

# BOVINS

Supplément de La Terre de chez nous

22 Octobre 1987

« Je m'en vais offrir mes vaches à l'enchère électronique. J'espère avoir un meilleur prix qu'à l'encan public. C'est en comparant que je déciderai laquelle des deux manières je préfère. »

**Michel Noble,**  
producteur de Danville en Estrie

La nouvelle Agence de vente  
**Une douzaine de producteurs,  
encanteurs et acheteurs disent  
ce qu'ils en pensent**

p. 9

d o s s i e r

Pour atteindre des gains de poids  
**Petit traité de l'alimentation des**

p. 21

# Qui dit vrai ?

**L**A CONSOMMATION de viande de boeuf a diminué de 13,6 kg par Canadien de 1976 à 1985. » C'est du moins ce que soutient le journal **Les Affaires** dans sa livraison du 22 août dernier. Par ailleurs, le numéro d'été de **ViandExtra**, la toute nouvelle publication du Conseil des viandes du Canada, écrivait que « malgré ce qu'on en dit généralement dans les médias ou ailleurs, la consommation de viande au Canada a augmenté au cours des dernières années. » Qui dit vrai ?

Bien que ces énoncés semblent contradictoires, les deux affirmations sont néanmoins vraies ! S'appuyant sur des données de Statistique Canada, **ViandExtra** considère que cette fausse perception du journal **Les Affaires** — et des médias en général — est due notamment à « une mauvaise interprétation des statistiques ». Paradoxalement, **ViandExtra** reconnaît que la consommation de bœuf par personne a effectivement baissé au Canada depuis 1976. Cependant, en examinant l'évolution de la demande entre 1966 et 1986, la publication du Conseil des viandes — un regroupement formé d'entreprises de transformation — note une légère augmentation de la consommation. Ouf !

Si l'observateur averti peut arriver à faire la part des choses, il en est autrement pour le commun des mortels. En effet, pour le simple consommateur d'information — que nous sommes tous forcément dans un secteur ou l'autre de l'actualité —, pareil méli-mélo risque de ternir l'image de marque des journalistes, dont la cote d'amour au sein de la population, incidemment, ne cesse de s'amenuiser. Ne reculant devant rien, notre confrère Guy Paquin, dans la chronique « Par ailleurs », tente de remettre les choses dans une juste perspective.

Semblable controverse dans la presse est quasi inévitable. À l'ère de la société de l'information, le journaliste évolue au cœur d'un enchevêtrement de canaux où se côtoient d'innombrables

flux d'information — lesquels, hélas, ne se croisent pas toujours là où il le faudrait.

Bref, si le journaliste professionnel a le devoir de rapporter les faits tel qu'il lui a été donné de les voir, il se doit aussi de multiplier chaque fois ses sources d'information. Malgré cela, aucun journaliste, aucun article, aucun reportage ne pourra jamais prétendre à l'entière objectivité. Quand il ouvre son journal, le consommateur d'information doit donc se rappeler que pour devenir « nouvelle », l'actualité a d'abord dû être traitée, et par le journaliste, et par l'entreprise de presse qui l'embauche. Laisée à elle-même, l'information à l'état brut n'intéresse d'ailleurs que très peu de monde. À preuve, parmi les rares cas d'information livrée sans traitement, la télédiffusion des débats de l'Assemblée nationale n'attire certes pas une cote d'écoute record.

Dans le présent numéro, nous avons choisi de vous présenter une information ayant subi un minimum de traitement : **Bovins du Québec** est allé à la rencontre de quelques intervenants de l'industrie — producteurs, encanteurs, acheteurs — pour leur demander, parfois sur le lieu même des encans, ce qu'ils pensaient des enchères électroniques et des nouvelles règles qui régissent la vente des bovins laitiers et des veaux de grain. En somme, c'est la vox *populi* qui s'exprime ce mois-ci au sujet de la nouvelle Agence de vente.

Bien entendu, il nous a fallu faire des choix : on ne pouvait évidemment pas ratisser tous les coins du Québec, ni rencontrer chacun des 26 000 producteurs. L'information subissait dès lors une forme de traitement. On ne peut évidemment pas y échapper. ↻

Le rédacteur en chef adjoint,  
**Jean Savard**

# BOVINS

DU QUÉBEC

Vol. 1, n° 4 octobre 1987

Supplément de **La Terre de chez nous**,  
édition du 22 octobre 1987

## Éditeur

La Terre de chez nous

Union des producteurs agricoles  
555, boul. Roland-Therrien  
Longueuil (Québec) J4H 3Y9  
(514) 679-0530

## Directeur

Hugues Belzile

## Rédacteur en chef

Pierre Beaulieu

## Rédacteur en chef adjoint et responsable de la publication

Jean Savard

## Collaborateurs

Gill Barrows, Chantal Beaulieu,  
Claude Brabant, Henry Garino,  
Bertrand Lachance, Régent Leduc,  
Yvette Nouail, Guy Paquin, Richard  
Petit, Francine Ranger-Smith,  
Sylvie Roche

## Révision et correction

Brabant Dutrisac Communication

## Conception graphique

Jean Gladu

## Montage

Diane Blain

## Photocomposition

Les Entreprises Précigraphes ltée

## Impression

Métropole Litho

## Photo couverture

Luc Charbonneau

## Directeur de la publicité

Réjean Pouliot

## Représentants publicitaires

Christian Guinard, Réal Loiseau

## Administration

Jocelyne Gareau

## Secrétaire

Ginette Blondin

## Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

## Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada  
ISSN 0040-3830

## reportage

### La nouvelle Agence de vente Une douzaine de producteurs, d'encanteurs et d'acheteurs disent ce qu'ils en pensent



Après quelques semaines d'enchères électroniques, le concert des réactions reste un tant soit peu cacophonique: quelques grincements de dents, quelques rugissements, des applaudissements nourris et, ça et là, des voix qu'on n'entendra plus.

9

## FPBQ info

### Les producteurs québécois investissent dans la promotion du veau de lait Primeur

Avec une production annuelle qui s'élèvera cette année à quelque 70 000 veaux de lait lourds — 15 fois plus qu'en 1982 —, le Québec se place au premier rang des fournisseurs de veaux au Canada. Et il n'entend pas se faire déloger de sitôt, bien au contraire.

16

## dossier

### Pour atteindre des gains de poids supérieurs Petit traité de l'alimentation des bovins



Si l'achat d'un sujet et les frais qui s'y rattachent représentent 70 p. 100 des coûts variables d'une entreprise d'engraissement, près du quart de ces coûts sont par ailleurs attribuables aux frais alimentaires. Qui plus est, la performance des animaux — et en définitive la rentabilité de l'exploitation — est directement reliée à la qualité de leur alimentation.

21



NDLR	p. 2
Éditorial	p. 4
CCA	p. 7
Techniques de production	p. 18
Recherche	p. 19
Promotion	p. 20
Par ailleurs	p. 31

## Pour des coûts de production réalistes Les producteurs doivent répondre à l'enquête du MAPAQ



**S**I UNE MISE EN MARCHÉ ordonnée contribue fortement à la rentabilité des entreprises agricoles, les programmes de stabilisation des revenus n'en demeurent pas moins un élément essentiel pour nombre de producteurs. En effet, quels que soient les efforts déployés pour atteindre le juste prix du marché, il arrive que celui-ci ne soit pas suffisant pour couvrir les frais de production d'un bien. Conscient de ce problème, le gouvernement du Québec adoptait en 1974 la **Loi sur la stabilisation des revenus agricoles**, afin d'assurer aux producteurs agricoles un salaire annuel équivalent à celui d'un ouvrier spécialisé.

Quatre des programmes issus de cette loi couvrent les divers secteurs de la production bovine, soit le veau d'embouche, le bouvillon d'abattage, le veau de grain et le veau de lait lourd. Moyennant le paiement d'une cotisation, le gouvernement verse des compensations aux producteurs pour combler la différence entre le prix du marché et le coût de production. Or pour que ces compensations soient justes, il importe de déterminer le plus précisément possible les coûts de production des différents produits bovins.

C'est là une des tâches du Comité technique MAPAQ/UPA, lequel regroupe des spécialistes de diverses disciplines — producteurs agricoles, agronomes et économistes — représentant et les producteurs, et le gouvernement.

À l'origine, on avait déterminé les coûts de production à partir des diverses données techniques et économiques dont on disposait alors. Puis, suite à des enquêtes effectuées par le MAPAQ, ces coûts ont été graduellement révisés à la lumière des informations fournies par les producteurs eux-mêmes. La Fédération estime que cette méthode permet d'établir des coûts de production plus

réalistes. Mais si la fiabilité des résultats dépend en partie de la façon dont les questionnaires sont élaborés, la collaboration des producteurs eux-mêmes demeure fondamentale.

Après avoir réalisé récemment une étude auprès des producteurs de veaux de lait lourds, le Ministère enquête présentement chez les producteurs de veaux d'embouche. En 1988, ce sera au tour des producteurs de bouvillons d'abattage, puis des producteurs de veaux de grain.

On ne saurait trop insister sur l'importance pour les producteurs sollicités d'apporter leur entière collaboration à ces enquêtes, et de prendre le temps nécessaire pour répondre précisément au questionnaire. Bien sûr, cela exige souvent plus d'une journée de travail, notamment parce qu'il faut produire toutes les factures pertinentes. Mais chaque producteur concerné se doit d'accomplir cette tâche consciencieusement; d'abord pour son propre avantage, puisqu'il pourra ainsi connaître avec précision ses propres coûts de production, mais aussi pour celui de tous les éleveurs, puisque les compensations versées par l'ASRA seront en grande partie tributaires des résultats de cette enquête. Ainsi, répondre à une enquête sur les coûts de production représente une véritable action syndicale.

Le président,

*Gilles Laurent*

**Gilles Laurent**



# Ivomec\* un succès retentissant

Depuis quatre ans, la solution injectable IVOMEC\* est la pierre angulaire des programmes antiparasitaires instaurés par des milliers de producteurs de bovins canadiens.

À ce jour, plus de quatre cents millions de doses ont été administrées partout à travers le monde, à des bovins soumis à des conditions climatiques diverses et régis selon des normes d'élevage variées. Cette utilisation à l'échelle mondiale fait d'IVOMEC\* le chef de file incontesté de la maîtrise du parasitisme chez les bovins.

Nous sommes fiers de ce succès retentissant, fruit de nos efforts soutenus. En fait, seul IVOMEC\* peut vous offrir ces avantages incomparables :

**Double action** - IVOMEC\* détruit simultanément les parasites internes et externes, et ce, à l'aide d'une seule injection de faible volume.

**Moins de stress** - Facile à utiliser et sans effet stressant chez l'animal, IVOMEC\* est pratique, efficace et possède une grande marge d'innocuité.

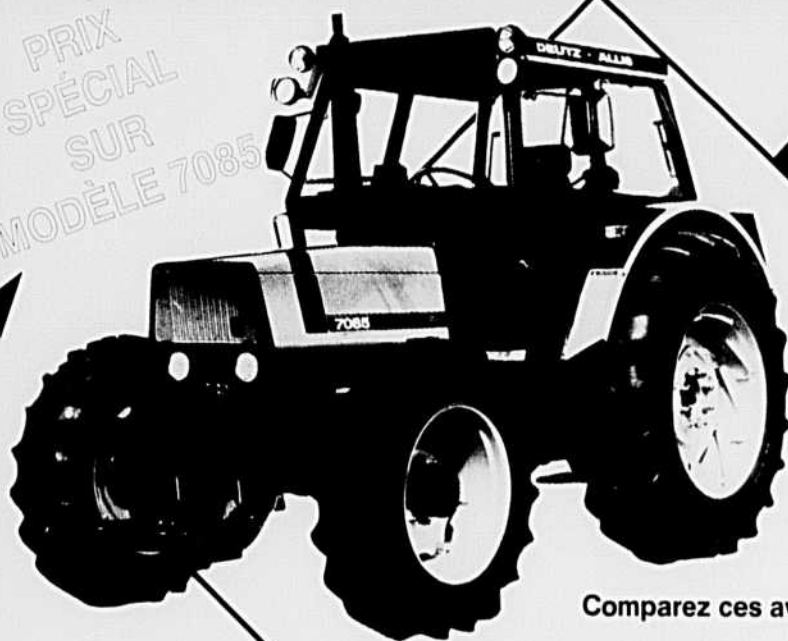
**Rendement accru** - Les résultats de nombreuses études effectuées à travers le monde démontrent que les bovins traités à l'aide d'IVOMEC\* croissent plus rapidement ont une meilleure apparence et sont plus rentables au moment de la commercialisation.

Nous nous sommes engagés à procurer aux producteurs de bovins le meilleur antiparasitaire qui soit et nous nous retrouvons en première place, fiers de cette réalisation.

