,7 kg	+14,7 lb	+11,6 kg	+25,6 lb	-1,4 kg	-3,1 lb

* Repétabilité faible

Affichant à l'âge de 13 mois un poids de 1640 lb, une hauteur aux hanches de 58,7 po. et une circonférence scrotale de 39,5 cm, **PRESTALL** s'est emparé de la première place de sa classe partout où il fut présenté en 1991, notamment à Expo-Québec, au National Annuel ainsi qu'à la Royale de Toronto.

Bien qu'il soit de grande taille, il démontre une musculature raisonnable. Sa mère, aux influences évidentes du type pur-sang français, vêle régulièrement chaque année et est toujours très solide à l'âge de 10 ans. Son père est un leader de la race autant pour le potentiel de croissance qu'il transmet que pour les champions d'exposition qu'il engendre.



Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ) inc.

C.P. 518, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 7B8 Téléphone: (514) 774-1141 Télécopieur: (514) 774-9318

Comment allonger la saison des pâturages?

Hubert McClelland*

Les productrices et producteurs de boeuf utilisent souvent certaines parties de leurs terrains pour en faire des pâturages permanents. Malheureusement, ces pâturages permanents ne produisent pas suffisamment d'herbage en milieu d'été pour les besoins toujours croissants d'un troupeau. Tous les pâturages produisent en abondance au printemps comme le démontre la figure 1. Il y a alors une flambée de croissance qui fournit plus d'herbage que le troupeau ne peut en brouter. Cette abondance est suivie par un déclin au cours de l'été. La figure 1 nous montre éga-

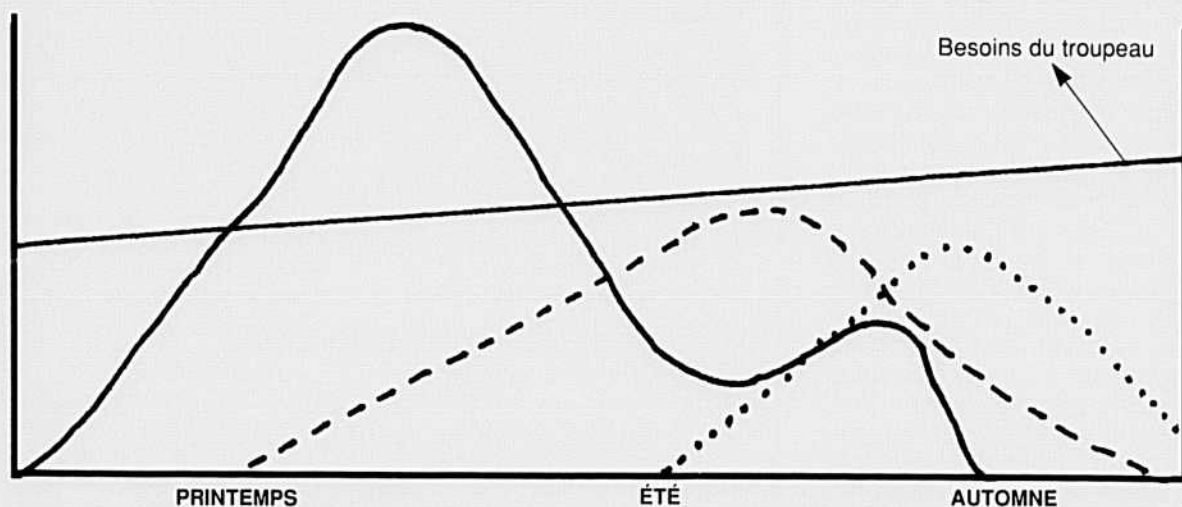
lement qu'à l'automne un certain regain se manifeste. La question qui se pose aux producteurs est la suivante: comment combler cette lacune des pâturages au milieu de l'été et à l'automne?

Champs rasés: à déconseiller

Habituellement le troupeau pâture le regain des prairies après la coupe de foin. Cette technique, malgré le besoin, peut cependant nuire à la longévité et la pérennité des prairies. La paissance est exigeante sur les graminées à croissance haute comme le mil et le brome et elle n'est pas conseillée

pour la luzerne ni le trèfle rouge. La paissance automnale réduit la capacité des plantes à entreposer les provisions en hydrates de carbone qui sont nécessaires à la croissance des feuilles et des racines et très importantes pour assurer la résistance de la plante à l'hiver. Les pâturages et les regains de prairies broutés à 2,5 cm produisent des rendements subséquents beaucoup plus bas que lorsqu'ils sont pâturés entre 7 à 10 cm de hauteur. Un contrôle de la paissance est donc nécessaire dans tous les champs pâturés. Les champs «rasés» prennent plus de temps à repousser l'année suivante

Figure 1 COURBES DE PRODUCTION DE DIFFÉRENTS TYPES DE PÂTURAGE



- production d'un pâturage de plantes pérennes.
- - - - - production d'un pâturage annuel tel que: céréale, ray-grass annuel et millet.
- production d'un pâturage annuel de brassica fourragère.

et risquent d'être des candidats propices aux dommages causés par le gel et la glace.

Nous vous proposons deux techniques afin de mieux conserver vos pâturages permanents, d'allonger la saison de paissance et d'être moins dépendants des fourrages entreposés. Une première technique est le contrôle de la paissance des graminées selon leur type de croissance. L'autre consiste à l'ensemencement de pâturages annuels dans le but de combler le déficit de la production en été et/ou pour allonger la saison de paissance automnale.



Contrôle de la paissance des graminées

La sélection des différentes espèces de graminées est plus complexe pour les productrices et producteurs qui font pâturer leurs prairies après la coupe de foin. On connaît les contraintes des légumineuses comme la luzerne pour fin de pâturage, mais les limitations des graminées sont peu connues. Les graminées comme le mil et le brome sont excellentes pour les fourrages entreposés. Mais à cause de leur type de croissance, leur

productivité est réduite lorsqu'elles sont pâturées à plusieurs reprises dans une même saison.

Les graminées peuvent être classées dans deux groupes basés selon leurs types de croissance. Le premier groupe (A) est constitué de

plantes qui ont des tiges «non jointes». Celles-ci résistent bien à la paissance plus rase (2,5 à 5 cm) et pourront être broutées plus souvent avec peu de réduction du rendement. Ces graminées gardent leur «tête» ou leur point de croissance

CHAROLAIS

Polled Rouge

Vous voulez un taureau avec de la viande sans corne. Nous avons ce qu'il vous faut.



AJM130B

Né le 30 janvier 1992
Père: Pol Septre du C.I.A.Q.
Double polled (le père et la mère sont sans corne), très musclé.



AJM203B

Né le 3 février 1992
Père: GMC Perfection
Double polled, notre meilleur taureau.



AJM129B

Né le 29 janvier 1992
Père: WDW Prestige
Double polled, embryon demi-frère de AJM115A "Prestall" vendu au C.I.A.Q.



AJM205B

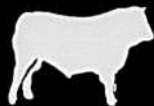
Né le 5 février 1992
Père: WMG Red Roni
Double polled rouge, forte musculature

- Plus 16 autres taureaux de l'année polled dont 8 rouges. Aussi 12 taures saillies par WMG Red Roni, un taureau rouge acère homozygote, vèlages prévus en janvier 1993.
- Vous croisez Charolais depuis plusieurs années et votre troupeau est presque tout blanc. Si vous voulez remettre de la couleur sans perdre la performance du Charolais, le Charolais pur-sang rouge est la solution.

