

The GLEANER

Founded in 1863 143rd year

Farm Supplement - April 5, 2006

(La) SOURCE

du Haut-Saint-Laurent

Cahier agricole - 5 avril 2006

DeLaval

Les Équipements

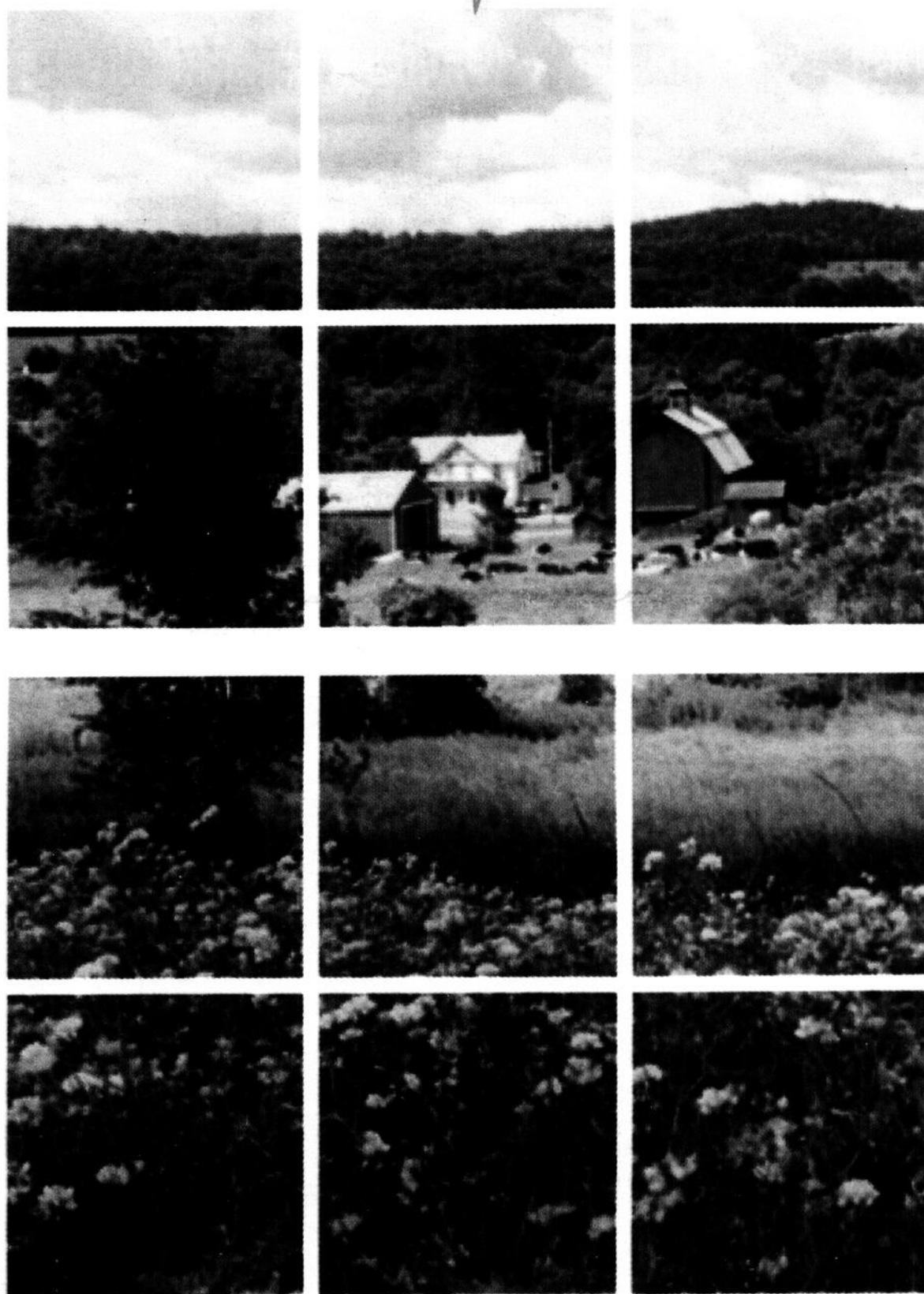


We Drive Progress
in Milk Production

750, Route 201, C.P. 5, Ormstown, 829-3773

3215919-060405-05

Printemps 2006



Spring 2006

CAHIER AGRICOLE

FARM SUPPLEMENT

3219770-220306-09

GM

Gérard
Maheu
inc.

289, RANG 5, ST-LOUIS-DE-GONZAGUE

(450) 377-1420 1-800-465-1420

info@gerard-maheu.qc.ca

synAgri

**AVANT D'ACHETER VOS ENGRAIS
CONSULTEZ
NOS PRIX!**

synAgri

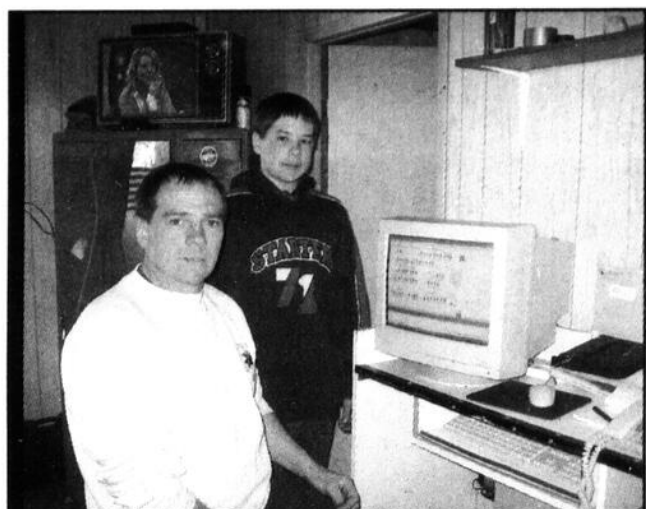
voir notre publicité au verso du cahier agricole

Moulées Feeds
DUNDEE

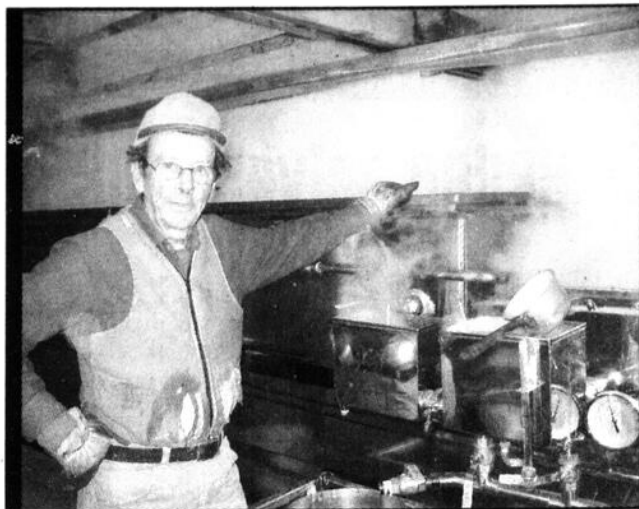
69, FRANÇOIS-CLEYN, HUNTINGDON

(450) 264-5970

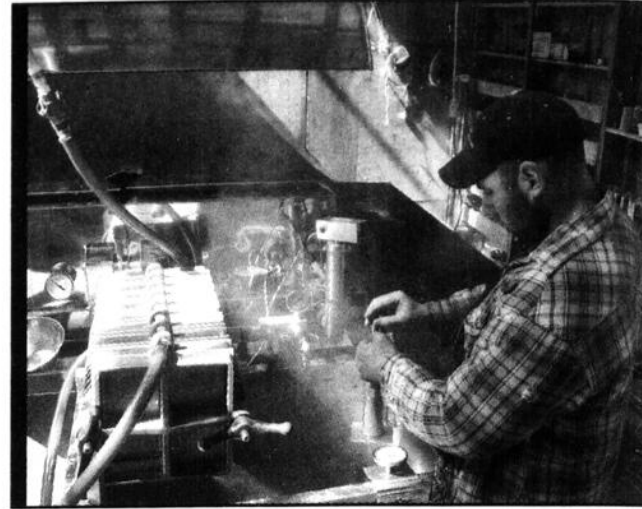
info@dundee-feeds.qc.ca



Jacques Bourdeau, with his son Alexandre, demonstrate an experimental computer software program that he and a couple of his employees have been using for the past two seasons to smoothly run the operation during the February through end of April maple syrup season. (Val Furcall photo)



Rockburn's Keith Rennie has been making and selling his syrup himself for more than 50 years. (Val Furcall photo)



One of Jacques Bourdeau's employees, Jonathan St-Hilaire finishing syrup. (Val Furcall photo)

Pipeline to computer: technology sweetens maple syrup production

Val Furcall

Anyone not sure if spring is really here need only scan above the treetops in the maple bushes for the telltale plume of evaporation into the heavens.

This year, we experienced a pre-season in early February when a few maple syrup producers boiled the first of 2006's maple syrup crop.

Up on Covey Hill, Jacques Bourdeau had two early flushes - 200 gallons made on February 6, and another 400 on February 24. However, by season's end, he expects to have boiled down 10,000 gallons of pure Quebec maple syrup.

With over a million feet of pipeline tubing servicing 40,000 taps on 1,000 acres of bush on several properties, one might expect a small task force would have to be running the woods constantly monitoring vacuum lines and searching for the source of any breakdowns from fallen branches on lines. With some lines about a mile long, pinpointing which section with the problem could occupy hours and hours of tramping the woods, checking any one of more than 25,000 trees.

A click of the mouse

Instead, an experimental computer software program used for the past two seasons allows Bourdeau, with a couple of employees, to smoothly run the operation during the February through end of April season.

The technology is an excellent tool for a large operation, he explains, as it analyses vacuum pressure at both the beginning and end of every line. Any discrepancies will show up, identifying which one has a problem. As well, a thermometer alerts Bourdeau to any lots warm enough to allow sap to flow. A command from the computer in an office adjacent to the evaporator room then kicks on the vacu-

um pump, starting that area into production.

The volume of sap flowing into each dumping station is recorded in the computer program too.

Only a handful of syrup producers in Quebec have the software, as it is expensive and still experimental.

Bourdeau, like most producers, uses reverse osmosis equipment (removes water in the sap before boil-down), has centralized pumping stations, including one unit in an below-ground pump house (acts like a refrigerator keeping sap cool), and has 10,000 feet of sap collection tubing buried underground descending the Covey Hill into storage tanks.

Syrup quota

Last year heralded the beginning of a quota system for Quebec's 7,000 syrup producers, who are governed by the province's Quebec farm union (UPA) Federation Acéricole. Like anything else, there are pros and cons to producing in a quota program.

Bourdeau says the good side is a guaranteed price per pound. Regardless of inventory in storage, the price would remain stable. The quota cannot be forfeited if a producer doesn't make his or her allotted volume. The quota is assigned to existing producing bushes, not to individuals, so the quota rights stay with the farms, increasing their values, Bourdeau added.

The quota program does not affect any producer selling syrup at the shanty directly to the consumer. Producers need a federal license to sell out of province, but only need a sign at their gate saying they have "Syrup For Sale" in cans sized four litres or less.

Another side

For other smaller syrup producers with

previously established private markets, the quota system essentially shuts them off from selling to retail outlets. All Quebec syrup is supposed to be sold through the Federation. There are no longer any "legal bulk sales," explained Rockburn's Keith Rennie, a 2,500-tap producer, who has made and sold his syrup himself for more than 50 years.

"This quota system has taken away private enterprise. I'm no longer in control of my own syrup business. The quota only benefits the big and the new producer," said Rennie.

Quebec has in past years produced more syrup than it had found markets to which to sell. The former PQ governments 20 years ago did an excellent job saving our sugar bushes, but they promot-

ed production without having ready export markets, he said.

In his blood

Bourdeau has built up his syrup production over the past 20 years to make it a year round venture for he, his wife Nathalie Mainguy, and their four children. He and his four brothers grew up in St-Chrysostome learning their vocation from their father Gabriel Bourdeau. Four of the five boys continued on to become syrup producers.

Chateauguay Valley maple syrup production is only a drop in the bucket compared to elsewhere in eastern Quebec, but this small area in Montérégie West does add two percent to the province's overall production.

2006 DODGE RAM 1500

Quad cab, 4x4,
4 doors.

2006
4x4
OF THE YEAR



C.J. KYLE LTEE

SALES • PARTS • SERVICE

147 CHATEAUGUAY, HUNTINGDON,

TEL.: 264-5321



JOEY



NORA

3272093-200306-13

LES ÉQUIPEMENTS

TM

INC.

43, route 202, Huntingdon J0S 1H0

450-264-7000

NO CHARGE:
1-866-861-7001
E-mail: equiptm@rocler.qc.ca

**QUALITY,
RELIABILITY
VALUE...TRUST
NEW HOLLAND**

Serving Chateauguay Valley Since 1887

1710, Chateauguay
Huntingdon, Qc
J0S 1H0
450-264-6166

1497, route 201
Ormstown, Qc
J0S 1K0
450-829-4266

115, Champlain
Valleyfield, Qc
J6T 1W9
450-377-8585

248, Champlain, Suite 2
Hemmingford, Qc
J0L 1H0
450-247-3210

Before and after BSE

Beef prices rebound for feeder calves, cull cow values remain at half

Val Furell

Living with but not liking the new discounted prices paid for Canadian dairy cow culls is still what farmers are having to do, since a single known case of Mad Cow (BSE) was discovered in an Alberta beef animal in May 2003.

Sales of live animals into the United States ceased immediately, the export industry crumbled, wholesale beef prices crashed, and farmers had to simply just deal with it.

A local cull dairy cow that would have sold for \$800 before BSE suddenly only brought \$150. At the same time, beef prices in supermarkets seemed to increase or remained at existing levels, even though the buyers were only paying about one-sixth of what they had been. But it was the cow-calf farmer who absolutely took the biggest hit.

It took a couple of years, but the Canadian beef production future finally looks brighter, with the recent opening of new markets for finished steers under 21-months in Japan. This is part due to Canada's cow identification program that enables buyers to trace every animal's date of birth. In September 2005, Canadian cow-calf farmers started to see price increases after the United States opened its borders to slaughter animals under 30 months.

This helped finishers in 2005 "to have a good year," according to St-Jean/Valleyfield Quebec farm union (UPA) bovine syndicate board member, Kirk Jackson, of St-Anicet.

However, in 2003 after BSE, the average feedlot operator lost a half-million dollars each on average, he said recently, and this would have affected around six farmers locally who were raising and finishing around 1,500 yearly.

Dairy cull cows

Today, farmers are still plowing on under only somewhat improved prices, now up to about half from what they were before the BSE crisis.