**MSD AGVET** 

Une division de Merck & Co. Inc. Canada  
C. P. 1015, Pointe-Claire, Québec, H9R 1P4

PRIX  
SPÉCIAL  
SUR  
MODÈLE 7085



Modèle  
7085

Comparez ces avantages:

- Relevage hydraulique sur 3 pts  
8377 lb.
- Embrayage complètement  
synchronisé
- Contrôle de profondeur  
(Draft Control)

- Pompe hydraulique  
19,6 g.p.m.

- Sortie d'huile (zéro pression)

- Cabine ultramoderne pour un confort  
et une visibilité accrus

Système refroidi par air



Plus de 40 % des problèmes de moteurs sont dus  
au fait qu'ils sont refroidis au prestone.  
Chez Deutz Allis les moteurs sont refroidis par  
air, de cette façon les problèmes sont éliminés.

**Passez nous voir et essayez-le  
chez l'un de vos concessionnaires participants :**

Service agricole Beauceville inc.  
625, Rte 108  
Beauceville (Québec)  
G0M 1A1  
(418) 774-3429

Équipements St-Denis inc.  
St-Benoit Mirabel  
(514) 258-2006

Garage Alfred Charest inc.  
Laurierville  
(819) 365-4424

Lafrenière Tracteur enr.  
Ste-Anne-de-la-Pérade  
Cité Champlain G0S 2J0  
(418) 325-2446

Les Équipements Baraby inc.  
1050, St-Ignace  
St-Ignace-de-Stanbridge J0J 1Y0  
(514) 296-4411

Les Équipements J.L. Thibault inc.  
Cap-St-Ignace-Station  
(418) 246-3707

Machineries R.C. inc.  
Maskinongé  
(819) 227-2023

Machinerie Benoit & Frères inc.  
Notre-Dame-du-Bon-Conseil  
(819) 336-2130

Machineries Forest inc.  
444, Petit St-Esprit  
L'Épiphanie J0K 1J0  
(514) 588-5553



**DEUTZ  
ALLIS**

## Le Livre blanc sur la réforme fiscale

# La CCA dit oui, mais...

*Les producteurs canadiens doivent maintenir leur position concurrentielle sur le marché nord-américain.*

Gill Barrows \*

**R**ECONNAISSANT que le système fiscal gagnerait à être simplifié et qu'on devrait en éliminer les échappatoires, le Conseil d'administration de la CCA s'est prononcé en faveur des objectifs mis de l'avant dans le Livre blanc sur la réforme fiscale d'Ottawa. De même, il y aurait avantage à réviser le système de taxe de vente: à l'heure actuelle, il impose un lourd fardeau à certains secteurs, tandis que d'autres y échappent complètement. Le Livre blanc soulève toutefois plusieurs questions, notamment quant au fardeau démesuré que la réforme risque d'imposer au secteur des bovins. C'est pourquoi nous surveillerons attentivement le processus de réforme avant de prendre position officiellement.

Notre principale préoccupation concerne les nouvelles procédures de comptabilité touchant les producteurs agricoles. Ottawa propose en effet une méthode de comptabilité d'exercice modifiée qui risque notamment de causer de grandes difficultés aux nouveaux venus dans le domaine.

En outre, plusieurs estiment qu'il s'agit là d'une première étape vers l'imposition de la comptabilité d'exercice complète aux producteurs agricoles. Bien sûr, celle-ci est sans contredit supérieure à la méthode de la comptabilité de caisse parce qu'elle fournit un meilleur portrait de la santé financière d'une exploitation. En fait, certains vont jusqu'à dire que bien des producteurs n'auraient pas connu autant de difficultés financières ces dernières années s'ils avaient utilisé cette méthode, puisqu'ils auraient mieux saisi la gravité de leur situation financière. D'autres affirment par ailleurs que la méthode de comptabilité de

caisse incite les producteurs à prendre de mauvaises décisions d'investissements pour réduire leur compte d'impôt.

### Une question d'impôt

Or c'est justement l'avantage de la comptabilité de caisse que de réduire l'impôt à payer. À défaut d'une compensation adéquate, la comptabilité d'exercice risque de mettre en danger l'industrie bovine au Canada.

Il faut rappeler en effet que l'industrie canadienne évolue au sein du marché nord-américain, et que c'est le marché américain qui fixe les prix. Or les producteurs de bovins américains utilisent la méthode de comptabilité de caisse, et comme la réforme fiscale américaine vient tout juste d'être complétée, il est fort peu probable qu'ils en changent. En

adoptant la comptabilité d'exercice, nous nous placerions en désavantage sur le plan fiscal par rapport aux États-Unis. De toute évidence, nous ne pourrions plus soutenir la concurrence.

Ainsi, quels que soient les mérites de la méthode proposée dans le Livre blanc, nous devons garder à l'esprit la possibilité qu'on impose aux producteurs agricoles la comptabilité d'exercice complète.

Il y a cependant un élément de la réforme fiscale à laquelle la CCA s'oppose fermement: ce sont les nouvelles règles concernant les évasions fiscales, en vertu desquelles le gouvernement serait doté de pouvoirs quasi illimités pour juger si une transaction est légitime ou si elle a été effectuée dans le seul but d'éviter de payer de l'impôt. Nous comprenons qu'Ottawa désire contrer les évasions fiscales, mais nous craignons que des pouvoirs trop grands ne donnent lieu à des abus. Il serait préférable que le gouvernement élimine à la source les possibilités d'évasion fiscale.



\* Gill Barrows est directeur des Affaires gouvernementales à la CCA. (Traduit de l'anglais par Brabant Dutrisac Communication.)

## LES ENCANS DE LA FERME INC.



### Marché public d'animaux vivants

- vente les lundis à St-Hyacinthe
- vente les mercredis à Drummondville
- vente spéciale les lundis à St-Hyacinthe

12h30 porcelets

20h30 vaches laitières de toutes races

Bureau chef  
C.P. 570, St-Thomas-d'Aquin

St-Hyacinthe  
(sortie 133, route Transcanadienne)

Drummondville  
(sortie 181, route Transcanadienne)

(514) 796-2612

(819) 472-3301

# Ivomec\* C'est le moment d'y penser!

**E**n tant qu'éleveur intéressé à la production vache/veau, vous avez veillé à la santé, à l'alimentation et à la reproduction de votre troupeau. Ce travail de tout instant a porté fruit: vos vaches sont maintenant gravides et elles vèleront au printemps.

Pourquoi ne pas donner à votre animal la chance d'utiliser au maximum son potentiel génétique? Traitez-le, dès maintenant, avec la solution injectable IVOMEC\* (ivermectin) pour bovins et obtenez la maîtrise des principaux parasites internes et externes au moyen d'une seule injection de faible volume. Voyez la différence au printemps! Une différence qui s'observe non seulement chez la mère, mais aussi chez son veau, dont le poids au moment du sevrage sera plus élevé.<sup>(1)</sup>

**Faites d'IVOMEC\* la pierre angulaire de votre programme antiparasitaire.**



**Agribition**  
Exposition de bovins  
COMMANDITAIRE PRINCIPAL

**MSD AGVET** 

Une division de Merck Frost Canada Inc.  
C.P. 1005, Pointe Claire - Dorval (Québec) H9R 4P8

<sup>(1)</sup> Étude ASR 8751 - génisses primipares  
IVMB-6-146-JA-F \*Marque déposée

## La nouvelle Agence de vente

# Producteurs, encanteurs et acheteurs disent ce qu'ils en pensent

Texte : Guy Paquin

Photos : Luc Charbonneau

*Après quelques semaines d'enchères électroniques, le concert des réactions reste un tant soit peu cacophonique.*

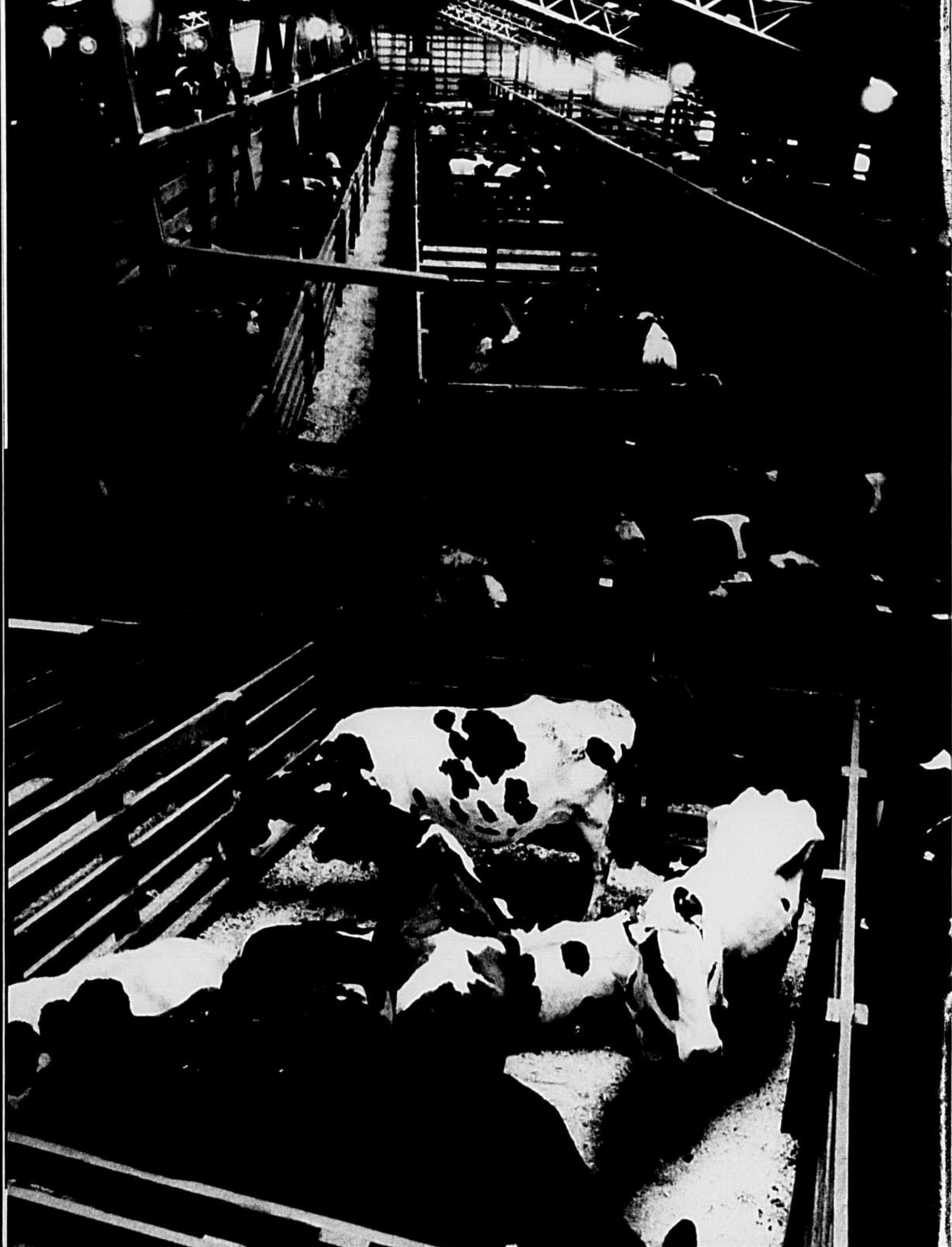
Le 3 août dernier avaient lieu les premières ventes de bovins par enchères électroniques au Québec. Visant avant tout à libérer les producteurs de chasses gardées par les intermédiaires et les abattoirs en situation de monopole, ces enchères ont débuté lentement mais sûrement. Si elles comportent pour les vendeurs de vaches de réforme et de veaux de grain et laitiers des avantages certains, les enchères électroniques ébranlent la structure traditionnelle du marché et posent des problèmes techniques et juridiques nouveaux.

Ainsi, les abattoirs des régions éloignées, qui jouissaient d'un marché captif et d'un crédit assez élastique auprès des producteurs, ont perdu ces avantages. Pour certains d'entre eux dont la situation financière était déjà précaire, la légère augmentation des prix amenée par les enchères électroniques fut la grippe qui emporte le sidatique. Les enchères furent parfois perturbées par des problèmes techniques dus à une mauvaise utilisation des terminaux informatiques. Par ailleurs, comme le classement du veau de grain est devenu obligatoire, les premières enchères électroniques ont permis de constater que le classement au chapitre de la con-

formation n'était pas uniforme d'une région à l'autre. Bref, il reste à résoudre divers problèmes — comme celui du délai de paiement, qui devrait être réglé très prochainement —, ce qui n'a rien d'étonnant étant donné la nouveauté du système.

De même, la nouvelle Agence de vente n'étant pas encore entrée dans les mœurs, on ne sera pas trop surpris d'apprendre que certains intervenants boudent le nouveau système d'enchères électroniques — pourtant obligatoire pour les transactions de veaux de grain — et effectuent des transactions directes producteurs-abattoirs ainsi que des ventes aux rabatteurs, même si ces pratiques sont illégales.

