

BOVINS

DU QUÉBEC

Supplément de La Terre de chez nous

Février 1994



Recherche

Les vêlages d'automne

Reportage (photo page couverture)

A la Ferme Bovicole
de Bernières

Bâtiments

La ventilation naturelle

Génétique

Choisir les races
et les croisements

DOSSIER

pages

6 à 11

Veaux de grain et réussite

Pour réussir dans cette production, il importe de bien adapter l'alimentation en fonction du poids, de la qualité des veaux achetés et des objectifs à atteindre. Un premier texte explique les étapes à respecter pour nourrir les veaux adéquatement et cela à partir de la pouponnière jusqu'au moment de la vente pour l'abattage. La deuxième partie du dossier aborde les différents facteurs qui contribuent à améliorer le classement des carcasses de veaux de grain.

FPBQ Info
pages 4-5

Chronique vétérinaire
page 10

Bâtiments
pages 14-15

CIB
page 18

Gestion
page 22

Promotion
pages 24-25

Génétique
page 26

Reportage
pages 28 à 30

Vous êtes :

- un producteur de veaux de lait
- un producteur de génisses de remplacement



Vous recherchez un lactoremplacateur qui :

- est équilibré en vitamines et minéraux à la manière du **lait maternel**
- grâce à un procédé **UNIQUE** de fabrication permet de mieux conserver les propriétés naturelles du lait
- est d'une telle qualité qu'il permet ;
UN SEUL REPAS PAR JOUR,
une économie de **50%** en temps



La solution
LACVOR ÉLEVAGE

L'aliment d'allaitement de haute qualité

Disponible dans votre coopérative locale

GRUPE
Lactel

Éditeur

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

Comité directeur

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

Directeur

Hugues Belzile

Rédactrice en chef

France Groulx

Rédacteur en chef adjoint et responsable de la publication

Victor Larivière

Secrétaires de rédaction

Ginette Blondin
Lorraine Trotter

Responsable de la production

Carole Lalancette

Collaborateurs

Gaétan Bélanger, Nathalie Côté,
Bernard Doré, Francine Jodoin
Paul Julien, Bertrand Lachance,
Laurent Larouche, René Ledoux,
Christian Pelletier,

Montage

La Terre de chez nous

Sortie sur films et pelliculage

Pellitech Ltée.

Impression

Transcontinental

Directeur de la publicité

Réal Loiseau

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Robert Bissonnette,
Sylvain Joubert

Représentant hors Québec

Jacques Long
(416) 363-0522
Fax (416) 670-9620

Administration

Jocelyne Gareau

Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

Photo page couverture

Andrée Lagacé

Dépôt légal

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

Prochaine parution mai 1994
Date de tombée publicitaire 14 avril

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

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

■ ÉDITORIAL

Mortalités animales

Aide financière ad hoc cette fois-ci, programme d'assurance- mortalité pour la prochaine fois!

Le 23 décembre 1993, la Fédération apprenait que le Conseil du Trésor venait d'accepter le principe d'un versement de 3,6 millions de dollars pour dédommager les producteurs de veaux de grain et de veaux de lait lourds affectés par l'épidémie de diarrhée virale bovine (BVD). De cette somme, 2 millions de dollars seraient versés en aide directe de sauvetage aux producteurs de veaux lourds les plus touchés et 1,6 million de dollars seraient injectés dans les régimes d'assurance-stabilisation des veaux de grain et des veaux de lait lourds afin de refléter la hausse du taux de mortalité dans l'ensemble des entreprises de veaux lourds.



Il importe de rappeler qu'au mois d'août 1993, notre Fédération avait rejeté une offre de 1,7 million de dollars. C'est grâce à notre persévérance et à la qualité de nos interventions si nous avons pu réussir à décrocher un budget de 3,6 millions de dollars. Nous croyons que ce budget constitue la meilleure offre que nous puissions recevoir dans les circonstances et c'est pourquoi nous l'avons acceptée. Cependant, les producteurs de veaux lourds doivent être conscients qu'un tel budget ne sera pas suffisant pour couvrir la totalité des pertes qu'ils

ont encourues depuis le 1er septembre 1992. Toutefois, il devrait être suffisant pour permettre à la majorité des producteurs de s'en sortir et à l'industrie du veau lourd dans son ensemble de poursuivre son développement.

Il reste maintenant à établir les modalités de versement de cette aide financière. Chose certaine, notre Fédération insiste pour que le tout se fasse simplement et rapidement. Il faut faire vite car un bon nombre de producteurs ne peut plus attendre. L'argent doit rentrer s'ils veulent éviter la faillite.

Si le dossier du veau lourd est à toute fin pratique réglé, il faut cependant rappeler que d'autres producteurs de bovins ont été lourdement touchés par le BVD. Des cas importants de BVD ont été signalés chez des producteurs de veaux d'embouche, de bouvillons d'abattage et chez des producteurs laitiers. A cet égard, notre Fédération a fait adopter une importante résolution par le Congrès général de l'Union des producteurs agricoles. Le Congrès général demande à l'UPA de presser le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec d'accorder immédiatement une aide financière adéquate à tous les producteurs de bovins durement touchés par l'épidémie de diarrhée virale bovine. Cette résolution demande également à l'UPA d'entreprendre des démarches auprès du MAPAQ pour qu'il mette en place un programme incitatif de vaccination préventive pour améliorer l'immunité des bovins contre le BVD. Elle demande aussi au MAPAQ d'accentuer la recherche notamment pour trouver de nouveaux vaccins.

Mais aussi et surtout, le Congrès général de l'UPA presse le MAPAQ d'élaborer et de mettre en place un programme d'assurance-mortalité animale de type assurance-récolte qui serait financé en parts égales par les producteurs et le gouvernement. Il est tout à fait inconcevable qu'une province comme le Québec dont l'essentiel des revenus agricoles provient des productions animales ne possède pas de programme d'assurance-mortalité alors qu'un programme d'assurance-récolte existe depuis des décennies. L'épidémie de BVD nous a tous fait comprendre la nécessité d'un tel programme d'assurance. Ce dossier figure maintenant parmi les priorités de l'UPA et nous allons appuyer les démarches de l'UPA pour que le ministère donne suite à cette importante résolution.

André Moreau, président,
Fédération des producteurs de Bovins du Québec

Faits saillants de l'année 1993 pour la production bovine

René Ledoux*

Une fois l'an, les principaux dirigeants de notre organisation parcourent les régions du Québec dans le but de rencontrer et d'échanger avec le plus grand nombre possible de producteurs et de productrices. Cet exercice qui s'effectue dans le cadre des assemblées annuelles des syndicats régionaux affiliés à la Fédération permet d'aborder les faits saillants qui ont marqué la production bovine québécoise au cours de l'année. De plus, c'est à cette occasion que notre organisation établit le bilan de ses activités et réalisations et reçoit les orientations des producteurs pour la prochaine année.

Des prix de marché à la hausse et des attitudes encourageantes

Toutes les catégories de productions bovines ont connu des hausses de prix au cours de l'année 1993. Ces hausses de prix qui furent favorisées par la chute de notre dollar par rapport à la devise américaine ont contribué à insuffler un climat de confiance dans notre industrie.

Le cheptel vache-veau a poursuivi sa croissance en 1993 et plusieurs producteurs-finisateurs ont également investi dans leur entreprise et produisent dorénavant un plus grand nombre de bouvillons d'abattage qui sont écoulés avec une plus grande régularité. En réponse à ce signe encourageant, plusieurs abattoirs ont procédé à d'importants investissements au cours de l'année 1993 qui leur permettent de s'adapter davantage aux besoins du marché. Aussi, n'eut été du BVD, le volume de production des veaux de grain et des veaux de lait lourds aurait également augmenté.

En outre, aux dires de certains transformateurs, les détaillants du Québec auraient quelque peu accru cette année la part des achats qu'ils effectuent ici ce qui, sans être miraculeux, a constitué tout de même un pas dans la bonne direction.

Par ailleurs, la décision du gouvernement canadien d'imposer un tarif douanier de 25 % sur les importations qui excèdent 72 012 tonnes métriques de boeuf destiné à la transformation en provenance des pays autres que les États-Unis permettra de freiner les importations et d'éviter les chutes prononcées du marché des gros bovins.

Un plan stratégique de développement

Suite au sommet de 1992 sur l'agriculture québécoise, deux filières de l'industrie bovine ont été mises en place; l'une pour le boeuf et l'autre pour le veau. Ces Tables filières, aussi appelées Tables de concertation, permettent de réunir tous les intervenants d'un secteur de production afin d'accroître son développement et sa rentabilité.

Le premier mandat réalisé cette année fut d'élaborer et d'adopter un plan stratégique de développement. Ce plan comporte des cibles stratégiques qui sont notamment d'augmenter la rentabilité et la compétitivité des entreprises. Le plan vise également à accroître le volume et la qualité de la production et de développer des produits à plus grande valeur ajoutée.

Dans le veau lourd, la Fédération s'est vue confier en cours d'année la responsabilité de certains comités de travail notamment ceux sur l'amélioration de la qualité des veaux de grain, sur la gestion des approvisionnements et sur le développement des marchés. Pour la

filière boeuf, la Fédération assumera la responsabilité d'un comité sur la structure et les modèles de ferme et d'un comité sur la consolidation des activités d'abattage et de transformation.

La diarrhée virale bovine

Certes, tout au long de l'année, la Fédération a consacré de nombreux efforts pour minimiser l'impact de la présence d'une nouvelle souche de BVD sur les élevages bovins québécois. Plusieurs démarches ont été entreprises pour inculquer à tous les mesures préventives nécessaires pour freiner le développement de cette maladie. Aussi, de longues mais fructueuses discussions ont été enclenchées avec le ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec pour obtenir un programme adéquat de compensation pour les éleveurs de veaux lourds. (voir éditorial).

Le support de l'État

En cette période de difficultés économiques, le retrait du support de l'État fait souvent la «Une» des manchettes. Malgré cela, trois interventions du gouvernement du Québec ont retenu notre attention en 1993:

- Le développement informatique du Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ) qui permettra d'effectuer un meilleur suivi des troupeaux vache-veau pur sang et commerciaux;
- L'annonce d'un programme spécial d'aide de 2 millions de dollars destinés aux éleveurs de veaux lourds les plus touchés par l'épidémie de BVD et d'une injection supplémentaire de 1,6 million de dollars dans les régimes veaux lourds pour tenir

compte de la hausse généralisée du taux de mortalité et des autres frais associés à l'épidémie de BVD; — Le renouvellement pour 3 ans du programme d'aide à la commercialisation des veaux d'embouche vendus dans les encans spécialisés;

Examen quinquennal par la Régie des Marchés Agricoles et Alimentaires de Québec

En mai dernier, les administrateurs de la Fédération se sont présentés devant la Régie pour faire rapport de l'administration et de l'application du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec. L'article 62 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche oblige maintenant chaque organisme qui applique un plan conjoint d'établir devant la Régie, au plus tard à tous les cinq ans, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée. La Fédération a réussi avec succès cet important examen.

Une agence de vente pour les veaux d'embouche

C'est en août dernier que les membres du Comité de mise en marché des veaux d'embouche ont mis de l'avant leur projet d'agence de vente. Les réactions positives exprimées par les acheteurs, les vendeurs, les agents et les courtiers ont démontré la pertinence et la justesse de ce projet.

Alors que certains se sont interrogés longtemps sur la nécessité d'implanter une agence de vente dans cette production, on est maintenant en mesure de constater que déjà plusieurs correctifs ont été apportés lors de la vente de veaux d'embouche et ce, grâce à la réglementation relative à cette agence. Dès les ventes de l'automne, les acheteurs ont apprécié les démarches faites par les Syndicats régionaux et les agents de commercialisation pour identifier les veaux mal castrés et refuser l'entrée des veaux de commerçants dans les encans spécialisés. De plus, l'augmentation du nombre

d'acheteurs présents à chacune des ventes aux encans spécialisés a permis l'atteinte du véritable prix de marché. L'agence de vente permet également la vente de veaux d'embouche dans les encans publics et les ventes directes entre naisseurs et finisseurs.

Réflexion sur la mise en marché des bovins de réforme

Les membres du Comité de mise en marché des bovins de réforme ont entrepris une réflexion qui porte sur l'évolution du contexte de mise en marché des bovins de réforme au Québec où l'on constate que le nombre de bovins a fortement

diminué au cours des dernières années. On constate de plus une tendance à la concentration des volumes de vente dans les encans du centre de la province et ce, au détriment des encans régionaux. Le nombre d'acheteurs a également diminué de façon importante ce qui a réduit la compétition sur tous les marchés de sorte que même si les prix des bovins de réforme paraissent satisfaisants, ils sont inférieurs à ceux obtenus sur les principaux marchés de référence à l'extérieur du Québec.