Sales of cull cows in eastern Canada now go through the Colvex Abattoir in Ste-Cyrille-de-Wendover, purchased by Quebec beef and dairy farmer groups wanting to take more control of their market and the prices paid to producers. It has the capacity to process 5,000 head weekly.

Before BSE, carcass weight prices were \$1.20 per pound; post BSE, prices dropped to 24 cents per (carcass) pound. Today, farmers might hope to receive 62 cents per (carcass) pound. This still fall short of their projected target price of 84 cents per (carcass) pound, or 42 cents live weight, Jackson explained.

Canada is in the seemingly enviable position of producing more beef than it has citizens able to consume its production. There is a surplus, and yet the Canadian government authorizes import permits up to 76,000 tonnes per year, he said.

This steady supply of beef from South America and Australia has the impact of keeping Canadian cull cow prices well below what producers believe they could and should be, Jackson elaborated.

Consumers might think when they see

Canada A, AA, or AAA, or USDA Select stamped on beef packages in the supermarket, they are buying Canadian or American produced meat. Not so.

This is a label indicating the grade of the meat, not its country of origin.

But if you want to be sure that the beef you're eating is raised in Canada, head to a Canadian fast food eatery - this industry has been using only Canadian-raised beef since the crisis.

"They didn't fool around with us and

look for cheaper imports," Jackson said. "They supported us fully."

Managing the crisis

Canadian farmers woke up one day to the news on TV that the borders were closed to their cattle. Dairy replacement stock and cull cow sales revenues are built into projected farm loan repayment sche-

[See Beef page 10]

Homestead Lodge

Family farm lifestyle still way of life through seventh generation

Val Furell

Though the trend in farming practices globally is towards big corporate operations, the traditional family farm way carries on in the Chateaugay Valley, with some families counting back six and more generations on the same land.

Among these is a Hinchinbrooke family, whose embroidered sampler on their kitchen wall lets all who enter in to Homestead Lodge learn exactly what they think about their business.

"Farming is everybody's Bread and Butter", and it has been their philosophy for nearly 175 years on their Outarde River dairy farm.

Lachlan "Butch" Cameron and his wife Carolyn took over 20 years ago as generation six; three years ago they welcomed number seven: son Ashley came on-board fulltime, while daughters Nancy and Elen do their parts in continuing to sustain the "family farm".

Family patriarch Lachlan Cameron hailed from Loch Fine side in Scotland, immigrated to Canada, and in 1833 bought the farm where before he could seriously get down to business, had to start by clearing the land so his sheep flock could have somewhere to graze. Two woolen floor mats woven from the farm's sheep by weavers employed at the Dewittville Mill remain today tucked away in trunks for the use or viewing pleasure of Cameron descendants.

Brothers Argyle and Bill (generation five) fancied purebred Ayrshire cattle and Clydesdale horses during a brief partnership before Argyle with wife Jessie McCormick assumed their places in the French construction log home. Argyle concentrated on land quality, working the fields and tilling the soil to ensure abundant crops on well draining land.

Big changes

Butch and Carolyn next concentrated on building improvements and additions after they officially stepped in 1984. Oddly enough, a new milk house had been blue-printed for 1993, the same year a devastating barn fire in March devoured their barn (the cows escaped a tragic end). Their building project ante really jumped up that year. This summer, another implement shed of 158 x 52 to house heifers, round hay bales and machinery will be erected.

These buildings shelter another of their aspirations - a purebred Holstein herd capable of delivering a Master Breeder Shield. With six "Excellent"s in their 70-cow herd, all but one from their own prefix, this goal is now visible on the horizon. In 2003, they counted 24 milking and 17 heifers and calves from their 15-year-old foundation cow, Amlaird Tab Jessie, 3 Ex. She has produced over 128,000 kilos of milk so far.

The Camerons use technology to advance their farm. They flushed Amlaird for embryos to quickly upgrade their herd's genetics, have installed computerized feeding systems for maximum cost efficient milk production, send samples monthly of every cow's milk for a custom analysis, with recommendations to follow. These are among the sound farming practices they do to ensure they maintain their family's farm.

Ashley plans to continue developing their cows' bloodlines. Earlier this year, he accompanied Chris Rember of Alta Genetics, on an agricultural tour in California, where they visited one farm which milks 6,000 cows. He thinks it would be fun to open the old shanty, hook up 500 taps and get back into syrup-making. The shanty has remained still since 1952.

Global market reality

Before a case of Mad Cow (BSE) was discovered on an Albertan beef farm three years ago, cattle flowed freely to the United States, both beef animals for slaughter and dairy replacement stock. Local dairy farmers had a steady demand for their unwanted dairy heifers, accounting for a notable portion of their farm revenues. Then the border closed in May 2003. Canadian beef prices crashed. Dairy animal exports ceased. Canadian farmers hoped this situation would soon resolve itself, but it hasn't.

"What if the United States never re-opens its border to allow live dairy animals? "Diversify!" Carolyn says. "Become more efficient."

The Camerons know that doing business under the burden of the two "I"s demands dealing within a system that is increasingly more regulated, and outside their control.

The "I"s: Iron and Interest. The price of borrowed money (interest) adds up at the end of every month, and the months roll along. Machinery (iron) purchases add to

the cost of a dairy operation, which also as to finance quota valued (in March) at over \$29,000 per kilo of butterfat per day.

Carolyn says dairy farming is almost a closed shop today, reserved for family members of an established dairy operation.

"Only a millionaire could afford to buy in, and a rich businessman would not choose farming as an investment. There's not enough return (profit) for the money," she says.

"Never mind," says Butch, who plans to "keep on farming until I'm done."

WWW.FARMERS.COM
LATULIPE
 Chartered Real Estate Broker
STEVEN A. LATULIPE (450) 264-0101
 Chartered Real Estate Agent Toll Free 1-800-430-0101

HINCHINBROOKE Hobby farm with a large 3.66 acres lot. Country location directly on Rivière aux Outardes. Professional Heated Garage 22 X 36 - barn/stable 18 X 34 - chalet/ garden shed 14 X 23. Ideal for horses.	HINCHINBROOKE Century farm house with garage. Stable with box stalls ideal for horses. House partially renovated with large family room and original wood staircase.
FRANKLIN Lovely home located in private valley by US border and Covey Hill. Large 16-acre lot borders on the Mitchell brook. Features 16 X 16.5 horse shed - maple bush with century old trees. The home features field stone fireplace - spacious cathedral master suite with 10 X 8.8' walk-in closet - mudroom entrance with sink - immaculate landscaping. Private with hundreds of varieties of trees.	ELGIN Nestled far off a concession in Elgin. Almost 1 km from public road on 55,000 square feet. This stunning circa 1850 fieldstone home features massive stone fireplace, exposed richly accented stone walls, screened patio, pine board flooring, original mouldings and doors. Meticulously well maintained and decorated. Several outbuildings including older stable.
SAINT-STANISLAS-DE-KOSTKA Superb split level fieldstone house on 4.5 arpent lot. Attached garage. Shed 14 X 16. In agricultural zone, ideal for hobby farm. 10 minutes from Valleyfield. House very well maintained and decorated with style. Finished basement.	HUNTINGDON Spacious brick bungalow features large bright kitchen, family room, great room, den/library, two fireplaces, and wood flooring. Double corner lot. Large garage. In-ground pool. Close to village amenities.
SAINT-STANISLAS-DE-KOSTKA Photo not available 3 bedroom farm house on 99.26 arpents*. 76.9 arpents of drained tillable land. Includes barn, shed, milkhouse and garage.	LAND FOR SALE HINCHINBROOKE - 171 acres. 100 acres tillable. ELGIN - 98.20 acres. 62.26 acres drained tillable. Woodlot includes 4 acres cedar bush and 15 acres maple bush. Certified organic. GODMANCHESTER - 151.42 acres. About 90 acres of tillable land (Black organic earth) with sub surface drainage. GODMANCHESTER - 100.31 acres. About 50 acres of tillable land (Black organic earth) with sub surface drainage. Balance of land in mixed woodlot. SAINTANICET - 7.41 acres black earth. FRANKLIN - 17.110 Acres. Formerly an apple orchard with a few apple trees. In green zone. ORIMSTOWN - 169 Arpents*. 50 acres tillable with subsurface drainage. Mixed bush. GODMANCHESTER - 104 acres. Excellent quality black organic soil for vegetables. Farm is presently all in mixed woodlot.

Attention Farmers

FOR ALL YOUR NEEDS

BUILT CUSTOM FORD TOUGH TRUCK

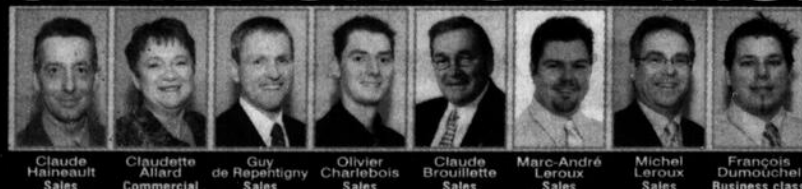
\$1000 of Ford

GENUINE ACCESSORIES UPON PURCHASE OR LEASE OF A NEW 2006 F-150, SUPER DUTY OR RANGER. CHOOSE FROM OVER 50 ACCESSORIES INCLUDING:



Until April 24 THE TRUCK SPECIALISTS

GENDRON FORD INC.



1275, boul. Mgr Langlois, Valleyfield
371-0711

Great Deals In-Store

from

Frigidaire

PLHT189CSB

Frigidaire

22 CU. FT. TOP MOUNT REFRIGERATOR
5 Button Clean Touch Dispenser
Front Mounted PureSource™ Filter
Filter Change Signal
UltraSoft™ Easy Care Stainless Steel Doors

REFRIGERATOR

\$1,999

Available upgrade: 26 Cu. Ft. for \$200



PLHT189CSB

Frigidaire

18 CU. FT. TOP MOUNT REFRIGERATOR
4 Cantilever SpillSafe™ Glass Shelves
4 Adjustable Clear Door Bins
2 Clear Humidity Controlled Crispers
Easy Care Stainless Steel

REFRIGERATOR

\$1,199

Available upgrade: 21 Cu. Ft. for \$150



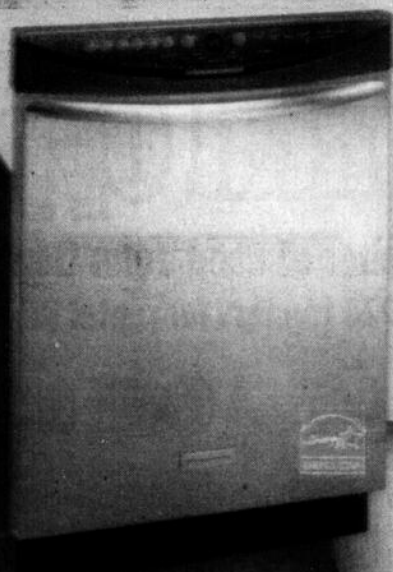
PD2850RDC

Frigidaire

DISHWASHER
12 Electronic Easy Clean Touch Pads
Stainless Steel Food Disposer
Precision Direct Water Delivery™
Smart Soil™ Sensor
Digital Display
UltraQuiet™ Plus Sound Package

DISHWASHER

\$699



CPLEF3980C

Frigidaire

30" FREE STANDING ELECTRIC RANGE
Self Clean
Even Cook3™ Element Convector
5.4 Cu. Ft. Deep Sump Oven
Electronic Oven Control
2 Expandable Elements
Extra Large Visualite™ Window
Warmer Drawer

RANGE

\$1,799



Buy ANY 3 Professional Series appliances
and receive a FRIGIDAIRE STAINLESS STEEL
Over-the-Range Microwave at No Charge



CPLEF3980C

Frigidaire

OVER-THE-RANGE MICROWAVE

1.1 Cu. Ft.

11 Power Levels

A \$699
Value

Frigidaire
Appliance STORE

Ameublement Maheu inc.

Furniture
Accessories
Home appliances

Accent

(450) 429-4303

478, chemin
St-Louis
St-Etienne-de-
Beauharnois



For equal quality
we guarantee
THE LOWEST PRICES



No hassle credit

**15,000 sqft
showroom**

Into the green at Glenorra Gardens

Susanne J. Brown

Starting next month, May 5th, Glenorra Gardens on North River Road in Ormstown will be opening its kiosk on weekends, including Fridays, to sell a variety of vegetables, local products, plants to transplant and certified organic and biodynamic seeds for the third year in a row. By mid-summer, they will be offering as many as 60 different certified organic vegetables.

Owners Ian Aldridge and Julie Tardif figure their reasonable success to date is based on the fact from the very beginning they have made every effort "to be determined, have a plan, you need to know where you are going and what your needs are," says Aldridge.

But Glenorra Gardens is best known for its pre-paid overflowing surprise baskets of vegetables offered for 20 weeks to clients, who make reservations before March every year. There are single (\$15/week), double (\$25/week), and family (\$35/week) sizes of vegetable baskets offered starting the week of Ormstown Fair in June and ending in late October around Halloween.

A single basket will contain a minimum of five vegetables. "In June, we have a few crops from the greenhouse and a few from outside. But near the end,

in August the (single) basket may be really worth \$25 because there is even more vegetables. But it will never go under five," says Aldridge.

Nevertheless, Glenorra Gardens signs contracts with people ordering the vegetable baskets to ensure "they know it is a risk and a benefit. If we produce more, they will have more in the basket. If we produce less, they will have less," he says.

