

LA TERRE
de chez nous

Volume 2, numéro 9
25 octobre 1984

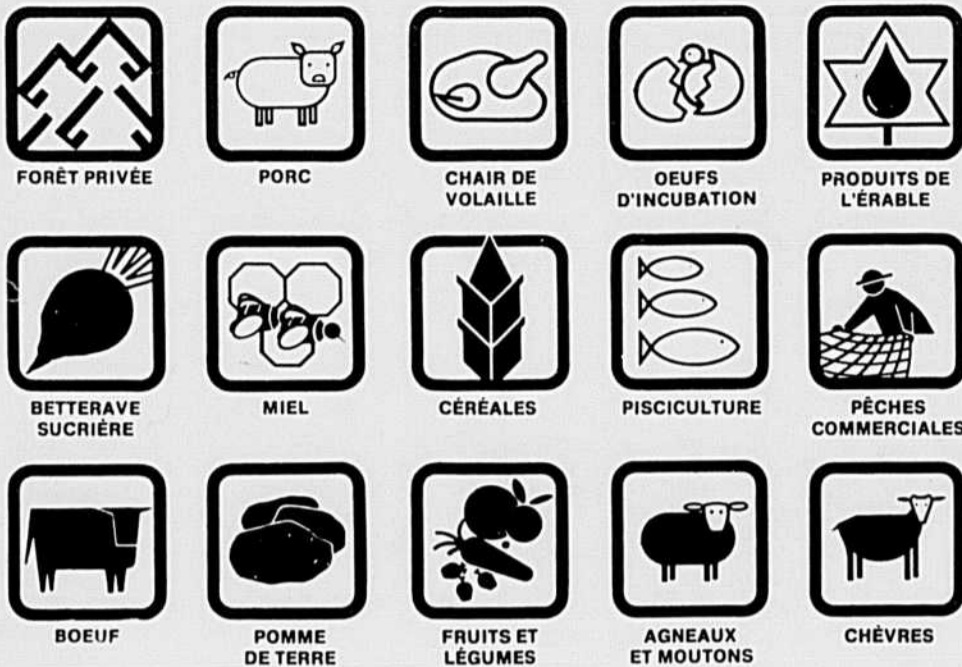
Dossier

d'information
technique et professionnelle



À ne pas
manquer:

**La tournée
d'information
et de
consultation**



À tous les producteurs de bovins visés par le plan conjoint

Déjà près de deux années se sont écoulées depuis que les producteurs de bovins ont signifié leur accord à se doter d'un mécanisme de mise en marché de leurs produits en votant massivement en faveur de leur plan conjoint.

La Fédération des producteurs de bovins a reçu le mandat d'administrer ce plan. Dès le début de janvier 1983, vos administrateurs se sont mis à la tâche en vue de réaliser cet important et complexe mandat d'améliorer les diverses facettes de la mise en marché des bovins. Dans un premier temps, des démarches furent entreprises pour assurer le financement de la Fédération. C'est ainsi qu'une opération "signature de convention" a été menée auprès des abattoirs et des encans pour obtenir leur approbation de percevoir à la source la contribution prévue au plan. Le succès de cette démarche a été tel que, dès le mois d'avril 1983, une proportion importante de la contribution était retenue et qu'au cours de l'été, près de 85% de la contribution parvenait à la Fédération.

Parallèlement à cette intervention, les quatre comités de mise en marché ont été formés et ont débuté leurs travaux; lesquels travaux s'inspiraient des besoins exprimés par les producteurs dans le cadre des discussions menées à l'occasion des assemblées générales annuelles régionales et de l'assemblée générale annuelle de la Fédération du printemps 1983. Ces travaux ont débouché sur l'identification de diverses priorités pour lesquelles des recommandations ont été formulées et qui ont généré de nombreuses discussions avec les différents intervenants impliqués dans la mise en marché des bovins.

En bref, les premiers vingt mois d'administration du plan conjoint ont été consacrés à la mise en place de la structure de base, à la réflexion sur les actions prioritaires à entreprendre, au dialogue avec les intervenants et au choix d'une orientation à court et moyen termes.

La parution de ce dossier d'information technique et professionnelle sur les bovins coïncide avec une tournée de consultation qu'entreprend la Fédération auprès des producteurs de bovins de toutes les régions. L'occasion est donc tout à fait opportune, à titre de président de la Fédération, d'encourager et d'inciter les producteurs à participer activement et en grand nombre aux diverses réunions qui seront tenues dans toutes les régions de la mi-octobre à la mi-novembre et également à l'assemblée générale spéciale de la Fédération qui aura lieu le mardi 27 novembre à l'Hôtel Hilton de Québec.

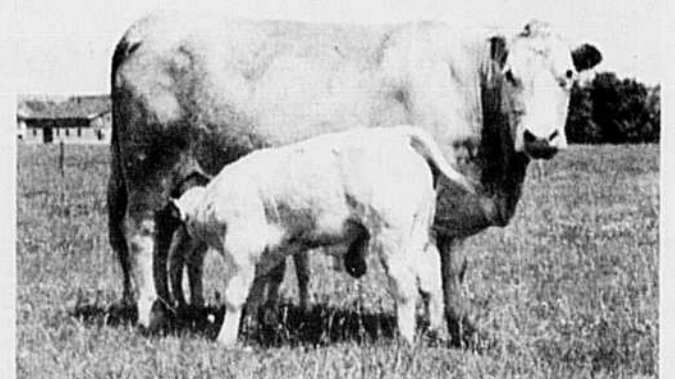
Vos administrateurs ont convenu de soumettre à la consultation des producteurs quatre sujets spécifiques, à savoir: un amendement au plan conjoint pour abroger l'article 39 du plan qui prévoit des conditions particulières pour la formation et la composition du comité de mise en marché des producteurs de veaux lourds, une modification de la contribution spéciale pour fins de promotion pour les producteurs de veaux lourds, l'adoption d'un règlement régissant la vente des bovins au Québec et une modification de la contribution que les producteurs doivent verser pour financer leur plan conjoint.

Dans le cas des deux premiers sujets, il s'agit de demandes formulées à quelques reprises par les producteurs de veaux lourds. L'adoption du règlement sur la vente des bovins a pour but de concrétiser l'essentiel des résolutions des syndicats régionaux et des assemblées générales annuelles demandant à la Fédération de mettre en place des mécanismes de mise en marché dans lesquels les producteurs pourraient décider eux-mêmes des règles du jeu. La modification de la contribution au plan s'impose, compte tenu d'une part des obligations financières de la Fédération, notamment envers l'UPA et d'autre part pour assurer le bon fonctionnement des syndicats régionaux et répondre aux demandes formulées par les producteurs.

Je suis convaincu qu'à titre de producteurs, plusieurs questions vous viennent à l'esprit et que vous espérez des réponses simples et claires. Les réunions d'information et de consultation qui seront tenues dans chacune de vos régions vous donneront l'opportunité de clarifier plusieurs points à condition que vous soyez présents. Une participation nombreuse dénotera l'intérêt des producteurs vis-à-vis les propositions de vos administrateurs et leur permettra de répondre à vos objectifs.

Je serai heureux de vous rencontrer au cours de cette tournée et de dialoguer franchement avec vous.

Jean-Guy Brossoit, président
Fédération des producteurs de bovins



SOMMAIRE

	page
Une tournée pour consulter les éleveurs de bovins	3
La Fédération doit doubler ses revenus	4
Les administrateurs recommandent de doubler la contribution	4
La Fédération veut exercer son pouvoir d'agent de vente	5
Des changements au plan	5
La viande bovine: situation et perspectives	6
Le pur sang, base de l'élevage	8
Ralentissement du développement de la production	9
Les encans: la meilleure façon de vendre	10
L'entrée des veaux en parcs: une période critique	11

ABONNEZ-VOUS

LA TERRE de chez nous

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

Je désire m'abonner à La Terre de chez nous pour:
 1 an/14 \$ 2 ans/23 \$ 3 ans/29 \$

NOM _____

ADRESSE _____

_____ CODE POSTAL _____

Ci-joint la somme de _____ \$

Signature _____

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



Une tournée pour consulter les éleveurs de bovins

La Fédération des producteurs de bovins fera, dans les jours qui viennent, une tournée de consultation des producteurs. Les comités spécialisés (veaux d'embouche, bouvillons d'abattage, veaux lourds, vaches de réforme) ont réfléchi sur les actions à entreprendre dans les mois à venir pour continuer de faire avancer leurs efforts de rationalisation de la mise en marché dans le secteur bovin.

Pour en savoir plus sur l'état de cette réflexion, nous avons rencontré les quatre présidents des comités pour leur demander comment ils voyaient cette consultation et les propositions qu'ils entendaient soumettre à la consultation. Il va sans dire qu'il n'y a encore rien de décidé. Les éleveurs devront se prononcer avant que les propositions ne se concrétisent.

Il nous a toutefois semblé important de présenter l'état de ces réflexions afin que chacun soit en mesure d'en débattre en connaissance de cause et de prendre les décisions qui lui seront les plus profitables.

Le Comité s'est fixé comme objectif d'analyser les résultats des encans spécialisés. Quels sont les prix? Les coûts de vente, de transport, les pertes d'animaux? Quelle est la qualité du classement, la satisfaction des acheteurs? On vise évidemment à trouver les améliorations qui permettront aux éleveurs de retirer le plus juste prix pour la qualité des animaux vendus. On a également été en Ontario voir ce qui s'y passait. Nos petits veaux sont achetés semi-finis par des éleveurs et engraisés là-bas. Pourquoi des éleveurs d'ici n'y trouveraient pas profit?

Les veaux lourds

Normand Chouinard est président du Comité des veaux lourds. Il possède en copropriété avec Céline Gouette la Ferme La Chouette à St-Bonaventure dans le comté de Nicolet. Les propriétaires se sont spécialisés dans l'élevage du veau de grain. Ils en produisent 400 têtes annuellement.

Lors d'une assemblée générale spéciale, les producteurs de veaux lourds se sont prononcés en faveur de l'implantation d'une agence de vente. On en est donc rendu à faire voter un projet particulier d'agence de vente. Le Comité a travaillé sur une proposition qui sera soumise aux éleveurs. Il est question évidemment de regrouper tous les veaux pesant entre 300 et 600 livres vendus pour fin d'abattage. Les veaux vendus à l'enchère électronique seraient payés après classification sur la base de la carcasse chaude avec la peau. D'autre part, le Comité entend poursuivre ses campagnes de promotion auprès des bouchers et des consommateurs de la province dans les revues spécialisées. Le chemin parcouru par ce petit groupe d'éleveurs est donc important.