Ferme Charolais Odell

Élevage pur-sang

Rouge acère
Red Polled



Insémination artificielle

Bea Cool, Prestige,
Fa Mac, Prestall

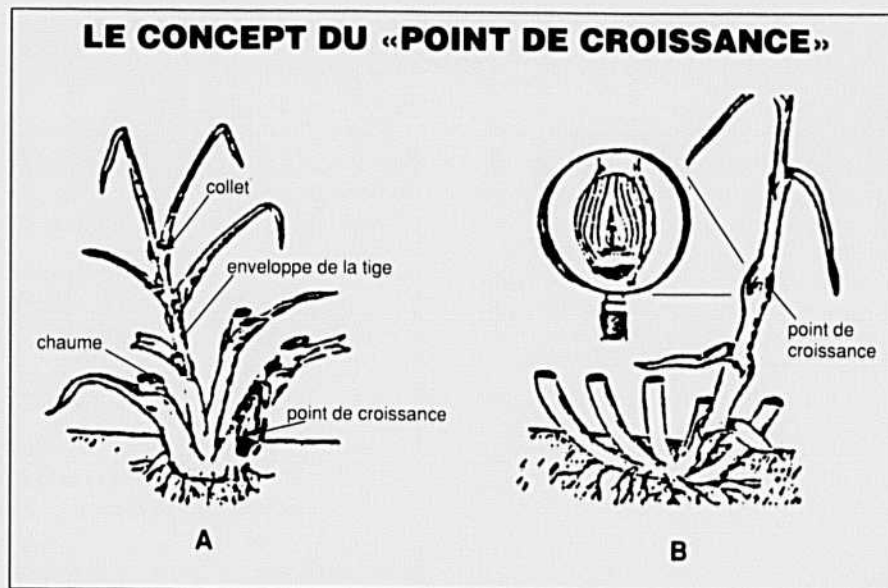
561, Haut de l'Île
Ste-Monique (Québec)

André Lemire

(819) 289-2720

près de la terre, les herbivores ne peuvent donc pas les brouter. Dans ce groupe nous retrouvons les pâturins, les ray-grass anglais, le dactyle et les fétuques. Les autres graminées (B) comme le mil et le brome ont des tiges jointes dans lesquelles les points de croissance sont élevés. Ces plantes perdent facilement leur point de croissance lors d'une paissance de moins de 7 à 10 cm. Si le point de croissance est enlevé avant le stade gonflement, la plante doit recommencer sa croissance à la base et le regain est lent. Le regain sera rapide seulement si la plante a achevé son stade de gonflement avant la coupe ou si le point de croissance n'est pas enlevé. Cette raison explique pourquoi les graminées comme le mil et le brome sont préférablement récoltées pour le foin ou l'ensilage.

Nous devons donc tenir compte de ce facteur dans la régie des pâturages. Pour ce faire, nous utiliserons les champs de dactyle et de



A: des graminées comme le dactyle, les pâturins et les fétuques (avec des tiges non jointes) ont un point de croissance à la base de la tige.

B: avec des graminées dont les tiges sont jointes, comme le mil et le brome, on peut localiser la pointe de croissance avant le stade de gonflement.

pâturin pour nos pâturages en mai et juin. Les champs de mil et de brome qui sont nécessaires comme

pâturage d'appoint devront être récoltés comme fourrage assez tôt dans la saison afin d'être en mesure de fournir un regain acceptable. Ils ne doivent être pâturés que sous un régime de contrôle de paissance (pâturages en rotation). On doit surveiller la hauteur de l'herbe pour s'assurer de ne pas brouter tous les points de croissance avant de sortir les animaux. Cet été, n'oubliez pas de surveiller la hauteur de coupe de vos tondeuses à quatre pattes.

Pâturages annuels

Les pâturages annuels sont utilisés à l'été ou à l'automne. Il est cependant un peu tard au mois d'août pour semer une plante annuelle qui sera pâturée à l'automne. Mais, il n'y a rien qui vous empêche de planifier maintenant pour l'an prochain.

Un été plutôt sec combiné à une baisse de croissance des plantes vivaces occasionne une perte de rendement des pâturages existants. Cette perte peut cependant être comblée par des plantes annuelles. Au tableau 1, on précise à quel moment de la saison certains fourrages annuels peuvent être pâ-

TABLEAU 1
FOURRAGES ANNUELS POUR COMPLETER
LA SAISON DES PÂTURAGES

FOURRAGES ANNUELS	PÉRIODE PRÉVUE DE PAISSANCE						
	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.
Avoine			x	x	x	x	
Seigle d'automne	x	x					
Ray-grass annuel			x	x	x	x	x
Hybride de sorgho-sudan				x	x		
L'herbe à soudan				x	x		
Millet				x	x		
Brassica fourragère							
Colza						x	x
Chou fourrager					x	x	x
Rutabaga (navet fourrager)					x	x	

**TABLEAU 2
PLANTES ANNUELLES POUR PÂTURAGES**

ESPÈCES	DATES DE SEMIS	TAUX	PRÉCAUTIONS PARTICULIÈRES
Avoine	6 à 8 semaines avant la paissance Avant le 15 août	65 à 80 kg/ha	Aucune.
Seigle d'automne		150 kg/ha	- Sol ferme - Mature rapidement au printemps.
Triticale		100 à 125 kg/ha	60 à 80 kg/azote
Ray-grass anglais		25 kg/ha	- Besoin d'eau - Divers types - Exige beaucoup de régie et fertilisation azotée - Pour région humide en été - Ne tolère pas la sécheresse.
Hybride de sorgho et l'herbe sudan	Début juin	18 à 20 kg en rangée 18 cm à 36 cm	- Non recommandé en dehors des zones de culture de maïs - Contient un acide qui est poison pour le bétail - Ne pas pâturer pendant un stress, ex.: une semaine après la gelée.
Millet	Début juin au début juillet	14 à 20 kg/ha	- Moins rapide que le sorgho-sudan pour le bétail - Aucun risque d'empoisonnement.
Brassica fourragère		2 kg/ha 1,5 cm profond	- Exige bon drainage - pH et sol fertile et adéquat.
a) Colza fourragère		80 kg/azote/ha	- Pas convenable pour bovins laitiers en production
b) Chou fourrager	Début juin	15 à 70 cm en rangée	- 80 kg/ha azote ou de fumier.
c) Navet fourrager			- Convenable que pour une partie des besoins de la ration fourragère.

turés. Les dates et les taux de semis ainsi que les précautions particulières à suivre afin de tirer le maximum de ces espèces sont mentionnés au tableau 2.

Afin d'allonger la saison de pâturage et de réduire la dépendance par rapport aux fourrages déjà entreposés, il est fortement suggéré de planifier l'équivalent d'un mois de pâturage (été et/ou automne) en plantes annuelles. ■

*agronome et conseiller régional en gestion des pâturages.