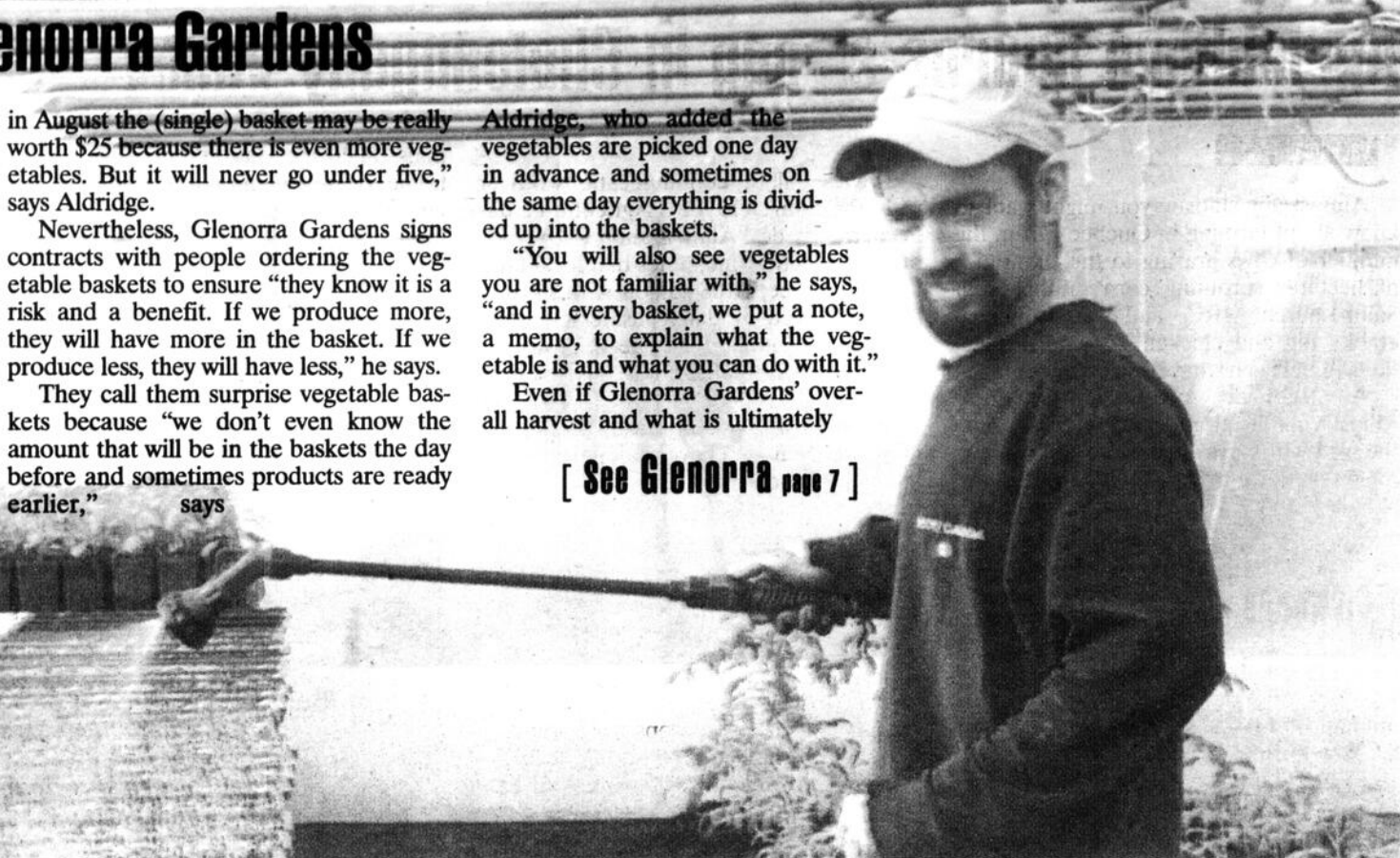
They call them surprise vegetable baskets because "we don't even know the amount that will be in the baskets the day before and sometimes products are ready earlier," says

Aldridge, who added the vegetables are picked one day in advance and sometimes on the same day everything is divided up into the baskets.

"You will also see vegetables you are not familiar with," he says, "and in every basket, we put a note, a memo, to explain what the vegetable is and what you can do with it."

Even if Glenorra Gardens' overall harvest and what is ultimately

[See Glenorra page 7]



Ian Aldridge, Julie Tardif and their son William of Glenorra Gardens located at 2048 North River Road in Ormstown. (Susanne J. Brown photo)

BACKGROUND - Ian Aldridge, co-owner of Glenorra Gardens in Ormstown, was busy watering onions, leeks, cucumbers, tomato plants and lettuce in their 20 x 96 greenhouse in mid-March. (Susanne J. Brown photo)

ATTENTION FARMERS



**ONE NAME TO REMEMBER
RAYMOND
HIMBEAULT**

The only custom meat cutting shop in St-Stanislas

Always at your service. Since 1984

**WE CUT AND WRAP
YOUR BEEF, PORK, LAMB
and more**

SMOKING

**CRAY-O-VAC
WRAPPING
AVAILABLE**

WE PRODUCE:

•Smoke meat •Sausages •Pâtés •Fish

(450) 377-1128

134 Principale St-Stanislas de Kostka



JOHN DEERE

AGRITEX

Special Rental Opportunity!!!

We have a number of used John Deere 6020 tractors, as well as 7020 tractors for rental (65hp to 125hp)...

- MFWD
- Factory cab with A/C
- Power Quad and IVT Transmissions

Call us now to reserve your tractor !!!

- Flexibility = Monthly or seasonal rentals
- Confidence = Network of 10 John Deere dealers across Quebec
- Quality = All equipment mechanically inspected and certified
- Reliability = Service at your location when necessary
- Competency = Certified personnel to better serve you



For more information...

Contact your sales team at Agritex

St-Martine : (450) 427-2118 ou 1-(866) 427-2118

St-Polycarpe : (450) 265-3844 ou 1-(800) 363-5397

Transportation, Insurance and Registration cost are at the customer's expense *Rental done as per availability* Minimum hours per seasonal rental is 200 hours*



Agriculture figures strong in Chateauguay Valley

Val Furell

Almost any statistic you might want to know about farming in Quebec - from the number of cows grazing to the thousands of hectares sprouting corn in the Haut Saint-Laurent MRC - and every fruit, vegetable, pig and chicken growing productions in between - has been documented.

A 102-page Quebec Agriculture Ministry publication current to 2001, gives the big picture province-wide, and narrows the scope down to every MRC, with general facts about our Montérégie's role in this

vital industry.

Sylvain Talbot, communications officer with the Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) office in Ste-Martine, notes that local farm revenues exceed \$108 million, with \$50 million generated by dairy businesses, while another \$26 million has been grown by cash-croppers. Beef farmers raised values by another \$9 million.

In 2001, of the 680 farms (a 13 percent decrease from 1991) over half pertained to animal productions, with dairy farms topping the chart. More than 10,000 dairy ani-

mals called the Haut Saint-Laurent MRC home. Beef cattle numbered around 3,000, and piggeries locally weren't on the scene, though factored significantly elsewhere in Quebec.

Corn was growing on 20,000 hectares, with soya taking over on 8,000, while small grains covered some 4,000 hectares. Even with all this land under cultivation, the Haut Saint-Laurent MRC held the lowest rate of deforestation in the whole Montérégie.

This Profil bioalimentaire de la Montérégie, publication 06-0017, may be viewed on-line at www.mapaq.gouv.qc.ca

[Glenorra from page 8]

available for the baskets depends on the weather, "they will always receive for the amount they paid," says Tardif.

Now in their late twenties, Aldridge, a resident of Ormstown, and Tardif, originally from Lac St-Jean, both furthered their education in horticulture after high school. Aldridge graduated from a three-year Macdonald Campus Farm Management and Technology Program in Horticulture Production and Tardif studied ornamental horticulture at the Botanical Gardens in Montreal for three and half years.

The decision to start a horticulture business on the Orr family farm, that has been in Aldridge's family for five generations and is now the Ormstown Fairgrounds, was because "we knew what we were doing," says Aldridge, and "we have the passion for it," says Tardif.

The name Glenorra Gardens comes from "Glen" meaning a 'small secluded valley' in Scottish Gaelic and "Orra" comes from Aldridge's grandmother's Orr family name.

Aldridge and Tardif used to work together on an organic farm with animals in Cap-Saint-Jacques on the West Island of Montreal. They were also making close to 140 vegetable baskets. "So when we came back here and make 20 baskets it is really easy for us," says Aldridge.

"It is also nice to produce what we consume and we don't have to go to the grocery store," he says.

Even if they love what they are doing, the duo are still required to "work 365 days, every single day of the year," says

Aldridge, noting during the winter they are busy looking for funding, ordering seeds, starting and managing crops inside their 20 x 96 greenhouse, and by spring, summer and fall they are out cultivating and harvesting vegetables, herbs and edible flowers from their rented land in Ormstown and Dewittville.

The pair learned in 2005 just how finicky Mother Nature could be. "New varieties are very interesting because they can make or break your season. Last year, we had a variety of tomatoes in the greenhouse that collapsed on its own except for six plants from another variety. Those six plants helped get us through the rest of the season. It is very demanding work," says Aldridge.

In March, Aldridge and Tardif were approaching daycares in St. Antoine-Abbé, Beauharnois and Ormstown to offer their fresh organic vegetables. They are already feeding 200 children in Valleyfield.

Everything Aldridge and Tardif produce for outside, they produce 30 percent extra "just for anyone who wants to stop in" at the kiosk on the weekends, says Aldridge, adding they also take reservations for varieties and quantities of certified organic and biodynamic seeds and organic plants before mid-March every year.

To learn more about Glenorra Gardens and the extensive variety of vegetables, herbs and edible flowers offered, visit them at 2048 North River Road in Ormstown or on their website at: glenorra.com. The English section of the website is still under construction.

Sanitaire Chayer

IT'S THAT TIME AGAIN!



Sanitary cleaning
septic tanks
and cesspools

Our trucks
are frequently
in the area

WE EMPTY THE
TANK COMPLETELY
(the 2 covers)
SOLID AND LIQUID

CALL NOW!
(450) 373-3927 • (450) 377-2982
Toll free: 1 800 567-3927

Since 1984 JS DÉMARREUR



E-mail: qualitek@videotron.ca

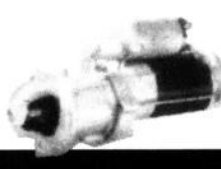
40 Route 201,
Coteau du Lac (Québec) J0P 1B0
www.qualitek.ca

ULTRA FAST SERVICE
7 technicians on premises
REPAIRS DONE IN
90 MINUTES OR LESS

Tel.: (450) 763-2705 1-800-763-2705
FAX: (450) 763-0956



ALTERNATOR



STARTER



DC ELEC. MOTOR



BATTERY

AGCO

SPRING SPECIALS

Until
April 30
2006



Special
4395\$
NO G9705LA

MASSEY FERGUSON
FILTERS

- Our filters have 99% more filtering power
- Designed for heavy duty use
- Made to manufacturers specifications

20% OFF
on all
FILTERS



Massey Ferguson
Quality parts

Ask us
about
LUBRICANT
prices



Many other in
store specials
Ex. :
- Batteries
- Hydraulic hoses
- And much more

CULTIVATOR SWEEPS

Very good quality

47" 7" X 1/4"
474\$
each,
pk 10

DANISH TIME
1/4" X 8 1/2"

149\$
each

5 chemin Beauce, Ste-Martine
(450) 427-2339 (514) 990-7878
1-800-363-5315

COLPRON

LES ÉQUIPEMENTS COLPRON INC.

70 Lake, Huntingdon (450) 264-6871

SEPTIC TANK CLEANING

- We empty the tank completely
- Available 7 days/week

**DONALD COFFEY
HUNTINGDON
264-2048**



3215954-060405-4

Quebec farm union speaking up for farmers worldwide

Susanne J. Brown

Quebec's farm union, the Union des producteurs agricoles (UPA), is taking a very active role behind the scenes in world trade talks, says Laurent Pellerin, provincial president of the UPA.

Speaking to farmers attending the evening Chateauguy Valley UPA English base syndicate annual meeting in Howick March 7th, Pellerin said he absolutely enjoys meeting one-on-one with farmers

[See Quebec page 8]

Our EXPERTS



**Dolores Pilon
Nathalie Daoust**
NOTARIES & TITLE ATTORNEYS
62 Chateauguy St., Huntingdon
Tel.: 264-5336
HOWICK OFFICE by appointment

264-9532

*Michel Guindon
Josée Caza*

70 CHATEAUGUY
HUNTINGDON

4 BRIDGE,
ORMSTOWN (IGA)

829-3001

LES ABRIS ANDRÉ MIRON
(450) 373-3177 Toll free 1-866-373-3177

Residential Greenhouse

New and Exclusive

4 FEATURES WITH SAME STRUCTURE:

1. Residential greenhouse
2. Car shelter
3. Sun screen
4. Mosquito screen

- Tent rental for receptions
- Dismantling - Storage - Repair of car shelters



BMO Bank of Montreal

Suzanne Gagner
Commercial Account Manager
Agri & Commercial accounts

BMO Bank of Montreal
Montréal South-West
124 Chateauguy
Huntingdon, Qc J0S 1H0
Tel.: (450) 264-5326
Fax: (450) 264-9492
suzanne.gagner@bmo.com

A member of BMO Financial Group

Tel.: 829-3466

MARIO DUMAS, CA
Farm Transfer

1445 Route 201,
Ormstown



- Excavation
- Tile drainage
- Sand & Gravel
- Septic tank
- Manure pits

Les Entreprises D.L. Jully Inc.



Tel. 264-5548
40 years in the business
Licence RBO: 1846-8488-90



**BORDERLINE
FARM EQUIPMENTS**
Used agricultural machinery
sales and parts

Ron Sutherland

264-4632
3353 Smallman Road, Ste-Agnès de Dundee

SERVICOFAX

PHOTOCOPIER • FAX
SALES • SERVICE • RENTAL



GÉRALD LEFEBVRE
95, Grande-Île St.
Valleyfield



DENIS COULOMBE
Tel.: (450) 373-9060
Fax: (450) 373-9089

KONICA MINOLTA
brother
servicofax@qc.aira.com

Viau
SUSAN MONTPETIT

AUTO LOCATION Ltée

SALE - SHORT AND LONG TERM RENTAL
CARS, LIGHT, HEAVY AND REFRIGERATED TRUCKS
ATV RENTAL

165, Route 338, C.P. 884, Les Côteaux
(450) 267-8888 - Fax: (450) 267-0942 - Emergency: (514) 386-1141
info@viaulocation.com



GROUP SAVING PLAN REPRESENTATIVE

TERRY PILON

AXA FINANCIAL SERVICES INC.
Financial Services Firm
418, Chicoine, Vaudreuil, Dorion
Telephone : (450) 424-8824 • 1 888 334-8824
Fax: (450) 424-0128
e-mail: tpilon@qc.aira.com



**METRO
plus**

METRO VALLEYFIELD

Daniel Crevier, owner

398, chemin Larocque, Valleyfield • Tél.: (450) 370-1444
metro.valleyfield2@infometro.ca



AUTOPLUS

PIÈCES D'AUTOS J.L. LTÉE

Daniel Jean and Réjean Loisel, owners

2225, Blvd Hébert, St-Timothée • 373-1375

GÉRALD MARLEAU & FILS



**ELECTRICAL
CONTRACTOR**

• residential • commercial • industrial

FREE ESTIMATE
TEL.: 373-0238
ST-STANISLAS

GAS AND WELDING ACCESSORIES
MIG - TIG - PLASMA

Girardin
Oxygène Industriel Girardin Inc.

520, CHEMIN LAROCQUE, VALLEYFIELD.
TEL.: (450) 371-1444
40, HEBERT, STE-MARTINE. TEL.: (450) 427-2337
1 (800) 363-5341

Consult our sales representatives

• Nicole Jacob • Mélanie Castagnier

(450) 264-5364

ventes@gleaner-source.com

[Quebec from page 8]

in their own regions.