De gauche à droite, MM. Jean-Claude Roy, président du Comité des veaux d'embouche, Normand Chouinard, président du Comité des veaux lourds, Jean-Guy Brossoit, président de la Fédération, Léonard Boulais, président du Comité des bovins laitiers et Gatien Rompré, président du Comité des bovins d'abattage.

Les bovins laitiers

Léonard Boulais est le président du Comité sur les bovins laitiers. Il opère à Ste-Brigide une ferme spécialisée dans les productions laitière et porcine. En compagnie avec ses deux fils depuis 1980, la ferme compte 80 bovins dont 40 vaches toutes Holstein pur sang et une maternité-engraissement de 100 truies et 1 200 porcs.

Au comité, on reconnaît la nécessité de ne pas chambarder inutilement les réseaux de commercialiser en place. On trouve normal cependant que la Fédération des producteurs de bovins ait son mot à dire dans la manière et les façons de vendre afin que tous les producteurs soient traités équitablement. On pense à la formation et à l'accréditation d'agents qui vont représenter la Fédération. Même si la création d'une agence de vente n'est probablement pas pour demain, il pourra en être question, car des représentants de la Fédération ont été voir ce qui se fait ailleurs. Dernier point important, on veut s'intéresser à la vente d'animaux vivants à l'extérieur du Québec. Il s'agit d'un marché intéressant qu'il faut conserver et éventuellement développer. Le dernier mot reviendra aux éleveurs.

Les bovins d'abattage

Gatien Rompré est le président du Comité sur les bovins d'abattage. Il opère la Ferme G. Rompré inc. avec son épouse et ses deux fils. L'entreprise est située à Ste-Anne-de-la-Pérade en Mauricie. Ensemble, ils engraisent quelque 1 800 têtes avec le maïs qu'ils produisent sur 1 200 acres. Gatien Rompré fait son transport.

Les abattoirs pèsent la carcasse chaude et enlèvent trois pour cent. C'est la seule province au Canada qui utilise cette méthode. Le Comité voit donc une nécessité de redéfinir ce terme de carcasse. Le Comité demande également l'installation de balances électroniques vérifiées et contrôlées qui effectueraient une pesée automatique de chaque carcasse. Les éleveurs auraient copie du bordereau. Il est tout à fait normal que les éleveurs reçoivent une pièce justificative de leurs ventes. La planification du transport est aussi dans les possibilités envisagées. Pour ce qui est de la vente par enchères électroniques, la formule fonctionne assez bien ailleurs en Amérique du Nord pour qu'on puisse envisager la possibilité de l'implanter au Québec pour régulariser les méthodes de vente. Par cette méthode, les animaux de tel ou tel éleveur sont décrits et classés puis offerts aux abattoirs qui peuvent faire leurs offres d'achat. Enfin, on travaille à améliorer le service de répondre téléphonique pour donner les prix sur plusieurs marchés.

Les veaux d'embouche

Jean-Claude Roy est le président du Comité sur les veaux d'embouche. Il possède une ferme à St-Pierre dans le comté de Montmagny. Sur cette ferme de 240 acres, Jean-Claude Roy élève 50 vaches de boucherie et engraisse 2 000 porcs. Il cultive également 100 acres de céréales.

L' Implant à Débit Contrôlé

N'oubliez pas de parler à votre fournisseur d'implants du special d'automne **COMPUDOSE.**

Elanco
Division Eli Lilly Canada Inc.
Beloeil, Québec
514 464-1293

ELANCO

Compudose
Canada

Une Fois Suffit!



POUR RENCONTRER SES BESOINS

La Fédération doit doubler ses revenus

par Jean-Marc Bélanger,
secrétaire
Fédération des producteurs de bovins
du Québec

L'un des principaux motifs de la consultation auprès des producteurs au cours des prochaines semaines est d'expliquer aux producteurs que la Fédération doit compter sur des revenus deux fois supérieurs à ceux qu'elle reçoit présentement pour honorer ses obligations financières.

La possibilité d'augmenter la contribution au plan conjoint a été soulevée

lors des assemblées générales annuelles régionales de l'hiver 1984. Elle découlait de l'analyse des revenus potentiels résultant de la présente contribution au plan et des charges financières que devra assumer la Fédération à compter de 1985.

Les administrateurs de la Fédération ont tenté, au cours de 1983 et 1984, de réaliser le maximum d'activités avec les ressources financières dont ils disposaient. Le tableau I ci-dessous indique l'évolution des diverses catégo-

ries de revenus et dépenses de la Fédération pour 1983 et 1984.

augmenteront à un rythme moins rapide de sorte que les surplus d'opération

Tableau I

Évolution des catégories de revenus et dépenses de la Fédération pour 1983 et 1984

	1983	% du budget	1984*	% du budget
REVENUS:				
Subvention de UPA	107 968 \$		—	
Prélevé du plan conjoint	536 674		725 000 \$	
Total:	644 642		725 000	
DÉPENSES:				
Fonctionnement du CA, du CE et des divers comités	123 202	(30%)	191 700	(21,7)
Services techniques (secrétariat)	141 841	(34,5)	148 500	(16,8)
Administration des syndicats	79 817	(19,4)	100 000	(11,3)
Promotion veaux lourds	34 382	(8,4)	85 000	(9,6)
Loyer	18 804 \$	(4,5)	20 000	(2,3)
Contributions à l'UPA	—	—	280 000	(31,7)
Affiliation à la CCA	—	—	35 000	(4,0)
Autres dépenses	12 820	(3,2)	21 650	(2,5)
Total:	410 866 \$		881 850 \$	

*Estimé **Pourcentage du budget

L'examen de ce tableau révèle que les dépenses pour 1984 seront de quelque 880 000 \$ par rapport à 410 000 \$ en 1983. Ces dépenses s'expliquent d'une part par une plus grande activité des comités de mise en marché et par la tenue d'un plus grand nombre de réunions des administrateurs et d'autre part, par une augmentation des besoins des syndicats régionaux et du versement des contributions à l'UPA (280 000 \$) à titre des droits d'affiliation selon la politique de financement actuellement en vigueur. Par ailleurs, les revenus

réalisés en 1983 serviront en grande partie à éponger le déficit prévu pour 1984.

Pour l'année 1985, la Fédération prévoit tout au moins maintenir ses activités au rythme actuel et devra aussi honorer d'autres engagements financiers. Le tableau II résume les coûts des principales catégories de dépenses pour 1985.

Ainsi, les dépenses auxquelles devra faire face la Fédération pour 1985 seront de l'ordre de 1 355 000 \$. Une part

suite à la page 4

Les administrateurs recommandent de doubler la contribution

Les dépenses prévues pour la Fédération en 1985 seront de l'ordre de 1 250 000 \$ et devront provenir de la contribution versée par le producteur lors de la mise en marché de tout bovin. Cela a été démontré plus haut.

Les données les plus récentes sur les activités de mise en marché du bovin indiquent qu'environ 600 000 à 650 000 sujets sont mis en marché annuellement par l'entremise des canaux réguliers de commercialisation et pour lesquels la contribution peut être effectivement perçue.

Diverses hypothèses de modification de la contribution ont été analysées par les administrateurs de la Fédération. Trois d'entre elles ont été retenues pour examen final, à savoir:

- augmentation à 2 \$ pour tout bovin vendu;
- statu quo pour les veaux (en dessous de 600 livres) et augmentation à 3 \$ pour les gros bovins;
- contribution basée sur la valeur brute de chaque catégorie de bovins.

Le calcul de l'implication de chacune des hypothèses est indiqué dans le tableau ci-dessous.

L'examen de l'implication révèle que, selon l'hypothèse, l'écart pour chaque type de production varie sensi-

blement et prend des proportions importantes pour le producteur de bouvillons d'abattage dans le cas de l'hypothèse C.

Dans la décision finale que les administrateurs ont prise, ils ont tenu compte que la modification de la contribution au plan conjoint avait pour but d'assurer un financement adéquat de la Fédération, pour lui permettre de mettre en place le plan conjoint.

À ce titre, aucun des secteurs de production ne retire des retombées plus importantes, d'autant plus que la Fédération s'assure que les quatre comités de mise en marché évoluent simultanément. Dans ce contexte, les administrateurs ont convenu que la solution la plus équitable pour les quatre secteurs de production serait de conserver l'approche retenue par la Régie des marchés agricoles, soit de prévoir une contribution unique pour chaque bovin mis en marché. C'est ainsi que les producteurs auront à approuver une modification de la contribution à leur plan conjoint, dont le montant serait de 2 \$ pour tout bovin mis en marché et qui entrera en vigueur à compter du 1er janvier 1985.

J.-M. B., sec.

Implication de chaque hypothèse de modification de la contribution

Type de production	Contribution 1984 \$	Contribution 1985 \$		
		Hyp. A	Hyp. B	Hyp. C
Producteur laitier (50 vaches)				
30 veaux vendus	30	60	30	16,50
12 vaches vendues	12	24	36	33,12
Total:	42	84	66	49,62
Producteur veaux lourds (225 veaux)				
225 veaux vendus	225	450	225	621
Producteur bouvillons abattage (400 têtes)				
400 bouvillons vendus	400	800	1 200	2 212
Producteur vache-veau (100 vaches)				
70 veaux vendus	70	140	70	38,50
25 vaches vendues	25	50	75	69,00
Total:	95	190	145	107,50

Tableau II

Sommaire des dépenses prévues pour 1985

Dépenses:		% du budget
Fonctionnement du CA, du CE et des autres comités	220 200 \$	16,5
Services techniques	182 500 \$	13,7
Administration des Syndicats	200 000 \$	15,0
Contributions à l'UPA	330 000 \$	24,7
Intérêts sur la dette	48 000	3,6
Remboursement de la dette	80 000	6,0
Loyer	20 000	1,4
Affiliation à la CCA	35 000	2,6
Promotion veaux lourds	85 000	6,4
Études diverses	100 000	7,5
Autres dépenses	35 000	2,6
Total:	1 335 700 \$	100%

Avis aux producteurs de bovins.

**Vous voulez le meilleur prix?
Vous voulez un prompt service?**

Vous devez appeler Don ou Terry Maher chez W.H. Maher qui opère sur "Le Marché aux bestiaux d'animaux de Montréal Inc." depuis plus de 40 ans.

W.H. Maher Inc.
316, rue Bridge
Montréal, P.Q.
H3K 2C4
Tél.: (514) 933-8477



La Fédération propose d'exercer son pouvoir d'agent de vente

L'un des pouvoirs importants du plan conjoint prévoit que la Fédération est l'agent de vente et l'agent de négociation pour la mise en marché du produit visé par le plan.