En somme, au terme de quelques semaines d'enchères électroniques, le concert des réactions reste un tant soit peu cacophonique : quelques grincements de dents, quelques rugissements, des applaudissements nourris et, ça et là, des voix qu'on n'entendra plus. Pour en savoir plus long, **Bovins du Québec** s'est promené en province à la mi-septembre afin de demander aux premiers intéressés par l'implantation du nouveau système d'enchères électroniques ce qu'ils en pensaient. 2



## Les producteurs du sud-ouest du Québec sont satisfaits

*« Je vais offrir mes vaches à l'enchère électronique. J'ai essayé l'autre méthode la semaine passée et j'essaie celle-ci cette semaine. J'espère en avoir un meilleur prix. De toute manière, c'est en comparant que je déciderai laquelle des deux manières je préfère. »*

Michel Noble, producteur, Danville.

**D**ANS L'ENSEMBLE, les producteurs de veaux de grain des régions rapprochées de la métropole se disent satisfaits des enchères électroniques. Comme le fait remarquer **M. Denis Lafond**, producteur de la région des Cantons de l'Est: *« Ce n'est pas l'enchère électronique qui me fait peur, c'est le libre-échange ! En voilà, une vraie raison d'être inquiet. L'enchère électronique fait disparaître un intermédiaire et l'acheteur n'est pas nécessairement perdant parce que, d'après moi, le prix carcasse n'est pas obligatoirement meilleur. Quant aux vaches de réforme, la seule chose qui me déplaît dans la vente électronique, c'est le temps que le chèque met à me parvenir, d'une semaine à 10 jours. Du reste, le producteur et l'acheteur ne se connaissent pas et, au fond, ça vaut mieux. »*

**M. Réal Côté**, de Martinville, s'estime également satisfait de l'anonymat des ventes électroniques. Mais la vente de vaches de réforme pouvant se faire autant par enchères électroniques que par encan traditionnel, il avoue préférer cette dernière méthode. *« À l'encan traditionnel, je vends au poids vif, alors qu'aux enchères électroniques, c'est au poids carcasse. Le temps de transporter la bête à l'abattoir, elle aura peut-être perdu du poids, et moi de l'argent. »*

Le jour où nous l'avons rencontré, **Michel Noble**, producteur de Danville, menait huit vaches de réforme à l'encan. *« Je vais les offrir à l'enchère électronique. J'ai essayé l'autre méthode la semaine passée et j'essaie celle-ci cette semaine. J'espère en avoir un meilleur prix. De toute manière, c'est en comparant que je déciderai laquelle des deux manières je préfère. »*

**Jacques, Michel et Denis Bérard**, de Granby, quant à eux, ont fait leur choix. *« Nous préférons, nous dit Jacques, l'encan électronique. Nous tirons 10 à 12 \$ de plus la bête de cette façon. »* Avec 100 vaches laitières dans leur troupeau, on peut comprendre leur choix de mise en marché.



Denis Lafond, producteur (Cantons de l'Est)



Réal Côté, producteur, Martinville



Michel Noble, producteur, Danville

Pour **Antoine Doyon**, producteur et président du Comité des producteurs de veaux lourds de l'Estrie, le problème présent des ventes de veaux aux enchères électroniques se résume à peu de choses : «Le classement est encore trop variable d'une région à l'autre. Quand Agriculture Canada aura uniformisé ses

méthodes de classement, la période de rodage sera terminée et le système donnera entière satisfaction aux producteurs. Déjà 10 à 12 p. 100 des vaches passent par les enchères électroniques et elles se vendent plus cher que ce qu'elles rapportaient lors de ventes directes aux abattoirs.»



Jacques Bérard  
producteurs, Granby



Antoine Doyon, producteur et président  
du Comité des producteurs de veaux lourds  
de l'Estrie

## Pour les propriétaires d'abattoirs, c'est la fin des réseaux régionaux

**«Le nouveau système est fondamentalement bon, mais les règles du jeu doivent être observées. Cela signifie qu'il faut des contrôles, donc des frais supplémentaires.**

**Est-ce que la Fédération a les moyens de se les payer?»**

Jean Tourigny,  
propriétaire de l'encan  
Bomibec inc.

**P**OUR **M. Jean Tourigny**, propriétaire de l'encan Bomibec inc., l'arrivée des enchères électroniques sonne le glas des relations étroites entre producteurs et abattoirs ainsi que celui des réseaux régionaux. «Les intermédiaires, affirme-t-il, incitaient régulièrement les producteurs à vendre leurs vaches de réforme et leurs veaux de grain et créaient ainsi un approvisionnement régulier. À mon sens, leur disparition entraînera une irrégularité des approvisionnements et une plus grande instabilité des prix. Les intermédiaires avaient naturellement besoin d'un approvisionnement stable, c'était leur gagne-pain. Maintenant qu'ils ne sont plus là pour inciter les producteurs à vendre, ces derniers stockeront davantage pour diminuer leurs frais de transport, ce qui entraînera parfois des arrivages massifs sur le marché électronique. Comme on joue la règle du libre marché à cent pour cent, les prix grimperont ou diminueront de façon plus imprévisible qu'avant.»

«De plus, comme les abattoirs

tombent comme des mouches ces dernières semaines, plusieurs petits abattoirs régionaux ont l'impression que les enchères électroniques sont là pour permettre aux grands abattoirs de la région métropolitaine de les éliminer. Cela dit, le nouveau système est fondamentalement bon, mais les règles du jeu doivent être observées. Cela signifie qu'il faut des contrôles, donc des frais supplémentaires. Est-ce que la Fédération a les moyens de se les payer? Quant à nous, nous achetons moins de vaches de réforme, faute d'approvisionnement.»

**M. Bernard Fortin**, propriétaire des abattoirs Bellerive, semble plus optimiste. «Nous faisons le même volume d'affaires qu'avant, dans les secteurs touchés par la réforme, nous a-t-il déclaré. Les enchères électroniques nous ouvrent de plus vastes horizons, même si le transport est plus coûteux. Il faut dire que nous étions prêt pour la réforme, étant déjà équipés d'ordinateurs. La seule chose qui me chicote, c'est la diminution du volume des veaux de grain offerts, due

sans doute à l'apparition d'un réseau de ventes directes illégales. Que voulez-vous, là où il y a de l'homme, il y a de l'hommerie... Il ne faut pas trop brusquer les gens. De toutes manières, c'est à l'usage que nous pourrions juger de tout cela. Bien sûr, les réseaux traditionnels en seront affaiblis. Nous, les abattoirs, avons l'habitude de respecter le classement fait par le producteur, même si ce dernier avait parfois le A1 facile. Il nous le rendait autrement et c'était un échange de bons procédés. Avec l'arrivée des fonctionnaires, ça va "jouer le livre" D'autres abattoirs régionaux vont devoir abandonner les affaires. Mais, comme je l'ai dit, aux abattoirs Bellerive, nous étions prêts pour le changement. »



Bernard Fortin, propriétaire des abattoirs Bellerive

**FERME ALLARD SIMMENTAL**  
 FOSTER, P.Q. JOE 1R0

FOSTER (QUÉBEC) JOE 1R0  
 SORTIE 90  
 AUTOROUTE DES CANTONS DE L'EST

PROPRIÉTAIRES  
 ALCIDE & PAULETTE ALLARD (514) 539-2646

**FERME CANTINALE**

**SIMMENTAL**

MARIO CANTIN  
 agronome

316, Boul. Tasché Ouest  
 Montmagny, Québec,  
 G8V 3P6 Tél.: (418) 248-8633

**SIMMENTAL**  
 PUR - SANG & FULLBLOOD

**Ferme**  
**Albert & Edith Ménard**

91 Rte 138 JOK 1X0  
 St-Barthélemy P.Q. Tél.: 514-885-3074

**(514)539-0888**

**Todd**  
**Simmentals**

**Dick, Ruth, Kirk & David Stoddard**  
 Waterloo, Que. JOE 2N0

★ **La Travailleuse D'Aujourd'hui**

Elle fait tout — accouplement précoce, vêlage facile, bonne production laitière, sevrage précoce de veaux plus lourds. Et ses veaux à l'engrais donnent des carcasses catégories A1 à l'âge d'un an. Elle est Simmental — chez elle, croissance et aptitude maternelle vont de pair. Ayant fait ses preuves qui reposent sur plus de 15 ans de testage, elle est prête à se mettre au travail chez vous aussi.

*Le taureau Simmental démontre encore et toujours qu'il est le reproducteur le plus rentable sur le marché du « boeuf maigre » d'aujourd'hui.*



**Simmental**

*« Un échelon au-dessus des autres »*

Près de vous il y a des Simmental qui pourraient améliorer la rentabilité de votre troupeau de vaches

**ASSOCIATION**  
**SIMMENTAL**  
**DU QUÉBEC**

**ARMAND PELLERIN**  
 Secrétaire-Propagandiste  
 479, Rte Nationale 138, St-Augustin  
 Cte Portneuf (Québec) G3A 1W7 — Tél. (418) 878-2055

## Les producteurs des régions éloignées et leurs responsables syndicaux témoignent

*« Dans l'ancien système, il fallait faire confiance au transporteur, car c'est lui qui nous représentait à l'encan. Nous, les producteurs, nous étions loin quand ça se vendait. Avec l'enchère électronique, je ne m'en fais plus, le veau est déjà vendu quand il part. »*



Florent Francoeur, producteur, Rollet (Abitibi).

*« J'estime que nos veaux de grain ne sont pas encore assez compétitifs en termes de qualité pour que la vente par enchères électroniques change grand-chose pour l'instant dans ce dossier. »*



Luc Charest, secrétaire du Syndicat des producteurs de bovins de l'Abitibi-Témiscamingue.

**A**VEC UNE PRODUCTION annuelle de 150 veaux de grain, **M. Florent Francoeur**, de Rollet en Abitibi, a suivi avec beaucoup d'intérêt la mise en place du nouveau système de mise en marché. « Dans l'ancien système, il fallait faire confiance au transporteur, car c'est lui qui nous représentait à l'encan. Nous, les producteurs, nous étions loin quand ça se vendait. Avec l'enchère électronique, je ne m'en fais plus, le veau est déjà vendu quand il part. L'enchère électronique reste la seule manière que nous avons, en Abitibi, de nous faire une place sur le marché québécois. Il ne nous reste, dans la région, qu'un seul abattoir. Si nous voulons détourner nos producteurs du marché ontarien, c'est le moyen idéal. »

Selon **Luc Charest**, secrétaire du Syndicat des producteurs de bovins de l'Abitibi-Témiscamingue, l'introduction de la nouvelle méthode de mise en vente a suscité, au départ, beaucoup d'espoir. « Nos producteurs du Témiscamingue avaient pris l'habitude d'aller vendre en Ontario, attirés par les prix supérieurs à ceux du Québec. Nous pouvions donc espérer, devant le succès des enchères électroniques de vaches de réforme, ramener les brebis au bercail. Les prix s'étaient améliorés et, déjà, 13 p. 100 des vaches de réforme de la région se vendaient sur le marché électronique. Malheureusement, l'abattoir de La Sarre a dû fermer ses portes, compliquant diablement le problème. Si les abattoirs éloignés ont accès à nos bêtes, le problème de transport reste entier. C'est toute la question de la commercialisation des vaches de réforme qui se pose à nouveau. En conséquence, nos producteurs s'orientent vers les grands abattoirs de la région métropolitaine. Est-ce un mal ?

*« Dans un autre ordre d'idées, j'estime que nos veaux de grain ne sont pas encore assez compétitifs en termes de qualité pour que la vente par enchères électroniques change grand-chose pour l'instant dans ce dossier. »*

**M. Roger Gobeil**, de la région du Saguenay - Lac-Saint-Jean, estime que

l'introduction des enchères électroniques n'a eu que des effets techniques sur la vente. « J'obtiens le même prix que précédemment, soit 1,48 \$ la livre. Mes veaux de grain se classent toujours A2 à l'encan, mais comme le classement varie d'un abattoir à l'autre, il arrive qu'on me les déclasse un peu. La mesure corrective est simple, je vais augmenter le poids de mes bêtes avant de les mettre en marché. Je suis les prix chaque jour, même si je ne vends pas. » M. Gobeil vendait environ 250 veaux de grain chaque année par les années passées. Il croit pouvoir augmenter ce nombre à environ 400 sous peu.

Pour **Marc Bouchard**, secrétaire du Syndicat des producteurs de bovins du Saguenay - Lac-Saint-Jean, la hausse des prix attendue dans la région suite aux enchères électroniques n'a pas été aussi élevée que prévue. « C'est tout bonnement, souligne-t-il, parce que les pratiques qui existaient avant la réforme n'ont pas disparu complètement. Des producteurs vendent encore directement aux abattoirs et des rabatteurs continuent de servir d'intermédiaires. Ces pratiques vont disparaître avec les premières poursuites devant les tribunaux. Il y faudra un peu de temps pour réunir les preuves et les témoins nécessaires. Il me semble que la subsistance de ces transactions illégales montre que nos producteurs sont encore insuffisamment informés. Cette situation concerne uniquement les producteurs de vaches de réforme. Les producteurs de veaux de grain étant beaucoup moins nombreux dans notre région, il a été plus facile de les rejoindre et de les informer. Malgré leur enthousiasme, on essaie parfois de les dégoûter par des méthodes vieilles comme le monde : chèques en retard et certificats de vente qui n'arrivent pas. »

**M. Bouchard** partage le point de vue de son confrère de l'Abitibi : le nouveau système de vente électronique n'encourage peut-être pas les abattoirs régionaux, mais il a été conçu avant tout pour servir les intérêts des producteurs.