But after spending ten days in Hong Kong this past December at the World Trade Organization conference, he had to admit it was frustrating at times listening to Canada's agriculture and trade ministers during the negotiations.

"They don't always know they represent us, so we had to meet with them day-to-day to always repeat they are not negotiating just for themselves. They are supposed to do something for us. Some of those negotiators and ministers don't always care about what is in the deal because it doesn't impact on them. For some of them, it is just a job to be a negotiator. So it is very important for us to be present in those meetings worldwide to remind them the objective is to make an improvement for farmers," said Pellerin.

At the world trade talks in Hong Kong four months ago, it was the first time Quebec's now former agriculture minister and current environment minister were also present.

"We received very, very strong support from both of these ministers. They were really in contact with the federal ministers during these negotiations," said Pellerin, noting motions had just been passed in the National Assembly and the House of



Laurent Pellerin, provincial president of the UPA, (left) was a guest speaker at the Chateauguy Valley English base syndicate's annual meeting last month. Pellerin is seen here with Chateauguy Valley UPA president Ken Brooks. (Susanne J. Brown photo)

Commons supporting supply management.

However, the negotiators, the federal agriculture and trade ministers didn't like the wording of the motions and wanted changes to be made. But, "as farmers, we are not members in the House of Commons so we told them we cannot change that motion. They knew that, but they were really upset with that motion," he said, repeating how lucky the UPA delegation was to have the Quebec ministers and a Bloc Québécois MNA from

Lanaudière by their side during the global trade talks.

"At least, we have wording we can live with that supports the supply management as well as the Canadian Wheat Board," said Pellerin.

The UPA has also had a full time staff member working in Geneva for the past three years "following very closely" what is going on in the world trade talks, he said.

The final version of the text for the world trade agreement is expected to be completed by this summer.

"We are not that optimistic, that positive, this commitment will be met by July, but maybe by next December. It will take a long time to finalize the text on sensitive products," like chicken, eggs, turkey, and milk for Canada or sugar, peanuts, and cotton for the United States, said Pellerin, adding every country has a list of farm products and tariffs they want to add to protect their farmers from open competition on the world market "despite everybody publicly supporting opening the markets, free trade, more trade."

Not only sensitive supply management products, the world trade negotiations will also have an impact on other commodities being produced across Canada.

"There is also a lot of pressure on domestic support, like the ASRA program", the farm income stabilization insurance program in Quebec, said Pellerin.

Therefore, he is hoping UPA committees representing all the farm commodities being produced in Quebec will measure the impact that the world trade negotiations will have specifically on their products, especially vegetable producers.

"The UPA is very good at everything, but not an expert on each and all of these commodities. That's why we need the help of the people on the committees to measure the impact of those negotiations have on their products," said Pellerin.

Balancing work and family on the farm

Val Furcal

There was a time when a farmer was seen romantically as living the good life down home on the back 40 acres, with a hay chaff casually resting in one corner of his mouth.

Farming back then wasn't thought of as being too-too stressful of a job. Along the way, the farming profession has moved from being a lifestyle, a way of life, into the realms of, in many instances, running a multi-million-dollar valued operation. Time management is a universal stress, and with any self-employed person, it's easy to fall into the working seven days a week, especially if one grew up never living any other life.

Farmers are accustomed to attending information meetings about a variety of farm topics, abiding by government regulations, dealing with animal health and always striving for better production, but not specifically about discussing "Balancing Work and Family".

This must be a topic that is on everybody's mind, says Jason Erskine, a Hinchinbrooke dairy farmer in his 30s, who with his brother Scott has entered into an incorporated partnership their father

Stanley. Mother Beverly is in charge of calf rearing, and serves as the farm whip. Brother-in-law Craig Finlayson is a full-time employee. Jason's wife Adele is employed off the farm, as is Scott's girlfriend, Sandra.

New era

In 2003, they had undertaken building a free-stall barn and milking parlor project, just as the Mad Cow crisis erupted and decimated the beef and dairy cull cow market prices.

Some now believe farmers have the slimmest profit margins of any business, and they still try to make a living, sometimes with predictable consequences.

"A lot of us can reach the point where we wonder, where's the balance? We get bigger, there's more debt, it takes more time at work, and there's no time or energy left for anything else," Jason recapped following a February meeting in Howick where he was one of the guest speakers.

"Family relationships are being stressed as a result of all this pressure in the agricultural world. It's good to get together and acknowledge what we're going through," he said.

Financière agricole du Québec agent Alain Richer of the Valleyfield office,

approached the Erskine family to take part in a farm management information meeting because, he explained, they've been through everything, and they're still there, farming.

During the build-up to the farm expansion project, he recalls three years of just

work and sleep. One of his sons used to tell people that his Mother "works" and Dad goes to the barn. The boys, Noel, Avery and Will, come out to help Dad in the barn,

[See Balancing page 11]

QUALITY • PERFORMANCE • RELIABILITY

Équipements

DURAGUARD

Lyman : (450) 288-4380

Office : (514) 624-5335



1 888 860-8856

COME FIND OUT

WHAT ALL THE FUSS IS ABOUT



MCCORMICK

CX95

MC105

MTX120

DEMO

NOW IN THE HUNTINGDON AREA

AUTHORIZED DEALER MCCORMICK *Landini*

SERVICE • SALES • PARTS • SHORT TERM RENTAL

LLOYD CROSS

SALES • SERVICE • INSTALLATION



3-sided horse shelters, easy to assemble.
Horse accessories, stalls, mats, feeders,
heated tubs, gates, corrals, fencing.
ALL TYPES of other livestock needs.



Multipurpose
compact tractors.
A must with
30 attachments.

**FINANCING
AVAILABLE**



GGs Tarp Sheds, Car & Truck Shelters.
Bodco, Patz, Teamco, Westeel, ARCHIDOME
and much more.

Call us for a visit or stop in and drive a tractor at
1296, RITCHANEE ROAD, L'ORIGINAL, ONTARIO
Tel. 1 877 675-4697

Lloyd - (613) 675-4697 Cell. (613) 678-7075

Local representative

Alvin - (450) 825-2530 Cell. (514) 943-7974

HAY - STRAW BUY AND SALE
Transport included

[Beef from page 3]

dules, and having the US border closed to live Canadian dairy cattle immediately hurt our farmers, who had previously welcomed American cattle buyers to their dairy farms regularly.

Losing this source of revenue meant individual farmers had to come up with their own strategies. Some decided to accept that prices were what they were and looked for ways to cut overhead to make up for the shortfall.

In general, farmers have coped with reduced revenues by not trading vehicles or buying machinery; by putting off building improvements and renovations so modernization projects aren't happening; by having a spouse and family members work outside the farm to help pay the bills.

"You cut back where you can, but having to do this only adds to the stress," explained Jason Erskine, a Hinchinbrooke dairy farmer who was a guest speaker at a balancing farm and family meeting for area producers in February. (See related story elsewhere.)

It wasn't just farmers who were hurt by the Mad Cow crisis. Suppliers, agricultural support businesses and retailers, in general, also felt the secondary effects of farmers' cost-cutting measures. Basically, most farmers cut out all non-essential purchases.

"This hurts everybody," Jackson said.

Political changes

The election of a Canadian prime minister who gets along with the American president is good for the Canadian beef industry, Jackson believes. "There's US chatter that the dairy replacement heifer trade will be resumed in due time, maybe in 2007," he speculated, considering the Americans are now working on their rules and regulations for dairy replacement importation.

Farmers' voices attempting to be heard in municipal politics

Susanne J. Brown

The committee making recommendations on agriculture issues (comité consultatif agricole) to the Haut Saint-Laurent MRC is overseeing land management and development of agricultural land according to agriculture priorities dedicated to be in the Green Zone. Their decisions are motivated by regional particularities in order to maintain sustainable practices and economical development for the entire region.

The committee consists of three mayors (Denis Henderson, Normand Crête and Jean-Pierre Proulx), four farmers (Marius Trépanier, Justin Nieuwenhof, André Dubois and Céline Raby) and one citizen (René Derome). These members study proposed projects that are submitted either by municipalities or the MRC. Sustainable practices of land uses must favor sustainable agricultural practices as well as the protection and development of agricultural activities and exploitations allowed in the Green Zone.

"Foremost, the decisions made by the CCA are about planning and deciding jointly with the people about development projects and agricultural projects in the rural Green Zone," says Céline Raby of Franklin.

Bill Bryson's death left the Chateaugay Valley Union des producteurs agricole (UPA) Base Syndicate without a representative for English-speaking members at the table. Finding a replacement was difficult. The farm union's Board of Directors chose Céline Raby as the best candidate to participate at the MRC meetings of elected officials.

Raby says she is proud to represent farmers. The agricultural world is part of her daily reality.

"Agriculture is a dynamic sector in our MRC. We are privileged to produce and market a wide array of food products of high quality that are envied by international markets. However, a negative reputation is carried around here concerning agriculture, often based on misinformation and prejudices. I wish citizens would realize the abundance of the agricultural patrimony in their own MRC," she says.

Across the Haut Saint-Laurent, there is a very diversified agricultural production being practiced according to the latest knowledge available, says Raby.

Also, farming in Quebec is heavily legislated, she says, adding since 1997, responsibilities at the MRC have increased. For instance, cohabitation between urban and agricultural land use must be taken into account in the deci-

sion process.

The role of the CCA is to make sure that these decisions are made with accurate information, according to the reality of agricultural practices, says Raby.

"Dialogue being the most efficient means for understanding one another and jointly deciding on efficient solutions that satisfy all parties," she says, adding the creation of the CCA and the farmers' representatives on this committee are important and respected.

Since her nomination, only two meetings have taken place.

But "I am learning the process of the MRC. Next year, when I report to the annual meeting of the syndicate, I will then have a better perspective to offer on the influence of the CCA on the decisions made by the local elected officials and if they have the management of the land at heart in their consideration of agricultural and non-agricultural harmonious land uses," says Raby.



Auto Parts Plus

PIÈCES D'AUTO VALLEYFIELD INC.

John Shannon, owner



STOP

AUTO PARTS AND ACCESSORIES

- TOOLS
- ACCESSORIES
- «BEAUTY PRODUCTS»

FOR THE CAR.

Distributor 
PRO-IMPORT
Foreign car parts

Distributor 
ACDelco
Original parts

Valleyfield - Head office



940, boul. Mgr Langlois (450) 373-9505 Monday to Friday: 8 am to 5:30
Saturday: 8 am to 12 noon

Huntingdon



2-B Henderson (450) 264-6103 Monday to Friday: 8 am to 5:30
Saturday: 8 am to 12 noon

Ormstown



12, Church (450) 829-3131 Monday to Friday: 8 am to 5:30
Saturday: 8 am to 12 noon

FARMERS TRUCKERS and RETAILERS




SPECIAL PETRO-CANADA LUBRICANTS

20¢

off the liter regular price

For all sizes of packaged products

*(From March 15th to May 19th, 2006)

ENGINE OIL DURON 15W40

TRANSMISSION HYDRAULIC/FLUID DURATRAN

HYDRAULIC FLUID HYDREX

GREASE - Precision EP2 - Supreme G-124



Long life lubricants that work harder to maximize equipment durability.



Pétroles Vosco
4206550 CANADA INC.

HUNTINGDON 246A, route 202 (450) 264-5161	VALLEYFIELD 630, chemin Larocque (450) 373-4491 1 800 663-5341	RETAILER J.R. CAZA & FRÈRE INC. 3755, route 132, Saint-Anicet (450) 264-2300	SAINT-RÉMI 1145, rue Notre-Dame (450) 454-9853 1 800 561-4879
--	---	---	--

www.petrolesvosco.com

Investment money

Financial aid programs boost agriculture industry

Val Furcall

Got apples that you'd like to see pressed into cider? Many beef producers wish they could get a better share of the retail value of their cattle. Organically-grown fruits and vegetables are worth more than the same crops grown commercially, but how does one go about capitalizing on this special market?

Until March 31, 2008, agricultural businesses can receive assistance through two programs: one makes money available to those wishing to plan and evaluate a project to transform produce into value-added products; the other offers specialized business planning and evaluations.

It's harder to compete in a global market, farmers have to become more competitive, and the government recognizes they need support, says Sylain Talbot of Quebec's agriculture ministry office (MAPAQ) in Ste-Martine.

Money for farmers

Veal producers Claude and Nicole St-Onge, of Godmanchester, have already benefited from the evaluation and planning service, paying \$100 for a professional financial action plan valued at about \$2,000 when they were organizing their farm production into a grain-calf operation.

They appreciated the objective analysis of their farm, identifying strengths and weaknesses. In a second phase of this program, farm businesses can receive in-depth analysis for any expansion projects, diversification plans, marketing ideas and further business plans. This financial aid covers 50 per cent of cost of consultation services by a professional of the applicant's choice, to a maximum of \$8,000 per producer.

Farms with good productions could see their produce purchased by a company or individuals who could either make a "transformed" product or market this produce to others, says Talbot. He cites as an example a Godmanchester sheep farmer who supplies milk to a local cheese-maker.

In this program, a consultant develops a feasibility study and business plan. Financial assistance covers 50 percent of the consultation service, to a maximum of \$10,000 per applicant.

Since April 1, 2005, more than 100 farms in the region have benefited from \$246,000 in financial aid. Province-wide, some 1,370 farmers have received \$3 million.

Additional information
Investment money is managed through the La Capital financier fund. Applications are available on-line at the MAPAQ's site (www.mapaq.gouv.qc.ca) or from Agri-Food Canada (www.agr.gc.ca). Telephone inquiries about this program may also be directed to the Ste-Martine MAPAQ office at 1-866-680-1858.