Les producteurs, aussi bien au moment du référendum qu'aux premiers mois de la mise en place du plan s'attendent que la Fédération prendra les dispositions pour exercer ce pouvoir.

Au cours de la dernière année, les quatre comités de mise en marché ont analysé les diverses façons qui seraient les plus susceptibles d'apporter des résultats pratiques et tangibles. D'ailleurs, des résolutions adoptées tant au niveau régional que lors des assemblées générales annuelles de la Fédération de 1983 et 1984 demandaient expressément à la Fédération

d'exercer ce pouvoir dans les plus brefs délais.

Plusieurs hypothèses s'offrent à la Fédération. L'une d'elles consiste à adopter un règlement de vente lorsque les producteurs d'un secteur de production s'entendent sur les modalités d'exercice de ce pouvoir. Il en aurait résulté une possibilité d'adopter quatre règlements différents.

Une autre alternative aurait été la mise en place d'un mécanisme d'exercice de ce pouvoir par lequel la Fédération agirait comme intervenant unique et direct dans toutes les étapes de la mise en marché du bovin.

Une dernière approche donnait l'opportunité d'adopter un règlement confirmant la décision de la Fédération d'exercer son pouvoir d'agent de vente dans lequel un certain nombre de paramètres seraient définis et dont l'essentiel serait que la Fédération agisse par l'intermédiaire de mandataires pour réaliser différentes étapes de la mise en marché. En somme, la Fédération détermine les règles de base de la mise en marché, autorise des tierces personnes à agir en son nom selon des modalités qui auront été convenues entre les parties.

C'est cette dernière orientation qu'ont retenue les administrateurs et qui est proposée aux producteurs lors de la

tournée de consultation et d'information.

L'une des principales caractéristiques de cette proposition est qu'elle s'adresse à tous les secteurs de production, i.e. qu'elle ne crée pas de situation particulière pour un groupe de producteurs. D'autre part, elle laisse aussi l'opportunité pour un secteur de production de déterminer les modalités spécifiques qui tiennent compte des volumes de production, de la nature du produit et des intervenants impliqués dans l'achat de ce produit. Enfin, un point positif non négligeable sera que la Fédération sera en mesure d'agir dans les prochains mois et réellement générer un mouvement vers une prise en main par les producteurs des principales étapes de la mise en marché de la viande bovine.

La présente tournée de consultation sera donc une excellente occasion pour les producteurs d'indiquer si cette approche répond suffisamment à leurs attentes, de préciser les moyens à privilégier et ce, à des degrés différents selon le secteur de production. La rapidité d'implantation sera d'autant plus facilitée si la participation des producteurs est nombreuse, active et objective.

Jean-Marc Bélanger, secrétaire
Fédération des producteurs de bovins

Des changements au plan

Les producteurs de veaux lourds ont exprimé il y a quelques mois qu'ils voulaient modifier certaines modalités du plan conjoint.

L'une d'elles est d'abroger l'article 39 du plan conjoint. Cet article stipule

Suite de la page 4

budgetaire plus importante pour le fonctionnement des syndicats régionaux, le versement des contributions à l'UPA sur une période de douze mois, le paiement des intérêts sur la dette de la Fédération et le remboursement de 20% de la dette sont les principaux éléments responsables de l'augmentation des dépenses. Sur le montant prévu des dépenses, la Fédération pourra compter sur une réserve de 100 000 \$ pour réaliser certaines études spécifiques préalables au choix ou à la mise en place de nouveaux mécanismes de mise en marché.

Pour rencontrer ces dépenses, la Fédération peut compter uniquement sur les revenus générés par la contribution des producteurs prévus au plan conjoint. Si l'on considère que les dépenses engendrées pour la promotion des veaux lourds sont entièrement défrayées par les producteurs de veaux lourds à même leur contribution spéciale pour fins de promotion, les prélèvements provenant de la contribution au plan conjoint devront totaliser 1 250 000 \$, soit deux fois les revenus anticipés pour l'année 1984 basés sur une contribution d'un dollar pour tout bovin mis en marché.

qu'aussi longtemps que le nombre de producteurs de veaux lourds sera inférieur à 300, le comité de mise en marché est composé de dix personnes qui sont désignées à l'occasion d'une assemblée générale des producteurs de veaux lourds. L'application de cet article a donné le résultat d'une sous-représentation de certaines régions et d'une sur-représentation pour d'autres.

Dans le but de s'assurer d'une représentation régionale sur le comité, les producteurs de veaux lourds ont demandé à la Fédération d'abroger l'article 39 ce qui permettrait de constituer le comité de mise en marché selon les mêmes dispositions que les autres secteurs de production.

Les producteurs de veaux lourds versent présentement une contribution spéciale de 1 \$ par sujet mis en marché afin de financer un programme de promotion et de publicité du veau lourd. Après avoir constaté les retombées positives du programme en place depuis plus d'un an, ils désirent maintenir et si possible intensifier cette campagne de promotion. Pour y arriver, ils estiment qu'une contribution additionnelle de 0,50 \$ par sujet vendu serait nécessaire.

Une telle augmentation doit être approuvée par les producteurs visés par le plan lors d'une assemblée générale du plan conjoint. Cette modification sera donc soumise pour approbation lors de l'assemblée générale spéciale du 27 novembre 1984 après avoir fait l'objet de discussions dans la présente tournée de consultation.

J.-M. B.

Évitez les infections de mamelles provoquées par les animaux qui se têtent.

Utilisez nos anneaux

- 60P dès 5 mois
- 60A après 9 mois
- 60B pour vache

Se posent et s'enlèvent facilement avec une pince spéciale.



Documentation et prix sur demande.

LÉGEARD S.A.
61800 Tinchebray
FRANCE

Rechercheurs revendeurs

SALERS la race équilibrée



LA VACHE SALERS

Elle vous offre comme atouts sa fertilité, sa facilité de vêlage, et une récolte de veaux bien vivants et vigoureux, de croissance rapide.

Résultats des essais de taureaux de 1983-1984

(tests du gouvernement albertain)

25 taureaux à l'épreuve	
Poids moyen, fin de l'essai (lb)	1 097
Gain quotidien moyen	2,95
Aliments (moyenne)	24,54
Indice de consommation	8,33
Gain quotidien moyen du sujet au gain le plus fort	3,71

SALERS — offre aux éleveurs d'aujourd'hui l'occasion d'investir dans un programme de production bovine à la fois efficace et profitable.



SALERS ASSOCIATION OF CANADA

201 — 2635 Portland Street S.E.
CALGARY, Alberta T2G 4M8

(403) 266-7369

Dans le Québec:
Gerald McGee
R.R. 3
Richmond (Québec)
J0B 2H0

(819) 826-2918



La viande bovine: situation et perspectives

Situation

L'industrie bovine, comme toute autre, évolue constamment dans le temps. À court terme, il est souvent fastidieux de constater les changements réels ou de prévoir les orientations, mais à moyen ou long termes, les tendances deviennent évidentes. Ainsi, par exemple, au niveau de l'évolution récente du cheptel bovin sur les fermes, on constate une certaine stagnation. Cependant, à la lumière des données contenues au tableau I, on est à même de constater que depuis 1976, le cheptel bovin canadien et, dans une moins grande mesure, le cheptel américain, s'est passablement restreint.

Le tableau I présente les données selon les grandes catégories de bovins. Il est notamment intéressant de constater que le troupeau reproducteur de boucherie a diminué de près de 20% au Canada et de plus de 10%, aux États-Unis au cours des huit dernières années, tandis qu'il demeurait à peu près constant au Québec. La situation est tout à fait l'inverse concernant le cheptel laitier. Nos voisins américains n'ont pas réduit leur cheptel, alors que la production laitière des vaches augmentait et que la consommation de lait chutait! Tout cela a conduit aux énormes surplus de poudre de lait et de beurre avec lesquels les Américains sont aux prises à l'heure actuelle.

D'ailleurs, l'Europe vit les mêmes problèmes causés par un soutien financier de la production alors que la demande s'effrite.

Néanmoins, depuis le début de l'année, le marché des viandes s'est tout de même raffermi. En général, les prix ont excédé les niveaux atteints en 1983. Cela a été rendu possible par une amélioration de l'économie en général qui s'est traduite par une demande plus forte pour les viandes. Heureusement d'ailleurs, parce que la production, elle, n'a pas diminué aussi vite que prévu.

Si l'on se réfère au tableau II, on peut constater qu'aux États-Unis, depuis le début de l'année, les abattages de

porc sont comparables à l'an dernier tandis qu'il s'est abattu 4% plus de bovins. Bien que la production bovine canadienne ait été plus faible depuis le début de l'année, les abattages porcins ont excédé de 2% le niveau de l'an dernier. Toutefois, pour avoir une plus juste idée de la production porcine canadienne, il faut prendre en considération les exportations de porc vivant à partir du Canada vers les États-Unis. Au tableau III, on peut observer qu'en date du 8 septembre 1984, on avait exporté 794 889 porcs aux États-Unis, soit 349% de plus qu'au cours de l'année précédente. Ainsi, la production porcine réelle du Canada entre le 1er janvier et le 8 septembre 1984 a été de 8% supérieure à l'an dernier. C'est plus que prévu.