*Fédération des producteurs de bovins du Québec

Calendrier des assemblées annuelles des syndicats de producteurs de bovine

1994

SYNDICAT	MUNICIPALITÉ	JOUR	DATE
St-Hyacinthe	St-Hyacinthe	Mardi	22 février
Québec	Québec	Mercredi	23 février
Beauce	Beauceville	Mercredi (soir)	23 février
Estrie	Sherbrooke	Judi	24 février
Mauricie	Trois-Rivières	Vendredi	25 février
Gaspésie	Marina	Mardi	1 mars
Bas-St-Laurent	Ste-Lucie-sur-mer	Mercredi	2 mars
Côte-du-Sud	La Pocatière	Judi	3 mars
Lanaudière	Joliette	Vendredi	4 mars
Nicolet	Notre-Dame-du-Bon-Conseil	Mardi (soir)	8 mars
St-Jean-Valleyfield	St-Rémi	Vendredi	11 mars
Outaouais-Laurentides	Gatineau	Mardi	15 mars
Saguenay-Lac-St-Jean	Alma	Mercredi	16 mars
Abitibi-Témiscamingue	Rouyn-Noranda	Judi	17 mars
FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOVINS DU QUÉBEC	Hôtel Plaza Universel Sainte-Foy	Judi 7 et vendredi 8 avril 1994	

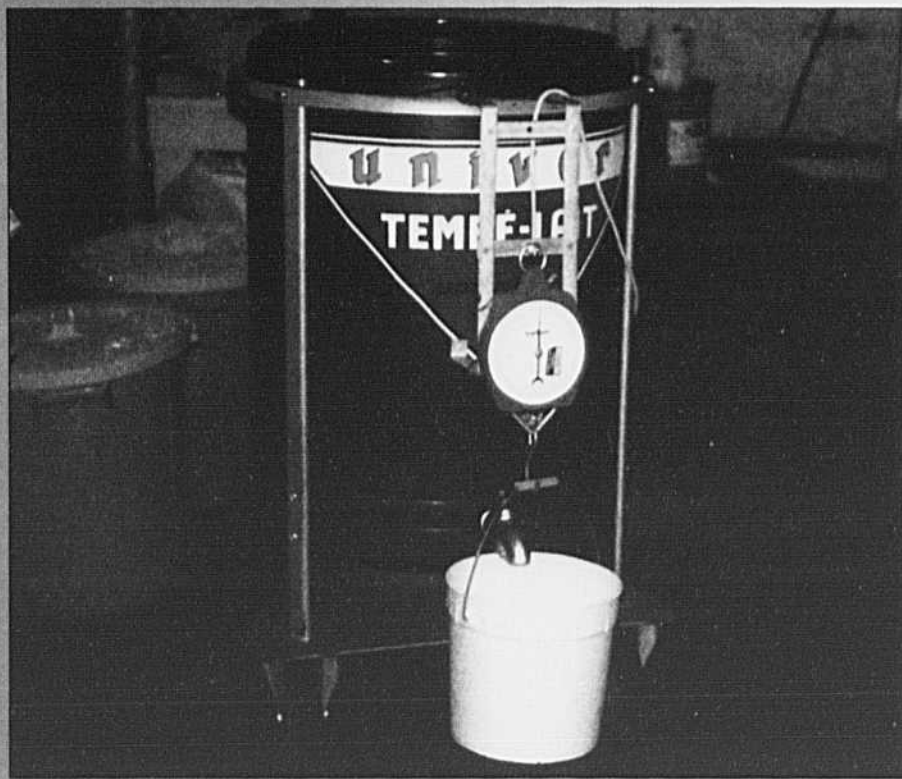
Veaux de grain

Une alimentation adéquate est un gage de succès

Bertrand Lachance*

La production du veau de grain doit, comme toutes les autres productions animales, relever de nouveaux défis. Le nombre de petits veaux laitiers à valoriser est de plus en plus limité. Il est important de bien adapter l'alimentation des veaux de grain en fonction du poids, de la qualité des veaux achetés et des objectifs à atteindre, soit de mettre sur le marché des veaux pesant entre 225 et 250 kg de poids vif, de catégorie A et ayant une coloration rosée de la chair (muscle).

Préparation et distribution adéquate du lait: il y a certaines règles à suivre.



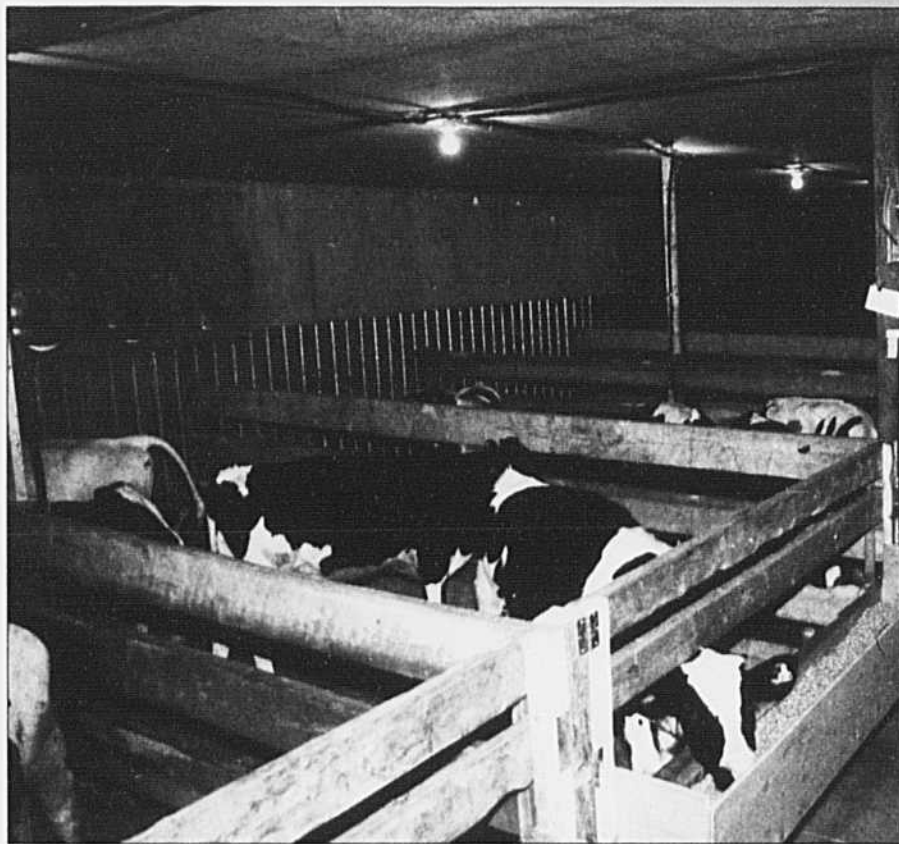
6 Bovins du Québec/Février 1994

La pouponnière: une étape cruciale

La phase la plus délicate de l'élevage demeure toujours l'étape du démarrage. Pour bien réussir, il faut savoir observer et s'adapter rapidement aux réactions des jeunes veaux. Servir une première buvée (deux litres) d'électrolytes (100 g) aux jeunes veaux, dès leur arrivée en pouponnière, demeure une excellente pratique. Si les veaux ont voyagé sur une longue distance et sont excessivement fatigués, un deuxième repas d'électrolytes peut être servi de six à huit heures plus tard.

C'est encore une bonne pratique de servir du lait (aliments d'allaitement ou lait entier) au démarrage, peu importe le poids des veaux achetés (45 à 70 kg). L'alimentation lactée va permettre de rencontrer rapidement les besoins des veaux et assurer un minimum de gain dès la première semaine. Par la suite, le niveau de rationnement permettra de stimuler la consommation de concentré, tout en assurant un gain quotidien minimum de 500 à 600 g.

L'industrie offre une gamme variée d'aliments d'allaitement. Il est préférable de choisir les aliments ayant un minimum de 20 à 22 % de protéines brutes dont la provenance est d'au moins 90 % de sources laitières et un niveau de gras entre 15 et 20 %. La préparation du lait doit toujours se faire selon les instructions fournies par chaque fabricant: température de l'eau chaude 55 à 65°C, quantité de poudre par kg de buvée: 12 à 13 %, température du lait servi aux veaux: 40 à 42°C, etc.



Le confort et la propreté des veaux de croissance: deux atouts essentiels à la réussite.

Le plan de rationnement détermine la quantité de lait à servir à chaque buvée. Il est nécessaire de l'adapter en fonction du poids des veaux achetés, mais souvent l'état de santé influence le niveau d'appétit. Au cours des premiers jours, les quantités servies sont faibles (un à deux litres par repas), mais l'augmentation se fera graduellement pour atteindre un plateau entre deux et trois semaines (trois litres par repas). Dans le cas de l'alimentation du lait entier, il s'agit de démarrer à 8 % du poids vif pour se limiter à 10 % au cours des deuxième et troisième semaines.

Quand sevrer les veaux?

La durée de la phase lactée sera déterminée principalement par le poids des veaux achetés, le gain réalisé

(15 à 55 kg), le niveau de consommation de concentré (0,7 à un kg/jour) et l'état de santé. Pour des veaux achetés au poids de 45 à 50 kg, il est préférable de ne pas les sevrer avant d'avoir réalisé un gain minimum de 20 à 25 kg, et que la consommation quotidienne de concentré soit d'au moins un kg. La phase lactée sera d'au moins six à sept semaines et les veaux auront consommé entre 20 et 25 kg d'aliments d'allaitement. Pour les veaux ayant un poids à l'achat entre 55 et 60 kg ou plus, le sevrage pourra se faire plus tôt, lorsque les veaux auront réalisé un gain minimum de 15 à 20 kg et en autant que la consommation de concentré se situe autour de 1,5 kg par veau, par jour.

Le concentré servi durant la phase pré-sevrage doit contenir entre 17 et 18 % de protéines brutes et avoir un minimum de 0,7 % de calcium et 0,45 % de phosphore. Il doit être savoureux et de texture grossière.

Croissance et consommation d'énergie

Les veaux de grain étant nourris à volonté, leur taux de croissance sera fonction de leur niveau de consommation d'énergie. Le facteur à surveiller sera l'apport quotidien de protéines. Pour rencontrer les besoins en protéines (NRC-1989), la ration doit contenir les niveaux suivants:

Le maïs demeure la céréale la plus utilisée dans la production du veau de grain. Cette céréale est bien consommée sous forme de maïs entier en autant qu'elle a été bien dépoussiérée. Il est important de servir le maïs dans les bonnes proportions avec le supplément commercial utilisé qui fournit l'apport de protéines, de minéraux et de vitamines. Voici les proportions de maïs entier à servir avec les principaux suppléments commerciaux:

période de croissance	poids vif (kg)	% protéines brute
premier mois	80-100	17
deuxième mois	100-150	16
troisième mois	150-200	15
quatrième mois	200 et plus	14

% de protéines dans la ration	proportion de maïs entier: supplément		
	28 %	32 %	36 %
17	1.3:1	1.8:1	2.3:1
16	1.7:1	2.3:1	2.8:1
15	2.1:1	2.8:1	3.5:1
14	2.8:1	3.5:1	4.5:1

L'orge n'a pas été une céréale très populaire dans la production du veau de grain. L'écart de prix qui existe actuellement entre le maïs et l'orge pourrait intéresser plusieurs producteurs. Des données de recherches obtenues à la station de recherche de Lennoxville ont démontré que la quantité d'aliments requise par kg de gain augmentait de 11 à 12 % si la ration contenait de l'orge roulée ou de 23 à 25 % si la ration était à base d'orge entière, au lieu du maïs entier. Ainsi, un écart de prix supérieur à 12 % entre le maïs entier et l'orge roulée pourrait justifier son utilisation. Pour l'orge entière, l'écart de prix doit

dépasser 25 %. Voici les proportions d'orge roulée à servir avec les principaux suppléments commerciaux:

Durant la phase de croissance, la ration doit contenir un minimum de 0,6 % de calcium et 0,4 % de phosphore.

Foin

L'utilisation d'un excellent foin de graminées s'avère un moyen efficace d'assurer le bon fonctionnement du rumen. C'est un facteur qui est souvent oublié. Il est préférable de limiter la consommation à environ 10 % de la consommation de concentré. Durant la phase pré-sevrage, il n'est

% de protéines dans la ration	proportion d'orge roulée: supplément		
	28 %	32 %	36 %
17	2.0:1	2.7:1	3.5:1
16	2.7:1	3.5:1	4.5:1
15	3.7:1	4.9:1	6.0:1
14	5.7:1	7.3:1	9.0:1

Les veaux de grain étant nourris à volonté, leur taux de croissance sera fonction de leur niveau de consommation.



8 Bovins du Québec/Février 1994

pas nécessaire d'en servir, à l'exception des veaux achetés à des poids de 60 kg et plus.

Conclusion

Un bon contrôle de l'alimentation, qui est adaptée aux besoins des veaux, peut s'avérer être un outil important, permettant d'atteindre des gains quotidiens supérieurs à 1,2 à 1,3 kg. La vitesse de croissance est l'un des facteurs qui peut influencer le plus la qualité recherchée dans les veaux de grain, soit une carcasse de catégorie A et une coloration rosée de la chair.

* consultant en nutrition et production animales, Sherbrooke

**À LA FIN DE LA
JOURNÉE, VOUS
SAVEZ QUE VOUS
AVEZ FAIT DE
VOTRE MIEUX**

Voilà pourquoi vous utilisez la solution à verser

**IVOMEC® (ivermectin) pour la maîtrise des
parasites. Il ne vous viendrait pas à l'idée d'agir**

autrement. La solution à verser IVOMEC,

un antiparasitaire à large spectre d'activité,

pour un traitement rapide et adéquat de votre

troupeau... et la commodité d'une seule

application.

Solution à verser
ivomec®
pour bovins

La norme d'excellence dans
la maîtrise des parasites chez
les bovins

© Marque déposée de Merck & Co., Inc., Rahway, N.J., E. U. /
Merck Frosst Canada Inc., U. I.

IVMO 3-062 JA 1

CCPP

 **MERCK AGVET**

Que peut-on faire pour améliorer le classement des carcasses de veaux de grain?

Résultats d'un réseau d'essais

Christian Pelletier, Thierry Bocquet*

Ces dernières années, un certain nombre de producteurs de veaux de grain ont eu la désagréable surprise d'apprendre que les veaux qu'ils vendaient ne satisfaisaient pas aux exigences du marché. En même temps, les prix qu'on leur offrait ont chuté et leur droit de vente aux enchères a été contesté. La tension était telle que plusieurs ont abandonné. Dans certaines régions, le nombre d'entreprises a baissé de plus de 70 %.

Pendant ce temps, d'autres éleveurs plus tenaces essayaient d'améliorer leur production en modifiant certains éléments de régie. Leurs résultats ont été mitigés. De sorte que producteurs

et conseillers sont demeurés perplexes, ne sachant à quoi attribuer les échecs et les réussites.

Persévérant davantage, plusieurs producteurs se sont joints à un réseau d'essais regroupant, à l'origine, 20 entreprises du Bas-Saint-Laurent. Les objectifs étaient de diffuser la technologie qui favorise la production de veaux de qualité, d'accroître le savoir-faire et de démontrer l'influence de certains facteurs de production sur le classement de la carcasse.