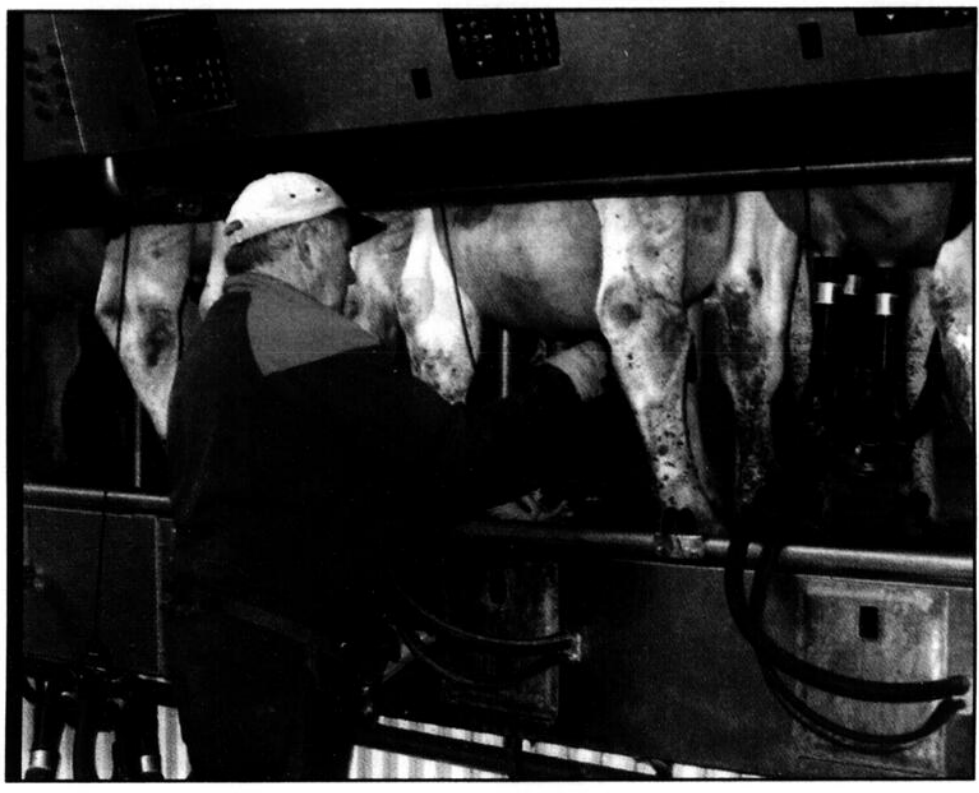
[Balancing from page 8]

which means it takes longer to get through chores, but it also is a way to spend more time together.

In no way does Jason say he sees himself as a guru. He does think, however, some of the routines his family has now set into motion have helped to relieve some of the inevitable stress. Among their strategies: daily goal-setting with regular morning meetings when they all sit down and discuss things. They entertain these topics and others while working about the barn, tossing about ideas and airing opinions. Another must have is regular scheduled time off for family and for oneself, he mentioned.

Before the new 170-cow free-stall, open-concept adjoining barn and milking parlor capable of servicing the herd in two hours per session could be built, the Erskines were building a cash flow.

"We had this goal, and that takes off some of the pressure when asking again, 'why am I doing this?' The goal was set, agreed upon, and that's what we're working toward," he said.



Stanley Erskine (pictured) says two people can handily milk the 20 cows that line up 10 per side in the milking parlor at the Erskine farm in Hinchinbrooke. (Val Furcall photo)



Big Tractor **POWER**
Maximum **EFFICIENCY**

180-240 PTO hp

MF 8400 Series Tractors

Experience the ultimate in power and performance with the new 8400 Series tractor by Massey Ferguson. Each model designed to deliver high horsepower, outstanding performance and maximum efficiency.

- Model 8450 at 180 PTO horsepower
- Model 8460 at 200 PTO horsepower
- Model 8470 at 220 PTO horsepower
- Model 8480 at 240 PTO horsepower

Each model features the new Dyna-Step™ transmission with 21 forward and 15 reverse speeds in the transport range, plus a work range selection of 21 forward and 18 reverse speeds with creeper standard.

You'll also enjoy a comfortable cab design with a 71 dBA rating that makes it one of the quietest cabs in the industry.

Visit your local dealer and test drive the 8400 Series tractor today.

LES ÉQUIPEMENTS COLPRON INC.

COLPRON
COLPRON
LES ÉQUIPEMENTS COLPRON INC.

STE-MARTINE
5, BEAUCE
(450) 427-2339
(514) 990-7878

HUNTINGDON
70 LAKE
(450) 264-6871



MASSEY FERGUSON

Comment les agriculteurs ont survécu à la tempête de verglas de 1998

Au petit matin du 5 janvier 1998, une tempête sans précédent frappait la vallée du Saint-Laurent. Un système d'air chaud à basse pression en provenance du golfe du Mexique a heurté une masse stationnaire d'air froid à haute pression venant de l'Arctique, créant ainsi une combinaison parfaite de couches de masses d'air aux températures « idéales ». Ensemble, ces masses d'air ont produit un mélange de glace et de liquide en surfusion (c'est-à-dire qui reste liquide sous le point de congélation) qui a recouvert d'une couche de

glace les objets plus froids se trouvant au sol.

Au cours des cinq jours suivants, deux autres systèmes atmosphériques plus méridionaux se sont déplacés vers le nord en passant par le sud de l'Ontario (aussi loin à l'ouest que Kitchener et Muskoka) et par le sud-ouest du Québec, pour continuer vers l'est jusqu'au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. Les États américains de New York, du Vermont, du Maine et du New Hampshire ont également été

touchés.

Les régions au sud de Montréal et au nord de l'État de New York ont reçu plus de 100 mm (millimètres) de précipitations verglaçantes. À mesure qu'augmentaient les dommages et les pertes, un paysage d'une éblouissante beauté cristallisée se dessinait - rappel ironique des pouvoirs de la nature.

Personnes touchées

Dans l'histoire du Canada, aucune autre

tempête n'a déposé autant de pluie verglaçante sur une si grande superficie. Il en est tombé plus de 20 mm sur environ 176 700 km² (kilomètres carrés) (étendue plus vaste que l'ensemble des trois provinces maritimes).

En Ontario, au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse, environ 7,6 millions de personnes, ou près de 25 pour cent de la population du Canada,

[Suite du texte Verglas page 14]

Nos EXPERTS



**Dolores Pilon
Nathalie Daoust**
NOTAIRES et CONSEILLERS JURIDIQUE
62 rue Châteauguay, Huntingdon
Tél.: 264-5336
BUREAU DE HOWICK sur rendez-vous

264-9532

Michel Guindon
Josée Caza



70 CHÂTEAUGUAY
HUNTINGDON

4 BRIDGE,
ORMSTOWN (IGA)

829-3001

LES ABRIS ANDRÉ MIRON
(450) 373-3177 Sans frais 1-866-373-3177

Serres résidentielles Nouveau et exclusif
4 POSSIBILITÉS AVEC LA MÊME STRUCTURE:



1. Serre résidentielle
2. Abri d'auto
3. Abri soleil
4. Abri moustiquaire

- Location de tentes pour réceptions
- Démontage - Entreposage - Réparation abris d'auto

BMO Banque de Montréal

Suzanne Gagner
Directeur
Comptes d'entreprises
Marché agricole et des entreprises

BMO Banque de Montréal
Sud-Ouest de la Montérégie
124, rue Châteauguay
Huntingdon, Qc J0S 1H0
Tél.: (450) 264-5326
Téléc.: (450) 264-9492
suzanne.gagner@bmo.com

Membre de BMO Groupe financier

Tél.: 829-3466

MARIO DUMAS, CA
Transfert de ferme

Membre de
l'Ordre des comptables agréés du Québec

1445 Route 201,
Ormstown



- Excavation
- Drainage agricole
- Sable & gravier
- Fosse septique
- Réservoirs à fumier

Les Entreprises D.L. Tully Inc.



Tél. 264-5548

En affaires depuis 40 ans
Licence RBQ 1846-8488-90

SERVICOFAX



GÉRALD LEFEBVRE
95, rue Grande-île
Valleyfield

PHOTOCOPIEUR • TÉLÉCOPIEUR
VENTE • SERVICE • LOCATION



servicofax@qc.aira.com



DENIS COULOMBE
Tél.: (450) 373-9060
Fax: (450) 373-9089

AssurExperts
Gustave Maisonneuve inc.

ASSURANCE Commercial - Agricole
Maisons + Autos - Véhicules récréatifs

113, Bord de l'Eau
Ste-Barbe Tél.: (450) 373-7619
Fax: (450) 373-3663 1 (800) 373-4717
Courriel internet: aegm@prestoweb.ca

Lyne Maisonneuve
Hubert Maisonneuve
Courtier d'assurance
C. d'A.Ass.

Viau SUSAN MONTPETIT

AUTO LOCATION Ltée

VENTE - LOCATION COURT ET LONG TERME
AUTOS, CAMIONS LÉGERS, LOURDS ET RÉFRIGÉRÉS
LOCATION DE VTT

165, Route 338, C.P. 884, Les Côteaux
(450) 267-8888 - Fax: (450) 267-0942 - Urgence: (514) 386-1141
info@viaulocation.com

WWW.VIAULOCATION.COM

METRO plus

METRO VALLEYFIELD
Daniel Crevier, propriétaire

398, chemin Larocque, Valleyfield • Tél.: (450) 370-1444
metro.valleyfield2@infometro.ca



PIÈCES D'AUTOS J.L. LTÉE
Daniel Jean et Réjean Loiseau, propriétaires

2225, Blvd Hébert, St-Timothée • 373-1375

GÉRALD MARLEAU & FILS



**ENTREPRENEUR
ÉLECTRICIEN**

• résidentiel • commercial • industriel

ESTIMATION GRATUITE

TEL.: 373-0238
ST-STANISLAS



GAZ ET ACCESSOIRES DE SOUDAGE
MIG - TIG - PLASMA

Girardin
Oxygène Industriel Girardin Inc.

520, CHEMIN LAROCQUE, VALLEYFIELD,
Tél.: (450) 371-1444
40, HÉBERT, STE-MARTINE, Tél.: (450) 427-2337
1 (800) 363-5341

CONSULTEZ NOS REPRÉSENTANTES
• Nicole Jacob • Mélanie Castagnier
(450) 264-5364
ventes@gleaner-source.com

Les secrets de l'agriculture biologique révélés

Susanne J. Brown (traduction Patrice Laflamme)

L'agriculture biologique prend une importance croissante dans le paysage agricole du Québec. Avec la demande des consommateurs pour les denrées et les fibres issues de ce secteur et celle de la société pour un développement plus durable, de nouveaux débouchés sont maintenant offerts aux agriculteurs et aux entreprises commerciales.

Le centre local de développement du Haut Saint-Laurent et le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec ont cru bon d'organiser une journée complète d'information sur la production de grandes cultures biologiques. Une centaine de producteurs agricoles présents le 23 février au club de curling d'Ormstown ont pu mieux comprendre les différents aspects de cette branche de l'industrie agro-alimentaire québécoise et les défis qui s'offrent à elle.

Pour la conseillère en développement bioalimentaire et rural au CLD du Haut-Saint-Laurent, Carolyn O'Grady, l'agriculture biologique n'est pas seulement qu'un style de production respectueux de l'environnement. «Ce type de production apporte une valeur ajoutée lorsque les

producteurs vendent leurs produits», dit-elle.

En septembre 2005, le Québec comptait 759 producteurs agricoles certifiés biologiques et 101 en voie d'obtenir leur accréditation en ce sens tandis que 191 sont des transformateurs en agriculture biologique, d'après les données fournies par Andrew Frève, un agronome du MAPAQ basé à Saint-Jean-sur-Richelieu.

Dans l'ouest de la Montérégie, il existe cinq fermes d'élevage d'animaux biologiques, deux acériculteurs biologiques et seize producteurs maraîchers et fruitiers biologiques, selon M. Frève. «Mais le type de production biologique le plus populaire en Montérégie reste les grandes cultures», a-t-il dit. En ce moment, ils sont douze producteurs agricoles à s'adonner à l'agriculture biologique et seize sur le point de s'y convertir.

Dans l'ensemble de la Montérégie, 38 entreprises sont reconnues comme étant spécialisées en agriculture biologique.

«L'agriculture biologique est en expansion au Québec et les producteurs des deux côtés de la Montérégie, du Centre-du-Québec et des autres régions se retrouvent dans la même longueur d'ondes en vue d'ajouter de la valeur et de la qualité à

leurs produits. Nous avons les outils et les marchés sont à notre portée pour nous», estime l'agronome.

L'agronome Anne Weill, qui travaille avec 56 agriculteurs au sein de Bio-Action, un club agro-environnemental représentant les producteurs de grandes cultures, de légumes, de petits fruits et de pommes en Montérégie, dans les Laurentides et dans Lanaudière, souligne que la clef du succès en agriculture biologique est «d'avoir une bonne rotation et un sol en très bon état.»

Un agronome du club agro-environnemental de Howick, Dean Williams, a vanté les atouts du biodiesel, un produit fabriqué à partir d'huiles végétales, de graisses animales, d'huiles de cuisson recyclées et d'algues.

Selon lui, le biodiesel est non toxique, biodégradable et exempt de soufre. Il peut être employé sur tout moteur diesel

dans sa forme la plus pure ou mélangé avec du carburant diesel. Ce produit jouit d'un indice d'octane élevé, comparative-ment à l'essence diesel, assurant un démarrage efficace du moteur.

Les participants s'entendent pour dire que l'agriculture biologique, en plus d'ouvrir la porte à de nouveaux débouchés commerciaux, donne la possibilité de découvrir des techniques de production novatrices, s'inspirant à la fois du savoir-faire traditionnel et de la science moderne.



Une centaine de producteurs agricoles ont assisté à la journée complète d'information sur la production de grandes cultures biologiques à Ormstown. (photo P.L.)

Grâce à un partenariat entre la commission scolaire de la Vallée-des-Tisserands (CSV) et le Collège de Valleyfield

Création d'une attestation d'études collégiales en gestion de l'entreprise agricole

Patrice Laflamme

Soucieux de combler les besoins de formation dans le domaine de la gestion agricole pour la région du Suroît, la commission scolaire de la Vallée-des-Tisserands (CSV) et le Collège de Valleyfield se sont associés pour dispenser un programme d'études collégiales en gestion de l'entreprise agricole, adapté aux besoins d'une clientèle spécialisée.

C'est à la suite d'une entente de partenariat conclue à l'automne 2004 que la CSV et l'établissement collégial collaborent pour offrir ce programme.

Offerte dans les locaux du centre de formation professionnelle Des Moissons de Beauharnois avec la contribution du personnel des deux institutions et des ressources financières du Collège de Valleyfield, cette attestation d'études collégiales comprend un total de 765 heures de formation spécifique qui vise à former des entrepreneurs agricoles ou des gérants d'entreprise en fonction des principes de gestion reconnus par le

milieu des affaires.

En plus de répondre aux besoins des personnes qui exploitent une entreprise agricole et qui désirent se perfectionner en gestion d'entreprise agricole, ce programme s'adresse également aux individus en réorientation professionnelle qui désirent démarrer une entreprise agricole ou s'intégrer à une ferme déjà existante.

«Cette formation, initiée en novembre 2005, est tout autant à l'avantage de l'étudiant, des institutions que du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, précise le coordonnateur en formation continue au Collège de Valleyfield, Martin Morissette. Par ce programme, l'étudiant peut acquérir ou parfaire ses connaissances tout en continuant d'œuvrer dans le milieu agricole puisque le programme à comme particularité d'être donné en deux blocs de cinq mois répartis de novembre à mars. C'est une approche innovatrice de collaboration qui permet aux deux institutions de mettre ensemble leurs ressources pour fournir aux étudiants une formation assurant la relance de ce secteur économique et ce, en unissant leurs compétences et leurs forces dans la promotion du programme et le recrutement de la

clientèle étudiante.»