Un retour au tableau II nous permet de faire d'autres constatations intéressantes. En effet, il importe ici de noter les abattages de vaches aux États-Unis qui, jusqu'à date, ont été de 19% de plus que l'an dernier. Bien qu'une partie de ces vaches supplémentaires provient du cheptel laitier, la majorité émane du cheptel bovin. La faible rentabilité de cette production aux États-Unis, comme ici d'ailleurs, combinée aux aléas climatiques semble avoir découragé plusieurs producteurs. Bien que la situation économique au niveau de l'industrie porcine parait autant, sinon plus précaire, les producteurs américains hésitent à liquider leurs troupeaux. Cette liquidation

suite à la page 7

Tableau I

Évolution du cheptel sur les fermes québécoises, canadiennes et américaines

	1968		1976		1984		1984 83			1984 76		
	Québec	Canada	Québec	Canada	Québec	Canada	Qué.	Can.	É.-U.	Qué.	Can.	É.-U.
	'000 têtes		'000 têtes		'000 têtes		%	%	%	%	%	%
Vaches												
laitières	975,0	2 489,0	830,0	2 001,6	675,0	1 712,9	100%	100%	98%	81%	86%	98%
de boucherie	95,0	2 967,0	148,0	4 029,2	150,0	3 249,4	97%	98%	99%	101%	81%	89%
Génisses												
laitières	200,0	598,2	280,0	711,3	265,0	729,7	99%	100%	101%	95%	103%	126%
de boucherie	30,0	1 087,8	46,0	773,0	49,0	646,6	102%	101%	97%	107%	84%	86%
d'abattage			22,0	981,1	12,0	718,0	86%	93%	102%	55%	73%	95%
Bouvillons												
d'abattage	60,0	1 734,0	64,0	2 251,7	59,0	1 508,0	94%	96%	97%	92%	67%	88%
Veaux	349,0	3 363,7	305,0	4 030,4	325,0	3 499,6	92%	96%	99%	107%	87%	90%
Total:	1 769,0	12 487	1 740,0	15 063,0	1 570,0	12 309,2	97%	97%	99%	90%	82%	91%

Tableau II

Abattages inspectés au Canada et aux États-Unis '000 têtes

	Canada		É.-U.	
	1984	84 83	1984	84 83
Bouvillons				
1er trimestre	351,4	95%	4 206,0	104%
2e trimestre	399,3	99%	4 410,0	105%
Au 8 septembre	1 039,6	94%	12 333,0	102%
Taures				
1er trimestre	228,9	90%	2 396,0	98%
2e trimestre	246,0	98%	2 433,0	100%
Au 8 septembre	652,3	94%	7 147,0	99%
Vaches				
1er trimestre	792,9	95%	8 741,0	106%
2e trimestre	825,6	98%	8 959,0	106%
Au 8 septembre	2 202,7	95%	24 612,4	104%
Veaux				
1er trimestre	127,8	114%	753,0	112%
2e trimestre	129,9	112%	677,0	112%
Au 8 septembre	333,0	109%	2 035,4	111%
Porcs				
1er trimestre	3 437,7	106%	21 116,0	108%
2e trimestre	3 269,9	102%	20 498,0	98%
Au 8 septembre	9 056,7	102%	55 301,3	100%

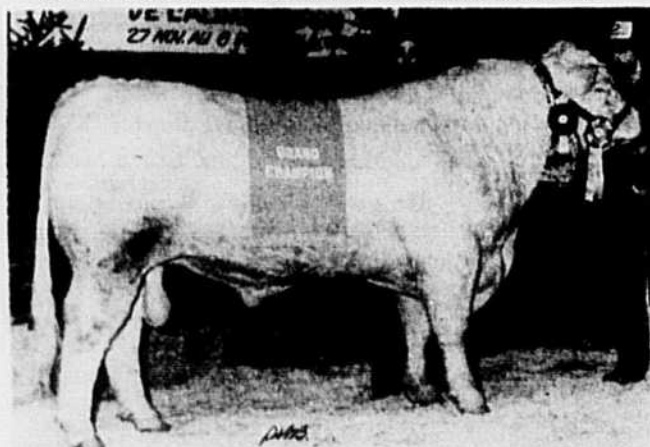
FERME AVICOLE ST-FRANÇOIS ENRG.

R.R. No 1, Plaisance, P.Q.

Roger, Gilles & Jean-Claude Blais, props. - Tél.: (819) 427-6236

Producteurs de troupeaux Charolais pur sang et commercial

Vendons semence du taureau FL Louis Lecharolles



FL LOUIS LECHAROLLES 4L FMC3668

Né le 5 février 1979, Grand Champion Expo Montréal 1980 et 1981.

Créez selon vos demandes Destinée à satisfaire vos besoins

Lait en plus grande quantité, poids plus élevés au sevrage, profits plus considérables...

Pour plus amples renseignements visitez un éleveur Simmental de votre localité ou communiquez avec:

L'association canadienne Simmental
13, 4101 - 19 Street N.E., Calgary, Alberta T2E 7C4 Telephone: (403) 230 1831



s'était pourtant bien amorcée l'an dernier mais, les plus récentes enquêtes laissent poindre une certaine volonté des producteurs de reconstituer leurs troupeaux.

Les données présentées au tableau

vis-à-vis leurs dirigeants pour qu'ils interviennent afin de faire cesser, ou à tout le moins diminuer, ces arrivages de porc canadien soit-disant "subventionnés" sur leur marché. Si de véritables barrières tarifaires ou même de

doublent à chaque année et personne ne semble savoir quand cela va s'arrêter. Cependant, selon les ententes du GATT, notre quota global d'importation de viande bovine se chiffre cette année à 145 millions de tonnes. Néanmoins, à aucun endroit il n'est spécifié la part relative de chaque pays.

D'autre part, selon ces mêmes ententes du GATT, notre part du marché américain de viande bovine s'élève à 130 millions de livres. Puisque, à l'heure actuelle, nos exportations vers les États-Unis sont à peu près équivalentes à l'an dernier, il y a de bonnes chances que l'on termine l'année sans trop de problèmes de ce côté. Malgré tout, depuis le début de l'année, il faut avouer que les prix ont été assez intéressants. Grosso modo, les prix des veaux, des vaches et des bouvillons ont été supérieurs à ceux obtenus l'an dernier et les variations saisonnières, moins grandes. De son côté, bien qu'il ait débuté l'année avec un certain recul, le prix du porc s'est raffermit à partir du deuxième trimestre pour finalement dépasser les niveaux atteints l'an dernier au cours des deuxième et troisième trimestres. Il serait dès lors intéressant d'évaluer ce que l'avenir nous réserve.

Perspectives

À court terme, malgré la présente stagnation des prix, tout indique que le marché des bovins reprendra d'ici peu son élan.

Aussi, compte tenu de la réduction progressive du cheptel bovin et porcin et, malgré la faible expansion prévue au niveau du secteur agricole, plusieurs analyses des marchés estiment que l'année 1985 sera meilleure que l'année 1984 au niveau des prix des produits agricoles. Pour cela, il faut cependant que l'économie générale y apporte sa contribution. Les taux d'intérêts ont actuellement une fâcheuse tendance à la hausse. Si cette hausse se concrétisait, la relance économique serait affectée, ce qui infligerait inévitablement une pression à la baisse sur la demande globale des ménages et plus encore, sur la demande en viandes classées, à tort ou à raison, dans la catégorie "de luxe" comme le boeuf.

Le tableau V met bien en relief le récent déclin de la consommation de boeuf au profit du porc et de la volaille. Il faut bien avouer que les progrès technologiques qu'ont connus les industries porcine et avicole au cours des deux dernières décennies ont contribué à diminuer le prix de ces denrées. Le même scénario ne semble pas avoir atteint l'industrie bovine. Il faudra que tous, nous y mettions du nôtre pour renverser la vapeur...

Gaëtan Bélanger, agronome

Fédération des producteurs de bovins du Québec

Tableau III

Commerce vivant pour abattage entre le Canada et les États-Unis en 1984

	Exportations		Importations	
	au 2 juin Total	au 8 sept. 84/83	au 2 juin Total	au 8 sept. 84/83
Bouvillons	13 037	108%	38 689	201%
Taures	10 927	89%	28 157	133%
Vaches	38 049	92%	65 614	111%
Taureaux	8 037	73%	15 394	92%
Total bovins:	70 050	91%	147 854	127%
Veaux	35 879	230%	44 278	175%
Porcs	466 637	316%	794 889	349%

III révèlent que le Canada a également exporté plus de boeufs et de veaux sur pied aux États-Unis depuis le début de l'année 1984. D'un autre côté, l'importation de bétail vivant a subi toute une dégringolade. Essentiellement, la faiblesse du dollar canadien explique cet état de fait. Cependant, le portrait du commerce canadien du bétail ne serait complet sans ajouter au tableau les transactions de viande.

Somme toute, la balance commer-

te toute autre nature étaient instaurées, imaginez l'impact à la baisse que subirait le prix de nos produits. C'est un danger bien réel.

Le Canada subit également des entrées massives de viande sur son territoire. En effet, au tableau IV, on peut remarquer la part de plus en plus grande des importations de boeuf en provenance de pays différents de nos exportateurs "traditionnels" qu'étaient les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-

Tableau IV

Commerce de la viande entre le Canada et d'autres pays en 1984 ('000 livres)

	Exportations		Importations	
	au 2 juin Total	au 8 sept. 83/84	au 2 juin Total	au 8 sept. 83/84
Boeuf				
États-Unis	78 681	106%	108 836	98%
Australie	0	—	0	—
N.-Zélande	0	—	0	—
Autres	7 245	97%	11 414	97%
Total:	85 926	105%	120 250	98%
Veaux				
États-Unis	1 618	205%	2 730	179%
Total:	1 681	204%	2 814	174%
Porc				
États-Unis	133 027	128%	224 874	128%
Japon	30 454	69%	43 257	63%
Autres	5 684	69%	10 052	79%
Total:	169 165	108%	278 183	109%

cial canadienne demeure largement excédentaire, et même peut-être un peu trop... En effet, principalement à cause du porc et du veau, depuis le début de l'été, les producteurs américains manifestent leur mécontentement

Zélande. Ces "autres pays" se retrouvent principalement dans la Communauté économique européenne. Depuis trois ans, les importations de boeuf en provenance de l'Europe, en passant par le Danemark et l'Irlande,

Tableau V

Évolution de la consommation par habitant au Canada (lb an)

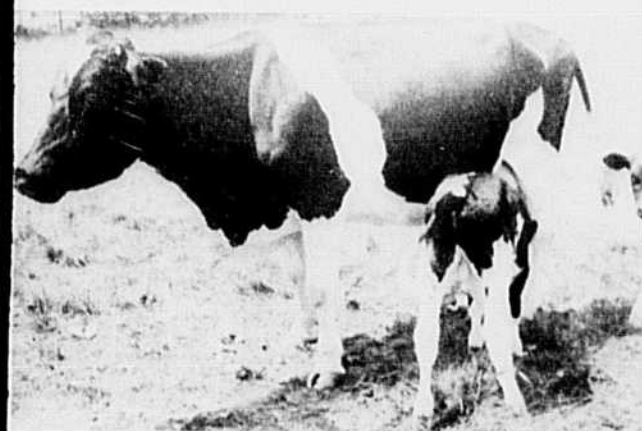
	1960	1970	1976	1983
Boeuf	69,8	84,4	113,2	88,4
Veau	6,9	4,5	5,2	3,7
Porc	52,5	58,8	55,3	63,1
Agneau	2,9	4,5	2,2	1,8
Volaille	31,1	44,7	44,1	50,5
Total*	167,9	200,3	223,8	210,6

*Incluant les abats



Les taureaux du CIAQ...
"un outil par excellence"
pour l'amélioration génétique
des bovins de boucherie

D'année en année, le CIAQ voit à renouveler sa batterie de taureaux de boucherie possédant une épreuve de progéniture pour satisfaire les besoins de l'éleveur moderne, celui qui cherche une rentabilité accrue par une bonne sélection de taureaux.



Faites la preuve par vous-mêmes que l'insémination artificielle est une valeur sûre pour améliorer les performances de votre troupeau!

