AVRIL 2005

NOUS CULTIVONS LA MÊME PASSION

PER
B-208
BNQ

Le Bulletin des agriculteurs



DU MAÏS ET DU SOYA SANS INTRANT...

QUAND C'EST PAYANT !

Deux producteurs, André Viens et Jean-Claude Collet, nous expliquent les méthodes de lutte qu'ils utilisent.

Cahier détachable

GUIDE TRACTEURS 2005 (99 ch et moins)

BU 20056360 E:20091201
DEP. PÉRIODIQUES/DÉPÔT LÉG
BIBLIOTHÈQUE NATIONALE DU Q
2275 RUE HOLT

POSTE-PUBLICATION — CONVENTION 40070230-PAP. ENREGISTREMENT N° R 08866.

L'UNION FAIT LA FORCE

COMBINEZ CALLISTO® ET PRIMEXTRA® II MAGNUM® POUR UN MAXIMUM DE RENDEMENT



1. Ils s'appliquent de la prélevée au stade 2 feuilles du maïs.
2. Ils éliminent les graminées et les feuilles larges en un seul passage, avant qu'elles ne nuisent.
3. Ils offrent une sécurité exceptionnelle afin d'obtenir des rendements accrus.
4. Faites le mélange en réservoir du nouveau Callisto avec Primextra II Magnum et obtenez une réduction de 9 $ par acre.

DEMANDEZ-LES À VOTRE DÉTAILLANT.

1 87SYNGENTA (1 877 964-3682)
WWW.SYNGENTA.CA

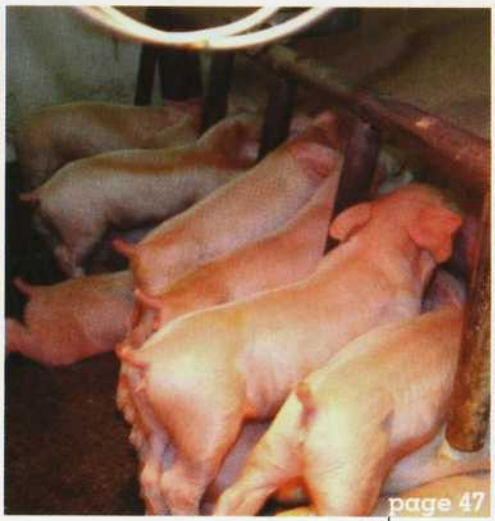
Callisto® Primextra® II MAGNUM™

L'offre de 9 $/acre est basée sur le taux d'utilisation en prélevée et en postlevée de 1,4 L de Primextra II Magnum et de 120 ml de Callisto par acre. Tout autre taux d'utilisation sera calculé proportionnellement, pour un maximum de 9 $/acre. CALLISTO, PRIMEXTRA et MAGNUM sont des marques déposées d'une compagnie du groupe Syngenta.

volume 88 n° 5

www. lebulletin.com


page 42


page 47


page 66

PHOTO DE LA PAGE COUVERTURE : MARTIN LAPRISE

DOSSIER

RÉPRESSION DES MAUVAISES HERBES

EN COUVERTURE

12 CULTIVER DU MAÏS ET DU SOYA SANS INTRANT, SI C'EST PAYANT !
Il s'agit d'une opportunité d'affaires, mais aussi d'une façon différente d'aborder la lutte aux mauvaises herbes.

21 AVOIR LES MAUVAISES HERBES À L'ŒIL !
Yvan Michon marche régulièrement ses champs avant et après les traitements herbicides.

25 AVEC LA DÉRIVE, LA PRÉVENTION EST DE MISE
Baisse de rendement, grains déclassés ou perte de marché : la dérive d'herbicides n'a pas les mêmes conséquences pour tous.

31 MAÏS ROUNDUP READY : LE BON CHOIX ?
Deux spécialistes, deux points de vue différents. L'un répond oui, l'autre, ça dépend.

CULTURES

34 QUAND ON PARTAGE LA MACHINERIE
Les CUMA se proposent comme une solution pour limiter les dépenses.

ÉLEVAGE

36 TROP ENDETTÉES, NOS FERMES LAITIÈRES ?

42 COMBIEN, LE KILO DE FIERTÉ ?

47 SEVRER PLUS VIEUX, PLUS GROS

50 SENSIBLES À LEUR ENVIRONNEMENT

55 UN POINT CRITIQUE : LE LAVAGE ET LA DÉSINFECTION

FRUITS ET LÉGUMES

61 PETITE MOUCHE, GROS RAVAGE
Quatre régions du Québec sont maintenant l'hôte de la cédidomyie du chou-fleur.

VIE RURALE

66 MÉTIER : EMPLOYEUR
Qui dit entreprise d'envergure, dit main-d'œuvre. Et qui dit main-d'œuvre, dit une nouvelle réalité : la relation patron-employé.

CHRONIQUES

10 Agenda
8 Billet
10 Billet
80 C'est nouveau
85 Coup d'œil
83 Cuisine
4 De bouche à oreille
86 Météo mai
69 Portrait de femme
72 Vie rurale

Envoi Poste-publication – Convention 40070230-PAP – No d'enregistrement R 08866. Nous reconnaissons l'aide financière accordée par le gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal et nos coûts rédactionnels par l'entremise du Programme d'aide aux publications et du Fonds du Canada pour les magazines. Postes Canada : retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada au *Bulletin des agriculteurs* 4380, Garand, Saint-Laurent (Québec) H4R 2A3.
Courriel : abon_agriculteurs@ postexperts.com. Periodicals Postage Rates are paid at Lewinston, NY 14092. USPS #012-612. U.S. Post-Master : send address changes to *Le Bulletin des agriculteurs* P.O. Box 4541, Buffalo, NY 14240.

Canada

ROGERS

AVIS DE NOMINATION

Le directeur du *Bulletin des agriculteurs*, Simon M. Guertin, a le plaisir d'annoncer la nomination de Yvon Thérien au poste de rédacteur en chef du magazine. M. Thérien aura la responsabilité de planifier le contenu du magazine et de diriger l'équipe de rédaction. De plus, il représentera le *Bulletin des agriculteurs* à des rencontres et évènements professionnels.



Détenteur d'un baccalauréat de l'Université McGill en agronomie, Yvon Thérien commence sa carrière avec la compagnie Shell Chimie. Il participe au développement commercial d'une ligne de produits pour les bestiaux. Peu après, il joint la compagnie Ciba-Geigy qui œuvre dans le domaine de la phytoprotection, comme représentant technique pour le Québec. Il travaille auprès des producteurs de grandes cultures. En 1985, il accepte un emploi en marketing au siège social de Ciba-Geigy à Mississauga en Ontario. À ce poste, il a l'occasion de voyager à travers le Canada et de se familiariser avec l'agriculture de l'Ouest du pays.

Puis, de 1991 à 2000, M. Thérien est directeur des ventes pour l'Est du Canada avec la compagnie Novartis, entreprise spécialisée dans les produits de lutte aux ravageurs. À ce poste, il dirige l'équipe de représentants des territoires de l'Est de l'Ontario, du Québec et des Provinces maritimes. En 2001, il joint la Coop Fédérée pour diriger le réseau de distribution SQS, spécialisé en production végétale.

Depuis 2001, M. Thérien contribue régulièrement au contenu du *Bulletin des agriculteurs*. Il a signé plusieurs articles en grandes cultures et réalisé les infoguides sur le désherbage et la pomme de terre.



PHOTO : EMMANUELLE ARÈS

DU BOVRIL AUX LEVURES

On savait qu'elles peuvent donner un arrière-goût de banane au Beaujolais nouveau ou une odeur de chocolat au scotch, mais voilà que les levures remplacent le bœuf dans le Bovril !

Unilever UK Foods a annoncé qu'elle retirera le concentré de bœuf de ses breuvages Bovril, pour le remplacer par un mélange à base de levures. Les ventes du produit déclinaient depuis plusieurs années, plus précisément depuis la découverte d'ESB en Angleterre. Plus de 60 % des consommateurs ayant répondu à un test de goût affirmaient soit ne déceler aucune différence, ou préféraient carrément la nouvelle formulation. La réputation des Britanniques en ce qui a trait à leur goût culinaire discutable serait-elle ainsi confirmée ?

LES FEMMES ET LE VIN



La consommation de vin de France sera à l'image des habitudes de consommation des femmes dans les années à venir. 40 % d'entre elles sont des consommatrices occasionnelles, ce qui veut dire qu'elles consomment du vin une à deux fois par semaine ou moins. Cette tendance de consommation devrait prendre de l'ampleur en France, modifiant ainsi les règles du marché. En effet, depuis une vingtaine d'années, la consommation de vin a diminué de plus de 20 %. Le Français moyen a réduit du tiers sa consommation, l'homme boit en moyenne 96 litres de vin annuellement et la femme 26. Une baisse quantitative mais une hausse qualitative car la part de marché des vins d'appellation d'origine est passée de 20 à 50 %. En 2004, on estime que 40 % des Français, tout sexe confondu, sont des consommateurs occasionnels et on prévoit une hausse de 20 % de ce type de consommateurs d'ici 2010.

***Source :* Onivins-info #119**

PHOTO : COPYRIGHT © 2005 *LE BULLETIN DES AGRICULTEURS* ABLESTOCK.COM TOUS DROITS RÉSERVÉS

UNE SYMPATHIQUE VACHE FOLLE

La MicroBrasserie Charlevoix a mis sur le marché deux bières dont l'étiquette affiche une vache Holstein coiffée d'un seau renversé et qui a l'air pour le moins éméchée. Le nom de cette bière ? La Vache Folle.

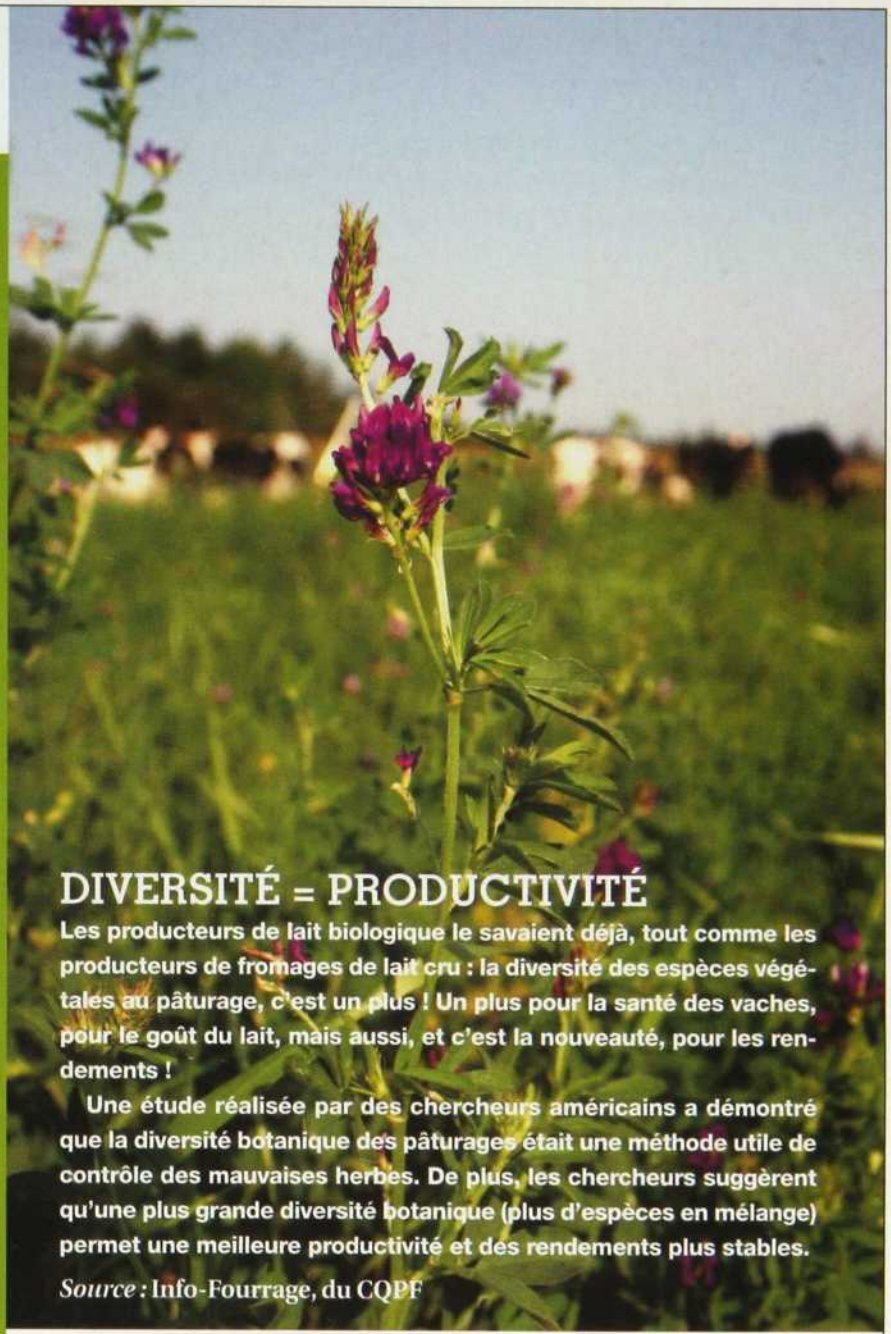
La première Vache Folle est une *Milk Stout*, dont l'étiquette porte le sceau : « Interdite aux USA ». Une récupération du malheur des uns pour faire le bonheur des autres ou une protestation contre l'embargo américain ? Ni l'un ni l'autre, répond le patron de la microbrasserie, Frédérick Tremblay. Il s'agit d'un clin d'œil parce qu'on n'avait pas l'intention d'exporter cette bière noire de style anglais.

L'autre Vache Folle est une ESB (*Extra Special Bitter*, ou extra spéciale amère). Le jeu de mots n'est pas gratuit puisqu'il s'agit aussi d'un style de bière anglaise reconnu. L'étiquette affiche la même vache déglinguée, mais le sceau indique « Maintenant disponible aux États-Unis », un autre clin d'oeil à nos voisins du Sud qui, au moment du lancement, venaient de trouver leur première vache folle chez eux.

Pour les points de vente : www.microbrasserie.com

Source : La Presse / *Forum du* Bulletin





DIVERSITÉ = PRODUCTIVITÉ

Les producteurs de lait biologique le savaient déjà, tout comme les producteurs de fromages de lait cru : la diversité des espèces végétales au pâturage, c'est un plus ! Un plus pour la santé des vaches, pour le goût du lait, mais aussi, et c'est la nouveauté, pour les rendements !

Une étude réalisée par des chercheurs américains a démontré que la diversité botanique des pâturages était une méthode utile de contrôle des mauvaises herbes. De plus, les chercheurs suggèrent qu'une plus grande diversité botanique (plus d'espèces en mélange) permet une meilleure productivité et des rendements plus stables.

Source : Info-Fourrage, du CQPF

PHOTO : EMMANUELLE ARÈS

UN PONT ENTRE DEUX MONDES

Dans les prochains jours, la ville de Brest, en France, accueille le Forum Agriculture et Société. Cet événement vise à rapprocher les gens du milieu agricole de ceux de la société en général. L'édition tenue le 4 décembre 2003 avait regroupé 700 personnes, dont plus de 50 % du monde non agricole. Cette année, l'évènement se tiendra sur deux jours, les 14 et 15 avril. Les thèmes abordés sont le cadre de vie, l'alimentation nutrition santé, l'indépendance énergétique et alimentaire, et l'agriculture et les jeunes.

2e Forum Agriculture & Société Brest 2005

***Source* : Mission Agrobioscience**

>>>



PEU IMPORTE LA STRATÉGIE que nous adoptons, il y a une règle à respecter : il faut protéger son marché ! Cette fois-ci, il ne s'agit pas d'une stratégie propre à chaque ferme, mais plutôt d'une mise en marché de société. Nous devons faire un choix si nous voulons protéger un marché qui nous rend un peu distinct.

À chaque année, le soya Roundup Ready prend de plus en plus de place dans nos semis. Cela au détriment du soya d'exportation pour consommation humaine. Car, grâce à la biotechnologie, le soya RR est une culture qui nous rend la tâche plus facile.

Le soya RR dessert un tout autre marché que celui du hile clair. Les États-Unis sont notre plus grand concurrent dans le marché RR. Il est clair que nous ne pouvons concurrencer les Américains sur le même terrain. Nous devons demeurer dans un marché de niche et nous avons déjà une bonne réputation mondiale pour le soya de consommation humaine. Alors, protégeons notre marché et continuons de produire du soya de qualité pour l'alimentation humaine.

Il en est de même pour nos acheteurs qui, eux aussi, devraient faire un effort pour protéger ce marché. Le moyen le plus efficace pour contrer le RR est qu'il reste un peu plus d'argent dans les poches du producteur qui cultive du soya d'alimentation humaine.

dgnap@sympatico.ca

Dominic Grégoire est journaliste et producteur de grandes cultures.

FABRIQUÉ DE DÉCHETS DE A À Z

Un jeune entrepreneur américain de 23 ans, Thomas Szaky, a développé un fertilisant certifié biologique fait à partir de résidus organiques. En fait, ce sont des milliers de vers de terre qui décomposent des déchets organiques en fumier. Le fumier est ensuite liquéfié puis embouteillé. La compagnie, TerraCycle inc., innove aussi en faisant appel aux étudiants dans les écoles pour amasser des bouteilles vides de boisson gazeuse. Très populaires, ces collectes permettent de recycler les bouteilles qui vont ensuite servir de contenants au fertilisant liquide. TerraCycle a le vent dans les voiles. Ses produits sont présents sur le marché américain et sont distribués partout à travers le Canada par le géant Wal-Mart.



***Source :* www.terracycle.net**

LE GÉNOME DU POULET EST DÉCODÉ

Un consortium international de 49 groupes de scientifiques à travers le monde a séquencé les gènes de la poule sauvage *Gallus gallus*. L'oiseau en question compte entre 20 000 et 23 000 gènes. La découverte ouvre des perspectives intéressantes sur l'évolution des vertébrés puisque le poulet est un descendant moderne des dinosaures et le premier oiseau dont le génome est séquencé. Auparavant, un poisson, une mouche, une souris, un rat et l'Homme ont été séquencés. ***Source :* Nature**



PHOTO : MARTIN LAPRISE





Il ne dort jamais.

Il s'attaque aux graminées et aux mauvaises herbes à feuilles larges en un seul passage • Élimination des mauvaises herbes de plus grande taille et des vivaces rebelles comme le chiendent • Agit au contact et de façon résiduelle pour des champs propres tout au long de la saison • 4 ingrédients actifs appartenant à 3 différents groupes d'herbicides (2, 4, 19) pour gérer la résistance chez les mauvaises herbes

Des questions ? Adressez-vous à votre détaillant, composez le 1 800 667-3925 ou visitez www.dupont.ca/ag/maïs

DUPONT

Les miracles de la science™

®/md/mc Marques déposées/de commerce de E. I. du Pont de Nemours and Company, dont DuPont Canada est un usager licencié. Membre de CropLife Canada. Comme avec tout produit de protection des cultures, suivre attentivement les instructions sur l'étiquette.

PAR EMMANUELLE ARÈS, agronome



LES RESTAURATEURS EN GUERRE

ILS VEULENT L'ABOLITION DE LA GESTION de l'offre pour contrer la hausse du prix des produits laitiers. Or, dans les pays où la gestion de l'offre fut abolie, les prix au producteur ont baissé, alors que ceux au consommateur ont augmenté.

Dernièrement, les restaurateurs canadiens (CRFA) ont lancé une campagne contre l'augmentation des prix des produits laitiers, et contre la gestion de l'offre. Les participants au forum de discussion du *Bulletin* ont fortement réagi à cette nouvelle. Une agricultrice faisait remarquer que les chiffres sont clairs : la part du producteur reste minime dans le prix payé par le consommateur, et la gestion de l'offre assure une stabilité des prix à la consommation.

Elle prenait l'exemple d'un verre de lait de 8 onces, qui coûterait 1,95 $ au restaurant. Sur ce 1,95 $, seulement 0,22 $ (environ 11 %) va au producteur de lait qui nourrit, trait les vaches, transporte le lait, et 1,60 $ (± 83 %) va au restaurant.

Au même moment, une (autre) étude était dévoilée, cette fois par l'Université Laval, confirmant (encore) la pertinence de la gestion de l'offre. Le prix que paie le consommateur québécois pour ses produits laitiers est jusqu'à 30 % plus bas qu'ailleurs en Amérique du Nord.

Mais au-delà des guerres de chiffres, ce lait est produit ici, par une famille agricole d'ici, selon des normes strictes comparables à ce qui se fait de mieux dans le monde. À noter aussi que les producteurs laitiers, grâce entre autres à la gestion de l'offre, constituent un des derniers bastions de la ferme familiale à dimension humaine. Ce sont ces agriculteurs qui peuplent, dynamisent, « paysagent » et entretiennent la plupart de nos régions. En plus de créer 4,2 emplois directs en moyenne par ferme.

Ici, chaque producteur laitier peut (généralement) faire vivre décemment sa famille en produisant un lait de qualité. Ce qui n'est le cas que d'une fraction des producteurs américains, soumis à la fluctuation des prix du marché. Contrairement à ce que laisse sous-entendre le CRFA, cette fluctuation est indépendante des coûts de production des transformateurs.

« Comment voulez-vous qu'on s'ajuste à une demande et un prix qui fluctuent chaque mois, alors qu'il faut environ trois ans pour obtenir une nouvelle vache en production ? » me faisait d'ailleurs remarquer un producteur laitier américain.

Pour pallier ce problème, ce producteur mise tout d'abord sur le volume, avec plus de 3000 vaches en production. Pour gonfler sa production, lorsque les prix sont à la hausse, sa stratégie comprend le report de certaines interventions comme les inséminations et le tarissement, l'utilisation de la somatotropine et l'achat de vaches à faible prix (souvent des vaches canadiennes de réforme). Au contraire, lorsque la tendance des prix est à la baisse, il « nettoie » le troupeau de toutes ses vaches improductives.

En fouillant les archives du site web du *Bulletin*, je suis tombée sur une dépêche de décembre 2000, concernant une campagne montée par l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires (CRFA), les Fabricants de produits alimentaires et de consommation du Canada (FPACC) et l'Association des consommateurs du Canada (ACC) contre la hausse des prix offerts aux producteurs laitiers...

Plus ça change...

emmanuelle.ares@lebulletin.rogers.com

le Bulletin des agriculteurs

AVRIL 2005 | VOL. 88 | N°5

1200, avenue McGill College, bureau 800
Montréal (Québec) H3B 4G7
info@lebulletin.rogers.com

Directeur Simon-M. Guertin, M.B.A.
simon.guertin@lebulletin.rogers.com

RÉDACTION Tél. : (514) 845-5141
Télécopieur : (514) 843-2180

Rédactrice en chef Sylvie Bouchard, agronome
sylvie.bouchard@lebulletin.rogers.com

Journalistes Emmanuelle Arès, agronome
emmanuelle.ares@lebulletin.rogers.com
Martine Giguère, agronome
martine.giguere@lebulletin.rogers.com
Marie-Josée Parent, agronome
mariejoseeparent@videotron.ca

Directrice artistique Sylvie Lévesque

Coordonnatrice Johanne Bazinet

Collaborateurs Pierrette Desrosiers, Dominic Grégoire, Martin Laprise, Lionel Levac, Annie Pelletier, Yvon Thérien

PUBLICITÉ
Bureau de Montréal Tél. : (514) 845-5141
Télécopieur : (514) 843-2180

Directeur du marketing Thierry-Michel Racicot
tm.racicot@lebulletin.rogers.com
(514) 843-2117

Représentante Anne-Marie Guertin
amg1@videotron.ca
(514) 758-5648

Bureau de Toronto Tél. : (905) 838-2826
Télécopieur : (905) 838-3169
Représentante Lillie Ann Morris
lamorris@allstream.net

Coordonnateur de la production Claude Larochelle
Rédacteur publicitaire Charles Campbell

Tous droits réservés 1991 Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec ISSN 0007-4446 Indexé dans Repère

Le Bulletin des agriculteurs, fondé en 1918, est publié par Rogers Media et imprimé par Quebecor World.

Éditions Rogers Media *L'actualité, Châtelaine, Le Bulletin des agriculteurs*
1200, avenue McGill College, bureau 800
Montréal (Québec) H3B 4G7

Président Marc Blondeau

Vice-présidente, administration Suzanne Lamouche, c.a.

Gestionnaire de l'information financière Marie-Claude Caron, c.a.

ROGERS MEDIA
Président et chef de la direction Anthony P. Viner

Président, Les Éditions Rogers ltée Brian Segal

Premier vice-président, édition grand public Marc Blondeau

Premiers vice-présidents Harvey Botting, Mitch Dent, Michael J. Fox, John Milne

Vice-présidente, planification opérationnelle Immee Chee Wah

ROGERS



BASF
The Chemical Company

AUCUNE MAUVAISE HERBE N'Y ÉCHAPPE.

Quelle que soit la situation, faites intervenir MARKSMAN®, l'élite du groupe. Car la menace vient de tous les côtés : mauvaises herbes vivaces coriaces, annuelles aux racines profondes ou feuilles larges de tous types. Comptant sur son impressionnante force de frappe qui vous laisse toute la souplesse nécessaire à vos rotations, MARKSMAN exécute sa mission : protéger vos champs. Pour plus d'information, contactez votre détaillant, appelez **BASF AgSolutions** au 1-877-371-BASF (2273) ou visitez **www.agsolutions.ca**

Toujours lire et suivre les directives de l'étiquette avant usage. AgSolutions, MARKSMAN et Maître des champs sont des marques déposées de BASF Corporation utilisées sous licence par BASF Canada Inc. © 2005 BASF Canada Inc.

MAÎTRE DES CHAMPS

Marksman®

PAR LIONEL LEVAC, journaliste



LA MOROSITÉ A FAIT SON TEMPS

« Tout en étant réaliste, il faut travailler à améliorer la situation et voir tous les côtés positifs des choses. »

« **CE N'EST PAS EN NOIRCISSANT** constamment le portrait de l'agriculture que l'on va redonner de la vigueur aux gens de la terre et que l'on va inciter des jeunes à se lancer dans le domaine ou à prendre la relève de leurs parents. »

La phrase m'a été lancée il y a quelque temps par un agriculteur de Massueville. Celui-ci se désolait de lire et d'entendre quotidiennement que « les choses vont mal en agriculture ».

J'ai un peu argumenté avec lui, affirmant que rien n'est inventé, que les bilans dressés par les institutions financières, par les ministères de l'agriculture et par les offices de statistiques montrent tous que les revenus globaux ont diminué, qu'un nombre important de fermes au pays ont enregistré des pertes et aussi que les crises répétées, climatiques comme de marchés, ont pesé lourd dans le bilan.

Conclusion automatiquement tirée de ces constats : il y a une grande morosité dans le monde agricole !

Bien sûr, personne n'osera prétendre que tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes et surtout pas qu'il faille tout regarder avec « des lunettes roses », disait mon interlocuteur. « Tout en étant réaliste, il faut travailler à améliorer la situation et voir tous les côtés positifs des choses. »

Pas question ici d'être aveuglément jovialiste. Il s'agit plutôt d'être optimiste et de savoir continuer à tirer de la vie tout ce qu'elle offre, y compris, le plus souvent possible, les petits plaisirs que l'on retrouve dans la famille, chez les amis, autour d'un bon repas, dans un bon roman, au cinéma, à la pêche même.

Les périodes un peu plus difficiles peuvent aussi être de bonnes occasions d'aller chercher une formation d'appoint... en agriculture ou dans tout autre domaine. Plus nos champs d'action et de vision sont diversifiés, plus de possibilités nous avons et plus de divertissements s'offrent à nous.

Mais surtout, il ne faut pas se sentir coupable de ne pas avoir étudié très longtemps et de se sentir un peu limité lorsque des impasses surviennent. Si on devait adresser des reproches, c'est à l'ensemble de la société qu'il faudrait le faire. D'une part, elle ne sait pas encore comment offrir efficacement de la formation et, d'autre part, c'est dans l'ensemble des milieux urbains et ruraux que l'on constate des lacunes dans la formation.

Revenons plus spécifiquement au monde agricole. Cela peut sembler contradictoire mais ce ne l'est pas : il faut à la fois combattre la morosité et la légèreté. Autrement dit, mettons un peu de côté les problèmes, trouvons à nous amuser, mais profitons-en, en même temps, pour mieux nous outiller et nous préparer à affronter les réalités économiques et autres de la vie.

agenda

■ **13 et 14 avril**
Assemblée générale annuelle,
Fédération des producteurs de lait (UPA)
Centre des congrès, Métabetchouan
(418) 542-5666

■ **13 et 14 avril**
Expo-Congrès du porc
Hôtel des Seigneurs, Saint-Hyacinthe
(418) 877-1919

■ **13 au 15 avril**
Salon international de l'alimentation (SIAL)
Palais des congrès, Montréal
1 866 281-7425

■ **21 avril**
Les Perspectives 2005 (CRAAQ)
Hôtel Universel Best Western, Drummondville
(418) 523-5411 ou 1 888 535-2537

■ **22 au 24 avril**
Festival de la gastronomie de Québec
Centre de foires Expocité, Québec
(418) 683-4150

■ **5 mai**
Assemblée générale annuelle,
Fédération des producteurs de volailles (UPA)
(450) 679-0530

SERVICES AUX LECTEURS

SI VOUS DÉSIREZ
- vous abonner, vous réabonner ou offrir un abonnement-cadeau;
- nous signaler un changement d'adresse (veuillez préciser l'ancienne adresse);
- suspendre temporairement votre abonnement;
- nous aviser d'un problème de livraison;
- que votre nom ne soit pas divulgué à des entreprises ou organismes sélectionnés,

COMMUNIQUEZ AVEC NOUS :
Téléphone (de 9 h à 17 h, heure de l'Est)
Montréal : **(514) 333-9145**
De l'extérieur de Montréal, sans frais : **1 800 665-5372**
Télécopieur : **(514) 333-9795**
Site interactif : **www.lebulletin.com/abonnement**

1200, avenue McGill College, bureau 800
Montréal (Québec) H3B 4G7

TARIF D'ABONNEMENT (12 NUMÉROS)
Canada (taxes incluses) : 59,81 $
International : 75 $
Tarif en vigueur jusqu'au 31 décembre 2005

Protection des renseignements personnels
À l'occasion, nous partageons nos listes d'abonnés avec des sociétés ou des organismes sélectionnés, dont les produits ou services pourraient vous intéresser. Toutefois, si vous préférez que ces données (votre adresse postale ou électronique) ne soient pas transmises et souhaitez que votre nom soit retiré de ces listes, vous pouvez le faire facilement en nous appelant aux numéros de téléphone précisés plus haut ou en nous écrivant à l'adresse électronique suivante : *info@lebulletin.rogers.com.*

Le Bulletin des agriculteurs reçoit, de temps à autre, des commentaires et des documents (y compris des lettres à l'éditeur) non sollicités. *Le Bulletin des agriculteurs*, ses sociétés affiliées et cessionnaires peuvent utiliser, reproduire, publier, rééditer, distribuer, garder et archiver ces soumissions, en tout ou en partie, sous quelque forme ou sur quelque support que ce soit, sans aucune rémunération de quelque nature.



