



	
<a href="#"><u>De l'information pour vous!</u></a>	<a href="#"><u>Tendances de la consommation des viandes</u></a>
<a href="#"><u>Des producteurs de boeuf méritants</u></a>	<a href="#"><u>Une citrouille de 1143 livres!</u></a>
<a href="#"><u>Le PATBQ: 10 bonnes raisons d'y adhérer</u></a>	<a href="#"><u>Soirée hommage 2003: un retour en force!</u></a>
<a href="#"><u>Sélectionner pour la fertilité par la date de vêlage</u></a>	<a href="#"><u>La bande riveraine et l'écorce de l'arbre</u></a>
<a href="#"><u>Les appellations réservées</u></a>	<a href="#"><u>Vérification du niveau de vide pendant la coulée</u></a>
<a href="#"><u>Manquez-vous de soufre?</u></a>	<a href="#"><u>Activités pour les services-conseils</u></a>
<a href="#"><u>Réseau d'essais de cultivars de bleuet en corymbe</u></a>	<a href="#"><u>Visites régionales de la relève: une réussite!</u></a>
<a href="#"><u>Stratégie d'intervention de la TACA</u></a>	<a href="#"><u>De « jeunes agriculteurs d'élite » chez nous!</u></a>
	



vos commentaires

© GOUVERNEMENT DU  
QUÉBEC - 2002



## De l'information pour vous!

**Angèle Bilodeau, directrice régionale adjointe**

Déjà l'automne est à nos portes avec ses couleurs toutes aussi flamboyantes les unes que les autres. Période d'effervescence avant l'hiver, temps prévu pour compléter les dernières récoltes, pour terminer les marinades ou concocter une bonne compote de pommes, c'est aussi le temps pour achever les constructions ou réparer la tubulure dans l'érablière.

Mais au-delà de cette réalité automnale, il s'agit également d'un moment opportun pour vous afin de consolider et parfaire vos connaissances en participant aux activités d'information et de démonstration organisées par les conseillers et conseillères du MAPAQ en collaboration avec des partenaires du milieu agroalimentaire.

Pas facile de prévoir vos disponibilités me direz-vous? La Direction régionale du MAPAQ y a pensé et innove cette saison-ci en vous offrant dans cette édition d'octobre un premier «aide-mémoire» d'événements qui se tiendront tout au cours de l'automne. **Réservez ces dates!** Un petit calendrier à conserver, quoi!

Pour vous donner un avant-goût de l'agenda d'automne, parlons du «Rendez-vous marketing», du «Colloque laitier», des «Ateliers sur le transfert de ferme» ou encore, des après-midi d'information sur les puits et sur le phosphore.

Entre autres, le colloque régional en production laitière sur le thème «Réflexion sur lait enjeux» vous fait part de la place prépondérante de l'industrie laitière dans notre belle région de la Chaudière-Appalaches et vous réserve une projection intéressante sur l'avenir de cette industrie et comment s'y préparer. Ce devenir sera examiné sous différents angles: Comment survivre et prendre de l'expansion? Comment faire face aux exigences environnementales? Comment atteindre son plein épanouissement personnel dans cette constante évolution? Beaucoup de questions mais aussi beaucoup de réponses et de renseignements pour alimenter votre réflexion dans votre recherche d'amélioration de la qualité et de la rentabilité, dans une perspective de développement durable.

Le MAPAQ est heureux de mettre à votre disposition les meilleurs experts du domaine afin de vous offrir de l'information sur les dernières techniques de production, sur des nouvelles façons de faire, sur les tendances, sur des moyens pour améliorer votre rentabilité et bien plus encore. À vous d'en profiter!

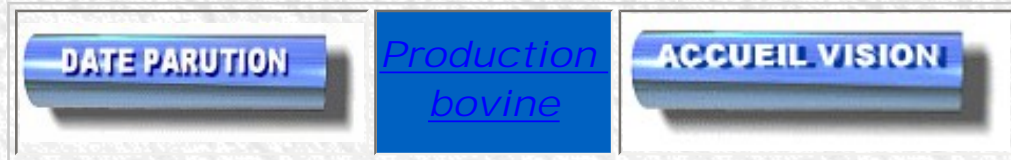
Réservez ces dates et soyez au rendez-vous!



**vos commentaires**



2003-10-21



## **Des producteurs de bœuf méritants**

**Stéphanie Simard, technologiste agricole  
Conseillère au PATBQ**

Pour une deuxième année consécutive, des producteurs de bœuf de la région ont été récompensés lors de la remise des prix Méritas nationaux à Victoriaville, le 10 octobre dernier.

C'est dans le cadre du souper d'ouverture d'Expo Bœuf 2003 qu'a eu lieu la remise de prix Méritas nationaux du PATBQ. Encore une fois, les éleveurs de la Chaudière-Appalaches se sont très bien distingués, en remportant quatre prix sur six dans la catégorie commerciale. Dans le volet 81 vêlages et moins, la Ferme MJL Boilard de Saint-Jacques-de-Leeds a obtenu le 1<sup>er</sup> prix, tandis que Richard Boucher de Beauceville a obtenu le 2<sup>e</sup> prix. Toujours dans la catégorie commerciale, dans le volet 81 vêlages et plus, la Ferme PMC Bégin de Saint-Évariste-de-Forsyth a remporté le 1<sup>er</sup> prix ainsi que le grand prix d'excellence Hilaire-Saint-Arnaud alors que la Ferme Jean-Guy Blais de Saint-Jacques-de-Leeds a remporté le 3<sup>e</sup> prix.

Outre les entreprises gagnantes, certaines ont été mises en nomination et se sont classées parmi les dix premières de chacune des catégories. Nous aurons la chance de connaître ces entreprises lors de notre prochain concours Méritas régional, qui aura lieu les 16 et 17 janvier 2004, dans le cadre du Colloque bœuf de la Chaudière-Appalaches.

Quatre finalistes aux prix Méritas nationaux du PATBQ de cette année provenaient de la région, il s'agit de Ferme PMC Bégin, Ferme MJL Boilard, Richard Boucher et Ferme Jean-Guy Blais.

Nous ne pouvons que constater l'effort soutenu de la part de vous tous, éleveurs de la région, qui participez activement au Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ). Nous tous, l'ensemble des conseillers en production de boeuf, sommes contents et très fiers que vous vous démarquiez de manière si importante. Le PATBQ demeure toujours un outil de gestion essentiel dans l'amélioration et la progression des performances de votre troupeau.