Plan de travail

Les entreprises participantes étaient tenues de respecter le plan de travail établi avec elles au départ. Selon le cas, cela pouvait comprendre la modi-

fication au programme alimentaire, l'aménagement des bâtiments, l'application de mesures prophylactiques, etc. La prise de données était effectuée de la même manière sur toutes les entreprises sur des fiches spécialement préparées à cette fin. Tous les veaux produits devaient être inscrits et suivis. Les améliorations ont été réalisées progressivement.

Après un an de fonctionnement, 18 entreprises ont persisté à suivre le Réseau. Parmi celles-ci, huit vendaient annuellement entre 25 et 100 veaux, sept mettaient entre 100 et 200 veaux sur le marché, et trois autres en expédiaient plus de 200.

A) Classement en conformation

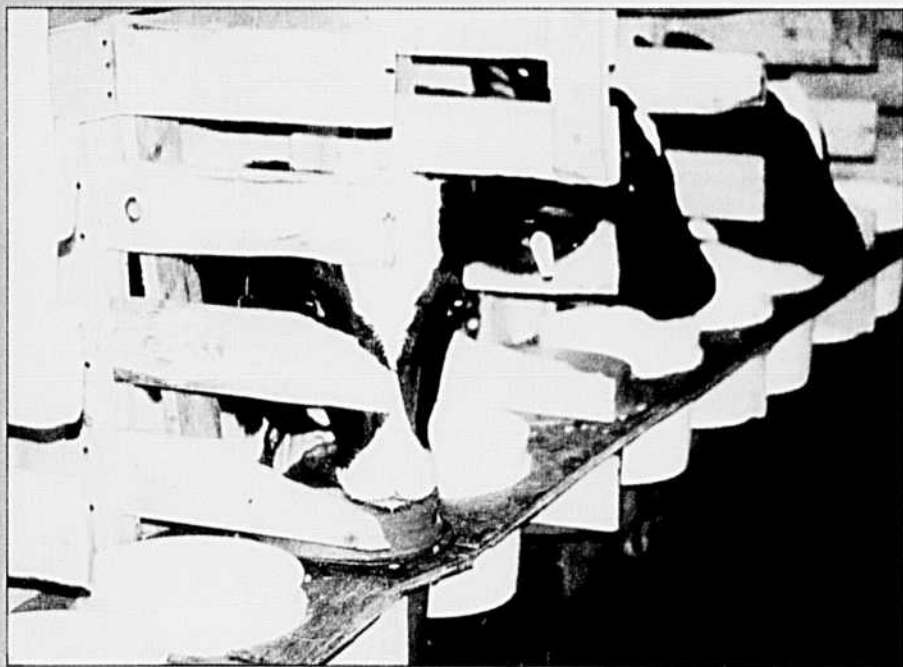
Dans le cadre du Réseau, nous avons constaté que plusieurs facteurs de production affectent le classement en conformation. Ils seront succinctement abordés dans cet article.

1. La race

Les veaux de type de boucherie obtenaient beaucoup plus facilement le classement «A» que ceux de race laitière. Par contre, leurs carcasses sont plus souvent trop lourdes «OW» que les normes permises surtout en raison d'un rendement supérieur à l'abattage.

2. Le poids à la vente

Les meilleurs résultats ont été obtenus lorsque les veaux ont été vendus à des poids vifs variant entre 250 et 260 kg (550-575 lb). Toutefois, il faut se méfier des veaux plus musclés, tels ceux du type de boucherie, car en raison d'un rendement de carcasse plus élevé, ils risquent de classer



Plusieurs moyens peuvent être pris pour améliorer le classement des carcasses.

10 Bovins du Québec/Février 1994

«OW». Ces derniers devraient être expédiés plus légers, soit entre 240 et 250 kg (530-550 lb). Le producteur a donc intérêt à peser régulièrement ses veaux lorsqu'ils approchent le poids du marché.

3. Le G.M.Q.

Les meilleurs résultats ont été obtenus lorsque la vitesse de croissance quotidienne était de 1,15 kg et plus en maternité et 1,3 kg et plus en engraissement. L'ajout d'implant qui stimulait la croissance, contribuait aussi à augmenter le taux de carcasses classées «A». La santé et la valeur génétique ont un impact sur le classement car ils influencent le gain moyen quotidien (G.M.Q.).

4. L'alimentation

On sait que l'alimentation joue un rôle important sur le G.M.Q. et sur la qualité de la carcasse. Toutefois, tous les éleveurs du Réseau ont adopté, à quelques détails près, le même régime alimentaire. Celui-ci comprenait du maïs et des suppléments commerciaux servis à volonté. Il ne pouvait donc pas avoir de comparaison entre groupes d'alimentation.

5. Le sexe

Le taux de carcasse classée «A» chez les femelles était semblable à celui des mâles. De plus, le G.M.Q. des femelles et des mâles était aussi le même.

B) Classement en couleur

Dans le cadre du Réseau, nous avons trouvé que peu de facteurs affectent le classement en conformation.

1. Le sexe

On rencontre beaucoup plus de carcasses classées 3 (rose foncé) ou 4 (rouge) chez les femelles que chez les mâles.

2. La race

Les veaux de race Ayrshire et de type de boucherie donnent des carcasses beaucoup plus rouges (classant 3 ou 4). Rappelons que le marché exige des carcasses classant 2 (rose clair) ou (blanc).

3. La date de la vente

Les résultats nous montrent que les veaux vendus durant les mois d'hiver, de décembre à mars, classent moins bien au chapitre de la couleur. On suppose que cette différence peut être attribuable à un stress hivernal (froid).

Recommandations pour la conformation et la couleur

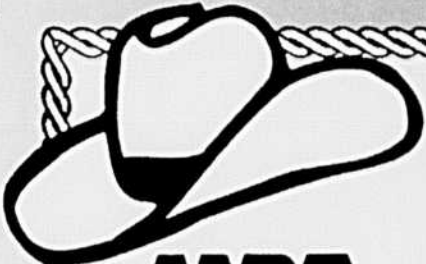
- Réduire le stress pré-abattage
- Choisir des veaux mâles de race Holstein
- Viser un G.M.Q. de 1,15 kg/jour en pouponnière et 1,3 kg/jour en engraissement.
- Maintenir le troupeau en santé.
- Suivre un programme alimentaire équilibré.
- Acheter des veaux de bonne qualité (éviter les chétifs).
- Utiliser les stimulants de croissance.
- Pour obtenir des carcasses pesant entre 300 et 345 livres, vendre les veaux de conformation moyenne à des poids de 550-575 lb et les plus musclés à 530-550 lb.

NOTE: Ces résultats du Réseau d'essais ont été distribués dans les bureaux du MAPAQ de toutes les régions du Québec. Vous pouvez contacter vos conseillers pour obtenir plus d'information.

(1) Programme de réseaux d'essais en agriculture - Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement économique des régions du Québec - Réseau ER:05 - Veaux de grain de qualité

Le conseiller régional
en production animale
Région 01
Christian Pelletier, agronome

Le responsable technique
du Réseau
Thierry Bocquet, agronome



MBF
Hereford
Ranch



C'est une superficie de 500 acres avec un troupeau de 250 têtes dont 125 vaches. Tous nos sujets sont pur-sang enregistrés, sans cornes et contrôlés à domicile.



Notre bâtiment de 80'X150' en stabulation libre avec aire d'alimentation extérieure. La supervision des vêlages se fait par caméras en stalles. Corridor de manutention et balance sont à l'intérieur.

MBF HEREFORD RANCH a remporté en 1992 la première position des catégories: Régie de troupeau de boucherie, Sécurité à la ferme, et Tenue de ferme, lors du concours de la Société d'Agriculture du Comté de Champlain.

Bienvenue aux visiteurs
Marcel & Barbara Frigon
3191 Ste-Marguerite
St-Maurice (Québec)
G0X 2X0
(819) 379-9852



CHRONIQUE VÉTÉRINAIRE

Bovins du Québec entreprend, à partir du présent numéro, la publication régulière d'une chronique vétérinaire, sous forme de questions et de réponses, en collaboration avec des spécialistes de la santé animale.

Les producteurs et productrices qui désirent en savoir davantage sur les maladies bovines et les traitements appropriés sont priés d'écrire à:

**Chronique vétérinaire
Bovins du Québec
555, boul. Roland-Therrien
Longueuil (Québec)
J4H 3Y9**

Question I

Le BVD cause des pertes énormes dans des élevages de veaux lourds et des troupeaux laitiers. Nos troupeaux vache-veau sont-ils menacés?

Réponse

La réponse est OUI. Votre question mérite toutefois quelques précisions. La maladie est causée par

un virus qui peut atteindre plusieurs systèmes. Les pertes économiques les plus importantes surviennent lorsque le virus est transmis d'une vache non-immunisée à son fœtus (en cours de gestation). Ce virus peut alors provoquer des mortalités embryonnaires, des momifications fœtales ou des avortements. Si le fœtus survit à l'infection, il peut être faible à la naissance ou afficher des malformations. Certains veaux infectés semblent normaux à la naissance mais leur système immunitaire est



Les troupeaux vache-veau sont aussi menacés par le BVD.

Photo Jocelyn Boutin

sévèrement atteint. Ils sont très vulnérables à des agressions provenant de microbes même bénins. De plus, ils demeurent infectés et contagieux toute leur vie.

Si ce n'est encore fait, un programme de vaccination devrait être institué dans votre troupeau. Il doit inclure tous les sujets reproducteurs de six mois et plus. Une revaccination aux six mois est fortement recommandée. Un troupeau qui a déjà été aux prises avec la maladie devrait être soumis à des épreuves de dépistage (épreuves sanguines) en vue de réformer les sujets porteurs.

Dr Guy Huneault, m.v.
Direction de la santé animale
MAPAQ, Lachute

Question II

Pour les élevages de veaux lourds, est-il recommandé de vacciner les jeunes veaux contre le BVD à leur arrivée à l'atelier?

Réponse

Les résultats de l'enquête épidémiologique effectuée au cours de l'été dans les élevages de veaux de lait nous indiquent que les taux de mortalité étaient plus élevés chez les veaux vaccinés que chez les veaux non vaccinés. Par contre, pour les élevages de veaux de grain, il n'y avait pas de différence entre ceux vaccinés et ceux qui ne l'étaient pas. Il faut cependant ajouter que les vaccins utilisés à ce moment étaient des vaccins tués. Actuellement, des vaccins vivants atténués sont employés dans plusieurs élevages au Québec et en Ontario, mais leur efficacité n'a pas encore été évaluée scientifiquement chez les veaux lourds.

Dr Gilles Rivard, m.v.
Consultant en santé animale
MAPAQ, Rock Forest

Le vêlage d'automne

Une alternative intéressante

Victor Larivière

Une diminution significative du taux de mortalité des veaux, un moins grand nombre d'heures de travail par vache, une meilleure qualité de vie pour le producteur et une possibilité de mieux répartir les revenus de la vente des veaux, voilà les quatre principales conclusions d'une étude sur l'impact des vêlages d'automne par rapport aux vêlages d'hiver.

Ce programme d'essais fut mené pendant trois ans, de 1989 à 1992, sur la Ferme Gobeil de Saint-Charles de Bourget au Lac-Saint-Jean, une entreprise bovine ayant un troupeau de 90 vaches. Financé à un peu plus de la moitié par l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement agro-alimentaire, le projet a coûté environ 22 000\$.

Les responsables du MAPAQ au Saguenay-Lac-Saint-Jean qui ont collaboré au projet ont d'abord conseillé au producteur de répartir progressivement les périodes de vêlages en deux groupes pour atteindre, lors de la troisième année du projet, environ la moitié des vaches vêlant à l'automne, en septembre et octobre, et l'autre moitié en hiver, en janvier et février.

On a enregistré sur des fiches les dates de vêlage, le temps d'assistance requis, le taux de mortalité ainsi que les causes. Chacun des veaux a été pesé à la naissance et au sevrage, ce qui permettait d'avoir un comparatif pour le poids ajusté à 200 jours et de calculer le gain moyen quotidien.

Chaque vache a aussi été pesée environ 60 jours après la mise bas et au moment du sevrage. Une note de 1 à 5 était alors donnée: la note 1 indiquant un état misérable. Le travail d'assistance fut évaluée en nombre d'heures par vache lors de la mise bas et durant les premières semaines suivant la naissance du veau.

A la fin du programme, on n'a enregistré aucune différence signi-

ficative entre les deux groupes de veaux pour le poids moyen ajusté à 200 jours ainsi que pour le gain moyen quotidien. On a constaté que les veaux nés en automne, parce qu'ils sont plus gros au cours de l'hiver, consommaient plus de moulée que ceux nés en hiver. Cependant, ces coûts supplémentaires sont largement compensés par une diminution importante des frais de vétérinaire et du nombre

d'heures de travail par vache.

Le propriétaire de la Ferme Gobeil a pour sa part noté que les vaches du groupe d'automne avaient plus de difficultés que le groupe d'hiver à devenir gestantes. Cependant, dans la littérature, on mentionne que le taux de conception n'est pas affecté par la saison, mais plutôt par une nutrition inadéquate.

