



BOVINS

DU QUÉBEC

la Terre de ch

Août 19

d o s s i e r

De l'atelier vaches-veau au parquet d'engraissement

Le veau en santé demeure bon premier

p. 5

Où, quand, comment, pourquoi ?

La nouvelle Agence de vente

modifie les règles du jeu

p. 18

La nouvelle Agence de vente Aux éleveurs de jouer



AU MOMENT où vous lisez ces lignes, l'Agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain est en activité depuis déjà quelques semaines. Cependant, à part les éleveurs de veaux de grain, peu de producteurs auront eu l'occasion de mettre en marché des vaches de réforme ou des petits veaux laitiers par l'entremise de ce nouveau système collectif de vente, la grande partie de ce cheptel n'atteignant le marché qu'à l'automne. Ce ne sera d'ailleurs qu'à ce moment que l'on pourra porter un premier jugement sur les performances de l'Agence.

Bien que cet éditorial ait été écrit quelques semaines avant le début des activités de l'Agence, il y a fort à parier que les premiers pas de ce jeune géant auront été vacillants et pénibles. Rien n'est plus normal. Certains ajustements ont peut-être déjà été effectués, et d'autres s'avéreront sans doute nécessaires à l'usage. De plus, il faut comprendre que tous les mécanismes de surveillance et de contrôle ne produiront leurs effets qu'à plus longue échéance.

Cependant, quels que soient la valeur et les mérites de l'Agence, son avenir repose inexorablement entre les mains de ses utilisateurs. Les acheteurs, d'une part, y verront une façon plus simple et plus économique d'assurer leurs

approvisionnements. En outre, les conditions de vente uniformisées placent dorénavant tous les acheteurs sur un pied d'égalité, de sorte qu'une saine concurrence pourra désormais s'exercer.

Les producteurs, pour leur part, apprécieront la simplicité et l'efficacité de ce nouveau système de vente. Bien sûr, ils devront s'astreindre à certaines règles de discipline. Mais il faut bien admettre qu'il n'existe pas trente-six moyens de rationaliser les opérations de commercialisation réalisées par tous les intervenants. Les grands perdants seront certes les nombreux intermédiaires inutiles qui, jusqu'à tout récemment, foisonnaient dans le commerce du bœuf et du veau entre le producteur et l'acheteur final, et qui réalisaient de généreux profits sur le dos des uns et des autres.

L'Agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain fonctionnera à pleine capacité dès cet automne. Chaque producteur aura bientôt l'occasion de l'utiliser. Les éleveurs sont donc invités à entrer en contact avec le syndicat des producteurs de bovins de leur région afin d'en connaître tous les rouages.

Le président,

Gilles Laurent
Gilles Laurent

BOVINS DU QUÉBEC

Supplément de **La Terre de chez nous**, édition du 27 août 1987

Éditeur

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

Directeur

Hugues Belzile

Rédacteur en chef

Pierre Beaulieu

Rédacteur en chef adjoint et responsable de la publication
Jean Savard

Collaborateurs

Gill Barrows, Gaétan Bélanger,
Roger Bergeron, Claude Brabant,
André Cécylre, Robert Dutrisac,
Danielle Jacques, Guy Paquin,
Gabriel L. Roy, Alicja Zybko

Révision et correction

Brabant Dutrisac Communication

Conception graphique

Jean Gladu

Montage

Diane Blain

Photocomposition

Les Entreprises Précigraphes Itée

Impression

Métropole Litho

Photo couverture

André Panneton

Directeur de la publicité

Réjean Pouliot

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Réal Loiseau

Dépôt légal

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

IL AURA FALLU à la Fédération des producteurs de bovins du Québec plusieurs années de recherche et de consultation pour obtenir de la Régie des marchés agricoles du Québec qu'elle approuve le Règlement sur la vente des bovins. Toutefois, la Fédération n'a pu disposer que de quelques semaines pour informer les 25 000 producteurs touchés. Pourtant, la diffusion des nouveaux procédés était une étape cruciale. Car de toute évidence, des utilisateurs mal informés n'auraient pu tirer pleinement profit des nouveaux mécanismes.

Par conséquent, la Fédération décidait d'élaborer un important plan de communication qui, tout en s'inspirant de la réalité de l'organisation syndicale, faisait appel simultanément à plusieurs outils d'information.

Les producteurs de bovins auront donc entendu parler de l'Agence de vente à plusieurs reprises cet été. Vidéo, affiches, encarts et dépliants techniques faisaient tous partie intégrante du plan de communication. À ces moyens modernes s'est ajoutée une technique on ne peut plus traditionnelle : le bouche à oreille. Bon nombre d'élus de la structure syndicale ont en effet reçu toute l'information nécessaire pour pouvoir servir de « rediffuseurs » dans les régions. Ainsi chaque producteur était-il à même de rencontrer près de chez lui quelqu'un qui pouvait répondre à ses questions.

Si pour plusieurs l'argent est toujours « le nerf de la guerre », pour d'autres — moins riches peut-être — l'information demeure le principal élément de leur force d'intervention.

La rédaction

De l'atelier vache-veau au parquet d'engraissement

5

Les derniers-nés de l'atelier vache-veau changeront bientôt de statut. De veaux d'embouche qu'ils étaient, ils deviendront bouvillons d'abattage dès l'automne alors qu'ils entreront au parquet d'engraissement. Bien que le passage de l'enfance à l'adolescence ne dure généralement que le temps de l'encan, cette étape de transition exige néanmoins des soins qui s'échelonnent sur une bien plus longue période.

La nouvelle Agence de vente modifie les règles du jeu

18

Près de cinq ans après la publication officielle du Plan conjoint des producteurs de bovins, la Régie des marchés agricoles a enfin approuvé le Règlement sur la vente des bovins du Québec. En attendant que l'Agence fasse ses preuves, il n'est pas inutile de se familiariser avec les diverses variables du nouveau système.

Une ferme laitière se lance dans l'élevage du veau de grain

28



Comment assurer l'expansion de son exploitation agricole pour faire place à la nouvelle génération? Plutôt que de mettre tous ses œufs dans le même panier — « Augmenter notre production de lait aurait demandé de lourds investissements » — Joseph Aimé Blais se tourne vers la diversification : la production de veaux de grain.