Félicitations à toutes les fermes gagnantes et nous remercions tous les éleveurs de la région pour leur

assiduité envers le PATBQ.



vos commentaires



2003-10-21



## Le PATBQ: 10 bonnes raisons d'y adhérer

*Jonathan Roy, technologiste agricole  
Conseiller au PATBQ*

De nos jours, il faut être compétitif pour réussir, et ce, dans tous les domaines d'activités; la production bovine n'y échappe pas. Pour rester compétitifs dans le marché, tous doivent se doter des outils nécessaires à la réussite de leur entreprise car, ne l'oublions pas, c'est de la «business». Afin de relever le défi de la compétitivité des marchés en production de bœuf, les producteurs ont à leur disposition un outil essentiel, le Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ). Voici en résumé, 10 bonnes raisons d'y adhérer et n'oubliez pas, le temps c'est de l'argent.

### **1- Augmenter vos performances zootechniques**

Les rapports techniques annuels vous donnent accès aux performances de croissance des veaux telles que le gain moyen quotidien, le poids et l'âge moyen au sevrage ainsi que le taux de mortalité en présevrage. De plus, ils offrent la chance de constater les performances de la progéniture des taureaux, l'intervalle moyen de vêlage de votre troupeau, etc. Des données plus qu'indispensables afin d'assurer un bon suivi d'élevage.

### **2- Prendre des décisions plus judicieuses pour la gestion du troupeau**

Une sélection intensive permet d'identifier les sujets plus ou moins performants de votre troupeau.

### **3- Accélérer l'amélioration génétique du troupeau reproducteur**

Le choix des animaux reproducteurs utilisés dans les croisements offrent la possibilité d'obtenir des sujets de remplacement plus productifs et contribue à maintenir la vigueur hybride dans le troupeau.

### **4- Bénéficier de conseils réguliers d'un conseiller ou d'une conseillère**

En développant une relation de confiance avec votre conseiller ou conseillère du MAPAQ, et ce, directement à la ferme.

### **5- Augmenter la valeur commerciale de vos veaux**

L'amélioration de la génétique dans les croisements peut contribuer à l'augmentation des gains moyens quotidiens et des poids au sevrage. Par conséquent, cela vous donne plus de sous dans vos poches en fin d'année. Cela peut vouloir dire un investissement sur l'amélioration de l'entreprise ou autre...

### **6- Comparer les performances de votre troupeau avec les performances régionales et provinciales**

Se comparer, c'est se donner un outil supplémentaire pour demeurer compétitif en se situant dans ou au-delà de la moyenne, tout en se donnant des objectifs réalisables.

### **7- L'utiliser comme outil de promotion de vos sujets**

En ayant en main toutes les données permettant d'apprécier la performance d'un sujet, il est toujours plus facile de le vendre.

### **8- Renforcer votre capacité d'innover**

En étant en contact constant avec une personne spécialisée, en participant aux voyages, visites et rencontres organisées avec d'autres producteurs et en vous informant sur les différentes façons de faire tant au niveau régional, provincial qu'international, vous êtes en mesure de faire face à la concurrence.

### **9- Accroître votre renommée en affichant votre participation au PATBQ**

Participer à un programme tel que le PATBQ ne peut qu'accroître votre crédibilité en tant que bon éleveur.

### **10- Transférer à Agri-Traçabilité Québec vos nouvelles activations**

Le transfert automatique des numéros à Agri-Traçabilité Québec vous évite le dédoublement d'informations, donc moins de "paperasse" à remplir.

Pour vous inscrire ou pour tout autre renseignement, veuillez communiquer avec l'une des personnes responsables du PATBQ dans le centre de services du MAPAQ le plus près de chez vous. Et je termine par une petite citation de l'agroéconomiste Harlan Hugues, une sommité en production bovine, qui mentionnait lors de sa dernière visite dans la région: "On ne peut gérer ce que l'on ne mesure pas..."

Collaboration spéciale: Stéphanie Simard, technologiste agricole, conseillère au PATBQ.



**vos commentaires**



2003-10-21



## Sélectionner pour la fertilité par la date de vêlage

*Denis Brouillard, agronome*

*Conseiller régional en productions animales*

La recherche l'a démontré clairement: la fertilité ou performance reproductive s'avère l'un des critères de rentabilité les plus importants en production de veaux d'embouche.

La chercheuse Katherine Donoghue, de l'Université de Georgie, a examiné un grand nombre de rapports de recherche sur la fertilité. Elle en a extrait les grandes conclusions que je résume pour votre bénéfice. Ainsi, des chercheurs ont démontré qu'il est préférable de sélectionner pour la date de vêlage plutôt que pour l'intervalle de vêlage, car la date de vêlage est héréditaire et elle offre une interprétation économique claire. La date de vêlage peut aussi servir à sélectionner les taureaux par l'aptitude reproductrice de leurs filles. Quant à l'héritabilité de la date de vêlage, elle est de 0,125. Puis, la sélection contre le vêlage tardif est plus efficace que la sélection pour le vêlage hâtif, car celle-ci permet d'identifier les vaches selon leur potentiel génétique à concevoir. Par conséquent, l'accent devrait être mis sur la sélection contre le vêlage tardif des vaches au premier veau. Les avantages de cette sélection sont: la réduction du poids à la naissance, la réduction de la dystocie (difficulté de vêlage) et la réduction de la durée de repos entre le vêlage et l'accouplement. Les taures qui vêlent dans les premiers 21 jours de la saison de vêlage vêlent plus tôt et donnent naissance à des veaux sevrés plus tôt et qui sont plus lourds à un an que ceux nés après le 42<sup>e</sup> jour de la saison de vêlage. Enfin, une période plus courte entre les vêlages est associée favorablement à une augmentation de la probabilité de vêlage réussi.

Maintenant que les taures et les vaches ont vêlé et que vous avez vendu ou vous préparez à vendre des veaux, il est temps aussi de penser à réformer certaines vaches. Si vous prenez des notes et avez de bons registres (PATBQ), vous savez déjà quelles vaches ont vêlé tardivement. Étant donné que vous connaissez les résultats expérimentaux rapportés ci-haut, et leurs avantages, vous pouvez désormais sélectionner plus judicieusement pour la fertilité. À chaque année que vous sélectionnez pour la fertilité, vous améliorez les performances du troupeau. Bref, vous avez maintenant un moyen de plus pour rentabiliser davantage votre ferme. Ne tardez pas à passer à l'action!

Référence: Donoghue, Katherine A. Genetic Evaluation of Female Reproductive Performance, Proceedings, 34<sup>th</sup> Annual Research Symposium and Annual Meeting, Omaha, Nebraska, 10 au 13 juillet 2002, page 162.





vos commentaires



2003-10-21



<b>DATE PARUTION</b>	<i>Valeur ajoutée</i>	<b>ACCUEIL VISION</b>
----------------------	-----------------------	-----------------------

## **Les appellations réservées**

***Roger Lamontagne, conseiller régional en transformation et marketing***

À l'occasion des premiers dîners-causeries en transformation alimentaire organisés par le MAPAQ de la Direction régionale de la Chaudière-Appalaches, quelque 50 participants sont venus s'informer sur la nouvelle réglementation relative aux appellations réservées et sur sa mise en œuvre.