AU MOINS AVEC OPTION[MD], VOUS AVEZ PLUS D'UN JOUR.

Elle comprendra. Du moins, je lui ai quand même acheté une carte. Avec un peu de chance, elle sera aussi indulgente qu'Option. Sa grande fenêtre d'application me donne toute la flexibilité dont j'ai besoin. Je peux l'appliquer dès la première feuille, jusqu'à la huitième feuille du maïs. J'obtiens un excellent désherbage et c'est tout à fait sécuritaire pour la culture. De plus, pour un désherbage en un seul passage, je peux choisir un partenaire de mélange en réservoir, en toute liberté. Qui oublierait ça?

Virtual Pak
RABAIS INSTANTANÉ

Communiquez avec votre représentant de Bayer CropScience.
1 888-283-6847 • www.bayercropscience.ca

Option
HERBICIDE DE MAÏS

Bayer CropScience

Toujours lire et se conformer aux directives de l'étiquette. Option[MD] est une marque de commerce de Bayer. 2115-049-0105

CULTIVER DU MAÏS ET DU SOYA SANS INTRANT, SI C'EST



PHOTO : MARTINE GIGUÈRE

Pour un retour de maïs sans intrant, la pression des mauvaises herbes est forte car aucun travail de sol n'est fait à l'automne ni au printemps. Ainsi, la répression des mauvaises herbes se fait à l'aide d'herbicide.

Il s'agit d'une opportunité d'affaires, mais aussi d'une façon différente d'aborder la lutte aux mauvaises herbes.

PAYANT !

Comment y arriver ? Jean-Claude Collet et André Viens nous expliquent les méthodes de lutte qu'ils utilisent.



PAR MARTINE GIGUÈRE, agronome

L'Association des Cultures sans intrant vient tout juste de fêter son dixième anniversaire. Encore marginale, la culture sans intrant gagne des adeptes chez les producteurs de grandes cultures. Opportunité d'affaires, réduction des intrants, chacun y retire des avantages.

André Viens, producteur de grandes cultures à Marieville et président de l'Association des Cultures sans intrant, raconte qu'il a amorcé sa réflexion vers le sans intrant un peu malgré lui. « Une année, j'ai été incapable d'appliquer l'herbicide dans un de mes champs d'orge, il était trop tard », se rappelle-t-il. Du coin de l'œil, il observe le développement des céréales et, en fin de saison, il obtient une excellente récolte. Ensuite, il assiste à des réunions où il est question de sans intrant, puis passe à l'essai dans le soya.

>>>



LE VTT HONDA CANADIAN TRAIL EDITION

Il suffit d'un seul essai pour tout comprendre...





Commençons par la stabilité, puis ajoutons le confort :
Les suspensions arrière monopièces sont utilisées dans les VTT sport haute performance comme le Honda TRX450R, qui est considéré comme l'un des VTT les plus maniables de la planète. Dans le VTT Canadian Trail Edition, cette technologie augmente naturellement la stabilité et le contrôle, mais il a fallu un perfectionnement intensif pour assurer le confort nécessaire lors des longues randonnées sur les sentiers canadiens accidentés.

Après deux années de recherches et de tests menés au Canada, Honda est fière de vous présenter son VTT « Canadian Trail Edition ».

Il offre une nouvelle suspension ajustable conçue spécifiquement pour les longs sentiers canadiens accidentés. Notre populaire TRX500 Rubicon offre maintenant un confort grandement amélioré en plus d'une stabilité à toute épreuve.

Les pilotes qui l'ont essayé sont unanimes : ce VTT donne une confiance incomparable lors des randonnées. En fait, il a récemment gagné les prix[1] **« Meilleur de sa catégorie »** et **« Meilleure innovation canadienne »**.

Vous méritez bien de l'essayer. Vous ne connaîtrez jamais tout le plaisir de piloter un VTT tant que vous n'aurez pas essayé le **Honda Canadian Trail Edition**.

TRAIL EDITION
SEULEMENT AU CANADA

HONDA
LES MEILLEURS SUR LA TERRE™
honda.ca

[1] Prix décernés par le Monde du VTT / le Guide du VTT.
Portez toujours un casque, de la protection pour les yeux et des vêtements protecteurs appropriés, et veuillez respecter l'environnement. Obéissez aux lois et lisez attentivement votre manuel du propriétaire. Honda recommande de suivre un cours de conduite de VTT.

RÉPRESSION DES MAUVAISES HERBES

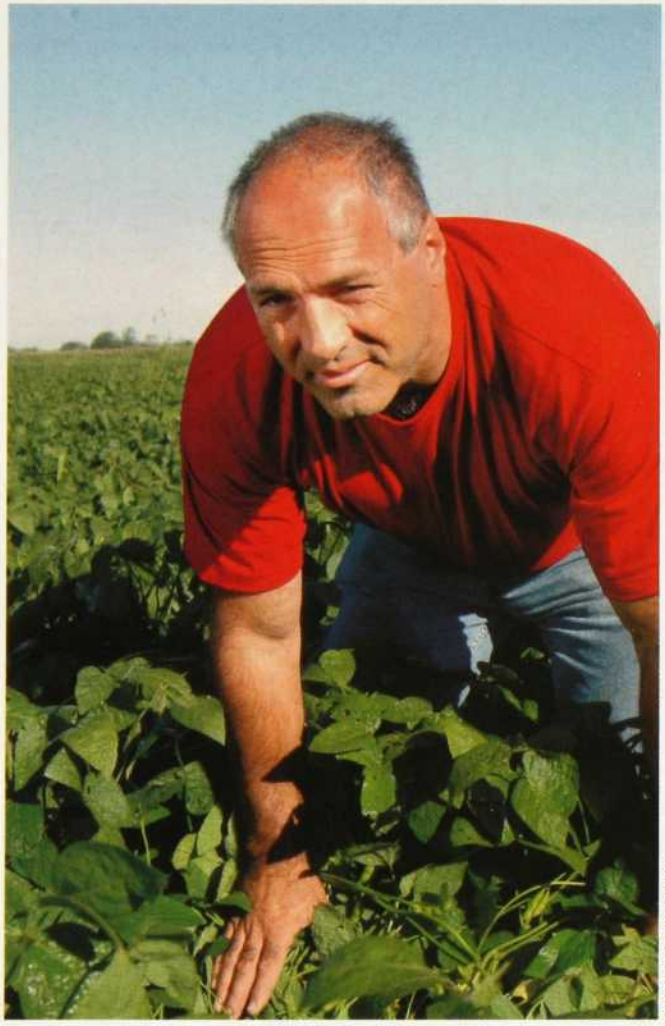


PHOTO : MARTIN LAPRISE

Aujourd'hui, André Viens cultive 50 hectares de soya sans intrant, 105 hectares de maïs conventionnel, et 7 de haricots secs. En plus, une partie de la ferme est en transition vers l'agriculture biologique. Ainsi, en 2004, 30 hectares de soya et 45 de blé étaient aussi cultivés sous régie biologique.

« Plusieurs éléments étaient déjà en place chez moi pour passer au sans intrant, dit le producteur. Aucun engrais n'était utilisé dans le soya, et il était semé aux 30 pouces. Quant à la lutte aux mauvaises herbes, j'appliquais un herbicide puis je passais un coup de sarcleur léger, question de fouetter la culture, d'aérer le sol. »

Les essais se poursuivent et les résultats sont fort satisfaisants. « Un des avantages du sans intrant, précise André Viens, c'est que le producteur a toujours le choix d'intervenir avec un herbicide en cours de saison. Il perd alors sa certification *Un grain de santé* pour la parcelle en question pour l'année en cours, un point c'est tout. » Cette façon de faire est rassurante et permet aux producteurs de se familiariser avec la lutte mécanique et, surtout, d'explorer leur seuil de tolérance envers les mauvaises herbes.

Du maïs sous régie conventionnelle précède le soya sans intrant. Le maïs est arrosé en bande (10 pouces) et sarclé dans l'entre-rang. Les bouts de champ sont arrosés pleine largeur. Le producteur effectue le dépistage des champs régulièrement. En cas d'échappée ou de problème particulier, il effectue un arrosage local. « Sarcler permet notamment d'observer les types de mauvaises herbes présentes au champ », indique-t-il. En maintenant des champs propres et une bonne fertilité, poursuit le producteur, on ne note pas de baisse de rendement l'année suivante dans le soya sans intrant.

« En bout de ligne, dit André Viens, il faut choisir des méthodes de production qui permettent de dégager une marge intéressante pour l'entreprise. » Et le sans intrant permet de réduire les coûts d'herbicides et de toucher une prime intéressante. Car un marché d'exportation s'est développé au fil des ans pour le soya sans intrant. « L'an dernier, au Québec, nous avons exporté pour trois millions de dollars de soya certifié *Un grain de Santé* (sans intrant) », précise André Viens.

Diversifier cultures et méthodes de lutte

À Saint-Denis-sur-Richelieu, Jean-Claude Collet et son fils Yan cultivent 240 hectares en grandes cultures. La rotation est diversifiée, soit 30 % de la superficie en maïs, 20 % en soya, 15 % en céréales et 35 % en cultures de conserverie. Cette diversification permet d'étaler les travaux mais aussi de briser le cycle des mauvaises herbes. Jean-Claude Collet fait du maïs sans intrant depuis quatre ans, il consacre près de 25 hectares à ce type de production.

Un des facteurs de réussite du sans intrant, c'est d'avoir un sol en santé. Jean-Claude Collet effectue des



PHOTO : MARTINE GIGUÈRE



PHOTO : MARTIN LAPRISE

Normalement, André Viens passe la houe rotative « plus pour régulariser la levée que pour contrôler les mauvaises herbes », car il dépasse souvent le stade de croissance où les mauvaises herbes y sont sensibles. Ensuite, deux passages de sarcleur lourd complètent le travail mécanique. Le dernier passage se fait juste avant que les rangs de soya se referment. On voit ici le même champ, tôt en saison et à la fin août.

interventions pour favoriser une meilleure structure de son sol (argile Providence). Il donne à la plante un maximum de chance de se développer en utilisant le minimum d'intrant. Le producteur cultive sur billon semi-permanent le maïs et le soya. Dans les autres cultures, il travaille légèrement le sol : « Surtout, on évite de retourner le sol avec la charrue et de chambouler les différentes couches de sol. On fait du travail superficiel dans les 10 à 15 premiers centimètres. »

Une culture de conserverie précède le maïs sans intrant. Comme les cultures de conserverie tolèrent mal la compétition, les champs choisis pour les établir sont le plus possible exempts de mauvaises herbes. Après la récolte de pois ou de haricot, le producteur épand du fumier de poulet,



Visez **JUSTE** à **TOUT COUP.**

La grande puissance des tracteurs MF 7400 et 8400 vous permet d'atteindre vos objectifs de productivité.

MASSEY FERGUSON®

Massey Ferguson est une filiale à part entière de la société Agco Corporation, Duluth, Géorgie.

RÉPRESSION DES MAUVAISES HERBES



Pour être efficace, le passage de la houe rotative doit se faire à haute vitesse.





Le champ de maïs sans intrant immédiatement après le passage de la houe. Et quelques semaines plus tard.



Le sarcleur lourd est passé deux fois.



Le rendement du maïs sans intrant se compare à celui obtenu par les producteurs de la région.

PHOTOS : MARTINE GIGUÈRE

forme ses billons puis implante un engrais vert de céréales. Au printemps, il décape les billons puis fertilise avec du lisier.

La lutte aux mauvaises herbes se fait à l'aide d'un ou deux passages de houe rotative et de sarcleur lourd. Le premier passage de sarcleur détruit les mauvaises herbes et le deuxième passage permet de reformer les billons. Jean-Claude Collet obtient des rendements qui se comparent à ceux de sa région. Le seul hic : une échappée ici et là contribue à augmenter la banque de semences pour les années subséquentes. Dans le maïs conventionnel, M. Collet applique la dose recommandée d'herbicide et passe également un coup de sarcleur lourd.

Le soya conventionnel suit le maïs sans intrant. « Puisque aucun travail de sol n'est fait à l'automne ni au printemps dans les champs de soya, la pression des mauvaise herbes est forte », précise le producteur. Le volume de résidus de maïs nuit au sarclage mécanique, ainsi, Jean-Claude Collet utilise un herbicide pour bien nettoyer le champ. Une céréale et un

La PUISSANCE qu'il vous faut pour les GROS TRAVAUX !



MF7400



MF8400







Impossible de vous tromper ! Les tracteurs 7400 et 8400 redéfinissent les normes de l'industrie en termes de puissance, de performance et de confort. Ces tracteurs révolutionnaires vous permettront d'atteindre vos objectifs de productivité. Avec Massey Ferguson, vous visez juste à tout coup !

SÉRIE 7400

MF 7465 : 95 ch à la pdf
MF 7475 : 105 ch à la pdf
MF 7480 : 115 ch à la pdf
MF 7485 : 125 ch à la pdf
MF 7490 : 140 ch à la pdf
MF 7495 : 155 ch à la pdf

SÉRIE 8400

MF 8450 : 180 ch à la pdf
MF 8460 : 200 ch à la pdf
MF 8470 : 220 ch à la pdf
MF 8480 : 240 ch à la pdf

- Transmission exclusive « DynaStep » assurant les changements de vitesse les plus doux de l'industrie
- Contrôle d'effort « Draft Control », toujours inégalé en termes de précision
- Cabine de luxe insonorisée, à la fine pointe du design
- Moteurs 6 cylindres Perkins ou Sisu répondant aux normes sur les émissions
- Système hydraulique robuste (jusqu'à 39 g/min) à centre fermé
- Système de gestion de bout de champ permettant de programmer et répéter jusqu'à 21 fonctions.

de 95 à 240 ch à la pdf

Les séries de tracteurs 7400 et 8400

Massey Ferguson™ est une filiale à part entière de la société Agco Corporation, Duluth, Géorgie.

MASSEY FERGUSON®

engrais vert suivent la culture du soya, puis on revient avec des cultures de conserverie.

Un apprentissage gagnant

André Viens et Jean-Claude Collet affirment que le sans intrant leur a appris à mieux cerner les moments critiques d'intervention dans la lutte aux mauvaises herbes en fonction du stade de développement des cultures. Le sarclage permet également de voir les problèmes à venir au champ. Une fois le sans intrant apprivoisé, on peut transférer une partie des méthodes de lutte à la régie conventionnelle. Il s'agit là d'une bonne façon de tirer son épingle du jeu au niveau de la gestion économique de l'entreprise, mais aussi d'un plus pour la protection de l'environnement.

martine.giguere@lebulletin.rogers.com

« Le sans intrant permet de réduire les intrants, de toucher une prime en plus d'augmenter sa propre tolérance envers les mauvaises herbes », précise Jean-Claude Collet.

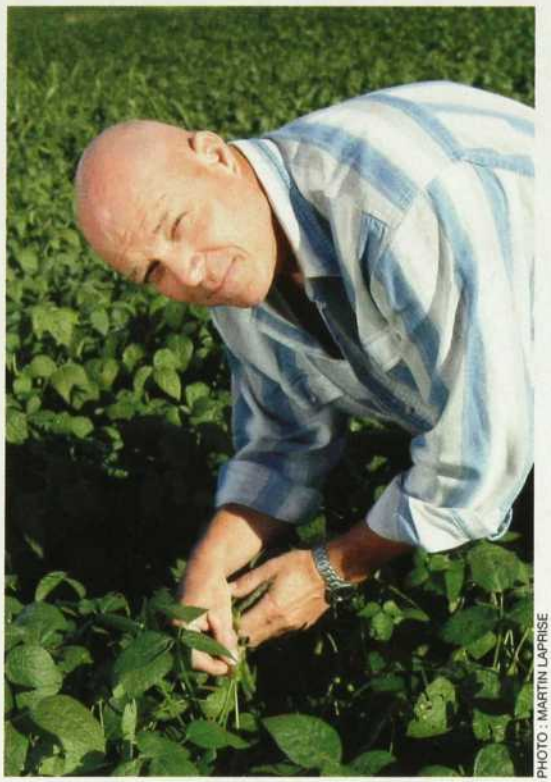


PHOTO : MARTIN LAPRISE



AVOIR LES MAUVAISES HERBES À L'ŒIL !



PHOTOS : MARTINE GIGUÈRE

Marcher régulièrement ses champs, identifier les mauvaises herbes présentes, retourner voir l'efficacité du traitement, et faire des essais « côte à côte » à la ferme sont des outils de lutte accessibles à tous.

Yvan Michon marche régulièrement ses champs avant et après les traitements herbicides. Et, au fil des ans, il a développé une tolérance plus élevée face à la présence de ces indésirables dans ses champs.

PAR MARTINE GIGUÈRE, agronome

Peu importe le système de protection,

la répression des mauvaises herbes est un incontournable pour tous les producteurs agricoles. Pour réussir, il faut tout d'abord y consacrer du temps. Chez Yvan Michon, producteur laitier et de grandes cultures à La Présentation, la lutte aux mauvaises herbes se fait principalement à l'aide d'herbicides. Par contre, le producteur peut compter sur certains avantages, notamment la diversité de ses cultures.

En effet, dans son entreprise, on retrouve des prairies, du blé, du maïs, du soya et des cultures de conserverie (pois, haricot et maïs sucré), pour un total de 340 hectares en culture. Cette diversité favorise une meilleure rotation de culture, un outil important dans la gestion des mauvaises herbes.

« La diversité des cultures permet aussi une meilleure rotation des familles d'herbicides et des dates de semis », indique Yvan Michon. Les stratégies d'intervention différentes brisent les cycles des mauvaises herbes. Par exemple, en semant à la mi-juin une culture de conserverie, le producteur travaillera le sol plus tard au printemps. Cette stratégie de lutte s'apparente à un faux semis. En plus, le producteur aura l'opportunité de voir quelles espèces de mauvaises herbes sont présentes dans ces champs-là.

>>>



Yvan Michon essaie toujours d'avoir deux sources d'information : « Pour avoir l'heure juste sur les faiblesses d'un produit, rien de tel que d'écouter le compétiteur. »

De l'incorporation à la pré et post levée

« Si on recule de quelques années, notre stratégie de lutte était principalement axée sur l'incorporation d'herbicides », souligne le producteur. Aujourd'hui, on a remplacé cette méthode par des applications en pré et postlevée, sauf dans le pois de conserverie. « Le nombre de jours propices au semis est limité. L'incorporation affectait notamment l'efficacité du semis. »

L'introduction de produits de pré et postlevée permet aussi d'attendre un peu plus tard en saison pour effectuer la pulvérisation. « Selon les espèces présentes ou le niveau d'infestation, on peut changer de stratégie à la dernière minute. »

Des outils accessibles à tous

M. Michon marche régulièrement ses champs. Il effectue des visites avant de pulvériser. Il identifie les espèces de mauvaises herbes présentes, le stade de développement de la culture, des adventices et le taux d'infestation des populations. Le producteur vérifie aussi l'efficacité du traitement avec une deuxième visite quelques jours après l'arrosage.

En plus, il effectue de nombreux essais « côte à côte » à la ferme. Il choisit des champs uniformes, semés avec le même hybride. « Ce n'est rien de scientifique, mais ces essais permettent de comparer les produits à la ferme et de voir leur efficacité dans mon environnement. »

Enfin, le producteur se tient informé et essaie toujours d'avoir deux sources d'information. « Pour avoir l'heure juste sur les faiblesses d'un produit, rien de tel que d'écouter le compétiteur. Soyons réalistes, il n'y a pas de produit parfait. »

Un peu de planification

Le plan de cultures et d'arrosages est toujours établi à l'avance, chez Yvan Michon. Mais, selon les aléas de Dame Nature ou d'autres imprévus, le producteur peut modifier le choix des interventions à la dernière minute. « Le plan doit rester flexible. » En effet, certains produits travaillent mieux sous certaines conditions climatiques.

Généralement, dans le maïs, il utilise trois ou quatre produits différents et opte pour trois stratégies de lutte. Un tiers de la superficie sera traité en pré-émergence, le deuxième en post, et le troisième avec des herbicides de contact. Mais une règle demeure : « Plus la plantule de mauvaises herbes est petite, plus elle est facile à détruire », affirme le producteur.

Aux endroits où le maïs est cultivé trois années consécutives, M. Michon applique la première année un herbicide résiduel. Ensuite, il évite ce type d'herbicide. Toute la superficie en maïs est sarclée : « Le sarclage agit comme un coup de fouet pour la culture, il aère le sol en plus de détruire les mauvaises herbes qui ont échappé à l'herbicide. »

>>>

MORDEZ DANS LA VIE

DODGE



LA LOI DAKOTA

RÈGLE N° 3 : CEUX QUI PRÉTENDENT QUE VOUS PARTIREZ SANS VOTRE ATTIRAIL N'ONT JAMAIS CONDUIT UN DAKOTA !

LE TOUT NOUVEAU DODGE DAKOTA 2005 est le seul camion de sa catégorie* qui offre un choix de moteurs V8. Ce qui signifie que vous pouvez donc transporter tout ce que vous désirez grâce à la plus grande puissance de couple et la meilleure capacité de remorquage** de la catégorie*. Dakota domine une fois de plus avec son habitable intérieur le plus spacieux et son espace utile arrière de 1 048 L (37 pi³) qui vous assurera tout l'espace nécessaire pour vous, vos passagers et votre équipement. Il est plus gros, plus robuste, plus confortable, plus polyvalent et plus raffiné que jamais. Le tout avec une attitude Dodge... juste comme vous aimez. Le nouveau Dakota a une valeur inestimable – le Dakota Club Cab^MC vous est offert à partir de 24 605$†. Pour tout savoir sur le Dodge Dakota, visitez le dodge.ca ou téléphonez au 1 800 361-3700.

* Basé sur l'information disponible sur la compétition au moment de l'impression. ** Lorsque équipé correctement. † PDSF pour le Dodge Dakota ST Club Cab 4x2 2005; PDSF pour le Dodge Dakota Laramie Quad Cab 4x4 2005 tel qu'il est illustré est de 39 315 $. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Photo à titre indicatif seulement. Les offres peuvent changer sans préavis. Transport (1 050 $), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails et les conditions.



POUR PARTAGER LE RISQUE

Le pois, le haricot et le maïs sucré de conserverie cultivés sur la ferme de M. Michon permettent de partager le risque. Ces productions sont sensibles aux résidus de certains herbicides, et la gamme d'herbicides disponibles pour la lutte aux mauvaises herbes est plutôt limitée. Puisque ces cultures sont peu compétitives, le producteur choisit de les établir dans des champs où la pression des mauvaises herbes est faible. Selon la date de récolte, il fait suivre ces cultures de soya, de haricot ou d'un engrais vert. Il en profite également pour épandre ses fumiers.

Les prairies apportent aussi des avantages dans la lutte aux mauvaises herbes. M. Michon les implante en même temps que le blé. Ensuite, il n'applique aucun herbicide au cours des trois années de production des prairies.

Le producteur cultive uniquement du soya conventionnel. En fait, il ne voit pas quels bénéfices il pourrait retirer d'un soya génétiquement modifié. De plus, il se questionne quant à l'application du glyphosate. Car, même en respectant toutes les règles de l'art lors de la pulvérisation, il a été témoin de dommages causés par la dérive de ce produit. Il craint notamment une surutilisation et, à long terme, le développement de résistance.

M. Michon a réduit sa superficie de soya ensemencée cette année. La faiblesse des prix, la baisse graduelle des rendements et l'arrivée du puceron du soya, qui nécessitera probablement l'application d'insecticides, l'ont incité à modifier son plan de cultures.

Application avec soin

Les nouvelles matières actives se font rares, c'est pourquoi Yvan Michon gère avec attention les produits qu'il utilise : « J'applique les doses recommandées sur l'étiquette, en choisissant en général la dose minimale. » Il pulvérise le jour, le soir, ou juste avant une pluie, selon le produit. Il tient compte de la vitesse et de la direction du vent. « Je privilégie les périodes où la vitesse du vent est faible afin de réduire les risques de dérive aux cultures voisines. »

Son pulvérisateur n'est pas récent (il a 20 ans), par contre, il est calibré au début de chaque saison et les buses, religieusement inspectées. Les surfaces à pulvériser sont vérifiées avec les plans de ferme.

Un réservoir, à l'avant du tracteur, contient de l'eau claire. Cette eau sert à rincer le réservoir arrière, qui sera rincé une deuxième fois avec un produit nettoyant. Même s'il essaie de bien calculer les nombres de litres de produit nécessaire en fonction de la superficie du champ, M. Michon préfère préparer moins de bouillie : « Par exemple, pour un champ d'une superficie de 25 acres, je prépare mon mélange en fonction de couvrir 24 acres et je complète au besoin avec l'eau de mon réservoir avant. De cette façon, je suis rarement pris avec un restant de produit. »

Malgré tous les efforts et l'attention portée à la lutte aux mauvaises herbes, il arrive que les résultats escomptés ne soient pas au rendez-vous. Mais Yvan Michon observe un grand changement : « Mon seuil de tolérance est plus grand, il a augmenté au cours des dernières années. »

martine.giguere@lebulletin.rogers.com

AVEC LA DÉRIVE LA PRÉVENTION EST DE MISE





Dommages causés par la dérive de dicamba sur le soya

Baisse de rendement, grains déclassés et perte de marché dans le cas de producteurs certifiés biologiques ou sans intrant : la dérive d'herbicides n'a pas les mêmes conséquences pour tous.

PAR MARTINE GIGUÈRE, agronome

Prévenir la dérive, c'est possible !

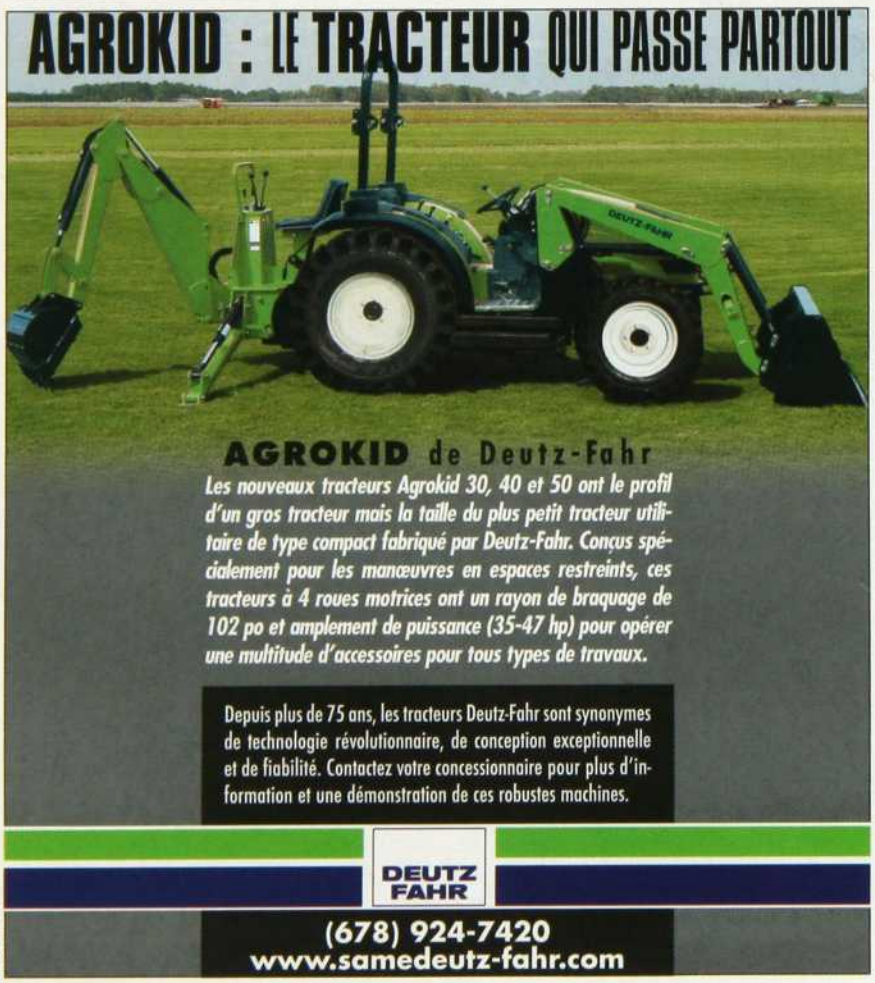
Mais il y a plusieurs facteurs à considérer lorsque vous vous apprêtez à pulvériser un herbicide. D'abord, les conditions climatiques, notamment la vitesse du vent, jouent un rôle important dans la dérive.

Environnement Canada mesure la vitesse du vent à 10 mètres au-dessus du sol. À cette hauteur, on recommande de pulvériser si la vitesse maximale du vent est de 13 km/h. On peut aussi mesurer la vitesse du vent à la hauteur de la rampe du pulvérisateur. À cette hauteur, la vitesse maximale du vent devrait être de 6,5 km/h. « À 6,5 km/h, on sent la direction du vent sur notre visage, explique Bernard Panneton, chercheur au Centre de recherche et de développement en horticulture à Saint-Jean-sur-Richelieu.

>>>



Dommages causés par la dérive de dicamba sur les mauvaises herbes



Au-dessus de 6,5 km/h, on voit les feuilles bouger dans les arbres. »

En bas de 3,5 km/h (à hauteur de la rampe), la prudence est de mise. Avec de faibles vents, il peut y avoir formation d'un nuage de produit très concentré qui stagne dans les airs. À un moment donné, le nuage peut carrément tomber sur la culture voisine et causer des dommages. Ce phénomène — inversion de température — arrive lorsque la température de l'air au sol est plus froide que la température en altitude.

Pour cette raison, on met un bémol à la règle d'arroser tôt le matin ou après le coucher du soleil. « Dans un premier temps, précise Bernard Panneton, il faut tenir compte de l'efficacité intrinsèque du produit. Par exemple, le produit pourrait perdre de l'efficacité en entrant en contact avec la rosée. Dans un deuxième temps, lorsque le vent tombe, on peut rencontrer des situations d'inversion de température. »

Pour ce qui est de l'équipement de pulvérisation, on privilégie les buses anti-dérive et on abaisse la rampe le plus près de la cible. On favorise aussi les systèmes de suspension de rampe. « Ces systèmes limitent les chocs qui sont transmis à la rampe, ils augmentent la stabilité, donc l'uniformité de l'application », précise Bernard Panneton.

Il y a aussi l'utilisation des roues tandem versus des grandes roues simples. Les tandems sont efficaces là où il y a des bosses et des trous, tandis que les roues simples perdent de l'efficacité sur les bosses. Elles montent sur l'obstacle et sont donc moins stables.

Avec l'augmentation de la taille des entreprises, est-ce réaliste de penser faire tout le travail soi-même ? Les fenêtres d'application,

UNE DÉMARCHE DE SENSIBILISATION

Serge Giard, producteur céréalier certifié biologique à Saint-Hugues, a choisi la voie de la sensibilisation. Comme producteur certifié biologique, M. Giard respecte une bande tampon de huit mètres tel qu'exigé par son organisme certificateur. Ainsi, la récolte obtenue dans cette bande tampon est dirigée vers le marché conventionnel. Malgré ce huit mètres, la menace pèse toujours sur le reste de ses champs.