Éditorial	p. 2
Promotion	p. 14
Recherche	p. 16
Technique de production	p. 22
Le marché	p. 25
CCA	p. 27
Par ailleurs	p. 31

★ La Travailleuse D'Aujourd'hui

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

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



Simmental

« Un échelon au-dessus des autres »

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

ASSOCIATION SIMMENTAL DU QUÉBEC

ARMAND PELLERIN
Secrétaire-Propagandiste

479, Rte Nationale 138, St-Augustin
Cité Portneuf (Québec) G3A 1W7 — Tél. (418) 878-2055



FERME ALLARD SIMMENTAL Est

FOSTER, P.Q. JOE 1R0

FOSTER (QUÉBEC) JOE 1R0
SORTIE 90

AUTOROUTE DES CANTONS DE L'EST

PROPRIÉTAIRES

ALCIDE & PAULETTE ALLARD

(514) 539-2646



Ferme LA-FRANCE

Éleveurs d'animaux "Simmental"
PUR-SANG Enregistrée

Tél. 898-6237

Claude Lafrance

RANG 2 Est, ST-ELOI,

Cité Rivière-du-Loup, Qc., G0L 2V0

CENTRE D'ÉLEVAGE SPECIALISÉ

Tél.: Henri (418) 328-8452
Léo (418) 328-3459



150 Bovins Simmental, enregistrés
20 Chevaux Belges, enregistrés
• SUJETS À VENDRE



Propriétaires: HENRI, LÉO & DENIS **COUTURE**

ST-PROSPER, CTÉ CHAMPLAIN, P.Q.



(514) 539-0888

Todd Simmentals

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

ATTENTION « ÉLEVEURS SIMMENTAL »
4e vente annuelle: « Québec Suprême »
Samedi, 26 septembre 1987

Consignataire de 40 bêtes sélectionnées

16 vaches « Fullblood » saillies Avril & Mai
10 vaches « Pur sang » saillies Avril & Mai
14 veaux de l'année

« FERME LAURIER FLUET »

563, rang St-Augustine, Ste-Hélène de Bagot (Québec) JOH 1M0
Tél. (514) 791-2164



SIMMENTAL

PUR - SANG & FULLBLOOD

Ferme
Albert & Edith Ménard

91 Rte 138
St-Barthélemy P.Q.

JOE 1X0
Tél.: 514-885-3074

— FERME CANTINALE —



MARIO CANTIN
agronome

318, Boul. Taché Ouest
Montmagny, Québec,
G5V 3R8

Tél.: (418) 248-8833

VOUS
CHERCHEZ
DE BONS
ÉLEVEURS
★
SIMMENTAL
HÉ BIEN
EN VOICI!
★

De l'atelier vaches-veaux au parquet d'engraissement

Le veau en santé demeure bon premier

Jean Savard

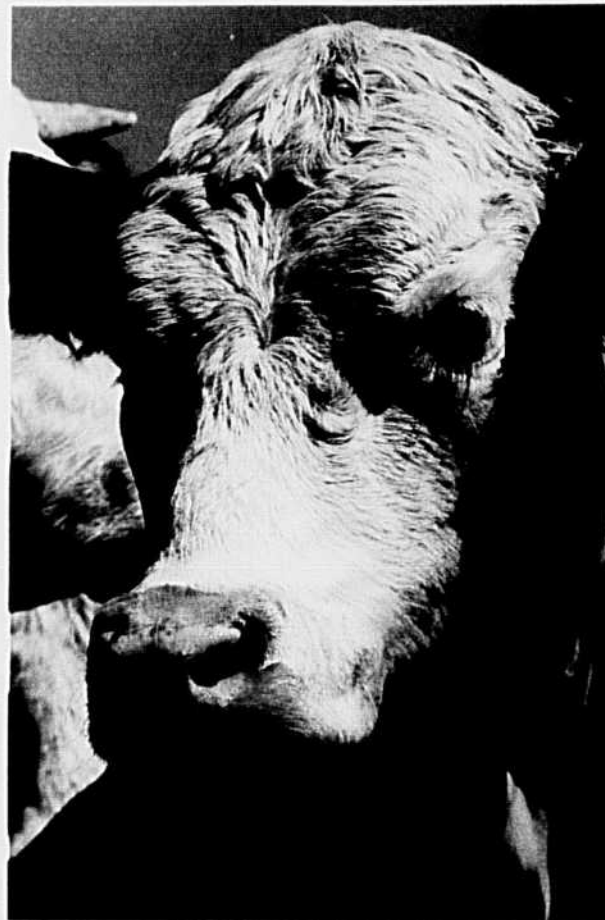
Les derniers-nés de l'atelier vaches-veaux changeront bientôt de statut. De veaux d'embouche qu'ils étaient, ils deviendront bouvillons d'abattage dès l'automne alors qu'ils entreront au parquet d'engraissement. Bien que le passage de l'enfance à l'adolescence ne dure généralement que le temps de l'encan, cette étape de transition exige néanmoins des soins qui s'échelonnent sur une bien plus longue période. En réalité les bovins de boucherie, qu'ils soient veaux ou bouvillons, nécessitent une attention continue.

Naisseurs comme engraisseurs, chacun cherche évidemment à obtenir le meilleur rapport qualité-prix. Pour y arriver, les premiers ont besoin de connaître les exigences des seconds, afin de bien préparer leurs veaux en conséquence. Roger Bergeron, agronome au MAPAQ, et Gabriel L. Roy, généticien attaché à la Station de recherches de Lennoxville, analysent les principaux éléments du programme de conditionnement des veaux d'embouche. Ils traitent également des besoins des acheteurs et des moyens à prendre pour mieux y répondre.

Les engraisseurs, quant à eux, doivent veiller attentivement à la santé des animaux nouvellement acquis. Diverses maladies menacent en effet ces derniers, et notamment les affections du système respiratoire qui représentent 80 p. 100 des troubles pathologiques chez les veaux d'embouche. Or comme l'explique le professeur André Cécylre dans le second texte du présent dossier, les difficultés d'approvisionnement que connaissent actuellement les engrais-

seurs ne permettent guère de mettre en œuvre un programme de médecine préventive efficace, les groupes d'animaux n'étant pas suffisamment homogènes.