Tableau des ventes pour 1994 pour les taureaux de boucherie évalués en station

Station Date Heure	Endroit de vente	Responsables
BEAUMONT 1 12 février 13 h 00	Association/syndicat STATION DE BEAUMONT 240, chemin des Fiefs Beaumont	Louis-A. Bolduc, agr. (418) 832-2977 Jean-Yves Thibault, sec. (418) 833-5189
ST-AUGUSTIN 26 février 13 h 00	ENCAN D'ANI. DU LAC SAINT-JEAN Lac-à-la-Croix	Antoine Riverin, agr. (418) 662-6486 Daniel Gagnon, prés. (418) 673-4728
ASBESTOS 1 27 février 11 h 30	STATION D'ASBESTOS rue des Vétérans Asbestos	Yvan Charland, agr. (819) 820-3001 Sylvie Chamberland, sec. (514) 534-3549
SAYABEC 5 mars 12 h 00	STATION DE SAYABEC Rang 2 est Sayabec	Christian Pelletier, agr. (418) 722-3615 Alain Labrie, prés. (418) 562-1730
CHAMPLAIN 6 mars 13 h 00	STATION DE CHAMPLAIN 1299, Notre-Dame Nord Champlain	Rosaire Caron, agr. (819) 371-6761 Réjean Gervais, sec. (819) 378-4033
OUTAOUAIS 12 mars 13 h 00	ENCAN OUTA.-LAUR.(SPBL) 655, chemin Industriel Gatineau	Guy Lapointe, agr. (819) 986-8541 Stanley Christensen, prés. (819) 467-2979
GUÉRIN 1 20 mars 14 h 00	STATION DE GUÉRIN 485, rang 4 Guérin	Nicole Pouliot, agr. (819) 764-3287 Normand Francoeur, prés. (819) 493-4166
BEAUMONT 2 16 avril 13 h 00	STATION DE BEAUMONT 240, chemin des Fiefs Beaumont	Louis-A. Bolduc, agr. (418) 832-2977 Jean-Yves Thibault, sec. (418) 833-5189
ST-MAURICE 17 avril 13 h 00	STATION DE SAINT-MAURICE 2685, rang Sainte-Marguerite Saint-Maurice	Rosaire Caron, agr. (819) 371-6761 Réjean Gervais, sec. (819) 378-4033
ASBESTOS 2 24 avril 11 h 30	STATION D'ASBESTOS rue des Vétérans Asbestos	Yvan Charland, agr. (819) 820-3001 Sylvie Chamberland, sec. (514) 534-3549

Source: Direction des productions animales du MAPAQ

La ventilation naturelle

Laurent Larouche*

Considérant que la rentabilité dans l'élevage de bovins de boucherie est étroitement liée à une réduction des coûts d'investissements non productifs tels que les coûts des bâtiments, je me limiterai à traiter de ventilation naturelle à l'intérieur de bâtiments froids.

La ventilation naturelle

Définissons d'abord en quoi elle consiste: on pourrait la définir comme le mouvement de l'air à travers les ouvertures d'un bâtiment en utilisant les forces produites par le vent et par des différences de température. Elle demeure la plus vieille forme de

ventilation utilisée dans des bâtiments où sont logés des animaux.

Simplicité de fonctionnement, investissement faible et aucun coût énergétique, ces trois critères vont de pair avec les types de bâtiment que nous recommandons pour l'élevage du bovin de boucherie.

Principe de fonctionnement

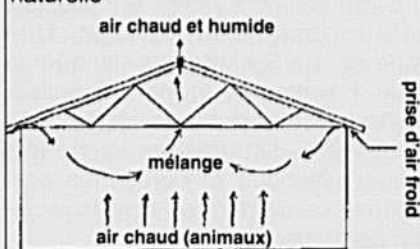
La ventilation naturelle suit le même principe que l'effet de tirage d'une cheminée.

En effet, avec une cheminée, le courant d'air produit dépendra de la différence de la température entre les gaz de combustion et l'air extérieur ainsi que de la hauteur de la cheminée.

Dans une étable froide, les animaux dégagent de la chaleur; cet air chaud étant plus léger que l'air froid s'élève et entraîne en même temps une partie de l'humidité produite par les animaux; celui-ci est évacué par l'ouverture laissée dans le faite du bâtiment. Pour compléter le système on devra prévoir une prise d'air de chaque côté du bâtiment.

Figure 1

Fonctionnement de la ventilation naturelle



(Source CPAQ, vache-veau 1990)

PRODUCTEURS DE VEAUX

Pour qui les **PROFITS \$\$\$** intéressent??
Contactez le spécialiste en lait de remplacement,

GROBER INC.

GROBER-WALCOVIT

Responsable Marcel Savoie

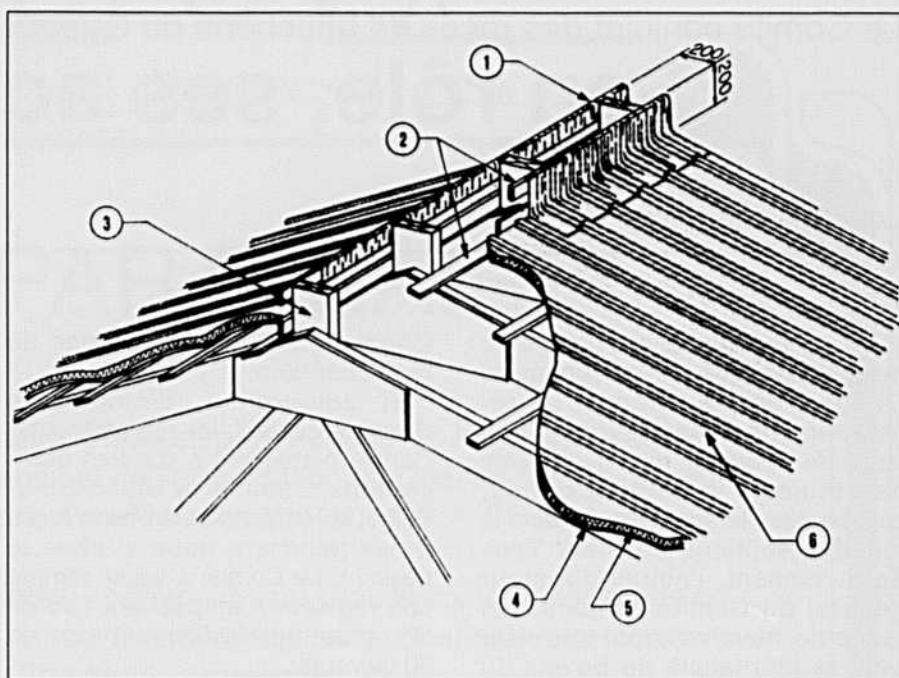
222 Chemin des Fiefs

Beaumont, G0R 1C0

Tél: (418) 837-3392 (Frais virés acceptés)

Critères pouvant affecter la ventilation naturelle

- Direction et vitesse du vent: selon G. Bodman de l'Université du Nebraska, il est préférable de localiser les bâtiments pour que les vents dominants frappent le côté longitudinal du bâtiment et non l'extrémité.
- Pente du toit: une pente minimale de toit de 4 dans 12 est requise pour assurer de bons résultats avec un système de ventilation naturelle.
- Interférence toujours possible du système avec des bâtiments ou des obstacles situés à proximité: la localisation d'un nouveau bâtiment devient donc très importante.
- Design des ouvertures: des expériences nous ont démontré que la cheminée dans un bâtiment froid ventilé naturellement devrait avoir une largeur d'environ 2,5 cm pour chaque 2 m de



largeur de bâtiment ou encore une surface nette d'ouverture représentant environ 1 à 1,5 % de la surface du plancher. Une

sortie d'air avec côtés verticaux non couverte donnera de très bons résultats dans les bâtiments utilisés pour l'élevage du bovin de boucherie.

L'entrée d'air continue tout au long des corniches de chaque côté du bâtiment permettra l'entrée d'air frais continue; celui-ci se mélangera avec l'air chaud et humide à l'intérieur de l'étable pour ensuite être évacué par la sortie centrale. La largeur de la prise d'air généralement recommandée devrait être de 2,5 cm par 3 m de largeur de bâtiment.

Pour la ventilation d'été, les ouvertures sous les corniches ne suffisent pas; il

faudra penser à construire des panneaux ouvrant de 600 mm x 2 400 mm de chaque côté du bâtiment.

Le dessin montré à la figure 2 illustre très bien les principales composantes d'un système de ventilation naturelle à l'intérieur d'un bâtiment froid.

Les coûts d'investissements pour un tel système lors de la construction d'un bâtiment neuf demeurent tout à fait faibles (moins de 1 000 \$ pour un bâtiment de 400 m ca); les coûts d'opération y sont également nuls.

Une seule recommandation demeure toutefois: je conseillerais de protéger la partie exposée des fermes de toit au niveau de la cheminée; on réduirait ainsi les risques de pourriture à cet endroit à moyen ou à long terme.

*ingénieur et agronome
Conseiller en génie rural
Direction régionale
Saguenay-Lac-Saint-Jean
Côte-Nord
MAPAQ

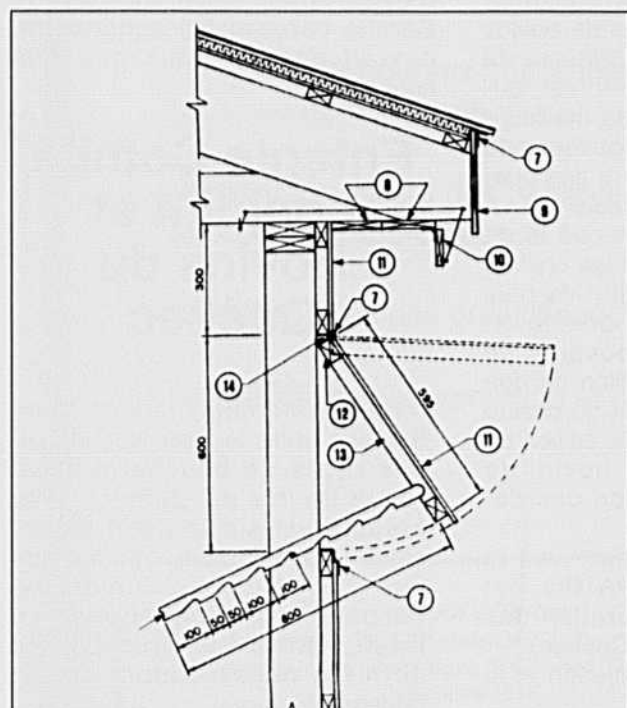


Figure 2
Composantes d'un système de ventilation naturelle
(Source: plan 10221, MAPAQ)

Le Comité conjoint des races de boucherie du Québec

Son rôle, ses activités

Louise Saint-Pierre

«Notre organisme est unique au monde! Car nulle part ailleurs qu'au Québec, on peut trouver un regroupement d'associations d'éleveurs de bovins de race qui ne sont pas toujours à couteaux tirés, comme elles le sont ailleurs dans le monde» soutient monsieur Yves Saint-Vincent, l'actuel directeur général du Comité conjoint des races de boucherie, en entrevue avec la journaliste de Bovins du Québec.

Ce comité est peut-être unique mais n'est pas aussi jeune qu'on peut le croire. Fondé en 1946, il s'est d'abord appelé jusqu'en 1987, le «Quebec Beef Cattle». Il regroupait jusqu'à cette date uniquement les associations d'éleveurs de race Aberdeen/Angus, Charolais, Hereford et Shorthorn. Le changement de nom qui s'imposait a été effectué en 1988, d'ajouter monsieur Saint-Vincent, à la tête de l'organisme depuis 1990, année de la création du poste de directeur général. Jusqu'alors ce producteur de Saint-Cuthbert siégeait au conseil d'administration du comité à titre de directeur de l'Association des éleveurs de Charolais. Il y avait son entrée en 1987.

Huit associations membres

Si le comité compte encore dans ses rangs les associations de la première heure, on y trouve aujourd'hui quatre autres groupes d'éleveurs: les associations d'éleveurs de race Blonde d'Aquitaine, Limousin, Piémontais et Simmental. Au total, les huit associations impliquées comptent près de 1 800 membres. Chacun délègue deux représentants au conseil d'administration du Comité qui est actuellement présidé par madame Ninon

Champagne, une productrice de race Shorthorn.

Et aujourd'hui, d'ajouter le directeur général, les règlements du Comité permettent à d'autres associations, comme la Blanc-Bleu-Belge, la Highland et la Maine/Anjou de se joindre à nous si elles le désirent. Le Comité a laissé tomber son règlement empêchant l'adhésion d'une association de moins de 50 éleveurs.

Promotion et amélioration de l'élevage

Le rôle premier du Comité conjoint des races de boucherie est de réaliser la promotion des bovins de race pure et de favoriser l'amélioration de leur élevage. Selon monsieur Saint-Vincent, on ne peut affirmer que les différentes races de bovins sont en compétition. «L'éleveur de Simmental ou de Hereford est toujours convaincu d'avoir la meilleure race. Notre choix est souvent peu explicable. Chaque race a ses qualités, ses défauts et son marché.»

C'est papiers en main que le directeur général a donné les chiffres qui suivent pour indiquer les plus grandes dépenses du comité en 1993. Ce dernier disposait d'un revenu de près d'un million de dollars dont la moitié venait du casino tenu parallèlement à la 6e édition du National annuel du bovin de boucherie. La répartition des dépenses se fait ainsi:

290 000\$ en partenariat avec le MAPAQ pour établir un PATBQ (Programme d'amélioration des troupeaux de bovins du Québec)
150 000\$ pour l'administration et le secrétariat
150 000\$ en prix aux exposants du National
110 000\$ aux associations membres

78 000\$ en promotion pour le marché extérieur

70 000\$ en publicité

«Nous avons également versé 65 000\$ en guise d'aide au transport à des éleveurs qui ont présenté des animaux à l'extérieur du Québec. Ces producteurs avaient nécessairement participé à notre exposition et leur bête s'était classée parmi les cinq meilleures. Une somme de plus de 21 000\$ a été payée pour des kiosques dans quatre expositions provinciales», de préciser monsieur Saint-Vincent qui était, encore et encore, en mesure de donner en chiffres quelques autres activités de son organisme.

Au terme de l'entrevue, il a indiqué que l'agence de vente et d'exportation Gecimex, dont le Comité conjoint est actionnaire, devrait devenir sous peu une coopérative.

Entente Comité conjoint et Bovins du Québec

Après des négociations fructueuses entre le Comité conjoint des races de boucherie et la revue Bovins du Québec, une entente est sur le point d'être signée entre les deux parties en vue d'accorder au comité de l'espace rédactionnel dans la revue. Advenant un accord, cette dernière passera alors de 32 pages à 40 pages.