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

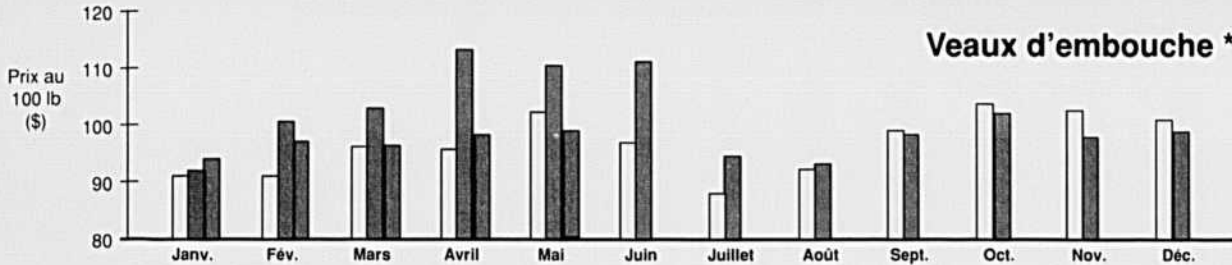


Le Groupe Mallette Maheu

Vérification • Fiscalité • Consultation

STATISTIQUES

Veaux d'embouche *



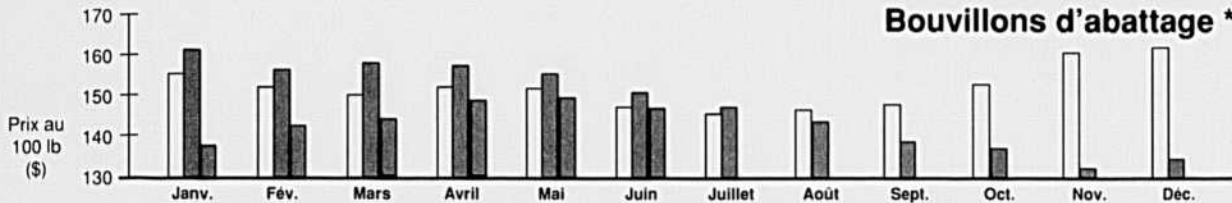
* Mâles de 500-600 lb, marché aux bestiaux de l'Ontario (Toronto).

1990

1991

1992

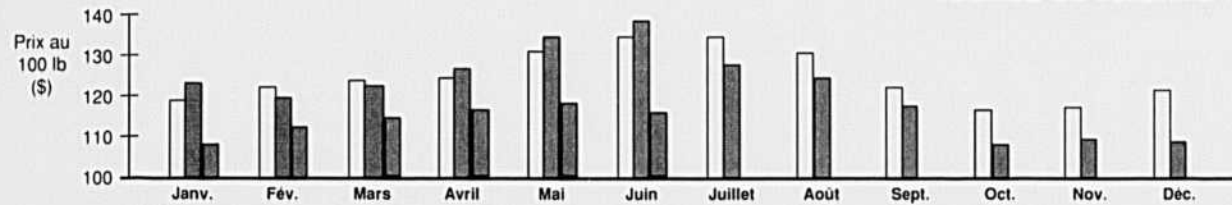
Bouvillons d'abattage *



* De janvier 90 à mars 91: Ventes aux enchères par ordinateur du Québec, carcasse chaude, chargements complets, FAB ferme.

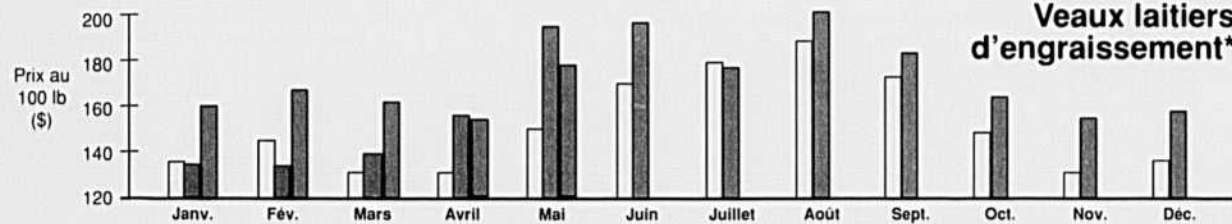
* Depuis avril 91: Ventes aux enchères par ordinateur du Québec et ventes directes aux abattoirs, carcasse chaude, changements complets FAB ferme.

Vaches de réforme *



* Ventes aux enchères par ordinateur du Québec, carcasse chaude, catégorie 4 (désossage), centre du Québec.

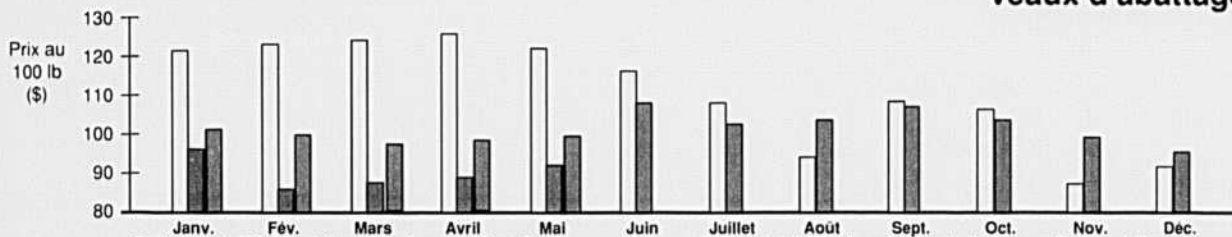
Veaux laitiers d'engraissement *



* Avant juin 90: Marché aux bestiaux de Montréal, poids vif.

* Depuis juin 90: Les encans de la Ferme, St-Hyacinthe, poids vif.

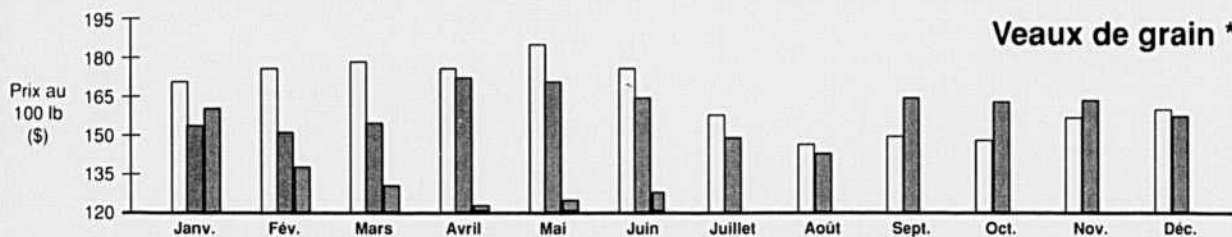
Veaux d'abattage *



* Avant juin 90: Marché aux bestiaux de Montréal, poids vif, bons veaux.

* Depuis juin 90: Les encans de la Ferme, St-Hyacinthe, poids vif, bons veaux.

Veaux de grain *



* Ventes aux enchères par ordinateur du Québec, carcasse chaude, prix moyen payé pour les veaux de grain A2 à St-Hyacinthe.

Le boeuf et le cholestérol

Le boeuf peut constituer une partie de la diète santé et la viande rouge, lorsqu'elle est maigre et consommée en petites quantités, ne cause pas d'augmentation du taux de cholestérol dans le sang. Voilà ce qu'affirme un célèbre chirurgien du coeur, l'Américain Michael DeBakey, dans un livre qu'il vient de publier en collaboration avec trois médecins spécialistes de l'alimentation, «The Living Heart Brand Name Shopper's Guide». Le livre, comme l'indique son titre, donne une liste des produits du boeuf, soit 5 000 marques de commerce, qui sont faibles en gras et en cholestérol. Il répond aussi à une multitude de questions sur les calories, le gras saturé, le cholestérol et le sel, en rapport avec 42 coupes différentes de boeuf frais ou congelé. Les informations des auteurs sont tirées de recherches du Département de l'agriculture des États-Unis et s'appliquent pour des portions de trois onces.