D'entrée de jeu, la conférencière du MAPAQ, madame Anne Pennors, a rappelé que la réglementation québécoise adoptée en 1996 est une réplique de celle en force dans la Communauté économique européenne. En tant que bons consommateurs de vins et de fromages français, les québécois ont déjà une idée de ce que sont les Appellations d'Origine Contrôlée (AOC).

Dans la réglementation québécoise, on entend par *appellation* l'identification d'un produit qui, par ses caractéristiques particulières ou par son mode de production, se distingue des autres produits de même catégorie. Lorsque l'appellation est *réservée*, son usage est exclusif à un groupe d'opérateurs (au moins deux producteurs ou transformateurs) qui s'engagent à produire selon un cahier des charges réglementé et à supporter les coûts reliés au contrôle interne et externe de l'appellation. On reconnaît trois grandes classes d'appellations réservées:

### **APPELLATION ATTESTANT LE MODE DE PRODUCTION**

Pour l'instant, seul le mode de production biologique s'est prévalu de la loi, mais d'autres modes sont envisageables, notamment pour des catégories plus restreintes de produits.

### **APPELLATION ATTESTANT L'ORIGINE D'UN PRODUIT**

Cette appellation se divise en deux types. L'*appellation d'origine*, pour les produits dont la qualité et les caractères sont essentiellement ou exclusivement dus au milieu géographique, par les

facteurs naturels (sol, climat, flore) et humains (savoir-faire). De plus, les lieux d'élaboration, de production et de transformation doivent être situés dans la région d'appellation. Un peu moins contraignante, l'*indication géographique protégée* peut s'appliquer à un produit qui possède une qualité déterminée, une réputation ou une autre caractéristique attribuable à son origine géographique. Dans ce cas, le lieu d'élaboration, ou de production, ou de transformation doit être situé dans la région de l'appellation.

## **APPELLATION ATTESTANT LA SPÉCIFICITÉ D'UN PRODUIT**

Le produit doit posséder un élément ou un ensemble d'éléments qui le distinguent nettement des produits similaires de la même catégorie. Dans ce cas, la spécificité n'est pas liée à la provenance ou au milieu géographique, mais à sa composition, à son mode de production ou de transformation qui doivent avoir un caractère *traditionnel*.

Le Québec est encore à l'étape de se familiariser avec sa réglementation sur les appellations réservées. Les quelques demandes déposées à ce jour permettront de polir sa mise en œuvre et d'apporter, si requis, des modifications pour la rendre plus accessible. Ainsi, l'*Agneau de Charlevoix*, les *Oies de Baie-du-Febvre* et le *Cidre de glace* paveront la voie aux futurs requérants. Les promoteurs peuvent dès maintenant compter sur l'appui des spécialistes du ministère pour les orienter et les encadrer dans les premières étapes de mise en place d'une appellation réservée: choix du type d'appellation, rédaction du cahier des charges et du plan de contrôle, recherche d'un organisme de certification qui veillera au respect des normes, etc.

Ces derniers temps, des pressions ont été exercées auprès des autorités gouvernementales pour mieux encadrer l'utilisation des termes «produit du terroir», «produit fermier», «produit artisanal» et «produit régional». À cet effet, les recommandations émanant d'un groupe de travail multipartite seront présentées au mois d'octobre à la ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Ces notions ne sauraient devenir des appellations réservées au même titre que les trois classes déjà définies, mais on peut prévoir que les conditions d'utilisation de chaque terme seront incluses dans la prochaine révision de la réglementation sur les appellations réservées.

Compte tenu de la complexité du processus et des frais importants de mise en place et d'entretien, l'appellation réservée n'est pas toujours la solution optimale. Dans bien des cas, il est préférable de recourir aux *marques de commerce*, qui sont moins coûteuses, plus faciles à obtenir et qui répondent adéquatement aux besoins individuels des entreprises.

À l'échelle régionale et nationale, l'appellation réservée peut s'avérer un outil fort intéressant pour la mise en marché collective de certains produits de créneaux, et ainsi contribuer à développer ou à revitaliser des territoires qui en ont bien besoin. Mentionnons toutefois qu'en aucun cas elle ne peut servir à contourner les exigences qui s'appliquent dans les secteurs où la mise en marché collective est déjà organisée et réglementée.

À l'échelle mondiale, le Québec est un bien petit fournisseur d'aliments. Stratégiquement, il est tout à son avantage de miser sur le développement et la commercialisation des produits fins et de prendre rapidement sa place au chapitre des appellations réservées.

# ACCUEIL



vos commentaires



2003-10-21



## Manquez-vous de soufre?

*Louis Robert, agronome*

Le «S» a beau être un élément essentiel dans la vie de tout organisme vivant, il ne faut pas nécessairement conclure qu'on en manque... Au fait, on parle ici du soufre, dont le symbole chimique est «S», un élément nutritif essentiel aux plantes.

De temps en temps, les compagnies de vente d'engrais minéraux reviennent nous solliciter avec les éléments secondaires et mineurs. Ils s'appuient sur le fait que le soufre joue certains rôles vitaux pour les plantes et les animaux et qu'il est essentiel que l'on en applique aux cultures sous formes d'engrais minéraux. Remarquez, on ne peut pas être surpris d'un raisonnement aussi simpliste, car on nous l'a servi assez souvent dans le passé, suivant une vieille recette éprouvée.

Toutefois, de telles affirmations ne sont aucunement justifiées avec des résultats d'essais au champ et, par le fait même, on ignore volontairement ou par méconnaissance l'imposante quantité de travaux de recherche québécois, canadiens et américains sur le sujet. Ces travaux n'ont généralement rapporté aucune augmentation de rendement, ni amélioration d'aucun critère de qualité des récoltes, que ce soit dans le maïs, la luzerne, le soya, le blé ou l'orge. La raison est simple: la source principale de soufre pour les cultures est la matière organique du sol. En condition normale, la minéralisation de la matière organique au cours de la saison (au printemps en particulier) comble plus que les besoins des cultures; sans compter l'apport significatif des engrais de ferme et des précipitations. Au Québec, on estime la contribution des dépôts atmosphériques à 10 kg de soufre à l'hectare, mais les engrais de ferme fournissent encore plus, sous forme de matière organique facilement décomposable. Toujours selon les travaux de recherche réalisés dans nos conditions, les rares occasions où il peut y avoir carence en soufre arrivent à la suite d'une période sans pluie, sur sols sableux, à moins de 3% de matière organique et n'ayant pas reçu de fumier ou lisier depuis plusieurs années. Les risques sont donc faibles, et en Chaudière-Appalaches particulièrement, pratiquement inexistant.