Entre le naisseur et l'engraisseur se trouve l'encan. Depuis une douzaine d'années, les encans spécialisés connaissent un vif succès: en 1986, c'est près du quart des veaux d'embouche qui y ont été transigés. Guy Paquin nous en parle davantage.



Préparation des veaux d'embouche

Si l'écornage et la vaccination sont toujours de rigueur, le sevrage reste discutable

Roger Bergeron et Gabriel L. Roy*

L'AUTOMNE est une période d'activité intense pour les producteurs de bovins de boucherie. Les uns ont des veaux à mettre en marché, les autres souhaitent acquérir des sujets qui sauront répondre à leurs attentes. Et chacun d'eux veut à juste titre rentabiliser son entreprise. Les éleveurs-naisseur s'interrogent donc sur la meilleure façon de commercialiser leur production annuelle, et sur le type d'animal recherché par les engraisseurs. Le texte qui suit analyse et commente les principaux éléments du

programme de conditionnement. Les producteurs pourront ainsi, souhaitons-nous, faire des choix mieux éclairés.

La préférence des acheteurs quant à la race, au sexe et au poids diffère selon le mode d'engraissement et le type de régie qu'ils ont adoptés. De même, chacun a son opinion en ce qui concerne la castration¹. Par contre, certaines caractéristiques sont universellement recherchées par chacun d'eux. Tous vont miser sur un animal exempt de cornes (acère ou écorné), en santé, résistant aux mala-

Le sevrage entraîne généralement des manipulations inutiles chez les veaux d'embouche puisqu'au cours du mois qui précède leur passage au parc d'engraissement, ils se nourrissent à 75 p. 100 de fourrages.



Production laitière moyenne des vaches de boucherie
selon diverses études nord-américaines

Race ou croisement	Âge des vaches (ans)	Période d'évaluation	Nombre de jours en lactation	Production laitière moyenne (kg/j)	Endroit et année de l'étude
HE	adulte	octobre	150	3,8	Alberta (1968)
AA	adulte	octobre	150	7,1	
CH x AA	3 et 5	octobre	150	5,8	
HE	2	octobre	150	3,1	
HE	n.d.	octobre	150	3,0	Alberta (1981)
12 croisements	3	n.d.	184	4,2	Nebraska (1978)
	4	n.d.	184	5,0	
HE (1966)	4,9	octobre	175	4,5	Alberta (1971)
(1967)	5,7	octobre	174	3,1	
HY (1966)	4,7	octobre	165	5,6	
(1967)	4,7	octobre	177	4,5	
HE	5 à 8	septembre	181	3,9	Kansas (1980)
	9 et +	septembre	181	3,2	
HE	4 et 5	n.d.	185	2,2	Montana (1974)
HE, AA, SH	n.d.	n.d.	210	5,8	Oklahoma (1973)
HE	2 à 10	septembre	130	4,6	Alberta (1984)
HY	2 à 10	septembre	130	5,8	
AA: Aberdeen Angus		CH: Charolais	HE: Hereford		
HY: Hybride		SH: Shorthorn	n.d.: non disponible		

dies et qui s'adaptera rapidement à son nouveau milieu et à sa nouvelle alimentation. Les producteurs vaches-veaux devront donc orienter leurs efforts dans ce sens.

Comment doit-on procéder pour répondre à ces exigences tout en minimisant les coûts de production ? Bien que la question restera probablement toujours ouverte, voici quand même quelques pistes.

Écornage, alimentation et vaccination sont au programme

L'écornage, dont on reconnaît la nécessité, est une opération qui s'effectue facilement et à peu de frais sur le jeune veau, à l'aide d'un décorneur électrique ou de pâte caustique.

Pour ce qui est de maintenir les veaux en santé jusqu'à leur expédition au lieu de vente, la chose est relativement facile lorsque les sujets demeurent dans leur milieu naturel, c'est-à-dire à l'extérieur en compagnie de leur mère. Des recherches ont démontré que les veaux de type boucherie âgés de 6 à 8 mois et maintenus dans ces conditions ont un

comportement et des performances aussi bonnes et souvent meilleures en parc d'engraissement que ceux qui ont été sevrés un mois avant la vente.

En fait, le sevrage entraîne généralement des manipulations inutiles chez les veaux puisqu'au cours du mois qui précède leur passage au parc d'engraissement, ils se nourrissent avant tout de fourrages. En effet, selon certaines études, le lait ne compte que pour 25 p. 100 ou moins du total de l'apport énergétique des veaux de boucherie de 6 à 8 mois. Ce phénomène se comprend aisément lorsqu'on connaît le faible niveau de la production laitière moyenne des vaches de boucherie après 180 jours de lactation (voir le tableau). Les veaux d'embouche peuvent dès lors être considérés comme de jeunes ruminants ayant une bonne capacité de consommation des fourrages.

Les éleveurs qui connaissent ce principe savent aussi que leurs veaux, surtout en fin de saison, doivent recevoir des aliments de qualité et en quantité suffisante pour réaliser un bon gain de poids (0,8 à 1,2 kg/jour). On choisira les aliments en fonction de leur coût et de leur



1. Jugée indispensable par plusieurs, remise en question par d'autres, la castration ne fait manifestement pas l'unanimité. Non castré, le veau devient un sujet indiscipliné; émasculé, il engraisse moins rapidement. Qu'on y ait recours ou non, la castration reste donc un facteur dont il faut tenir compte. Le sujet étant beaucoup trop vaste pour être traité ici comme il convient, nous en traiterons en profondeur dans un prochain numéro. (N.D.L.R.)

▷ disponibilité; les pâturages de secours ou les regains de prairies, par exemple, constituent des solutions avantageuses. Il est très important, au moins pour les deux dernières semaines précédant la vente, que les éleveurs vaches-veaux servent à leur troupeau, dans des mangeoires appropriées, du foin sec ou de l'herbe hachée (*choppage*) prélevée sur un regain de prairie. En plus de suppléer au pâturage, cette pratique a l'avantage d'habituer les veaux à la mangeoire. Pour leur part, les vaches à qui l'on vient de soutirer leurs veaux devraient être rationnées pendant quelques jours, le temps qu'elles soient complètement tarées.