Pour le directeur régional de l'Union des producteurs agricoles région Saint-Jean/Valleyfield, Jean Hogue, le nouveau

pourra contribuer à former du personnel plus compétent au sein des entreprises agricoles et à assurer une plus grande relève dans ce domaine.

NETTOYAGE DE FOSSES SEPTIQUES ET PUISARDS

- Nous vidangeons la totalité de la fosse
- Disponible 7 jours/sem.

**DONALD COFFEY
HUNTINGDON**

264-2048



3215955-060405-4

Venez voir les nouveautés

UN OUTIL
DIFFÉRENT

**TREUIL INCLUS
À L'ACHAT D'UN
SPORTSMAN***
ou 3 ans
de garantie
Financement
sur place

**SPORTSMAN
6x6
2006**

*Détails en magasin

Portez toujours un casque et des vêtements de protection. Les modèles Polaris pour adultes sont réservés aux conducteurs âgés de 16 ans et plus. Les modèles Polaris pour enfants sont réservés aux conducteurs âgés de 6 à 15 ans. Tous les conducteurs doivent suivre un cours de conduite. Pour plus de renseignements, contactez votre concessionnaire ou Polaris au 1 204 925-7100. Les Industries Polaris 2003.

POLARIS
L'évasion plein air

STISIDORE

450-454-9084

POLARIS

480, ST-RÉGIS, ST-ISIDORE

www.stisidorepolaris.com

3222082-050406-09

Depuis 1984 JS DÉMARREUR

QualiTEK

E-mail: qualitek@videotron.ca

40 Route 201,
Coteau du Lac (Québec) JOP 1B0
www.qualitek.ca

SERVICE ULTRA RAPIDE
7 techniciens sur place
RÉPARATIONS EN
90 MINUTES ET MOINS

Tél.: (450) 763-2705 1-800-763-2705
FAX: (450) 763-0956

ALTERNATEUR DÉMARREUR MOTEUR ELECT. DC BATTERIE

[Suite du texte Verglas de la page 12]

vivaient dans la région où au moins 20 mm de précipitations verglaçantes se sont abattues. Quelque 20 000 foyers en milieu rural et 1 300 exploitations agricoles se trouvaient dans la partie du sud-ouest du Québec ayant reçu 100 mm de pluie verglaçante. Environ deux millions de personnes touchées par la tempête résidaient dans une région rurale ou une petite ville. De plus, 1,4 million de personnes habitant au nord-est des États-Unis ont ressenti les effets de la tempête.

Sans électricité

Plus de 1 300 tours de transmission en acier se sont effondrées sous le poids de la glace et près de 35 000 poteaux de ligne en bois se sont brisés. Certains Ontariens ont été privés d'électricité pendant 21 jours; au Québec, cette épreuve a duré 32 jours pour certains. La reconstruction du réseau hydroélectrique aérien est devenue la principale priorité. Près de 80 pour cent des personnes qui vivaient dans des régions fouettées par 40 mm et plus de précipitations verglaçantes ont été privées d'électricité à un moment ou à un autre au cours de la tempête.

Problèmes particuliers

Bien que les victimes des pannes d'électricité en aient toutes souffert, ce sont les collectivités rurales qui ont été privées de courant pendant la plus longue période. Les secteurs des produits laitiers et des produits de l'érable ont été particulièrement touchés.

Près du quart de toutes les vaches laitières au Canada (274 000) se trouvaient dans la région touchée. Quelque 23 800 exploitations ont été douchées par plus de 40 mm de pluie verglaçante. Parmi les producteurs laitiers, 90 pour cent des résidents de l'est de l'Ontario et environ le quart de ceux du sud-ouest du Québec ont connu une panne d'électricité à un moment donné durant la tempête.

Bien des agriculteurs de l'est de l'Ontario, habitués à une alimentation stable en énergie, n'étaient pas prêts devant une telle situation d'urgence. Pour remédier aux pannes de courant, nombre d'entre eux ont acheté une génératrice ou en ont partagé une avec d'autres agriculteurs. Lorsque les stocks locaux de génératrices se sont rapidement épuisés, d'autres sont arrivés d'ailleurs au Canada et d'ailleurs loin

que de la Géorgie, du Texas et de la Californie.

Sans électricité, les animaux ont beaucoup souffert et la ferme contemporaine automatisée est devenue une accumulation de machines inutiles. Parce qu'on ne pouvait traire les vaches régulièrement ni les abreuver ou les nourrir suffisamment, celles-ci ont maigri. Elles ont en outre été exposées à la maladie, à la déshydratation et au stress, conditions pouvant entraîner certains problèmes lors de la mise bas ainsi qu'une diminution de leur production de lait. L'impuissance à maintenir les normes de salubrité établies s'est traduite par la prolifération des bactéries présentes sur l'équipement et dans l'environnement des animaux. La hausse du taux d'humidité ou la chaleur excessive, et les courants d'air causés par une mauvaise ventilation, ont multiplié les cas de pneumonie.

Naturellement, les fermes d'animaux n'ont pas été les seules à être privées d'électricité; sans courant, les producteurs laitiers locaux ont été contraints d'interrompre leurs activités. On a dû jeter du lait - environ 2,3 millions de litres en Ontario et 3,3 millions de litres au Québec - ce qui représente une perte excédant les 3 millions de dollars.

L'industrie laitière a fait face à la tempête et a réduit ses pertes en acheminant un million de litres de lait provenant de l'Ontario vers une installation de traitement du Michigan et 2,5 millions de litres de lait provenant du Québec vers des installations de traitement au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard. Une certaine quantité de lait destiné au marché du lait de consommation (c'est-à-dire pour boire) a été récupérée à des fins industrielles (par exemple, pour la production de fromage et de lait en poudre).

Le volume mensuel de lait produit pour le mois de janvier a légèrement augmenté en Ontario et s'est maintenu au Québec par rapport au mois précédent. Les consommateurs n'ont presque pas ressenti les répercussions de la tempête; lorsqu'elle s'est abattue, il y avait suffisamment de lait pour répondre sans problème à leur demande.

Grandes pertes

En 1997, la production de sirop d'érable rapportait 125 millions de dollars au

Québec et en Ontario. En général, quelque 90 pour cent des produits canadiens de l'érable proviennent du Québec et environ cinq pour cent, de l'Ontario. (Le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse produisent les cinq pour cent restants.)

Au Québec, on a estimé que 2 500 producteurs de sirop d'érable, qui comptent environ 30 pour cent des 25 ou 26 millions d'entailles de la province, se trouvaient sur la trajectoire de la tempête. (Un arbre peut comprendre de une à quatre «entailles», l'incision munie d'un bec servant à recueillir la sève.) Les producteurs de sirop d'érable de la Montérégie et de l'Estrie ont été les plus affectés. Dix pour cent des arbres de ces régions ont été sérieusement endommagés et considérés comme détruits - ce qui représente une perte de revenu d'environ cinq millions de dollars.

Environ 25 pour cent des érables de l'Ontario (1,2 million d'entailles) ont été touchés par la tempête de verglas. Selon les estimations, les pertes de sirop d'érable devraient représenter, au cours des dix prochaines années, jusqu'à 50 pour cent de la production annuelle de quatre millions de dollars dans l'est de l'Ontario. Dans les régions où les dommages étaient graves, certaines pertes pourront se faire sentir pendant 40 ans. Les recettes générées par

les retombées associées à cette branche d'activité, notamment le tourisme, seront considérablement amoindries.

Déblayage coûteux

La glace a élagué la cime des arbres et les branches, en tombant, se sont rabattues sur les tuyaux de plastique qui servent à recueillir la sève. La remise en état des érablières s'est révélée dangereuse. Pour empirer les choses, il fallait faire vite car les températures plus chaudes permettaient de prévoir la coulée précoce de la sève d'érable. Les coûts de remise en état des arbres et de l'équipement endommagés s'élèveront à quelque trois millions de dollars dans l'est de l'Ontario et, au Québec, à environ 30 millions.

Les suites

Après trois semaines en Ontario et plus d'un mois au Québec, l'électricité a été rétablie dans les dernières maisons rurales victimes de la panne. Tout au long de la tempête et pendant plusieurs semaines après, on a beaucoup parlé en bien des ruraux, vantant leur générosité, leur courage, leur compassion, leur patience et leur détermination. Une foule d'entre eux ont subi le stress et le traumatisme de devoir quitter leur domicile non chauffé pour s'installer dans un centre d'accueil.

[Suite du texte Verglas page 18]

BOUTIQUE WESTERN

Nombreux spéciaux en magasin

- ☒ Jeans
- ☒ Bottes
- ☒ Chemises
- ☒ Et plus

• ACCESSOIRES POUR CHEVAUX

VENEZ VOIR NOS SELLES
NEUVES ET USAGÉES
SUR NOTRE SITE INTERNET
www.guindonboutique.com

Bienvenue aux danseurs
Ça vaut le déplacement!

GUINDON BOUTIQUE WESTERN
www.guindonboutique.com
49, rue Du Marché, Valleyfield, 373-5941

AGCO
PIÈCES DE QUALITÉ

SPÉCIAUX du PRINTEMPS

Spécial 4395\$
NO GST/SLA

FILTRES MASSEY FERGUSON

- Nos filtres ont 99% plus de pouvoir
- Conçus pour maximiser le rendement
- Fabriquent selon les spécifications de OEM

20% d'escompte sur tous les filtres

Plusieurs autres spéciaux en magasin:
Ex. :
- Batteries
- Boyaux hydrauliques
- Et plus...

POINTES POUR CULTIVATEURS
de très bonne qualité

477 X 1/4" **474\$**
1/4" X 1/2" **149\$**

COLPRON
LES ÉQUIPEMENTS COLPRON INC.

5 chemin Beauce, Ste-Martine
(450) 427-2339 (514) 990-7878
1-800-363-5315

70 Lake, Huntingdon (450) 264-6871

Pesticides en milieu agricole: certification obligatoire

Patrice Laflamme

Tout producteur agricole qui utilise des pesticides agricoles de classe trois, tout employé ou toute personne chargée d'utiliser pour lui ces produits, doit détenir un certificat de qualification renouvelable aux cinq ans. La seule exception à la règle: un individu non certifié pourra utiliser de tels (pesticides), sans certificat, si elle est supervisée directement sur le terrain par un détenteur d'une telle certification.

Il est à noter que la majorité des pesticides utilisés en agriculture et portant la mention «agricole», «commercial» ou «industriel» sur l'étiquette sont des pesticides de classe trois.

Cette nouvelle exigence en matière de pesticides vise à favoriser l'adoption de meilleures pratiques, afin de mieux protéger la santé des utilisateurs et la qualité

de l'environnement. Elle est en vigueur depuis le 3 avril 2005 mais son application s'étale sur une période de trois ans. Voici le calendrier prévu, auquel vous devez vous conformer.

-A à D : 3 avril 2005
-E à L : 3 avril 2006
-M à Z : 3 avril 2007

Il devient donc indispensable pour les utilisateurs de pesticides d'obtenir la certification requise, selon le calendrier prévu. En effet, non seulement le ministère de l'Environnement durable, de l'Environnement et des Parcs exercera des contrôles pour s'assurer de la conformité des utilisateurs mais les commerçants devront refuser de vendre des pesticides à un utilisateur non certifié après le 3 avril 2007.

Tout utilisateur de pesticides de classe trois qui ne détient pas encore son certificat doit réussir l'examen

reconnu sur l'utilisation de ces produits en milieu agricole. Une fois le test réussi, il doit ensuite faire parvenir sa demande de certificat à sa direction régionale du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs, en y joignant le montant des droits exigés et l'attestation de réussite de l'examen.

La formation n'est pas obligatoire mais elle permet d'acquérir les connaissances nécessaires pour réussir l'examen. Une formation à distance est offerte par la Société de formation à distance des commissions scolaires (SOFAD). Une formation peut aussi être obtenue en établissement auprès des Collectifs régionaux en formation agricole. Pour mieux répondre aux besoins des producteurs agricoles, cette formation en établissement a été révisée et peut maintenant être dispensée sur une période plus courte, soit de deux jours.

Pour obtenir des renseignements additionnels sur les formations ou les examens offerts par la SOFAD, il suffit de contacter les services sur mesure par téléphone au (514) 529-2801 pour la région de Montréal ou ailleurs au Québec au numéro sans frais 1-866-840-9346 ou encore par courriel à l'adresse suivante: info.surmesure@sofad.qc.ca. Pour connaître les cours offerts par les Collectifs régionaux en formation agricole, il faut consulter le site Internet des collectifs à <http://www.formationagricole.com> ou consulter le consultant le répondant en formation pour la Montérégie-Ouest, Camille Loiselle, au (450) 454-5115.

Pour se renseigner sur la certification et sur les autres examens reconnus, il faut consulter la direction régionale du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (voir les pages bleues de l'annuaire téléphonique) ou le Centre d'information du Ministère au numéro sans frais 1-800-561-1616 ou par courriel à l'adresse suivante: info@mddep.gouv.qc.ca.

Programmes d'aide financière pour les agriculteurs

Un bilan qui confirme leur popularité

Jusqu'au 31 mars 2008, les entreprises agricoles peuvent bénéficier de deux programmes pour les aider à accroître leur rentabilité.

Le premier d'entre eux porte sur les services-conseils aux exploitations agricoles canadiennes et comporte un volet sur l'évaluation de l'entreprise agricole et un autre services spécialisés de planification d'entreprise. Le second traite de planification et d'évaluation pour les entreprises de produits à valeur ajoutée.

Depuis le 1er avril 2005, plus de 100 entreprises de la région ont adhéré aux différents programmes, ce qui représente environ 246 000\$ en aide financière. Alors que pour l'ensemble de la province, on parle d'environ 1 370 dossiers et plus de trois millions de dollars en aide financière. Il s'agit donc de programmes très appréciés de la clientèle agricole.

Claude Saint-Onge, un producteur de veaux de grain de Godmanchester, a bénéficié du volet 1 du programme sur

les services-conseils. «Dans des cas de transfert d'entreprise et pour des projets d'expansion, le diagnostic que nous offre le conseiller est vraiment utile. Il nous présente des tableaux détaillés et bien expliqués»

Il faut comprendre que pour le volet 1, communément appelé «diagnostic», le producteur n'a qu'à déboursier 100\$ pour la réalisation d'une évaluation financière et d'un plan d'action (produit d'une valeur de 2000\$). La réalisation de ce diagnostic est confiée à un conseiller accrédité choisi par le producteur.