En effet, les champs de M. Giard sont entourés des champs de quatre voisins qui cultivent sous régie conventionnelle. La dérive d'herbicides pourrait déclasser sa récolte pour l'année en cours : au lieu de vendre ses grains sur le marché biologique, il devrait vendre sa récolte sur le marché conventionnel. Des pertes qu'il estime à 1000 $ l'hectare.

Voilà pourquoi Serge Giard a préféré entrer en contact avec ses quatre voisins et leur expliquer les conséquences financières que la dérive aurait chez lui. Cette démarche, Serge Giard la qualifie de difficile même s'il considère avoir de bonnes relations avec ses voisins. « Je leur ai tout d'abord expliqué ma situation, en quoi consiste l'agriculture biologique et les règles auxquelles je suis soumis (cahier de charge), explique-t-il. On peut suggérer des façons de faire pour éviter les problèmes. Cependant, ces producteurs sont chez eux, ils ont le droit de cultiver comme ils veulent. »

c'est-à-dire les moments favorables à l'application d'herbicides, sont limitées. « Il faut alors faire appel au forfait », suggère l'agronome Pierre Lachance, du MAPAQ de Saint-Hyacinthe. Il faut évaluer la superficie que l'on peut faire soi-même et donner le reste à forfait.

La dérive d'herbicides n'engendre pas toujours des pertes de rendements. La dérive de fines particules en suspension (gazeuse), par exemple avec du dicamba, va

Merci de rapporter vos contenants de pesticides vides en vue de les recycler!
MAIS N'OUBLIEZ PAS :

RAPPORTEZ-LES propres

*contenants de pesticides jusqu'à 23 L



Les contenants qui ne sont pas rincés à fond et vidés contaminent les autres contenants

- ce qui entraîne des coûts de recyclage beaucoup plus élevés

CropLife CANADA

representing the plant science industry
représentant de l'industrie de la phytologie

nousenprenonssoin
une gestion responsable pour protéger les gens et l'environnement

Faites plus que de les rapporter : Rapportez-les **propres!**

Les producteurs agricoles rapportent les contenants de pesticides en vue de les recycler depuis plus de 15 ans grâce à un programme administré par CropLife Canada, lequel connaît un franc succès.

Cette initiative de recyclage fait du Canada le chef de file mondial, puisque plus de 70 % des contenants sont rapportés – soit plus de 60 millions à ce jour. Cependant, il y a matière à amélioration. Les contenants retournés ne sont pas tous nettoyés à fond, de sorte que ceux qui ne sont pas rincés et vidés contaminent tous les autres contenants. Ils reçoivent donc la désignation « Déchets recyclables dangereux » et entraînent des coûts de recyclage beaucoup plus élevés.

On recommande fortement aux agriculteurs de suivre les 3 R du programme de recyclage des contenants :
1) Rincer à fond trois fois ou effectuer un rinçage sous pression des contenants (jusqu'à 23 L) pour éliminer les résidus de pesticides;
2) Retirer les livrets en papier, les pochettes et les bouchons;
3) Retourner les contenants propres et vides à un site de cueillette régional.

Veuillez faire votre part pour améliorer la santé et la sécurité de l'environnement rural : **rapportez-les propres.**

Pour plus de renseignements, visitez le site Web de CropLife Canada au *www.croplife.ca* ou communiquez avec Cam Davreux chez CropLife Canada (téléphone 416-622-9771, télécopieur 416-622-6764).



PHOTOS : PIERRE LACHANCE, MAPAQ SAINT-HYACINTHE

Dommages causés par la dérive de glyphosate sur le maïs et le soya

causer une forte déformation du feuillage du soya, mais pas nécessairement de perte de rendement. Une dérive de gouttelettes du même produit aura des conséquences plus graves et occasionnera des pertes. Dans certains cas, précise Pierre Lachance, on observe une progression de symptômes bien définie sur le terrain, par exemple sur trois mètres.

Dans le cas d'inversion de température, le nuage pourra se dissiper et tomber ici et là causant des dommages en forme de rond dans les champs. Dans le cas de la dérive de gouttelettes de Roundup, indique l'agronome Lachance, on observe habituellement des dommages sur les premiers rangs de la culture.

En Ontario, l'augmentation des superficies de soya Roundup Ready laisse entrevoir plus de cas de dérive de glyphosate sur la culture du maïs. Des chercheurs ont ainsi tenté d'évaluer l'impact de la dérive de glyphosate sur le rendement en maïs. Résultat : il y aurait une forte corrélation entre la perte de rendement en maïs et les dommages visuels au champ. Selon les chercheurs, lorsque l'on observe des dommages de l'ordre de 27 % et plus, on obtient des baisses de rendements. De plus, la sévérité des dommages visuels observés au champ est un bon indicateur pour estimer les pertes de rendement.

Si vous êtes victime

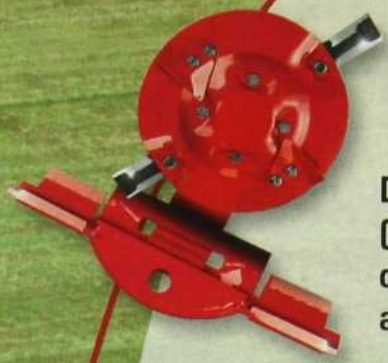
Vous pensez être victime de dérive d'herbicides ? Si la dérive engendre des pertes de rendements ou de revenus, vous pouvez réclamer une compensation monétaire au producteur responsable (c'est couvert par son assurance-responsabilité). Cependant, vous devez réagir rapidement.

D'abord, vous devez aviser votre voisin par téléphone et, ensuite, par lettre enregistrée. Vous devez lui faire parvenir une mise en demeure mentionnant que vous avez subi des pertes dans le champ Z et que vous le tenez responsable. Vous devez lui mentionner que vous allez engager un expert indépendant pour visualiser et évaluer les dommages. À la suite du rapport de l'expert, vous réclamerez aux assurances du responsable un montant pour les pertes subies. Évidemment, il faut aviser votre voisin dans un délai raisonnable, car il voudra peut-être faire une contre-expertise.

Selon l'agronome Lachance, on rencontre trois scénarios, dont le plus fréquent est le suivant : la victime craint de créer un malaise avec son voisin, elle préfère ne pas en parler du tout. Dans le deuxième scénario, la victime parle à son voisin. Le voisin lui répond de s'arranger avec ses assurances. Le dossier traîne et, à l'automne, l'ajusteur d'assurances ne voit plus rien au champ, meilleure chance la prochaine fois. Dans le troisième scénario, la victime informe son voisin, lui envoie une mise en demeure et engage un expert-conseil pour faire l'évaluation des dommages subis.

martine.giguere@lebulletin.rogers.com

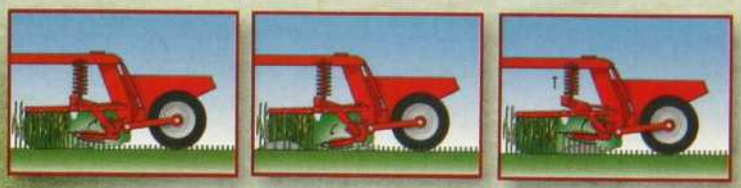
taarup



Redéfinit les noms faucheuses-conditionneuses ultra performantes

Disponibles en largeurs de 2,8 / 3,2 / 3,6 / 4,0 / 6,2 et 9m (plus version frontale 3,2m) et offrant l'exclusif groupeur d'andain Bx (facultatif) a courroie intégrée, pour regrouper 2 andains en un seul, sans râtelage pour une récolte plus propre.





Barre de coupe «Super Float»
une exclusivité TAARUP







www.taarup.com
kvcanada@kvernelandgroup.com

KVERNELAND GROUP NORTH AMERICA INC.
1200, rue Rocheleau | Drummondville Qc | Canada
Tél. : (819) 477-2055 | Fax : (819) 477-9062

Grâce à la puissance et au rendement de la série d'andaineuses automotrices Hesston 9200 SP, vous n'avez plus qu'à relaxer et à profiter du paysage. C'est ce que vous permettent le confort, la fiabilité et la facilité d'entretien des andaineuses 9200.

- *Puissance et rendement maximal avec trois modèles à turbocompression : 85, 110 et 185 ch*
- *système hydraulique amélioré pour une fiabilité accrue*
- *flottaison hydraulique ajustable à partir de la cabine*
- *cabine spacieuse avec grande visibilité, vitres teintées, climatisation, volant inclinable, siège et commandes ergonomiques*
- *système de conditionnement perfectionné offert sur les modèles 9240 et 9260 pour accélérer le séchage*

Le foin, c'est notre affaire!
HESSTON
AGCO

Visitez donc dès aujourd'hui votre concessionnaire Hesston et profitez du confort avec les andaineuses de la série 9000 SP.

0 %
36 MOIS
Présentez-vous tout de suite ! L'offre prend fin le
30 juin 2005 *

Fauchez. Conditionnez. Relaxez.

9260

©2005 AGCO Corporation • 4205 River Green Parkway • Duluth GA 30096
1 800 767-3221 • Fax : (770) 813-6038 • www.hesston.agcocorp.com • HS104FQ0205

*Offre conditionnelle à l'approbation du crédit par AGCO Finance LLC. Versement initial requis. Offert seulement sous les paiements saisonniers égaux. Crédit-bail, et versement forfaitaire et final sont offerts à des taux légèrement plus élevés. L'offre prend fin le 30 juin 2005. Pour plus de détails, contactez votre concessionnaire participant.

MAÏS ROUNDUP READY
LE BON CHOIX ?

Deux spécialistes, deux points de vue différents. L'un répond oui, l'autre, ça dépend.

PAR YVON THÉRIEN, agronome



Le maïs Roundup Ready gagne de la popularité chaque année au Québec. Les superficies ensemencées représentent plus de 20 % des superficies totales de maïs.

Le désherbage Roundup Ready

est-il supérieur au désherbage traditionnel ? Quels sont les avantages et les limites de cette nouvelle technologie ? Pour trouver réponse à ces questions, nous avons rencontré deux spécialistes en contrôle des mauvaises herbes. Chacun connaît bien les techniques de désherbage, mais ils ont des points de vue différents à ce sujet.

Le glyphosate (Roundup est la marque de commerce de Monsanto) est un herbicide non sélectif très efficace pour détruire une grande variété de mauvaises herbes. Le maïs Roundup Ready est un maïs auquel on a incorporé des gènes pour le rendre tolérant au glyphosate. Ces gènes proviennent de bactéries qui se retrouvent dans la nature. Le maïs ainsi équipé supporte facilement une application de Roundup tandis que les mauvaises herbes périssent en quelques jours.

Le maïs Roundup Ready gagne de la popularité chaque année au Québec. Depuis son introduction, les superficies ensemencées ont grimpé à 103 000 ha, soit 20 % des superficies totales. Le Québec se distingue de l'Ontario par l'adoption rapide de cette nouvelle technologie. Chez nos voisins, le maïs Roundup Ready est cultivé sur seulement 11 % des superficies.

« C'est le bon choix ! »

« Oui ! C'est le bon choix », lance Bryan Bryson, représentant pour la compagnie Monsanto. M. Bryson est originaire d'une ferme de la Montérégie. Il travaille chez Monsanto depuis quatre ans. « La simplicité du système Roundup Ready est son plus gros avantage, dit-il. Le mélange contient de l'eau et 1L/acre de Roundup, et c'est tout. Pas besoin d'ajouter de surfactants, de solution azotée ou tout autre type de produit. »

La flexibilité du temps d'application est un autre facteur qui simplifie

encore le système Roundup Ready. « Le maïs RR tolère bien le glyphosate jusqu'au stade 8 feuilles », explique M. Bryson.

Le producteur n'a pas besoin de se soucier de la température au moment de l'application ou quelques jours après. Chaude ou froide, sèche ou humide, la température influe très peu sur l'efficacité de l'herbicide et le maïs le tolère très bien. Il faut cependant s'assurer que le délai entre l'application et une pluie est d'au moins une heure. Avec le nouveau Roundup WeatherMax, le délai est de 30 minutes.

Le coût du système Roundup Ready est intéressant. « Malgré le fait que la semence Roundup Ready soit plus chère, le coût total du système est inférieur ou égal à celui du maïs conventionnel. »

Bryan Bryson préconise une approche différente dans la gestion du désherbage avec le maïs Roundup Ready. Il s'agit de synchroniser l'application de l'herbicide avec le stade de croissance des mauvaises herbes. En désherbage traditionnel, c'est le stade de croissance du maïs qui dicte le temps d'application; avec le maïs Roundup Ready c'est l'inverse.

« Le premier passage doit être fait avant que les mauvaises herbes aient 10 cm de hauteur, ce qui se produit normalement lorsque le maïs atteint le stade de 4 feuilles », explique M. Bryson. Une deuxième application de Roundup peut être nécessaire pour contrôler les mauvaises herbes qui germent plus tard.

Pour contrôler les vivaces, on recommande une approche avec deux applications, de 14 à 21 jours d'intervalle. Les producteurs qui veulent faire un seul passage tout en obtenant un contrôle résiduel peuvent mélanger le Roundup avec un herbicide tel que Marksman ou l'atrazine. « Un mélange en réservoir de Roundup avec un autre herbicide a aussi comme avantage de prévenir la résistance, conclut M. Bryson. Bien qu'il n'y ait aucun cas de résistance de mauvaises herbes au glyphosate au Canada, Monsanto préconise une approche proactive. »



Bryan Bryson est représentant pour la compagnie Monsanto. Il est originaire d'une ferme de la Montérégie.



PHOTOS : YVON THÉRIEN

Mario Ravenelle est directeur à l'Agrocentre Saint-Pie. Il conseille les producteurs en matière de désherbage depuis plus de 20 ans.

« Cela dépend, il faut analyser chaque situation », dit de son côté Mario Ravenelle, directeur de l'Agrocentre Saint-Pie. M. Ravenelle travaille depuis plus de 20 ans comme conseiller auprès des producteurs. Il est lui-même producteur de maïs et de soya.

« La dérive par le vent est mortelle pour les cultures avoisinantes », explique M. Ravenelle qui a été témoin de quelques chicanes de voisins à la suite d'un problème de dérive. Contrairement aux herbicides sélectifs, une dérive de Roundup peut causer des dommages importants aux cultures qui ne sont pas résistantes.

En plus de la dérive, il est fréquent, chez les nouveaux utilisateurs, que l'application de Roundup soit effectuée dans le mauvais champ de maïs. « L'identification des champs est importante pour prévenir les erreurs quand on cultive des cultures RR », souligne le conseiller.

M. Ravenelle conseille aux producteurs de choisir entre la technologie soya Roundup Ready ou maïs Roundup Ready mais d'éviter d'utiliser les deux. Selon lui, une utilisation abusive du glyphosate pourrait entraîner des problèmes de résistance de mauvaises herbes. En plus de la résistance, il faut considérer les changements de population des mauvaises herbes. « En quelques années, la digitaire est devenue une graminée problématique en Montérégie à cause d'une grande utilisation des herbicides du groupe deux. Avec le Roundup, ça va être quoi ? »

Le maïs Roundup Ready est tolérant à l'herbicide et non résistant, explique M. Ravenelle. La dose maximum par application est limitée à 1L/acre, ce qui n'est pas suffisant, selon lui, pour obtenir un bon contrôle des mauvaises herbes vivaces. Le conseiller recommande un deuxième passage pour améliorer la répression de celles-ci. Même chose pour l'abutilon et la morelle qui ont une germination échelonnée sur plusieurs semaines.

« Plusieurs producteurs pensent qu'un seul arrosage suffit. Ils attendent que le maïs ait 8 feuilles pour désherber. Les résultats sont impressionnants, mais il y a perte de rendements dans la plupart des cas. » Les mauvaises herbes qui cohabitent avec le maïs durant plusieurs semaines auraient sur le rendement un impact négatif non négligeable. « La simplicité du système Roundup Ready n'égale pas nécessairement une rentabilité maximale », conclut Mario Ravenelle.

Desjardins & Cie

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.



Ceci n'est pas une belle récolte

C'est une entreprise qui prospère.

Vous produisez ? Nous produisons nous aussi. Chez Desjardins, nous avons tous les outils, les conseils et le savoir-faire financier pour faire progresser vos affaires. Chaque année, nous appuyons plus d'entreprises agricoles que toute autre institution financière. Et avec près de 60 centres financiers aux entreprises partout en région et des directeurs de comptes spécialisés en agriculture, vous n'avez pas à aller bien loin pour aller plus loin.

Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

QUAND ON PARTAGE

Les CUMA se proposent comme une solution pour limiter les dépenses.

PAR DOMINIC GRÉGOIRE, producteur de grandes cultures

MONDIALISATION, COÛT DE PRODUCTION, compétitivité, rendement supérieur… Pour garder le même revenu, il faut couper dans le gras au plus vite. Qu'est-ce qui coûte cher ? La machinerie en premier lieu. Maintenant que l'on sait où il faut couper, on commence ?

CUMA, ça vous dit quelque chose ? C'est simple, Coopérative d'utilisation de matériel agricole. Ce concept importé de France au début des années 1990 se propose comme une des solutions pour limiter les dépenses dans le secteur de la machinerie.

Populaires en régions éloignées, les CUMA sont quand même présentes un peu partout au Québec. Il en existe 64 au Québec et une en Ontario. En tout, 1800 entreprises agricoles font partie d'une CUMA. De la herse au tracteur en passant par la moissonneuse ou une laveuse à pression, plus de 110 équipements différents sont utilisés via une CUMA.

Maintenant, qui de mieux que des producteurs pour nous parler de leur expérience personnelle avec une CUMA ? Nous avons rencontré Denis et Marc Van Winden de la ferme maraîchère Production horticole Van Winden inc., de Sherrington en Montérégie.

Bouée de sauvetage

« Pour notre ferme, la CUMA est un peu comme une bouée de sauvetage, lance Denis Van Winden. Cela nous permet de ne pas avoir à payer une machinerie qui ne travaille pas beaucoup. C'est un bel avantage pour un petit producteur qui ne veut pas trop investir dans la machinerie. »

Les Van Winden font partie d'une CUMA depuis 1997. Leur coopérative compte cinq fermes œuvrant toutes dans le secteur maraîcher.

Au départ, les membres avaient tous le besoin d'améliorer le nivellement de leurs terres. Cependant, l'achat individuel d'un tracteur de 200 ch et d'une niveleuse était beaucoup trop cher. C'est alors qu'ils décidèrent de fonder une CUMA. « Au tout début, nous avions tous une crainte quant au bon fonctionnement de la CUMA, dit Marc Van Winden, alors nous avons acheté un vieux tracteur. Ce fut la pire décision de la petite histoire de la CUMA. Un peu plus tard, nous achetions un équipement beaucoup plus neuf. »

Justement, l'effet de levier que donne une CUMA permet aux producteurs membres de travailler avec de l'équipement neuf. Ce qui ne serait pas le cas s'ils devaient acheter en solo l'équipement partagé. C'est un système qui semble s'appliquer beaucoup mieux aux petites fermes qu'aux plus grosses. Dans le cas d'une grosse ferme, le producteur serait trop exigeant en ce qui a trait à l'utilisation de la machinerie de la CUMA.



De la herse au tracteur, en passant par la moissonneuse ou une laveuse à pression, plus de 110 équipements différents sont utilisés via une CUMA au Québec.

LA MACHINERIE

Au fil des années, la CUMA s'est enrichie de nouvelles machines. Après la niveleuse, on a ajouté une draineuse, un chisel et une herse à finir. Afin de rentabiliser tout cet équipement, la CUMA réalise des travaux à forfait chez des producteurs voisins.

« Le secret pour notre CUMA, c'est de trouver un bon opérateur, dit Marc Van Winden. La tâche est loin d'être facile. Il nous faut une personne disponible et qui travaille bien, car la culture maraîchère est exigeante sur la qualité du travail. De plus, on cherche à faire du forfait afin de trouver du travail à l'opérateur pendant toute la saison, mais s'il n'est pas suffisamment compétent, on ne prendra pas le risque de l'envoyer exécuter des travaux à l'extérieur. »

Pour les Van Winden, l'expérience est tellement intéressante qu'ils cherchent à agrandir leur CUMA. « Nous étudions l'achat d'une machine pour nettoyer des drains, dit Denis Van Winden. On regarde aussi ce que l'on pourrait faire pour mieux entretenir nos cours d'eau. Si un des membres a une idée d'achat, il en parle à ses partenaires. De là, on prend une décision. »

Il est aussi possible de créer une branche à une CUMA déjà existante. C'est un sous-ensemble greffé à la CUMA mère qui ne compte qu'une partie des membres. Chez nos maraîchers, deux membres ont créé une telle branche en achetant une balayeuse à entrepôt frigorifié.



PHOTO : DOMINIC GRÉGOIRE

« Lorsque tout le monde veut la machinerie en même temps, il faut se parler et faire des compromis », dit Marc Van Winden.

C'est certain qu'il y a des contraintes à être membre d'une CUMA. « Lorsque tout le monde veut la machinerie en même temps, il faut se parler et mettre un peu d'eau dans son vin », mentionne Marc Van Winden.

Économie

Nous avons aussi discuté avec Camille Morneau, conseiller en aménagement et développement rural du MAPAQ du Bas-Saint-Laurent à Rimouski. M. Morneau est LA personne de référence pour tout ce qui a trait aux CUMA au Québec.

Selon M. Morneau, l'utilisation de la machinerie en CUMA coûte moins cher qu'en propriété individuelle. « De plus en plus, dit-il, la CUMA est perçue comme un véritable moyen de rentabiliser le matériel agricole des entreprises, d'éviter des investissements inutiles en ce domaine, en plus d'être une façon de nouer des liens. »

M. Morneau voit les CUMA comme un facteur de développement économique : « La CUMA rend possible l'introduction de nouvelles technologies. Elle met à la disposition de ses membres du matériel agricole plus efficace, plus puissant, plus performant et mieux adapté au volume de travail à réaliser. »

« En partageant les risques financiers, poursuit le conseiller, les sociétaires comprennent qu'auparavant ils étaient prisonniers de leurs investissements en mécanisation. En dégageant ainsi des capitaux, ils réorientent l'argent ainsi épargné vers des achats plus productifs. En abaissant le fardeau de la dette liée à la mécanisation, le transfert de l'entreprise en est d'autant facilité. »

Afin de faire face à l'avenir, une CUMA peut être très utile. Mais il faut s'attarder sur un dernier point, la coopération. Il faut être mentalement prêt à partager l'équipement, c'est-à-dire attendre qu'un autre membre termine ses travaux, accepter qu'un autre travaille avec le matériel en commun et respecter le matériel utilisé.

dgnap@sympatico.ca



PHOTO : JEAN-CLAUDE BÉHAR

LES PRINCIPES DE BASE D'UNE CUMA SONT SIMPLES

- La CUMA est propriétaire du matériel.
- Pour utiliser le matériel, l'agriculteur doit être membre de la CUMA.
- Les membres paient la CUMA pour l'utilisation du matériel.
- Le but d'une CUMA, c'est de donner aux membres un service au plus faible coût possible.

2112 fermes laitières démantelées au Québec depuis 6 ans. Durant cette même période, l'endettement de celles qui restent a doublé. Et on n'a pas parlé de la crise du revenu... Que font les meilleurs pour s'en sortir ?

TROP ENDETTÉES, NOS FERMES LAITIÈRES ?

PAR EMMANUELLE ARÈS, agronome

Les chiffres sont clairs : l'endettement des entreprises laitières croît depuis quelques années. Avec pour conséquence que la marge de sécurité est parfois à son minimum, sinon inexistante. La production laitière, avec sa gestion de l'offre, fournit pourtant des conditions de revenus sécuritaires aux éleveurs.

Les professeurs Raymond Levallois et Jean-Philippe Perrier du Groupe de recherche TRAGET Laval ont analysé les données financières de plus de 200 fermes laitières du Centre-du-Québec, membres des Groupes-conseils agricoles. Les entreprises laitières en meilleure santé financière investissent autant que les autres, font face aux mêmes contraintes, mais démontrent une marge de sécurité 15 % supérieure à celle des entreprises les moins performantes. Comment ? En gérant et en investissant différemment.

PHOTOS : LE BULLETIN

En agriculture, emprunter sur la base de la capacité de remboursement prend tout ne peut être récupérée que par le démantèlement de l'entreprise.



son sens car la valeur des actifs

Quelle est votre tolérance ?

Lors de la journée AGRI-VISION qui s'est tenue le 15 décembre 2004 à Sainte-Rosalie, Raymond Levallois, professeur en économie agricole à l'Université Laval, présentait une conférence intitulée : *Les fermes laitières du Québec sont-elles trop endettées ?*

« Gérer une entreprise sans avoir de dettes est impossible et probablement pas souhaitable; mais gérer une entreprise avec trop de dettes est un défi très difficile à relever, et c'est très risqué », affirment M. Levallois et son collègue Jean-Philippe Perrier. Or, selon Statistique Canada, la dette moyenne par ferme a plus que doublé (+ 107 %) entre 1997 et 2001. Ce qui est curieux, c'est que les actifs n'ont progressé que de 85 %.

Or, si les produits ou revenus augmentent plus que l'endettement, la capacité de remboursement augmente, et la situation est équilibrée. Est-ce que c'est le cas ? Justement, non ! Pendant que la dette augmentait de 107 %, les produits n'augmentaient que de 59 %…

Face à un problème comme des difficultés financières qui semblent toucher presque 40 % des entreprises laitières du Québec, il y a quatre attitudes possibles : la résignation, la colère, l'échec rentable, ou le positivisme pro-actif. Il est rarement « trop tard », et c'est rarement uniquement la faute des autres. La solution la moins pire individuellement à court terme n'est pas nécessairement la meilleure collectivement à long terme.

La résignation et la colère peuvent mener à un cul-de-sac et à la déresponsabilisation, en niant qu'on ait quelque pouvoir que ce soit sur notre situation financière. L'échec rentable dit tout : adieu les rêves de transfert, grâce à l'inflation, on vivra du million récupéré après démantèlement. Merci pour les générations futures, dont peut-être nos propres enfants.

Marge de quoi ?

Plus la marge de sécurité est grande, plus les reins de l'entreprise sont solides. « Ainsi, lorsque la marge est de 8 %, ça veut dire que l'entreprise peut rembourser ses emprunts tant que les produits ou ventes ne diminuent pas de plus de 8 %. Si la diminution dépasse 8 %, ces remboursements ne sont plus possibles, l'entreprise est en difficulté », explique M. Levallois. Pourquoi une marge de 8 % ? « Il s'agit d'une marge raisonnable et sage, poursuit le chercheur. Elle pourrait être de 10 % et plus », selon les risques financiers que prend l'entreprise (marchés de créneau, exportation, etc.).

Dans leur analyse, les chercheurs ont trouvé qu'en six ans (entre 1998 et 2003), la ferme moyenne a ajouté 11 vaches (passant de 55 à 66) au troupeau, et acheté 12 kg de quota (passant de 46 à 58 kg). Ses actifs ont augmenté de 1,4 million $ (passant de 1,5 à 2,9 M$) et ses dettes ont plus que doublé pour atteindre 1,06 million de $ (vs 490 000 $ en 1998).

Dès 1998, la marge de sécurité du groupe de fermes est faible, avec 6,2 %, et elle diminue jusqu'à devenir nettement trop faible à 0,4 % en 2002, pour remonter à seulement 2 % en 2003. Le moindre pépin, et on est dans le rouge ! De plus, la durée moyenne des emprunts augmente. « Si la durée des emprunts n'avait pas augmenté, les paiements dépasseraient probablement la capacité de payer des entreprises », concluent les chercheurs.

Il est clair que ces chiffres sont basés sur des moyennes. En 2003, alors que 11 % des fermes démontrent une marge de sécurité suffisante (plus de 10 %), 62 % des

entreprises sont fragiles avec une marge de sécurité inférieure à 5 %.

Ces résultats trouvent écho dans d'autres bases de données d'entreprises laitières québécoises et canadiennes. « Ces chiffres sont vraiment inquiétants, affirme M. Levallois. Sans exagérer, nous pouvons parler d'une situation de crise. »



En ce moment, la valeur des fermes laitières est disproportionnée par rapport aux revenus qu'elles génèrent, ce qui oblige les cédants à faire un cadeau de 50 % et plus de la valeur marchande en moyenne, pour une entreprise transférable.

Mais pourquoi ?

Ce ne sont pas les raisons qui manquent. On entend parler de l'augmentation exagérée du prix du quota ou des terres, la grande facilité de crédit, la mise aux normes environnementales, le progrès technologique, la valorisation de l'expansion... Mais en analysant un peu plus, on peut se demander où sont passés les 203 $ de dettes à l'hectolitre (2003) ? Pourquoi faut-il autant d'argent ? En gros : ça prend plus d'argent, par vache, pour opérer une ferme laitière. Mais les revenus, eux, stagnent ou diminuent...

En valeur absolue, les investissements par entreprise ont augmenté de plus de 100 % en 6 ans. Les investissements en machinerie ont augmenté de 40 %, alors que ceux en bâtiments ont triplé. Ces investissements ne réduisent pas les charges, et contribuent très peu à augmenter les produits.

L'augmentation de la valeur du quota n'est qu'un élément (environ 40 % des investissements) d'explication (voir le tableau 1). En considérant le montant d'actifs par vache, on peut mieux comprendre le phénomène. La tendance est claire : il faut de plus en plus d'actifs, donc d'argent, par vache, pour opérer une ferme laitière. On est passé d'un peu plus de 26 000 $ à presque 43 600 $ par vache. C'est la première explication de la progression de l'endettement.

Plus de dettes, donc plus de paie-



Un départ en santé

Pendant la période de transition vers la lactation, un fossé peut se creuser entre les besoins énergétiques de vos vaches et leur consommation d'énergie. Ce déséquilibre caractéristique peut entraîner l'acétonémie subclinique, un déplacement de caillette et d'autres maladies de la lactation susceptibles de nuire à la production.

Il est possible de combler le fossé entre les besoins et la consommation d'énergie, pour aider votre troupeau à traverser cette délicate période de transition, avec de saines pratiques de régie. Une bonne alimentation y contribue. La capsule à libération lente Rumensin® CRC est aussi un pas dans la bonne direction pour aider à prévenir l'acétonémie subclinique chez les bovins laitiers en lactation.

Comblez le fossé, améliorez la santé de vos vaches en transition et permettez-leur d'exprimer tout leur potentiel de production.

Consultez votre conseiller en production laitière au sujet de Rumensin CRC.

ELANCO
Rumensin CRC

Pour un départ en santé

ELANCO®, Rumensin® CRC et les barres diagonales de couleur sont des marques déposées de Eli Lilly and Company. Utilisation sous licence par ELANCO/Division de Eli Lilly Canada Inc.