Dans certains cas, toutefois, la sé-

paration prévente des veaux d'avec leur mère peut se justifier. Le producteur devra toutefois agir avec discernement, analyser soigneusement les conditions, et ne faire ce choix que si le contexte économique s'y prête.

Une façon d'accroître la résistance des sujets aux maladies du système respiratoire est de vacciner tous les sujets contre la pasteurellose bovine (PI 3) et la rhinotrachéite infectieuse bovine (IBR) au moins un mois avant la mise en marché. On suivra à cet effet les recommandations d'un médecin vétérinaire, et l'on veillera à respecter la posologie du produit.

Les sujets ainsi préparés avant leur départ de la ferme d'origine, s'ils sont transigés rapidement et maintenus dans de bonnes conditions, particulièrement au cours du transport — en évitant notamment les jeûnes prolongés —, intéresseront les engraisseurs avisés.

- Roger Bergeron est responsable du secteur des bovins de boucherie au Service des productions animales du MAPAQ. Gabriel L. Roy est généticien et chercheur à la Station de recherches de Lennoxville.



WALCOVIT INC.



VOTRE SPÉCIALISTE du VEAU de LAIT

Pour plus d'information

WALCOVIT INC.

Sybrandt Kroeske
Tél. (418) 837-0779

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





La maladie dans les élevages

Les veaux d'âge et de poids uniformes sont moins vulnérables

André Cécyre

IL Y A une quinzaine d'années, alors que l'industrie bovine vivait des débuts difficiles au Québec, divers spécialistes — agronomes, technologues, vétérinaires, etc. — se mirent à l'œuvre pour aider les engraisseurs à devenir plus efficaces et par le fait même plus concurrentiels. Par le biais de conférences, de symposiums, de guides de toutes sortes, ils démontrèrent aux producteurs que la prévention valait beaucoup mieux que la médecine curative. Cependant, pour être pleinement efficace, un programme préventif doit être appliqué à un groupe d'animaux homogènes.

Malgré tout, les engraisseurs ont appris au fil des ans à mieux ventiler les bâtiments, à mieux nourrir les animaux en fonction de leur âge ou de leur condition. Ils ont compris l'importance du « vide sanitaire » — qui permet, en l'absence de tout animal, de désinfecter un bâtiment —, la nécessité de concentrer les achats, celle d'isoler les nouveaux ar-

rivants. Ils ont appris enfin à utiliser vaccins et traitements en temps opportun, ainsi que le rôle essentiel des laboratoires de nécropsie pour confirmer les diagnostics.

Nous étions fiers du chemin parcouru en si peu de temps, fiers de ce groupe jeune et dynamique qui comprenait si bien la raison d'être de nos recommandations.

Un problème d'approvisionnement

Cependant, le ciel semble s'être assombri depuis quelque temps. Plusieurs engraisseurs ont dû abandonner la production, d'autres, désespérés, se demandent ce qui les attend, certains agissent même de façon tout à fait désordonnée. Les gens de l'Ouest ayant maintenant tout intérêt à garder leurs veaux pour écouler leurs surplus de céréales, la pression qu'ils exercent sur les prix fait en sorte que les acheteurs d'ici n'arrivent plus à s'approvisionner à bon compte. Autrement dit, les veaux de qualité qu'on

▷ allait chercher dans l'Ouest sont maintenant hors de prix. Nous produisons pourtant suffisamment de veaux au Québec pour satisfaire les besoins des engraisseurs. De plus, la qualité de ces veaux

s'est grandement améliorée avec le temps. Seule ombre au tableau : où trouver ces animaux en assez grande quantité en dehors de la période automnale ? À l'heure actuelle, les encans

Au cours des premiers mois en parc d'engrassissement, les problèmes respiratoires comptent pour plus de 80 p. 100 des troubles pathologiques chez les veaux d'embouche. On attribue ces problèmes à la disparité des provenances, à des conditions de transport inadéquates et à l'entassement sur des parquets humides.



LES ENCANS DE LA FERME INC.

Marché public d'animaux vivants



- vente les lundis à St-Hyacinthe
 - vente les mercredis à Drummondville
 - vente spéciale les lundis à St-Hyacinthe
- 12h30 porcelets 20h30 vaches laitières de toutes races

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

St-Hyacinthe
(sortie 133, route Transcanadienne)

Drummondville
(sortie 181, route Transcanadienne)

(514) 796-2612

(819) 472-3301

concessionnaires
autorisés

Fort

- Equip. de ferme Jean Lavalée
- Joliette (514) 753-7423
- Real Frappier
- Lasarre (819) 333-5740
- Garage Conrad Lord
- Lislet/St-Pascal Kam. (418) 247-3924
- Equi. Boucher
- Marieville (514) 460-4951
- E. Desjardins et fils
- Matane (418) 562-0823
- Garage Paul-Émile Ancil
- Mont-Joli (418) 775-3500
- André Roux Inc.
- Princeville (818) 364-5664
- Garage Alcide Ouellet
- St-Cyprien (Riv.-du-Loup) (418) 963-2647
- Garage Donald Pelletier
- St-Louis (L'Islet) (418) 354-2565
- Entr. Richard Fluet
- St-Ludger (819) 548-5893
- Centre Agr. GH
- Ste-Marthe-du-Cap (819) 376-3826
- Lamontagne Equi.
- St-Prime (Lac-St-Jean) (418) 251-3210
- Equi. Luc Boucher
- St-Victor de Beauce (418) 588-6891
- Garage Henri Gregoire
- Scott-Jonction (418) 389-2168
- Distribution Payeur Inc.
- Sherbrooke (819) 821-2015

hebdomadaires n'offrent pas suffisamment de bouillons d'une qualité satisfaisant aux besoins des engraisseurs. On n'y trouve pas assez de sujets d'un même poids, et trop d'animaux sont de « seconde main », quand ils ne sont pas en convalescence. Or acheter 30 veaux par semaine de quatre encans différents, même s'ils ont été rassemblés par un même commerçant, c'est jouer avec le feu.