(Source: Beef Bulletin Business, juin 92)

* * *

Les consommateurs exigent du boeuf plus maigre

Le «Food Marketing Institute», qui regroupe l'ensemble des supermarchés américains, anticipe une demande pour du boeuf plus maigre au cours des trois prochaines années aux États-Unis. Une enquête menée auprès de 241 supermarchés à travers le pays laisse voir que les coupes de choix «Choice» perdront 20% en popularité au dépens des coupes «Select». Le boeuf non classé devrait aussi perdre des points auprès des consommateurs. Selon les détaillants interrogés, il y aura une plus forte demande, au cours des prochaines années, pour des coupes de viande plus élaborées, des produits à valeur ajoutée, des coupes spéciales, du boeuf mariné et du boeuf pré-assaisonné.

(Source: Cattlemen, juin-juillet 1992)

* * *

Bovins et maladie de Parkinson

Une étude publiée dans la revue

américaine «Science» du mois de mai 92 affirme qu'un médicament extrait du cerveau des bovins a été utilisé avec succès pour traiter des singes ayant des symptômes apparentés à ceux de la maladie de Parkinson. Peu de temps après le traitement, les singes avaient retrouvé leur état de santé. L'équipe de Philadelphie impliquée dans ces recherches, de même que l'Institut national de la santé des États-Unis, réclament du gouvernement américain l'autorisation de tester le médicament sur des patients atteints de la maladie de Parkinson. Si les essais s'avèrent concluants, le nouveau produit pourrait mettre fin au débat entourant l'usage de tissus de foetus humain, couramment utilisés dans le traitement de cette maladie.

* * *

Le boeuf en tête

Une récente enquête américaine sur les habitudes des consommateurs, publiée dans la revue «Family Circle», démontre que le boeuf est servi plus souvent à la maison que toutes les autres viandes. Le sondage fait voir aussi que la consommation de poulet et de poisson est à la hausse. Environ 56% des personnes interrogées disent consommer autant de boeuf que l'an dernier alors que 39% affirment en consommer moins. Seulement 5% admettent manger plus de boeuf qu'en 1991. Par ailleurs, la moitié des répondants au sondage affirment manger plus de poulet et 42% plus de poisson que l'an dernier. L'enquête révèle en outre que les jeunes mangent plus de boeuf que leurs aînés. Ces derniers sont davantage attirés par le poisson.



LES ENCANS DE LA FERME INC.

Marché public d'animaux vivants

- vente les lundis à 11 h 00
- vente les mercredis à 13 h 00

St-Hyacinthe
(sortie 133, route Transcanadienne) (514) 796-2612



ASSOCIATION
QUEBEC

HEREFORD

DU QUÉBEC
ASSOCIATION



Aux éleveurs pur sang et commerciaux

Voici quelques raisons pour lesquelles vous devriez acheter des vaches Hereford.

La race Hereford a toujours produit des vaches dont l'instinct maternel est très développé.

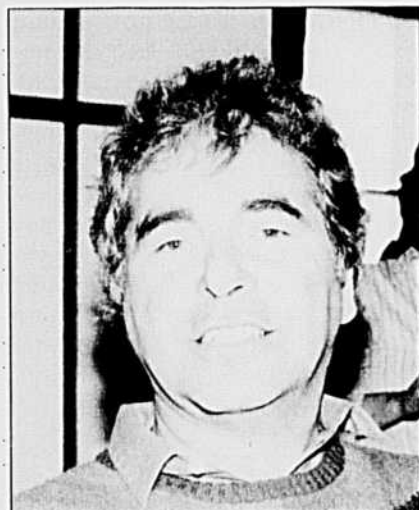
Des vaches que l'on peut garder au pâturage de façon économique et qui reviennent en gestation tout en maintenant un degré de condition physique qui leur permet d'affronter l'hiver sans qu'il soit nécessaire de les dorloter.

La fertilité constitue un critère utile lorsque l'on veut départager les différentes races de bovins. Habituellement la vache Hereford donne un veau, et manifeste périodiquement des signes de chaleur dans les 365 jours et ce année après année.

294, Grande Ligne, BM-154, Saint-Rosaire, QC G0Z 1K0
Tél. (819) 752-9581 – Fax (819) 752-4299

L'élevage du Bovin de Boucherie

QUE RESTE-T-IL DE NOS AMOURS?



Yves Saint-Vincent, directeur général du comité conjoint des races de boucherie.

Oui, tellement de monde croit que l'élevage du bovin de boucherie se fait par amour et non comme une production agricole comme les autres, dans un but rentable. Nous avons les deux pieds dans le libre-échange, canado-américain, qui est maintenant réalisé depuis longtemps. On nous parle sans relâche du libre-échange Mexique-Canada. Nous vivons des chambardements démesurés au Gatt, une économie mondialement dérangée, malade ou peut-être normale puisque nous avons tous vécu au dessus de nos moyens et nous avons même laissé nos gouvernements déborder les mesures. Alors au travers des ouvertures de frontières et de toutes ces négociations et autant hier qu'aujourd'hui, est-il utopique ou est-ce un rêve, une chimère de penser que l'élevage de bovin de boucherie puisse nous faire vivre? Devant ces faits et cette réalité, si peu encourageants, il nous reste peu de choix, mais peut-être pouvons-nous donner les réponses.

À qui vendre nos vaches?

Moi, j'ai des vaches, vous aussi, alors à qui les vendons-nous? Le

premier pas sera toujours le même. Vous avez une vache, quelle est sa valeur commerciale? Cela nous conduit à la génétique et nous n'avons pas le choix, seule la valeur génétique d'un animal ajoute des dollars à son poids de carcasse. Il faut donc tous être d'accord sur ce que nous devons montrer, il ne faut pas seulement la photo d'une vache bien peignée, coiffée, le petit toupet retroussé et la queue grichée en boule, mais une valeur sûre, scientifique, donc négociable et synonyme de qualité. Comme par exemple: le poids à sa naissance, sa précocité sexuelle, sa facilité au vêlage, le poids de ses veaux, ses intervalles de vêlage, ses qualités maternelles (la mère s'inquiète-t-elle souvent de son veau, vient-elle le voir souvent au pâturage pour que son veau puisse boire...?) ses qualités laitières, etc... On doit donc peser le veau à 120 jours puisqu'à cet âge, le veau n'a presque pas mangé de fourrage. Ensuite, à 210 jours, les mensurations (mesure et poids de votre vache) avant et après le vêlage perd-t-elle beaucoup de poids, retrouve-t-elle son poids à l'herbe ou reste-t-elle à un poids équilibré? Il est primordial d'avoir une bonne carte de pointage et de qualification. Pour ce qui est du taureau, on recommence en prenant la peine de noter et évidemment d'inscrire les mâles aux stations d'évaluation génétiques, celles-ci ne sont pas parfaites ni nécessairement à votre goût direz-vous? Mais il faut bien partir quelque part. Ensuite, on pense à améliorer le système, donc on est d'accord. Tout doit être soigneusement noté et enregistré dans un livre ou un ordinateur prévu à cet effet. Parce qu'aujourd'hui plus qu'hier il faut produire des animaux de qualité. Parce que seul le meilleur peut se vendre. Parce que personne n'est assez riche pour acheter des animaux moyens. En France, une loi sur l'élevage vient encore renforcer cette

conception, l'amélioration génétique du cheptel est considérée comme une oeuvre d'intérêt nationale et l'état assure les aides ainsi que les moyens qui sont nécessaires à sa progression. Il définit en même temps les méthodes tout en contrôlant l'efficacité. Sommes-nous plus bêtes?