Victor Larivière
responsable de la revue



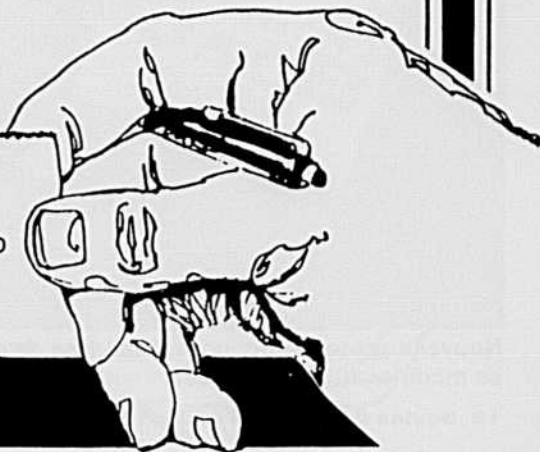
Comité conjoint des races de boucherie

UN PARTENAIRE!

- Un investissement de **290 000\$** en partenariat avec le Ministère de l'agriculture des pêcheries et de l'alimentation du Québec pour le développement d'un programme d'amélioration génétique, P.A.T.B.Q.
- **110 000\$** aux associations partenaires du Comité conjoint des races de boucherie: Aberdeen-Angus, Blonde d'Aquitaine, Charolais, Hereford, Limousin, Piémontais, Shorthorn, Simmental.
- **100,000\$** en partenariat de solidarité agricole aux associations qui n'ont pas l'opportunité de revenus d'activités.
- **150 000\$** en bourses aux éleveurs de bovins pur-sang partenaires du National Annuel du bovin de boucherie.
- **15 000\$** en bourses aux jeunes éleveurs partenaires du National Annuel du bovin de boucherie.
- **60 000\$** et plus à nos partenaires de promotion (éleveurs participant à des expositions hors-Québec).
- **20 000\$** pour des projets spéciaux de nos associations partenaires.
- **50 000\$** pour la promotion et publicité des produits de nos partenaires.

Pour informations:

Case postale 1650, Berthierville (Québec) CANADA J0K 1A0
1171 rang de la rivière Chicot Nord, St-Cuthbert (Québec) CANADA K0K 2C0
téléphone: (514) 836-1992
télécopieur: (514) 836-6769



Vers l'an 2 000

Francine Jodoin*

Qu'aura l'air le comptoir des viandes de l'an 2000?... Il faut tout d'abord s'interroger sur les nouvelles données démographiques. Des informations en provenance des États-Unis (habituellement, on suit de près), nous disent qu'en l'an 2000, 40 % de la population vivra seule et qu'en l'an 2015, la population sera composée de 44 % de personnes âgées. De plus, il y a un nombre grandissant de femmes sur le marché du travail, ce qui veut dire moins de temps pour cuisiner, moins de temps passé avec les enfants, donc moins de temps pour leur montrer à cuisiner et aussi plus d'hommes qui font l'épicerie et la cuisine.

On va donc devoir répondre aux besoins de ces différentes clientèles avec de nouvelles présentations et idées. On sait déjà que le consommateur a besoin de plus d'information au sujet des viandes, on sait également qu'il est toujours pressé et que la plupart des achats sont impulsifs et que ses revenus varient de très pauvre à très riche.

Plusieurs avenues s'offrent à nous, et les comptoirs devront s'y adapter. Pourquoi ne pas offrir des coupes traditionnelles, des repas au micro-ondes, du boeuf prêt à cuire, des volailles, un regroupement des viandes hachées, des coupes préférées, veau, agneau, porc, un emballage contenant une ou deux portions, des coupes pour

les enfants, de la nourriture ethnique, des emballages familiaux, prêts pour le congélateur.

Il conviendra aussi de faire une section pour les gens soucieux de leur alimentation, moins de gras, viande complètement parée, moins de calories. Il serait utile d'identifier les coupes moins grasses. Il deviendra très important de fournir des instructions de cuisson ou une recette sur l'emballage et d'indiquer le temps à consacrer à la préparation.

Il y aura lieu d'améliorer les emballages utilisés pour éviter ce que l'on trouve encore aujourd'hui, des paquets de viande qui coulent.

Quant aux employés du comptoir de service, il devront être soignés et renseignés.

On s'attend à ce que la consommation de boeuf augmente (aux États-Unis, de 7 %) car une bonne majorité de la population aura 45 ans et ce sont ces gens qui ont plus d'argent à dépenser pour la nourriture, que ce soit à la maison ou au restaurant.

Une récente enquête menée par la compagnie Kraft General Foods demandait aux gens, parmi un choix de dix items, ce qu'ils pourraient couper dans leur alimentation, les résultats: jamais la viande. Cependant, les consommateurs seront prêts à payer pour ce qu'ils perçoivent avoir de la valeur; ceci signifie: qualité, bon goût, variété et côté pratique (rapide à préparer, peu de vaisselle à faire). Plusieurs épiceries proposeront des repas chauds prêts à emporter et des comptoirs à salade.

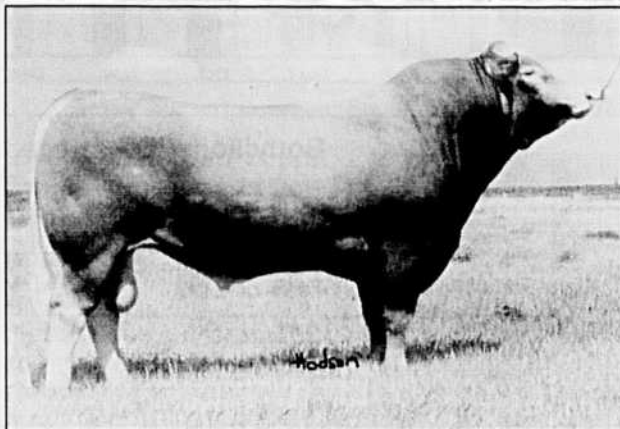
Surprenant! Peut-être pour l'instant, mais réaliste.



Nouvelle présentation, nouvelles idées, le comptoir des viandes est appelé à se modifier au fil des années.

* Centre d'information sur le boeuf

LE LIMOUSIN à viande



Race qui combine meilleur rendement carcasse et dégustation, encore gagnante en 92, comparaisons toutes races en France, texte dans la revue World Limousin américain, Juin, Juillet 92, compilation sur 360 points Limousin 1^{er} avec 295, Bazadaise 2^e avec 277 et en 3^e place la race Gasconne

Les vaches Limousin laissent plus de profit à leur propriétaire et ont beaucoup moins de problèmes au vêlage.
(Tableau à l'appui — 2)

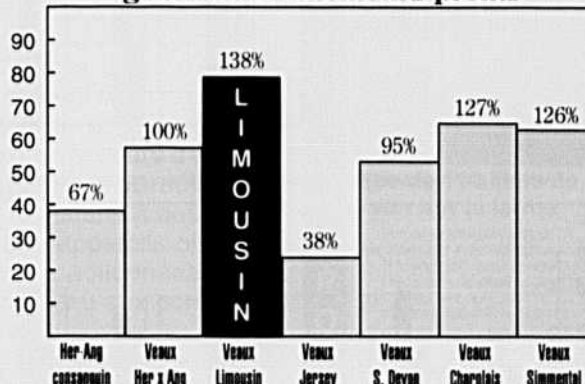
Meilleure race de Taureau en croisement terminal.
(Tableau à l'appui)

Tableau 1

La race Taureau la plus profitable en croisement terminal. Agriculture Canada a comparé l'impact économique de différentes races de taureaux utilisés en croisement terminal sur différentes vaches croisées. Dans presque tous les cas le Limousin a été le meilleur taureau en croisement terminal

Premier croisement de la mère	Le taureau le plus bénéfique en croisement terminal
Hereford / Angus	Limousin
Charolais / Hereford	Limousin
Charolais / Angus	Limousin
Charolais / Shorthorn	Limousin
Simmental / Hereford	Charolais
Simmental / Angus	Limousin
Simmental / Shorthorn	Limousin

Les vaches avec des veaux Limousin génèrent les meilleurs profits



Incidence de difficultés au vêlage

LIMOUSIN — 16,7% moins que Blonde d'Aquitaine
LIMOUSIN — 31,3% moins que South Devon
LIMOUSIN — 40,6% moins que Simmental
LIMOUSIN — 88,7% moins que Charolais
LIMOUSIN — 96,5% moins que Maine-Anjou
LIMOUSIN — 100,0% moins que Chianina

Meilleur profit par tête atteignant jusqu'à 63% de rendement carcasse avec des surfaces de l'oeil de longe de 14 à 16 pouces, les parcs d'engraissement auraient intérêt à l'utiliser intensément pour accroître leurs profits.

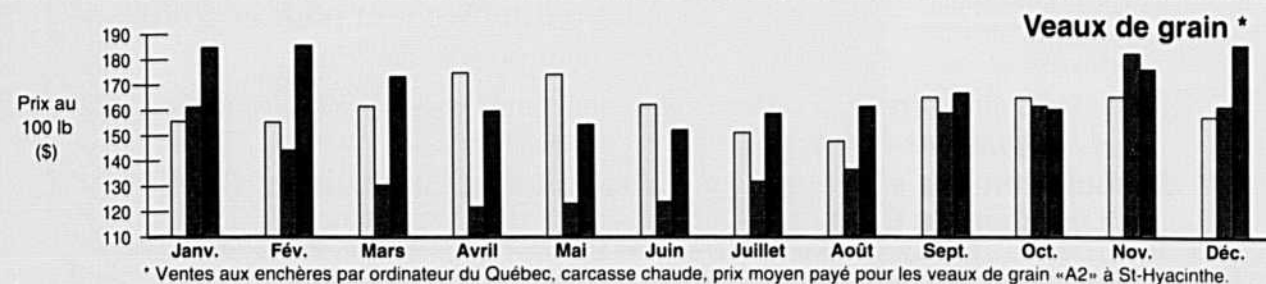
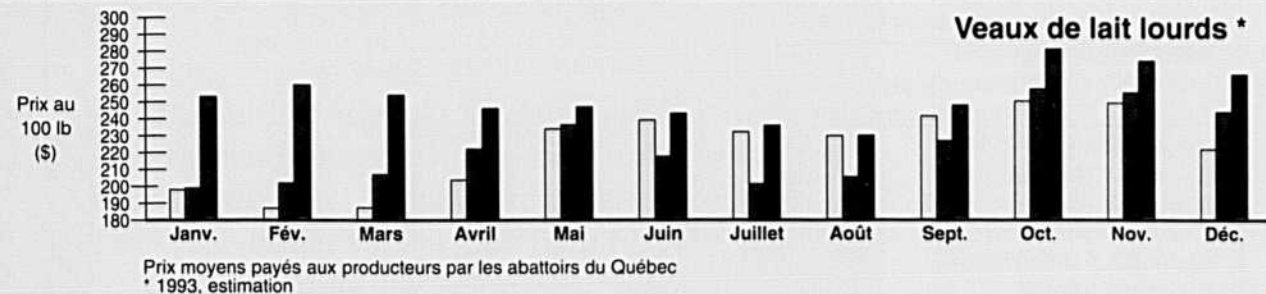
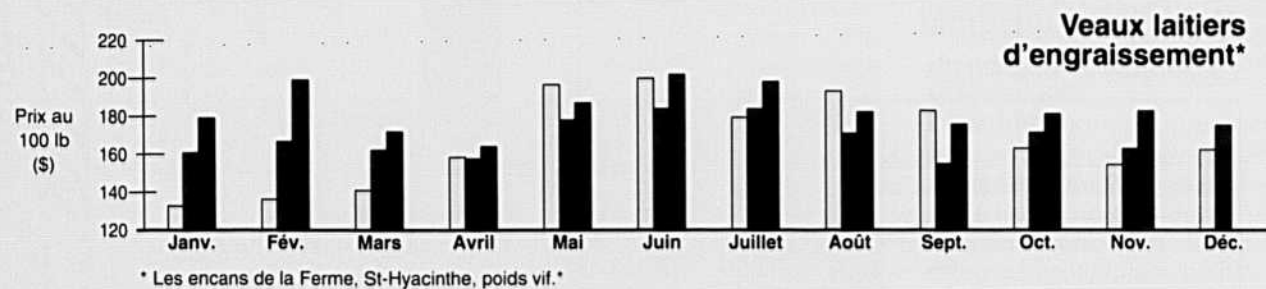
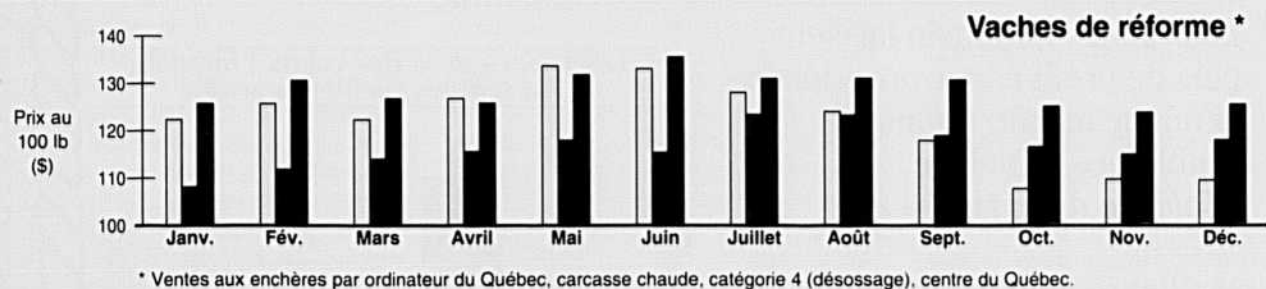
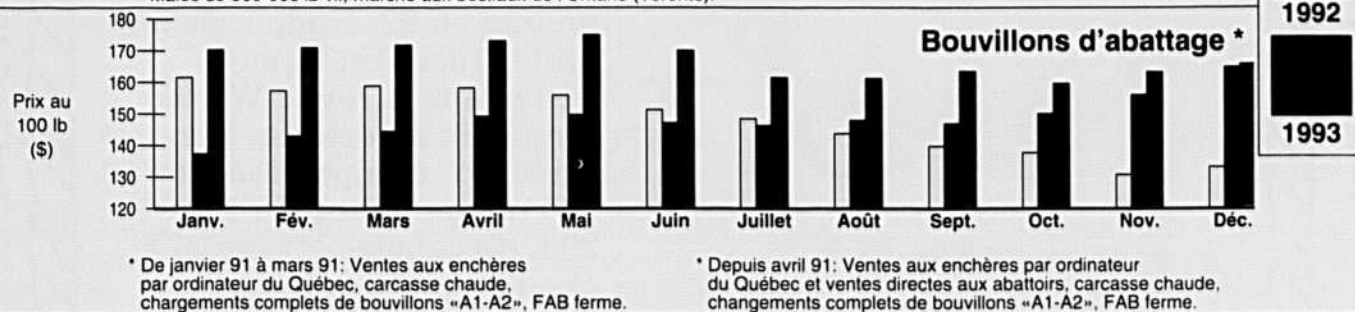
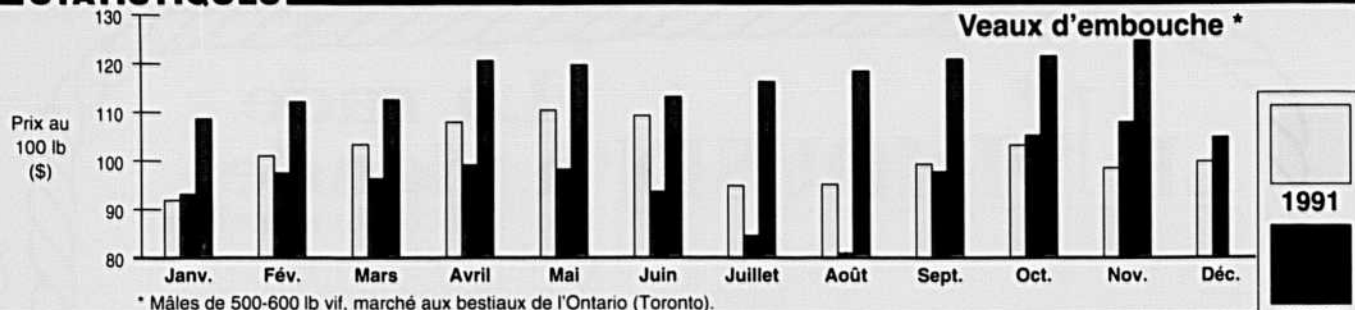
Soyez certains que votre Association canadienne sera toujours prête à répondre à vos questions dans la langue de votre choix (français-anglais).