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

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

Producteurs,

un outil "INDISPENSABLE" pour la mise en marché de vos animaux.

LES VENTES DE BÉTAIL

CAN - OP

LIVESTOCK SALES

AGENT A COMMISSION

316, rue Bridge, Chambre 3

Bur.: (514) 933-2929

Soir: (514) 626-9989

Montréal, Qué. H3K 2C4

Jean-Louis Dagenais, gerant

Une équipe dynamique à votre service au

MARCHÉ AUX BESTIAUX DE MONTRÉAL

(près du pont Victoria) MONTRÉAL, QC

3 Journées d'encan — LUNDI • MARDI • MERCREDI

Reception 24 heures par jour

Consignez vos animaux avec l'équipe pour le "MAXIMUM"



Le pur sang, base de l'élevage



Les éleveurs pur sang ont la responsabilité de développer les animaux qui demain serviront aux éleveurs commerciaux à produire les types les plus intéressants à entrer dans les parcs d'engraissement. Pour ce faire, il faut être bien au courant des tendances à l'échelle nord-américaine pour prendre le virage le plus tôt possible de manière à pouvoir commercialiser les bons types au bon moment.

C'est un peu l'objectif que s'est donné M. Jean-Claude Baudinet, éleveur Charolais de Vale Perkins en Estrie. Cet éleveur avoue lui-même que l'élevage est un hobby dans lequel il a cependant beaucoup investi. Il espère ainsi contribuer au progrès de l'agriculture, plus particulièrement en travaillant au progrès de la race charolaise.

Le type français de Charolais même s'il présentait des avantages au niveau de la musculature, n'avait pas la conformation voulue par les éleveurs de bovins. La race avait cependant beaucoup de potentiel. Il s'agissait donc d'en tirer parti et d'améliorer les caractères qui posaient problème. C'est à cette tâche que s'est consacré M. Jean-Claude Baudinet. Il a développé des animaux plus hauts et plus longs. Les difficultés de vêlage ont aussi été éliminées.

Evidemment, ce travail n'en est qu'à ses débuts. Les résultats obtenus aux expositions permettent cependant

d'être optimiste. Le travail des éleveurs pur sang sur la race doit être constant. On vit dans un contexte de concurrence et celui qui ne suit pas l'évolution ne peut penser obtenir les meilleurs prix pour ses animaux.

"Le taureau le plus cher, c'est le taureau le moins cher." Jean-Claude Baudinet aime répéter cette phrase qu'il a lue quelque part et dont il a compris le sens. Pour améliorer son troupeau, le taureau compte pour 50% du bagage génétique et quelques livres de plus sur une quarantaine de veaux compensent souvent pour l'achat d'un taureau de qualité. De plus, en misant sur la conformation on peut encore aller chercher quelques sous de plus la livre.

Jean-Claude Baudinet fait surtout de l'insemination. Il achète des taureaux en syndicat avec d'autres éleveurs. Cela

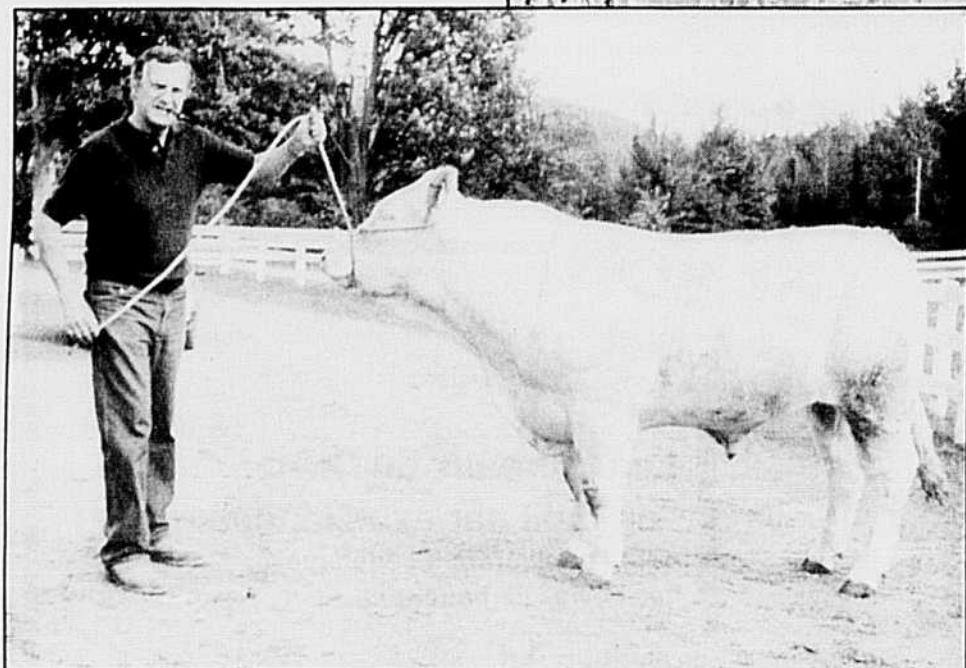
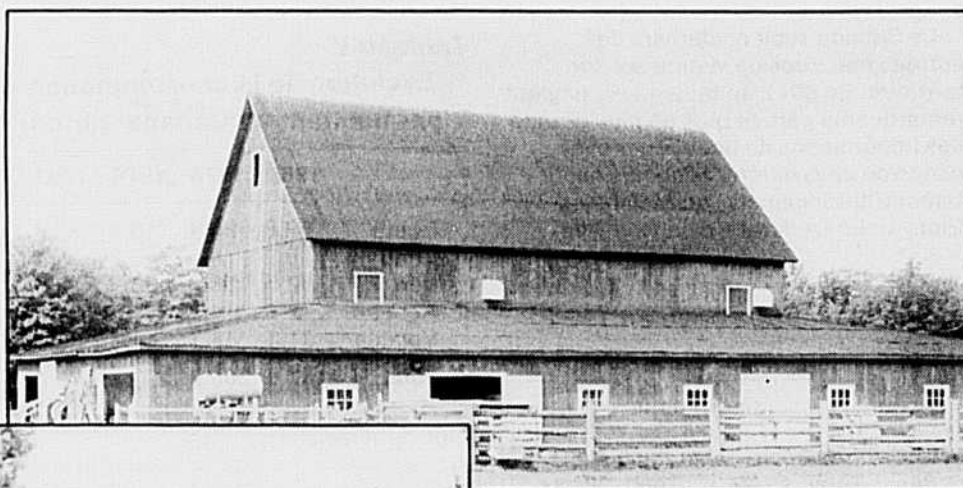
Pour que les éleveurs puissent continuer de progresser dans l'amélioration de la race charolaise au Québec, il est urgent que les éleveurs de pointe fassent de l'exposition pour confronter leurs animaux et ainsi les améliorer. Les juges doivent être suffisamment compétents pour pouvoir apprécier correctement les efforts d'amélioration et les récompenser. C'est un défi que M. Baudinet se propose de relever dans les prochaines années à l'intérieur de l'Association des éleveurs.

Jean-Claude Baudinet possède la ferme Ufton Court à Vale Perkins depuis une quinzaine d'années. Il s'agissait d'abord de disposer d'une propriété de campagne. Rapidement, il devait cependant décider d'utiliser les terres dont il disposait pour faire de l'élevage. Du Hereford tout d'abord. Déçu des

La ferme Ufton Court emploie un fermier à plein temps, une personne pour les gros travaux et une autre pour les expositions, en plus du propriétaire. Elle compte 500 acres dans un site magnifique à proximité du lac Memphrémagog.

L'élevage pur sang est la base indispensable de l'implantation d'une industrie bovine dynamique. Il est important que certains éleveurs s'y intéressent pour fournir aux éleveurs commerciaux les sujets de qualité dont ils ont besoin pour produire des veaux qui répondent parfaitement aux besoins des opérateurs de parcs.

R.B.



performances, il achète un taureau Charolais pour croiser avec ses vaches Hereford. Mais le croisement ne correspondait pas à ses goûts. Il se lance donc dans le pur sang Charolais.

Après huit ans et l'achat d'animaux de qualité dans des troupeaux de renommée internationale, il dispose d'un troupeau souche de qualité. Depuis l'an dernier, il a commencé à faire de l'exposition. Mais on ne sait pas vraiment encore comment présenter et juger les animaux. C'est une lacune que l'Association devra chercher à combler si les éleveurs veulent continuer de progresser dans l'amélioration de la race.



permet d'obtenir de la semence des meilleurs taureaux. Ce n'est pas parce que c'est blanc que c'est bon est une autre affirmation reprise par Jean-Claude Baudinet pour illustrer son propos. Il faut chercher la qualité génétique qui se manifeste dans la conformation et les performances de croissance. Il n'y a rien de statique dans l'élevage.

— ASSOCIATION DES ÉLEVEURS — — DE BOVINS DE BOUCHERIE — — PUR SANG DU QUÉBEC —

L'organisme qui chapeaute les sept races différentes de bovins de boucherie:

**Aberdeen Angus; Hereford; Shorthorn;
Charolais; Limousin; Simmental; Salers**

Mme Ninon L. Champagne, sec.

641, Bayonne Nord, Berthierville J0K 1A0 — (514) 836-4494



Ralentissement du développement de la production au Québec

par Renald Bourgeois

"Le développement est lent pour le secteur vache-veau et il est peu probable que les objectifs posés par le gouvernement québécois soient atteints. Même plus, il faut prévoir une décroissance du nombre total de vaches d'ici la fin de la décennie étant donné la baisse du cheptel laitier. La production de veaux lourds, qui est une bonne valorisation des veaux de type laitier, se développe relativement bien, mais pas au point d'accepter comme probable les objectifs posés dans "Nourrir le Québec" puisque sa rentabilité demeure problématique. Le sous-secteur d'embouche a connu une bonne croissance mais sa rentabilité reste toujours tributaire du programme d'assurance-stabilisation du revenu. Dans les conditions les plus favorables, la croissance de cette production ne fera qu'au mieux maintenir le niveau actuel d'abattage de gros bovins.

"Le secteur des abattoirs de bovins et veaux fonctionne bien en deçà de ses capacités, en fait les abattages de 1982 étant inférieurs à 50% des capacités du secteur. Cette situation n'est pas récente et l'analyse de la production primaire indique que la seule façon d'améliorer cette situation est de diminuer les capacités d'abattage."

Voilà en résumé les conclusions d'une "analyse descriptive des secteurs de la production et de l'abattage des viandes rouges au Québec" pour ce qui concerne le secteur bovin. L'étude menée par la Direction générale du développement régional d'Agriculture Canada, traite également de la production porcine, une viande que le consommateur peut substituer au boeuf.