## Pour les encanteurs, un système différent, des avantages équivalents

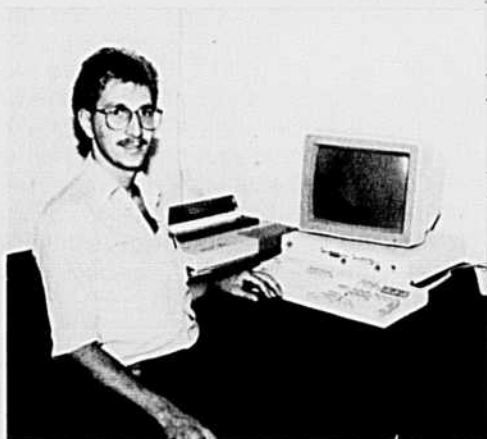
**P**aul Bernard, des Encans de la Ferme, organise des encans depuis 31 ans. Pour lui, le passage de l'encan traditionnel à l'encan électronique s'est fait relativement bien. « Nous n'avons eu, précise-t-il, qu'un seul problème, c'est que, suite à de fausses manœuvres de la part des usagers des terminaux, le système a quelquefois "gelé" en cours de vente. La source du problème est maintenant connue et tout rentrera bientôt dans l'ordre. Nous estimons qu'environ 10 p. 100 des vaches de réforme se vendent à travers le nouveau système. À mesure que les vendeurs et les acheteurs se familiariseront avec celui-ci, cette proportion ira en augmentant. Les prix restent comparables d'une méthode à l'autre. Quant aux veaux de grain, nous prévoyons une légère augmentation de leurs prix à moyen terme,

mais rien de miraculeux. Le roulement est satisfaisant. Quant aux critiques, je vous dirai que quand le curé de ma paroisse a décidé, devant l'absentéisme aux trois messes du dimanche, d'en réduire le nombre à deux, nombreuses furent les voix scandalisées, malgré un absentéisme aussi élevé. On ne peut pas satisfaire tout le monde et son père ! »

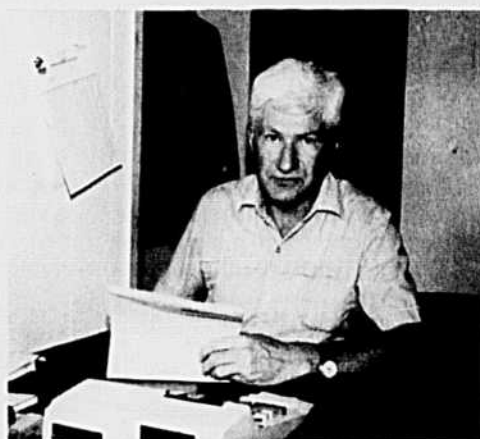
**Daniel et Marcel Lafaille**, des encans Lafaille et fils, tiennent à peu près le même langage. « Cela nous occasionne plus de travail qu'avant, surtout pour ce qui est du triage des veaux et des vaches, mais dans l'ensemble, les changements sont surtout de nature technique. En ce qui nous concerne, comme nous étions déjà familiers avec l'électronique, le passage à la nouvelle méthode de mise en vente s'est fait en douceur. »



Paul Bernard, des Encans de la Ferme



Daniel Lafaille, des encans Lafaille et Fils



Marcel Lafaille des encans Lafaille et Fils

## Restructuration du marché

Au-delà des divergences d'opinions concernant l'effet de la réforme sur les prix, certains points ressortent de notre mini-enquête, le plus clair étant que l'implantation des enchères électroniques n'est pas encore chose faite. D'une part, certaines pratiques illégales subsistent. D'autre part, si les relations traditionnelles entre producteurs et abattoirs régionaux s'atténuent, il ne semble

pas clair que la formation d'un vrai marché provincial de la vache de réforme et du veau de grain soit chose acquise. Nous en sommes donc au début d'une phase de transition, naturellement un peu inconfortable, mais qui passera à mesure que les producteurs feront des enchères électroniques leur instrument de mise en marché de prédilection. 2

## Premiers fournisseurs de veaux au Canada

# Les producteurs québécois investissent dans la promotion du veau de lait Primeur

Richard Petit \*

**Avec une production annuelle qui s'élèvera cette année à quelque 70 000 veaux de lait lourds — 15 fois plus qu'en 1982 —, le Québec se place au premier rang des fournisseurs de veaux au Canada. Et il n'entend pas se faire déloger de sitôt, bien au contraire: en collaboration avec le MAPAQ, la Fédération des producteurs de bovins du Québec lançait à la fin du mois d'août une importante campagne de promotion. Dotée d'un budget de 225 000 \$ (dont le tiers provient du Ministère), celle-ci vise à faire connaître le veau de lait Primeur, la toute nouvelle appellation du veau de lait lourd québécois.**

**C'**EST EN 1983 que les producteurs de veaux lourds décidaient d'entreprendre la promotion de leur produit, en votant à cet effet une cotisation spéciale de 1,00 \$ par tête. Dès l'année suivante, cette cotisation était portée à 1,50 \$ afin d'intensifier les efforts de promotion.

De 1983 à 1985, la promotion fut orientée vers les deux principaux groupes cibles, soit les consommateurs et les bouchers. On produisit un dépliant de recettes qui fut distribué aux consommateurs par l'entremise des grandes chaînes d'alimentation, en vue de leur faire connaître ce nouveau produit, le veau de grain. On acheta également des pages de publicité dans plusieurs magazines à grand tirage, notamment **Sel et Poivre** et **Châtelaine**. D'autre part, une campagne fut menée auprès des bouchers afin de les informer sur la nouvelle découpe des carcasses de veaux de plus de 110 kg (250 lbs).

### La coloration de la chair: une affaire à considérer

Après cette première offensive promotionnelle, on jugea opportun de marquer un temps d'arrêt et d'effec-

tuer une étude qui permettrait d'orienter les campagnes futures. Réalisée par la firme IQOP, cette étude avait pour but de déterminer la perception des consommateurs vis à vis la viande de veau.

Les groupes de consommateurs rencontrés fournirent de pré-

cieuses informations sur leurs besoins et sur les meilleures façons d'y répondre. En effet, l'étude révéla trois facteurs importants pour les consommateurs: une bonne identification du veau dans le comptoir des viandes; une chair de coloration constante d'une semaine à l'autre; et l'accès à des recettes de veau simples et rapides.

Le message fut bien compris: dès le printemps 1986, une première série de recettes de veau était publiée dans divers quotidiens du Québec et, à l'automne de la même année, on donnait le coup d'envoi d'une nouvelle campagne publicitaire. Échelonnée sur 39 semaines, celle-ci faisait appel aussi bien à la presse écrite qu'à la radio. Ainsi, tan-



L'année 1987-1988 marque un nouveau départ dans la promotion du veau au Québec. Avec un budget de 225 000\$, la nouvelle campagne mettra en valeur aussi bien le veau de grain du Québec que le veau de lait Primeur (nouvelle appellation du veau de lait lourd). Cette campagne vise également à mieux faire connaître le veau de lait lourd et à permettre aux consommateurs de faire la distinction entre les deux types de veaux, grâce à une bonne identification dans le comptoir des viandes.



**SACHS  
DOLMAR**

## LA QUALITÉ EN PREMIER

La tronçonneuse indéniablement la plus puissante et la plus fiable.

*Faites-en l'achat maintenant.*

9615, CÔTE DE LIESSE  
DORVAL (QUÉBEC)  
H9P 1A3

**SACHS MOTORS CORPORATION LTD.**  
A SUBSIDIARY OF FICHTEL & SACHS INDUSTRIES INC.

TEL. (514) 636-9180  
TELEX 05-821689  
FAX 636-3518

dis que le journal **La Presse** publiait chaque semaine une nouvelle recette, le *morning man* bien connu Jacques Proulx se faisait le porte-parole de la campagne de promotion du veau de grain et vantait les mérites du produit sur les ondes du réseau Télémedia, dans le cadre des «mercredis du veau de grain».

De son côté, la Fédération réalisait un programme d'identification du veau de grain dans le comptoir des viandes. L'utilisation accrue des cartes de comptoir et des étiquettes autocollantes distribuées aux détaillants a certes contribué à mieux faire connaître le veau de grain du Québec.

Parallèlement, on s'employa à réaliser du matériel promotionnel aux points de vente pour le veau de lait lourd. On créa d'abord un logo d'identification qui fut apposé sur tous les comptoirs de viande contenant du veau de lait lourd ainsi que sur les paquets de viande, permettant ainsi aux consommateurs de mieux reconnaître le produit.

**Un nouveau départ**

L'année 1987-1988 marquera un nouveau départ dans la promotion du veau au Québec. Avec un budget de 225 000 \$, la nouvelle campagne de promotion mettra en valeur les deux produits, soit le veau de grain du Québec et le veau de lait Primeur (nouvelle appellation du veau de lait lourd). Cette campagne vise à faire connaître le veau de lait lourd et à permettre aux consommateurs de faire la distinction entre les deux types de veaux, grâce à une bonne identification dans le comptoir des viandes. On souhaite aussi, bien sûr, les inciter à ajouter le veau à leur menu quotidien et ainsi accroître la demande pour cette viande tendre et savoureuse.

C'est le magazine bien connu **TV Hebdo** qui sera le support de cette campagne à l'échelle du Québec. Au cours de l'automne et de l'hiver, on trouvera dans ses pages des recettes à base de veau, ainsi qu'un coupon de participation à un concours permettant de gagner des fours à micro-ondes. Les participants devront joindre au coupon le logo identificateur soit du veau de lait Primeur, soit du veau de grain du Québec.

Signalons en terminant que ces efforts de promotion bénéficient de l'appui du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. En effet, de 1983 à 1987, le Ministère finançait la moitié du budget de promotion du veau. De plus, plusieurs de ses employés ont fourni efforts et conseils afin de maximiser les résultats des diverses campagnes. Le MAPAQ continuera d'appuyer nos efforts, mais en limitant sa participation financière au tiers du budget.

Ces efforts de promotion devront se poursuivre au cours des prochaines années, de manière à soutenir la demande pour le veau et, par conséquent, à améliorer la rentabilité des entreprises productrices de veau lourd au Québec.

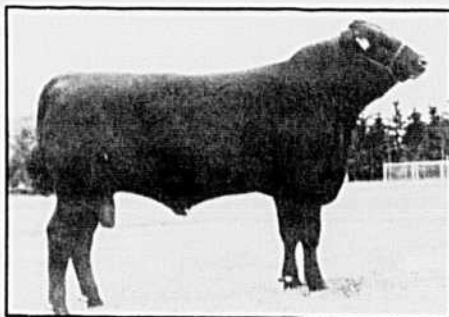
Avec le veau de lait Primeur et le veau de grain du Québec, on assiste maintenant au renouveau du veau!

\* Richard Petit est secrétaire adjoint de la FPBQ.

**UN SERVICE**

*plein de bon sang* CIAQ

**ABERDEEN — ANGUS**



Enr. #629680  
Tatouage: GXA-5U  
Code: 73 AN 4  
Éleveur: Sydney Castle,  
Cowansville, QC  
Propri.: CIAQ inc.

**NOUVEAU  
TAUREAU**

**LEDGES CHALLENGER 5U**

**Généalogie (Pur-sang)**

Père: Pine Drive Big Sky  
Ken Caryl Challenger 304C Ken Caryl Bandomere 0530  
Mère: Rideau Transformer 17J  
Ledges Evergreen 17L Rideau Evergreen 2E

Né le: 3 avril 1986  
Poids: 657 kg  
(sept. 87)  
Hauteur hanches:  
141 cm  
Circ. scrot.:  
38,5 cm

**Contrôle d'aptitudes à domicile — PEG, Québec**

Caractère	Performance	Indice
Poids à la naissance	38 kg 84 lb	—
Poids ajusté à 200 jours	303 kg 666 lb	106
Gain quotidien moyen sur test	1,33 kg 2,93 lb	—
Poids ajusté à 365 jours	523 kg 1 150 lb	—

**COMMENTAIRES**

**CHALLENGER** est un jeune taureau prometteur: généalogie digne d'un champion, excellente conformation et de bonnes performances. Son père fut Gr. Champ. à Toronto 1984 et sa mère Gr. Champ. à Québec 1980. Son gr.-père **PINE DRIVE BIG SKY**, Gr. Champ. Rés. à Denver 1983, possède une très bonne épreuve de progéniture tant au Canada qu'aux États-Unis. **CHALLENGER** provient d'un excellent troupeau **ANGUS** du Québec.