1 CAUSES DE L'AUGMENTATION DE L'ENDETTEMENT

	Investissements totaux pour 6 ans / vache	
Critère	montant	%
Machines et bâtiments	6280 $	47 %
Quota	5346 $	40 %
Autres	1596 $	13 %
Investissements totaux	13 222 $	100 %

2 CONSÉQUENCES D'UN ENDETTEMENT TROP ÉLEVÉ : DIFFICULTÉ À FAIRE FACE AUX RISQUES

Critère	risque	conséquence sur le solde résiduel
Taux d'intérêt	+ 1 %	- 10 605 $
Diminution lait / vache	- 2 hl/vache	- 8955 $
Augmentation du % de charges	+ 2 %	- 8677 $
Solde résiduel réel		**8996 $**

Note : ces chiffres s'appliquent à la ferme moyenne des GCA pour l'année 2003 (66 vaches, 58 kg de quota, 2,9 M$ d'actifs et 1,06 M$ de dettes)

ments à faire. Mais ces entreprises génèrent-elles les revenus en conséquence des capitaux qu'elles exigent ? C'est questionnable. Selon les analyses de groupes des GCA du Centre-du-Québec, le bénéfice net par hectolitre a diminué de 39 % en 6 ans.

Ce qui s'en vient

Les conséquences d'un endettement exagéré se réflètent au quotidien, tout d'abord sur le moral des propriétaires, pas toujours à l'aise avec une insécurité financière. M. Levallois parle de situation paradoxale en agriculture, où on insiste beaucoup sur la difficulté à prévoir les résultats, tributaires de la météo, des maladies, et des fluctuations des marchés (sauf pour le lait). En même temps, de plus en plus d'agriculteurs organisent leurs entreprises avec des marges de sécurité quasi nulles.

Ainsi, pour ces entreprises, la moindre variation des revenus va se traduire par une situation difficile et stressante, vu l'incapacité de faire face aux paiements (voir le tableau 2). Tout ça, sans compter les réinvestissements exigés par les équipements, les bâtiments et les machines qui s'usent, brisent sans crier gare, ou doivent être remplacés.

Capacité de quoi ?

Une agricultrice aux 1000 projets me disait récemment : « L'agriculture, c'est savoir s'adapter. » Mais comment saisir les opportunités alors que l'endettement est déjà élevé ? Certains ne passeront pas à côté de la chance d'acheter le voisin, alors que leur capacité de remboursement ne le permet pas. Aussi, la mise aux normes a donné un prétexte à plusieurs de grossir le troupeau, rénover et agrandir les bâtiments, ou carrément construire en neuf.

Les gens surendettés en viennent la plupart du temps à trouver « normal » l'accumulation des comptes, l'augmentation des marges de crédit, la pression financière. Certains en viennent même à perdre de vue leur objectif initial et consultent de moins en moins, changent de fournisseurs et d'institution financière.

À ce propos, certaines institutions financières offrent du crédit selon la valeur des actifs, et non selon la capacité de remboursement. Pour un gestionnaire d'entreprise, une sonnette d'alarme devrait sonner, surtout si la valeur des actifs ne peut être récupérée que par le démantèlement de l'entreprise (terres et quota).

Dettes / hl vs marge de sécurité

Si tous les producteurs font face aux mêmes contraintes (prix du lait, prix des terres, prix du quota), qu'est-ce que les meilleurs (d'un point de vue financier) font de différent ? Pour le savoir, on a comparé les groupes de tête et ceux de fin des GCA du Centre-du-Québec. Chaque groupe comportait



20 % des 200 fermes membres ayant obtenu respectivement les meilleurs et les plus faibles résultats. Les différences de performances économiques entre les deux groupes sont significatives (voir le tableau 3).

Tout d'abord, les dettes par hectolitre des deux groupes restent relativement semblables tout au long de la période. Quant à la marge de sécurité, l'écart se maintient autour de 15 %, mais avec une détérioration pour les deux groupes. La marge de sécurité est donc un indicateur plus fiable, tenant compte du solde résiduel, que les dettes à l'hectolitre, pour juger si l'endettement est excessif ou non.

Ensuite, les investissements sont différents. En effet, le groupe de tête a investi presque deux fois plus en quota que le groupe de fin (6500 $ vs 3400 $ / vache). Le groupe le moins performant sur le plan économique investit majoritairement dans ce qui ne rapporte pas ou peu, soit les machines et les bâtiments.

« Mais attention : l'investissement en quota n'est pas le meilleur investissement, c'est le moins pire », souligne M. Levallois. Vu la valeur élevée du quota, un investissement prioritaire dans la production équivaut quand même à réduire la marge de sécurité.



Il ne suffit pas de faire de bons investissements, mais aussi de bien gérer l'entreprise au quotidien pour générer assez d'argent pour rembourser tous ces emprunts.

Un autre signe évocateur, c'est que le groupe de tête a besoin de moins d'actifs que le groupe de fin pour produire un hectolitre de lait (504 vs 553 $ d'actifs / hl). En plus de produire avec moins d'actifs, le groupe de tête utilise mieux ces mêmes actifs pour générer des revenus (6,59 vs 7,49 $ d'actifs par $ de produit).

Au jour le jour

Il ne suffit pas de faire de bons investissements, mais aussi de bien gérer l'entreprise au quotidien pour générer assez d'argent pour rembourser tous ces emprunts. Or, la base du gros bon sens est de transformer les intrants (fourrages, moulée, etc.) en produits (lait) de la façon la plus économique possible. On utilise le pourcentage de charges pour mesurer l'efficacité technico-économique des fermes. Il s'agit de calculer combien les charges avant intérêts, salaires et amortissements représentent par rapport aux produits, en pourcentage. (Ex. : Si les charges sont de 1000 et les produits de 10 000, le pourcentage de charges est de 10 %.)

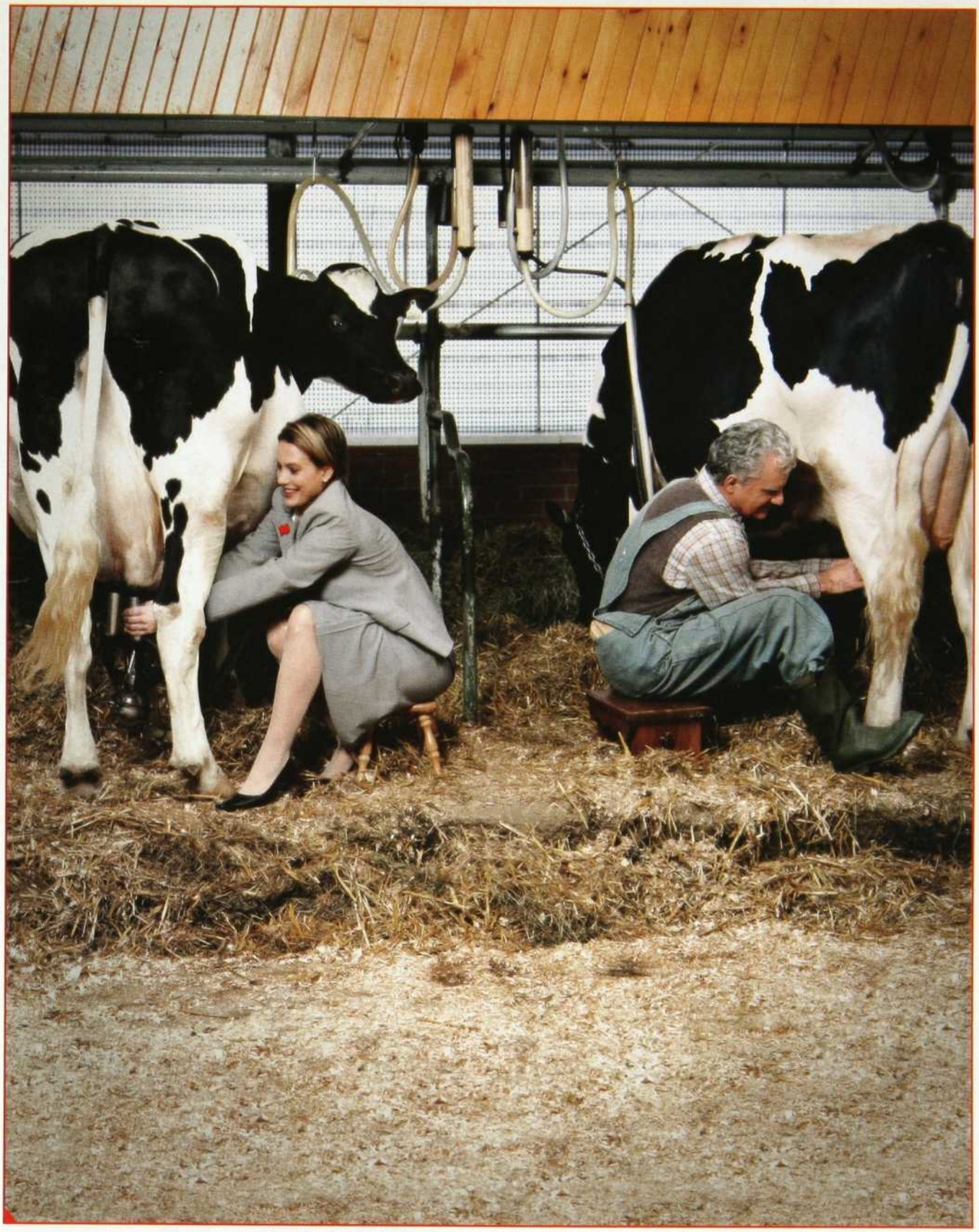
Si on observe ce pourcentage de charges pour les groupes de tête et de fin, la différence est quasi constante au cours des années, de l'ordre de 15 %. Concrètement, c'est entre autres 700 litres de moins par vache. « 15 %, c'est énorme, selon M. Levallois. Cela veut dire que, pour des ventes de 100 $, les fermes du groupe de fin ont une marge de 15 $ de moins que les fermes du groupe de tête. Sur un chiffre d'affaires de 400 000 $ (60 vaches), cela fait 60 000 $ de moins en marge pour payer les salaires, le coût de vie et les remboursements sur emprunts. »

« Il y a urgence car la situation actuelle est réellement inquiétante, lance M. Levallois. Qui va acheter ces fermes en difficultés ? Comment se feront les transferts dans les années à venir ? Quelle sorte de fermes laitières préparons-nous pour l'avenir ? Il faut se recentrer sur une vision globale de l'entreprise laitière et sur les bases d'une saine gestion, tout en travaillant collectivement à réduire le prix du quota. Des limites à l'endettement, ça existe et ça se calcule. Respectons ces limites et revenons au Gros Bon Sens. » Besoin d'un coup de main ? Les GCA sont là.

emmanuelle.ares@lebulletin.rogers.com

3 CARACTÉRISTIQUES DES GROUPES DE TÊTE ET DE FIN DE L'ANALYSE DE GROUPE DES GCA DU CENTRE-DU-QUÉBEC (1998-2003)

Critère		Tête	Fin	tête/fin
Investissements (en %)	Bâtiments et machines	35 %	63 %	- 50 %
	Quota	49 %	30 %	+ 20 %
Capitalisation	Actifs / hl	504 $	553 $	- 10 %
	Actifs / $ de produits	6,59 $	7,49 $	- 14 %
Gestion technico-économique	% de charge (en 2002)	48,5 %	65,3 %	- 16,8 %
Efficacité du travail	Vaches / UTP Lait $ UTP (litres)	33 269 267	23 188 990	+ 30 % 80 267
Coût du travail	Salaires + coût de vie / UTP	30 112 $	22 820 $	+ 7292 $
	Salaires + coût de vie en % des produits	15 %	16 %	- 1 %



ON PEUT VOUS AIDER. Avec des solutions d'affaires en agriculture, nos experts vous aident à croître et à prospérer.

inc.

LA PREMIÈRE BANQUE DES ENTREPRISES AU QUÉBEC

BANQUE NATIONALE



PHOTOS : EMMANUELLE ARÈS

La vente directe rapproche l'agriculteur et le consommateur. Martine Brisson vise deux clients : le fin cuistot, connaisseur, et le pressé qui veut du prêt-à-manger.

COMBIEN LE KILO DE FIERTÉ ?

PAR EMMANUELLE ARÈS, agronome

La vente de produits d'élevage à la ferme ne part plus de motivations agrotouristiques, mais bien d'une volonté sérieuse d'obtenir un juste prix pour un produit à valeur ajoutée. Mais ne s'improvise pas boucher qui veut...

« AU PRINTEMPS 2004, nous avons enregistré notre marque de commerce Bœuf Pur Délice pour commencer notre publicité, un nom qui appartient à la Ferme L. Lapalme & Fils inc., dit fièrement Patrick Lapalme. De cette façon, nous pouvons utiliser la marque en toute sécurité et nous nous assurons qu'elle ne soit pas utilisée par quelqu'un d'autre. »

Patrick et sa femme Manon se partagent les tâches à leur ferme située à Upton, en Montérégie. Lui achemine les bœufs à l'abattoir et va chercher la viande découpée, emballée, surgelée. Manon s'occupe du kiosque. « Pour avoir un contrôle sur le transport de mes bœufs et surtout sur les maladies, j'ai fait l'achat d'une remorque à animaux à l'automne 2003 », poursuit Patrick.

Le Bulletin fut invité à l'inauguration du kiosque de vente à la

ferme de Patrick et Manon en novembre 2004. La motivation de ces producteurs ? Obtenir un juste prix pour leurs bouvillons élevés sans hormones ni médication. Depuis leur réorientation de producteurs laitiers à producteurs bovins, leur bœuf devenait de plus en plus populaire et ils avaient de la difficulté à répondre à la demande. « Peu de gens sont équipés pour acheter une demi-carcasse à la fois », explique Patrick.

Pour répondre à cette clientèle, des investissements s'imposaient pour se conformer aux normes. Le permis que Patrick et Manon ont obtenu leur permet de garder les découpes surgelées et de vendre à la ferme. L'abattage se fait dans un abattoir accrédité par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, et la découpe s'effectue auprès d'une boucherie détenant un permis C-1. Ce genre de permis est le plus complet qu'on puisse obtenir, permettant à son détenteur de distribuer ses produits dans différents points de vente.

La ferme laitière des Lapalme aurait exigé trop d'investissements pour permettre un transfert de propriété entre son père et Patrick, qui a préféré se réorienter. L'ancienne étable laitière fut réaménagée en étable froide à ventilation naturelle. Amoureux des animaux avant tout, Patrick fournit à ses bouvillons musique et caresses à volonté.

Apprendre la boucherie

Martine Brisson de l'entreprise Malisson (Sainte-Julienne, Lanaudière) a suivi en février dernier un cours de quelques jours sur la découpe de viande. « C'était excellent, mais beaucoup trop court ! » L'agricultrice, comme plusieurs qui décident de diversifier leur entreprise d'élevage par la vente directe, ne peut se permettre de retourner sur les bancs d'école à temps plein.

« Certaines parties de la carcasse sont peu disponibles au grand public, car destinées par défaut à l'exportation, à la viande hachée ou à des marchés ethniques ou de restauration. En boucherie artisanale, on peut se permettre de les valoriser », juge Danny Poitras, diplômé en boucherie et employé chez Martine. Le cours offert par le collectif de formation régional répond en partie seulement à un grand besoin de formation en découpe (voir l'encadré à la page 45), comblé autrement par l'embauche de bouchers professionnels à la ferme. « Il connaît les tendances, les nouvelles appellations, les innovations en découpe », apprécie Martine.

Philippe Desjardins (Boucherie au Pignon Vert, Saint-Liguori, Lanaudière) a engagé d'abord un boucher retraité de 41 ans d'expérience et souhaite recruter un jeune dans les mois qui viennent. « L'échange entre les deux sera intéressant et moi, pendant ce temps, j'apprends. L'expérience, ça ne s'achète pas. Un homme âgé est passé l'autre jour et m'a demandé un rôti de croupe Chaloupe… On le lui a fait ! Il n'avait pas trouvé ce genre de rôti depuis bien longtemps. »



La vente à la ferme : une histoire de pancartes. Entreprise Malisson, Sainte-Julienne, Lanaudière; Bœuf Pur Délice, Upton, Montérégie; Boucherie au Pignon Vert, Saint-Liguori, Lanaudière.

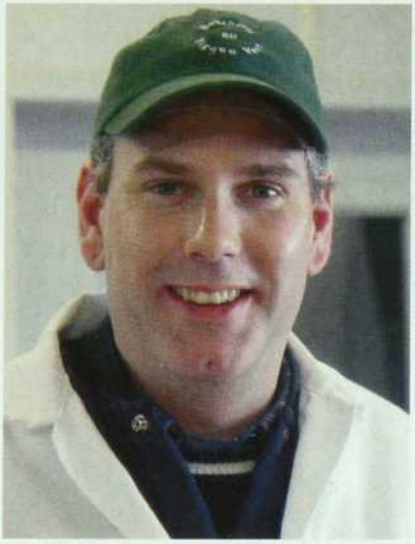
Un choix, des choix

Naisseur-finisseur en production porcine, Philippe, comme Martine avec ses Limousins et Patrick avec ses bouvillons, garantit à ses clients un élevage le plus naturel possible, sans médication et sans farines animales. Dans tous les cas, la motivation fut

d'aller chercher une valeur ajoutée pour un produit distinct.

« C'est une question de choix, explique Patrick, qui ne dénigre en rien les pratiques des parcs d'engraissement. Mais il se trouve que mes choix ont un impact sur la durée d'engraissement de mes animaux, et la qualité des carcasses est exceptionnelle et constante. Pourquoi ne pas aller chercher un juste prix par la vente directe ? » Patrick a développé un partenariat avec un éleveur vache-veau de son coin. Cette relation permet à chacun de se garantir un prix à l'abri des fluctuations des marchés de gros.

L'élevage en race pure limousin de Martine Brisson et son mari est situé sur une route passante, et de plus en plus de gens arrêtaient pour acheter du « congélateur » (demi-carcasse). « La seule partie que je ne contrôlais pas était la découpe, et j'avais des commentaires pas toujours positifs par la bande, longtemps après la transaction. On travaille un an et demi pour faire un bon veau, et pour seulement deux ou trois jours de plus de travail par bête, on peut aller chercher beaucoup plus en revenu. » De plus, le contact direct avec le client permet de passer de l'information sur la conservation, la manipulation, la cuisson. De cette façon, on contrôle (presque) la qualité du produit, c'est le cas de le dire, de la ferme à l'assiette.



Les projets bouillonnent dans la tête de Philippe Desjardins, et le service à la clientèle est une seconde nature. Parti de rien il y a 10 ans, il cultive aujourd'hui 130 hectares, a une maternité de 115 truies et engraisse 2700 porcelets par an avec Annie, sa conjointe.

Bon an mal an, les 52 mères de l'élevage Malisson sèvrent des veaux de plus de 600 livres qui sont ensuite engraissés jusqu'à obtenir un poids carcasse moyen de 750 livres. « Pour un élevage commercial où le gain de poids est primordial, explique Martine, le croisement est plus avantageux. Mais dans notre cas, l'uniformité de la race pure joue probablement en notre



OFFRE EXCEPTIONNELLE !
DEUX ABONNEMENTS POUR LE PRIX D'UN !

OFFRE EXCEPTIONNELLE !
DEUX ABONNEMENTS POUR LE PRIX D'UN !





SPÉCIAL PARRAINAGE

Devenez parrain*
et vous aurez deux abonnements
pour le prix régulier d'un abonnement !

Je voudrais parrainer un nouveau lecteur au *Bulletin des agriculteurs* afin de partager mon plaisir. Cette offre est aussi admissible à nos fidèles lecteurs qui la recevront par la poste lors du renouvellement de leur abonnement.

*Le lecteur que vous parrainez ne doit pas être un abonné.

leBulletin des agriculteurs

Nous cultivons la même passion !

DE : (1er abonnement)

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Tél. : ( ) _____

Courriel : _____

À : (2e abonnement)

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Tél. : ( ) _____

Courriel : _____

Durée de l'abonnement : ○ un an 59,81 $ ○ deux ans 104,67 $ ○ trois ans 134,58 $

○ envoyez-moi la facture ○ chèque ○ VISA ○ MasterCard

No de carte : |_|_|_|_| |_|_|_|_| |_|_|_|_| |_|_|_|_| Date d'expiration : |_|_| / |_|_|

Signature : _____ Date : _____

Il arrive que des annonceurs souhaitent informer nos abonnés en fonction de leur principale production.
Si vous ne souhaitez pas qu'un nom figure parmi ces listes d'abonnés, veuillez cocher : ○ 1er abonnement ○ 2e abonnement
N° TVQ 1016624728 N° TPS R137813424. Cette offre expire le 31 décembre 2005. **Offre valide au Canada seulement.**

BU20057



Partagez le plaisir !



SPÉCIAL PARRAINAGE

3 ans	2 ans	1 an
117,00 $	91,00 $	52,00 $
8,19 $ (TPS)	6,37 $ (TPS)	3,64 $ (TPS)
9,39$ (TVQ)	7,30 $ (TVQ)	4,17 $ (TVQ)
134,58 $	**104,67 $**	**59,81 $**

DEUX ABONNEMENTS POUR LE PRIX RÉGULIER D'UN ABONNEMENT !

leBulletin
des agriculteurs
1 800 665 5372
www.lebulletin.com

POSTES CANADA
CANADA POST

Port payé
si posté au Canada
Correspondance-réponse d'affaires

Postage paid
if mailed in Canada
Business Reply Mail

6103480 01

1000002179-H4R2A3-BR01

LE BULLETIN DES AGRICULTEURS
SERVICE DES ABONNEMENTS
4380 RUE GARAND, BUREAU 1
SAINT-LAURENT QC H4R 2Z7

APRÈS, OU AVANT

Les collectifs régionaux de formation agricole offrent, selon la demande, des cours sur la découpe de viande, la transformation alimentaire générale, l'agrotourisme, la mise en marché de produits fermiers, et plus encore. Informez-vous dans votre région des disponibilités chez vous, et ailleurs !

http://www.formationagricole.com/

Si vous désirez mettre en marché un produit transformé et que vous avez besoin d'aide pour mettre au point votre recette, trouver des ingrédients, des façons de faire conformes aux cahiers des charges de l'agriculture biologique, répondre aux normes d'étiquetage etc., vous pouvez consulter le Centre d'innovation technologique agroalimentaire (Cintech), une entreprise privée sans but lucratif située à Saint-Hyacinthe. **http://www.cintech-aa.qc.ca/**



Inabordable, un permis C-1 ? Pas quand on est patient et qu'on sait ce qu'on veut.

faveur : plus de 80 % de notre viande est classée double et triple A. » Les vêlages seront aussi progressivement étalés sur une longue période afin d'assurer un approvisionnement plus régulier en carcasses.



Les permis : avantage ou contrainte ?

Alors que l'entreprise Malisson opère avec un permis de préparation générale, la Boucherie au Pignon Vert possède un permis C-1. Dans le premier cas, Martine Brisson peut effectuer la découpe de ses carcasses ou celles d'autres éleveurs, mais ne peut vendre que sur place. « Je contrôle, pour mon produit, le chaînon qui me manquait : la découpe. » Elle a ainsi des ententes de découpe avec d'autres éleveurs préconisant les mêmes méthodes d'élevage dans le porc, la volaille, l'agneau, et qui lui réfèrent leurs clients à sa boucherie.

« Nous sommes producteurs avant tout », lance Martine pour justifier son choix. Avec les travaux à forfait, l'entreprise de déneigement, les cultures et l'érablière (l'entreprise Malisson a obtenu le 2e prix de Maître sucrier en 2003), les occupations ne manquent pas pour cette mère de deux enfants, Mélissa et Olivier.

Le permis C-1 de Philippe Desjardins lui permet de distribuer ses produits partout dans la province. Un producteur ayant un permis « garder chaud / garder froid » comme Patrick Lapalme, par exemple, doit passer par une boucherie C-1 pour obtenir ses découpes surgelées. « Je suis un perfectionniste, dit Philippe, et je voulais m'ouvrir toutes les portes : j'ai mon fumoir, mon camion réfrigéré, une cuisine pour la fabrication de prêt-à-manger… »

Passionné de son élevage et convaincu de la qualité de son porc, Philippe n'hésite pas à inviter clients et amis à des dégustations sur le BBQ. Parlez-lui de la recette de carré de porc de votre grand-mère, il vous relance sur son jambon glacé au sirop d'érable et ses languettes de porc fumé grillées. « Je veux offrir aux gens ce qui leur rappelle la cuisine de leur mère, ce qu'on ne trouve plus nulle part. »

emmanuelle.ares@lebulletin.rogers.com

Besoin d'aide pour balancer votre bilan alimentaire?









a DSM Product

Ajoutez Ronozyme® P.

La réduction des excédents de nutriments présents dans le lisier de porc est un élément fondamental dans tout bilan alimentaire. Ceci est particulièrement important en ce qui concerne le phosphore phytique non-digestible (phosphore lié) qui se retrouve dans les aliments pour porcs (contenant des ingrédients de sources végétales ex: mais, soya) et qui est abondant dans le lisier de porc. C'est à ce stade que l'ajout de RONOZYME P à la formulation alimentaire peut vous aider.

RONOZYME P libère le phosphore phytique présent dans les aliments à base de mais et de tourteau de soya, le rendant ainsi plus disponible pour les besoins d'entretien et de croissance des porcs. Ceci signifie que le phosphore total de l'aliment peut être réduit. Le résultat net: le maintain des performances des porcs tout en diminuant la quantité de phosphore excrétée. Dans un programme de gestion des lisiers basé sur le phosphore, cela peut vouloir dire qu'une surface d'épandage moindre sera nécessaire. Et ceci peut avoir un impact significatif et positif sur votre bilan alimentaire.

Pour en savoir davantage sur RONOZYME P, contactez votre représentant en nutrition animale ou visitez notre site Web au **www.nutraaccess.com**.

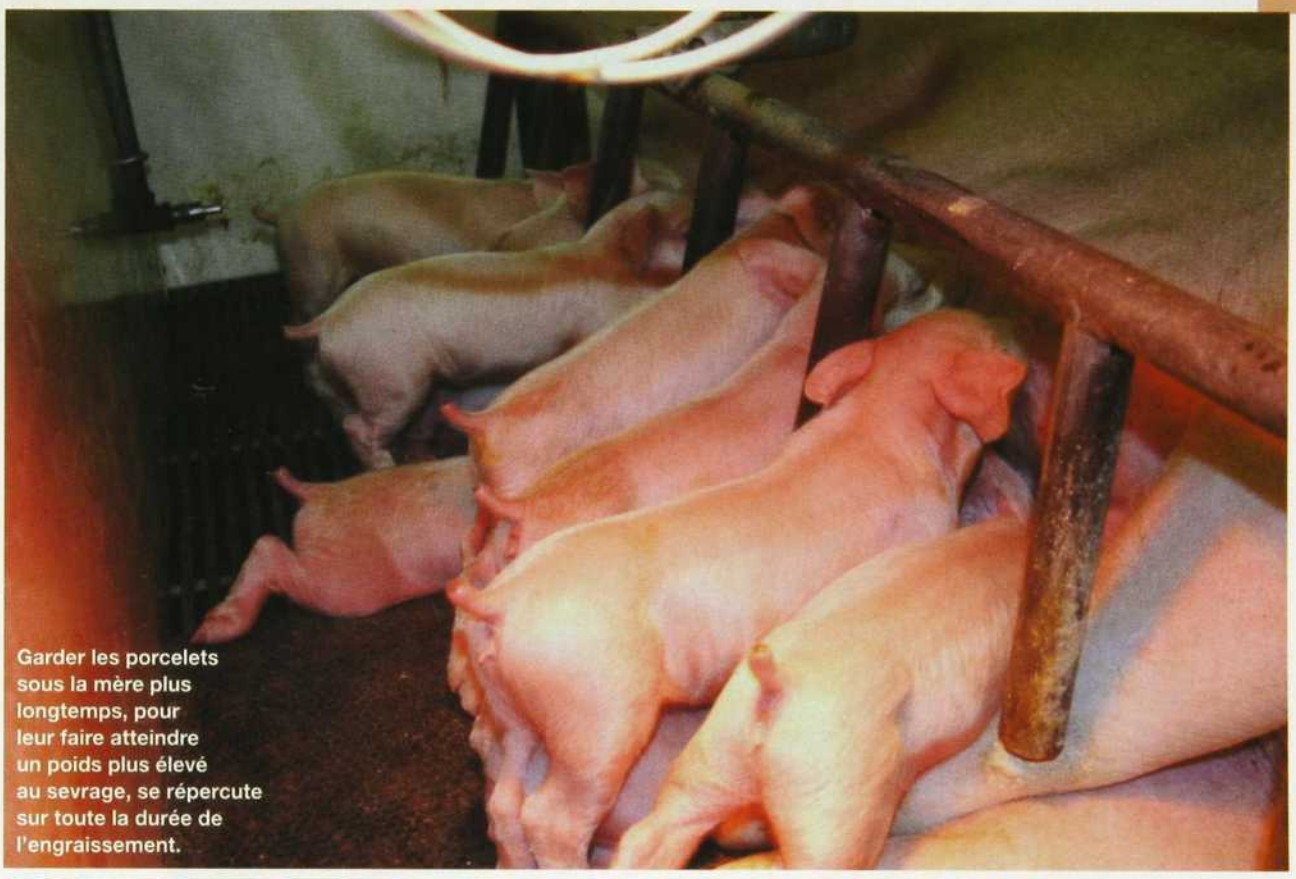
RONOZYME® P

La phytase qui a fait ses preuves

novozymes®

Unlimited. DSM

Copyright © 2005 by DSM Nutritional Products All rights reserved. DSM10-0062-F



Garder les porcelets sous la mère plus longtemps, pour leur faire atteindre un poids plus élevé au sevrage, se répercute sur toute la durée de l'engraissement.

SEVRER PLUS VIEUX, PLUS GROS

Un retour en arrière s'annonce en matière d'âge au sevrage. En termes économiques, les avantages de sevrer des porcelets plus vieux et plus gros pourraient surpasser ceux du sevrage précoce. PAR MARIE-JOSÉE PARENT, agronome

DEPUIS DEUX DÉCENNIES, les porcelets sont sevrés de plus en plus jeunes. Et en 1996-1997, on a instauré la pratique du sevrage précoce des porcelets, c'est-à-dire âgés entre 14 et 18 jours. Le but ? Mieux contrôler la santé des élevages et des systèmes de production. Ceci a eu aussi pour effet de diminuer les intervalles entre les mises bas, ce qui augmente le nombre de porcelets sevrés par truie par année.

Mais est-ce vraiment ce qui est le plus rentable pour une entreprise ? Pas nécessairement, croient l'agronome Dan Bussières, anciennement à l'emploi de Génétiporc et nouvellement associé du Groupe Cérès, et le producteur de porcs Germain Labrecque, copropriétaire de l'entreprise porcine AGR Labrecque, située en Beauce.

« Deux jours de plus en maternité peuvent permettre de sauver presque une semaine en engraissement, plaide Dan Bussières. Plus on sèvre les porcelets jeunes, plus l'impact d'une augmentation de l'âge est important. Pendant ces deux jours, les porcelets font du gain sur le lait qui ne coûte rien, en comparaison à une moulée pour jeunes porcelets souvent très chère. » Plus un porcelet est âgé au sevrage, plus il est pesant et plus les performances en pouponnière et en engraissement seront élevées. Par contre, le poids n'est pas le seul facteur. L'âge influe aussi sur la maturité physiologique du porcelet.