Association des éleveurs de Limousin du Canada

5663, Burleigh Crescent S.E., Calgary, Alberta T2H 1Z7
Tél.: (403) 253-7309 Fax: (403) 253-1704

Association Limousin du Québec

5064, R.R.1, Valcourt (Québec) J0E 2L0
Mme Madeleine L. Paquette, secrétaire-propagandiste
Tél. (514) 532-5333



Pâturage et terres fragiles

L'accès du bétail au cours d'eau peut mener à la pollution sous forme de coliformes fécaux et de sédiments.

Les plaines alluviales des ruisseaux et les fossés de drainage peuvent sembler de bons endroits pour laisser les animaux brouter et s'abreuver. Toutefois, le compactage et l'affaissement causés par les sabots entraînent du sol dans les cours d'eau et les fossés. Le fait de laisser au bétail libre accès aux cours d'eau se traduit par une dégradation de l'eau potable pour les usagers qui se situent en aval.

Un bon moyen de prévenir la pollution des eaux est d'écarter les bovins des cours d'eau à l'aide de clôture. Il existe des appareils spécifiques conçus pour permettre aux animaux de s'abreuver.

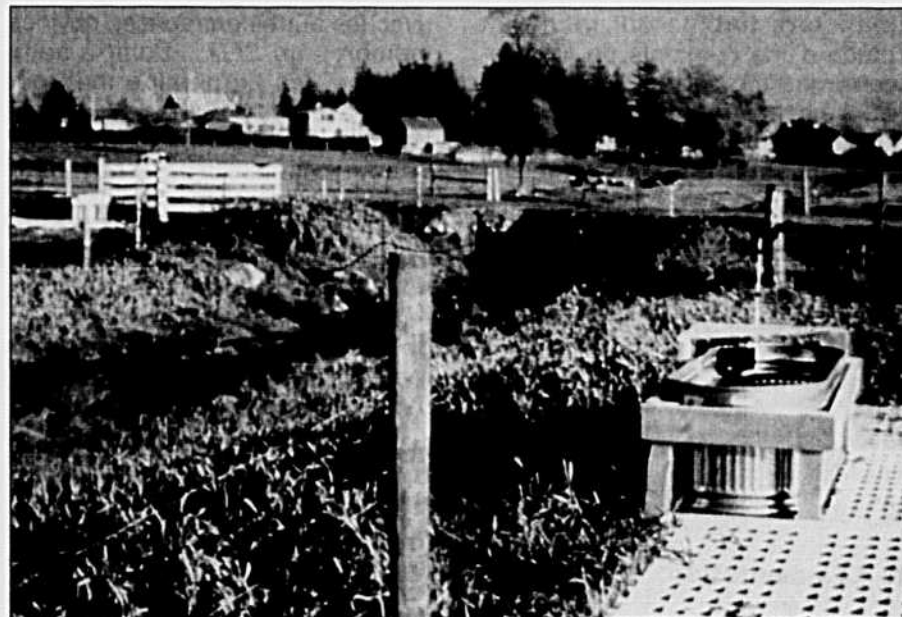
Des clôtures permanentes ou temporaires peuvent être installées à des prix raisonnables tout en permettant au bétail de brouter la plaine alluviale. Des passages de



bétail assurent l'accès aux terres de part et d'autre des cours d'eau. Ces structures doivent maintenir les animaux à l'extérieur de l'eau sans nuire au flot normal du cours d'eau.

Une vaste gamme d'abreuvoirs sont offerts sur le marché à des prix raisonnables. Les appareils offerts varient de pompes actionnées par la pression du museau aux pompes à énergie solaire.

Restreindre l'accès aux animaux est le moyen le plus économique de réduire la pollution des rigoles et des petits cours d'eau causée par le bétail.



Source: Agriculture Canada et Ministère de l'agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, Les pratiques de gestion optimales

☆ MUSCULATURE ☆

TYRAN

Plus de 100 filles de TYRAN à voir sur la ferme

FMC 3148 XGM KAYSER 1K
MC42864 LSY PHARAON 5P
PO 24004 LOOKWOOD ROSETTE JILL H6
FMC 508 FANFARON ALOUETTE
FFC 5872 MANON ALOUETTE 3J
FFG 1743 GAMINE ALOUETTE

POTENTIEL

- * Musculature exceptionnelle.
- * Excellent potentiel de croissance.
- * Progéniture très dominante.
- * Facilité de vêlage éprouvée depuis 6 ans.
- * Fertilité à tout épreuve (plus de 1 000 paillettes en une seule monte à l'âge de 8 ans).
- * Les veaux mâles de TYRAN obtiennent toujours les meilleurs prix, ils attirent l'attention et se démarquent des autres par l'exceptionnelle qualité de leur développement musculaire.
- * Produit de superbes femelles d'élevages qui vêlent facilement et démontrent une aptitude laitière supérieure.

La fertilité extraordinaire de TYRAN nous permet d'offrir sa semence à seulement 10\$ la palette (min. 10)

FERME CLAUDALE
1246 St-Jacques O.,
Princeville, Qc G0P 1E0
tél.: fax.: (819) 364-5005,
rés.: (819) 364-2944

Une visite vous convaincra à coup sûr!

SUPÉRIEUR

☆ GÉNÉTIQUE ☆

Syndicat de gestion et production bovine

L'expérience des Lafontaine

Paul Julien*

C'est en 1991 que Ferme Lafontaine de Dupuy adhère au Syndicat de gestion agricole (SGA) d'Abitibi-Ouest. Les Lafontaine venaient tout juste d'intégrer leur fils Éric au sein de la société. L'entreprise avait connu une expansion rapide, le troupeau était passé de 30 vaches à 140 vaches entre 1985 et 1991. Le défi des Lafontaine consistait à entreprendre une phase de consolidation. Avec un endettement relativement élevé, provoqué par la croissance rapide du troupeau, l'entreprise devait maintenant investir dans sa structure de production car elle manquait de sol, de machinerie et d'installation pour les animaux. La survie de la ferme passait nécessairement par cette phase de restructuration.

Comptabilité

La première étape consistait à y voir un peu plus clair. L'implantation d'un système de comptabilité de gestion avec budget de tré-

sorerie mensuel intégré permettait d'évaluer périodiquement la situation de l'entreprise. Grâce à cet outil, les Lafontaine profitent maintenant au maximum des rencontres trimestrielles avec leur conseiller en gestion afin de vérifier si les objectifs fixés sont atteints. Mais les Lafontaine sont opportunistes, c'est pourquoi ils font régulièrement appel au conseiller du SGA pour évaluer les opportunités qui se présentent.

Avec une bonne comptabilité et un budget, il devient beaucoup plus facile d'évaluer la pertinence d'un projet. C'est ainsi que lorsque l'offre d'achat de terre se présente les Lafontaine purent analyser efficacement les implications financières de cette acquisition. De plus, en étant membre du SGA, l'entreprise dispose d'états financiers fiables qui facilitent l'étude d'une demande de financement, que ce soit à la Société de financement agricole ou à n'importe quelle autre institution financière.

Par ailleurs, les Lafontaine ont

obtenu l'aide du conseiller en gestion pour présenter un projet d'innovation technologique dans le cadre du programme d'essai et expérimentation d'Agriculture Canada. L'entreprise a pu bénéficier d'une subvention couvrant 40 % des coûts de construction d'une étable-serre. Ce projet avait pour objectif de tester l'efficacité de ce type de bâtiment pour l'élevage de bovins et venait combler un besoin: soit de loger plus convenablement une partie du troupeau.

Analyse de groupe

Avec une entreprise mieux structurée, les Lafontaine visent maintenant un meilleur niveau d'efficacité. L'analyse de groupe que produit leur conseiller en gestion leur a permis de comparer leurs performances techniques et financières avec les autres entreprises bovines membres du SGA. Suite à cette analyse, les Lafontaine mettront l'accent, entre autres, sur la gestion du pâturage afin d'obtenir des veaux plus lourds l'automne prochain.

Les exigences en matière de gestion des entreprises bovines ne sont pas très différentes des entreprises laitières. Les syndicats de gestion disposent d'outils permettant de satisfaire une bonne partie de leurs besoins en gestion.

(Extrait d'une conférence présentée le 27 novembre 1993 dans le cadre de la troisième Journée bovine de l'Estrie)

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



Le Groupe Mallette Maheu

Vérification • Fiscalité • Consultation

*agronome et conseiller
au syndicat de gestion agricole
d'Abitibi-Ouest

Service aux éleveurs

Ayez le
bon réflexe croisement
avec des taureaux éprouvés

BLANC-BLEU BELGE

SEMENCE IMPORTÉE DE BELGIQUE

EUROGENETIK

R.R. 1, Lefavre, Ontario, Canada K0B 1J0
Tél.: (613) 679-4440 Fax: (613) 679-4061

DEMANDEZ KOVADIS (889496)
OU FRANCHI (889304)



 **Blanc Bleu Belge**

Vente d'embryons et de sujets
de race pure

Pour informations:
Ferme B.D.R.
Daniel et Réal Ostiguy
ANGE-GARDIEN, Rouville (Québec)
Tél.: (514) 293-2267 / 293-4153

**Alphonse &
Marie Gillet**

Blanc Bleu Belge

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

Blanc Bleu Belge

Vente d'embryons et vaches porteuses
pour informations

Ferme Paulo

Laurent à (819) 858-2316 à Ste-Christine

Éleveurs

Cet espace vous
appartient,

à vous de l'utiliser

 **MBF** Tél.: 819-379-9852
**HEREFORD
RANCH** 

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

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

Service aux entreprises

Bovins du Québec pense à vous.

Vous voudriez y voir votre carte d'affaires?
Communiquez avec le service de la publicité de
La Terre de chez nous.

Longueuil Tél.: (514) 679-0530
Toronto Tél.: (905) 670-9603

 **MICHEL PAQUET** 

GÉRANT DE DISTRICT
DISTRICT SALE MANAGER

C.P. 1067
HUNTINGDON QUÉ.
J0S 1H0
Tél. Fax: (514) 264-4247

Promotion du veau de grain du Québec en 1994

Nathalie Côté, agr.*

Nouvelles recettes

La campagne de promotion du Veau de Grain du Québec pour l'année 1994 s'est amorcée en décembre dernier avec comme objectif de rejoindre les consommateurs aux points de vente, d'accroître davantage la notoriété du Veau de Grain du Québec et finalement d'augmenter les ventes.

Le concept retenu cette année mise sur la variété des coupes de veau de grain ainsi que les différentes méthodes de cuisson. Six nouvelles recettes inspirées de divers pays permettent de découvrir de nouvelles façons d'apprêter le veau de grain. Ces recettes seront distribuées six fois durant l'année, soit aux mois de décembre, février, avril, juin, août et octobre dans les supermarchés Métro et IGA.

La stratégie consiste également à utiliser la radio FM de Télémedia et le magazine 7 Jours pour informer les consommateurs qu'une nouvelle recette est disponible en magasin.

La radio

Au lancement de chaque nouvelle recette du lundi au vendredi entre 15 heures et 19 heures, 26 annonces de 15 secondes seront diffusées sur les ondes de CITE-FM Montréal, CITE-FM Québec, CITE-FM Sherbrooke, CIME-FM Hull-Ottawa, CHEY-FM Trois-Rivières et CFI-FM Chicoutimi.