Les grands principes de la médecine préventive sont les mêmes aujourd'hui qu'il y a dix ou vingt ans. Pour minimiser les risques de maladies, et abaisser par le fait même le taux de mortalité, on doit pouvoir acquérir des animaux d'âge et de poids uniformes, et isoler les nouveaux arrivants du reste du troupeau pour les quatre ou cinq premières semaines. Cela exige donc des enclos d'une taille proportionnelle à celle des lots que l'on se procure. Les difficultés d'approvisionnement que connaissent actuellement les engraisseurs les obligent à utiliser des enclos beaucoup plus petits qu'auparavant, du moins pour ceux qui commercent en dehors de la période des encans spécialisés.

Il ne faut surtout pas surestimer la valeur des vaccins ou des médicaments. S'il est facile pour un vétérinaire d'établir avec le producteur un programme de prophylaxie convenant à un groupe d'animaux uniforme, cela devient

à toutes fins utiles impossible si le groupe est trop disparate. Les pneumonies — qui constituent la principale maladie contre laquelle les engraisseurs doivent lutter au cours des deux premiers mois — se traitent généralement assez bien avec des antibiotiques éprouvés et peu coûteux, en autant que l'animal en soit atteint pour la première fois. Par contre, il est extrêmement difficile de guérir des sujets qui en sont à leur deuxième ou troisième rechute. Même les médicaments les plus sophistiqués — et les plus dispendieux — échoueront contre une pneumonie chronique ou des abcès pulmonaires.

La maladie n'est pas plus difficile à prévenir et à traiter qu'il y a dix ans. Du bétail de qualité, des bâtiments adéquats, une bonne ration d'arrivée et le moins de stress possible, voilà la base de tout bon programme de médecine préventive. Mais un tel programme ne peut être pleinement efficace que s'il s'applique à un groupe d'animaux homogène. Aussi le succès des élevages devra-t-il passer par une réorganisation de la mise en marché de façon à ce qu'on puisse à tout moment de l'année retracer l'origine et la fiche médicale de chacun des veaux.

• André Cécyré est professeur titulaire au Département de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal.



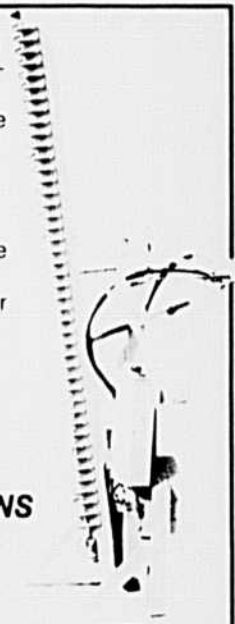
- Une presse à balle ronde incomparable.
- À un prix imbattable
- Pas une presse à balle ronde ne peut vous offrir autant de caractéristiques qu'une FORT pour une récolte parfaite soit en ensilage ou en foin sec.
- Si vous n'avez pas essayé une FORT, vous ne saurez jamais qu'elle peut être votre meilleur investissement.
- Demandez une démonstration à votre concessionnaire le plus près de chez vous ou à distribution Louis Germain Inc.

- Informez-vous aussi sur nos
- Faucheuse-conditionneuse rotatives
 - Faucheuse 3 points à lame
 - Râteaux
 - Faneuse
 - Coupe-balle électrique
 - Broyeur de balle ronde
 - Transporteur de balle ronde
 - Chariot élévateur pour balle ronde



DISTRIBUTION
LOUIS GERMAIN Inc.
 (418) 268-8886 - 8103
 ST-ALBAN
 CTÉ PORTNEUF / G0A 3B0

**FRANCHISE DISPONIBLE
 DANS PLUSIEURS RÉGIONS**



Circuit québécois de vente de veaux et de bouillons pour l'engraissement

AUTOMNE 1987: 27 800 têtes

11 septembre	12:00	Sawyerville	600 têtes	(819) 875-3577
12 septembre	12:00	Saint-Romuald	500 têtes	(418) 839-9475
18 septembre	10:00	Montréal	1 500 têtes	(514) 933-2929
19 septembre	11:00	Sainte-Croix	1 100 têtes	(418) 349-2445
23 septembre	12:00	Inverness	1 200 têtes	(418) 453-2239
24 septembre	10:00	La Guadeloupe	1 200 têtes	(418) 459-6832
25 septembre	10:00	Sawyerville	1 000 têtes	(819) 875-3577
25 septembre	9:00	Sainte-Marie-de-Beauce	1 000 têtes	(418) 387-2854
26 septembre	11:00	Drummondville	1 000 têtes	(819) 477-8784
1 ^{er} octobre	10:00	Sawyerville	1 200 têtes	(819) 875-3577
2 octobre	11:00	Amos	1 800 têtes	(819) 732-2824
3 octobre	10:00	La Sarre	1 800 têtes	(819) 333-6805
4 octobre	13:00	Mont-Laurier	500 têtes	(819) 587-3518
7 octobre	13:00	Saint-Stanislas	800 têtes	(418) 328-8114
8 octobre	10:00	Sainte-Croix	1 300 têtes	(418) 349-2445
9 octobre	10:00	Sawyerville	1 200 têtes	(819) 875-3577
10 octobre	12:00	Saint-Romuald	1 000 têtes	(418) 839-9475
12 octobre	13:00	Masson	800 têtes	(819) 986-3552
14 octobre	10:00	La Guadeloupe	800 têtes	(418) 459-6832
15 octobre	12:00	Inverness	2 000 têtes	(418) 453-2239
16 octobre	12:00	Bic	1 000 têtes	(418) 736-5788
17 octobre	11:00	Drummondville	1 200 têtes	(819) 477-8784
23 octobre	10:00	Sawyerville	1 200 têtes	(819) 875-3577
24 octobre	10:00	Sainte-Croix	1 300 têtes	(418) 349-2445
30 octobre	12:00	Lachute	800 têtes	(514) 562-2939

HIVER ET PRINTEMPS 1988: 2 300 têtes

16 janvier	12:00	Saint-Romuald	800 têtes	(418) 839-9475
3 février	12:00	Princeville	500 têtes	(819) 364-5222
6 mai	12:00	Sawyerville	500 têtes	(819) 875-3577
7 mai	12:00	Drummondville	500 têtes	(819) 477-8784



LE LIMOUSIN UNE FORCE QUI GRANDIT

La vache Limousin est reconnue pour sa précocité, sa fécondité, sa grande facilité de vêlage et sa rusticité. Elle transmet bien ses caractères génétiques.