Le tableau à la page 48 démontre les effets de l'âge et du poids au sevrage sur les performances en pouponnière. Remarquez la différence entre les porcelets lourds âgés entre 12 et 15 jours au sevrage et ceux âgés entre 16 et 18 jours de poids légers. Même si les deux groupes ont des poids comparables au départ, plus l'âge augmente, plus l'écart entre les porcelets plus vieux et plus

PHOTOS : MARIE-JOSÉE PARENT

jeunes s'agrandit en termes de performances. À 42 jours, les porcelets plus vieux au sevrage pèsent presque 2 kg de plus.

Autre avantage : une truie dont les porcelets sont sevrés en bas âge, principalement à 16 jours et moins, donnera moins de porcelets lors de la portée subséquente qu'une truie ayant une lactation plus longue. « On n'augmentera pas nécessairement le nombre de porcelets sevrés par année, mais à tout le moins le nombre de porcelets par portée », explique Germain Labrecque.

En augmentant par exemple l'âge au sevrage de deux jours, la truie va cochonner moins souvent. « On va diminuer le nombre de portées par truie par année d'environ 0,03, avance Dan Bussières. Pour obtenir la même productivité, il faudra sevrer 0,1 à 0,15 porcelet de plus par sevrage. Ceci devrait être facilement atteignable dans la plupart des cas si on augmente significativement la durée de lactation. »

À la porcherie

Pour une question d'infrastructures, faire augmenter l'âge au sevrage est loin d'être évident. Avec des porcelets qui demeurent plus longtemps sous la mère, il faut prévoir un plus grand nombre de cages de mise bas. Avec le moratoire qui sévit toujours, pas question, dans la plupart des régions, d'agrandir la maternité. Les autres solutions sont de réaménager la bâtisse autrement ou de diminuer l'inventaire.



Le producteur Germain Labrecque et l'agronome Dan Bussières ont évalué qu'il était économiquement avantageux de sevrer à 18-19 jours, plutôt qu'à 16 jours.



Depuis quelques années, les producteurs ont été stimulés à sevrer les porcelets en bas âge, entre 14 et 18 jours d'âge. Cette pratique est remise en question.

INFLUENCE DE L'ÂGE ET DU POIDS AU SEVRAGE SUR LES PERFORMANCES EN POUPONNIÈRE (42 jours en pouponnière)

Âge (jours)	12 à 15		16 à 18		19 à 21	
	Léger	Lourd	Léger	Lourd	Léger	Lourd
Poids sevrage (kg)	3,99	4,94	4,99	5,71	5,62	6,45
GMQ 0-28 (g/j)	213	241	286	286	309	295
Poids 28 jours (kg)	9,99	11,70	12,93	13,70	13,61	14,70
GMQ 0-42 jours (g/j)	324	361	402	408	411	425
Poids 42 jours (kg)	17,60	20,09	21,86	22,86	22,86	24,31

Source : *Banff Pork Seminar, 2003*

Prenons l'exemple d'une maternité de 1000 truies, disposant de 150 cages de mise bas, dont le sevrage s'effectue à 16 jours d'âge, soit 5 kg. Si le producteur désire augmenter l'âge au sevrage à 18 jours, pour espérer obtenir un poids de 5,5 kg, ses besoins en cages passeront à 165. S'il désire conserver le même nombre de places en mise bas, il devra prévoir réduire son inventaire de 85 truies.

Le producteur G. Labrecque croit tellement en cette nouvelle pratique qu'il compte modifier ses façons de faire et même réduire légèrement le nombre de truies en inventaire afin d'être capable d'augmenter de deux à trois jours l'âge au sevrage de ses porcelets. Pour lui, qui engraisse une partie des porcs qu'il produit, les bénéfices sont indéniables, même s'il risque de produire un peu moins de porcelets annuellement.

Attachez vos tuques

« C'est le sujet de l'heure pour les deux ou trois prochaines années », estime Germain Labrecque. Un autre producteur de sa région est lui aussi en train de faire des changements en ce sens. Aux États-Unis, des articles parus dans le *National Hog Farmer* vante les mérites de ce changement de pratique. En Europe, pour des raisons de bien-être animal, les producteurs n'ont pas le droit de sevrer avant l'âge de 21 jours.

Germain Labrecque croit que c'est la solution de l'avenir pour une autre raison : « Il est à prévoir — car nous sommes les seuls, au Québec, dans le marché nord-américain, à envoyer des porcs aussi légers à l'abattoir — que les abattoirs demanderont éventuellement des porcs plus lourds. Si on sauve une à deux semaines en engraissement, on va pouvoir les envoyer plus gros à l'abattoir. » Avec les mêmes porcheries !

mariejoseeparent@videotron.ca

Pour en savoir plus :
www.nationalhogfarmer.com *(February 2004, Later Weaning : The Quiet Revolution)*

Les tâches autrefois **redoutées**
sont maintenant
UN JEU D'ENFANT

Sécuriser l'environnement de travail et éliminer les risques de blessures tout en améliorant l'efficacité et le rendement des employés, tel est le rêve de tout chef d'entreprise... un rêve maintenant rendu possible grâce au Bras Hercule!

D'innovation en innovation

C'est en 1997 que les frères Germain et Robert Labrecque, de la compagnie Conception Ro-Main, ont complètement révolutionné le monde de l'insémination porcine, en dévoilant le **CONTACT-O-MAX**. Depuis, ils ne cessent d'innover en présentant aux éleveurs des produits tous plus indispensables les uns que les autres. C'est notamment en étant attentifs aux besoins des éleveurs et de leurs employés que les frères Labrecque arrivent à améliorer la qualité de leur environnement de travail. Ils nous reviennent donc en 2005 avec leur dernier-né : le Bras Hercule Jr.



Robert Labrecque, un des créateurs du Bras Hercule, en pleine action.

Le Bras Hercule

Le Bras Hercule est une minigrue motorisée puissante qui permet à un seul opérateur de soulever sans effort et en toute sécurité un animal mort ou un objet lourd et de le transporter là où il le veut. Conçu d'abord pour faciliter la tâche des éleveurs porcins, le Bras Hercule peut être utilisé par tout type d'éleveur qui veut soulever ou déplacer un objet qui demande une force herculéenne!


Modèle Senior


Modèle Junior

Maniable, puissant, sécuritaire et rentable

Le Bras Hercule répond parfaitement aux contraintes des bâtiments par sa maniabilité (peu large, petit rayon de braquage, hauteur modulable), par sa puissance (tire les cadavres à distance, monte et descend les pentes, circule sans peine avec un seul opérateur), par la sécurité qu'il procure (limite considérablement les risques de blessures au dos) et par sa rentabilité (permet de gagner du temps et la tâche est effectuée par un seul employé).

Déjà plusieurs récompenses

À peine un an après sa mise en marché, le Bras Hercule a déjà récolté les honneurs en remportant le Prix Innov'Space 2004 lors de l'Exposition agricole SPACE à Rennes en France ainsi que la Mention de Haute Distinction du concours Innovation du Salon de l'agriculture de Saint-Hyacinthe en janvier 2005. De plus, le Bras Hercule a réussi brillamment son examen de passage devant la Commission Paritaire d'Hygiène, de Sécurité et des Conditions de Travail (le pendant français de notre CSST québécoise).

TÉMOIGNAGES

Les éleveurs s'entendent pour dire que le Bras Hercule est un outil indispensable. Chacun y ajoute aussi sa vision personnelle :


Mme Fany Parent
Maternité St-Edmond
S.C.A. des Bois-Francs
Cheptel : 625 truies

« Depuis que nous utilisons le Bras Hercule, nous avons remarqué une nette amélioration de rendement. Avec le Bras Hercule, tout se fait rapidement, sans effort et par une seule personne. Nous avons eu recours au Bras Hercule pour d'autres travaux et nous avons été très surpris de sa polyvalence et de sa puissance. Je suis vraiment satisfaite de mon achat! »


M. Dominique De Serre
Ferme PROGESMA
Cheptel : 800 truies

« L'investissement en vaut vraiment la peine. Grâce au Bras Hercule, un travail qui prenait environ une heure à faire et qui nous occasionnait souvent des blessures et des maux de dos, se fait maintenant en quelques minutes et sans effort! »


Mme Marie-Claude Bisson
Ferme Audesse inc.
Cheptel : 240 truies

« En utilisant le Bras Hercule comme il se doit, mon fils n'a eu aucun problème à sortir seul une truie de 500-600 livres d'une cage de mise-bas. Les gens qui ont développé le Bras Hercule sont près de la production porcine et ça paraît! »

RO-MAIN
Développement agro-technologique
1 877 776-6246
www.ro-main.com

SENSIBLES À LEUR ENVIRONNEMENT

Une légende urbaine propage la croyance selon laquelle les producteurs de porcs sont irrespectueux de leur environnement. À la ferme Pouvaco, on prouve le contraire.

PAR MARIE-JOSÉE PARENT, AGRONOME



Chez René Leblanc, France Ménard et leur fils Dominique Leblanc, le respect intégré aux pratiques agricoles. À l'arrière-plan, on remarque le site des pouponnières

LES PRODUCTEURS DE PORCS France Ménard et René Leblanc de Baie-du-Febvre ont une bonne raison d'être fiers. En novembre dernier, leur fils Dominique et associé de la ferme Pouvaco recevait le prix « Pratiques agroenvironnementales » au Bal des moissons. Dans la région Centre-du-Québec, cet événement souligne le travail des femmes et des hommes qui contribuent au développement durable de l'agriculture et l'agroalimentaire.

Par le fait même, les efforts déployés par ces entrepreneurs en matière d'environnement étaient reconnus. Peut-être vous demandez-vous pourquoi le prix a été remis à Dominique plutôt qu'à la ferme ? C'est qu'on ne se présente pas pour ce prix. Il est plutôt remis à l'un des participants des autres catégories. Dominique était inscrit dans la catégorie « Jeunes ».

Utiliser le lisier

« Nous avons commencé à nous conscientiser à l'environnement il y a une quinzaine d'années, en voulant utiliser nos fumiers pour fertiliser nos cultures en postlevée », raconte René Leblanc. En plus d'engraisser près de 28 000 porcelets en pouponnière chaque année et 12 000 porcs en engraissement, la ferme Pouvaco cultive 380 hectares : maïs, soya, haricot sec et blé pour l'alimentation humaine.

Ce sont les conseillers du MAPAQ qui ont amené les Ménard-Leblanc vers une utilisation du lisier en fonction des besoins des plantes. Les résultats ont été concluants. Les producteurs ont dès lors réduit de plus de 50 % l'utilisation d'engrais minéraux. Des tests ont démontré l'efficacité du lisier. « J'ai demandé aux agronomes de tester le feuillage du maïs, en



PHOTO : MARIE-JOSÉE PARENT

de l'environnement est avec sa fosse couverte.



PHOTO : AIR PHOTO

Les zones non cultivables ont été plantées il y a une dizaine d'années. À l'arrière de ce site de production porcine, on remarque une forêt conservée qui agit comme haie brise-odeurs.



PHOTO : FERME POUVACO

Planifiées en 2002, des haies brise-vent, ou brise-odeurs, ont été installées sur deux sites de production porcine l'année suivante.

comparant un champ avec engrais et un autre avec lisier et presque pas d'engrais, et le résultat était assez bon », continue René Leblanc. Aujourd'hui, 75 % du lisier est appliqué en postlevée, le reste l'est après la récolte de céréales et avant l'engrais vert.

Des engrais verts

Lors de ses études à l'ITA, Dominique Leblanc a rapporté l'idée de semer un engrais vert après la récolte de céréales. L'idée a fait son chemin et c'est maintenant pratique courante à la ferme Pouvaco, depuis l'an 2000. Cette année-là, le printemps a été pluvieux. L'épandage en postlevée créait de la compaction. L'engrais vert améliore la structure du sol, ce qui diminue la compaction et améliore l'égouttement au printemps. De plus, le sol n'est pas laissé à nu l'hiver, ce qui évite l'érosion. Les cultures utilisées sont le radis huileux et la moutarde.

C'est aussi au printemps 2000 que les Ménard-Leblanc ont décidé de changer de système d'épandage. Le but : éviter la compaction. Tout le système est portatif. Les camions citernes déversent le lisier dans un réservoir portatif en bordure du chemin. Un système mobile de tuyaux est déployé vers les champs où le lisier s'écoule. « Nous sommes très satisfaits de ce système, note Dominique Leblanc. Le seul problème c'est qu'il manque de contracteurs qui en font. » Cette technique est utilisée pour tout le lisier épandu en postlevée.

Autour de la porcherie

On déploie également des efforts dans les porcheries pour diminuer le volume de lisier à épandre. Des trémies humides et des bols économiseurs d'eau ont été installés en 1995. Les Ménard-Leblanc estiment avoir réduit le volume d'eau de 20 % en été

Il y a trois ans que les Ménard-Leblanc cultivent en semis direct.

et de 40 % en hiver pour la pouponnière, et de 50 % pour l'engraissement. « Notre lagune et nos fosses ne fournissaient pas pour une année et maintenant elles suffisent pour plus d'une année d'entreposage », explique Dominique Leblanc.

L'entreprise dispose d'une lagune et de cinq fosses, dont quatre sont couvertes : une est située sous une porcherie, deux ont un toit de ciment, et une dernière a un toit gonflé. Celle-ci a été construite, avec sa toiture, en 2001, pour remplacer une lagune. Les Ménard-Leblanc savaient l'économie en volume qu'ils obtiendraient. « Cela nous a donné trois fois moins de liquide à épandre, spécifie Dominique Leblanc. C'est là que nous pouvions rentabiliser l'investissement. » Depuis



PHOTO : FERME POUVACO

Le poids de la recherche



Bio-Mos
Performance.
Garantie.

Grâce au Bio-Mos, qui fait l'objet de plus de 300 essais, 46 pays constatent que les animaux sont en meilleure santé et atteignent un rendement optimal. Les essais réalisés dans les universités, les instituts de recherche et sur les exploitations agricoles démontrent effectivement des avantages sur le plan de rentabilité chez toutes les espèces majeures.

Sur le marché depuis plus de 12 ans, le Bio-Mos est la seule marque de produit à présenter des résultats constants et prouvés scientifiquement. Ne vous laissez pas tromper par les imitations.

Les preuves sont évidentes : *Bio-Mos, une promesse de satisfaction.*

Pour plus d'information contactez votre représentant local, ou envoyez un courriel à bio-mos@alltech.com

Alltech (866) 525-0779 - www.alltech.com

BIO-MOS®
Performance. Garantie.

cinq ans, la charge en phosphore a également diminué avec l'ajout de phytase sur la moulée cubée.

Pratiques aux champs

Les Ménard-Leblanc sont non seulement soucieux de leur environnement en relation avec le lisier produit, mais aussi dans les pratiques aux champs. Depuis 15 ans, ils ont instauré le travail réduit et, depuis trois ans, le semis direct. Les champs sont cultivés en rotation. Pendant trois ans, le maïs est semé en travail réduit, autant que possible. Le but ? Contrer l'érosion en limitant le travail du sol. Cette technique apporte également l'avantage de diminuer le temps de travail. L'année suivante, le soya est semé en semis direct ou encore on sème des haricots de façon conventionnelle. Pour finir, la céréale est implantée en semis direct.



PHOTO : FERME POUVACO

Deux pratiques de conservation des sols : sortie de drain empierrée dans un fossé engazonné.

Depuis deux ans, on a installé des avaloirs et des sorties de drain empierrées. Les bandes riveraines sont engazonnées depuis plusieurs années déjà. Les terrains non cultivables, des anciens pâturages naturels, ont été plantés avec des épinettes il y a une dizaine d'années. En 2003, on a planté des haies brise-vent autour de deux sites de production. Sur le troisième site, le vent dominant se dirige vers une forêt.

Enfin, les Ménard-Leblanc sont membres d'un club en agroenvironnement, le club Yamasol, dont ils ont contribué à la fondation en 1997. Le PAEF, le bilan phosphore et le PAA sont effectués par leur conseiller Yanick Beauchemin. Producteur laitier, l'agronome Yanick Beauchemin, de la ferme Roger Beauchemin, a également remporté le prix « Pratiques agroenvironnementales » au Bal des moissons, l'année précédente.

« Nous sommes producteurs de porcs et, trop souvent, nous nous faisons dire que nous sommes des pollueurs. Pourtant, c'est le contraire : nous sommes très conscients de notre environnement », insiste René Leblanc.

mariejoseeparent@videotron.ca



ÉQUIPEMENTS PERFORMANTS POUR LE PURIN DE PORC



Super Pompe verticale avec deux jets d'agitation

Durabilité et performance

La Super Pompe avec deux jets d'agitation est disponible pour les tracteurs de 70 à 210 HP. La Super Pompe verticale agite et transfert rapidement le purin grâce à une turbine de grand diamètre.



Épandeurs de grande capacité

Réservoir jusqu'à 7900 gallons avec servodirection, suspension hydraulique et gros pneus pour limiter la compaction du sol.

Disponibles avec rampes d'épandage à gravité.



Pompe de transfert 4" pour purin de porc

Commandement par courroies permettant d'ajuster la révolution de la turbine pour utiliser toute la puissance des moteurs 5 - 7 1/2 et 10 HP.



Agi-Pompe® 6"

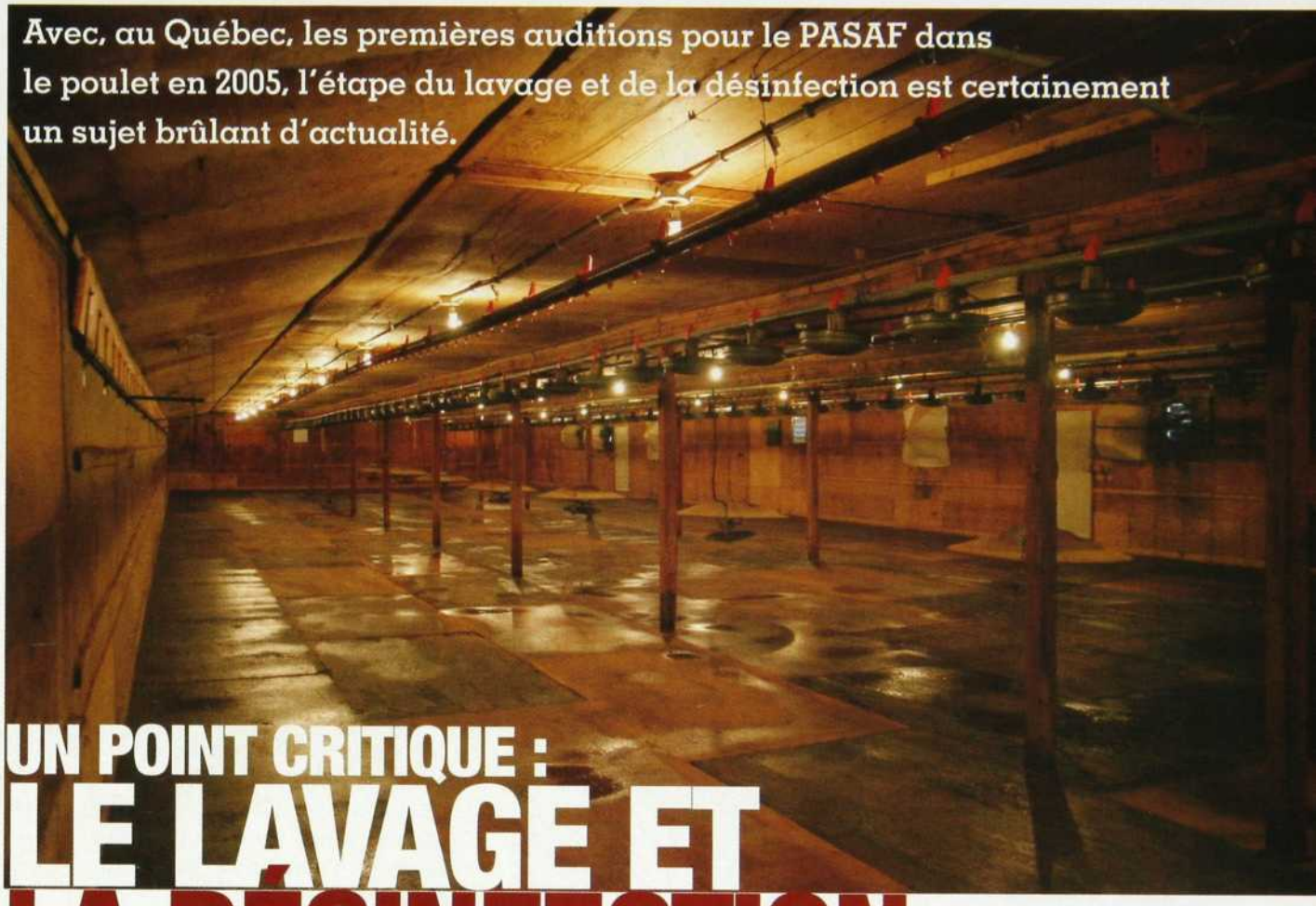
Avec hélice d'agitation pour homogénéiser et transférer le purin de porc.



HOULE

J. Houle & Fils Inc.
Tél.: (819) 477-7444 / Fax: (819) 477-0486

BDA2



Avec, au Québec, les premières auditions pour le PASAF dans le poulet en 2005, l'étape du lavage et de la désinfection est certainement un sujet brûlant d'actualité.

UN POINT CRITIQUE : LE LAVAGE ET LA DÉSINFECTION

PAR MARIE-JOSÉE PARENT, agronome

« L'étape du lavage et de la désinfection, c'est la base dans un élevage », explique l'expert-conseil, secteur avicole, de la Montérégie pour la Coop fédérée, Yannick Hamelin. Les photos ont été prises dans un poulailler de la ferme Saint-Jude, du village du même nom, propriété du Comptoir agricole Saint-Hyacinthe.

POUR OBTENIR DES ANIMAUX EN SANTÉ et de bons rendements, il y a certaines règles d'or à respecter. Le lavage et la désinfection en font partie. Le Programme d'assurance salubrité à la ferme (PASAF) recommande, chez le poulet, que cette étape soit effectuée au moins une fois par année. Plusieurs intervenants parlent de l'effectuer à chaque lot, surtout depuis l'épisode de grippe aviaire en Colombie-Britannique, alors que d'autres considèrent de procéder au minimum deux fois par année. Dans la pondeuse, on parle de chaque élevage.

« Le programme de lavage et de désinfection représente une étape importante de la biosécurité à la ferme, insiste Normand Lamothe, représentant technique et chef national des ventes de produits de santé aviaire chez Merial. La bonne démarche du programme à la ferme est tout aussi importante que son élaboration, basée sur des concepts simples et accessibles. » Responsable des Services techniques en biosécurité chez Vetoquinol, Ghislain Nadeau insiste sur les bénéfices apportés par un bon programme de lavage et de désinfection : « Ça permet d'augmenter les performances et de diminuer les condamnations. L'oiseau utilise une partie de la moulée pour combattre les pathogènes du milieu. Mais ceux-ci sont minimisés, il utilise donc cette moulée pour du gain. »

>>>

PHOTOS : MARIE-JOSÉE PARENT

ÉTAPE PAR ÉTAPE

1 Nettoyage à sec

« Une fois que les oiseaux sont partis pour l'abattoir, c'est important que le gérant ou le producteur ramasse les oiseaux morts sur le sol, explique Stéphane Lefebvre, technicien chez Vid-Ham, une entreprise spécialisée dans le lavage et la désinfection des bâtiments d'élevage de volaille. C'est important pour ne pas se blesser et pour éviter de marcher sur les carcasses, ce qui pourrait contaminer le plancher. »



Le soufflage à l'air permet d'enlever la poussière incrustée, ainsi que la moulée et autres matières organiques qui n'ont pas été supprimées lors de l'enlèvement de la litière et des oiseaux.

Ensuite, on sort la litière le plus rapidement possible. « Nous, on fait un époussetage à l'air après cette étape pour enlever le plus de matière organique possible », continue Stéphane Lefebvre. L'entreprise utilise un souffleur à feuilles. Ceci permet d'enlever la poussière incrustée un peu partout, comme dans les ventilateurs, les tuyaux et les chaufferettes ou éleveuses, et de bien vider les mangeoires.

2 Lavage

« Les experts s'entendent en général sur le fait qu'un bon lavage, avec détergent, est responsable de la diminution de près de 80 % du microbisme, précise Normand Lamothe. La désinfection contribuera pour la grande majorité du microbisme restant, souvent plus difficile à éliminer. Il est important de se rappeler que désinfection n'est pas synonyme de stérilisation, alors que le but recherché est de diminuer le microbisme de façon significative. » Le tableau à la page 58 démontre l'efficacité de chacune des étapes du lavage et de la désinfection. Plus on progresse dans les étapes, moins il reste de micro-organismes. La troisième colonne indique le pourcentage de réduction sur l'étape précédente. Plus on progresse, plus l'efficacité est grande.

Les détergents ont la propriété de pénétrer la saleté, de disperser les particules, d'émulsifier, de mettre les particules en suspension et de dissoudre les sels. Les détergents alcalins enlèvent bien les protéines et les graisses, alors que les détergents acides enlèvent les dépôts minéraux.

« On utilise un détergent acide quand on est en présence d'eau dure, précise Normand Lamothe. Le fer, le magnésium et le calcium se déposent et contribuent à la formation du biofilm. » Selon lui, il est approprié d'utiliser un détergent alcalin et d'alterner périodiquement avec un détergent acide si vous êtes en présence d'eau dure. Vid-Ham de son côté fait deux sortes de lavages : un « lavage d'entretien » qui n'utilise pas de détergent et un « gros lavage » qui utilise un détergent. Ghislain Nadeau recommande d'utiliser un détergent à tous les lavages, soit entre chaque lot.

Les autres facteurs qui influent sur l'action du détergent comprennent la température, la pression exercée et le temps de contact. Plus on augmente le temps de contact, plus on diminue la quantité d'eau utilisée, l'énergie nécessaire et le temps de lavage.

Ghislain Nadeau insiste sur la nécessité de poser des questions aux experts. Des compagnies spécialisées dans le domaine offrent de la formation et aident à l'établissement de programmes de nettoyage et de désinfection. « Une incompréhension des étapes et des produits demeure, déplore-t-il. Peu utilisent du savon (détergent), ils l'appliquent à la *hose* avec une machine à pression. C'est visuel et rapide, mais imprécis. Par conséquent, il y a trop d'eau. De même, ils désinfectent en sous-dosage ou en sous-volume. » Un équipement adéquat est essentiel.

3 Rinçage et séchage

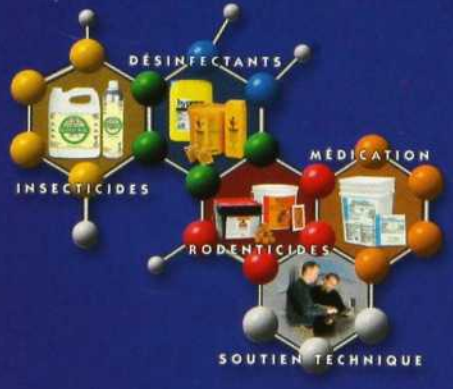
« Les produits sélectionnés pour le lavage et la désinfection des surfaces dans vos bâtiments doivent être indiqués pour ce type d'usage, insiste Normand Lamothe. C'est important de bien rincer après le lavage afin d'enlever les souillures décollées des surfaces. » Le séchage permet au désinfectant d'agir efficacement par la suite.

>>>

Le choix éclairé en matière de biosécurité

Les dangers les plus insidieux sont souvent ceux que l'on ne voit pas. Face à la menace croissante des vecteurs de contamination potentiels, il faut voir clair – et loin – pour mener votre entreprise à bon port.

Confiez votre élevage à Virkon, un désinfectant puissant à large spectre éprouvé, sécuritaire et efficace contre virus, bactéries et champignons qui menacent les animaux et qui pourraient même affecter les humains.





Reconnu à travers le monde comme symbole de sécurité.

Vétoquinol
Signe de Passion

2000, chemin Georges
Lavaltrie (Québec) Canada J5T 3S5 1 800 363-1700
www.vetoquinol.ca

4 Évaluation du lavage

L'efficacité du lavage peut être évaluée en prenant des échantillons sur les surfaces. « Très peu de producteurs le font, estime Normand Lamothe. Ce que je recommande, c'est de faire au moins une inspection visuelle, afin de voir s'il reste de la matière organique sur les surfaces. »



Dernière, mais oh ! combien essentielle : l'étape de la désinfection !

5 Désinfection

Quels sont les critères de sélection du désinfectant ? « C'est la question qui revient le plus souvent », dit Normand Lamothe. Selon lui, le premier aspect à considérer est la sécurité de l'utilisateur. Le deuxième est l'efficacité du produit. On parle ici de spectre d'activité du désinfectant. Un désinfectant à large spectre agira contre toute une gamme de micro-organismes, comme des bactéries, des levures, des virus et des spores. Est-ce que ça veut dire que nous n'avons pas besoin de faire de rotations dans les désinfectants ? Normand Lamothe dit que les approches sont partagées. Alors que les produits à large spectre ne semblent pas justifier de rotation, plusieurs producteurs optent pour cette pratique. Les gens de chez Vid-Ham n'en voient pas la nécessité.

Le troisième aspect est l'intégrité des surfaces à traiter. Il est important d'utiliser des produits, détergent et désinfectant, qui n'auront pas d'effet corrosif sur les différents types de revêtement de vos bâtiments.

De plus, la versatilité du désinfectant compte. Il peut être appliqué sur les surfaces par deux méthodes : par pulvérisation et en mousse. « L'avantage de la mousse, c'est qu'elle paraît visuellement, précise Normand Lamothe. Donc, on est sûr de voir où on l'a appliquée. De plus, elle reste sur la surface plus longtemps. »

Une fois que l'on a satisfait les critères de sélection précédents, le rapport coût/bénéfice est le dernier élément à considérer, mais non le moindre. Si un contenant de produit est vendu moins cher le litre, ça ne veut pas forcément dire qu'il est moins cher à l'application. Après tout, c'est le coût total de désinfection d'un bâtiment ou d'un parquet qu'il faut considérer.

« Un élément très important : il ne faut jamais mélanger les produits désinfectants », insiste Stéphane Lefebvre. La raison est fort simple : des produits chimiques qui sont mélangés ensemble réagissent. Le produit formé peut causer des pertes importantes d'oiseaux, en plus d'être dangereux pour les humains.

À la fin, une application de désinfectant par brumisation est possible selon l'objectif souhaité. Il faut bien laisser sécher avant l'entrée des poussins.

RÉDUCTION DE COLONIES DE MICRO-ORGANISMES

ÉTAT DE L'ENVIRONNEMENT	UFC/PO²	% DE RÉDUCTION SUR L'ÉTAPE PRÉCÉDENTE
Sale	3 000 000	
Nettoyé à l'air soufflé	2 900 000	3,4
Avec pression négative	2 000 000	31
Lavé à l'eau seulement	500 000	75
Lavé avec un détergent	100 000	80
Désinfecté	< 1000	> 99

UFC : unités de formation de colonies
Source : *North Carolina State University*

N'OUBLIEZ PAS LES LIGNES D'EAU !