L'utilisation de la radio permet de créer un intérêt pour le Veau de Grain du Québec tout en incitant

SCALOPINES DE VEAU DE GRAIN AU VIN BLANC ET CHAMPIGNONS

INGRÉDIENTS

4	escalopes de veau de grain de 125 g (1/4 lb) chacune	4
30 ml	beurre	2 c. à soupe
15 ml	huile	1 c. à soupe
500 ml	champignons frais, coupés en lamelles fines	2 tasses
200 ml	vin blanc sec	3/4 tasse
60 ml	crème 35% m.g	1/4 tasse
	sel et poivre au goût	
	pointes de persil frais	

PRÉPARATION

Dans une poêle, chauffer le beurre et l'huile. Sur feu vif, saisir les escalopes environ 2 minutes de chaque côté. Diminuer l'intensité du feu; retirer les escalopes et les conserver au chaud.

Si nécessaire, rajouter du beurre et l'huile à la poêle; colorer les lamelles de champignons; les retirer et les conserver au chaud. Déglacer la poêle au vin blanc; ajouter la crème; saler, poivrer et réduire la sauce quelques secondes à feu moyen.

Déposer les escalopes dans des assiettes chaudes; les recouvrir de champignons sautés et napper ensuite de sauce. Décorer la surface de petites pointes de persil frais.

Temps de préparation:	15 minutes
Temps de cuisson:	5 minutes
Nombre de portions:	4
Accompagnement:	pâtes et asperges



Scalopines de veau de grain au vin blanc et aux champignons.

les auditrices et auditeurs à se procurer la nouvelle recette et à consulter le magazine 7 Jours de la semaine en cours pour obtenir un bon-rabais.

Le magazine 7 Jours

L'annonce imprimée positionnera le Veau de Grain du Québec comme étant une viande rosée à la chair tendre et savoureuse, informera les lectrices et lecteurs qu'une recette de veau de grain est disponible chez Métro et IGA et qu'en plus un bon-rabais leur permettra d'économiser 1,00 \$ à l'achat de certaines coupes chez Métro ou chez IGA.

Formation des bouchers et dégustations en magasin

En 1993, les producteurs de veaux de grain ont conclu des ententes avec les chaînes d'alimentation Métro et IGA concernant la formation des bouchers et la dégustation de veau de grain aux points de vente.

Des spécialistes en viande rencontrent les bouchers des supermarchés et leur donnent une formation sur la découpe des carcasses de veaux de grain et le position-

nement du produit dans les comptoirs. C'est à ce moment que le matériel promotionnel développé par les producteurs de veaux de grain (séparateurs de comptoir, bavards de tablette et étiquettes auto-collantes) est utilisé. De plus, ce programme prévoit des dégusta-

tions de veau de grain en magasins. Une partie des frais reliés à ces activités est supportée par les producteurs de veaux de grain et l'autre étant défrayée par certains abattoirs et les deux chaînes d'alimentation concernées. Compte tenu de l'intérêt de ce projet pour rejoindre les consommateurs et mieux faire connaître le Veau de Grain du Québec, les producteurs ont l'intention de poursuivre ce programme en 1994.

*Agent à la mise en marché

et à l'information
Fédération des producteurs de bovins du Québec

Salers!

Ils ont vraiment tout à la fois !

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

À surveiller Dimanche le 17 avril notre vente de taureaux
à la station d'épreuves St-Maurice cté Champlain

Salers Association of Canada

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



Au Québec: Gérald Mc Gee
R.R. 3

RICHMOND (Québec) J0B 2H0

Téléphone: (819) 826-2918

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

Choisir les races et les croisements pour en tirer le meilleur parti

Bernard Doré*

A première vue, parler des races de bovin de boucherie et de leur utilisation en croisement peut sembler facile. Mais, en raison de la diversité des systèmes d'opération des entreprises bovines au Québec, il devient difficile de préconiser l'emploi d'une race plutôt que d'une autre. Il est également facile de se faire accuser de parti pris lorsqu'on aborde le sujet des races et des comparaisons entre celles-ci. Je ne crois pas détenir la science infuse en ce domaine ni encore moins pouvoir lire dans une boule de cristal afin de vous révéler quelle sera la meilleure race en l'an 2000.

Néanmoins, à partir de références connues et de mon expérience personnelle, j'ai choisi de relever le défi de vous entretenir des principales races de boucherie avec l'optique de leur utilisation optimale à l'intérieur de schémas de croisements.

Les principales races et leurs caractéristiques

Il existe actuellement en Amérique du Nord près d'une centaine de races différentes de boucherie. Dans notre contexte québécois, on peut identifier environ une dizaine de races principales élevées en race pure et employées avec plus ou moins d'emphasis par les éleveurs commerciaux dans leur programme de croisement. Avant de les décrire brièvement, j'aimerais insister sur le fait qu'il n'existe pas de race parfaite et que le choix des races dans une stratégie de croisement doit être basé sur les qualités ou sur les

points forts que celles-ci apporteront au produit visé, l'animal croisé. On doit également considérer qu'il existe des variations importantes à l'intérieur d'une même race. Voici donc un résumé des qualités premières pour lesquelles les dix principales races de boucherie retrouvées au Québec devraient être considérées en croisement.

Races maternelles

Angus

bonne rusticité
précocité sexuelle et fertilité
facilité de vêlage
qualité de la carcasse
introduction du caractère acère

Hereford

bonne capacité d'adaptation et rusticité élevée
précocité sexuelle hâtive et bonne fertilité
tempérament docile
présence du caractère acère

Shorthorn

bonne production laitière
facilité de vêlage
précocité sexuelle
tempérament très docile

Salers

facilité de vêlage
fertilité élevée
bonne capacité d'adaptation et rusticité élevée
bonne production laitière

Races terminales

Blonde d'Aquitaine

croissance rapide chez les veaux
développement musculaire supérieur
poids et rendements élevés à l'abattage

Charolaise

croissance et développement musculaire rapides

bons rendements à l'abattage et en viande maigre
poids élevé à l'abattage

Limousine

bonne facilité de vêlage
excellente conformation bouchère
rendements supérieurs à l'abattage
bon niveau de croissance

Race maternelle et terminale

Simmental

aptitude laitière supérieure
maturité sexuelle assez hâtive
bonne fertilité
croissance rapide et poids élevé à l'abattage

Races à forte musculature

Blanc-Bleu Belge

excellent développement musculaire
bons rendements à l'abattage
docilité

Piémontaise

développement musculaire supérieur
bons rendements à l'abattage
qualité de la carcasse

Tel qu'indiqué précédemment, il est toujours risqué de comparer les races entre elles. Cette évaluation, bien que partiellement subjective, permet tout de même d'avoir un portrait rapide des attributs de ces races.

(première partie d'une conférence présentée à la Journée bovine de l'Estrie à Sherbrooke le 27 novembre 1993)

*agronome
Responsable des bovins
de boucherie, CIAQ inc.

Manipuler des animaux en toute sécurité

Victor Larivière

Gavin P. Stairs, producteur de boeuf à Hemmingford au sud de Montréal près de la frontière américaine, en avait assez de se méfier continuellement de ses animaux lorsqu'il avait à s'en approcher pour toutes sortes de traitements. Alors qu'il construisait dernièrement une nouvelle étable, il eut l'idée d'intégrer à la structure de sa bâtisse un système de barrières lui permettant de manipuler ses bovins en toute sécurité.

Il utilise donc le poteau central supportant la charpente pour y attacher deux barrières extensibles qui peuvent pivoter à 360 degrés, grâce à des roulements à billes. Les barrières peuvent s'ajuster et se barrer à trois endroits différents, selon les besoins. Une seule personne peut ainsi manipuler jusqu'à une quinzaine de bovins à la fois à l'intérieur de cet enclos temporaire. Au fur et à mesure que le nombre d'animaux diminue, on rapproche les barrières, toujours en étant placé à l'arrière de celles-ci et cela sans aucun risque de se faire bousculer ou de se faire écraser un pied.

Une fois dans l'enclos, les animaux sont ensuite dirigés dans un couloir et entrent dans une cage d'où ils ne peuvent plus reculer. On peut alors faire tous les traitements nécessaires, selon la saison. Un seul homme peut en toute sécurité vérifier les gestations, administrer les vermifuges, exécuter les vaccinations, couper les cornes, panser les blessures, etc. Son vétérinaire admet n'avoir jamais vu un système aussi efficace et aussi sécuritaire pour manipuler les animaux. Un seul homme pourrait facilement traiter une centaine de têtes dans un peu plus de deux heures, alors qu'il faudrait, avec une approche conventionnelle, le double du temps et plus d'une personne, sans compter les risques d'accidents.

Ce producteur anglophone, qui est aussi président de son syndicat

de base, possède un troupeau de boeuf de 75 têtes. Pour son innovation, qu'il a nommé «bouclier pro-

tecteur pour la manipulation des animaux», Gavin P. Stairs, s'est mérité le troisième prix au concours provincial de l'UPA «Initiatives préventions à la ferme», commandité par Assurances-vie Desjardins et décerné lors du dernier congrès général de l'UPA au début de décembre à Québec.



Gavin P. Stairs et son bouclier protecteur pour la manipulation des animaux.

Transport gratuit
(dans un rayon de 200 km)

Transport gratuit
(dans un rayon de 200 km)

AVIS D'ENCAN STATION D'ÉPREUVE DE LA MAURICIE (SITE CHAMPLAIN)

VENTE DE TAUREAUX DE REPRODUCTION

**DIMANCHE, LE 6 MARS 1994
À COMPTER DE 13H00
À LA FERME F.X. PICHET INC.
(SITE CHAMPLAIN)
AU 1299, RUE NOTRE-DAME, CHAMPLAIN
(SORTIE 220 DE L'AUTOROUTE 40)**

Seront vendus: environ 70 taureaux de races Angus, Charolais, Hereford, Limousin et Simmental.

Prochaine vente: Site Saint-Maurice le 17 avril 1994 à compter de 13h00 à la Ferme P. & G. Rivard inc. (2685, rang Sainte-Marguerite, Saint-Maurice)

Seront vendus: Environ 60 taureaux de races Charolais, Hereford, Limousin, Salers, Shorton et Simmental

Sous la supervision du
Syndicat des producteurs de bovins de la Mauricie
(Pour renseignements: Réjean Gervais (819) 378-4033)

Transport gratuit
(dans un rayon de 200 km)

Transport gratuit
(dans un rayon de 200 km)

FERME BOVICOLE INC.

Normand et Jean Lambert

Andrée Lagacé*

L'optimisme est de mise pour la production bovine au Québec! Le froid intense de cette fin d'année 1993 ne refroidit pas les ardeurs à la ferme Bovicole Inc, au contraire. Mais les frères Normand et Jean Lambert précisent rapidement les conditions de réussite de leur élevage de 450 bouvillons à Bernières, près de Québec. Au risque d'être redondant, les principes de contrôle des coûts d'alimentation et d'infrastructure légère sont incontournables.

Le départ

Leur père, Lucien Lambert, abandonne sa production laitière de 25 vaches en 1977, faute de relève. Il

conserve toutefois la production de poulets et de dindons qu'il a depuis 1964. Dès 1978, M. Lambert achète une quarantaine de bouvillons croisés laitiers de 200 kg, qu'il élève dans l'ancienne remise à fumier pour faire consommer le foin produit sur la terre. Cette production suscite l'intérêt de ses deux fils, Normand et Jean, qui décident de reprendre la ferme en élaborant un projet de production qui la rendra viable pour trois personnes.

La relève

Normand, diplômé en bio-agronomie à l'Université Laval en 1977, a occupé divers emplois avant de

décider de revenir sur la ferme paternelle en 1982. Il devient co-actionnaire de la compagnie agricole Bovicole Inc. dès 1981 avec Jean et Lucien. Ce dernier s'en retirera progressivement au cours des années, quoiqu'il y travaille toujours un peu. De son côté, Jean a amorcé en septembre 1979 des études d'exploitant agricole à l'ITA de Saint-Hyacinthe. Il les abandonnera 2 mois plus tard pour venir en aide à son père, débordé par l'entrée des animaux dans le parc d'engraissement dont la construction, amorcée à l'été, est incomplète et provoque de la maladie dans le troupeau.

L'élevage

La superficie de cette étable froide lattée de 400 mètres carrés, sera plus que doublée en 1981, lors la formation de la compagnie. C'est aussi à ce moment qu'on bâtit un silo horizontal couvert de 365 mètres carré. On y entrepose de l'ensilage de maïs et on y dispose la litière de volaille pour fermentation. La production annuelle de 80 000 poulets à griller et de 17 500 dindons fournit plus de 200 tonnes de fumier qui, fermenté, est utilisé comme supplément protéique dans l'alimentation des bouvillons.

Dès 1988, les propriétaires annexent au silo couvert, une plate-forme d'ensilage en sol-ciment d'une capacité de 900 tonnes. Deux ans plus tard, ils érigent un mur de bois de 3 mètres de hauteur comme structure d'entreposage d'une quantité équivalente d'ensilage. Une cour extérieure est aménagée en 1992, avec un brise-vent et une étable sur poteaux ouverte au



De gauche à droite Jean, Lucien son père et son frère Normand.

sud, qui permet à de jeunes veaux de moins de 200 kg d'y passer l'hiver avant l'adaptation au plancher latté du parc au printemps. Ou encore ces sujets sont vendus semi-finis en avril, dépendant des prix des bouvillons et de la disponibilité des aliments.

Le foin sec, l'ensilage de maïs, d'herbe et le fumier de volaille fermenté, composent la majeure partie de la ration des bouvillons jusqu'à 400 kg. Le gluten peut compléter des quantités manquantes. La finition se fait avec du maïs-grain et/ou de l'orge, selon les prix et la disponibilité de chacun. Les Lambert achètent de préférence de l'orge ou du maïs déclassé, toujours dans le but de réduire les coûts au minimum. Mais leur objectif premier, c'est d'être auto-suffisants et c'est pourquoi une partie de leur élevage n'atteindra dorénavant que le stade de semi-finition.