Tous les éléments minéraux connus ne constituent en fait que 5% de la matière sèche des plantes (poids une fois l'eau enlevée). Par les phénomènes de photosynthèse et de respiration, les plantes bâtissent 95% de leur poids, et ce, en utilisant les trois éléments carbone (C), hydrogène (H) et oxygène (O) de l'air et de

l'eau. On a identifié 13 éléments minéraux essentiels, c'est-à-dire ceux qui sont requis pour la croissance de tous les végétaux. Ils sont classés selon les quantités relatives aux plantes: trois majeurs, soit l'azote (N), le phosphore (P) et le potassium (K); trois secondaires, soit le calcium (Ca), le magnésium (Mg) et le soufre (S); et sept mineurs, soit le bore (B), le chlore (Cl), le cuivre (Cu), le fer (Fe), le manganèse (Mn), le molybdène (Mo) et le zinc (Zn).

On pourrait, à tort, appliquer la même logique utilisée dans le cas du soufre pour chacun des neuf autres éléments nutritifs secondaires et mineurs classés essentiels, et pour n'importe quelle culture. Pourquoi n'applique-t-on pas du molybdène sur la luzerne ou du zinc sur le soya? Remarquez qu'il ne soit pas exclu que quelqu'un cherche à vous en vendre à un moment donné.

Dans la très grande majorité des cas, les cultures comblent leurs besoins en éléments secondaires et mineurs à partir du sol (roche mère, matière organique) et des amendements. Donc, le producteur ne devrait pas s'en préoccuper outre mesure, encore moins en appliquer de façon systématique sans avoir d'indice fiable de leur carence. À cet effet, il faut savoir que dans la plupart des cas, le meilleur indice demeure l'observation visuelle de symptômes sur la culture en croissance. Les quantités requises étant relativement très faibles, il en résulte que les analyses de sol ne sont pas vraiment fiables. Les symptômes vont d'abord apparaître par zone (S) dans le champ, et ne durer qu'un certain temps. À ce moment, les rendements ne sont pas affectés encore, et c'est un signal qu'il faut penser à une intervention pour la saison prochaine. Pour confirmer un diagnostic, on peut aussi prendre des échantillons de feuilles dans la zone affectée et un autre dans une zone saine, pour analyses chimiques.

Ce n'est pas d'hier que les éléments secondaires et mineurs font l'objet de recommandations exagérées, parfois même systématiques, et d'applications superflues. Mais, par les temps qui courent, quel producteur agricole peut se permettre de gaspiller le peu de marge de manœuvre qu'il lui reste sur des produits dont la justification technique est douteuse?



vos commentaires



2003-10-21



## Réseau d'essais de cultivars de bleuets en corymbe

**Luc Urbain, agronome, conseiller régional en horticulture**

La production de bleuets en corymbe connaît depuis ces dernières années un intérêt considérable de la part des producteurs. Le cultivar *Patriot* a été largement utilisé pour les plantations de bleuets en corymbe en raison de sa rusticité et de sa productivité. Cependant, sa courte période de récolte et le goût acide du fruit nous font investiguer du côté d'autres cultivars, en complémentarité.

Un réseau provincial d'essais de cultivars de bleuets en corymbe a donc été mis en place au printemps 2003. Les principaux objectifs du réseau sont d'évaluer sous les conditions climatiques du Québec les nouveaux cultivars, d'obtenir une description plus juste de la qualité du fruit et de la période de récolte et finalement, d'élaborer des recommandations précises sous nos conditions.

Comme le climat et la couverture de neige varient à travers le Québec, un nombre de six parcelles ont été établies dans diverses régions. Ces régions, qui correspondent déjà à des noyaux de production au Québec, sont: Bas-Saint-Laurent, Québec, Chaudière-Appalaches, Montérégie, Estrie et Laurentides.

### Cultivars

Les principaux points que nous voulons améliorer sont une production plus hâtive ou plus tardive que *Patriot*, un fruit moins sensible à la chute (à maturité), une meilleure saveur et un calibre de fruit plus constant lors de la récolte (petits fruits à la fin). Nous voulons atteindre tout ceci en maintenant une bonne rusticité du plant.

Les cultivars présentement choisis pour les essais sont: *Bluera*, pour la qualité du fruit; *Duke*, qui est très productif et offre une excellente qualité de fruit et qui est aussi très utilisé en Ontario; *Nelson*, qui offre une production tardive; *Reka*, qui est un plant très productif et qui origine de la Nouvelle-Zélande (rusticité inconnue); *Bluegold*, pour la qualité du fruit; *Hardyblue*, un cultivar très productif offrant une excellente qualité du fruit; *Spartan*, qui donne un fruit hâtif et de gros calibre; *Patriot*, le cultivar témoin; *Elliot*, pour sa production tardive; *Chippewa*, pour sa rusticité; *Bluetta*, un cultivar hâtif et *Bluejay*, pour la qualité du fruit.

Une description plus complète des cultivars est disponible sous la rubrique bleuets en corymbe, du site Agri-Réseau petits fruits, à l'adresse suivante: <http://www.agrireseau.qc.ca/petitsfruits/>

# ACCUEIL



vos commentaires



2003-10-21



## Stratégie d'intervention de la TACA

Après une année de travail qui a permis de réaliser un portrait régional des produits différenciés, le conseil d'administration de la TACA a, le 11 septembre dernier, adopté une stratégie régionale de développement et un plan d'action qui orientera ses travaux jusqu'en septembre 2005.

Avec sa stratégie de développement, le conseil d'administration vient affirmer qu'à l'automne 2005, les produits différenciés de la Chaudière-Appalaches disposeront d'un véhicule pour renforcer leur présence sur les marchés de notre région et de la région de Québec. Nous aurons alors conduit des activités autour de ces différents marchés (boutiques, grande distribution, marchés publics) et établi les partenariats et identifié les outils, en particulier de communication, nécessaires au développement d'un secteur agroalimentaire régional différencié.

Rappelons que le produit agroalimentaire différencié se caractérise par son mode d'élaboration, par sa composition et par le savoir-faire qu'il met en œuvre. Il s'inscrit toujours dans une recherche de valeur ajoutée et repose normalement sur un cahier des charges qui décrit chacune des étapes de son élaboration. Le produit différencié se distingue du produit de masse et répond à des besoins de marchés spécifiques.

Au cours des deux prochaines années, nous travaillerons à faire reconnaître les produits différenciés de la Chaudière-Appalaches à travers trois objectifs complémentaires. D'abord, nous favoriserons l'accès de nos produits différenciés aux marchés, nous promouvons les produits différenciés de la Chaudière-Appalaches et nous formerons et informerons les entrepreneurs et les acteurs de première ligne. Nos interventions s'appuieront sur trois principes récurrents: la concertation de l'ensemble des acteurs régionaux, le soutien aux intervenants de première ligne et aux entrepreneurs et la mise en réseau autour de projets structurants.

Un total de 20 projets ont été mis de l'avant et seront mis en œuvre tout au long des deux prochaines années. Les entreprises régionales, mais aussi tous les acteurs du développement régional, seront invités à participer aux actions entreprises par la TACA.