Le développement de la production de viande bovine est un phénomène récent au Québec. Dans les années 1935-39, le Québec prenait un retard important relativement à l'ensemble canadien. Par rapport au cheptel québécois total de reproduction, le troupeau de vaches de boucherie n'était que de 1,9% comparativement à 6,3% en Ontario et 24,9% dans les Prairies.

Dans cette même période, les provinces des Prairies détenaient 72,4% du cheptel reproducteur de bovins de boucherie. Leur spécialisation était donc déjà précisée dans les productions bovines et céréalières même si les consommateurs se retrouvaient à plus de 60% en Ontario et au Québec. Quant au cheptel laitier, il se répartissait à 25,2% au Québec, 30,2% en Ontario et 35% dans les Prairies. "Le Québec n'était pas encore devenu la province laitière canadienne."

Les principaux facteurs qui expliquent ce développement seraient, selon André Charland, auteur de l'analyse, une plus grande disponibilité des terres dans les Prairies, plus grande disponibilité des céréales, tradition des immigrants anglophones de souche britannique et mesures incitatives gouvernementales adoptées suite aux problèmes d'érosion rencontrés.

Cette tendance de la spécialisation de l'Ouest dans la production de viande bovine n'a fait que s'accroître par la suite. Les parts respectives du Québec et de l'Ontario dans le cheptel canadien sont tombées de 19,9% à 12,3% et de 28,9% à 21,5% alors que celle des

sent généreuses de l'extérieur, ne sont pas considérées comme suffisantes par les éleveurs. Combien de temps encore l'État québécois soutiendra-t-il de façon aussi massive cette production et surtout, peut-on s'attendre à ce qu'il augmente son soutien pour permettre un vrai développement? s'interroge l'auteur.

Il est évidemment possible d'augmenter passablement l'efficacité, mais cela sera-t-il suffisant? "Il s'agit là d'un pari très audacieux", estime-t-on. Au niveau nord-américain, le secteur vache-veau utilise des ressources dont le coût d'opportunité est très bas. De plus, la consommation de boeuf a

atteint un sommet en 1976 qu'il sera probablement très difficile de franchir à nouveau. Si on continue de tenter de développer la production, le cycle des bas prix aura tendance à se maintenir.

Dans "Nourrir le Québec", on prévoit que le nombre de vaches de boucherie passera de 129 000 en 1979 à 240 500 en 1990. Il est difficile de concevoir que cet objectif sera atteint. Une valorisation importante des veaux de souche laitière est aussi peu probable. Le secteur qui a connu la plus importante croissance est évidemment celui de l'engraissement. Il a pu se développer là où les producteurs avaient accès à des aliments à bon prix.

Donc malgré les programmes gouvernementaux, la situation du marché risque de ralentir, sinon d'arrêter, le développement de la production de viande bovine.

Nombre de vaches laitières et de boucherie dans les fermes pour différentes régions canadiennes au 1er juin, années choisies, 1935-1981 en milliers

Année	Canada		Québec		Ontario		Prairies	
	laitier	boucherie	laitier	boucherie	laitier	boucherie	laitier	boucherie
1935-39	3 780	606	951	18	1 141	77	1 323	439
1951	2 973	1 046	904	16	957	180	823	763
1961	2 987	2 341	1 007	70	992	319	725	1 796
1971	2 255	3 514	906	164	755	435	408	2 682
1981	1 772	3 517	706	146	553	378	333	2 703

1. Vaches et taures de 2 ans en lactation ou devant être traitées.
2. Différence entre vaches totales et vaches laitières sauf pour le recensement de 1981 alors que le questionnaire spécifiait le nombre de vaches gardées pour le cheptel de boucherie.

Source: Agriculture Canada, Données statistiques agricoles canadiennes, publication no 80/1F, mars 1980
Statistique Canada, Recensement du Canada, diverses années.

Prairies augmentait de 41,8% à 57,7% pour la période s'étendant entre 1935 et 1981.

L'industrie bovine au Québec est donc peu développée, peu structurée. Les producteurs de vache-veau n'offrent que peu d'animaux qui répondent aux besoins des engraisseurs. Les veaux issus des troupeaux laitiers sont abattus en bas âge contrairement à ce qui se passe plus à l'ouest.

L'importation d'animaux pour fin d'engrais, même si elle tend à se développer, est encore peu importante.

Cependant, le gouvernement du Québec a consenti des efforts importants dans le développement de la production. Il a instauré des régimes d'assurance-stabilisation et subventionné les investissements productifs par divers programmes. Ces politiques ont permis de maintenir le nombre de vaches alors qu'il avait tendance à diminuer ailleurs. Il n'a pas augmenté de façon significative. Les compensations de stabilisation, même si elles paraissent

LA RACE HEREFORD

- a) La base dans la production du boeuf
- b) Pourquoi les **Hereford** sont-ils si populaires?
- c) Simplement parce qu'ils ont apporté plus à l'industrie du boeuf que toutes autres races grâce à:

- 1) Leur efficacité de reproduction avec des vêlages à deux ans
- 2) Leur facilité au vêlage
- 3) Leur efficacité alimentaire supérieure
- 4) Leur facilité d'entretien d'où des coûts alimentaires réduits
- 5) Leur docilité reconnue par tous

Alors lorsque l'on pense boeuf, on se doit de penser HEREFORD, c'est la base.

Pour plus d'informations sur la race HEREFORD, contactez

L'Association HEREFORD du Québec

Jacques Gauthier, président
220, rang Rivière à Belisle
Portneuf Station, Québec
G0A 2Z0
Tél.: (418) 286-3979

Eileen Morgan, secrétaire
360, rue Parc
Sherbrooke, Québec
J1E 2J9
Tél.: (819) 563-5651

ou

Serge Poulin, propagandiste

653, rue Principale
St-Jean de la Lande
Beauce, Québec
G0M 1E0
Tél.: (418) 228-3257

agriculteurs

Pour les secteurs
agricole
alimentaire
forestier

François Dagenais
Luc Michaud
Pierre Fréchette

- service aux agriculteurs
- mise en marché
- études de faisabilité
- analyses économiques
- planification et négociation de financement

AGRICULTURANTS INC.
496, Petit Coteau
Verchères, P.Q.
J0L 2R0
(514) 583-5140



Les encans: la meilleure façon de vendre

par Renald Bourgeois

Si les encans font correctement leur travail, ils constituent la meilleure façon pour les producteurs agricoles de commercialiser leurs animaux. Les acheteurs sont en concurrence et doivent payer le meilleur prix pour obtenir l'animal mis en vente. De plus, l'encanteur travaille pour le vendeur

vend les animaux individuellement. Il fait encan les lundi à Princeville, mardi à Ste-Marie et mercredi à Princeville. Il a organisé également trois encans spécialisés de veaux de type boucherie destinés aux parcs d'engraissement, des encans qui ne font pas partie du réseau des encans spécialisés car les modalités de la vente ne leur semblent pas adéquates.

rendus dans les parcs, l'acheteur a les animaux qu'il a choisis dans un état de stress minimum. Plus encore, le personnel chargé de les manipuler est spécialisé, il ne fait que cela à l'année. Voilà pour le professionnalisme. Les actionnaires de Marché d'animaux Talbot inc., Réal, Serge, Solange, Maurice Talbot et René St-Pierre,

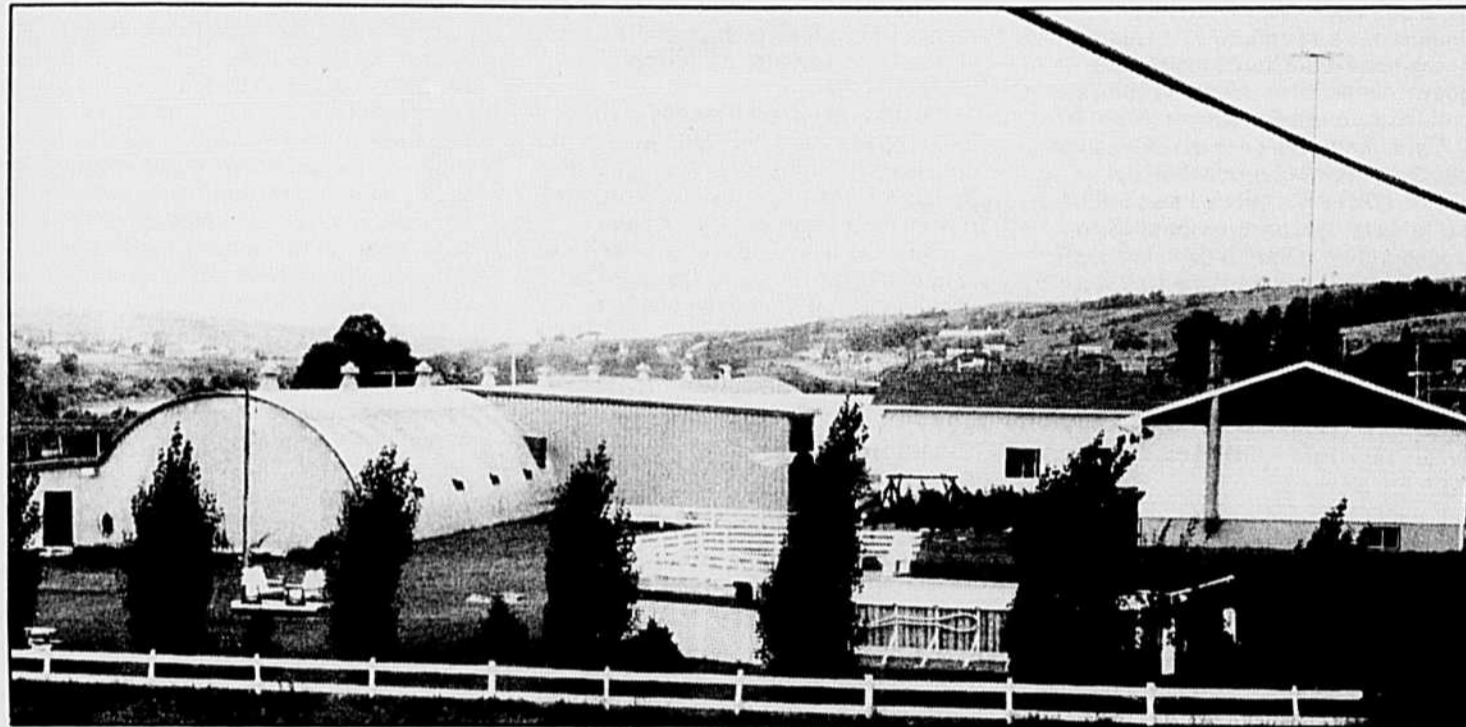
en soirée tandis que les autres le sont dans l'après-midi. La réception se fait le jour même et les animaux repartent dès que l'acquéreur le désire. Les animaux sont donc à leur meilleure forme car leur séjour est réduit au minimum.