Le nombre d'éleveurs Limousin est en progression constante. Consultez les fichiers de naissance et d'élevage des éleveurs Limousin et vous comprendrez que ce succès n'est pas le fruit du hasard.

La quatrième vente ÉLITE LIMOUSIN organisée par L'ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE LIMOUSIN DU QUÉBEC aura lieu au Centre d'exposition et d'enchères de Drummondville (CEED) 570, rue St-Amant, Drummondville, dimanche le 11 octobre prochain à 1 h 00. Un brunch sera servi dès 11 h 00. Il y aura tirage d'une génisse.

Pour informations.

ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE LIMOUSIN DU QUÉBEC

a/s Gilbert Sauvage

41, chemin des Domaines, St-Félix-de-Kingsey (Québec) J0B 2T0 Tél. (819) 848-2038.



Le quart des veaux d'embouche sont maintenant vendus à l'encan spécialisé

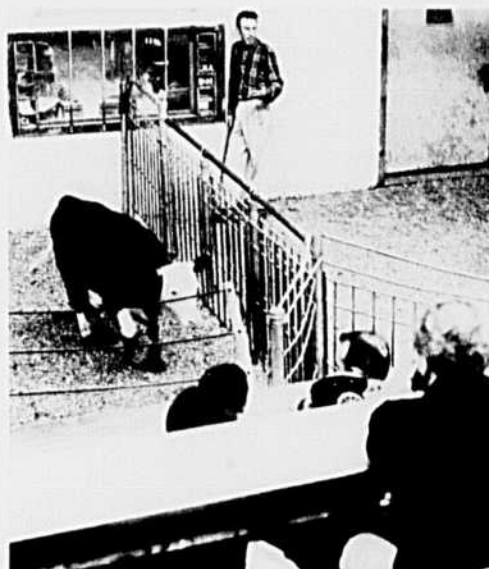
Guy Paquin

INSTAURÉS il y a une douzaine d'années, les encans spécialisés de veaux d'embouche connaissent un vif succès. À leur création, en 1974-1975, huit ventes eurent lieu et 6 000 à 7 000 têtes changèrent de propriétaires. À l'automne 1986, c'est 19 ventes qui se sont tenues à travers le circuit québécois de vente de veaux et de bouvillons pour l'engraissement, et le volume des échanges fut porté à 24 000 têtes, soit quelque 25 p. 100 de tous les veaux d'embouche vendus au cours de l'année. De plus, grâce aux encans spécialisés, le prix moyen des bêtes est égal aux prix pratiqués dans les provinces de l'Ouest canadien.

Roland Bouchard a vu naître les encans de veaux d'embouche et a jalousement veillé sur leurs 12 premières années d'existence. M. Bouchard était agent de gestion financière au Service d'inspection des produits carnés du MAPAQ. À la demande des producteurs, le Ministère le chargea, en 1974, d'explorer la possibilité de tenir au Québec des encans spécialisés pour le veau d'embouche.

« De tels encans existaient en Ontario depuis la fin des années 50 », explique M. Bouchard. « Pour les mettre sur pied au Québec, nous avons commencé par établir un circuit couvrant diverses régions où nous estimions que le besoin était le plus urgent. Puis, nous avons déterminé les quantités de bovins disponibles pour chaque vente. Dès lors, nous étions mûrs pour passer à l'étape cruciale : inviter producteurs et acheteurs à se rencontrer lors des encans. »

Il fut convenu que chaque association, coopérative d'éleveurs ou syndicat local inviterait par lettre circulaire les producteurs à offrir leurs bêtes à l'encan. Quant au Ministère, il se chargeait de faire connaître les dates et les lieux des encans aux acheteurs, c'est-à-dire princi-



palement les parcs d'engraissement. Puis, les doigts croisés, on attendit dans l'anxiété de savoir si le pain lèverait. Résultat ? À Inverness, en Abitibi, à Saint-Romuald, au Lac-Saint-Jean, à Drummondville et au Bic, succès complet dès la première année.

Avec le temps, la vogue des encans spécialisés s'est confirmée et on n'a que fort peu modifié la recette de départ. Bien sûr, la préférence va aujourd'hui à des animaux plus lourds et à des races à plus forte ossature. On a aussi modifié les règles en ce qui concerne le temps que les bêtes doivent passer sur les lieux de l'encan. Alors que dans le passé on exigeait qu'elles arrivent deux jours avant la vente, aujourd'hui un producteur peut en transporter à l'encan jusqu'à la toute dernière minute.

Si les encans de veaux d'embouche comportent quelques frais pour le producteur — comme le transport de ses bêtes et la commission de l'encanteur —, la concurrence entre les acheteurs représente sa meilleure garantie d'un prix équitable.

Les Québécois prennent 30 p. 100 de leurs repas à l'extérieur

La restauration : un marché prioritaire pour le bœuf

Francine Ranger-Smith *

EN 1962, les Québécois consacraient 12 p. 100 de leurs dépenses alimentaires aux repas consommés à l'extérieur du foyer. Vingt-cinq ans plus tard, ce taux atteint 30 p. 100. C'est donc dire que l'industrie de la restauration a connu au cours des deux dernières décennies un essor formidable qui, prévoit-on, devrait se poursuivre dans les années à venir.

Plusieurs facteurs économiques et démographiques ont contribué à cette croissance impressionnante. D'une part, un grand nombre de femmes se sont intégrées au marché du travail ; elles sont donc plus nombreuses à manger à l'extérieur, et les revenus familiaux ont connu une hausse sensible. D'autre part, la population vieillit et la composition des familles change, ce qui entraîne une modification des habitudes d'alimentation.

Le bœuf, ce favori!

Environ le quart de la production totale de bœuf, estime-t-on, est écoulé dans les services de restauration. Figurant sur près de 95 p. 100 des menus, le bœuf s'est taillé au fil des ans une place de choix sur ce marché. De nombreux établissements doivent d'ailleurs leur succès aux plats de bœuf qu'ils proposent à leur clientèle. Et si certains rois de la restauration minute offrent maintenant de nouveaux mets, le hamburger tient encore la vedette : il suscite à lui seul 61,5 p. 100 des sorties au restaurant, et compte pour 56,4 p. 100 des recettes de l'industrie.