La tour de Babel

En Australie, au Brésil et à travers toute l'Amérique, ne craignons pas les mots, c'est «la tour de Babel». Les pesées ou les mesures sont prises à l'oeil. Les données sont recueillies par l'intermédiaire d'associations ou organisation sans coordination ou concertation des données.

Un programme d'amélioration génétique

Considérant par contre l'importance primordiale d'un programme officiel d'amélioration génétique, le Comité Conjoint des races de boucherie, oblige la participation des éleveurs à s'inscrire au programme d'amélioration génétique (P.E.G.) pour pouvoir participer à l'exposition National Annual du bovin 1992. Ce programme est reconnu par le Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Cette inscription se fait au bureau agricole local.

À la conquête des marchés

De plus notre plus grande faiblesse à part notre manque au niveau des contrôles de performance, c'est notre manque d'agressivité dans la conquête des marchés. Si l'on en croit les nouvelles orientations dans le monde de l'élevage, les zones d'élevage seront de plus en plus extensives. Le Canada, donc le Québec possède un état sanitaire le meilleur du monde. Nous devons donc le faire connaître. Le prestige des races aux qualités spectaculaires ne suffit plus, il faut le prouver économiquement et le faire savoir. ■



*Je suis très grand,
J'ai 5 ans!*

ÉLEVEURS DE PUR-SANG!

INSCRIVEZ-VOUS AU NATIONAL
ANNUEL DU BOVIN DE BOUCHERIE

\$250,000.00 en prix ▲

CONCOURS INTER-RACE

Champion Suprême \$2,500.00
Championne suprême \$2,500.00
et \$2,500.00 en plus si ces deux
champions sont conçus et nés au Québec.

N'OUBLIEZ PAS CETTE ANNÉE:

Vous devez être inscrit au programme d'évaluation génétique
officiel à votre bureau de renseignements agricole local.

Date limite des inscriptions: le 21 Août 1992



NATIONAL ANNUEL DU BOVIN

28 SEPTEMBRE AU 12 OCTOBRE 1992
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA

Case postale 1650, Berthierville, Québec, Canada J0K 1A0
Tél.: (514) 836-1992, Télécopieur / fax: (514) 836-6769

Quelques chiffres* sur le veau de grain

Victor Larivière

En 1991, 305 producteurs assurés à l'ASRA ont fait l'élevage de 87% des veaux de grain produits au Québec et vendus par le système d'enchère électronique. On ne comptait alors que 37 entreprises spécialisées dans cette production, c'est-à-dire des producteurs qui en vivent et qui mettent en marché plus de 275 veaux de grain par année. À eux seuls, ces derniers ont commercialisé 37% du total des 42 588 veaux qui sont passés par l'enchère. Par ailleurs, un bon nombre de producteurs de lait, soit un peu plus de 600, ont vendu par enchère 11% du total des veaux de grain en 1991.

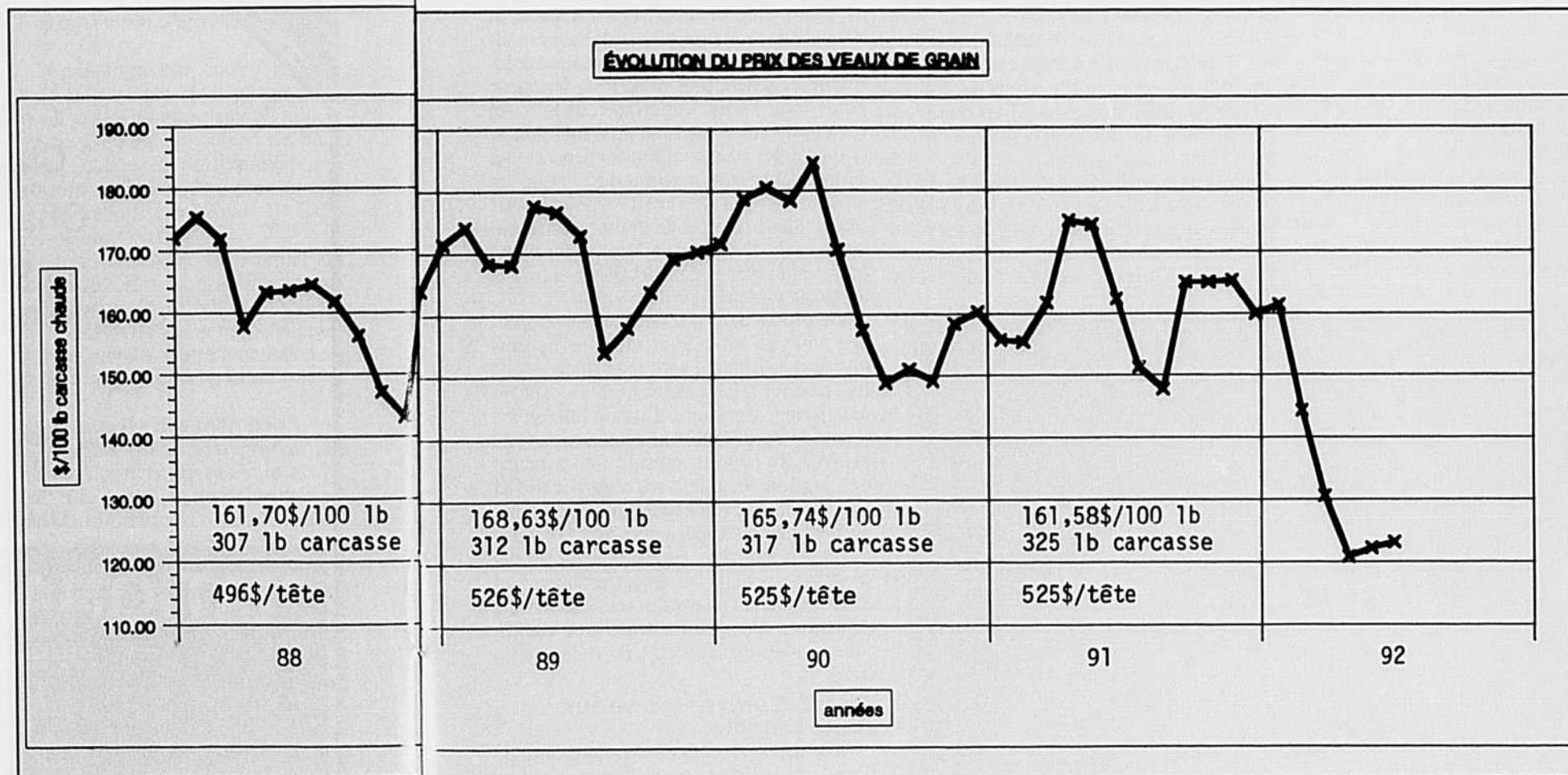
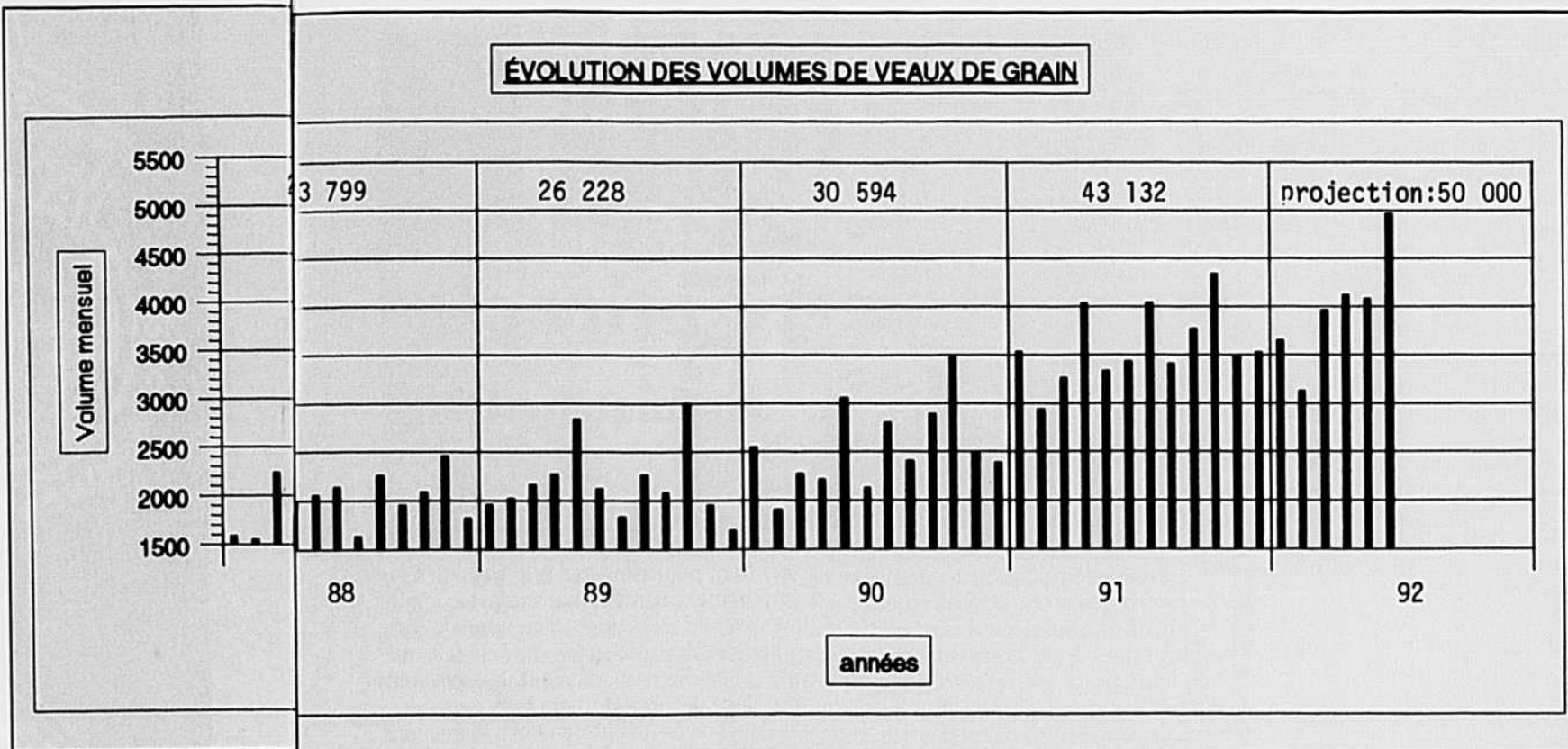
Le coût de production, tel qu'établi par la Régie des assurances agricoles du Québec, s'élève à 576,27\$ par veau (ou 1,77\$ la livre, poids carcasse), pour un veau dont le poids cible est de 525 livres (vivant) et de 330 livres (carcasse). Le modèle de la Régie est basé sur une entreprise qui achète 474 veaux par année et qui en vend 425 en fin de production (ce qui fait 41 mortalités et 8 rejets).