### Sur quel marché évolue votre entreprise?

Dans le cadre des travaux présentés précédemment, la TACA vient de produire une série de 10 documents portant sur le développement des produits différenciés: *Profil régional de la Chaudière-Appalaches*. Trois sont présentés par thème et portent sur: les «tendances alimentaires», «Montréal, Québec et Chaudière-Appalaches: une multitude de consommateurs» et «le commerce de détail et la distribution alimentaire.»

Puis, un total de sept documents traitent des sujets suivants: «secteur des boissons alcoolisées artisanales», «secteur des fruits et légumes transformés», «secteur des produits laitiers», «secteur de la boulangerie et de la pâtisserie», «aliments fonctionnels, nutraceutiques et plantes médicinales», «les produits biologiques» et «les viandes différenciées et les charcuteries.»

Chaque document aborde la catégorie dans ses généralités: production mondiale, canadienne et québécoise, commerce international, tendances de marché, évolution de la consommation, avant de se centrer sur l'offre régionale. Les entreprises de la région y sont présentées sous différents critères facilitant la connaissance du secteur. Ces documents tentent enfin de caractériser les opportunités et menaces, le tout abordé de manière à aider les promoteurs et les entrepreneurs à positionner leurs propres projets. Ces documents sont maintenant disponibles à la vente au prix de 25\$ l'exemplaire, frais de port et de manipulation inclus. Pour une commande de la collection complète, le prix est de 210\$. Les commandes, accompagnées d'un chèque, peuvent être envoyées à l'adresse suivante: Table agroalimentaire de Chaudière-Appalaches, 5410, boulevard de la Rive-Sud, bureau 77, Lévis (Québec) G6V 4Z2, téléphone: (418) 837-9008, poste 243, télécopieur: (418) 837-1138, courriel: [taca@globetrotter.net](mailto:taca@globetrotter.net)

**Vous souhaitez vendre vos produits aux chefs cuisiniers?**

La TACA est à remettre à jour ses répertoires d'affaires. Par exemple, les producteurs de fruits et légumes de la région qui veulent vendre leurs produits aux restaurants et les chefs cuisiniers qui veulent s'approvisionner chez les producteurs agricoles peuvent s'y inscrire. Mais nous voulons aussi établir un nouveau répertoire pour les productions de viandes. Ces documents présentent, outre la liste des entreprises, leur localisation dans le territoire et les références pour un contact d'affaires.

Alors, si vous voulez développer vos affaires auprès des restaurants de la région, faites-vous connaître. Il vous suffit de contacter la TACA au (418) 837-9008, poste 243; nous vous ferons parvenir le questionnaire d'enquête qui sert de support aux répertoires.

**Collaboration spéciale:** Jean-Michel Bordron, directeur, Table agroalimentaire de Chaudière-Appalaches.



**vos commentaires**



2003-10-21



## Tendances de la consommation des viandes

*Denis Brouillard, agronome*

*Conseiller régional en productions animales*

La consommation de bœuf ne peut demeurer populaire si on ne s'en occupe pas. Pour garder sa position concurrentielle par rapport aux autres viandes, il ne suffit donc plus d'en produire puis d'en offrir. Il faut aussi que le consommateur ait envie d'en acheter.

L'hiver dernier, Statistique Canada a publié l'*Enquête sur les dépenses alimentaires des ménages au Canada pour l'année 2001*. Parmi les faits marquants de l'année 2001, on retient que seulement 38% des ménages ont déclaré acheter du bœuf, comparativement à 43% en 1996. Selon les résultats obtenus, les ménages canadiens ont consacré, si on tient compte de l'inflation, sensiblement le même montant par semaine à l'achat de nourriture en 2001 qu'en 1996, soit 124\$.

Le tableau ci-joint démontre clairement que la consommation de bœuf a diminué de presque la moitié de 1976 à 2002. Durant cette même période, la consommation de poulet a presque doublé. On ne peut pas dire que c'est le prix élevé qui a fait réduire la consommation de bœuf. Étant donné que le cycle du bœuf dure environ dix ans, nous avons évidemment traversé des périodes de prix très bas. Durant ces périodes, la consommation de bœuf a continué de décliner. Plusieurs motifs expliquent ce fait, dont la présentation de pièces de viande qui n'est pas suffisamment pratique, la préparation longue des mets au bœuf ainsi que l'inconstance des caractéristiques du bœuf générique. Les grands transformateurs travaillent à améliorer l'aspect pratique et la brièveté de préparation du bœuf depuis quelques années. Mais, il y a plus à faire!

Consommation de viandes par produit au Canada (kg/personne) *								
Année	1976	1986	1996	1998	1999	2000	2001	2002
Viande rouge	36,19	31,62	26,87	28,29	29,37	28,17	27,62	27,13
Bœuf	23,37	17,50	13,94	14,14	14,43	14,17	13,61	13,31
Porc	10,43	12,05	11,26	12,42	13,02	12,42	12,53	12,22
Volaille	8,25	10,02	11,58	12,21	12,58	13,13	13,54	13,62

Poulet	5,72	7,47	8,81	9,25	9,75	10,24	10,72	10,80
--------	------	------	------	------	------	-------	-------	-------

Source: Statistique Canada, 21-020-XIF, juin 2003\* \* Les données sont ajustées pour tenir compte des pertes dans les points de vente au détail, dans les ménages, lors de la cuisson ou dans l'assiette.

Référence: Morin, Michel. Écho-Porc, 23 juin 2003, page 4.

En pratique, plusieurs autres éléments majeurs doivent être présents simultanément pour que le consommateur choisisse le bœuf plutôt qu'une autre viande. Le bœuf doit être tendre, savoureux, sûr et constant. Le consommateur prend pour acquis que le bœuf doit être sûr, c'est-à-dire qu'il ne doit représenter aucun risque du point de vue sanitaire (innocuité). Il s'attend aussi à ce qu'à chaque fois qu'il en achète, il retrouve du bœuf possédant les mêmes caractéristiques. Ce n'est malheureusement pas le cas, car une fois sur quatre, lorsqu'il achète du steak, le consommateur est insatisfait. La cause de cette insatisfaction se trouve habituellement chez le producteur: la grande variabilité liée à la génétique, les conditions d'élevage, l'alimentation, etc. Enfin, le bœuf doit être tendre et savoureux. Malheureusement, ce n'est pas assez souvent le cas, car il n'y a que certaines races qui produisent avec plus de constance du bœuf tendre et savoureux. Des associations de races et des firmes spécialisées travaillent à préciser les gènes qui influencent ces caractères; la recherche progresse en ce domaine. Nous savons par ailleurs que le stress réduit la tendreté, et ça, c'est chez le producteur que ça commence. En somme, l'industrie du bœuf est formée de plusieurs maillons. Chacun doit assumer sa responsabilité pour que le consommateur soit satisfait et en redemande.