*Un autre jeune  
prêt à relever les défis!*

## Sécurité au travail

# Attention! Le bétail représente un risque supplémentaire

Yvette Nouail \*

Si la machinerie fait de nombreuses victimes dans les fermes bovines comme ailleurs, il semble que la présence du bétail constitue un danger supplémentaire. Frappés ou «coincés» par les animaux, les victimes souffrent le plus souvent de fractures ou d'arrachements osseux. C'est ainsi que le nombre de jours indemnisés par la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) en 1981 s'élevait à 40 par cas en moyenne dans ce secteur, contre 26 dans les autres secteurs de l'industrie. Et tout indique que cet écart de 65 p. 100 s'est maintenu au cours des années suivantes.

**V**OILÀ POURQUOI on a vu augmenter depuis 1981 la cotisation payée par les producteurs-employeurs à la CSST. Le montant de ces cotisations, rappelons-le, est déterminé par le coût des accidents qui surviennent dans un secteur donné, ainsi que par le nombre d'employeurs inscrits dans le même secteur.

Non seulement cela représente-t-il un fardeau financier lourd à porter, mais les accidents eux-mêmes constituent une épreuve difficile à la fois pour le blessé et pour sa famille, et dont les consé-

quences à long terme peuvent être très graves.

Comment éviter cela? Il n'y a qu'un seul moyen de «conjurer le sort»: la prévention. Or trop souvent, celle-ci est perçue comme une contrainte; on a l'impression de gaspiller du temps et de l'énergie en effectuant diverses vérifications ou en prenant des précautions qu'on estime superflues.

Pourtant, y a-t-il un bien plus précieux que la santé et l'intégrité physique? À quoi serviront les précieuses minutes économisées si l'on se retrouve sur un lit d'hôpital?



La prévention est bien sûr une affaire de choix personnel. Mais les éleveurs de bovins peuvent aussi en faire une affaire collective et déterminer, au sein de leurs syndicats, les meilleurs moyens de la promouvoir et de l'appliquer.

Enfin, la prévention ne doit pas être vue comme un élément extérieur à l'exploitation, comme un fardeau supplémentaire. Elle doit au contraire s'intégrer au travail quotidien, devenir un outil de gestion parmi d'autres.

Ainsi, tous et chacun pourront dire: «Moi, je sème... la prévention!»

\* Yvette Nouail est agente de prévention et de sécurité au travail à l'UPA.

## SALERS

Vous pouvez obtenir une foule de chiffres et données qui exposent dans le détail la productivité supérieure et vraiment équilibrée des bovins Salers. De plus vous avez de multiples occasions de voir les bovins Salers.

Pour tous autres renseignements —  
adressez-vous à:

### SALERS ASSOCIATION OF CANADA

246, 2116 - 27th Avenue N.E.  
Calgary, Alberta T2E 7A6  
(403) 291-2620

Dans le Québec:

**GÉRALD MCKEE**  
R.R. 3, Richmond (Québec) J0B 2H0  
Tél. (819) 826-2918



**Adhérez à l'Association Salers  
du Québec et vous recevrez gra-  
tis cinq ampoules de sperme.**

## Collège Macdonald

# La génétique et la nutrition

Texte : Sylvie Roche

Recherche : Henry Garino \*

**L**E DÉPARTEMENT de zootechnie du collège Macdonald poursuit un important programme de recherches dans les domaines de la génétique, de la nutrition et de la physiologie des bovins tant laitiers que de boucherie. La majorité des travaux comporte une juste proportion de recherche fondamentale et appliquée, traduisant une nette volonté d'assister l'industrie bovine tant à court qu'à long terme.

Nous ne pouvons évidemment traiter de chacun des travaux en cours dans ce secteur. Aussi avons-nous choisi de porter notre attention sur les recherches ayant des incidences sur la production des bovins de boucherie.

### La génétique chez les bovins

La recherche en génétique a récemment connu un nouvel essor au collège Macdonald. En effet, pour souligner l'excellence des études poursuivies par l'établissement sur les vaches laitières, le ministère de la Science et de la Technologie du Québec lui accordait dernièrement, dans le cadre de son Programme d'action structurante, une importante subvention.

Une première partie du programme porte sur la génétique quantitative des populations bovines. Le professeur J.F. Hayes étudie les divers aspects génétiques liés à la production de la vache au cours de sa vie, tels la longévité, le rendement laitier, le tarissement, la facilité de vêlage ainsi que les rations et les dépenses alimentaires. L'importance accordée à cette recherche découle du désir exprimé par les producteurs laitiers d'accroître la rentabilité de leurs vaches.

Le professeur Hayes se penche également sur la structure génétique d'une population bovine, c'est-à-dire sur le pourcentage des femelles accouplées à des taureaux

éprouvés et non éprouvés, ainsi que sur les divers caractères pouvant être considérés dans les indices de sélection restreints. On a constaté qu'une structure génétique optimale visant exclusivement l'amélioration de la production laitière ne répondait plus de manière adéquate aux exigences actuelles de l'industrie.

Les autres travaux en cours dans le domaine de la génétique portent essentiellement sur les vaches laitières.

### La nutrition bovine

Le Département s'intéresse également à l'utilisation des protéines et au contrôle de l'appétit. Pour le professeur Leroy Phillip, nutritionniste, la nutrition joue un rôle déterminant dans la productivité des bovins. Un volet de sa recherche porte sur le rôle métabolique de la leucine dans la consommation et l'utilisation de l'ensilage.

Selon le professeur Phillip, l'effet des rations à caractère acide — telles les rations à base d'ensilage — réduit l'efficacité de l'utilisation de la protéine chez les bovins de boucherie. Des suppléments protéiques s'avèrent donc nécessaires pour

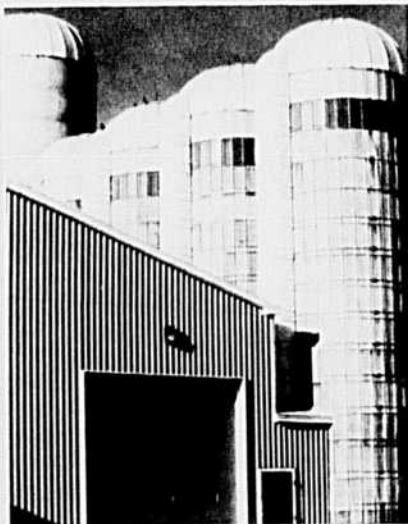
augmenter la productivité du troupeau. Le chercheur se propose donc d'étudier l'interaction entre le taux d'acidité de la ration et le dépôt de protéines.

Le professeur Henry Garino, également nutritionniste, travaille à l'amélioration des fourrages de faible qualité et à l'utilisation des sous-produits dans la production laitière et bovine. Tout en collaborant aux travaux des professeurs Block et Phillip, il poursuit une recherche sur les additifs et la fermentation des ensilages.

### La physiologie de la reproduction

Le programme de recherches en physiologie porte sur le développement des follicules, l'ovulation et la fertilisation. Dirigé par le professeur Bruce Downey, directeur du Département, l'étude traite plus particulièrement du rôle des prostaglandines dans le développement des kystes ovariens chez les vaches laitières. On espère établir un modèle capable de bloquer la synthèse des hormones, ce qui faciliterait l'étude de cette pathologie. Les kystes ovariens chez les vaches laitières — dont l'incidence se chiffre entre 10 et 20 p. 100 — prolongent l'intervalle entre le vêlage et les premières chaleurs ainsi que le méoestrus faisant suite à la saillie, occasionnant ainsi des pertes considérables pour l'industrie laitière.

L'avenir de la recherche bovine au Département de zootechnie s'annonce riche et stimulant. L'arrivée de nouveaux membres au sein de l'équipe et la modernisation des installations pour le bétail contribueront assurément au progrès de l'enseignement et de la recherche qui font la renommée du collège Macdonald.



\* Henry Garino est professeur au Département de zootechnie et directeur du Service de l'extension.

## Parce qu'on a réussi à en changer l'image

# La cote d'amour du bœuf est à la hausse

Francine Ranger-Smith \*

**Bonne nouvelle pour les producteurs de bovins : l'attitude des consommateurs envers le bœuf ne cesse de s'améliorer. Ainsi, alors que 51 p. 100 d'entre eux affirmaient en 1982 consommer de moins en moins de repas à base de bœuf, ce nombre a diminué de moitié en cinq ans : il n'est plus aujourd'hui que de 25 p. 100. C'est ce qu'indique un sondage réalisé au printemps dernier, qui révèle aussi une augmentation sensible de ceux qui affirment que « le bœuf d'aujourd'hui est plus maigre qu'auparavant », que « le contenu en gras et en calories du bœuf est comparable à celui des autres viandes et du poisson » (deux éléments clés de la publicité), et qu'ils sont « heureux de savoir que le bœuf est maintenant bon pour la santé ».**

**D** EPUIS SIX ANS, le CIB effectue des enquêtes régulières en vue d'évaluer l'efficacité de ses programmes de promotion et d'étudier l'évolution des attitudes des consommateurs à l'égard du bœuf. Ces études ont lieu au mois de mai de chaque année dans quatre centres urbains : Montréal, Trois-Rivières, Toronto et Peterborough. Les données statistiques ainsi recueillies sont des indices précieux pour la planification publicitaire du CIB.


### Le profil du consommateur de bœuf

L'étude de 1984 nous a permis notamment de définir le profil de quatre groupes de consommateurs de bœuf, chacun étant attiré par un aspect particulier du produit. Les « amateurs de bœuf » le préfèrent tout simplement pour son bon goût ; le groupe « pratique » choisit le bœuf en raison de sa commodité ; le groupe des « cuisiniers créatifs » apprécie la polyvalence du bœuf ; enfin, le groupe « santé » est composé de ceux qui se préoccupent de leur alimentation et de leur santé. C'est dans ce dernier groupe qu'on retrouvait les perceptions les plus négatives par rapport à la valeur nutritive du bœuf.

L'étude a démontré que le groupe « santé » et celui des amateurs de bœuf constituaient la plus forte proportion des consommateurs canadiens et québécois. Par ailleurs, le groupe « santé » n'est plus le seul à se préoccuper de son alimentation : on observe en effet un intérêt grandissant pour la nutrition

parmi les autres groupes de consommateurs.

C'est à la lumière de cette recherche que le CIB a adopté en 1985 une nouvelle stratégie publicitaire, davantage axée sur les qualités nutritives du bœuf. Cette stratégie visait en priorité les deux principaux groupes de consommateurs, soit les amateurs de bœuf et les gens préoccupés de leur santé.

Dès l'année suivante, on pouvait noter une amélioration générale des attitudes parmi tous les groupes. Et comme nous l'avons vu, les résultats de cette année confirment cette tendance, ce dont les producteurs ne peuvent que se réjouir. 

\* Francine Ranger-Smith est diététiste et responsable du bureau de Montréal du CIB.



Téléphone (418) 839-9475

*Encans d'Animaux  
de Québec Inc.*

JOURNÉES DE VENTE  
LUNDI ET MERCREDI

**431, 4<sup>e</sup> Avenue, St-Romuald  
Centre Industriel G6W 5M6**

Sortie 318 de la route Transcanadienne

**Pour atteindre des gains de poids supérieurs**

# Petit traité de l'alimentation des bovins

Jean Savard

Si l'achat d'un sujet et les frais qui s'y rattachent représentent 70 p. 100 des coûts variables d'une entreprise d'engraissement, près du quart de ces coûts sont par ailleurs attribuables aux frais alimentaires. Qui plus est, la performance des animaux — et en définitive la rentabilité de l'exploitation — est directement reliée à la qualité de leur alimentation. Les producteurs ont donc tout avantage à en connaître le plus possible sur un domaine aussi crucial. C'est plus qu'il n'en faut pour justifier le dossier que nous vous présentons ici.

Pour beaucoup d'entre nous, les préceptes théoriques sont une chose fastidieuse et de peu d'intérêt. Pourtant, il s'agit d'un mal nécessaire. Car s'il est essentiel d'appliquer un strict régime

alimentaire pour atteindre des gains de poids supérieurs, on ne peut élaborer un régime équilibré sans connaître les principes de base de la théorie de l'alimentation. Dans le texte qui suit, Chantal Beaulieu, nutritionniste chez Shur-Gain, nous expose donc les grands principes sur lesquels repose l'alimentation des bovins.

Nous passons ensuite à la pratique : d'abord, Régent Leduc, agronome au MAPAQ, se penche sur l'engraissement et la finition des bouvillons ; Bertrand Lachance, de la Station de recherches de Lennoxville, nous dit quant à lui comment ces principes s'appliquent à la production du veau de grain, une technique qui exige beaucoup de minutie.



## Énergie, protéines, minéraux et vitamines

# Les nutriments peuvent assurer des taux de gain supérieurs

Chantal Beaulieu \*

**U**N RÉGIME alimentaire équilibré repose essentiellement sur les éléments nutritifs que contiennent les aliments. En effet, la ration des bovins de boucherie se compose d'une grande variété d'aliments, dont la valeur est directement proportionnelle à la quantité d'énergie, de protéines, de minéraux et de vitamines qu'ils renferment. Non seulement ces nutriments sont-ils essentiels au bon fonctionnement de l'organisme animal, mais leur dosage détermine en grande partie le taux de gain du bétail.