Le prélevé au plan conjoint est de 2,75\$ par veau de grain, les frais de mise en marché sont de 2,25\$ par tête, la promotion régulière est de 1,50\$ par veau à laquelle s'ajoute une promotion spéciale de 5\$ qui s'applique du premier juin 92 au 31 mai 93.

S'ajoute à cela la contribution au fonds de garantie de paiement qui est de 0,1% du prix de vente. Les différentes commissions de ventes aux enchères par ordinateur et aux encans publics sont de 4\$ par veau pour celui qui offre de la ferme et qui livre directement à l'abattoir, de 7\$ pour celui qui offre et qui livre de la ferme à l'encan et de 9\$ lorsque le veau est offert à l'encan.

En regardant l'évolution des volumes de vente de veaux de grain, on constate que cette production a plus que doublé en cinq ans. En 1988, il se faisait 23 800 veaux, 26 200 en 89, 30 600 en 90, 42 600 en 91 et les projections sont de 50 000 en 92. Pendant cette même période, la moyenne annuelle des prix se situait entre 1,61\$ et 1,68\$ la livre. De janvier à mai 92, cette moyenne n'est que de 1,35\$ la livre. ■

* Chiffres fournis par la Fédération des producteurs de bovins.



«Pour réussir dans le veau de grain il n'y a pas de recette miracle»

Auguste Boily

Texte et photos Victor Larivière

L'élevage du veau de grain est fait d'une foule de petits détails; Auguste Boily de Durham Sud en sait quelque chose, lui qui a traversé avec un certain succès les hauts et les bas de cette production encore jeune.

La production du veau de grain est encore jeune au Québec, tout au plus une quinzaine d'années. Les premiers à s'y aventurer y sont allés de leurs propres essais et erreurs et beaucoup d'entre eux ont dû abandonner en cours de route, surtout dans les débuts. Auguste Boily est de ceux qui ont traversé les périodes difficiles sans trop de mal. Aujourd'hui, ce «bleuet» établi à Durham Sud depuis onze ans produit avec son garçon Richard environ 400 veaux de grain par année et fait partie des 37 entreprises spécialisées qui réussissent à vivre de cette production.

Avant d'en arriver là, il avait déjà travaillé à Montréal, mais l'amour de la terre allait le ramener au métier pratiqué par ses parents à Sainte-Jeanne-D'Arc au Lac-Saint-Jean. Il s'associera un certain temps avec

son frère pour exploiter une ferme laitière et porcine à Saint-Léonard d'Aston. Après avoir vendu ses actions à son frère, il achète à parts égales avec sa femme Lise (elle-même originaire de Longueuil), la terre qu'ils occupent depuis à Durham Sud.

Après avoir débuté dans le vache-veau, Auguste Boily se spécialisera dans le veau de grain, une production sans sol qu'il avoue lui convenir particulièrement. Il loue sa ferme de 100 acres en culture à des voisins et achète tout ce qu'il lui faut pour nourrir ses veaux. Cette façon de faire lui permet de suivre de plus près son élevage et de couper au maximum les dépenses en équipements et en machineries.