Les champs

La compagnie possède présentement 80 hectares de terre et elle loue 50 hectares supplémentaires pour semer, avec de la semence certifiée, du maïs de 2300 UTM et des graminées. Ils ont troqué la production d'orge contre l'ensilage de maïs à cause des rendements trop variables et de la tendance à la verse de l'orge par l'épandage trop généreux de fumier. Le maïs-ensilage donne un meilleur rendement en quantité et en qualité d'aliments pour l'engraissement. Et la nouvelle technique d'épandage du lisier en post-levée assure l'utilisation plus efficace de ce dernier.

La ferme dispose de 3000 mètres cube de lisier semi-liquide dont on estime la valeur à 20 000\$, compte tenu du coût de remplacement de ses composantes. D'après les calculs de Normand, l'utilisation de ce lisier diminue les achats d'engrais d'environ 75\$ l'hectare. L'épandage est effectué quatre fois par année, soit au printemps avant les semis, deux fois au cours de l'été et à l'automne après la récolte de maïs.

Par souci de protéger leurs sols et l'environnement, les Lambert pratiquent les techniques d'enfouissement d'engrais verts, en rotation avec le maïs. L'orge n'est semée qu'en plante-abri, avec du trèfle ou de la



Une cour extérieure aménagée avec brise-vent pour les veaux de moins de 200 kg.

luzerne, pour être ensilée en juillet. La légumineuse est ensuite enfouie à l'automne avec une application de 12 000 gallons de lisier à l'hectare. L'utilisation d'un chisel hâte la décomposition des résidus et accélère les travaux de l'automne.

La structure de production

Leur structure de production est légère. Ils ne possèdent aucun silo à grains ni silo vertical pour l'ensilage, mais plutôt des silos horizontaux, moins coûteux et tout aussi efficaces. Afin de contrôler au maximum le coût de l'alimentation, ils achètent les grains au moment où ils en ont besoin. En ce qui concerne l'équipement, ils possèdent l'essentiel de ce qui est nécessaire pour le semis, l'arrosage, l'ensilage et l'épandage de fumier. Ils louent par contre une faucheuse rotative plutôt que d'en faire l'achat. Afin d'accélérer la navette entre le champ et le silo, ils ont fait l'acquisition d'une boîte «dompeuse» et d'un camion dix roues qui sert aussi à l'épandage du lisier.

Les autres raisons du succès

Tout d'abord, Jean et Normand font preuve de flexibilité sur le type de grains qu'ils recherchent. S'ils n'en trouvent

pas au prix qui leur convient, ils optent pour la semi-finition qui leur accorde une marge brute aussi intéressante, selon eux. Cette année, environ le quart du cheptel sera vendu semi-fini.

Pour les mêmes raisons de coûts, les deux frères se rendent dorénavant sur les fermes pour faire l'achat de leurs veaux et constatent sur place la qualité de l'élevage. Ils choisissent les veaux, pas tant d'après la couleur, mais par la carrure, les membres, la musculature. Ils achètent des veaux produits au Québec depuis 1985 parce que la qualité des sujets est comparable à celle de l'Ouest. Ils remplissent leur parc uniquement à l'automne pour le vider de façon échelonnée d'avril à août. Ils préfèrent cette organisation après une tentative ratée d'une entrée au printemps.

Santé animale

La mortalité, élevée à leurs débuts, s'est stabilisée autour de 1,5% par année. Le taux de gain journalier est de 1 kg et le classement moyen des carcasses est de 95% A1-A2. Jean et Normand déplorent, à ce chapitre, le peu de contrôle qu'ils ont sur la classification de leurs carcasses. Ils s'expliquent mal les variations constatées d'une vente à l'autre.

Lorsqu'ils comparent leurs résultats financiers avec les résultats d'une analyse de groupe effectuée par le MAPAQ en 1990-91 sur 54 entreprises spécialisées d'engraissement, ils constatent avec satisfaction que leur coût d'alimentation par livre de gain est inférieur à celui du groupe de tête. Toutefois, le poids à la vente ainsi que le prix, sont plus faibles que ce groupe, une autre raison qui justifie leur choix de la semi-finition.

Et pour terminer, les ressources humaines sont selon les frères Lambert un facteur-clé de la réussite. La main-d'oeuvre est uniquement familiale et les talents et la polyvalence de chacun permettent un travail efficace et de qualité.

L'avenir

Ce qu'ils souhaiteraient comme amélioration dans l'élevage du boeuf, c'est le suivi plus rigoureux des rejets d'un taureau, ce qui permettrait de mieux connaître le potentiel des veaux qu'ils achètent. Les producteurs de veaux d'embouche devraient, à leur avis, accorder plus d'importance à la génétique en ayant davantage recours à l'insémination artificielle. Il n'y a aucun doute que la qualité des veaux québécois s'est beaucoup améliorée depuis quelques années, mais il reste encore du progrès à faire. Le programme d'évaluation génétique (PEG) ou encore le Programme d'amélioration des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ), disponible autant pour les éleveurs pur-sang que les éleveurs commerciaux, sont des outils qui pourraient être davantage mis à profit.

Questionné sur la production bovine sans assurance-stabilisation des revenus agricoles (ASRA), Jean répond que les veaux devront être vendus moins chers pour que les finisseurs puissent arriver. Sans cela, la production deviendrait impossible, à moins de produire leurs propres veaux. Qu'en disent les producteurs de veaux d'embouche? Ça, c'est une autre histoire... De toutes façons, pour arriver, même avec l'ASRA, il faut «battre le modèle», c'est-à-dire être très efficace!

Quant à l'avenir avec les nouvelles ententes au GATT, Jean craint pour

les quotas de volaille. Mais en ce qui concerne la production bovine, ces ententes posent moins de problèmes à son avis. Normand croit, pour sa part, que le Québec a un excellent potentiel de production bovine grâce aux ressources fourragères disponibles en abondance. Mais en coeur, Jean et

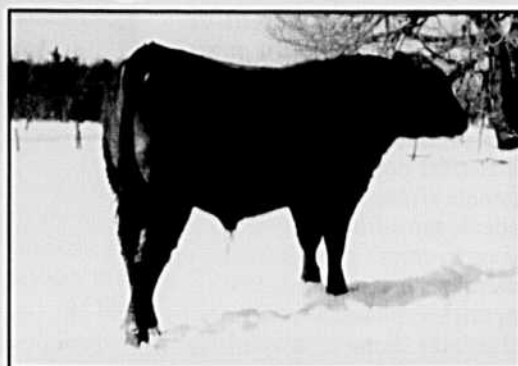
Normand affirment que dans le boeuf, il n'y a pas de place pour l'improvisation et qu'il faut faire preuve de créativité pour toujours tirer profit au maximum des ressources environnantes disponibles.

* agro-économiste et journaliste à la pige

73 AR 999

Red New Lodge **TOPPER 9B**

Angus
Rouge



Cumnock Topper 917 Y x Cola of New Lodge 24Y

Propriétaire : Ferme Manasan, Danville, Qué.
Né le 28 janvier 1992
Poids à la naissance : 75 lb

Poids ajusté à 200 jours : 693 lb
Indice au sevrage : 122
Poids ajusté à 365 jours : 1,386 lb

Contrôle d'aptitudes en station - Hastings, Ontario, 1993

Caractère	Performance	ÉPD	Moyenne du groupe
Gain moyen quotidien	4.20 lb	+17.0 lb	3.83 lb
Poids initial	836 lb	—	750 lb
Poids final	1415 lb	—	1283 lb
Hauteur aux hanches	53.0 po	—	52.6 po
Circonférence scrotale	38.0 cm	—	36.7 cm
Gras dorsal	8.0 mm	—	6.0 mm



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

3450 Sicotte, C.P. 518,
Saint-Hyacinthe,
Québec J2S 7B8

Téléphone : (514) 774-1141
Télécopieur : (514) 774-9318

■ TOPPER est un taureau de format moyen qui a fait preuve d'un fort potentiel de croissance avec un indice de 122 au sevrage ainsi qu'un ÉPD de +17 lb pour le GMQ post-sevrage.

■ Côté conformation, il excelle au niveau de la force du rein et de la largeur du dos.

■ Un frère propre domine encore cette année à la station de Hastings avec un poids à l'entrée de 846 lb et un GMQ de 5 lb après 83 jours de testage.

Patz[®]

RIEN DE MOINS

L'AVALEUSE

**de balles rondes
la plus perfectionnée
sur le marché**

CONCESSIONNAIRES

AMQUI
Machinerie J.N.G.
Therault Inc.

ASBESTOS
Equip. Stéphane Guérard Inc.

DIXVILLE
Garnier et Frères Inc.

HOWICK
Equip. B.H.R. Henderson Inc.

MASCOUCHE
Benco Inc.

METABETCHOUAN
Lac St-Jean
Equip. de Ferme L. Boudreau Inc.

MONT-LAURIER
Agri-Service Inc.

NEW-ELSKYARD, ONT.
Trudel Equip. Ltd.

NICOLE
Hervé Lacharité et fils inc.

ST-ANNE-DE-LA-PERADIE
Equip. de Ferme J.M. Belanger

ST-CEMENT
Service Agro Mécanique Inc.

ST-JANVIER
Garage Julien Demers Inc.

ST-JUSTIN
Equip. de Ferme R.F. Inc.

ST-MARCEL-DE-RICHIEUX
Équipement B.D.G.

ST-MARCUSSE, L'OTBINE
Norbert Gagné Inc.

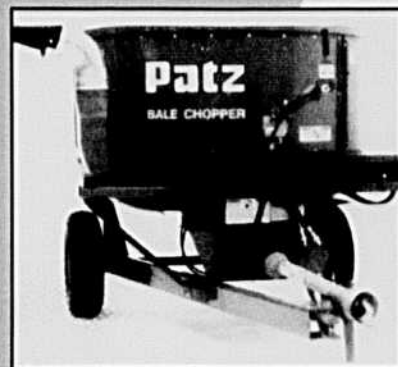
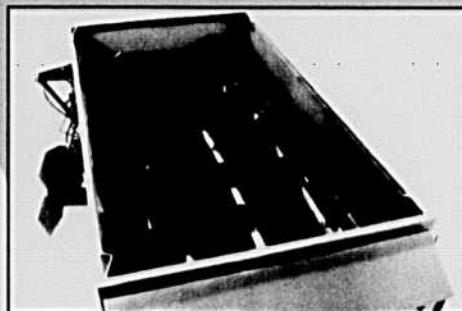
ST-PAUL-D'ABBOISFORD
Equip. M. Choquette Inc.

VICTORIAVILLE
Mahieu et Frères Inc.

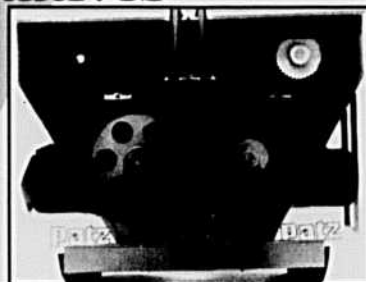
UNI-COOP
St-Anselme
St-Valier
St-Marie

*Pour une démonstration gratuite
contactez Pierre ou Sylvain Léger
(514) 433 - 2641 - 431 - 1286*

Quatre tarières encochées de 24 pouces qui mélangent rapidement même des quantités restreintes de foin sec en balles. Les tarières supérieures tournent en sens inverse pour favoriser un mouvement circulaire continu.



**4
vis
rotatives**



Chaîne à rouleaux réductrice avec bain d'huile scellé et engrenage planétaire pour les tarières. (Vue avec portes ouvertes)

Mélangeur Open-Top Patz[®]



Aussi disponible modèle stationnaire

Patz[®]

**(514) 433 - 2641
ou
(514) 431 - 1286**

Notre
choix
c'est !

Simmental

Votre
meilleur
choix...

La race
SIMMENTAL
rend votre
investissement
plus rentable

ARTHABASKA, Qc
Ferme Lasen
☎ (819) 357 - 9063

CHESTERVILLE, Qc
Chester ville Simmental
☎ (514) 527 - 2495

LABELLE (Outaouais)
Ritzlund Simmental
☎ (819) 686 - 9308

MONTMAGNY
Ferme Cantinale
☎ (418) 248 - 8833

ST-BARNABE-NORD
Ferme Yves et
Georgette Bourassa
☎ (819) 264 - 5361

Les bouvillons
SIMMENTAL
répondent aux exigences de
l'industrie d'aujourd'hui



La race **SIMMENTAL** est très recherchée pour ses qualités de bonne laitière, sa capacité reproductrice (fertilité et maturation précoce), sa musculature et sa capacité de finir un animal plus gros.

**Les éleveurs de
SIMMENTAL
travaillent
sérieusement
pour améliorer
la race et les
résultats sont
performants !**

ST-ELOI (Cité Rivière-du-Loup)
Serge Lafrance
☎ (418) 898 - 6237

ST-GEORGE-DE-WINDSOR
Ferme Jean-Guy et
Andréanne Bolduc
☎ (819) 828 - 2411

ST-JEAN CHRYSOSTOME
Ferme Yves Larochelle
☎ (418) 839 - 0382

ST-ODILON (Beauce)
Ferme Thérèse et
Claude Carbonneau
☎ (418) 464 - 4546

ST-PIERRE BAPTISTE
Roger Fortier et Fils
☎ (418) 428 - 3851

ST-STANISLAS
Ferme Mongrain et Fils
☎ (418) 328 - 8285

VILLE-MARIE
Germain Bergeron
☎ (819) 629 - 2401

*Association
Simmental
du Québec*

Mme Élisabeth Vanasse

secrétaire-propagandiste
406, Rivière Batiscan Ouest, St-Stanislas
Comté de Champlain (Québec) Canada
G0X 3E0

☎ (418) 328 - 3359