Par ailleurs, selon les renseignements actuels, la crise de la vache folle n'a pas influencé négativement la consommation de bœuf. La crise a été bien gérée et c'est pourquoi la population a même augmenté sa consommation de bœuf durant cette période difficile. Cependant, il ne faut pas prendre le consommateur de bœuf pour acquis.

Référence: Bio clips, Direction des études économiques et d'appui aux filières, MAPAQ, mars 2003.



**vos commentaires**



2003-10-21



## Une citrouille de 1143 livres!

Luc Urbain, agronome, conseiller en horticulture

Un producteur de Sainte-Croix-de-Lotbinière détient cette année le titre de la plus grosse citrouille au Québec. Monsieur Claude Colbert a remporté le premier prix lors du Potirothon de Gentilly, le plus important concours de ce genre au Québec, avec une citrouille de 1143 livres. À Ottawa, cette même citrouille s'est classée 3<sup>e</sup> parmi plusieurs autres provenant du Québec, de l'Ontario et des états américains voisins. Cette dernière compétition permet aussi de classer les citrouilles à travers tout le Canada et les États-Unis et Claude Colbert a fait très bonne figure avec une 15<sup>e</sup> place.

«C'est un méchant "trip" que d'avoir fait une citrouille aussi grosse», affirme ce producteur. La culture de la citrouille géante est un défi passionnant. La variété «Dill Atlantic Giant» est la seule variété de citrouille utilisée aujourd'hui pour les concours de citrouilles géantes. Cette variété fut obtenue par Howard Dill de Nouvelle-Écosse qui avait établi un nouveau record mondial en 1980, à 459 livres. La lignée n'a cessé de s'améliorer depuis. Le record du monde est de 1337 livres et il fut établi en 2002, par Charlie Houghton, de New Boston. Pour couronner la saison, les producteurs de citrouilles géantes s'affrontent lors d'une course sur la rivière Bécancour. Il faut au préalable vider la citrouille et prendre place à l'intérieur et... tenter de flotter sur l'eau!



vos commentaires

2003-10-21



## Soirée hommage 2003: un retour en force!

**Sarah Lepage, technicienne agricole**

Pour sa huitième édition, la Soirée hommage à la relève agricole mettra en avant-scène 24 jeunes établis au cours de la dernière année; un nombre de jeunes honorés rarement atteint, en autant d'années d'existence. Venez donc, par votre présence, ajouter à l'encouragement que veut apporter le milieu agricole à ceux qui travailleront à l'avenir de l'agriculture.

Le 8 novembre prochain, au Georgesville de Saint-Georges, vous aurez le plaisir de rencontrer des jeunes dynamiques provenant de plusieurs domaines de production. Outre les productions agricoles plus traditionnelles, il y aura de jeunes exploitants dans la chèvre laitière, le cerf rouge et la serriculture, entre autres.

Une fois de plus, Jagribec et ses groupes de relève affiliés sont fiers d'être associés au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, ainsi qu'à la Financière agricole du Québec et au Centre régional d'établissement en agriculture de la Chaudière-Appalaches, afin de présenter cet événement unique en son genre. Il faut ajouter que, comme l'an dernier, plusieurs intervenants du milieu agricole collaborent à la rédaction des textes de présentation des jeunes établis. Cette façon de faire, tout juste instaurée, est une occasion pour les jeunes de dire merci à leur tour aux gens qui ont marqué leur établissement.

Comme par le passé, la formule de la soirée demeure un enchaînement de blocs d'hommages et d'artistes invités. Mais la nouveauté cette année, c'est que nous aurons un artiste local en première partie. Monsieur Sylvain Goulet, humoriste résidant à Saint-Bernard, fera une prestation. Par la suite, Jeannino l'hypnotiseur viendra nous envoûter. Jeannino est reconnu dans le milieu artistique; il participe depuis plusieurs années au Festival juste pour rire de Montréal. Une belle soirée en perspective.

Pour terminer, il faut mentionner que les billets sont au coût de 5\$. Il seront disponibles à l'entrée le soir de l'événement, mais pour ceux qui désirent s'en procurer à l'avance, il est possible de le faire auprès des différents présidents des groupes de relève de la Beauce soit: Louis Poulin du groupe Agri-Jaro, Jimmy Breton du groupe Jagrinord, Mario Jacques du groupe Agri-Relève, Philippe Audet du groupe Relevert, Gilles Cayouette du Groupe relève des Etchemins et Aurèle Lapointe de Grani-Jeunes. Pour le groupe Agri-Canton, vous adresser à Guy Roy.



vos commentaires

2003-10-21



## La bande riveraine et l'écorce de l'arbre

**Donald Lemelin, ingénieur**

**Conseiller régional en conservation des ressources**

Permettez-moi d'emprunter, d'un autre auteur, cette belle analogie qui dit que la bande riveraine est au cours d'eau ce que l'écorce est à l'arbre. En effet, tout comme l'écorce qui protège l'arbre et recouvre juste à sa limite une zone d'activités intense, la bande riveraine protège le lit du cours d'eau et ses talus et représente une zone de vie incroyable.

Si vous enlevez l'écorce de l'arbre, ce dernier meurt. Sans bande riveraine, un cours d'eau est un milieu sans vie. Alors, il est très important d'observer les cours d'eau et de vérifier dans quel état est la bande riveraine.

Normalement, à partir de la ligne des hautes eaux, on devrait retrouver des plantes herbacées et arbustives tolérantes à l'eau parce que leurs racines se retrouvent dans une zone humide. Le myrique baumier et l'alpiste roseau sont de celles-ci. Quand on monte vers la partie supérieure du talus, les plantes sont d'un milieu plus sec; on parle de cornouiller stolonifère, de saule arbustif et de spirée à larges feuilles, entre autres. Sur le haut du talus, les arbres comme l'orme d'Amérique, le frêne et l'érable trouvent toute leur place. Cette frange diversifiée est facile à reproduire si on veut aider mère nature. Un tel milieu abrite toute une faune ailée, terrestre, aquatique et amphibie.

La végétation, en plus d'offrir un milieu propice à la faune, participe activement à rendre le cours d'eau stable. L'enchevêtrement des racines crée tout un réseau de filaments qui emprisonne les particules de sol qui deviennent ainsi moins sensibles aux assauts des mouvements de l'eau sur le talus. Cette végétation sert aussi à retenir une partie des particules de sol en provenance des champs sous l'action de l'érosion. Elle va même jusqu'à intercepter des éléments fertilisants et les utiliser pour sa propre croissance.