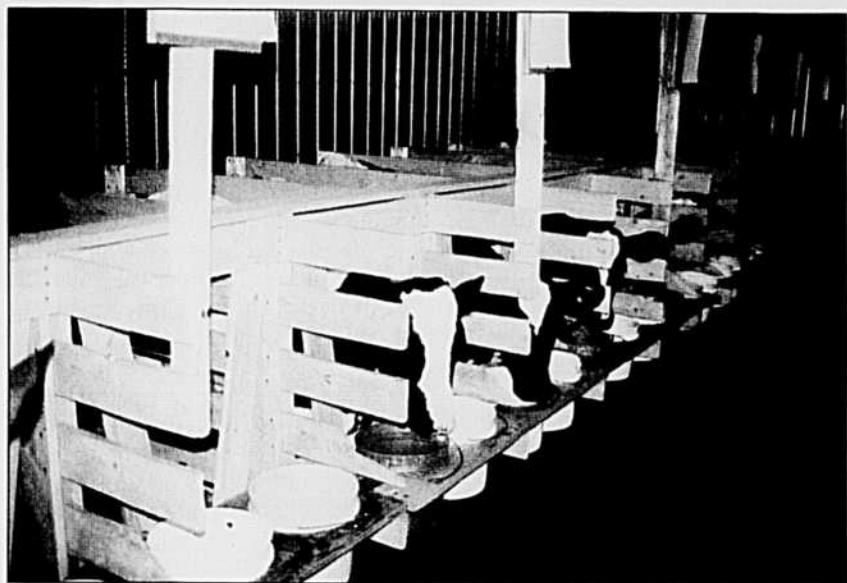
«Il n'y a pas de recette miracle pour réussir dans le veau de grain, précise Auguste Boily, il faut une attention constante à toutes les étapes de l'élevage et encore là il restera toujours des imprévus.»

Ce producteur, qui ne veut pas se prendre pour un modèle et qui affirme sans hésiter que d'autres sont plus efficaces que lui, est tout à fait conscient qu'il a encore beaucoup à apprendre, d'autant plus qu'il y a peu de spécialistes du veau de grain au MAPAQ. En tant que président du Syndicat des producteurs de bovins de Nicolet et vice-président de la Fédération, il a accepté de partager ses expériences avec l'ensemble de ses confrères, comme cela se fait déjà dans sa région. Parler des problèmes et s'entraider entre producteurs pourrait, selon lui, permettre d'améliorer encore plus rapidement les méthodes d'élevage.

Avant d'entrer les veaux dans l'étable

À la fin de chaque élevage (qui dure de cinq à six mois), Auguste Boily, procède à





Enrayer les risques de propagation de maladie dès l'entrée des veaux à l'étable constitue, avec de sévères mesures d'hygiène et une surveillance des moindres symptômes, des atouts importants pour aller chercher une bonne classification au moment de la vente.

un vide sanitaire de la pouponnière. À cette fin, il utilise une laveuse à pression et du désinfectant. Il attend ensuite de cinq à sept jours avant d'entrer les veaux.

Lui-même ne se sent pas habilité pour faire ses propres achats d'animaux. Il préfère donc confier cette tâche à un professionnel qui a l'oeil aigu pour lui dénicher, moyennant commission, les plus beaux veaux dans les encans. Il sauve ainsi du temps et peut s'adonner à d'autres activités plus dans ses cordes.

Il fait acheter ses veaux par lots de 36 à la fois et ceux-ci ont alors entre 110 et 160 livres. Selon son expérience, les veaux plus jeunes, qui ont de quelques jours à une semaine, coûtent plus cher à l'achat et on doit leur donner deux boires de lait par jour au début alors qu'un boire suffit pour ceux qui ont plus de poids et qui ont de deux semaines à un mois au moment de l'achat.

À l'arrivée sur la ferme de Durham Sud, les veaux sont étiquetés avec chacun un numéro pour les identifier. Leur poids à l'encan est enregistré dans un cahier qui servira tout au long de l'élevage pour recueillir les données concernant l'alimentation, les gains de poids et l'état de santé de chaque animal.

Prévenir les maladies dès le début

C'est souvent au tout début d'un élevage que la mortalité est la plus élevée. La moyenne québécoise de décès dans le veau de grain est assez élevée avec 8,6%. Chez les Boily, elle est d'environ 5%. Dans le but de prévenir toute infestation venant de l'extérieur et dès leur entrée dans l'étable les veaux reçoivent un traitement aux vita-

mines A, D et E sous forme de piqûre. Auguste Boily leur administre aussi une injection contre les vers. Pour éviter un contraste trop grand avec leur alimentation antérieure, il n'ajoute rien à la première ration de lait en poudre. Dans leur deuxième boire et pour les dix à douze jours qui suivent, il mélange un antibiotique au lait, une bonne façon, selon lui, de contrôler le stress et la fièvre du transport.

Dans le passé, il a dû affronter de graves problèmes de diarrhée avec ses jeunes veaux. Aujourd'hui, la qualité de la poudre de lait permet un meilleur contrôle à ce niveau.

Encore maintenant, il doit exercer une surveillance continue pour détecter tous les symptômes de pneumonie dans un élevage, une maladie qu'on parvient difficilement à contrôler lorsqu'elle entre dans une étable. Selon qu'il s'agit d'une pneumonie à virus, le mal peut faire le tour de l'étable et durer dix à douze jours sans qu'il soit possible d'intervenir. Dans le cas de la pneumonie à bactérie, il y a par contre des traitements pour éviter la propagation. S'il a eu des troubles avec cette maladie à ses débuts en production, Auguste Boily réussit assez bien à la contrôler aujourd'hui. «Mais la pneumonie, c'est dans l'air, ajoute-t-il, on ne sait jamais quand ça peut nous tomber dessus!»

Il a aussi rencontré des cas de ballonnement qui peuvent être dégonflés en introduisant un boyau dans la bouche de l'animal ou encore en faisant une entaille dans la panse.

S'il y a un conseil portant sur la santé des veaux de grain qu'Auguste Boily aimerait donner aux producteurs c'est le suivant: «avoir l'oeil attentif au moindre symptôme de maladie, placer l'animal malade en quarantaine, prendre sa température et, s'il a de la fièvre, lui donner immédiatement les traitements appropriés».

La santé d'un troupeau se maintient aussi avec de bonnes mesures d'hygiène, pourrait affirmer n'importe quel vétérinaire. Sur la ferme de Durham Sud, les veaux reçoivent une litière sèche tous les jours et le nettoyage des stalles de la pouponnière et des enclos d'engraissement se fait une fois par semaine. On utilise de la ripe de bois comme litière. Celle-ci se nettoie mieux que la paille, absorbe mieux l'humidité et garde les veaux au sec. L'étable est bien ventilée, bien éclairée et on n'y détecte aucune odeur forte, ce qui facilite d'autant le travail auprès des ani-

maux. Pourtant il s'agit d'une ancienne étable pour vaches laitières qui a été convertie, sans trop de frais par le propriétaire, pour l'élevage des veaux de grain.