«C'est plaisant d'avoir une analyse

objective de l'entreprise, de ses forces, de ses faiblesses. Par exemple, vu nos projets d'expansion, il était impératif pour notre fils d'aller se chercher une éducation. C'est pas que l'on n'en avait jamais parlé mais comme cette fois la suggestion venait de l'extérieur, il y a eu plus d'écoute de sa part» ajoute M. Saint-Onge.

Le volet 2 sur les services spécialisés de planification d'entreprise permet d'aller encore plus loin dans l'analyse d'un projet de diversification, d'expansion, de commercialisation ou encore de planification de la relève agricole. L'aide financière couvrira alors 50 pour cent des frais pour un expert-conseil au choix du

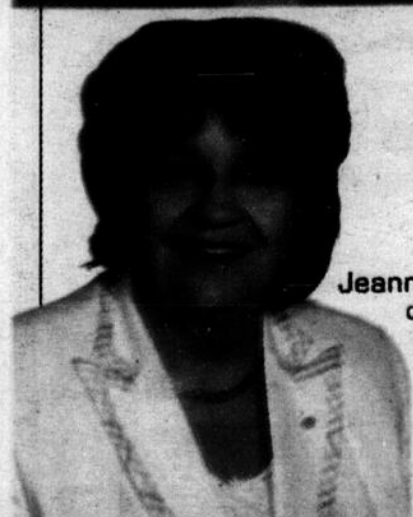
[Suite du texte Bilan page 10]

Ceci n'est pas une ferme

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises agricoles



Desjardins & Cie



Jeanne McKenzie
directrice du CFE

ICI, votre coopérative financière met à votre service une équipe dynamique de directeurs de comptes agricoles, une force conseil qui a beaucoup à offrir. Grâce à l'expertise confirmée de nos spécialistes en agriculture, à leur compréhension des enjeux propres aux différents domaines de l'activité agricole, toutes les solutions vous sont désormais accessibles.



Desjardins
Centre financier aux entreprises
Grande-Seigneurie — Vallée-des-Tisserands

1 888 681.3232

La culture horticole et maraîchère à son meilleur aux Jardins Glenorra

Susanne J. Brown (traduction Patrice Laflamme)

Lorsque le printemps arrive, les Jardins Glenorra d'Ormstown s'apprentent à accueillir les amateurs de légumes, de produits locaux, de plants à transplanter soi-même et de semences certifiées biologiques et biodynamiques. Le 5 mai, les portes du kiosque de l'établissement seront ouvertes les week-ends, y compris les vendredis, et ce, pour une troisième année consécutive. Au milieu de l'été, une soixantaine de types de légumes certifiés biologiques seront aussi offerts à la clientèle.

Les Jardins Glenorra sont davantage réputés pour leurs paniers-surprises de légumes pré-payés offerts pendant 20 semaines aux clients qui les réservent d'avance avant le mois de mars chaque année. Il existe des paniers de légumes dans les formats simple (15\$/semaine), double (25\$/semaine) et familial (35\$/semaine), lesquels sont disponibles durant la semaine de la Foire d'Ormstown jusqu'à tard en octobre, peu avant la fête de l'Halloween.

Un panier simple contient au moins cinq légumes. «En juin, nous avons eu peu de récoltes en serre et peu en plein air. Mais vers la fin de la belle saison, en août, le panier simple peut réellement valoir 25\$ parce qu'il y a encore plus de légumes. Mais il n'y en aura jamais moins de cinq dans le contenant», dit Ian Aldridge, co-propriétaire de l'entreprise avec sa conjointe Julie Tardif.

Malgré tout, l'entreprise conclut des ententes avec les clients qui commandent des paniers de légumes afin de s'assurer qu'ils sachent qu'il s'agit d'un risque et d'un bénéfice. Si nous produisons davantage, ils en auront davantage dans le panier. Si nous produisons moins, ils en obtiendront moins», précise M. Aldridge.

Ces fameux paniers-surprises de

légumes sont appelés ainsi parce que «nous n'avons aucune idée du montant qu'il y aura dans les paniers le jour avant et parfois des légumes qui sont prêts plus tôt», estime M. Aldridge, ajoutant que les légumes sont cueillis un jour à l'avance et parfois le même jour et qu'ils ensuite séparés pour se retrouver dans des contenants.

«Vous aller voir aussi des légumes avec lesquels vous n'êtes pas familiers avec, a-t-il dit. Et dans chaque panier, vous retrouverez une note, un mémo, qui explique quels sont les légumes qui s'y trouvent et ce que vous pouvez en faire.»

Même si la production des Jardins Glenorra et les denrées qui se retrouveront dans les paniers dépendent des conditions météorologiques, «les clients en reçoivent toujours pour le montant qu'ils paient», explique Julie Tardif.

M. Aldridge, un résident d'Ormstown, et Mme Tardif, originaire du Lac Saint-Jean, ont tous deux suivi une formation en horticulture après leurs cours secondaires. Lui a gradué il y a trois ans en production horticole au programme en technologie et de gestion agricole au Campus Macdonald tandis qu'elle est diplômée en horticulture ornementale du Jardin botanique de Montréal depuis trois ans et demi.

La décision du duo de se lancer dans l'horticulture à la ferme familiale Orr, qui fut exploitée par la famille Aldridge pendant cinq générations avant de devenir l'actuel site de la Foire d'Ormstown, a été prise «parce que nous savions ce que nous voulions faire dans la vie, estime Ian Aldridge, et aussi «parce que nous avons la passion pour ce domaine», ajoute Julie Tardif.

La raison sociale Jardins Glenorra vient de la fusion de deux mots. Glen veut dire

«petite vallée à l'écart» en langue gaelique écossaise alors que Orra provient du nom de famille Orr de la grand-mère de M. Aldridge.

M. Aldridge et Mme Tardif se sont mis à travailler ensemble dans une ferme d'animaux biologique à Cap-Saint-Jacques dans le West-Island à Montréal. Ils ont fabriqué pas loin de 140 paniers de légumes. «Lorsque nous revenons ici et que nous avons fait 20 paniers, c'est vraiment facile pour nous», indique M. Aldridge.

«Il est aussi agréable de produire ce que nous consommons et nous n'avons pas à aller jusqu'au magasin d'alimentation», dit-il.

Même s'ils adorent ce qu'ils font, les deux conjoints sont encore appelés à travailler 365 jours par année, «chaque jour de l'année», indique M. Aldridge, notant que durant l'hiver, ils sont occupés à dénicher et commander les semis, préparer et gérer les périodes d'ensemencement à l'intérieur de leur serre et qu'au printemps, à l'été et à l'automne, ils doivent semer et récolter les légumes, les herbes et les fleurs comestibles provenant de leurs terres louées à Ormstown et à Dewittville.

Le couple a pu comprendre l'an dernier combien Mère Nature pouvait se montrer tâtillonne. «Les nouvelles variétés sont vraiment intéressantes parce qu'elles peuvent faire ou briser notre saison. L'an dernier, nous avions une variété de tomates dans la

serre qui se sont écroulées toutes seules, à l'exception de six plants d'une autre variété. Ces six plants nous ont aidés à passer à travers le reste de la saison. C'était du travail vraiment exigeant», dit Ian Aldridge.

En mars, le couple a approché les centres de la petite enfance à Saint-Antoine-Abbé, Beauharnois et Ormstown pour offrir leurs légumes frais biologiques. Deux cents enfants à Valleyfield sont déjà alimentés par les Jardins Glenorra.

En ce qui a trait à ce qu'elle cultive en plein air, la petite entreprise produit pour 30 pour cent d'extra qui est destiné «uniquement aux gens qui s'arrêtent à notre kiosque les fins de semaine», dit M. Aldridge, précisant que lui et sa conjointe prennent aussi les commandes pour des variétés et des quantités de semis certifiés biologiques et biodynamiques et de plantes biologiques avant la mi-mars chaque année.

Co-propriétaire des Jardins Glenorra, Ian Aldridge ne manque jamais de travail. (photo Susanne J. Brown)

[Suite du texte Bilan de la page 15]

producteur (jusqu'à un maximum de 8 000\$ par demandeur) qui lui livrera un plan d'affaires ou un plan de relève.

Le programme de planification et d'évaluation pour les entreprises de produits à valeur ajoutée permet aux entrepreneurs qui désirent créer ou agrandir une entreprise de transformation d'avoir accès aux services d'un consultant en matière de planification des affaires. Cet expert développera avec l'agriculteur une étude de faisabilité ainsi qu'un plan d'affaires. L'aide financière couvre alors 50 pour cent des frais du consultant (maximum de 10 000\$ par demandeur).

Pour s'inscrire, il suffit de se procurer le formulaire sur le site Internet du MAPAQ (www.mapaq.gouv.qc.ca) ou celui d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (www.agr.gc.ca) ou composez le 1 866 680-1858.

Les services-conseils aux entreprises agricoles canadiennes sont financés en vertu d'une entente Canada-Québec.

(Ce texte a été préparé par Sylvain Talbot, conseiller en communication au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec à Sainte-Martine.)

Dr. Peter Vance

chiropraticien D.C.

10, RUE HENDERSON, HUNTINGDON
1 877 DR VANCE (378-2623)
(450) 264-7076 • URGENCE (450) 451-6117
Heures d'ouverture: 9 h à 17 h mardi et jeudi



Offrez-vous une cure printanière

Pour qui veut éviter, dans la mesure du possible, les médicaments et la chirurgie,

LA CHIROPRATIQUE EST
UN CHOIX TOUT NATUREL

PRÉSENTEZ CETTE ANNONCE DURANT LE MOIS D'AVRIL
POUR UNE CONSULTATION, UN EXAMEN ET UNE RADIOGRAPHIE
GRATUITS (si nécessaire)

LES ÉQUIPEMENTS

TM INC.

43, route 202, Huntingdon J0S 1H0
450-264-7000
SANS FRAIS:
1-866-861-7001
Courriel: equiptm@rocler.qc.ca

QUALITÉ, FIABILITÉ, VALEUR... FAITES CONFIANCE À NEW HOLLAND

Desservant la Vallée de la Châteauguay depuis 1887

1710, Châteauguay
Huntingdon, Qc
J0S 1H0
450-264-6166

BOURGON
Assurances • Services Financiers

1497, route 201
Ormstown, Qc
J0S 1K0
450-829-4266

SHINK • BOURGON
Assurances Inc.

115, Champlain
Valleyfield, Qc
J6T 1W9
450-377-8585

248, Champlain, Suite 2
Hemmingford, Qc
J0L 1H0
450-247-3210

Les cidriculteurs artisans veulent protéger le cidre de glace québécois

François Pouliot attend une réponse positive du gouvernement québécois

Patrice Laflamme

À titre de président des cidriculteurs artisans du Québec, le copropriétaire de La Face Cachée de la Pomme, François Pouliot, espère en arriver à convaincre le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation de soumettre le cidre de glace et les autres boissons alcooliques à la loi provinciale sur les appellations réservées, de façon à assurer l'authenticité de ce produit auprès des consommateurs et de protéger le savoir-faire des producteurs de la province.

Depuis six ans, M. Pouliot se bat comme un forcené pour que le cidre de glace soit soumis à des normes de préparation et de commercialisation dûment reconnues. Bénéficiant du soutien d'un très grand nombre de producteurs de son mouvement, il s'attend à ce que Québec réponde favorablement à son appel. «C'est d'une importance capitale pour la crédibilité du cidre de glace et de ceux qui en fabriquent. Il ne suffit pas seulement d'inclure le produit dans ce projet de loi mais que les producteurs y soient aussi encadrés», confie le producteur de Hemmingford lors d'une entrevue accordée au Gleaner/La Source la semaine dernière.

En compagnie d'un producteur cidricole de Rougemont, Francis Lavoie, M. Pouliot a participé en octobre à une audience de la commission parlementaire sur le projet de loi 113 sur les appellations protégées à Québec. Dans son mémoire, il interpelle le ministre Laurent Lessard pour qu'il mette en valeur la spécificité du cidre de glace et assure aux consommateurs l'authenticité d'un tel produit.

L'organisme dirigé par M. Pouliot représente 38 membres, en très grande majorité des propriétaires d'entreprises familiales. Ils détiennent tous des vergers à travers le Québec.

Le principal danger qui guette les cidriculteurs québécois, c'est la tentation des producteurs d'ailleurs au Canada et de l'extérieur du pays d'imiter, voire de contrefaire ce produit. «Notre cidre de glace est commercialisé au Canada, dans plusieurs pays d'Europe et d'Asie et aux États-Unis. Mais il n'est pas protégé par une réglementation, de sorte qu'on pourrait le copier dans certains pays, ce qui risquerait de nous faire mal», croit M.

Pouliot.

Les producteurs se sont eux-mêmes donnés des outils pour assurer la bonne qualité et la crédibilité du cidre de glace québécois. «Nous avons adopté nos propres normes et nous allons nous donner un cahier de charges qui va conduire à l'introduction d'un sceau de certification du produit», précise M. Pouliot.

Dix ans à peine après avoir fait leur apparition, les cidres de glace sont en train de regagner leurs lettres de noblesse au Québec et dans d'autres pays. Ce produit du terroir s'avère le plus vendu dans la province et il fait des ravages sur les marchés étrangers. Cette boisson est dégustée dans plus de 20 pays.

Au Québec, les cidres de glace représentent désormais un peu plus de 50 pour cent des ventes de produits dits artisanaux à la Société des alcools (SAQ), en l'espace de trois ans.

François Pouliot (photo d'archives)



Flo-Star MAX®
L'or, le nouveau standard pour la traite

La Max s'aligne parfaitement, peu importe la position des trayons

LAC-MATIC INC.

Grow with BOUMATIC

8, Gale, Ormstown • Tél: (450) 829-3130 • (450) 829-2093

Pour tous vos travaux



- INDUSTRIELS
- COMMERCIAUX
- DOMICILIAIRES

• Pierre concassée • Béton • Terre • Sable •

CARRIÈRE & BÉTON

GALIPEAU INC.