Aussitôt arrivés, les animaux sont déchargés et identifiés. Ils sont ensuite encantés, après une pesée sur une balance électronique vérifiée, et placés dans des parcs de rassemblement identifiés au nom de l'acheteur. Une vingtaine de personnes qui ne font que cela manipulent les animaux de façon à minimiser le stress et tout autre inconfort. Le plus haut enchérisseur emporte l'animal. Voilà un système simple et efficace qui rapporte plus au producteur que de simplement le vendre à un acheteur itinérant, d'affirmer Réal Talbot. Une seule tête qui rapporte quelques cents de plus et la commission est largement payée, de continuer Serge.

Le marché d'animaux Talbot rayonne sur la rive sud du fleuve du Bas-St-Laurent à l'Estrie mais plus particulièrement en Beauce et dans le centre sud du Québec, des régions où les productions animales sont très développées. Il y a évidemment peu d'acheteurs car le nombre d'abattoirs a beaucoup diminué, certains se font représenter par un courtier et d'autres cherchent à s'approvisionner directement auprès des producteurs; mais les acheteurs assis à l'encan sont sérieux. Il serait facile d'aligner des acheteurs peu sérieux mais cela n'aurait pas pour conséquence d'améliorer les ventes. La seule façon d'améliorer les ventes, pour Réal Talbot, est de faire passer tous les animaux par les encans. Tous les acheteurs devront alors s'y rendre pour s'approvisionner et payer le meilleur prix.

Le marché d'animaux Talbot offre un service d'achat d'animaux à ceux qui veulent s'en prévaloir. Ceci contribue à augmenter la concurrence et permet aux petits acheteurs qui ne peuvent être présents ou qui n'ont pas l'expérience nécessaire de se faire acheter des animaux au prix désiré.

De plus, affirme Réal Talbot, nous sommes prêts à collaborer avec tous les intervenants du milieu afin de trouver des améliorations au système. On travaille pour les producteurs et avec les producteurs. L'encan est pour nous la meilleure méthode de vente. Il n'en tient qu'aux producteurs d'en tirer partie.



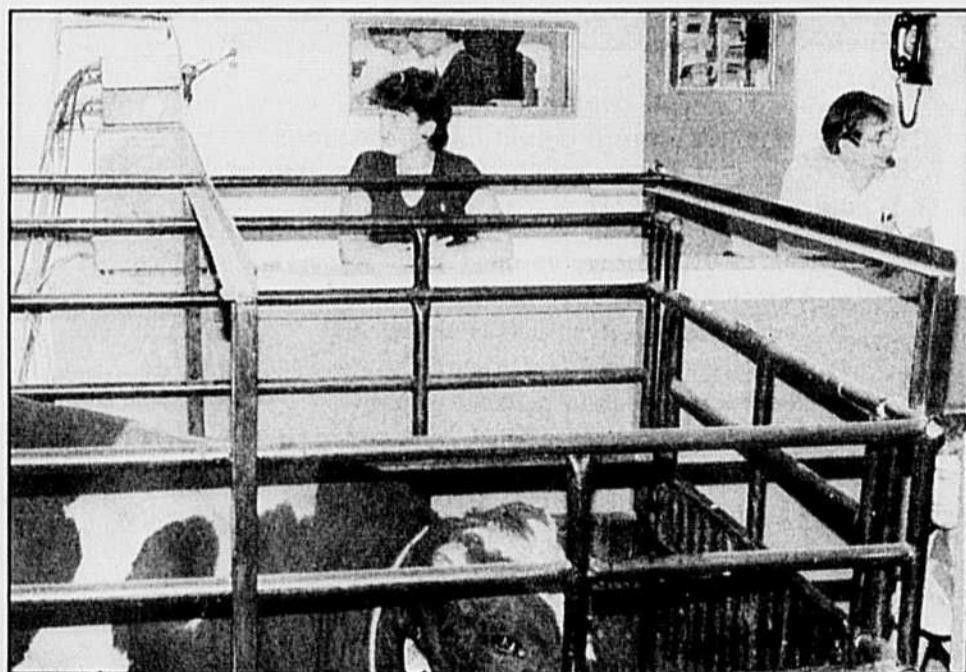
L'encan de Ste-Marie, des bâtiments propres et fonctionnels pour un service de qualité.

car c'est lui qui le paie. Il a donc tout intérêt d'obtenir le plus pour les animaux qu'il vend de façon à satisfaire ceux qui lui confient ses animaux pour la vente.

Voilà la position de M. Réal Talbot, président du Marché d'animaux Talbot inc. de Princeville. Pour lui, les encans ont tout intérêt à conserver la confiance de ceux qui leur apportent leurs animaux pour les vendre. Pour eux, il s'agit de conserver leur volume de vente. En connaissant bien les prix

Pour Serge Talbot, autre actionnaire de la compagnie, le succès de leurs encans spécialisés est la preuve que leur formule est valable. Sans bénéficier de la promotion du réseau, ils réussissent à attirer vendeurs et acheteurs. Les prix reçus et la formule adoptée semblent plaire à tous puisque les animaux inscrits sont nombreux et les acheteurs aussi. Il a fallu cette année ajouter une journée aux deux prévues pour recevoir tous les animaux qu'on voulait inscrire.

affirment être des professionnels et ne rien épargner pour offrir un service à la hauteur des attentes. L'entreprise a débuté, il y a 29 ans, quand Maurice Talbot a commencé un modeste encan d'animaux à Princeville. L'entreprise s'est développée lentement, les enfants et la famille se sont impliqués progressivement. En 1969, on achetait un poste de réception à Vallée Jonction qui s'est rapidement révélé inadéquat pour en faire un encan selon les normes les plus modernes. On devrait donc décider de s'installer tout près à Ste-Marie sur un terrain qui offrait une facilité d'accès et de développement futur. Présentement, les encans ont un volume oscillant entre 2 500 et 3 000 têtes par semaine. De ce nombre, il se vend quelque 500 à 600 têtes de gros bovins, 800 porcs, 150 moutons et chèvres et 1 200 à 1 800 veaux. Le nombre d'animaux commercialisés varie selon la période de l'année et les réceptions. Les gros bovins sont vendus



Une préposée à la facturation et Réal Talbot encantant les bovins.

de vente sur les marchés avoisinants, il est possible de savoir si on obtient les bons prix. L'objectif étant d'obtenir autant sinon plus que les prix offerts sur les autres marchés.

L'encan d'animaux est un lieu physique de rassemblement qui permet la rencontre des acheteurs et des vendeurs par l'intermédiaire de l'encanteur. Le vendeur y amène ses animaux et les acheteurs sont en concurrence pour les acquérir. Le marché d'animaux Talbot

Les animaux arrivent au plus tôt la veille, sont vendus individuellement et n'ont pas à être écornés ou castrés. Les acheteurs savent faire la différence et paient les meilleurs prix pour la meilleure qualité. Les vendeurs qui n'offrent pas d'animaux de qualité reçoivent les prix en conséquence et ont le choix de s'adapter ou d'abandonner l'élevage ou même de continuer s'ils y trouvent un profit. Aux encans Talbot, on offre des animaux frais à l'unité de sorte que



Téléphone (418) 839-9475

*Encans d'Animaux
de Québec Inc.*

JOURNÉES DE VENTE
LUNDI ET MERCREDI

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

Sortie 318 de la route Transcanadienne



PARQUETS D'ENGRASSEMENT

L'entrée des veaux: une période critique

par Renald Bourgeois

D'aucuns croient que l'engraissement de bouvillons est une tâche facile. Pourtant il n'en est rien. Avec Orance Mainville, un agronome qui est dans l'engraissement depuis 15 ans, nous avons discuté des soins à apporter aux animaux particulièrement à l'entrée dans le parc d'engraissement.

Mainville, se spécialise dans l'achat d'animaux. Il offre même ses services à d'autres éleveurs.

L'achat fait d'animaux de bonne qualité, il faut alors s'assurer que le transport s'effectuera vite et bien de manière à minimiser le stress. Les camions ne doivent pas être surchargés. Les conditions idéales ne sont pas

une nouvelle façon de s'alimenter. Orance Mainville leur donne du foin sec pour quelques jours. Les veaux de champ ne connaissent pas et ne mangent pas d'ensilage à l'arrivée. La disponibilité de l'eau est aussi très importante et tous les animaux doivent avoir trouvé les abreuvoirs dans les premières heures de leur arrivée. On pourra même compléter la ration avec des grains pour certains animaux.

Cette année, on a donné expérimentalement des électrolytes et des vitamines. Après la période de repos initial qui peut durer de deux à cinq jours, on donne une première série de vaccins. Encore là, pas d'improvisation dans l'application d'un programme de santé préventive. Il faut avoir rencontré un vétérinaire spécialisé et avoir élaboré avec lui un programme de santé avant que les animaux n'entrent dans le parc. Il faut se tenir au courant des nouvelles techniques et des nouveaux produits sur le marché.

Mais tout cela n'est pas encore suffisant. La surveillance continue et permanente des animaux est une règle. Orance Mainville observe atten-

tivement tous ses animaux au moins deux fois par jour. Il prend la température de ceux qui présentent des symptômes visuels de mauvaise forme. Il les marque d'une peinture de couleur pour pouvoir les suivre de plus près lors de sa prochaine visite. Si le problème perdure, il les isole et leur fournit un traitement approprié. Il faut absolument éviter que les problèmes de santé ne se propagent.

Tout problème de santé nuit au taux de conversion et affecte la rentabilité. Un taux de perte qui dépasse un pour cent est inacceptable.

Sur la ferme de Jan Van Gennip et Orance Mainville, on produit tous les aliments nécessaires aux quelque 1 500 à 2 000 têtes engraisées annuellement.

Ils ajoutent 600 livres aux animaux qu'ils reçoivent. Tout cela dans des conditions difficiles au point de vue climatique et dans une conjoncture économique tout aussi difficile. L'efficacité est une question de survie. C'est pour cette raison que Orance Mainville prête tant d'attention à l'entrée de ses animaux dans le parc. Il n'a pas les moyens de faire autrement.



Du foin sec et un accès facile à l'eau remettent les bouvillons du stress du transport et de toutes les manipulations qui ont précédé.

L'expérience d'Orance Mainville lui indique de s'approvisionner dans des encans spécialisés. Il a trop vu d'éleveurs débutants s'acheter des problèmes en s'approvisionnant dans des encans hebdomadaires.