Une alimentation équilibrée

Pendant leurs six premières semaines, les veaux d'Auguste Boily reçoivent du lait et de la moulée. Le lait est toujours offert à la même température, soit à 40 degrés Celsius. La ration de moulée est mesurée à chaque fois et la quantité augmente graduellement jusqu'à un kilo par jour. On donne deux litres de lait pendant presque toute cette période et on procède à la fin à un sevrage de quatre jours avec un seul litre de lait. La semaine et demie



Lait, moulée, supplément et maïs, c'est l'affaire de Richard Boily qui voit à donner aux animaux ce qu'il leur faut pour atteindre le poids idéal. La ferme de Durham Sud se classait l'an dernier parmi les meilleures au Québec tant pour la couleur de la chair que pour la conformation de ses veaux de grain.

qui suit, on ne donne que de la moulée. Pour la finition, qui dure de trois mois et demi à quatre mois, les veaux sont alimentés avec du maïs sec, des suppléments et jusqu'à 10% de foin sec de qualité. Il est important, précise le producteur, de bien doser la part de supplément et de maïs: trop de supplément favorise une grosse ossature et pas assez de chair. Au début de cette dernière phase, les veaux ont une part de supplément pour trois parts de maïs et, à la fin, la proportion est de un pour cinq. Là encore, la qualité du maïs est importante si on ne veut pas avoir de problème. Au bout du processus, les veaux devraient avoir entre 500 et 530 livres, le poids idéal pour la mise en marché.

Couleur et conformation

On reconnaît un veau de grain par la couleur rosée de sa chair. Chez les Boily, les veaux ont classé l'an dernier à 90% A1 et A2 pour la couleur, alors que la moyenne à ce niveau est de 70% pour l'ensemble des producteurs du Québec et de 80 pour les producteurs spécialisés. Il convient de dire ici que la classification pour la couleur n'est pas encore uniforme d'un abattoir à l'autre et que certaines réserves doivent donc être apportées sur ces chiffres.

Pour ce qui est de la conformation où de la charpente du veau, la ferme de Durham Sud affichait là aussi une très bonne cote en 1991 avec une moyenne de 93% de veaux classés A. La moyenne à ce niveau se situe à 83% de veaux classés A pour l'ensemble des producteurs. On enregistre cependant certaines variables dans la classification selon la période de l'année.

Inutile de dire qu'il y a un lien direct entre le classement des veaux et les prix payés par les acheteurs. Comme l'enquête électronique identifie le nom du vendeur, ce dernier obtient de meilleurs prix lorsque ses veaux sont bien classés. Selon son expérience, Auguste Boily a constaté que lorsqu'il y a de la qualité, il n'y a pas de problème au classement général, peu importe l'abattoir qui achète les veaux. Il a aussi remarqué qu'il est plus difficile d'aller chercher les plus bas niveaux de mortalité lorsque le nombre de veaux est très élevé pour un même élevage. À moins d'avoir le personnel nécessaire, la surveillance est alors moins bonne que pour un plus petit élevage.

Pour améliorer la qualité

Dans le but d'encourager les producteurs à améliorer leur performance et à garder leur part de marché, le comité de mise en marché du veau de grain vient de mettre en place un comité d'accréditation dont le rôle est d'accréditer les producteurs qui rejoignent les normes de classification quant à la couleur recherchée et à la conformation idéale. Des moyens seront pris par le comité pour atteindre ces normes. Siègent sur ce comité un représentant des producteurs, un représentant du MAPAQ et le président du comité de mise en marché (à titre d'observateur).

Par ailleurs, le MAPAQ se prépare actuellement à aider davantage les producteurs de veaux de grain grâce à un meilleur suivi des élevages par ses conseillers. ■

Service aux éleveurs

Blanc Bleu Belge

EMBRYONS

La Gantoise Inc.

Exempts de leucose MARIE J. GOUBAU
Tél. (613) 679-4133 R.R. 1
Fax (613) 679-4061 Lefaiivre K0B 1J0
Blanc Bleu Belge



Blanc Bleu Belge

Vente d'embryons et de sujets
de race pure

Pour informations:

Les élevages OST-BEN

ANGE-GARDIEN

Rouville (Québec)

Tél.: (514) 293-2267 / 293-6740 / 293-4153

Alphonse & Marie Gillet

Blanc Bleu Belge

R.R. 2, Alfred
(Ontario) K0B 1A0 (613) 679-4179

Blanc Bleu Belge

Piémontais

Vente d'embryons et vaches porteuses
pour informations

Ferme Paulo

demandez **Marcel** (514) **532-3592** à Valcourt
ou **Laurent** à (819) **858-2316** à Ste-Christine



PIÉMONTAIS
"Full blood"

Les élevages B.W.F. ENR

Embryons garantis, congelés ou gestantes
Femelles donneuses et taureaux de race pure.

Valcourt Québec (514) 548-2152



MBF
HEREFORD
RANCH

Tél.: 379-9852



Troupeau pur sang enregistré, sans cornes,
spécialisé en génétique
"BIENVENUE AUX VISITEURS"

Propriétaires: 3191 Ste-Marguerite
St-Maurice, Cté Champlain
Marcel & Barbara Frigon (Québec) G0X 2X0

PIÉMONTAIS "FULL BLOOD"
PRAIRIE PACIFIC APOLLO IA



Excellent géniteur,
musculature
et hauteur
imposante (57")
semences disponibles
à prix compétitif

ARTHUR **MARCEL** **PIERRE**
(514) 583-6608 (514) 532-3592 (514) 655-9112

Bovins du Québec pense à vous.

**Page réservée aux éleveurs. Vous
voudriez y voir votre carte d'affaires?**

**Contactez M.Christian Guinard au
(514) 679-0530 poste 271.**

À bientôt !

SIMMENTAL

le Boeuf qui vaut de l'Or !



Un premier ainsi qu'un second croisement avec la race **SIMMENTAL** offrent des **gains de poids** au sevrage pouvant aller jusqu'à **75 lbs et plus**.

Les veaux **SIMMENTAL** sont prêts pour l'engraissement immédiatement après le sevrage. Il n'y a pas de moment creux dans leur croissance. Ils grossissent plus vite et avec un programme d'alimentation approprié obtiennent la finition désirée à l'âge de 12 à 15 mois.

Donc, en achetant un taureau **SIMMENTAL**, en plus d'une satisfaction sur l'évolution de votre élevage, vous êtes assuré d'un bon retour sur votre investissement.

Association Simmental du Québec

ARTHABASKA, QC

Ferme Lasen
Tél.: (819) 357-9063

COOKSHIRE, QC

Ferme Claude Carrière
Tél.: (819) 875-3840

LABELLE (Outaouais)

Ferme Douglas Nimo
Tél.: (819) 686-5897

MONTMAGNY

Ferme Cantinale
Tél.: (418) 248-8833

ST-BARNABÉ-NORD

Ferme Yves et
Georgette Bourassa
Tél.: (819) 264-5361

ST-ÉLOI (cté Rivière-du-Loup)

Serge Lafrance
Tél.: (418) 898-6237

ST-GEORGE-DE-WINDSOR

Ferme Jean-Guy et
Andréanne Bolduc
Tél.: (819) 828-2411

ST-JEAN CHRYSOSTOME

Ferme Yves Laroche
Tél.: (418) 839-0382

ST-ODILON (Beauce)

Ferme Thérèse et
Claude Carbonneau
Tél.: (418) 464-4546

ST-PIERRE BAPTISTE

Roger Fortier et Fils
Tél.: (418) 428-3851

ST-STANISLAS

Ferme Mongrain et Fils
Tél.: (418) 328-8285

VAUCLUSE (cté l'Assomption)

Ferme Vaucluse Ltée
Tél.: (514) 588-5656

VILLE-MARIE

Germain Bergeron
Tél.: (819) 629-2401

221, rue Principale, St-Prospère (Québec) G0X 3A0 (819) 428-1433

NORMANDE SAVARD, SECRÉTAIRE-PROPAGANDISTE