Une enquête nationale menée auprès de 500 entreprises de res-

tauration a d'ailleurs confirmé que le bœuf demeure le premier choix des Canadiens. Son goût savoureux, les multiples préparations culinaires auxquelles il se prête ainsi que sa popularité auprès de la clientèle en font le grand préféré des restaurateurs.

Une industrie en expansion

L'industrie des services alimentaires est l'une des plus diversifiées et des plus fragmentées au Canada. Elle se compose d'une myriade d'établissements de toutes sortes, que l'on peut toutefois classer en deux grandes catégories : les entreprises de restauration commerciale, tels les restaurants gastronomiques, familiaux ou minutes (indépendants ou affiliés), les brasseries, les hôtels, les traiteurs, les cantines, etc., et les entreprises de restauration dite sociale, soit les services alimentaires offerts dans les hôpitaux, les centres d'accueil, les écoles et certains établissements gouvernementaux. On dénombre au Québec plus de 14 000 entreprises de services alimentaires — en majorité des restaurants — dont le chiffre d'affaires atteignait en 1985 près de 2,7 milliards de dollars.

Moderniser l'image du bœuf

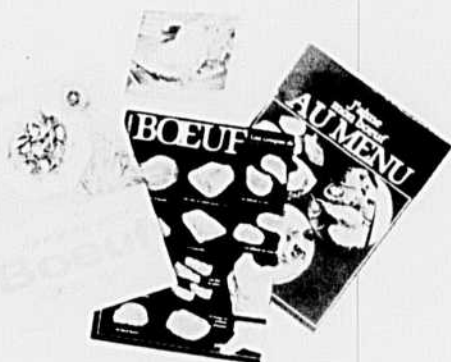
Pour conserver au bœuf sa part du marché, on a dû, au début des années 80, s'adapter à de nouvelles exigences : habitudes alimentaires changeantes et concurrence grandissante. Les consommateurs d'aujourd'hui sont davantage conscients de l'importance d'une bonne alimentation, que ce soit au foyer ou

à l'extérieur, et recherchent la variété dans leurs menus.

Bien que les préparations traditionnelles tels les biftecks, rôtis et hamburgers conservent leur grande popularité, le Centre d'information sur le bœuf (CIB) a voulu promouvoir une image plus moderne du bœuf, davantage conforme aux nouveaux goûts et modes de vie des consommateurs. Une campagne de sensibilisation a donc été entreprise auprès des restaurateurs. La participation du CIB aux principales expositions du domaine de la restauration et le lancement d'une série de publications ont déjà donné des résultats prometteurs.

Cette campagne vise à mettre en valeur les caractéristiques du bœuf — popularité, variété et rentabilité — auprès des entreprises alimentaires. Elle veut aussi souligner sa faible teneur en gras et en calories, qui en fait un mets de choix pour les consommateurs qui recherchent un repas léger. Elle suggère enfin une foule de façons imaginatives d'apprêter le bœuf qui sauront satisfaire davantage les goûts d'aujourd'hui.

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



Implants, MGA, ionophores

De nouvelles directives plus strictes qu'on ne l'avait d'abord cru

La publication de nouvelles directives par le Bureau des médicaments vétérinaires de Santé et Bien-être Canada amène le professeur André Cécyre à apporter quelques précisions, dans le texte qui suit, relativement à l'article publié en page 14 du précédent numéro de Bovins du Québec, sous le titre: «Implants, MGA, ionophores — Trois bonnes façons de stimuler la croissance».

La rédaction

AFIN DE FOURNIR au lecteur l'information la plus juste possible, il nous apparaît important d'apporter certains éclaircissements concernant l'article ci-haut mentionné. D'abord, depuis le 1^{er} mars 1987, le site d'implantation du Ralgro devrait se situer à peu près au même endroit que celui des autres implants, soit

dans le tiers central de l'oreille. La société International Minerals, qui fabrique le Ralgro, a modifié ses étiquettes en ce sens suite à une prise de position ferme du Bureau des médicaments vétérinaires interdisant l'implantation près de la tête, comme on le pratiquait depuis cinq ans.

Par ailleurs, la dernière phrase

du troisième paragraphe pouvait porter à confusion. On y lisait: «De telles hormones ne sauraient à leur tour avoir d'effets chez l'homme advenant qu'il consomme de la viande contenant des résidus hormonaux.» Il faudrait en effet interpréter cette affirmation très prudemment. Si on les compare au diéthylstilbestrol, les nouveaux implants hormonaux sont beaucoup moins dangereux advenant leur ingestion. Il ne faudrait pas croire pour autant qu'on peut les implanter n'importe où, ou ne pas respecter les périodes de retrait prescrites sous prétexte qu'il s'agit de produits sans danger. Je ne tiens certainement pas à manger des implants hormonaux!

Enfin, troisième rectification, on laissait entendre à la toute fin du texte qu'il était désormais permis d'utiliser ensemble les ionophores et le MGA. Il aurait fallu lire le Rumensin et le MGA. Bien que le Lasalocid soit un antibiotique de la même famille que le Rumensin, le Bureau des médicaments vétérinaires n'a pas encore donné son accord pour l'utilisation combinée de ce produit avec l'acétate de mélangestrol chez les femelles à l'engraissement.

André Cécyre, D.M.V.