Selon le *Guide des bonnes pratiques* portant sur la *Politique de protection des rives, du littoral et des plaines inondables* du ministère de l'Environnement et selon plusieurs schémas d'aménagement de MRC, «la rive est une bande de terre qui borde les lacs et cours d'eau et qui s'étend vers l'intérieur des terres à partir de la ligne des hautes eaux. La largeur de la rive à protéger se mesure horizontalement. La rive a un minimum de 10 mètres: lorsque la pente est inférieure à 30%, ou; lorsque la pente est supérieure à 30% et présente un talus de moins de 5 mètres de hauteur. La rive a un minimum de 15 mètres: lorsque la pente est continue et supérieure à 30%, ou; lorsque la pente est supérieure à 30% et présente un talus de plus de 5 mètres de hauteur.»

Dans le cadre d'une exploitation agricole, il est permis de cultiver à l'intérieur de la rive, mais une bande minimale de trois mètres de largeur doit obligatoirement être conservée à l'état naturel. Cette bande doit inclure au moins un mètre sur le replat du terrain. Cette zone ne doit pas faire l'objet d'un travail de préparation de sol comme le labour ou ses équivalents de dernière génération.

Dans de prochains articles, des résultats d'études et observations vous dévoileront les avantages d'une bande riveraine naturelle herbacée, arbustive et arborescente combinées. Certaines craintes seront dissipées parce que non fondées. À suivre...



**vos commentaires**



2003-10-21



## Vérification du niveau de vide pendant la coulée

**Alain Boily, agronome**

**Conseiller régional en acériculture**

Plus on est strict sur l'intensité et la régularité du niveau de vide à l'intérieur de chaque entaille durant la coulée, plus la récolte sera intéressante; cela permet un débit d'eau plus grand et engendre par le fait même une meilleure qualité.

L'automne est la saison des rénovations dans l'érablière. À chacun de voir à réunir les trois principaux facteurs permettant de maintenir un niveau de vide optimum à l'entaille, le printemps prochain. Le premier facteur est la capacité de la pompe à vide (en pieds cubes par minute) à extraire l'air du système. Une pompe qui est surdimensionnée masque les fuites qui pénalisent le bon fonctionnement du système et rendent inutiles ou difficiles les efforts déployés pour trouver et corriger ces fuites. D'un autre côté, une pompe dont la capacité est insuffisante ne permet pas de récolter l'eau d'érable qu'on est en droit de s'attendre. Il faut donc un équipement adéquat.

Le deuxième facteur est le design et les caractéristiques des différents éléments du système (grosseur et longueur de la tubulure, étanchéité des raccords, etc.). Le troisième facteur c'est la régie du système: plus le réseau de tubulure est simple, moins il y a de fuites potentielles. Les fuites accidentelles qui pénalisent le fonctionnement doivent être corrigées rapidement par une vérification systématique et régulière du niveau de vide, et ce, pour chacun des éléments du système de collecte de l'eau d'érable.

Alors que faire en ce temps-ci de l'année? Assurez-vous que votre système de collecte soit bien conçu et que les équipements soient bien disposés (valves, clapet anti-recul, raccords d'insertion de manomètre, etc.) de façon à ce que chaque collecteur puisse facilement être isolé de son transvideur (ou répartiteur de vide). Lorsque les équipements sont bien disposés, vous êtes capable, à partir de la station de pompage, de trouver les collecteurs en défaut, et ceci, avec un manomètre et un chronomètre.

Les conseillers en acériculture du MAPAQ terminent une vidéo qui vous montrera comment vérifier le niveau de vide pendant la coulée. Celle-ci sera disponible vers la fin de l'année.



**vos commentaires**



2004-02-26



## Activités pour les services-conseils

**Monique Dubuc, coordonnatrice aux services-conseils**

Dans le but de favoriser les activités de réseautage, différentes programmations sont offertes, principalement aux responsables des services-conseils, afin d'encourager les liens entre les différents intervenants.

C'est à la suite d'un sondage réalisé à l'été 2003 que nous avons pu évaluer les besoins des conseillers en agriculture en ce qui concerne la coordination et le suivi des services-conseils en Chaudière-Appalaches. Par conséquent, dès l'automne 2003, une multitude d'activités auront lieu.

Dès le mois d'octobre, c'est le coup d'envoi des **agri-rencontres** (dîners-causeries), non plus seulement à Sainte-Marie, mais également à Saint-Georges et à Montmagny. Les thèmes discutés sont hautement d'actualité, pensons notamment à *l'état des récoltes, le devenir de l'agroalimentaire - Secteur transformation en Nouvelle Beauce, le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole (PCSRA)*, etc.

Un **colloque**, sur le thème *Bâtir une vision commune*, est également prévu à l'horaire, le lundi 17 novembre 2003. C'est un rendez-vous incontournable pour tous les conseillers et administrateurs de services-conseils non liés. Cette journée de mise à jour de l'information, concernant la vision de l'UPA et du MAPAQ sur l'organisation des services-conseils, permettra aussi aux participants de partager leurs idées. Inscrivez-le immédiatement à votre agenda.

Des **formations** et **journées** sur des thèmes aussi diversifiés qu'intéressants, tels le fonctionnement d'une équipe de travail (novembre 2003), le rôle des administrateurs (décembre), l'accueil de nouveaux (janvier 2004), la gestion de risques (février), une visite de fermes (mai), et d'autres, seront offertes aux conseillers ou administrateurs.

En plus de ces activités, une toute nouvelle proposition exclusive à la région: un **agri-développement**. Cette offre est issue des groupes de co-développement en fonction l'année dernière. En fait, un agri-développement permet aux participants d'échanger entre eux sur leurs façons de faire. Un pour tous et tous pour un! Voilà la force d'un réseau d'entraide! C'est la clé du succès d'un agri-développement.

Pour plus d'information concernant l'une ou l'autre de ces activités, contactez madame Monique Dubuc, au (418) 386-8121, poste 238 ou encore par courriel: [monique.dubuc@apher.quebec.net](mailto:monique.dubuc@apher.quebec.net).

**ACCUEIL**



**vos commentaires**

*Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation*  
**Québec** 

2004-02-03



## Visites régionales de la relève: une réussite!

*Gilles Caron, technicien agricole*

La journée régionale de visites de fermes pour la relève agricole de la Chaudière-Appalaches se faisait cette année à L'Isle-aux-Grues. Cette activité a été organisée par le MAPAQ et le Groupe de relève de Montmagny. Toute la relève de la région a été invitée ainsi que des intervenants qui s'impliquent au niveau de transfert de ferme. La participation a été très bonne, car il y a eu près de 100 participants; les places étant limitées par la capacité du bateau pour faire la traversée.

Trois objectifs étaient poursuivis lors de ce voyage: premièrement, discuter des difficultés d'établissement en agriculture en Chaudière-Appalaches, deuxièmement, obtenir de l'information générale en lien avec la transformation du lait et troisièmement, favoriser l'établissement d'un réseau auprès des groupes de relève de la région. Les résultats visés ont été atteints et même légèrement dépassés puisque plus de 75 jeunes de la relève et plus d'une quinzaine d'intervenants agricoles du territoire ont participé à cette activité.