### L'apport énergétique

Toutes les fonctions de l'organisme — contractions musculaires, battements cardiaques, croissance, etc. — nécessitent une certaine quantité d'énergie. En outre, l'apport énergétique de la ration influe directement sur l'efficacité de l'utilisation des autres nutriments (protéines, minéraux et vitamines), et par conséquent sur les performances de l'animal. Ainsi, une déficience en énergie retardera la croissance des veaux, réduira la fertilité des adultes, entraînera une diminution du développement musculaire, etc.

Selon son niveau d'utilisation, l'énergie s'exprime de différentes façons (voir la figure ci-contre). L'**énergie brute** correspond à l'énergie totale contenue dans l'aliment et, théoriquement, utilisable par l'animal. Mais une importante proportion de cette énergie est éliminée dans les fèces et ne sera jamais assimilée par l'organisme. La différence entre l'énergie consommée et l'énergie perdue dans les fèces constitue l'**énergie digestible**. Il faut encore soustraire de cette dernière l'énergie perdue sous forme d'urine et de gaz (méthane). Ce qui reste s'appelle alors l'**énergie métabolisable**, c'est-

à-dire théoriquement utilisable par les tissus (métabolisme).

Par ailleurs, les réactions biochimiques qui se produisent dans l'organisme entraînent inévitablement un dégagement de chaleur. Cette perte d'énergie, appelée « extra-chaleur », varie selon le type d'aliment et l'utilisation. Ainsi, le rendement de l'énergie métabolisable est différent selon qu'elle sert à l'entretien ou à l'engraissement. Dans ce dernier cas, on parlera d'**énergie nette de gain**. C'est évidemment en fonction de celle-ci que l'on évaluera l'apport énergétique des différents aliments, puisqu'elle représente l'énergie disponible pour la croissance une fois que les besoins métaboliques de base ont été satisfaits.

Comme tous les autres ruminants, le bovin de boucherie tire sa principale source d'énergie des glucides contenus dans les ensilages, le foin, les sous-produits végétaux et les céréales. À l'exception des aliments d'allaitement pour les veaux, les matières grasses (non protégées) ne constituent pas une source d'énergie pour le bovin.

Les besoins énergétiques du bovin de boucherie varient bien entendu selon l'âge, le poids et le statut physiolo-

### Utilisation de l'énergie chez le ruminant

Énergie brute	100 %	
Énergie éliminée — fèces	20 à 50 %	
Énergie digestible	70 % (50 à 80 %)	
Énergie éliminée — Urine et gaz		
Énergie métabolisable	57 % (35 à 70 %)	
Stockage — graisse		
Énergie nette d'entretien	± 41 %	Extra-chaleur
Énergie nette de gain	± 24 %	Extra-chaleur

*Les besoins énergétiques du bovin de boucherie varient selon l'âge, le poids et le rythme de croissance, mais aussi en fonction du niveau d'activité, de la température et du stress.*

*À cause de leurs nombreuses fonctions, une déficience en calcium ou en phosphore peut se manifester de diverses manières : manque d'appétit, ralentissement de la croissance pouvant aller jusqu'au rachitisme, fractures spontanées, etc.*

gique (rythme de croissance), mais aussi en fonction du niveau d'activité, de la température et du stress. En saison froide, par exemple, le bovin aura besoin — comme nous tous d'ailleurs ! — d'une ration plus énergétique pour se réchauffer.

### Les protéines

Les protéines sont les principaux constituants de l'organisme ; la ration doit donc en fournir un apport continu, de façon à assurer l'entretien, la réparation des tissus, la croissance, le développement musculaire, etc. Soulignons ici que l'animal ne peut accumuler de réserve appréciable de protéines, contrairement à l'énergie qu'il peut stocker sous forme de graisse.

Chez les bovins, la plus grande partie des protéines alimentaires sont dégradées, et les produits de cette dégradation servent aux micro-organismes du rumen pour leur propre synthèse protéique. Ces micro-organismes seront détruits lors de leur passage dans la caillette et l'intestin grêle, et leurs protéines seront alors assimilables par l'animal.

Cette activité microbienne ruminale permet au bovin d'utiliser l'azote non protéique comme l'urée. Généralement, la synthèse des protéines microbiennes du rumen améliore la composition des protéines ingérées, et par conséquent leur qualité. L'usage d'urée dans le rationnement des bovins vise donc à tirer parti de la synthèse protéique microbienne.

Les aliments protéiques les plus couramment utilisés pour les bovins sont les tourteaux de soya et de canola, le gluten de maïs (fin ou gros), le gru, etc. Ces produits entrent dans la composition des concentrés commerciaux.

### Les minéraux

Les minéraux remplissent diverses fonctions dans l'organisme : certains sont des constituants fondamentaux des structures osseuses, tandis que d'autres jouent un rôle fonctionnel ou physico-chimique dans le travail cellulaire. Les déficiences minérales sont plutôt rares chez les bovins nourris avec des concentrés équilibrés et des fourrages provenant d'une terre normalement fertilisée.

Les minéraux les plus importants sont le sodium, le calcium et le phosphore. Il est très facile de combler les besoins en sodium ; la meilleure façon consiste à offrir du sel sous forme de pierre à lécher. Le sel cobalt iodé est particulièrement recommandé, car l'iode prévient le goître, tandis que le cobalt est nécessaire à la synthèse de la vitamine B<sub>12</sub>.

À cause de leurs nombreuses fonctions, une déficience en calcium ou en phosphore peut se manifester de diverses manières : manque d'appétit, ralentissement de la croissance pouvant aller jusqu'au rachitisme, fractures spontanées, etc. Étant donné que ces deux minéraux sont étroitement reliés — à tel point que l'excès de l'un entraîne la carence de l'autre —, il est essentiel de maintenir un équilibre optimal entre les deux, soit un ratio calcium-phosphore de 2 pour 1.

Les fourrages de légumineuses sont généralement riches en calcium (env. 12,0 g/kg) et pauvres en phosphore (2,2 g/kg), tandis que l'on retrouve des teneurs moyennes en ces deux éléments dans les fourrages de céréales et de graminées (soit 3,6 et 4,1 g/kg). L'ensilage de maïs, pour sa part, contient une quantité moyenne de calcium (3,7 g/kg), mais peu de phosphore (2,2 g/kg). À l'opposé, les grains sont généralement pauvres en calcium (0,4 à 0,7 g/kg) et riches en phosphore (3,0 à 4,0 g/kg).

### Les vitamines

Bien qu'on ne connaisse pas précisément la fonction de chacune des vitamines, on peut dire qu'elles agissent en général comme catalyseurs du travail cellulaire.

Les vitamines du complexe B, ainsi que les vitamines C et K, sont normalement synthétisées par la microflore du rumen. Par contre, les bovins ont besoin d'un apport extérieur de vitamines A, D et E. Comme celles-ci sont ajoutées en grande quantité aux moulées commerciales, il est rare de rencontrer des signes de carence dans nos élevages.

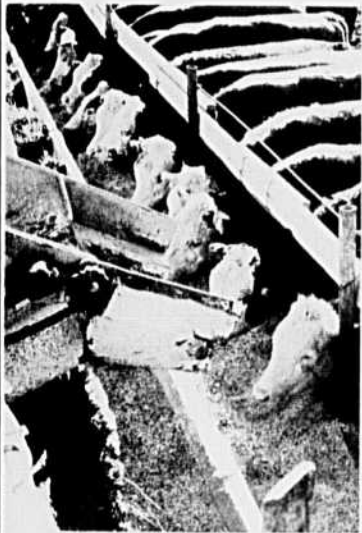
\* Chantal Beaulieu détient une maîtrise en agronomie et est nutritionniste à la Division Shur-Gain de Canada Packers.

## Engraissement et finition des bouvillons

# La performance du troupeau est entre les mains du producteur

Régent Leduc \*

*Des rations à la fois savoureuses et équilibrées rendront les bêtes plus « agressives » à la mangeoire, minimisant ainsi les problèmes de santé.*



**L'**ALIMENTATION des bovins, que ce soit en phase d'engraissement ou de finition, demande une attention constante, puisque c'est la performance du bétail qui en dépend. Or les producteurs peuvent aisément maîtriser tous les facteurs qui influent sur la conversion alimentaire, de façon à atteindre un rendement optimal.

D'abord, il importe de savoir qu'un programme alimentaire doit tenir compte des paramètres suivants :

1. Le stade de développement du sujet, son poids, son ossature et l'état de sa chair.
2. Sa capacité génétique compte tenu du poids de finition que l'on vise, de son sexe et de la carcasse optimale.
3. La quantité et la qualité des aliments qui composeront sa ration.
4. Le recours à des additifs alimentaires et à des stimulants de croissance.
5. L'environnement, notamment la température ambiante et les facteurs de stress.

Le producteur désireux de bien planifier la régie alimentaire de son exploitation aura avantage à établir un programme alimentaire en suivant les quatre étapes suivantes.

### Première étape : prévoir les quantités

La première étape consiste à déterminer les quantités d'aliments qui seront nécessaires pour l'exploitation. Pour ce faire, on doit tenir compte du taux de consommation de matières sèches et des diverses proportions de fourrages et de grains dans la ration. On calculera les quantités d'aliments requis en fonction

du taux de gain et des besoins alimentaires d'entretien des bouvillons. Si l'on n'utilise pas d'additifs alimentaires tels le Rumensin ou le Bovatec, on devra augmenter les quantités de 8 à 10 p. 100 pour obtenir le même gain de poids. Il faut également tenir compte des pertes encourues lors de l'entreposage et de la manipulation, lesquelles peuvent atteindre 10 p. 100 pour les grains humides, et 15 p. 100 pour les fourrages humides.

### Le démarrage

Pour atteindre des performances optimales, il faut s'assurer que les animaux consomment le plus rapidement possible. La phase de démarrage est très importante à cet égard. Des rations à la fois savoureuses et équilibrées rendront les bêtes plus « agressives » à la mangeoire, minimisant ainsi les problèmes de santé. À l'arrivée du bétail en parc, on effectuera un contrôle de l'eau et on offrira un foin feuillu à volonté, ainsi qu'un apport de moulée appétissante comportant une dose de 14 à 16 p. 100 de protéines à faible dégradabilité. Comme il s'agit d'une phase d'adaptation, cela permettra aux animaux de mieux s'acclimater à leur nouvel environnement. Par la suite, on les préparera à la phase d'engraissement en introduisant graduellement de l'ensilage dans leur ration.

### L'engraissement

Il s'agit d'abord d'établir la durée de la phase d'engraissement, qui devrait varier selon le type d'ossature. Au cours de cette période de croissance, ce sont

normalement les fourrages produits à la ferme qui constituent le principal élément de la ration. On complètera celle-ci de façon à atteindre un niveau de protéines de 12 p. 100 et un apport énergétique suffisant pour obtenir un gain jour-

nalier de 1 kg (énergie nette de gain de 1,00 à 1,05 Mégacalorie par kilogramme de matière sèche). Des recherches ont démontré que ce taux de croissance modéré permet d'éviter un dépôt de gras trop rapide, lequel peut entraîner un poids de finition inférieur et un classement A3 ou A4. Les tableaux ci-contre indiquent le taux de gain moyen suggéré selon le type d'ossature.

**Tableau 1 — Poids de finition potentiel selon la catégorie d'ossature et le sexe (en kg)**

Catégorie d'ossature		Bouvillons	Génisses	Taurillons
Petite	{ 1	385	310	460
	{ 2	410	325	490
	{ 3	430	345	520
Moyenne	{ 4	450	360	545
	{ 5	475	380	570
	{ 6	500	400	600
Grosse	{ 7	525	420	625
	{ 8	545	435	650
	{ 9	570	450	675

Pour les races anglaises, les catégories 1, 2 et 3 correspondent à une petite ossature, les catégories 4 et 5 à une ossature moyenne, et la catégorie 6 à une grosse ossature.

Pour les races européennes, les catégories 7 et 8 correspondent à une ossature moyenne, et la catégorie 9 à une grosse ossature.

### La finition

La phase de finition dure en général trois mois. C'est au cours de cette période qu'on aura principalement recours aux grains et aux concentrés énergétiques. Les grains ayant été introduits vers la fin de la période de croissance, on peut prévoir qu'ils constitueront jusqu'à 50 p. 100 de la consommation de matière sèche à la fin de la période de finition. La ration devra contenir au moins 10 p. 100 de protéines, dont un tiers

Suite en page 30



WALCOVIT INC.



## VOTRE SPÉCIALISTE du VEAU de LAIT

Pour plus d'information

WALCOVIT INC.