Un film biologique se forme également à l'intérieur des conduits d'eau. Certains recommandent d'utiliser de l'acide citrique pour l'enlever. Ghislain Nadeau soulève toutefois une limite à ce produit : « Le problème, c'est qu'il n'y a pas de détergent là-dedans. » Il ne recommande pas non plus le chlore : « Les producteurs ont une fausse croyance sur l'action du chlore. Il va maintenir la qualité de l'eau sur une courte période, mais il ne désinfectera pas. »

Le mot de la fin

Pour un bon lavage-désinfection, on peut parler des 3 P : produit, programme et personnel. Il faut un bon « produit », utilisé dans le cadre d'un « programme » bien pensé par un « personnel » qualifié. « Tout est bâti autour de ce principe », résume Normand Lamothe.

mariejoseeparent@videotron.ca

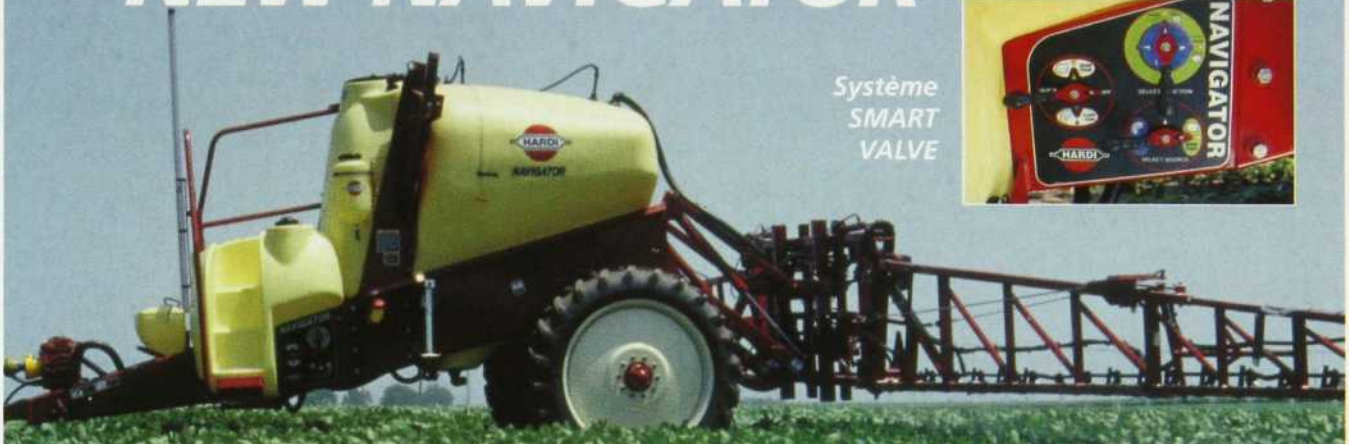
HARDI

« Un standard dans l'industrie ! »

HARDI

NEW NAVIGATOR

Système SMART VALVE



La PERFORMANCE sans compromis pour toutes les entreprises agricoles

- Capacités du réservoir de 575 et 1100 gallons
- Rampes Eagle[MC] (HY et HZ) de 45 pi à 100 pi à repli hydraulique avant — garantie 2 ans
- Choix de pompes à diaphragme auto-amorçantes HARDI avec débit allant jusqu'à 85 gpm à 200 psi, ou de pompes centrifuges ACE à entraînement par pdf ou hydraulique avec débit allant jusqu'à 88 gpm à 100 psi
- Suspension brevetée HARDI® de rampe à trapèze avec ressorts en spirale, amortisseur de chocs et stabilisation automatique
- Système de suspension disponible sur essieux
- Système HARDI® de levage de rampe Paralift[MC] (ajustement de la hauteur de 20 po à 70 po)
- Réservoir de rinçage de 80 ou 130 gallons en polyéthylène combiné à la plate-forme de travail
- Réservoir de marqueur à mousse de 20 ou 40 gallons incorporé au châssis
- Valves de sections d'arrosage montées sur la section centrale de la rampe avec compensateur de pression intégré
- Porte-jets triples, ajustables en hauteur avec buses HARDI en « Syntal »; un matériaux plus durable que l'acier inoxydable
- Système de contrôle de liquide « Smart Valve » HARDI® (seulement trois valves actionnent toutes les fonctions de fluide)
- Systèmes d'essieu à réglage infini de 60 po à 120 po
- Choix de pneus à haut dégagement de 11,2 x 38 po, 12,4 x 42 po ou 320/90 x 46 po

.... et bien plus !

Quand vous penserez pulvérisation, pensez Hardi. Visitez votre concessionnaire Hardi :

Amqui
J.N.G. Thériault

Coaticook
J.M. Chagnon

Granby
Équip. A. Phaneuf inc.

Lac Mégantic
SCA Lac Mégantic

La Durantaye
Jean-Guy & Denis Bolduc inc.

Lennoxville
Georges Delisle inc.

Louiseville
Machinerie Nordtrac

Mirabel
Jean-René Lafond inc.

Mont-Joli
Garage Paul-Émile Anctil ltée

Napierville
Équip. Prairie inc.

Nicolet
Centre Agricole Nicolet-Yamaska inc.

Parisville
C.A.R. Parisville

Rougemont
Équip. Agri-Mont inc.

Sabrevois
Équip. Guillet inc.

St-André-Avellin
Garage André Parisien

Ste-Anne-de-la-Pérade
Lafrenière Tracteur inc.

Ste-Anne-des-Plaines
Équip. Yvon Rivard inc.

St-Bruno
Centre Agricole Saguenay-Lac-St-Jean inc.

St-Clet
Équipements Séguin & Frères

St-Denis-sur-Richelieu
Groupe Symac

St-Guillaume
Machinerie C & H inc.

St-Isidore
A.G.R. Larochelle

Ste-Martine
Équip. Colpron inc.

St-Maurice
Rolland Clément & Fils inc.

St-Pascal
Équipement Laplante inc.

St-Roch-de-l'Achigan
Machinerie Nordtrac

Upton
Équip. A. Phaneuf inc.

Varennes
René Riendeau inc.

Victoriaville
Garage Maurice Leblanc

Wotton
Équip. Proulx & Raîche

Pour plus d'informations sur ces produits, communiquez avec :

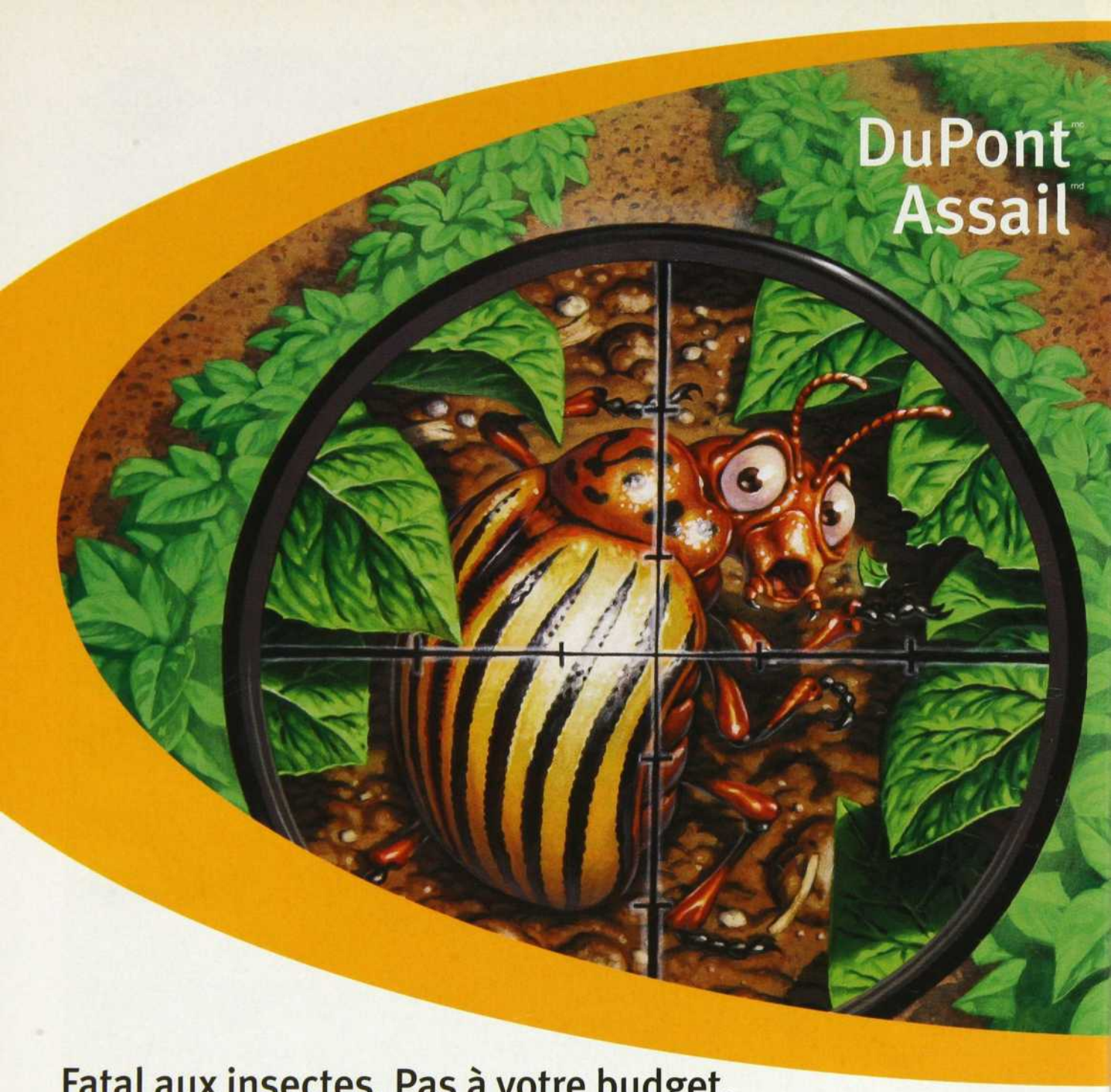
AG-PRO

AG-PRO INC.
1308, route 137
Ste-Cécile-de-Milton (Québec) J0E 2C0
Tél. : (450) 778-0444
Courriel : agpro@qc.aira.com

HARDI

Voyez votre concessionnaire HARDI dès aujourd'hui.

www.hardi-international.com



Fatal aux insectes. Pas à votre budget.



- Appliqué sur le feuillage des plantes, Assail[md] procure un excellent contrôle résiduel du doryphore de la pomme de terre, à une fraction du coût des traitements dans la raie de semis.
- Contrôle résiduel du doryphore de la pomme de terre pendant 2 à 3 semaines et 7 à 10 jours sur les pucerons.
- Activité systémique et translaminaire : atteint les nouvelles pousses et continue de protéger la plante pendant sa croissance. Procure un contrôle tant sur le dessus de la feuille, qui a été traité, que sur le dessous.

Des questions ? Adressez-vous à votre détaillant, composez le 1 800 667-3925 ou visitez www.dupont.ca/ag

L'ovale DuPont, DuPont[mc] et "Les miracles de la science[mc]" sont marques déposées/de commerce de E. I. du Pont de Nemours and Company. DuPont Canada est un usager licencié. Membre de CropLife Canada. Assail[md] est une marque déposée de Nippon Soda Co., Ltd. Comme avec tout produit de protection des cultures, suivre attentivement les instructions sur l'étiquette.

DUPONT

Les miracles de la science[mc]

Répertoriée pour la première fois au Québec en 2001, sa dispersion s'est accrue en 2004. Les régions de Laval, de la Communauté urbaine de Montréal, de Vaudreuil-Soulanges et de la Vallée du Richelieu sont maintenant l'hôte de la cécidomyie du chou-fleur.

PAR MARTINE GIGUÈRE, AGRONOME

PETITE MOUCHE, GROS RAVAGE





L'adulte de la cécidomyie du chou-fleur est une petite mouche qui mesure quelques millimètres seulement. Les œufs sont pondus sur les points de croissance et les sécrétions des larves liquéfient les tissus des plantes.

PHOTOS : FAVIO CORLAY, UNIVERSITÉ MCGILL

ELLE CAUSE DES RAVAGES EN EUROPE DEPUIS PLUS DE 100 ANS. L'Amérique du Nord n'y échappe pas depuis 2000. Identifiée pour la première fois en Ontario, on soupçonne la cécidomyie du chou-fleur de s'y être retrouvée dès les années 1990. Les symptômes causés au chou, brocoli, chou-fleur et autres crucifères auraient été confondus avec des carences en molybdène et avec le stress causé par des températures trop froides.

Branle-bas de combat

Au Québec, c'est le branle-bas de combat. Car si on parle de ce nouveau ravageur depuis déjà trois ans, il faut maintenant apprendre à mieux connaître son comportement, sa biologie sous notre climat, et trouver des méthodes de dépistage efficaces afin de prédire son apparition au champ et de recommander des traitements aux moments opportuns.

Un projet de recherche, supervisé par Guy Boivin du Centre de recherche et de développement horticole (Agriculture et Agroalimentaire Canada) et effectué par Favio Corlay (étudiant à la maîtrise), se déroule dans la région de Laval. Les objectifs sont de mieux connaître la date d'émergence, le nombre de générations, les périodes de vol, et d'identifier les dommages dans les différentes cultures de crucifères.

Deux parcelles expérimentales où on a déjà observé la cécidomyie vont faire l'objet d'un suivi particulier. On y effectuera un dépistage visuel et on fera l'essai de pièges à phéromone. Lors du dépistage visuel, on inspectera 25 plants à tous les deux jours, et on notera les dommages. En ce qui concerne le piégeage, on installera six pièges à chaque site. Le piège à phéromone est 100 % spécifique pour la cécidomyie du chou-fleur. Pour l'instant, les pièges sont à l'essai et doivent être validés. Ils ne sont pas encore disponibles sur une base commerciale. >>>

Quand et comment intervenir

La cécidomyie du chou-fleur est principalement dispersée par le vent; c'est un insecte qui vole sur de courtes distances seulement. Ainsi, il est préférable d'éviter les champs à l'abri du vent car on note une augmentation des dommages. On recommande aussi de respecter une rotation minimale de deux ans sans crucifères, et idéalement de quatre à cinq ans pour éviter la hernie des crucifères.

Au champ, en cas d'infestation, on recommande l'utilisation d'insecticide. En Ontario, on suggère des traitements préventifs dans les serres (transplants) ou dès la mise en terre des plants au champ. On détruit les plantes hôtes de la cécidomyie, notamment toutes les mauvaises herbes de la famille des crucifères. À la récolte, les résidus doivent être déchiquetés et enfouis par un labour profond. Il importe de bien nettoyer toutes machineries et équipements afin d'éviter la propagation de ce ravageur.

Au Québec, les insecticides homologués sont présentement en pourparlers pour ce ravageur. On recommande donc d'utiliser des transplants sains. Pour les producteurs sous régie biologique, on recommande de recouvrir de bâches les jeunes plants dans les champs où nulle infestation n'a été répertoriée.



PHOTOS : FAVIO CORLAY, UNIVERSITÉ MCGILL



On retrouve sur le brocoli des dommages allant des feuilles chiffonnées, des cicatrices brunes causées par l'alimentation des larves, des têtes multiples et des pétioles renflés et déformés. Dans le cas du chou-fleur, la tête est perdue.

Mieux vaut prévenir !

Dans les quatre zones où l'on retrouve la cécidomyie du chou-fleur au Québec, les producteurs agricoles vont devoir respecter des règles bien strictes. En fait, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a émis deux directives à l'intention des producteurs afin d'éviter l'introduction et la propagation de ce ravageur.

La première directive, D-02-06, énonce les exigences qui régissent l'importation et le transport en territoire canadien de plants à repiquer d'espèces hôtes et de terre pouvant contenir des cécidomyies du chou-fleur à tout stade de leur développement. (**www.inspection.gc.ca/francais/plaveg/protect/dir/d-02-06f.shtml**) >>>



DE FABULEUX POINTS. DE FABULEUSES RÉCOMPENSES. DE FABULEUSES RÉCOLTES.

Rallye Horticole® est le premier et le meilleur programme de récompenses pour les producteurs canadiens de fruits et de légumes. C'est facile :

- Achetez les produits Rallye horticoles éligibles et recevez de fabuleux points
- Échangez vos points contre de fantastiques récompenses de votre choix
- Ou épargnez pour la grande récompense – un voyage de groupe d'une semaine avec d'autres producteurs horticoles du Canada sous le soleil de la Californie, en février 2006

Pour une liste des produits éligibles, téléphonez au **1-877-661-6665** ou visitez le **www.hot-potatoes.ca** dès aujourd'hui.

Bayer CropScience Dow AgroSciences

Rallye Horticole est une marque de commerce de Bayer. 2175-048F-0205



La protection Flint[MD]

Pour protéger vos pommes contre la tavelure, le blanc et plusieurs autres infections, y'a rien comme Flint. L'unique protection intégrée de Flint protège la culture contre les pires infections – même quand il pleut – vous pouvez donc récolter des pommes de meilleure qualité et d'une meilleure valeur commerciale. C'est plus profitable.

Communiquez avec votre représentant de Bayer CropScience.
1 888-283-6847 • www.bayercropscience.ca

FLINT[MD]

Bayer CropScience

Toujours lire et se conformer aux directives de l'étiquette. Flint[MD] est une marque de commerce déposée de Bayer. 2061-034F-0105

PULVÉRISATEUR MS

La pulvérisation, une passion qui se partage

Pulvérisateurs économiques et performants



Réservoir de 500 à 1300 gallons US

Rampes de 60 à 90'

Essieu simple ou tandem

NOUVEAU **Essieu hydraulique ajustable de 60 à 120"**

VASTE CHOIX DE PIÈCES EN INVENTAIRE

Des pulvérisateurs de qualité en plus d'un excellent service après ventes

N'attendez plus, contactez-nous maintenant !

Amos
Agritibi RH

Amqui
La Matapédia Coop. Agricole

Coaticook
Service Agricole de l'Estrie

Courcelles
Garage Benoit Rouillard

Dalhousie Station
Fernand Campeau et Fils

Howick
Équipements de Ferme BHR

La Pocatière, Rivière-du-Loup, Montmagny
Groupe Dynaco

L'Épiphanie
Machinerie Forest

Lyster
Garage E. Boissonneault

Mont-Laurier
Entreprise R. Raymond

Nicolet
New Holland Nicolet Yamaska

Normandin
Équipement et Pièces J.C.L.

Notre-Dame-du-Nord
Centre Laitier

Plaisance
Équipements de Ferme Papineau

Pointe-au-Père
Performance Rimouski

Pont-Rouge
Machineries Pont-Rouge

Poularies
Machineries Horticoles D'Abitibi

St-Anselme, St-Vallier, St-Agapit, Ste-Marie-de-Beauce
Unicoop

St-Barthélémy
Garage Pierre Dugré

St-Bruno (Lac St-Jean)
Équipement GMD

St-Célestin, Mauricie, Drummondville, Yamaska
Agritex

St-Eustache
Garage Bigras Tracteur

St-Georges-de-Beauce
Équipement Agri-Beauce

St-Hilarion
Garage Guy Gauthier

St-Hyacinthe
Groupe Symac

St-Jacques-le-Mineur
Agricotech

St-Joachim-de-Shefford
Équipement Agricole Beauregard

St-Rémi-de-Napierville
Garage J.L. Lefrançois

St-Roch-de-L'Achigan
Agritex

Stanbridge Station
Agrocentre Farnham

Victoriaville
S.C.A. des Bois-Francs

Wotton
Garage E. Comptois

Pulvérisateur MS
Drummondville Québec • 1.800.767.2050 • www.msspray.com

LE CYCLE BIOLOGIQUE DE LA CÉCIDOMYIE



PHOTO : MARTIN LAPRISE

La cécidomyie du chou-fleur inquiète les producteurs de l'Ouest canadien car ce ravageur pourrait causer des dommages important au canola. Des travaux sur des lignées de canola résistantes à la cécidomyie du chou-fleur sont en cours.

LA CÉCIDOMYIE hiverne sous forme de pupe. Au printemps, les premiers adultes (une petite mouche) font leur apparition entre la mi-mai et la mi-juin. Une fois accouplé, l'insecte pond ses œufs sur les points de croissance des plants de crucifères. Les larves se développent et sécrètent une substance qui liquéfie les tissus de la plante. À maturité, les larves, de couleur jaunâtre, tombent au sol et forment un cocon à une profondeur de 5 centimètres. L'adulte émerge dans les 10 à 12 jours suivants.

Il y aurait entre quatre et cinq générations de cécidomyie par saison selon les conditions météorologiques. L'insecte complèterait son cycle en 26 jours à une température de 21 °C. Les dommages causés aux crucifères augmentent avec le temps au cours de la saison. Toutes les cultures de crucifères sont susceptibles d'être attaquées par la cécidomyie du chou-fleur.

La deuxième directive, D-03-01, énonce les étapes concernant l'exportation et le transport dans le cadre d'échanges commerciaux en territoire canadien des plantes hôtes de la cécidomyie du chou-fleur. (**www.inspection.gc.ca/francais/plaveg/protect/dir/d-03-01f.shtml**)

martine.giguere@lebulletin.rogers.com



L'utilisation de la lanoline après le désentaillage permet de freiner le développement du bois coloré improductif.

DÉFI DE TAILLE... OU D'ENTAILLE ?

L'entaillage répété est responsable de la diminution du rendement des érablières. Or, l'utilisation de lanoline limiterait les dommages.

PAR ANNIE PELLETIER

À CHAQUE ANNÉE, on produit des milliers de tonnes de sirop d'érable au Québec. Et à chaque année, l'entaille faite à l'érable à sucre entraîne une blessure. L'entaillage répété cause la prolifération de bois coloré improductif, principal responsable de la diminution du rendement des érablières. Josée Grondin a effectué des recherches à l'Université Laval afin de trouver un moyen de stimuler le mécanisme de défense de l'érable à sucre pour limiter la production de bois coloré.

Les réactions de défense de l'érable entraînent la formation de murs de compartimentage qui limitent le développement du bois coloré. Dans son étude, la chercheure a testé les effets de plusieurs phytohormones, c'est-à-dire des régulateurs de croissance pouvant induire les mécanismes du compartimentage. Pour cela, on a incorporé les phytohormones à de la lanoline. Puis, on a injecté le tout dans les blessures lors du désentaillage. Cependant, aucune phytohormone n'a affecté le volume de bois coloré généré.

À la surprise de la chercheure, c'est la lanoline qui a eu un effet. La substance aurait freiné à six mois la période de développement du bois coloré alors qu'elle est normalement de deux saisons de croissance. En moyenne, une blessure d'entaillage peut prendre jusqu'à trois ans pour se refermer et ainsi mettre fin à la prolifération de bois coloré.

L'analyse a établi de façon plus spécifique que l'utilisation de la lanoline après le désentaillage permet de diminuer la production de bois coloré entre 6 et 18 mois. En bout de ligne, c'est donc moins de bois coloré qui est produit. L'effet protecteur de cette substance s'expliquerait par sa nature épaisse et visqueuse qui bloque l'entrée d'air dans l'arbre.

La grosseur de l'entaille

Au cours de ses observations, la chercheure a remarqué que les petites entailles laissent moins de bois improductif que les entailles plus grandes. Jusqu'à 50 % de moins de bois coloré est produit sans réduire substantiellement la production de l'érable. « À long terme, le rendement de l'arbre s'en trouve amélioré », ajoute la chercheure.

Les résultats obtenus par les chercheurs du Centre Acer confirment que le volume de bois coloré est proportionnel au diamètre et à la profondeur de l'entaille. Une petite augmentation du chalumeau pour essayer d'augmenter la quantité d'eau d'érable peut se traduire par une diminution majeure du rendement de l'arbre à long terme.

Une bonne gestion

À la lumière de ces résultats, plusieurs techniques simples existent pour améliorer le rendement d'un érable dans une saison donnée. Des entailles plus petites, légèrement inclinées vers l'extérieur, un bon niveau de vide durant la coulée et un bon design du système de ramassage du sirop en sont quelques illustrations.

Annie Pelletier est étudiante en économie et gestion agroalimentaires à l'Université Laval.
La publication de ce texte a été rendue possible grâce au CRSNG, au Bulletin des agriculteurs *et à la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval.*

Qui dit entreprise d'envergure, dit main-d'œuvre. L'expansion des fermes amène, pour certains, un nouveau métier : employeur. Et une nouvelle réalité : la relation patron-employé. PAR MARIE-JOSÉE PARENT, agronome

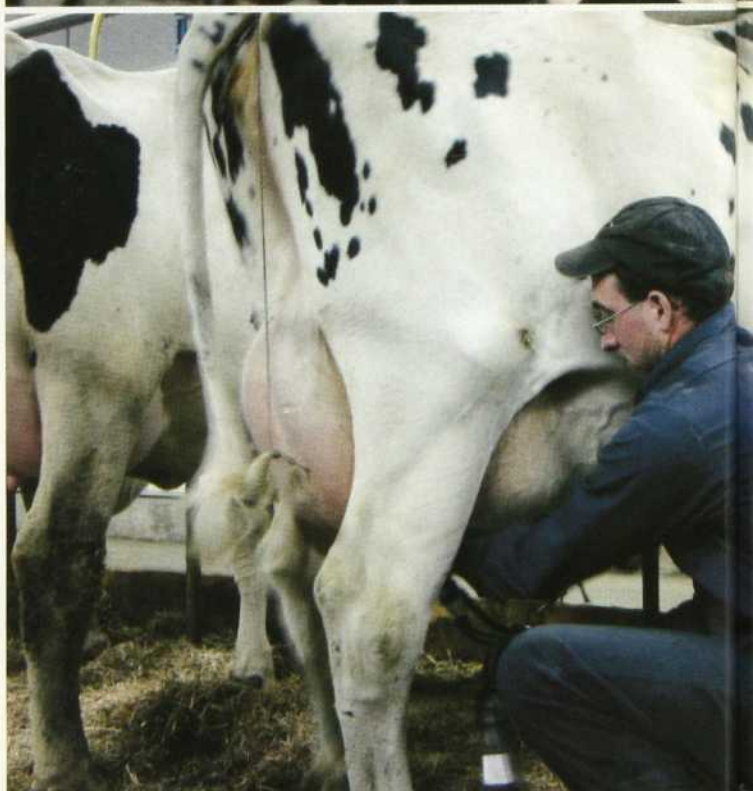
MÉTIER : EMPLOYEUR

« **LA GESTION DES EMPLOYÉS**, c'est ce qui est le plus compliqué dans les entreprises agricoles d'aujourd'hui. Les fermes sont de plus en plus grosses et ça nous prend des employés pour les faire fonctionner. » Ces propos sont ceux de Guylaine Boisvert, copropriétaire, avec son conjoint Martin Benoit des Entreprises G.M. Benoit, de Sainte-Brigitte-des-Saults, région Centre-du-Québec.

Ces producteurs sont pourtant privilégiés en termes de main-d'œuvre. Ils peuvent compter, entre autres, sur un employé exceptionnel qui vient de remporter, l'automne dernier, le titre de « Travailleur agricole » de l'année au Bal des moissons, un prix régional. Patrick Lachapelle travaille à temps plein depuis 17 ans pour l'exploitation spécialisée en production laitière, en grandes cultures et, depuis l'an dernier, en production de poulets à griller.



« On a une bonne complicité ! » C'est ainsi que Steeve Goulet décrit la relation entre les patrons et les employés de la ferme Algério, de Saint-Henri, au sud de Québec. On le voit au centre, entouré de son patron Réal Blais, à gauche, et son collègue de travail, Martin Demers, à droite.



L'automne dernier, Patrick Lachapelle a gagné le titre de « Travailleur agricole » de l'année pour la région Centre-du-Québec.







« L'avantage de travailler dans une grosse ferme, c'est que je suis presque certain de ne pas manquer de travail l'hiver », précise Martin Demers.

PHOTOS : MARIE-JOSÉE PARENT

Patrick Lachapelle a commencé à travailler pour la ferme à l'âge de 17 ans. À l'époque, la ferme ne comptait que 35 vaches. Martin Benoit venait de s'établir deux ans plus tôt et travaillait à temps plein comme représentant en semences. Originaire d'une entreprise agricole, Patrick Lachapelle a tout de suite su faire preuve d'autonomie dans son travail.

En 1997, Martin Benoit décide de revenir à temps plein sur la ferme qui avait pris de l'expansion en cultures, mais qui comptait toujours 35 vaches. Il dit alors à Patrick : « Si tu prévois rester 10 autres années, je vais démolir l'ancienne étable et je vais en construire une nouvelle. » Ce qui fut fait. L'an dernier, un premier poulailler était construit. Aujourd'hui, Les Entreprises G.M. Benoit comptent 120 vaches en lactation, 590 hectares en cultures, plus 35 hectares cultivés en collaboration avec une autre entreprise et 20 000 poulets en inventaire.

L'exploitation emploie maintenant quatre personnes à temps plein, un saisonnier pour les champs et deux étudiants à temps partiel. Le rôle de M. Lachapelle s'est modifié avec les années. Il a plus celui de chef d'équipe aujourd'hui. Un fait est indéniable pour son patron : la ferme n'aurait certainement pas cette envergure sans la présence de cet employé. Encore plus ! Puisque ce dernier a pris part à la progression de l'entreprise depuis 17 ans, c'est un peu comme si c'était sa propre ferme. M. Lachapelle demeure modeste dans tout cela. Depuis deux ans, Martin



« Pour un bon employé, ça prend un bon *boss*. Tu donnes et tu reçois. Si tu ne reçois pas, ça ne marche pas », dit Patrick Lachapelle qui classe son patron du côté des bons employeurs. On le voit, à droite, juste à côté de son patron, Martin Benoit, copropriétaire des Entreprises G.M. Benoit.