Le choix des animaux est une étape importante. Ceux-ci doivent avoir une conformation qui répond aux besoins des abattoirs. Les croisements Hereford avec du Simmental ou du Charolais ou encore des pur sang des deux derniers font l'affaire. Ils ne doivent pas peser en dessous de 500 livres.

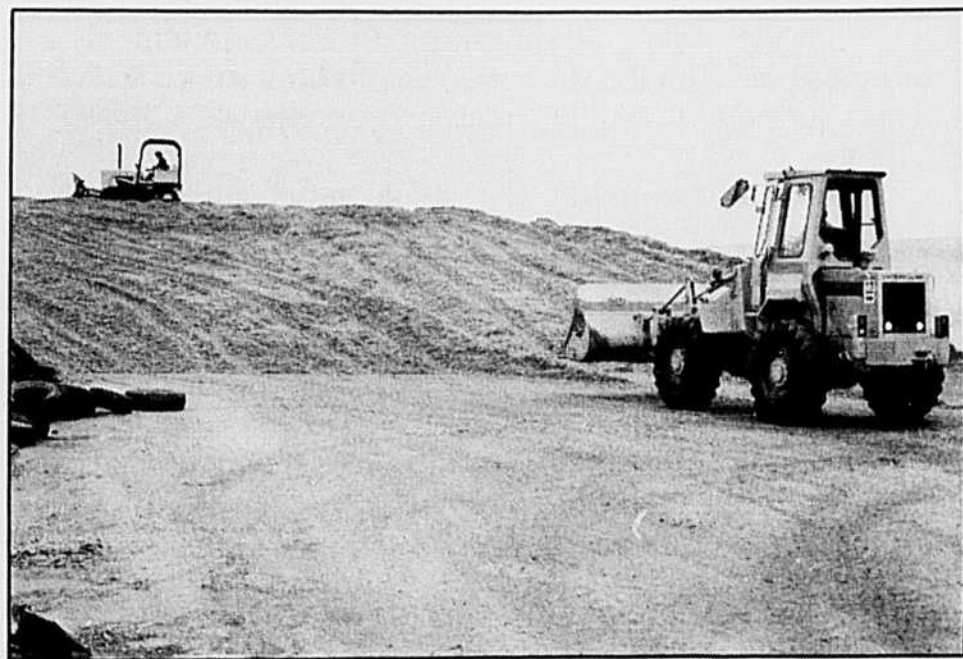
toujours présentes, on doit cependant viser à les atteindre.

Arrivés au parc, les animaux doivent trouver une place prête pour les recevoir et des personnes qui ont le temps de s'en occuper. Voilà une affirmation qui peut sembler superflue, cependant combien de personnes ne disposent pas de tout le temps requis à cette période de l'année et laissent les animaux à eux-mêmes.

Le stress est toujours présent à l'arrivée au parc. Les animaux ont été enlevés de leur milieu familial, sevrés,



Une surveillance continue et attentive les jours qui suivent l'arrivée des bovins est une des clés du succès affirme Orance Mainville.



L'ensilage de maïs produit sur la ferme constitue la base de l'alimentation.

Nos conditions d'élevage sont difficiles à cause du froid et de l'humidité. Il ne faut pas nécessairement peser de trouver les bêtes les plus pesantes mais bien celles qui ont atteint une certaine maturité. En établissant des critères de choix stricts, on évite les erreurs qui peuvent être coûteuses. Il faut savoir choisir vite et bien dans les encans. Jan Van Gennip, l'associé de Orance

regroupés, manipulés, vendus, transportés et finalement enfermés dans des enclos. L'endroit qu'on leur réserve doit donc être prêt de l'accueillir. Ils doivent disposer de suffisamment d'espace et d'un endroit propre. Orance Mainville calcule un minimum de 30 à 40 pieds carrés par tête. L'autre cause de stress est évidemment l'alimentation. Les animaux doivent s'habituer à

OPÉRATIONS VACHES-VEAUX

La race maternelle

La race qui améliorera le plus la profitabilité et la rentabilité de votre élevage vache-veau par des femelles qui deviennent gestantes facilement.

Dans les entreprises commerciales d'élevage, la facilité au vêlage est des plus importantes à mesurer le nombre de vaches augmente. La race vache est depuis longtemps reconnue pour sa facilité au vêlage, même lorsque les veaux proviennent de taureaux européens comme le Simmental et le Charolais.

Pour le producteur vache-veau, il faut surtout s'assurer que chaque vache saillie donnera un veau vivant, sans problème. De plus, le veau Angus est vigoureux; il ira boire rapidement à sa mère. Ce qui en fait un veau résistant aux maladies.

La vache Angus a la réputation d'être la vache "efficace": facilité de conception et de vêlage, bonne laitière, mamelles résistant au soleil, pas de cornes, pas de cancer de l'oeil, bonne longévité.

Pour un troupeau Angus bien géré, il n'est pas rare d'avoir une récolte de 90 à 95% de veaux. Ce pourcentage de réussite est atteint avec moins de travail et de surveillance au temps du vêlage. Voilà des points de régie et de rentabilité intéressants pour les éleveurs de boeuf commercial.

Pour les éleveurs commerciaux, le taureau Angus offre plusieurs avantages: il donne des sujets sans cornes, pas de problèmes au vêlage, conception rapide, pas de cancer des yeux, de bonnes carcasses.

Pour répondre aux exigences du marché international, le nouveau type Angus est plus long, plus haut, plus large, plus lourd et beaucoup moins nerveux.

Pour plus d'informations, contactez:

Jocelyn Sabourin, d.l.a.

ASSOCIATION ANGUS DU QUÉBEC

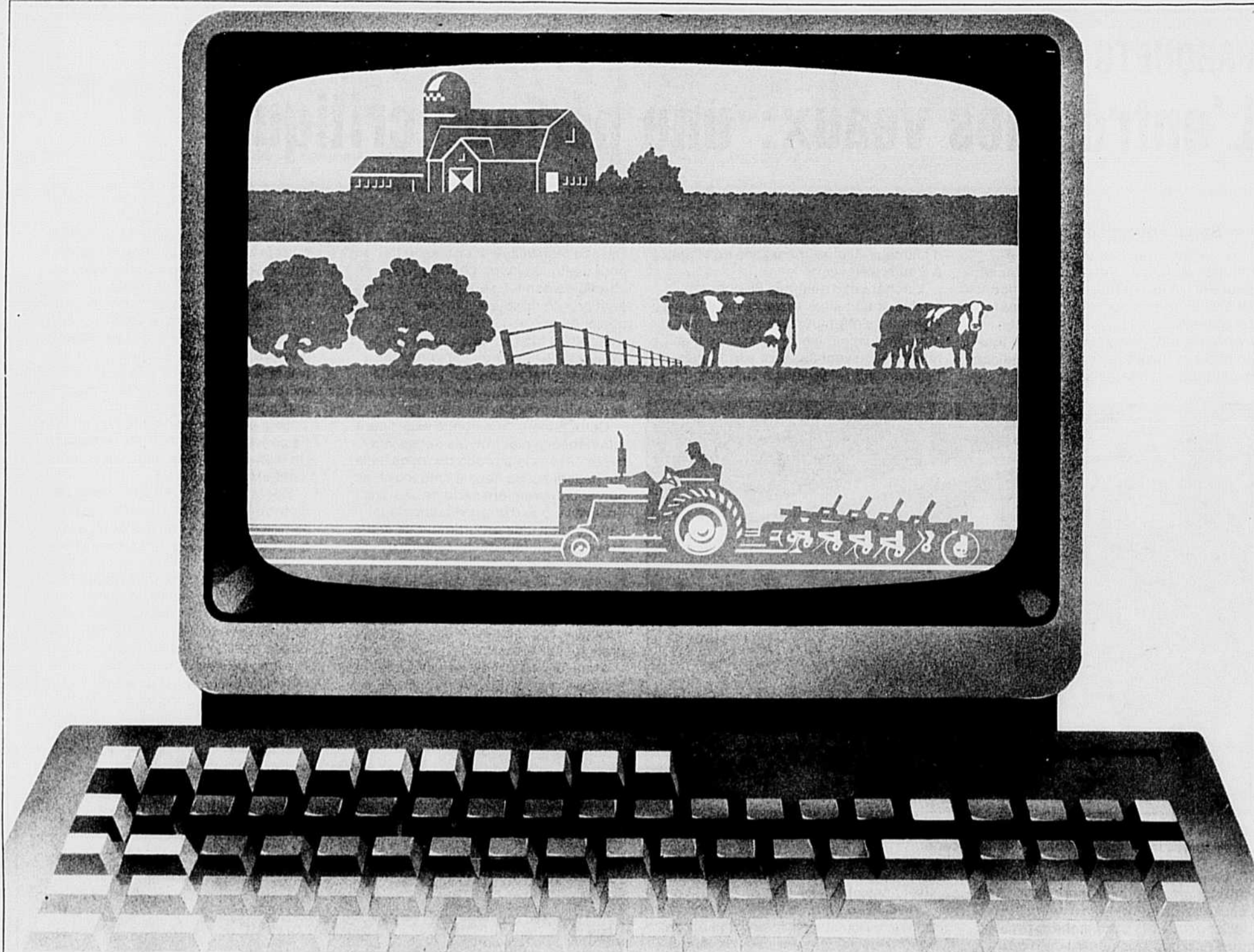
10,847, rue Saint-Urbain

Montréal (Québec)

H3L 2V4

Tél.: (514) 334-8614





La Banque Royale.

**La seule à utiliser
le micro-ordinateur
dans l'analyse
des prêts agricoles.**



*Parlez-moi
d'une banque...
Royale!*

Le bon fonctionnement de votre exploitation agricole exige souvent des sommes d'argent additionnelles. À la Banque Royale, nous vous prêtons judicieusement cet argent!

Les agronomes de la Banque Royale et ses directeurs de succursale utilisent le micro-ordinateur à la ferme pour analyser vos besoins de crédit. Par le traitement informatisé des données de votre exploitation, vous obtenez sur place une image réelle et complète de votre situation.

Tout comme un bon système de tenue de livre, il faut d'abord une information complète et précise si on veut tirer tout le profit que peut offrir l'ordinateur. Ensuite, des calculs rapides et exacts vous permettent d'analyser, avec peu d'efforts, vos projets et leurs coûts d'exécution — c'est un atout précieux lorsque vous projetez d'agrandir et d'investir.

L'ère de l'ordinateur vous offre plus d'un avantage. La Banque Royale met tout en œuvre pour que vous profitiez de ces avantages le plus tôt possible.

AGRIROYAL...des programmes bancaires adaptés aux besoins des exploitants agricoles.



BANQUE ROYALE