373-1913

- Service de livraison sur demande
- Livraison de petite quantité
- Commande de béton pour le samedi, réservez le vendredi

Ouvert lundi au vendredi
7:00 a.m. à 5:00 p.m.
samedi
8:00 a.m. à 12:00

À PRIX COMPÉTITIFS

- Pierre concassée de toutes sortes
- Béton de toutes catégories

PLUSIEURS UNITÉS
DE LIVRAISON
POUR MIEUX
VOUS SERVIR



SERVICE DE LIVRAISON
60 KM À LA RONDE

190 ROUTE 132
ST-STANISLAS DE KOSTKA

373-1913

ATTENTION CULTIVATEURS

HIMBEULT GIBIER
UN SEUL NOM À RETENIR
RAYMOND HIMBEULT

La seule boucherie POUR LA DÉCOUPE à St-Stanislas

Toujours là pour vous servir, depuis 1984

DÉPEÇAGE
DE BOEUF, PORC, AGNEAU et plus

FUMOIR À POISSONS
SOUS-VIDE DISPONIBLE

Nous fabriquons charcuterie avec votre propre animal!
• Smoke meat • Saucisse • Pâtés

(450) 377-1128
134 Principale St-Stanislas de Kostka

Dans le Haut Saint-Laurent

Une coopérative d'utilisation de matériel agricole verra le jour

Patrice Laflamme

Une coopérative d'utilisation de matériel agricole (CUMA) verra le jour dans le Haut Saint-Laurent. Ce regroupement propose aux producteurs agricoles d'acquiescer et d'utiliser sur une base commune des équipements en payant les prix les plus bas possible.

L'idée d'implanter une telle association dans la région a fait son chemin au cours des dernières années. Un nombre grandissant d'agriculteurs ont été séduits par la perspective de se regrouper pour investir dans l'achat de machines agricoles tout en faisant des économies.

Le concept a pris racine dans le Bas-Saint-Laurent il y a plus de quinze ans et n'a pas mis de temps à faire des petits au Québec. En 1991, deux CUMA ont été mis sur pied et ce nombre est passé à 67 l'année dernière. D'autres ont aussi été implantés à l'extérieur de la province comme en Ontario, au Vietnam et dans d'autres pays du monde.

Nombre de producteurs agricoles ont tendance à se regrouper au sein des CUMA car ils considèrent que les instruments agricoles coûtent de plus en plus cher et qu'ils sont plus que jamais adaptés à des fermes plus grosses. «Partager le matériel agricole dans une formule comme celle-là représente une belle occasion d'affaires pour les producteurs agricoles qui désirent voir diminuer leur taux de capi-

talisation dans la mécanisation, un des aspects les plus importants de leurs dépenses. Le CUMA permet aux producteurs de réduire ses coûts de production, d'avoir accès à des équipements plus performants au moindre coût possible», souligne le président du conseil d'administration de la CUMA du Haut Saint-Laurent, Urgel Carrière, qui est producteur agricole à Saint-Anicet.

Pour pouvoir se servir des équipements mis en commun, les producteurs doivent être membres de la CUMA. «Ensuite, ils adhèrent à une branche d'activité. Pour ce faire, il verse sa quote-part de 20 pour cent du coût d'achat du matériel réparti également entre les utilisateurs dans une même branche d'activité. Ainsi, s'il y a quatre utilisateurs d'un semoir, chacun verse une mise de fonds de cinq pour cent, c'est-à-dire 20 pour cent divisé par quatre. En adhérant à une branche d'activité, le membre s'engage par contrat à utiliser la machinerie de la coopérative pendant toute la durée de son financement. Les coûts d'utilisation sont facturés selon un pourcentage d'utilisation en fonction de l'heure, de l'hectare, des distances à franchir, entre autres», explique Camille Morneau, conseiller en aménagement et en développement rural au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec à Rimouski.

Une CUMA comme celle mise de l'avant dans le Haut Saint-Laurent peut compter jusqu'à 92 machines différentes.

Les producteurs peuvent acheter ensemble puis utiliser un semoir, différents types d'épandeur, une laveuse à pression et tout autre instrument agricole pouvant être massivement utilisé. «La CUMA reste l'unique propriétaire du matériel et des équipements utilisés en commun. Les membres en sont les utilisateurs par le biais d'un système de location basé sur le volume de travail à réaliser», précise M. Morneau.

L'évolution de la technologie en matière agricole amène aussi des agriculteurs à adhérer à une CUMA. «Les innovations technologiques sont souvent peu accessibles à une certaine catégorie d'agriculteurs qui, bien souvent, n'est pas en mesure de se les payer», affirme M. Morneau.

Quelques dizaines de producteurs agricoles se sont déjà montrés intéressés à adhérer à une CUMA régionale. Chacun d'eux doit signer un contrat d'engagement et s'assurer de respecter les règles et les principes de base du regroupement en plus



Un conseil d'administration de la nouvelle CUMA du Haut Saint-Laurent a été formé. De gauche à droite: Marius Trépanier, administrateur; Clément Trépanier, secrétaire; Michel Maheu, administrateur; Urgel Carrière, président et Jérôme Quesnel, vice-président. Luc Bellefroid et François Pinsonneault, tous deux administrateurs, n'apparaissent pas sur la photo. (photo P.L.)

de payer une part sociale de dix dollars.

La nouvelle CUMA du Haut Saint-Laurent deviendra réalité dans les prochains jours. Un conseil d'administration de sept personnes a déjà été formé, sous la présidence de Urgel Carrière.

[Suite du texte Verglas de la page 14]

Cependant, la plupart des agriculteurs sont restés isolés dans leur ferme pour s'occuper de leur bétail. Le son des grosses branches d'arbres cédant sous le poids de la glace rappelait constamment à tous la violence de la tempête.

Même si cette catastrophe n'a presque pas influé sur les prix de leurs produits, nombreux sont les agriculteurs aux prises avec ses conséquences économiques à long terme. Ils doivent reconstruire leurs granges, leur serres et d'autres infrastructures écrasées ou endommagées par la lourdeur de la glace. D'autres doivent reconstituer leur bétail ou replanter des pommiers, des framboisiers ou des arbres de Noël.

Grâce à cette tempête, les citoyens en ont beaucoup appris au sujet de la protection civile, de la planification des mesures d'urgence et de l'intervention en milieu rural. Bon nombre d'agriculteurs et de propriétaires de maisons en milieu rural ont installé depuis ce temps une génératrice

dans leur grange ou dans leur remise. Les collectivités rurales et les agriculteurs, tout en éprouvant un nouveau respect pour les forces de la nature, savent qu'ils seront dorénavant mieux préparés à intervenir durant la prochaine catastrophe naturelle.

(Ce texte a été préparé par Roland Beshiri de Statistique Canada)

Les données figurant dans ce texte proviennent du Recensement de l'agriculture de 1996 et d'autres sources de Statistique Canada, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, du Canadian Geographic, des Dairy Farmers of Ontario, des Producteurs laitiers du Québec, de la Revue de la protection civile, d'Environnement Canada, d'Hydro-Québec, du Conseil d'assurance du Canada, de New Brunswick Hydro, de l'Organisation des mesures d'urgence de la Nouvelle-Écosse, d'Ontario Hydro, d'Agriculture, Alimentation et Affaires rurales Ontario, et de la Fédération des producteurs agricoles du Québec.

Sanitaire Chayer



ÉVITEZ LES ENNUIS!
FAITES-LE MAINTENANT!

Pour le nettoyage de
fosses septiques
et puisards

Nos camions
sont régulièrement
dans la région

NOUS VIDONS LA
TOTALITÉ DE LA FOSSE
(les 2 couvercles)
SOLIDE ET LIQUIDE

CONTACTEZ-NOUS!
(450) 373-3927 • (450) 377-2982
Sans frais: 1 800 567-3927

BESOIN DE PAVAGE ? Nous sommes prêt à rouler!

ASPHALTE

RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL • INDUSTRIEL

ENTRÉE D'AUTO

COURT DE TENNIS • STATIONNEMENT

PRIX ABORDABLES

ESTIMATION GRATUITE

Asphalte Verner inc.

Depuis 1965

199 rte 132,
St-Stanislas-de-Kostka

Tél.: (450) 373-5072

Fax: (450) 377-5072



Une vache Red Angus pur sang dans l'étable des Forand

Patrice Laflamme

Depuis environ cinq mois, Justin Forand prend bien soin d'une vache Red Angus pur sang dont il a fait l'acquisition après avoir remporté un important concours national à l'intention des jeunes éleveurs canadiens.

Lorsqu'il a reçu à la mi-septembre une lettre de la Canadian Red Angus Promotional Society, le jeune homme de dix-sept ans était loin de se douter que qu'il allait se mériter une somme de 1 000\$ destinée à l'achat de la bête de son choix.

Pour avoir une chance de gagner, l'adolescent devait rédiger un texte de 150 mots indiquant pourquoi il souhaite se procurer une vache Red Angus pur sang femelle et ce qu'il comptait faire avec elle. Une photo de l'animal était aussi incluse dans l'envoi. «La deuxième semaine de septembre, j'ai reçu une lettre m'annonçant que j'ai gagné avec la mention «félicitations» dessus. Dans l'enveloppe, il y avait aussi un certificat m'indiquant que je n'avais qu'à aller dans un encan à travers le Canada pour aller acheter l'animal, soit une vache ou une génisse pur sang», a-t-il dit.

Il a fallu deux semaines à l'adolescent pour dénicher un encan de bovins le plus près de chez lui. En compagnie de son père Michael, il s'est rendu le 15 octobre à Asbestos pour choisir l'animal dont il avait envie.

Justin Forand a jeté son dévolu sur Red Luck Mumbo, une femelle née le 3 décembre 2001. Une bête de très grande qualité, selon lui. «L'animal possède de très bonnes caractéristiques. Elle provient d'une race très recherchée sur le marché bovin et offrir de belles capacités sur le plan de la reproduction. Une fois nés, ses veaux sont petits mais deviennent grands à l'âge adulte. Sa valeur marchande est très forte aussi», dit-il.

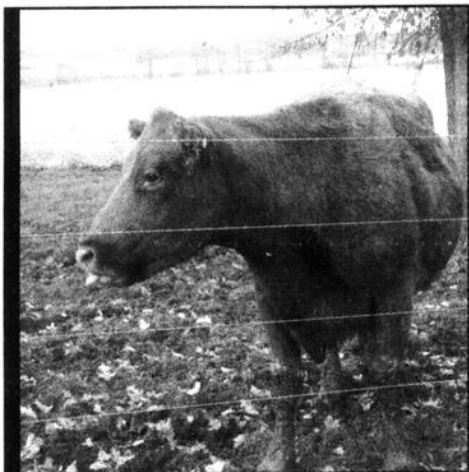
En se portant acquéreur de Red Luck Mumbo, Justin Forand se prépare à jeter les bases d'un nouveau troupeau de race Red Angus pur sang. Et Red Luck Mumbo en sera la préceuseur puisqu'elle est présentement enceinte. Le

nouveau rejeton doit voir le jour entre mai et juin 2006.

Membre du Club des 4-H de Huntingdon depuis environ deux ans, le jeune homme est très bien épaulé par son père qui lui prodigue de judicieux conseils et l'encourage dans tout ce qu'il entreprend. «Je suis heureux de voir qu'il a gagné ce concours à l'échelle nationale. Je l'ai poussé pour qu'il y participe car il n'a jamais rien gagné avant. C'est dur de gagner sa vie en agriculture mais mon fils est déterminé à faire sa place», dit M. Forand qui, en plus d'être agriculteur, occupe un poste de représentant pour la compagnie Semco.

Avec l'arrivée de Red Luck Mumbo, les Forand, qui se sont établis à Hinchinbrooke en 1995, disposent désormais de quatre vaches, deux génisses inséminées, deux autres non-inséminées et quatre taureaux. La ferme compte aussi entre 45 et 50 poules.

Il va sans dire que la venue de Red Luck Mumbo constitue un pas de plus dans la diversification des activités de la petite ferme des Forand. «C'est ce qui nous donne la chance d'avoir une autre production animale à la ferme. C'est comme une porte qui s'ouvre pour un élevage d'Angus Red ici», dit M. Forand dont l'entreprise, jusqu'en 2004, se spécialisait dans les grandes cultures.



Justin Forand prend bien soin de Red Luck Mumbo depuis environ cinq mois. (photos P.L.)

Claude DeBellefeuille

Députée fédérale de Beauharnois-Salaberry

Porte-parole adjointe du Bloc Québécois
en agriculture et en agroalimentaire



«C'est à la fois avec plaisir et rigueur que j'agirai à titre de porte-parole en matière d'Agriculture et d'Agroalimentaire. Tout autant que mes collègues député(e)s à Ottawa, les électrices et les électeurs de Beauharnois-Salaberry pourront compter sur moi afin qu'ensemble nous trouvions les meilleures solutions possibles aux problèmes qui les préoccupent».

Bureau de circonscription
38, rue Saint-Louis
Salaberry-de-Valleyfield
J6T 3X4

Téléphone :
(450) 371-0644
Numéro sans frais :
1 866 561-0644
Télécopieur :
(450) 371-3330
Courriel :
debelc@parl.gc.ca



depuis 1962
STE-MARTINE
Automobile



Ils sont prêts
pour **TRAVAILLER**

SIERRA 2000

16 495\$

• 5,3 litres
• Tout équipé



SIERRA 2000 4X4

20 495\$

• 6.5 diesel



SIERRA 2004

15 995\$

• 4.8 litres
• Air



HUMMER H3 2006

44 995\$

Tout équipé



depuis 1962
STE-MARTINE
Automobile

Optimum
VEHICULES D'OCCASION

311, Saint-Joseph, Sainte-Martine (Qc)
Tél.:(450) 427-2315 • Montréal 877-5506
www.stemartineautomobile.gmcanada.com

BEFORE BUYING CONSULT OUR PRICES

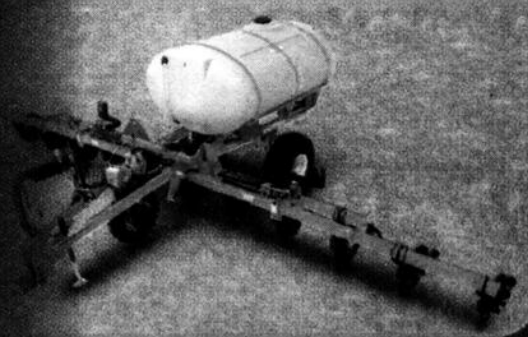
**Fast
delivery**

**Quality
equipment**



synAgri
FERTILIZER

**More service
for 2006
More
«32 applicators»
available**



**LIMESTONE
APPLICATION
SERVICE
AVAILABLE**

- 34 spreaders
- 6 bulk carriers
- Modern liquid 32% fertilizer equipment
- NH3 application equipment

- The best choice for fertilization needs
- Experienced agronome services
- Superior quality
- Competitive prices
- PAEF service available

GM

**Gérard
Maheu
inc.**

289, RANG 5, ST-LOUIS-DE-GONZAGUE
(450) 377-1420 1-800-465-1420

info@gerard-maheu.qc.ca

Contact
our sales
representatives :
Claude Brunet
and Stéphane Landry

**Moulées Feeds
DUNDEE**

69, FRANÇOIS-CLEYN, HUNTINGDON
(450) 264-5970

info@dundee-feeds.qc.ca