Benoit voulait le présenter au concours, mais lui ne voulait pas. Aujourd'hui, Patrick Lachapelle en est quand même fier : « C'est sûr que j'étais bien content. »

Le secret du succès

Avoir des employés à sa charge n'est pas de tout repos. Il y a des avantages et des inconvénients au métier d'employeur. Les employés permettent bien sûr à une entreprise de progresser. Ils procurent aussi de meilleurs horaires avec des vacances et des fins de semaine de congé. Et puis, l'employeur peut déléguer certaines responsabilités pour se consacrer à d'autres défis. « Ce que j'aime ici, c'est que Martin suit la technologie, dit Patrick Lachapelle. Il évolue tout le temps. »

Mais le travail n'est pas toujours fait comme l'employeur le voudrait. Un bon employeur doit reconnaître les forces et les faiblesses de son employé. « S'il aime les animaux, il ne faut pas lui faire conduire le tracteur à longueur de journée », explique Martin Benoit. Il faut aussi encourager les employés et leur faire sentir qu'on apprécie leur travail. Ceci est confirmé par Patrick Lachapelle : « Les employés ici se sentent estimés. » Il faut aussi leur donner des responsabilités. « Il faut avoir confiance et leur faire confiance, dit Martin Benoit. Quand je les rencontre, c'est le critère numéro un. »

Ensuite, il faut du temps à l'employé avant qu'il ait de l'expérience. Il faut être patient, mais cette patience sera récompensée. « Si Patrick partait aujourd'hui, je ne sais pas ce que je ferais, explique Martin Benoit. Ce n'est pas tant l'ouvrage qu'il fait comme les responsabilités qu'il prend. » De la même façon, une bonne relation prend du temps à se bâtir. « Ça prend des années avant de pouvoir faire confiance à quelqu'un », précise Martin Benoit. Aujourd'hui, entre lui et Patrick Lachapelle, la relation ressemble quasiment plus à de l'amitié qu'à une relation patron-employé.

mariejoseeparent@videotron.ca

UN POINT SENSIBLE : LE SALAIRE

Bien sûr, les employés veulent être considérés, encouragés, écoutés... Mais ils ont aussi des rêves comme ceux d'avoir une maison et une famille. Pour cela et pour subvenir aux besoins de tous les jours, le salaire est important. Mais ce point est très sensible puisque d'un côté, les candidats ne se bousculent pas aux portes pour travailler en agriculture et que, de l'autre, les fermes agricoles ne roulent pas sur l'or actuellement.

À la ferme laitière Algério de Saint-Henri, sur la rive-sud de Québec, on vit cette réalité. L'entreprise est pourtant bien cotée au point de vue relation patron-employé. À deux reprises dans le passé, les propriétaires ont été approchés pour parler de leur expérience devant les caméras de télévision. En discutant avec le responsable des employés, Réal Blais, copropriétaire avec son frère Mario, et quelques employés, on se rend compte que les employés sont heureux dans leur emploi.

Mais voilà ! L'été dernier, l'entreprise, qui comptait trois employés à temps plein et deux à temps partiel, avait besoin de deux employés de plus. Il aura fallu six mois à Réal Blais avant d'engager les deux nouveaux employés. Pour éviter de les perdre trop vite, l'entreprise leur a octroyé une augmentation d'un dollar l'heure après quelques mois. L'information a vite circulé au sein des employés qui étaient là depuis quelques années. Les demandes d'augmentation ont suivi.

Réal et Mario Blais ont engagé leur premier employé il y a 10 ans. « Au début, on faisait le plus de choses nous-mêmes, mais ça venait vite essoufflant, raconte Réal Blais. On voulait grossir, même plus que maintenant. La difficulté de trouver de la main-d'œuvre a freiné l'expansion de l'entreprise. Les salaires ont aussi beaucoup augmenté. On a été obligés de suivre les salaires de l'industrie. Dans les usines de la région, il y a beaucoup d'offres et les salaires sont loin du salaire minimum. » La ferme Algério compte aujourd'hui 250 vaches en lactation. Pour être plus équitable, Réal Blais paye ses employés à l'heure. Même chose pour les Entreprises G.M. Benoit.

Trouver le juste équilibre n'est pas évident, mais rappelez-vous ceci : vos employés ont choisi l'agriculture plutôt que le travail en usine parce que c'est ce genre de travail qui les stimule. Valorisez-les et discutez avec eux, sur eux-mêmes, leur travail, et abordez le sujet de vos propres aspirations. Voilà sans doute la meilleure façon d'en faire des partenaires de votre succès.

PAR LIONEL LEVAC, journaliste

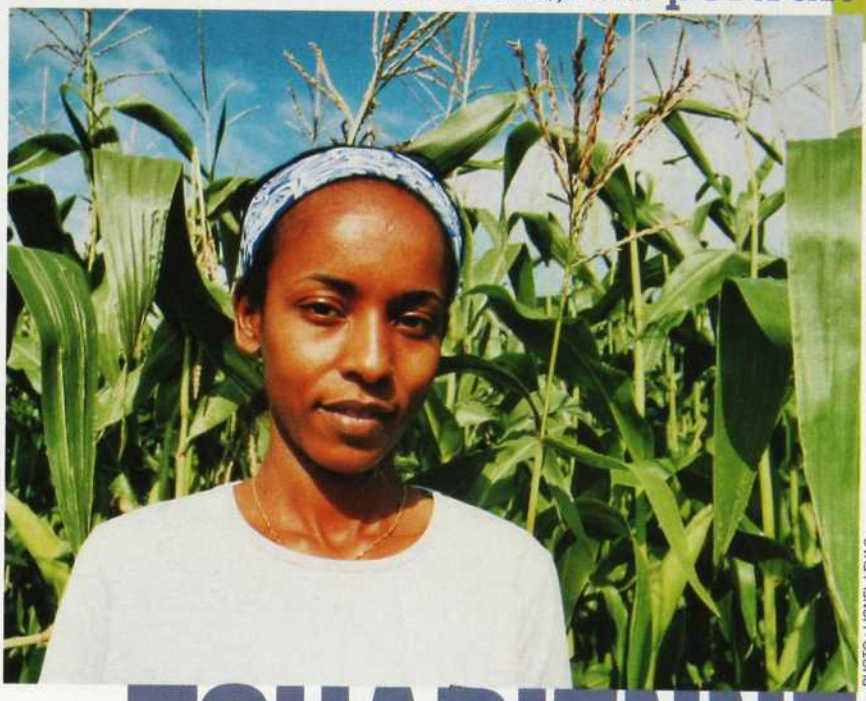


PHOTO : LIONEL LEVAC

UNE TCHADIENNE DEVENUE BEAUCERONNE

Plus personne ne se surprend maintenant de voir arriver à la ferme la conseillère Hadjé Mahamat.

Hadjé Mahamat est maintenant aussi à l'aise dans les collines de la Beauce qu'elle le serait dans la campagne tchadienne.

ELLE N'A PAS FROID AUX YEUX cette jeune Tchadienne installée ici, par choix, par goût de connaître notre agriculture. Dans la Beauce, on la connaît maintenant et plus personne ne se surprend de la voir arriver sur une ferme pour donner un coup de pouce aux exploitants et leur prodiguer ses conseils.

Mais justement, comment cette étrangère peut-elle conseiller des agriculteurs québécois ? La question lui a été posée quelques fois lorsque Hadjé Mahamat a commencé son travail au Club-conseil Beauce Agri-Nature.

« Tu n'es pas comme nous », lui a même lancé un agriculteur. La réponse n'a pas tardé et a été vive : « Je parle la même langue que vous et ma couleur ou mon accent n'ont rien à voir avec ma compétence. »

Il faut dire que certains agriculteurs, depuis toujours, ont agi de façon cavalière avec les spécialistes féminines qui se présentaient sur leur ferme. La couleur de la peau n'a probablement pas grand-chose à y voir.

Quoi qu'il en soit, une fois la confiance installée, les choses se sont placées et Hadjé Mahamat est maintenant aussi à l'aise dans les collines de la Beauce qu'elle le serait dans la campagne tchadienne.

Elle en a fait du chemin depuis N'Djamena où elle est née. Rien ne la destinait particulièrement à l'agronomie, si ce n'est l'exemple de son arrière-grand-père. Celui qu'elle appelle Pépé D, après avoir été maire de la capitale du pays, est devenu agriculteur. Pépé D a fait de l'élevage de bœufs, de moutons et de volailles. Il a produit des céréales, du mil, du millet et du sorgho, de même que des légumes et des fruits, entre autres des mangues, « beaucoup de mangues » se rappelle Hadjé. Petite fille, elle rêvait d'être productrice avicole.

Dès l'âge de 15 ans, Hadjé Mahamat voyage, le plus souvent seule. Elle a fait ses études secondaires en France. En 1999, grâce à une bourse d'excellence de l'ACDI (Agence canadienne de développement international), elle s'inscrit en agronomie à l'Université Laval, avec spécialisation en sol et environnement. Elle est diplômée en 2001 et entreprend aussitôt une maîtrise, tout en travaillant au Club-conseil Beauce Agri-Nature. Sa thèse, qui lui vaudra son deuxième diplôme en 2003, porte sur l'effet du compost sur les propriétés chimiques, physiques et biologiques du sol et sur la culture de l'orge.

Hadjé Mahamat est-elle au Québec pour de bon ? Elle ne le sait pas. « Je suis ouverte aux changements et je n'ai pas peur des changements. Je prends la vie à court terme. Pour l'instant, ça me plaît ici. Plus tard, on verra. »

Comment voit-elle l'agriculture d'ici ? « Elle est industrialisée, avec beaucoup de technologie, mais les questions agro-environnementales ont pris une telle ampleur qu'elles constituent de véritables lourdeurs pour les fermiers. Il faut alléger, simplifier les procédures. »

Hadjé Mahamat voit aussi sur nombre de fermes « le découragement des agriculteurs, surtout à cause des prix faibles ». Elle n'en revient pas que l'un de ses « clients » ait reçu un chèque de 3 cents pour une vache entière envoyée à l'abattoir.

Elle qui aurait pu, dès l'obtention de son bac, travailler pour la FAO, l'Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation, se sent bien ici pour le moment. La Beauce est sa région, elle y est chez elle. D'ailleurs, son dynamisme lui vaut assurément le titre de « Beauceronne ».

prochain numéro

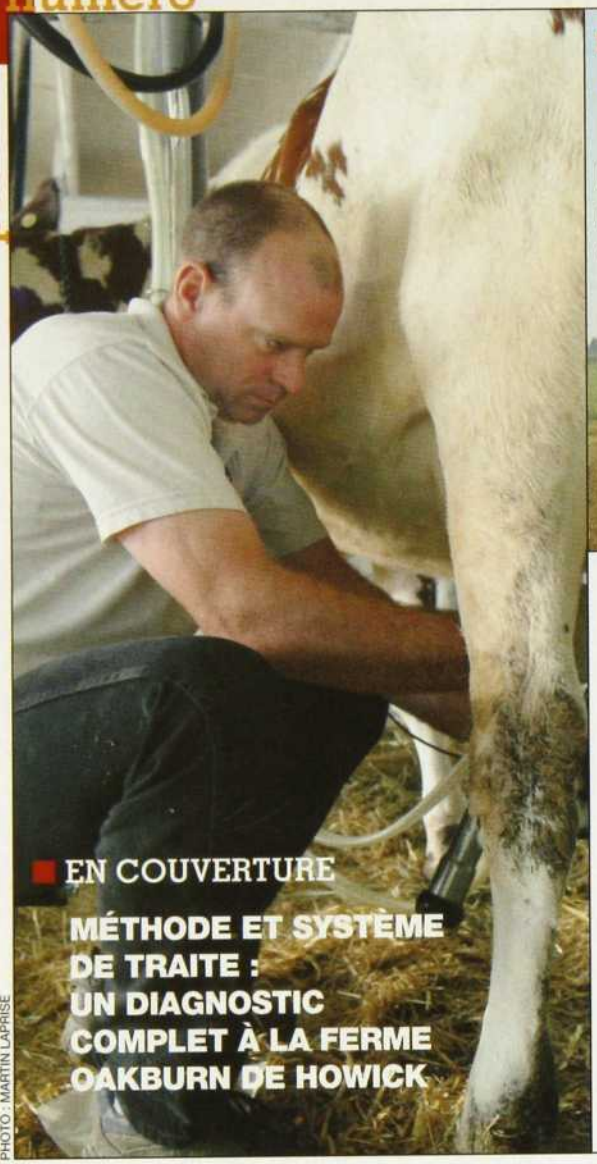


PHOTO : MARTIN LAPRISE

■ EN COUVERTURE

MÉTHODE ET SYSTÈME DE TRAITE : UN DIAGNOSTIC COMPLET À LA FERME OAKBURN DE HOWICK

■ CULTURES

LA BONNE DOSE D'AZOTE POUR DU BLÉ

Pour obtenir de bons résultats en termes de rendements et de qualité, certains cultivars nécessitent des doses d'azote plus élevées que d'autres. Vrai ou faux ?



PHOTO : CLUB CONSERSOL VERT CHER

■ ÉLEVAGE

DES PARRAINS, UN ÉLEVEUR

Le parrainage, il y a sept ans, de six chèvres angora a permis à Jean-Luc Sauvé de démarrer son troupeau. En France, ce système est très populaire.



PHOTO : EMMANUELLE ARÈS

ABONNEZ-VOUS SANS TARDER !



leBulletin des agriculteurs

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Tél. : ( ) _____

Courriel : _____

Durée de l'abonnement : ○ un an 59,81 $ ○ deux ans 104,67 $ ○ trois ans 134,58 $

○ chèque ci-joint ○ envoyez-moi la facture ○ VISA ○ MasterCard

No de carte : ____ ____ ____ ____ Date d'expiration : __ / __

Signature : _____

Date : _____

Cette offre est aussi accessible à nos fidèles lecteurs, qui la recevront par la poste au renouvellement de leur abonnement. Il arrive que des annonceurs souhaitent communiquer avec nos abonnés. Si vous ne souhaitez pas que votre nom figure parmi ces listes d'abonnés, cochez ici ❑. N° TVQ 1016624728 N° TPS R137813424

AVRIL 2005

Le Bulletin des agriculteurs
Service des abonnements
4380, rue Garand, bureau 1
Saint-Laurent (Québec)
H4R 2A3

Téléphone : 1 800 665-5372
Région de Montréal : (514) 333-9145
Télécopieur : (514) 333-9795
info@lebulletin.rogers.com
www.lebulletin.com

TARIFS D'ABONNEMENTS

	un an	deux ans	trois ans
	52,00 $	91,00 $	117,00 $
TPS	3,64 $	6,37 $	8,19 $
TVQ	4,17 $	7,30 $	9,39 $
Total	59,81 $	104,67 $	134,58 $

Autres pays, 1 an : 75 $
Cette offre expire le 31 décembre 2005.



leBulletin des agriculteurs

Le Bulletin des agriculteurs **vous propose de choisir entre deux façons de renouveler votre abonnement :**

1 TARIF RÉDUIT

En vous réabonnant pour trois ans, vous profitez de notre **tarif Fidélité** et d'un **rabais supplémentaire de 10 $.**

2 SPÉCIAL PARRAINAGE

Devenez parrain* et vous aurez **deux abonnements** pour le prix régulier d'un abonnement.



Partagez le plaisir !

N'HÉSITEZ PLUS !

Pour vous abonner, il vous suffit de remplir les coupons ci-joints.

Choisissez **l'une des deux offres proposées.**

**Le lecteur que vous parrainez ne doit pas être un abonné.*

Nous cultivons la même passion !

RENOUVELEZ VOTRE ABONNEMENT PAR L'ENTREMISE DES AGENCES AUTORISÉES

Les Éditions du Terroir est l'agence officielle de recrutement des abonnements pour *Le Bulletin des agriculteurs*. Nos représentants vous solliciteront lors d'une visite ou par téléphone.


Jean-Jacques Lessard


Myriam Sainson


Luc Provost

DES QUESTIONS CONCERNANT VOTRE ABONNEMENT ?

Pour toute information concernant votre abonnement ou pour nous faire part d'un changement d'adresse, communiquez avec notre service à la clientèle.

Région de Montréal : (514) 333-9145
Extérieur : 1 800 665-5372

LES ÉDITIONS DU TERROIR

1 888 321-5558

LE BULLETIN DES AGRICULTEURS **AUTORISE D'AUTRES AGENCES À VENDRE DES ABONNEMENTS.**		
Club de Revue Moderne	Québec, QC	(418) 692-0504
Ebsco Canada limitée	Saint-Lambert, QC	1 800 361-7322
Gama 2000	Montréal, QC	1 866 253-3503
Groupe Somitel	Québec, QC	1 800 868-5892
ICL/CCRP	Kelowna, C.-B.	1 800 665-5133
QSP / Sélection du Reader's Digest	Hull, QC	1 800 667-2536
Rabais Campus	Montréal, QC	1 800 265-0180

PAR PIERRETTE DESROSIERS



QUAND LE PATRON SE PREND POUR DIEU

Nous avons tous à un certain niveau des traits narcissiques, utiles pour réussir. Le problème, c'est lorsque ce niveau est trop élevé.

« **IL A TOUJOURS RAISON,** lance Mathieu, 25 ans. On doit toujours se plier à ses quatre volontés. Même ma mère n'a pas le droit de donner son idée. J'ai l'impression qu'il nous manipule tous. Je n'en peux plus. »

Lorsque j'ai rencontré le père de Mathieu, d'entrée de jeu, il me dit : « Il paraît que vous êtes excellente comme psychologue (wow !). Je suis convaincu que vous allez tout de suite vous rendre compte que mon fils et ma femme ont des problèmes. » Lorsque j'ai commencé à lui mentionner qu'il faisait aussi partie du problème, il m'a vite reclassée dans le monde des incompétents, de ceux qui étaient incapables de reconnaître sa grandiosité et son excellence.

Et oui, j'étais devant un grand narcissique. La personne narcissique a un mode général de fantaisies ou de comportements grandioses, de besoin d'être admiré et de manque d'empathie.

« Ses énormes besoins de prestige sont tellement forts que le narcissique fera parfois des choix contre toute logique, mettant l'entreprise en péril. »

La personne narcissique :

- a un sens grandiose de sa propre importance;
- est abordée par des fantaisies de succès illimité, de pouvoir, de splendeur, de beauté ou d'amour idéal;
- pense être « spéciale » et unique et ne pouvoir être admise ou comprise que par des gens spéciaux et de haut niveau;
- a un besoin excessif d'être admirée;
- pense que tout lui est dû;
- exploite l'autre dans les relations interpersonnelles;
- envie souvent les autres, et croit que les autres l'envient;
- fait preuve d'attitudes et de comportements arrogants et hautains.

Plus un individu possède un nombre important de traits et plus forts sont ces traits, plus grave est le problème. À partir de cinq caractéristiques, on parle de trouble de la personnalité. Rassurez-vous, nous avons tous à un certain niveau des traits narcissiques, utiles pour réussir. Le problème, c'est lorsque ce niveau est trop élevé.

Pourquoi la présence d'une personne narcissique rend impossible à long terme le succès de l'entreprise ?

- Parce que dans toute relation à deux ou plus, cela prend de l'empathie, c'est-à-dire être à l'écoute des besoins et des attentes de l'autre (ce qui est quasi absent chez le narcissique);
- Parce que cette personne n'écoute pas les conseils des autres et qu'elle n'accepte pas la critique (selon elle, elle est parfaite !);
- Parce qu'elle écrase, manipule et utilise les autres (ce qui use les relations);
- Parce que ses énormes besoins de prestige, de succès et de pouvoir sont tellement forts qu'elle fera parfois des choix contre toute logique économique (des achats ou investissements hors de proportion), mettant ainsi l'entreprise en péril;
- Parce qu'elle créera un climat soit de terreur, de désespoir ou d'apathie dans son entourage;
- Parce qu'à la toute fin, les gens l'abandonneront (conjoint, enfants, associés, employés) car elle est invivable.

Ce trouble fait partie des troubles de santé mentale (1 % dans la population). Il y a des narcissiques dans tous les milieux.

Malheureusement, vivre près d'une personne narcissique, c'est mourir à petit feu. C'est accepter de se faire écraser et d'être à son service toute sa vie. La seule façon de se protéger c'est d'abord de se respecter, de mettre ses limites et de s'affirmer malgré les conséquences possibles.

Si vous vivez près d'un grand narcissique, il en va de votre survie : la consultation peut vous aider grandement à faire face à cette dynamique.

Pierrette Desrosiers, Mps, CRHA, est copropriétaire d'une ferme laitière et psychologue du travail (pierretted@lincsat.com).www.pierrettedesrosiers.com

Lecture suggérée : Et moi et moi et moi. Comment se protéger des narcissiques, *de Sandy Hotchkiss, Les Éditions de l'Homme, 2004.*

Trente ans bien sonnés!

Kubota
CANADA

30
1975 • 2005

Merci Canada.
Vous avez fait de nous le numéro 1 dans les ventes de tracteurs compacts au fil des ans.
Avec Kubota, vous obtenez toujours un produit de haute qualité, avec un design innovateur
et nous prévoyons vous en offrir encore plus pour les 30 prochaines années.

Pour célébrer notre 30ième anniversaire au Canada,
nous vous offrons des prix spéciaux sur certains modèles sélectionnés.
S'il vous plaît, contactez votre concessionnaire Kubota pour plus de détails.






Kubota
KUBOTA CANADA LTÉE

Visitez un concessionnaire près de chez vous ou passez au **www.kubota.ca**

Pour chaque tracteur vendu, Kubota Canada fait un don à Jeunesse, J'écoute.

De puissantes solutions pour un monde compact.

Cub Cadet

« CUB CADET,
MON COÉQUIPIER
À VIE »

Rene Bouchard

GARANTIE limitée de 3/5 ans

4,9% 6-12 MOIS

6,9% 24 MOIS

8,9% 36-48 MOIS

9,9% 60 MOIS



WWW.CUB-CADET.INFO

Baie St-Paul
Garage Jean-Claude Simard Enr.
Tél. : (418) 435-5793

Beauceville Est
Stat. Service R.M. Carrier Inc.
Tél. : (418) 774-9112

Berthier
Garage A. Garceau & fils Inc.
Tél. : (450) 836-3967

Bonsecours
Garage C. Lussier Inc.
Tél. : (450) 532-4622

Brébeuf
Rép. Jean-Pierre Maillé.
Tél. : (819) 425-9253

Cap-de-la-Madeleine
Major Mini-Moteur Inc.
Tél. : (819) 372-0399
www.majorminimoteur.com

Casselman
Laflèche Sales & Service
Tél. : (613) 764-5406
www.geocities.com/lafleche_sns

Chambly
Les Équipements S. Briand
Tél. : (450) 658-1800

Chicoutimi
Mini Mécanique Chicoutimi.
Tél. : (418) 543-4673

Coaticook
Gagné Lessard Sports Inc.
Tél. : (819) 849-4849

Cookshire
Scie à Chaine Claude Carrier Inc.
Tél. : (819) 875-3847

Delisle (Alma)
Mécalac Inc.
Tél. : (418) 668-5155

Dolbeau
Jos Besson (1993) Inc.
Tél. : (418) 276-2883

East Broughton
D.G Usimécanique Inc.
Tél. : (418) 427-3597

Granby
Les Équipements Pontbriand Inc.
Tél. : (450) 378-0046

Grenville Sur La Rouge
Équip. Saisonniers Grenville Enr.
Tél. : (819) 242-3306

Hemmingford
Michel Struthers Enr.
Tél. : (450) 247-2648

Howick
Les Équipements Albert Billette Inc.
Tél. : (450) 825-2286

Iberville
Petits Moteurs 133 Enr.
Tél. : (450) 347-2424

Ile Bizard
Centre du Petit Tracteur D.M. enr.
Tél. : (514) 696-1526

Joliette
Aux Petits Moteurs Charette Inc.
Tél. : (450) 756-8844

La Guadeloupe
Garage Oscar Brochu Inc.
Tél. : (418) 459-6405

Lachine
Richard Thibault Inc.
Tél. : (514) 634-0996

Laval
Équipements Sport & Jardin Laval
Tél. : (450) 667-4866

Le Gardeur
Location Le Gardeur Inc.
Tél. : (450) 581-6345

Lennoxville
Georges Delisle Inc.
Tél. : (819) 569-9821

Lévis
Benoît Bilodeau
Tél. : (418) 837-3686

Louiseville
Machineries Nordtrac Ltée
Tél. : (819) 228-9494

Mont-Laurier (Des Ruisseaux)
Lavoie 2 Temps 4 Temps Inc.
Tél. : (819) 623-9623

Napierville
Les Équipements Pascali Enr.
Tél. : (450) 245-7532

Nicolet
Garage R. Mc Mahon.
Tél. : (819) 293-6808

Notre-Dame du Bon Conseil
G G L. Inc
Tél. : (819) 336-2106

Notre-Dame du Laus
Les Équipements Vincent.
Tél. : (819) 767-2737

Nouvelle
Garage Elvin Mc Brearty
Tél. : (418) 794-2882

Poularies
Mach. Horticole D'Abitibi Inc
Tél. : (819) 782-5604

Québec
Lachance et Fils Inc.
Tél. : (418) 647-4500 /
(800) 463-4896
www.lachance-fils.com

Racine
Garage P. P. Lussier Inc.
Tél. : (450) 532-2703

Rigaud
Le Bricottilleur Inc
Tél. : (450) 451-0126

Rivières du Loup (St-Pascal)
Jean Morneau Inc
Tél. : (418) 492-3632
Tél. : (418) 862-3632

Saint-Pie de Bagot
Garage Noël Bernier Enr.
Tél. : (450) 772-5308

Stanbridge Station
Moto-Sport G. L. Enr
Tél. : (450) 648-3600

St-Agapit
Mini-Moteur R.G. Enr.
Tél. : (418) 888-3692

St-André Avellin
Les Équipements St-André Inc.
Tél. : (819) 983-2229

St-Antoine
Équipements F.L.M. Inc.
Tél. : (450) 436-8838

St-Antonin
Gérard Castonguay & Fils
Tél. : (418) 862-5330

Ste-Barbe
Garage Ste-Barbe
Tél. : (450) 373-0601

St-Basile
Équipements Jocelyn Frenette Inc.
Tél. : (418) 329-2870

St-Benoit
Les Entreprises R. Mainville Enr
Tél. : (450) 258-2508

St-Constant
Petits Moteurs St-Constant
Tél. : (450) 632-9001

St-Denis Sur Richelieu
Groupe Symac
Tél. : (514) 875-3906

St-Elzéar
Équip. Motorisés J. A. Marcoux
Tél. : (418) 387-2509

St-Félicien
Les Équipements M. Potvin Inc.
Tél. : (418) 679-1751

St-François Xavier De Brompton
Atelier Lé K Enr.
Tél. : (819) 845-7770

Ste-Julie de Verchères
Garage Benoît Blain
Tél. : (450) 649-1297

St-Nicéphore
Les Équipements Thivierge Inc.
Tél. : (819) 398-7445

St-Pierre-Les-Becquets
Atelier Réjean Tétreault
Tél. : (819) 263-2464

Sullivan
Atelier Michel Gingras
Tél. : (819) 825-8956

Trois-Pistoles
Équip. S. M. 2000 Inc
Tél. : (418) 851-2555

Trois-Rivières
Mach. Baron & Tousignant Ltée
Tél. : (819) 378-3472

Upton - Granby
Les Équip. Adrien Phaneuf Inc.
Tél. : (450) 549-5811 /
(450) 372-7217

Victoriaville
Garage Maurice Leblanc Inc.
Tél. : (819) 752-2594

Waterloo
Équipements Labrecque
Tél. : (450) 539-1056

Yamaska est
Clinique de l'Auto Yamaska Enr.
Tél. : (450) 789-2444

West-Brome
Petits Moteurs de L'Estrie
Tél. : (450) 263-3047

Cub Cadet
Une fois pour toutes!

MASCHIO



FRAISES L – W
- Largeur de travail de 0,85 à 1,65 mètres
- Pour tracteurs de 10 à 35 ch



FRAISES H ET G
- Largeur de travail de 1,05 à 8,2 mètres
- Pour tracteurs de 30 à 320 ch



FRAISE COBRA
- Lames droites
- Largeur de travail de 1,8 à 4,12 mètres
- Pour tracteurss de 50 à 250 ch



FRAISE CONDOR
- Avec dents
- Largeur de travail de 2,3 à 3,1 mètres
- Pour tracteurs de 70 à 170 ch



TONDEUSE JOLLY
- Idéale pour utilisation commerciale
- Déchargement latéral ou arrière
- Largeur de travail de 1,2 à 2,1 mètres



BINEUSE K
- Idéale pour cultures en rangs
- Permet de couvrir de 2 à 5 rangs
- Largeur de rang de 25 à 80 cm



BROYEUR GIRAFFA
Idéal pour l'entretien des bords de routes, prés et jardins



BROYEURS
BA – BL – CL – BISONTE

HERSES ROTATIVES





- Largeur de travail de 1 mètre (modèle Grillo) à 8 mètres (modèle Jumbo)
- Pour tracteurs de 25 à 350 ch



QUICK-FIT
Système pour le remplacement rapide et facile des lames usagées de herses rotatives



FAUCHEUSES À BRAS TÉLESCOPIQUE
BABY – JULIA – TOSCA – VIOLA
- Pour l'entretien professionnel des espaces verts
- Bras télescopique de 3 à 7 mètres

MASCHIO

MASCHIO GASPARDO CANADA INC.
2275, rue Power
Drummondville (Québec) J2C 6C9
Tél. : (819) 477-1107
Téléc. : (819) 477-1108
maschio@bellnet.ca

SUCCURSALE MAINTENANT ÉTABLIE AU QUÉBEC !

LA NOUVELLE GAMME Q 10

Chargeurs pour tracteurs modernes.



- Plus robuste
- Plus rapide
- plus élégant

Le travail n'a jamais été plus facile.

*La gamme **Q 10** est spécialement conçue pour les tracteurs modernes actuels ainsi que votre productivité considérée comme la plus grande des priorités. Quelque soit le chargeur de la série **Q 10** que vous choisissez, vous faites un investissement qui optimisera la valeur de votre tracteur. Quicke n'a jamais été plus polyvalent. Nous vous garantissons un travail important de niveau international. Allez-y!*



Nouveau verrouillage automatique

- Simple
- Facile
- Compact



COMBINAISON PRESSE-ENFILMEUSE VICON.

- *Conçue pour les travaux les plus difficiles.*
- *Transfert de balle en douceur de la chambre à table d'enfilmage.*
- *Fiabilité et résistance.*
- *Boîtier programmable «AUTOFORM».*
- *Performance et rendement hors du commun.*

Pressez et enfilmez en une seule passe!



VÉHICULE UTILITAIRE.



TREKER

- *Construit pour le travail et le loisir.*
- *Suspension indépendante aux 4 roues.*
- *4 roues motrices.*
- *Transmission à vitesse variable.*
- *haut dégagement au sol.*
- *Maniabilité, confort et stabilité dans toutes conditions.*

COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC
Machines agricoles
PIÈCES COMPATIBLES

Les meilleures marques.

POUR PLUS D'INFORMATIONS: (819) 379-8551
FAX: (819) 379-6912 • www.machinerie.com

CHERCHE : UN LOGIS

Producteur, célibataire, seul, recherche un nouveau logis. J'ai encore oublié mon anniversaire de mariage, je suis à la rue.

Du moins, Option[MD] est plus indulgent.

Téléphonez au 1 888 283-6847.

Excavateurs Kelley



- Les seuls bâtis comme les gros
- 6 modèles disponibles
- Profondeur de creusage 6'6" à 12'6"
- Portée de 9" à 14'6"
- Bennes 9" à 36" et fourche à fumier
- Tous s'installent sur l'hydraulique 3 points de votre tracteur
- Livraison et installation incluses

Achetez directement du distributeur et économisez

Les Distributions Payeur Inc.

Tél.: (819) 821-2015
Fax : (819) 820-0490
1 888 821-2015

RECHERCHE : BESOIN D'UN DOUX LOGIS POUR ME REMETTRE

J'ai été mis à la porte pour avoir oublié mon anniversaire de mariage. Heureusement qu'Option[MD] est plus indulgent – plus qu'un jour pour agir. Téléphonez au 1 888 283-6847.