Sybrandt Kroeske  
Tél. (418) 837-0779



Pour région St-Hyacinthe  
Moulée St-Pie  
Robert Gevry  
Tél. (514) 772-2110



## La production de veau de grain

# Une technique récente qui exige minutie et attention

Texte : Claude Brabant

Recherche : Bertrand Lachance \*

*La coloration de la chair du veau — qui détermine sa classification — est bien sûr une préoccupation importante pour les producteurs de veaux.*



**E**N EUROPE comme aux États-Unis, on produit du veau lourd depuis fort longtemps. Au Québec, il y a à peine une décennie qu'on s'est lancé dans cette production sur une base commerciale. Mais tandis qu'ailleurs les veaux sont nourris exclusivement aux aliments d'allaitement, des travaux de recherche effectués au Québec et en Ontario nous permettent aujourd'hui de produire des veaux lourds de qualité nourris essentiellement aux grains.

Cette technique relativement nouvelle exige cependant beaucoup de minutie de la part du producteur, particulièrement lors de l'achat des sujets et au cours de la phase de démarrage. De même, la régie alimentaire devra faire l'objet d'une attention soutenue si l'on désire obtenir, dès le départ, un bon taux de croissance.

Plusieurs nutriments entrent dans la composition des rations, chacun ayant son rôle et son importance propres : énergie, protéines, calcium, phosphore, vitamines, etc. Pour simplifier, nous nous pencherons ici uniquement sur les besoins en protéines, puisque les mêmes principes s'appliquent en général à tous les nutriments essentiels. D'ailleurs, si l'on utilise des aliments bien équilibrés, il suffit de maîtriser le dosage d'un nutriment facilement mesurable comme la protéine pour que les besoins au chapitre des autres nutriments se trouvent presque automatiquement comblés.

À titre d'exemple, le tableau 1 indique le taux de croissance auquel on peut s'attendre chez les veaux laitiers de type Holstein. On y retrouve notamment la quantité quotidienne de protéines recommandée par le NRC (1978). Le tableau 2, quant à lui, présente un plan de ra-

tionnement typique qui permet de voir comment la régie de l'alimentation peut permettre de répondre aux besoins protéiques des veaux.

### Partir sur le bon pied

La phase de démarrage étant de toute première importance pour la performance future des veaux, il importe de prendre soin d'eux dès leur arrivée à l'étable. Ainsi, après quelques heures de repos, on leur servira un repas à base d'électrolytes (1,5 à 2,0 litres). Le premier repas de lait ne sera servi que 10 à 12 heures plus tard. D'ailleurs, au cours des deux ou trois premières semaines, c'est le lait (aliment d'allaitement) qui constitue l'aliment de base. Certaines conditions doivent donc être respectées scrupuleusement : assurer une température constante aux aliments d'allaitement (38-40°C), toujours suivre le même ordre de distribution, veiller à la propreté des récipients, etc.

La quantité d'aliments à servir dépend bien sûr de la concentration en protéines. Aux fins de notre démonstration, considérons que l'aliment d'allaitement servi contient 20 p. 100 de protéines brutes, et le concentré, 17 p. 100. Entre la deuxième et la troisième semaine d'étable, pour qu'un veau de 53 kg fasse un gain quotidien supérieur à 400 g, il doit consommer 195 g de protéines par jour. À ce moment, c'est l'aliment d'allaitement qui lui fournit la plus grande partie des nutriments dont il a besoin ; ainsi, s'il en consomme 700 g, il reçoit 140 g de protéines (700 g x 20% = 140 g). Il aura donc besoin de consommer un peu plus de 300 g de concentré afin de combler ses besoins protéiques (300 g x 17% = 51 g).

**Pour atteindre de bons rendements dans la production du veau de grain, le producteur se doit de maîtriser la régie de l'alimentation.**

**Le sevrage, une question de « timing »**

L'âge n'est pas le seul élément à considérer lorsqu'il s'agit d'effectuer le sevrage. Entre la quatrième et la cinquième semaine, pour qu'un veau de 60 kg puisse faire un gain quotidien supérieur à 800 g, il a besoin de 325 g de protéines par jour. S'il ne consomme toujours que 700 g d'aliment d'allaitement, cela ne lui apporte que 140 g de protéines ; il doit donc consommer 1,1 kg de concentré pour combler ses besoins protéiques (1,1 kg x 17% = 187 g).

Pour atteindre le taux de croissance indiqué au tableau 1, il faut absolument que le veau consomme quotidiennement de 1,5 à 2,0 kg de concentré

avant de pouvoir le sevrer. Dans la production de veau de grain, l'objectif n'est pas seulement de passer le plus rapidement possible à un aliment moins coûteux ; il s'agit surtout d'atteindre des performances intéressantes, comparables à ce que l'on obtiendrait si les veaux étaient nourris exclusivement au lait. Le producteur doit donc tenir compte non seulement de la consommation quotidienne de concentré, mais également du gain de poids vif que les veaux ont atteint. L'objectif devrait être d'obtenir un gain minimal de 15 à 20 kg au cours des six premières semaines d'élevage.

**Pour une croissance soutenue**

C'est généralement au début de la phase de croissance que l'on regroupe les veaux en enclos de 10 à 15 têtes. Il n'est d'ailleurs pas urgent de le faire avant huit semaines d'étable. C'est aussi à ce moment que le producteur commencera à servir du maïs entier, accompagné d'un supplément de protéines, de minéraux et de vitamines, en remplacement du concentré servi en phase de démarrage.

Pour qu'un veau fasse des gains quotidiens supérieurs à 1 kg entre le poids de 80 et 140 kg, il doit recevoir une ration contenant en moyenne 16 p. 100 de protéines ; au cours du troisième mois d'étable, entre le poids de 140 et 170 kg, une ration de 15 p. 100 de protéines suffira ; enfin, lorsque le veau aura atteint 175 kg de poids vif, soit vers l'âge de quatre mois d'étable, le producteur pourra lui servir une ration n'ayant que 14 p. 100 de protéines. Le tableau 3 indique les proportions de maïs et de supplément protéique, selon la concentration de celui-ci (36 ou 32 p. 100 de protéines).

Étant donné que l'orge contient un taux de protéines de 11,5 p. 100, comparativement à 9 p. 100 pour le maïs, on utilisera un supplément à 30 p. 100 de protéines plutôt que 36 p. 100 ; le mélange se fait dans les mêmes proportions que pour le maïs et un supplément de 36 p. 100.

Il est important que tous les veaux aient accès en même temps à la mangeoire, et que le supplément servi s'incorpore bien avec la céréale utilisée

Suite en page 30

**Tableau 1 — Taux de croissance et besoins protéiques des veaux laitiers mâles de type Holstein**

Âge d'étable	Poids	Gain	Consommation de concentré (87% M.S.)	Besoin quotidien de protéines NRC (1978)	Niveau de protéines de la ration
Sem.	kg	g	kg	g	%
Achat	50	—	—	—	—
1	51	140	*	120	*
2	53	285	*	155	*
3	56	430	*	195	*
4	60	570	*	240	*
5	66	860	*	325	*
6	73	1 000	2,25	380	16,9
7	80	1 000	2,25	380	16,9
8	87	1 000	2,70	415	15,4
9	95	1 140	2,95	470	15,9
10	103	1 140	3,15	505	16,1
11	112	1 285	3,40	555	16,3
12	121	1 285	3,65	575	15,8
13	131	1 430	4,00	635	15,9
14	141	1 430	4,30	660	15,4
15	151	1 430	4,55	685	15,1
16	162	1 570	4,75	715	15,1
17	173	1 570	5,05	745	14,8
18	184	1 570	5,40	770	14,3
19	195	1 570	5,75	800	13,9
20	206	1 570	6,00	820	13,7
21	217	1 570	6,20	840	13,5
22	228	1 570	6,55	860	13,1

\* La consommation de concentré et le niveau de protéines dans la ration dépendent de la quantité de lait servi et du niveau de protéines qu'il contient.

**Tableau 2 — Plan de rationnement servi en deux repas par jour (ration par repas)**

Âge d'étable (jours)	Aliments d'allaitement (kg)	Eau (litres)	Lait (litres)
1	0,16	1,10	1,25
2 — 3	0,18	1,32	1,50
4 — 7	0,22	1,53	1,75
8 — 10	0,28	1,97	2,25
11 — 14	0,31	2,19	2,50
15 — 21	0,38	2,63	3,00
22 — 28	0,39	2,86	3,25
29 — 35	0,18	1,32	1,50

# PRIMALAIT<sup>Itée</sup>

TÉL.: (514) 773-9927  
(514) 796-3605



**AVIS**  
*aux producteurs de  
veaux lourds*

Affiliés à l'**Union laitière normande**, leader mondial du secteur des aliments d'allaitement depuis plus de vingt ans, l'ULN commercialise quelque 190 000 tonnes par an d'aliments pour veaux de lait lourds.

Nous sommes fiers de vous présenter nos gammes d'aliments fabriqués sous licence ULN.

OBJECTIF		OBJECTIF	
Gamme veaux 420 lb en 108 jrs		Gamme veaux 460 lb en 115 jrs	
1 sac de F1	42,50 \$	1 sac de F1	42,50 \$
3 sacs de F2	41,50 \$	3 sacs de F2	41,50 \$
Compléments F3	39,75 \$	Compléments F14	37,75 \$

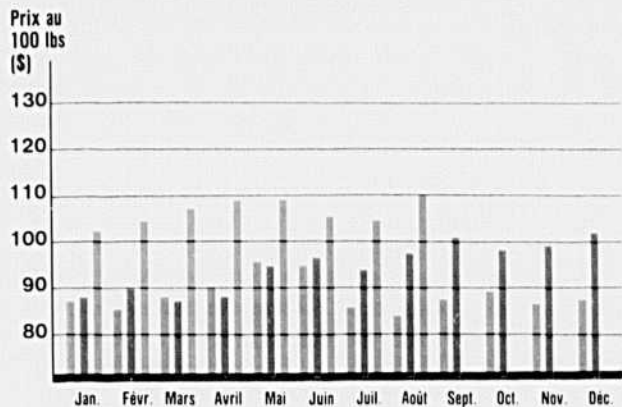
Condition de paiement: 10 jrs date de livraison

Depuis 1980, nous fabriquons au Québec les aliments les plus performants au Canada.

*Contactez-nous, nos spécialistes agronomes sont à votre disposition.*

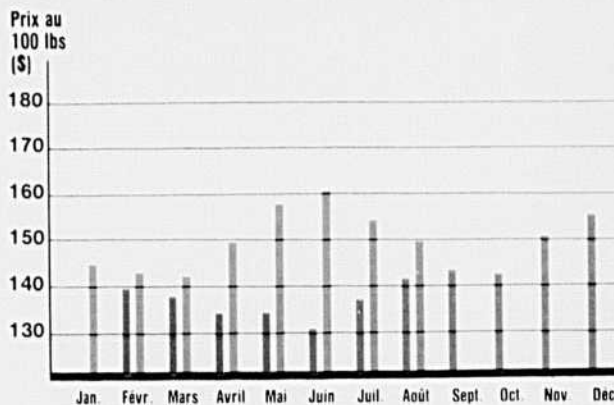
**Siège social: 500, av. Martineau,  
St-Hyacinthe J2S 8B7**

### Veaux d'embouche \*



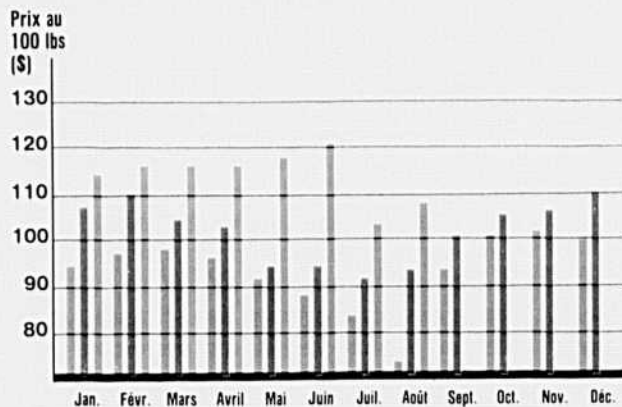
\* Mâles de 500-600 lbs, Marché à bestiaux de l'Ontario (Toronto).

### Bouvillons d'abattage \*



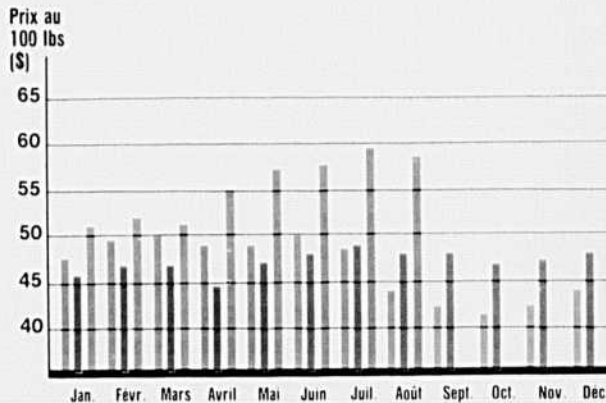
\* Vente directe aux abattoirs de l'Ontario, carcasse chaude, FAB abattoir.