Le groupe a d'abord eu droit à une visite des îles, entre Berthier-sur-Mer et L'Isle-aux-Grues, commentée par le capitaine Jean-François Lachance ainsi que par Jocelyn Landry, propriétaire de l'entreprise Ornitour. Ce dernier nous a également guidé sur l'île. Le transport se faisait par l'Écotrain; celui-ci est formé de plusieurs wagons vitrés qui sont tirés par un tracteur.

La visite a débuté par la fromagerie, qui est une coopérative appartenant aux producteurs laitiers de l'île et qui prend tout le lait de ses membres. Le président, Simon Painchaud et le directeur général, Christian Vinet, nous ont entretenus sur le fonctionnement et sur les produits de la fromagerie, dont le **Mi-Carême** et le **Riopel** qui sont très en demande. Ces fromages ont d'ailleurs gagné plusieurs prix. Lors de notre passage, le projet d'agrandissement de la fromagerie était d'ailleurs commencé.

### Établissement sur une ferme non familiale

En 1990, Patrick Vézina, de la ferme Triolait, a fait l'acquisition de cette entreprise non familiale. Comme le nom l'indique, ils étaient trois au départ, c'est-à-dire, sa sœur, son beau-frère et lui-même; cette formule a aidé à l'établissement de Patrick. Maintenant seul, il gère un troupeau de 60 vaches avec sa femme, Véronique Roy. Avec les années, il a changé tout le troupeau et toute la machinerie. Il possède un silo

vertical et une citerne à lisier a été construite l'an passé. Puis, il cultive des céréales et du maïs. Il loue également deux terres du côté de Montmagny. Le gros problème de Patrick, c'est qu'il n'a personne pour le remplacer s'il veut partir.

### **Une entreprise qui se prépare à son transfert**

L'autre ferme visitée était celle de Denis et Hélène senc., une entreprise laitière de 80 vaches. Denis Boulanger et Hélène St-Pierre sont les actionnaires et ils ont trois garçons, dont le plus vieux, Marc-André, 20 ans, travaille sur la ferme. Dernièrement, ils ont acheté une ferme en prévision de la relève et ils ont agrandi l'étable pour recevoir cette augmentation de vaches.

Il faut que ces producteurs soient prévoyants et débrouillards, car ils ne peuvent aller à la quincaillerie ou à la meunerie n'importe quand. Un traversier fait la navette, entre Montmagny et L'Isle-aux-Grues, une fois par marée. Le traversier ne fonctionne pas pendant environ cinq mois en raison des glaces. À ce moment-là, il ne reste donc que l'avion. Ainsi, il faut que les producteurs gardent en inventaire tout ce qui touche les besoins de la ferme en alimentation pour cette période.

En général, les participants ont été impressionnés par l'efficacité de ces producteurs, qui sont dynamiques et qui ont bien des projets en tête, et ce, malgré les contraintes dues à leur situation géographique.



vos commentaires



2003-10-21



## De «Jeunes agriculteurs d'élite» chez nous!

Jean-François Duquette, agronome

Le 22 août dernier, une entreprise agricole de Sainte-Croix-de-Lotbinière, la Ferme Lorka senc a remporté le concours des Jeunes agriculteurs d'élite du Canada, section Québec. Ce concours a pour objectif d'honorer les producteurs agricoles de moins de 40 ans qui ont obtenu des résultats remarquables à la suite de leur établissement

Les propriétaires, madame Lorraine Lemay et monsieur Carl Marquis, exploitent aujourd'hui une entreprise de 55 vaches laitières, 120 têtes au total, avec un quota de production de 50 kg/jour. Carl aime l'élevage: conformation et production vont de pair puisque le troupeau compte trois vaches excellentes et 18 très bonnes jumelées à une production de 10 000 kg de lait/vache/année. La vente de sujets à haut potentiel génétique génère des revenus non négligeables. La superficie en culture est de 108 hectares. L'entreprise exploite également un boisé de 36,4 hectares incluant une érablière de 2400 entailles. L'exploitation de l'érablière se fait de façon traditionnelle et une bonne partie du sirop est transformé sur place. Carl est particulièrement fier de sa cabane en bois rond, et avec raison.

Afin de mesurer le chemin parcouru depuis 20 ans, il faut savoir que l'entreprise achetée d'un étranger était plutôt désuète à l'époque: une vingtaine de vaches, étable trop petite et en piteux état, aucune machinerie et champs non drainés et rocheux. Dès le départ, l'accent a été mis sur des investissements productifs: achat de quota, drainage souterrain et aménagement de bâtiments pour les rendre fonctionnels. La construction d'une laiterie et d'une vacherie, les silos, les tracteurs et la machinerie se sont ajoutés par la suite. À noter que les rénovations et la construction se font toujours en utilisant le bois provenant de la ferme. Une autre particularité de cette entreprise, c'est que plusieurs machineries agricoles sont détenues en copropriété dans une CUMA (faucheuse rotative, équipement d'ensilage, semoir, réservoir à purin, pompe, cultivateur lourd, sole).

Au fil des ans, la famille Marquis-Lemay s'est enrichie de quatre enfants âgés de 4 à 18 ans. Au travers des responsabilités familiales et du développement de l'entreprise, Carl et Lorraine ont trouvé du temps pour s'impliquer dans le milieu. Lorraine, au sein des comités d'école et du syndicat des agricultrices de la région et Carl, pour le Club Holstein Lotbinière, le Groupe conseil agricole Lotbinière-Nord et la Caisse populaire

Pointe-Platon de Lotbinière.

Ces derniers recherchent un équilibre dans tous les secteurs de leur entreprise; que ce soit en ce qui a trait aux champs, à la production laitière, à la vente de sujets ou à l'acériculture. Ils visent des rendements optimums plutôt que maximums. De plus en plus, l'amélioration de leur qualité de vie devient un objectif. D'ailleurs, les derniers investissements et la diversification des sources de revenus ont été faits dans ce sens puisqu'ils permettront l'embauche d'un employé à mi-temps avec une autre entreprise laitière.

À noter que trois des quatre finalistes provinciaux provenaient de la région de la Chaudière-Appalaches cette année. Outre Ferme Lorka qui a remporté les honneurs du concours sur la scène québécoise, les deux autres finalistes étaient: madame Sylvie Marcoux et monsieur Pierre Beaudoin de la Ferme JR Beaudoin et fils de Sainte-Hénédine et madame Nadine Barras et monsieur Alain Lefebvre de la Ferme Aldo et de Gestion Lido de Saint-Lambert-de-Lauzon. Du 3 au 7 décembre 2003, à Vancouver, madame Lemay et monsieur Marquis participeront au volet pan-canadien du concours des jeunes agriculteurs. Nous leur souhaitons bonne chance!

**ACCUEIL**



**vos commentaires**

Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation  
**Québec** 

2003-10-21