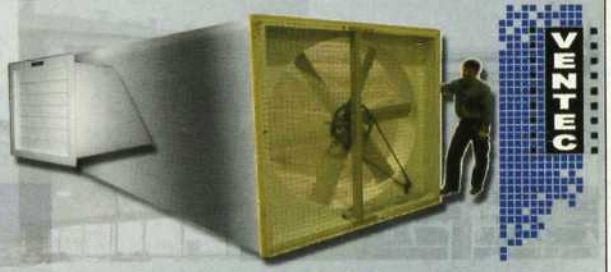
15ème Anniversaire

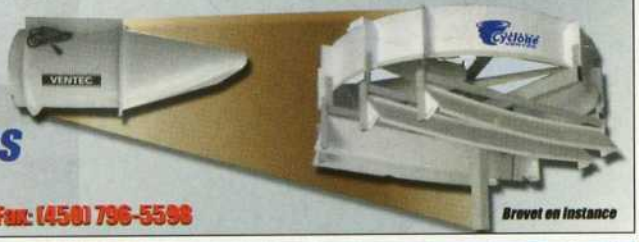
VENTEC

l'évolution de la Ventilation



- Du 1er système à ballon en 1990 au Polymat XL BALLON CARRÉ en 2005
- Du ventilateur EF en 1990 à la MAGNUM 72" Variable en 2005
- Du circulateur CA16"en 1990 à la CYCLONE 72" Variable en 2005





2005-20... Imaginez les prochains 15 ans

Distributions 3D inc. 5665 ave. Pinard St-Hyacinthe. (450) 796-5596 Fax: (450) 796-5598

100 % MANAC

BENNES BASCULANTES
Pour tous vos travaux d'excavation, d'irrigation et le transport de pierres



ROBUSTESSE • VERSATILITÉ • STABILITÉ

manac

Venez voir nos bennes basculantes au www.manac.ca

1-800-361-3738
8750, boul. Industriel
Trois-Rivières

1-800-361-7900
270, chemin Du Tremblay
Boucherville

Solution Foin évolue selon vos besoins

De plus en plus de producteurs conservent leur foin avec

Solution Foin
Inhibiteur de moisissures

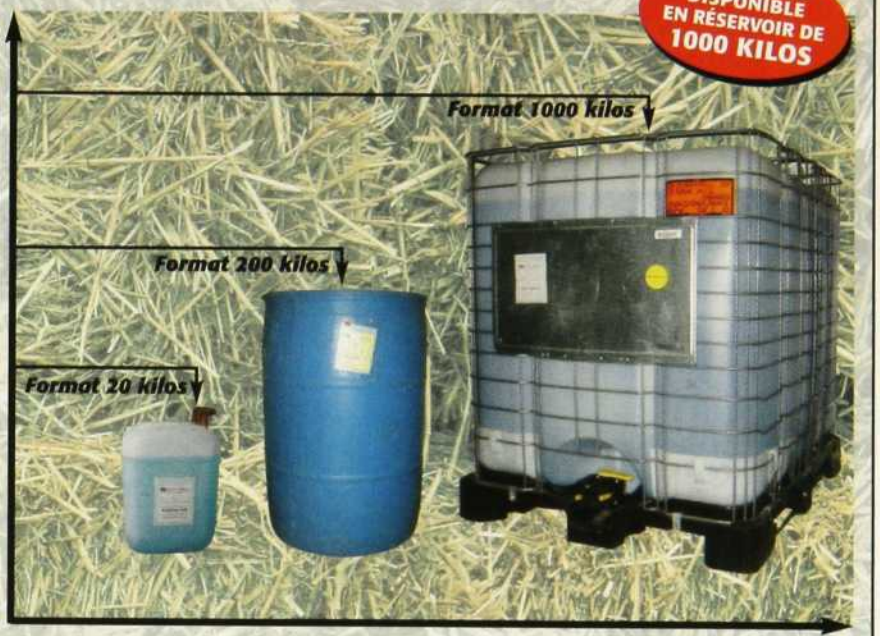
Adoptez le format qui répond le mieux à vos exigences.

Réservez-le maintenant dans toutes les coopératives agricoles.

CO-OP

abc Agro-Bio Contrôle inc.

20, rue Saint-Jean-Baptiste
Saint-Charles-sur-Richelieu
(Québec) J0H 2G0
Tél. : (450) 584-2535 Téléc. : (450) 787-2568
Courriel : agrobiocontrole@bellnet.ca



La FONDATION ÉDOUARD-BROCHU de l'Institut de technologie agroalimentaire du campus de Saint-Hyacinthe vous invite à son



5e TOURNOI de GOLF ANNUEL

le jeudi 15 septembre 2005

au Club de golf de Saint-Hyacinthe
3840, boul. Laurier Ouest
Saint-Hyacinthe

Le comité organisateur sollicite toutes les entreprises du secteur agroalimentaire désireuses de soutenir financièrement la formation de nos jeunes en devenant commanditaire de cet évènement.

Votre participation financière, déductible d'impôt, contribuera à réaliser les objectifs suivants :

- Favoriser l'employabilité des élèves par la participation à des activités complémentaires à leur formation pour acquérir de nouvelles habiletés
- Créer une plus grande ouverture d'esprit des élèves par la participation à des projets à caractère national et international
- Soutenir et encourager les jeunes dans leur quête d'excellence
- Former les élèves à mieux vous aider à relever de nouveaux défis

Venez passer une journée agréable sur le magnifique terrain de golf de Saint-Hyacinthe et, du même coup, aidez la Fondation Édouard-Brochu à soutenir les élèves du secteur agroalimentaire.

Pour tous renseignements ou pour vous inscrire, contactez :
René Lalanne au (450) 778-6504, poste 291 ou par courriel à rene.lalanne@agr.gouv.qc.ca



LA SÉRIE DT DE AGCO

Agco lance quatre nouveaux tracteurs dans la série DT. Les moteurs Agco 7,4 litres et Agco 8,4 litres leur donnent des puissances de 180 à 240 ch à la pdf. Ces tracteurs sont équipés de série de la transmission à variation infinie PowerMaxx CVT offrant des vitesses variant de 18 mètres/h à 40 km/h. La pompe hydraulique débite 39 gpm (148 litres par minute) à une pression de 2900 psi et peut alimenter jusqu'à cinq prises hydrauliques. Le réservoir à carburant contient 159 gallons américains (600 litres). **www.agcotractors.agcocorp.com**

MINI-CHARGEUSES SUR ROUES



Offertes en cinq modèles de chargement à configuration radiale et trois en configuration verticale, les mini-chargeuses Case de la série 400 disposent de moteurs développant entre 49 et 82 chevaux. Ces machines peuvent affronter des charges variant de 1500 à 3000 lb. Les moteurs ont reçu la certification environnementale Tier II. Ces chargeuses peuvent être équipées de plus de 75 outils comme une vis, un balai, une rétrocaveuse, un râteau, une souffleuse à neige, une fourche à foin, etc. www. caseih.com

LA SÉRIE RT MONTE SUR LE PODIUM

La série RT fabriquée par Agco a reçu une marque de reconnaissance de l'American Society of Agricultural Engineers pour son avancement technologique. La puissance à la pdf de ces tracteurs varie de 100 à 150 ch. Ils sont équipés en option de la transmission à variation infinie PowerMaxx CVT qui s'ajuste à la charge entre 0 et 50 km/h. La suspension sur l'essieu avant HydraMaxx et celle sous la cabine AirMaxx donnent plus de douceur en roulement. Ces nouvelles technologies procurent plus d'efficacité, réduisent la consommation de carburant et offrent plus de confort à l'opérateur. **www. agcotractors.agcocorp.com**



INOCULANT TENACE

Agribiotics homologuait en février dernier l'inoculant à soya Apex Pro. Approuvé l'an dernier aux États-Unis, ce produit répond bien aux exigences des semences en vrac. Il peut être appliqué 30 jours avant l'ensemencement. Apex Pro est distribué au Canada par Engage Agro.
www.engageagro.com ou www.agribiotics.com



UNE RÉCOMPENSE POUR LA HESSTON 4760

La presse à grosses balles modèle 4760 fabriquée par Hesston a reçu un prix de l'American Society of Agricultural Engineers pour des améliorations à son produit lancé il y a quelques années. La nouvelle vis sans fin peut affronter des récoltes plus volumineuses et de basse densité comme la paille ou l'ensilage de foin. Le matériel circule plus rapidement du ramasseur jusqu'au circuit d'alimentation, améliorant la performance globale. **hesston.agcocorp.com**



PRESSE DE MOYENNE CAPACITÉ

La presse Massey Ferguson 1745, équipée d'un ramasseur avec dents serrées, d'une alimentation verticale et d'une grande ouverture à l'entrée, améliore la conservation des feuilles. Le système de compression utilisant deux cylindres et six courroies forme des balles denses et uniformes. Cette presse produit des balles de 4 pi x 5 pi répondant à plusieurs applications. Le ramasseur à profil bas avec quatre rangées de dents distancées de 2,6 po achemine le foin en douceur dans la chambre de compression. **www.masseyferguson.agcocorp.com**

LA SÉRIE FENDT VIGNERON SÉDUIT

Les Fendt 200V/P (50 à 80 ch à la pdf) ont reçu un prix de l'American Society of Agricultural Engineers pour leur haut niveau de confort et de technologie. La console à droite permettant d'actionner facilement six distributeurs hydrauliques, la stabilité et l'ajustement du relevage, la mise en route automatique des 4 RM et du blocage du différentiel, l'angle de braquage de 58°, la pdf avant et le nouveau moteur répondant à la norme Tier II ont séduit les juges. La série Fendt Vario 800 TMS a aussi reçu une marque de distinction pour le système TMS et les automatismes en bout de champ.



www.fendt.agcocorp.com

CHENILLARDS COMPACTS

Le chargeur compact sur chenilles de Case combine la technologie utilisée sur les gros tracteurs sur chenilles avec celle développée pour les mini-chargeuses. Les modèles 445CT et 450CT pèsent 1000 livres de plus que les modèles sur roues. La capacité de chargement a aussi été augmentée. Le premier modèle équipé d'un moteur de 74 ch possède une capacité de 3500 lb; le second, de 82 ch, a une capacité de chargement de 3857 lb.



www.caseih.com

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE

L'agronome **JOËL CORMIER** se joint à l'équipe **ALLTECH** du Québec et agira comme directeur commercial de la division des ruminants. Isabelle Chaperon s'est jointe aussi à l'équipe comme chargée de projet et fera la promotion des produits Sel-Plex et Yea-Sacc. Elle termine une maîtrise à la Faculté de médecine vétérinaire du Québec. **www.alltech.com**

JOHN DEERE annonçait plus tôt cette année qu'elle utilisait un mélange contenant 2 % de biodiesel pour faire le plein de ses tracteurs, moissonneuses, pulvérisateurs ainsi que les autres équipements motorisés dans ses usines des États-Unis. La compagnie encourage ses clients à faire de même. **www.johndeere.com**

BAYER CROPSCIENCE déménage ses quartiers régionaux d'horticulture, de grandes cultures et de sciences environnementales à Guelph pour joindre les rangs des autres entreprises d'affaires agricoles situées au Centre de recherche de l'Université de Guelph. Les nouveaux quartiers de la compagnie abritent 12 employés permanents. Le déménagement fait suite à l'achat des derniers 50 % des droits de Gustafson Partnership LLC de Crompton Corporation, en 2004. Ces nouveaux quartiers étaient anciennement ceux de Gustafson.

www.bayercropscience.ca

SIGA INFORMATIQUE 2000 a fait l'acquisition du logiciel TechnoPorc, logiciel de gestion des élevages en pouponnière et en engraissement développé par **CONSULTANTS DENIS CHAMPAGNE** de Saint-Elzéar de Beauce. Siga a conclu du même coup une alliance stratégique avec cette firme de consultants spécialisée en production porcine. L'entente permettra à Siga de bénéficier de l'expertise et des conseils de Denis Champagne et de Yves Desjardins pour l'amélioration de Sigaporc 3.0.

www.siga.net

AGCO annonce un taux de financement de 0 % pour une période de 36 mois. Pour un terme pouvant atteindre 60 mois, le taux sera de 1,9 % sur les gros tracteurs. Des taux avantageux sont offerts sur tous les équipements agricoles.

www.agcocorp.com



UN TRACTEUR À SON MEILLEUR

TOUTE LA JOURNÉE, Dough Boissonnault, un concessionnaire Case IH de l'Iowa, a fait le tour des différentes tentes d'exposition pour découvrir toutes les possibilités offertes par les tracteurs de la marque qu'il représente.

Comme tous les autres concessionnaires Case IH de l'Amérique du Nord, il avait reçu une invitation du fabricant Case IH à se rendre dans un coin du désert de l'Arizona. Les Québécois étaient là eux aussi et ils ont eu droit à un traitement particulier en français.

Pendant une semaine en février dernier, les concessionnaires ont pu améliorer leur connaissance des produits Case pour en faire une utilisation plus efficace.

« Les machines coûtent cher et leur utilisation est sophistiquée, il faut donc en faire un usage éclairé », a lancé l'animateur d'entrée de jeu. Pour démarrer la première journée, celui-ci confrontait deux Case IH Magnum MX 285 en apparence tout à fait identiques. Les tracteurs étaient attelés à des traîneaux équivalents en guise de charge. Très vite, l'un devançait l'autre sans que personne puisse trouver une explication. Finalement, l'animateur a dévoilé que la seule différence entre les deux tracteurs était le gonflage des pneus. Le tracteur qui tirait de la patte souffrait de surgonflage, un phénomène souvent négligé selon les ingénieurs de Case IH.

Un deuxième essai démontrait l'importance de la calibration adéquate des moniteurs de performance installés sur les tracteurs. Ces moniteurs donnent des informations sur le glissement, la consommation horaire, les hectares travaillés par jour, etc. Si l'appareil n'est pas calibré avant chaque travail, il donnera des résultats erronés et sans valeur.

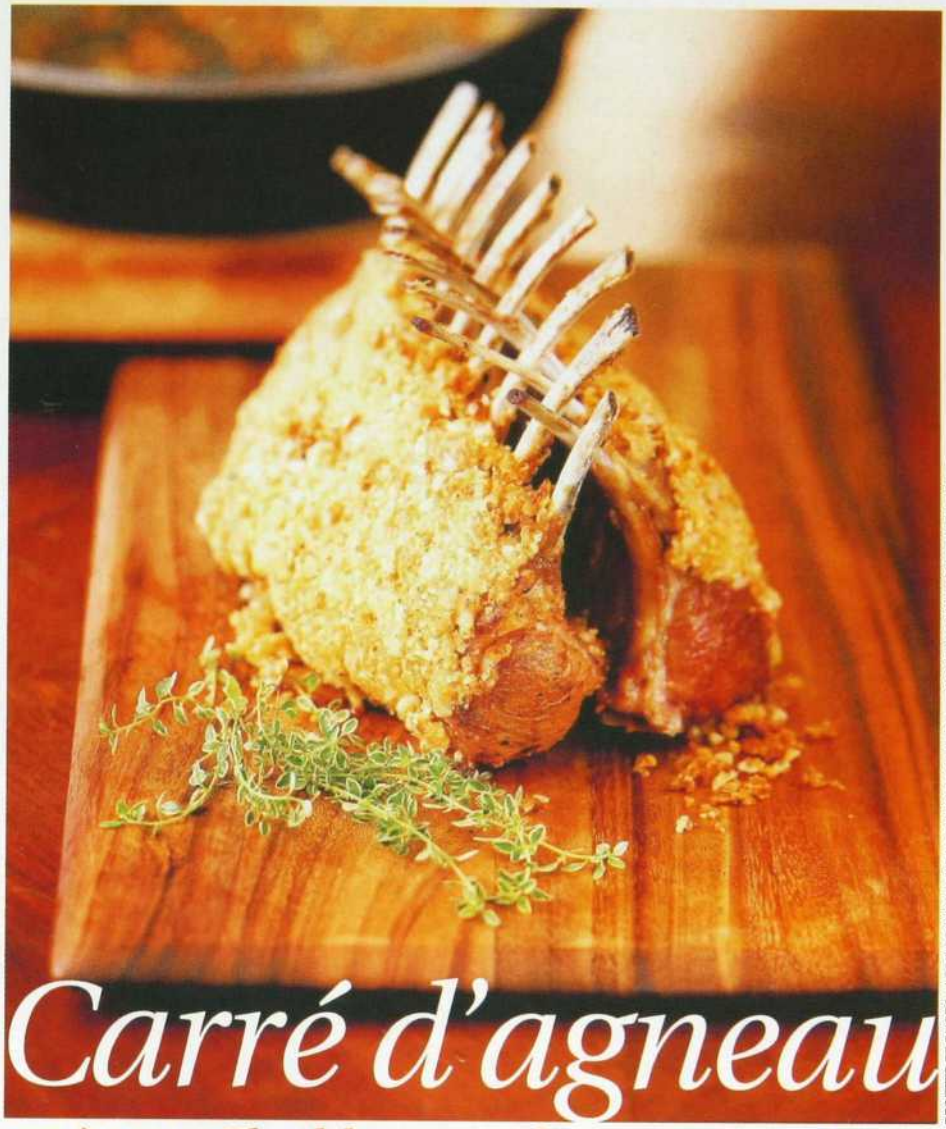
Le fabricant Case IH ajuste le régime nominal des moteurs de ses Magnum à 2000 tours par minute par souci d'économie de carburant et de durabilité des moteurs, tout en étant conscient des effets bénéfiques sur le bruit. En cours de formation, les concessionnaires ont constaté qu'une utilisation à 1800 tours par minute pouvait générer des économies de carburant pouvant atteindre 20 %.

La chasse aux prix peut donner l'impression de réaliser des économies qui n'en sont pas à long terme. Pour illustrer ce concept, le formateur a utilisé l'exemple du modèle MXM 190 dont la puissance à la pdf est de 160 chevaux. Ce tracteur peut fournir une surpuissance faisant grimper sa performance à 200 chevaux au besoin. Or, ce n'est pas un tracteur de 200 chevaux. Si l'agriculteur veut en faire un usage de cet ordre, il faut plutôt choisir un modèle dont la puissance nominale est de 200 chevaux, sinon on risque d'user le tracteur prématurément.

Les inverseurs ont occupé une place importante durant la semaine de formation, étant donné les nombreux choix qui sont offerts. Ainsi, on a donné l'exemple d'un tracteur qui doit travailler fréquemment en mode « avance/recule ». Dans cette situation, un inverseur mécanique et l'embrayage exigeront un entretien qui deviendra plus onéreux à la longue que l'achat de l'option électro-hydraulique.

Bref, il vaut mieux utiliser le tracteur à son meilleur si on veut éviter bien des pleurs.





Carré d'agneau

croûte au Cheddar canadien et aux noisettes

RECETTE ET PHOTO : LES PRODUCTEURS LAITIERS DU CANADA — COORDINATION : JOHANNE BAZINET

4 PORTIONS PRÉPARATION : 20 MIN

INGRÉDIENTS

2 carrés d'agneau

Sel et poivre

15 ml (1 c. à soupe) de moutarde de Dijon

30 ml (2 c. à soupe) de chapelure

125 ml (1/2 tasse) de noisettes, écalées et finement moulues

1/2 tasse (4 oz) de Cheddar fort canadien, râpé

2 brins de lavande fraîche, hachés (ou de thym)

15 ml (1 c. à soupe) de beurre

PRÉPARATION

- ☐ Préchauffer le four à 350 °F (180 °C).
- ☐ Saler et poivrer les carrés d'agneau.
- ☐ Dans un bol, combiner la moutarde de Dijon, la chapelure, les noisettes, le Cheddar canadien et la lavande.
- ☐ Recouvrir la chair des carrés d'agneau du mélange pour former une croûte, en appuyant bien.
- ☐ Faire fondre le beurre à feu élevé dans une poêle et saisir les carrés d'agneau du côté de la croûte durant 40 secondes.
- ☐ Retourner les carrés d'agneau et faire cuire au four pendant environ 13 minutes.
- ☐ Laisser reposer pendant 5 minutes avant de servir.

Suggestion d'accompagnement : pommes de terre grelots rôties et betteraves rôties au four.



PHOTOS : YVON THÉRIEN

Fruits du concombre sauvage

CONNAISSEZ-VOUS LE CONCOMBRE SAUVAGE

par Yvon Thérien

Le concombre sauvage est une mauvaise herbe très envahissante. C'est une plante grimpante qui ressemble un peu au concombre cultivé. Le concombre sauvage pousse sur les haies, les clôtures et les plants de maïs. Il s'attache aux plantes avoisinantes en utilisant des vrilles. Cette mauvaise herbe forme une masse dense et opaque qui étouffe les plantes qu'elle utilise comme support. La feuille est d'un vert luisant et les fleurs sont petites et blanches. Le fruit est de la forme et de la grosseur d'un kiwi et est couvert d'épines.

Le concombre sauvage était autrefois cultivé comme plante de véranda. Il préfère les terres basses et les sols humides.

LA PROCHAINE RÉVOLUTION, LES CULTURES NON ALIMENTAIRES

D'après plusieurs spécialistes, la prochaine révolution agricole se produira dans le domaine des cultures non alimentaires. Il s'agit de plantes cultivées pour être utilisées dans la fabrication de matériaux d'emballage, de combustibles, de fibres ou de solvants. Ces cultures ouvrent des marchés nouveaux pour les producteurs agricoles et offrent des possibilités de revenus supplémentaires.

Les techniques modernes de biotechnologie accélèrent l'apparition de nouvelles cultures, améliorent celles qui existent déjà et font naître de nouveaux procédés de fabrication. Par exemple, le coton qui est cultivé dans plusieurs pays pour sa fibre a été amélioré grâce à la biotechnologie. Le nouveau coton Bt, auquel a été ajouté par manipulation génétique un gène provenant d'une bactérie, produit lui-même son propre insecticide. Cette transformation épargne aux producteurs les coûts de plusieurs applications d'insecticide tout en réduisant les risques de contamination pour l'environnement.

De nouveaux plants de maïs sont cultivés pour produire de l'acide polylactique qui est utilisé dans la fabrication d'un plastique réutilisable. Un partenariat entre les compagnies Dow et Cargill a permis à ce jour la production de plus de 140 000 tonnes par année d'emballages issus de plants de maïs.

Un autre exemple est la fabrication de panneaux agglomérés qui sont utilisés dans la construction de bâtiments et fabriqués avec des résidus de paille de blé. Ces panneaux sont commercialisés sous le nom de « Woodstlak » par Dow Chemical.

La compagnie DuPont a développé un procédé de fermentation qui utilise la biotechnologie pour transformer le maïs en une fibre. Cette fibre vendue sous le nom de « Sorona » est utilisée dans la fabrication de vêtements, de tapis et d'intérieurs d'automobiles.

Les végétaux servent à plusieurs usages innovateurs. Mentionnons ainsi les huiles végétales utilisées pour fabriquer les solvants, les huiles pour les transformateurs électriques et les peintures à base d'alcaloïde qui ne jaunissent pas.

CropLife CANADA

représentant de l'industrie de la phytologie



Pour un rendement maximal, laissez Dual® II Magnum® mettre un point final à la compétition des graminées annuelles rebelles, y compris le souchet et la morelle. En matière de lutte aux mauvaises herbes, il offre la performance la plus stable et la plus durable qui soit dans un large éventail de cultures. Et soyez sans crainte : le bénoxacor[MC], son phytoprotecteur distinctif, le rend parfaitement inoffensif pour votre maïs.

Terrassez les mauvaises herbes avec la puissance de Dual II Magnum. *Point final.*

Communiquez avec notre Centre de ressources pour la clientèle au 1-87-SYNGENTA (1 877 964-3682) ou visitez notre site www.syngenta.ca

syngenta

Tous les produits sont des marques de commerce d'une compagnie du groupe Syngenta.



PAR SIMON-M. GUERTIN, agronome et ingénieur



Une population aux émotions à fleur de peau

À cause des fausses croyances amplifiées par des réactions disproportionnées, le monde agricole a intérêt à entretenir un lien étroit avec l'ensemble des citoyens pour bien les informer.

LES OGM CÉLÈBRENT LEUR DIXIÈME ANNIVERSAIRE PARMI NOUS. Après tout ce temps, aucun média n'a rapporté un seul risque réel et démontré. Si un journaliste avait été capable de faire un quelconque rapprochement entre la consommation d'un produit contenant des organismes génétiquement modifiés et un malaise subi par une seule personne : *exit* les OGM ! Je vous rappelle qu'il a fallu un seul cas de vache folle à 5000 kilomètres de chez nous pour que des murs s'érigent tout autour de nous. Il aura fallu presque deux ans avant que les choses commencent à bouger.

Une enquête réalisée au sud de la frontière montre à quel point les consommateurs sont peu ou mal informés sur les OGM et peuvent à la moindre rumeur réagir de façon démesurée. Cette enquête révèle que la moitié des Américains ne savent pas que des produits provenant du génie génétique envahissent déjà les tablettes d'épicerie. Pire encore, le tiers des Étasuniens ignorent qu'ils en mangent tous les jours.

Rien ne nous laisse croire que c'est différent ici. En effet, il y a quelques mois, un conférencier a débuté sa présentation dans un congrès à Montréal en expliquant à son auditoire que les OGM n'étaient pas nocifs. « À preuve, dit-il, vous en avez consommés au déjeuner. » Cette déclaration a suffi pour qu'une personne dans la salle se sente mal au point de s'évanouir.

Qu'on le veuille ou non, la production d'OGM explose partout sur la planète. En 2004, 81 millions d'hectares avaient reçu une semence modifiée génétiquement. Un bond de 20 % sur l'année précédente. En d'autres mots, 8,25 millions d'agriculteurs cultivant dans 17 pays les ont utilisés. Les gros joueurs sont en premier lieu les États-Unis, avec 59 % des surfaces. Suivent l'Argentine (20 %) et le Canada (6 %).

Ici au pays, les OGM ont occupé 5,4 millions d'hectares en 2004. Les trois quarts des superficies de canola reçoivent des grains modifiés génétiquement. On en retrouve également dans le maïs et le soya. Inutile de se mettre la tête dans le sable : les agriculteurs québécois sont considérés comme des innovateurs dans l'ensemble canadien et le secteur des OGM ne fait pas exception.

Avec la Chine qui emboîte le pas notamment avec le riz Bt, les gens du génie génétique prévoient que dans cinq ans, 15 millions d'agriculteurs utiliseront les OGM pour ensemencer 150 millions d'hectares.

Émotive ou pas, une réaction disproportionnée de la part des consommateurs en voyant des chiffres aussi gros pourrait nous faire aussi mal qu'une seule vache folle trouvée en Alberta en mai 2003.

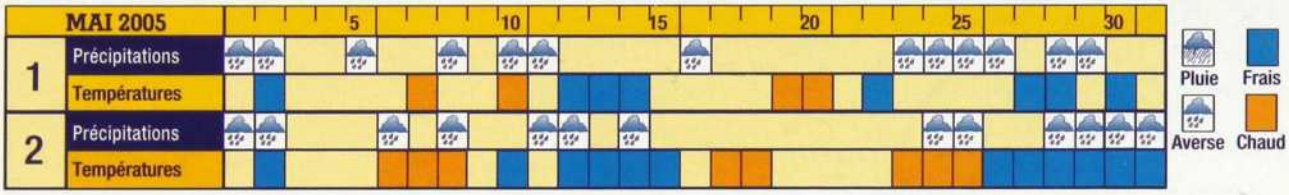
simon.guertin@lebulletin.rogers.com

Les consommateurs sont peu ou mal informés sur les OGM et peuvent, à la moindre rumeur, réagir de façon démesurée.









ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

Températures voisines de la normale et précipitations supérieures à la normale. Beau du 1er au 6 avec quelques précipitations. Nuageux avec averses dispersées les 7 et 8. Beau les 9 et 10. Pluie du 11 au 13. Beau avec pluie occasionnelle du 14 au 20. Précipitations fréquentes du 21 au 31.

SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN

Températures voisines de la normale et précipitations supérieures à la normale. Nuageux avec averses les 1er et 2. Beau les 3 et 4. Nuageux avec précipitations du 5 au 8. Beau les 9 et 10. Averses occasionnelles du 11 au 16. Beau avec averses dispersées du 17 au 20. Nuageux avec pluie du 21 au 31.

MONTRÉAL-ESTRIE-QUÉBEC

Températures voisines de la normale et précipitations supérieures à la normale. Nuageux avec averses les 1er et 2. Beau les 3 et 4. Nuageux avec précipitations du 5 au 8. Beau les 9 et 10. Averses occasionnelles du 11 au 16. Beau avec précipitations dispersées du 17 au 20. Nuageux avec pluie du 21 au 31.

VALLÉE DE L'OUTAOUAIS

Températures voisines de la normale et précipitations supérieures à la normale. Beau du 1er au 10 avec pluie occasionnelle. Fortes probabilités de précipitations du 11 au 13. Beau avec pluie passagère du 14 au 20. Nuageux avec averses fréquentes du 21 au 29. Beau les 30 et 31.

GASPÉSIE ET NOUVEAU-BRUNSWICK

Températures voisines de la normale et précipitations supérieures à la normale. Averses les 1er et 2. Beau du 3 au 5. Nuageux avec pluie dispersée du 6 au 9. Fortes probabilités d'averses du 10 au 14. Beau avec précipitations occasionnelles du 15 au 19. Beau et sec du 20 au 24. Nuageux avec averses fréquentes du 25 au 31.

COORDINATION : JOHANNE BAZINET



LIVRE LA MARCHANDISE.



Pour tout gros travail, le F-150 est le camion qu'il vous faut. Avec sa charpente extrêmement robuste et son puissant moteur V8 Triton®, il est capable d'en prendre. Et il vous en donne plus avec sa transmission à 4 roues motrices, sa boîte automatique et sa grande capacité de remorquage.

Sans contredit, le F-150 fait le poids face à la machinerie lourde.

UN DUR Ford DE DUR

ford.ca

LE F-150, LE CAMION RÉINVENTÉ



Virtual Pak[MC] vous permet d'économiser de deux nouvelles façons

Achetez Option[MC] avec Marksman[MD] ou Distinct[MD]. Épargnez instantanément. Il n'y a pas de formulaire à compléter. Vous n'aurez pas à attendre pour votre rabais. C'est simplement un rabais instantané sur les produits que vous voulez utiliser. Avec Option, vous obtiendrez un contrôle exceptionnel des graminées. Choisissez ensuite Marksman ou Distinct pour contrôler vos feuilles larges problématiques. Achetez-les ensemble et épargnez instantanément.



Communiquez avec votre représentant de Bayer CropScience.
1 888-283-6847 • www.bayercropscience.ca

Toujours lire et suivre les directives des étiquettes. Option™ et Virtual pak™ sont des marques de commerce de Bayer. Marksman™ et Distinct™ sont des marques de commerce déposées de BASF Corporation, utilisées sous licence par BASF Canada Inc. 2008-02-0109