### Veaux d'abattage \*



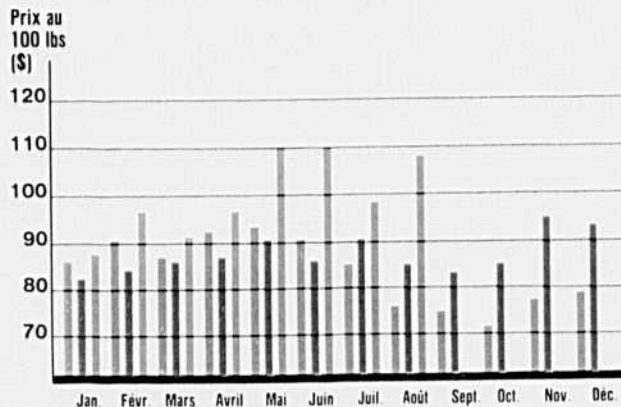
\* Bons veaux, Marché à bestiaux de Montréal.

### Vaches de réforme \*

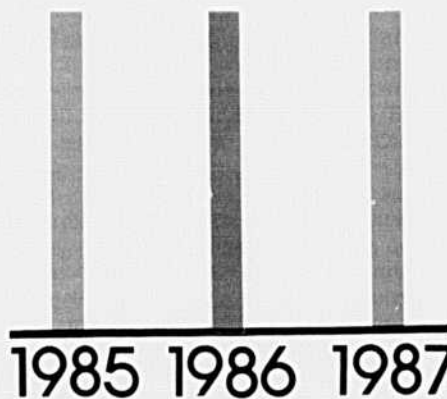


\* Vaches D3-D5, Marché à bestiaux de Montréal.

### Veaux de grain \*



\* Veaux de 450-500 lbs, encan de Saint-Hyacinthe.



**Tableau 2 — Poids de finition des bouvillons selon le poids au sevrage\* (en kg)**

Catégorie d'ossature	Poids initial	Gain/jr	Poids de transition <sup>b</sup>	Gain/jr	Poids final
1	180	0,86	235	1,25	385
2	190	0,90	260	1,25	410
3	200	0,93	280	1,25	430
4	210	0,96	300	1,25	450
5	220	1,00	325	1,25	475
6	230	1,03	350	1,25	500
7	240	1,07	375	1,25	525
8	250	1,10	395	1,25	545
9	260	1,13	420	1,25	570

a. Avec l'hypothèse d'un gain variable en période de croissance et d'un gain fixe en période de finition.  
 b. Transition de la phase de croissance à la phase de finition.

pourra provenir d'azote non protéique ; le contenu énergétique sera élevé, soit une énergie nette de gain variant entre 1,10 et 1,25 Mcal/kg de matière sèche.

### Bien choisir et évaluer les sujets

La rentabilité d'un élevage repose avant tout sur le choix des sujets.

On opéra donc pour des veaux d'em-bouche en bonne santé, provenant d'un bon croisement, exempts de gras et assez longs. On veillera ensuite à bien évaluer leur stade de développement, notamment l'état de leur chair et leur catégorie d'ossature, afin de déterminer leur poids de finition optimal.

Pour faire en sorte que tous les sujets atteignent un poids de vente oscillant autour de 300 kg de carcasse, il est primordial de leur offrir une ration de démarrage convenable de manière à réduire le stress. On veillera ensuite à ce que la ration pour la croissance soit bien équilibrée, pour terminer, lors de la phase de finition, par une diète plus énergétique. Un tel programme alimentaire est un gage de bonne performance et de rentabilité. ↻

\* Régent Leduc est agronome au bureau régional de Saint-Jean - Valleyfield du MAPAQ.

afin d'éviter le tri. Il est préférable d'alimenter les veaux deux fois par jour et de les laisser vider complètement la mangeoire au moins deux ou trois fois par semaine.

Par ailleurs, l'eau ne doit surtout pas être négligée. Elle est aussi essentielle au fonctionnement de l'organisme que les protéines ou l'énergie. C'est pourquoi il est important, surtout avant le sevrage, que le veau ait toujours de l'eau de bonne qualité à sa disposition. Il y a d'ailleurs une étroite corrélation entre la consommation d'eau et de concentré avant le sevrage. Après le sevrage, le veau peut consommer de 2,5 à 3,5 litres d'eau par kg de matière sèche ingérée.

La coloration de la chair du veau — qui détermine sa classification — est

bien sûr une préoccupation importante pour les producteurs de veaux. Dans le cas du veau de grain, le niveau de fer contenu dans les aliments est beaucoup plus élevé que dans le lait ; par conséquent, sa chair est plus rosée. Théoriquement, il serait possible d'obtenir des aliments contenant moins de 100 mg de fer par kg ; cependant, la fabrication de tels aliments n'est pas sans poser de nombreux problèmes.

Comme on a pu le voir, pour atteindre de bons rendements dans la production du veau de grain, le producteur se doit de maîtriser la régie de l'alimentation. Si la phase de démarrage demeure très critique, c'est au moment du sevrage que les interventions du producteur auront les conséquences les plus directes sur le taux de croissance de ses veaux. D'une façon générale, on se préoccupera avant tout de la quantité de protéines contenue dans la ration, compte tenu du poids de l'animal et du gain recherché. Si l'on maîtrise cet élément et que l'on utilise des aliments commerciaux bien équilibrés, les besoins des veaux en ce qui a trait aux autres nutriments (calcium, phosphore, oligo-éléments et vitamines) seront comblés sans problème. ↻

\* Bertrand Lachance est agronome à la Station de recherches de Lennoxville d'Agriculture Canada.

**Tableau 3 — Proportion de maïs-suppléments**

Poids vif des veaux (kg)	Supplément 36%	Supplément 32%
80-140	2,75 : 1	2,25 : 1
140-175	3,25 : 1	2,75 : 1
175-200	4,00 : 1	3,50 : 1
200 et +	5,00 : 1	4,50 : 1

# Par ailleurs

Guy Paquin

## Vous avez dit statistique ?

À la hausse ou à la baisse, les tendances de consommation de bœuf des Canadiens ? Les statistiques, comme elles le font souvent, nous donnent une réponse de Normand : p't-êt' ben qu'oui, p't-êt' ben qu'non. Un confrère anonyme de **ViandExtra** titre son article du numéro de cet été ainsi : *«Les tendances de la consommation de viande au Canada sont généralement mal comprises.»* Nous lui donnons entièrement raison.

Si l'on interprète la courbe statistique qu'il publie avec son texte, on a le choix de décider si les tendances sont à la hausse ou à la baisse. Cela n'est pas dû à un savant artifice mathématique ou à une compulsion à mentir effrontément, mais tout bêtement au fait que les tendances de consommation varient dans le temps, et qu'elles ont été dans le passé tantôt plus élevées, tantôt plus basses que maintenant. Ainsi, en 1986, le Canadien moyen limitait son appétit pour la viande bovine à 38 kg par année, alors qu'en 1976, il en dégustait un solide 51 kg; donc, diminution. Mais si l'on

compare la statistique de 1986 (38 kg) avec celle de 1966, on trouve au contraire une légère augmentation d'environ 1,5 kg par Canadien par année. Notre confrère de **ViandExtra** de conclure ainsi : *«...la consommation de viande au Canada a augmenté au cours des dernières années.»*

Ce sont ces *«dernières années»* qui me chiffonnent. Sur une courbe de 20 ans, les dernières années, ce sont les 5 ou 10 dernières et, dans ce cas, force nous est de constater que les Canadiens mangent moins de viande qu'avant.

Mais laissons cela. Notre confrère, dans ce même article, s'en prend aux diététiciens qui reprochent aux Canadiens de manger trop de viande. Le journaliste leur fait remarquer que les statistiques sont basées sur le poids des carcasses de viande écoulées par les abattoirs; il précise que les Canadiens ne mangent que très rarement les os, qu'on pare la viande, qu'il y a des pertes à la cuisson, etc. Donc, le poids mangé est très inférieur au poids carcasse. Fallait y penser. Vous reprendrez bien du gigot, docteur ?

Un autre dont le manquement de la statistique me donne le tournis, c'est Roger Berglund, journaliste pour le magazine américain **National**

**Cattlemen**. Il titre victorieusement *«Beef is back»*, c'est-à-dire *«Le bœuf est de retour»*. Loin de moi l'idée d'être grossier et de ne pas saluer le retour de ce sympathique animal avec toute la chaleur requise, mais les trois économistes indépendants que cite M. Berglund insistent tous pour dire que la demande de bœuf a diminué à chaque année depuis 1978 et que c'est la raison pour laquelle les prix sont aussi déprimés depuis 10 ans. Comment le journaliste a-t-il pu conclure quand même à un retour du bœuf? Facile: il a interviewé des experts en marketing qui, eux, ont le moral. Ceux-ci *«ressentent»* une demande accrue pour le bœuf (sur l'air de *«Feeling...»*). *«Harry, on vend. J'ai mes rhumatismes, le marché va être à la hausse. Allons vendre.»*

## L'art de noyer le poisson

L'excellent **Country Guide** de Winnipeg cite le cas encourageant d'un restaurateur de New York qui faisait dans les fruits de mer et qui, se rendant compte que son chiffre d'affaires diminuait, a décidé d'accorder une meilleure place au bœuf dans son menu. Depuis, c'est bien simple, la salle à manger ne désemplit pas et les recettes ont triplé, à telle enseigne qu'un journaliste du **New York Times** s'est rendu au restaurant pour interroger la clientèle. On apprend deux choses en lisant les commentaires de cette dernière: d'abord que les Américains ont retrouvé leur goût pour le bœuf, qu'ils décrivent comme *«appétissant, satisfaisant et au goût du jour»*; ce sont aussi des humoristes: le poisson leur semble un aliment si insipide qu'il faut le couvrir de sauce et de jus de citron pour lui donner un peu de saveur.

On pourrait, disent les clients, en faire autant avec un linge à vaisselle et, au moins, on n'aurait pas de problèmes avec les arêtes! L'ironie des dîneurs égratigne au passage les portions minceur de la nouvelle cuisine: *«Ce serait très joli à encadrer et à mettre sur un mur, mais dans l'assiette, ça ne fait pas lourd.»*

## Pas de barrière pour l'hormone de croissance

Toujours dans **Country Guide**, dans le numéro de juillet, une excellente nouvelle: la Communauté économique européenne retire ses menaces de bloquer l'importation de bœuf canadien traité aux hormones de croissance. On sait que le Canada avait réagi à la menace d'un embargo en logeant une plainte au GATT, précisant que notre pays interprétait l'embargo éventuel comme une mesure protectionniste déguisée. L'affaire n'est pas allée plus loin. La France s'est rendu compte que, des six hormones de croissance en usage en Amérique du Nord, seul le Ralgro peut être détecté efficacement dans la viande bovine. Bannir les hormones de croissance devient un non-sens si on ne peut les détecter. Ajoutons que la menace de représailles américaines a contribué à ramener les Français à de meilleurs sentiments. L'Espagne, l'Allemagne de l'Ouest et le Portugal ont laissé savoir qu'ils suivraient l'exemple français. Enfin, l'Organisation mondiale de la santé, qu'on ne peut accuser de parti-pris, s'apprête à recommander l'usage des hormones en question partout dans le monde. Le dossier est donc définitivement clos.

## Erratum

DANS NOTRE PRÉCÉDENT numéro, une erreur s'est glissée dans l'article intitulé «Préparation des veaux d'embouche — Si l'écornage et la vaccination sont toujours de rigueur, le sevrage reste discutable».

À l'avant-dernier paragraphe, en page 8, on pouvait lire: «Une façon d'accroître la résistance des sujets aux maladies du système respiratoire est de vacciner tous les sujets contre la **pasteurellose bovine** (Pl<sub>3</sub>) et la rhinotrachéite infectieuse bovine (IBR) au moins un mois avant la mise en marché.»

Au lieu de la **pasteurellose bovine**, il aurait fallu lire: le **virus parainfluenza de type III** (Pl<sub>3</sub>).

Toutes nos excuses à nos lecteurs, ainsi qu'aux auteurs du texte, MM. Roger Bergeron et Gabriel L. Roy.

La rédaction

# GRANDE VENTE DE FEMELLES PUR-SANG & ASSEMBLÉE ANNUELLE

Par l'Association des Éleveurs de Bovins Charolais du Québec

LE 14 NOVEMBRE 1987

Au Centre d'Enchères et d'Exposition de Drummondville  
570, Saint-Amant, Drummondville, Qc



Programme de la journée



## Centre d'enchères et d'expositions de Drummondville

10:00 h.: Visite des animaux  
12:00 h.: Cocktail et buffet de bienvenue  
13:00 h.: Vente

## Au Motel le Dauphin

16:00 h.: Assemblée annuelle  
19:00 h.: Souper et soirée dansante

Pour informations: François Couture, directeur (514) 784-2415

Encanteur: Daniel Paulhus

Martine Gauthier, secrétaire-propagandiste (819) 285-2039