MERCI À TOUS LES ACHETEURS ET CONSIGNATAIRES DE QUÉBEC
ÉLITE 1987
THANKS TO ALL OUR QUEBEC ELITE 1987 BUYERS AND CONSIGNORS

UN MERCI TOUT SPÉCIAL À
NOS ACHETEURS DE:
LA VENTE DE PRODUCTION QUÉBEC ÉLITE 87

A VERY SPECIAL THANKS TO
OUR BUYERS FROM:
QUEBEC ELITE 1987

BERGRAND HENRI
BÉLANGER MARCEL
BERGERON EGIDE
BRETON WILLIAM
CHAROLLES (LES) DU
MONTMIREL
COATES CATTLE CO.
CÔTÉ DANIEL
DE LADURANTAYE ANDRÉ
ELEVAGES MERCIER (LES)

Lots 56A-17
Lot 46
Lot 50
Lot 51

FERME AUSSANT CORDEAU
FERME BEAURIVAGE
FERME GIRARDEAU &
LAPLANTE

Lot 59
Lot 33
Lots 57-63
Lot 47
Lots 15-34-56-62-62A
58-49-43-40-65
Lots 7-38-42-66
Lot 48
Lots 45-67

FERME G-H GOSSELIN
FERME LOUBEC
FERME SIMOUT ENR.
GAUDREAU JEANNINE

Lots 60A-44
Lot 55
Lots 39-52
Lot 36C

MCRAE CHAR VISTA
MORENCY ANDRÉ
NASHVILLE CHAROLAIS
PELLETIER RENÉ
RLFL CHAROLAIS
ROE G.-L. ROXY RANCH
ROY MARC-ROBERT
UFTON COURT

Lot 61
Lot 41
Lots 37A-B-C-D-G
Lots 58A-37E-36B-36A
Lot 60
Lot 17-36D-37B
Lot 36E
Lot 55A

WHITE WESTERN CHAROLAIS Lot 64-68



RANCH CHAROLAIS
ROGER CHABOT



LA MAISON KNOCKOUT AU QUÉBEC
THE KNOCKOUT HOUSE IN QUEBEC

C.P. 400, 884 boul. Taché Ouest Montmagny G5V 3R8
Gilles Robin, gérant (418) 248-4517 (ferme)
Roger Chabot, propriétaire (418) 248-0612 (bureau)



Université Laval

Quatre chercheurs se penchent sur la production des bovins de boucherie

Danielle Jacques*

RECHERCHE et enseignement vont de pair à la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval. En plus de former des agronomes, des agro-économistes, des diététistes et d'autres spécialistes, la Faculté consacre en effet des ressources importantes à la recherche : un budget annuel de 6 millions de dollars — provenant de subventions et de contrats — permet à 83 professeurs et à leurs équipes de mener plus de 300 projets de recherche. Quatre de ces chercheurs se consacrent particulièrement à divers aspects de la production des bovins de boucherie : Ricardo Seoane et Gilles Leroux se penchent sur la valeur alimentaire des fourrages destinés aux bovins ainsi que sur leur conservation ; Jacques Dufour étudie la reproduction des bovins ; et Roger Tessier s'intéresse à la gestion informatisée de la production vache-veau.

Foin et ensilage : une valeur alimentaire comparable

Un premier projet de recherche touchant les fourrages fut complété en 1985. Il consistait à comparer la valeur alimentaire des fourrages conservés sous forme de foin ou d'ensilage pour la semi-finition des bovins. Réalisée en collaboration avec la Station de recherches de Lennoxville, cette expérience avait démontré que la valeur alimentaire du foin était comparable à celle de l'ensilage — à condition, bien entendu, que l'on ait recours à des procédés de conservation adéquats. Dans un deuxième temps, les chercheurs ont mis au point des modèles mathématiques qui permettront d'estimer la valeur alimentaire des fourrages à partir de leur composition en protéines, en lignine et en parois cellulaires.

Plusieurs autres projets reliés à

l'alimentation des bovins sont sur le point de débiter. Le premier consiste à comparer la valeur alimentaire du foin de chiendent à celle du foin de fléole (mil) pour la semi-finition des bouvillons.

Le second projet vise à comparer l'efficacité des différentes souches de bactéries lactiques que l'on peut ajouter à l'ensilage pour assurer une meilleure conservation. Ces bactéries, de type homolactique, peuvent améliorer la qualité de l'ensilage puisqu'elles favorisent la formation d'acide lactique, alors que les bactéries de type hétérolactiques, qui se développent naturellement dans l'ensilage, provoquent la formation d'une foule d'autres composés plus ou moins désirables. Cette expérience sera réalisée en collaboration avec la Station de Lennoxville.

Enfin, une troisième étude permettra aux chercheurs de comprendre pourquoi la supplémen-

tion d'un ensilage de graminées avec des sources de protéines partiellement dégradables dans le rumen — la farine de poisson en particulier — provoque une augmentation du gain de poids quotidien. Ce troisième volet sera réalisé en collaboration avec des chercheurs d'Agriculture Canada (Ottawa et Kapuskasing).

Pour accélérer la reprise de l'activité ovarienne

Les recherches réalisées dans le domaine de la reproduction ont pour objectif d'accélérer la reprise de l'activité ovarienne normale après la mise bas chez la vache allaitante. La méthode utilisée consiste à injecter des hormones appelées prostaglandines (à un temps déterminé après la mise bas) et à observer le profil hormonal des mères après les avoir isolées de leurs veaux. L'injection d'hormones devrait permettre d'augmenter le taux de fécondation à la première saillie, puisque les prostaglandines améliorent la fonction du corps jaune essentiel à la gestation. Ce projet est réalisé en collaboration avec la Station de Lennoxville.

Gestion informatisée de la production vache-veau

Mentionnons par ailleurs la mise au point d'un logiciel de gestion technique pour le système vache-veau permettant de contrôler les aspects reproduction, alimentation et croissance. Ce logiciel (compatible IBM), développé au cours des trois dernières années, a été mis à l'essai dans deux entreprises. Il devrait être disponible sur le marché d'ici la fin de l'année.

La réalisation de ces divers projets de recherche est rendue possible grâce à la participation financière du Conseil des recherches et services agricoles du Québec et de l'Association canadienne des éleveurs de bovins (CCA). Nous vous en communiquerons les résultats aussitôt qu'ils seront disponibles.

* Danielle Jacques est agronome et agent d'information au Bureau de l'extension de la Faculté.

Si on se retrouvait!

68 pages couleur pensées pour des retrouvailles entre la ville et la campagne, les ruraux et les citadins, l'oxygène et le béton. Cuisine et marché est un nouveau magazine intéressé à vous informer sur tout le Québec. Il est une brèche dans la cité, une échappée dans l'asphalte où poussent quelques vaillants brins d'herbe.

Pour que nous puissions nous retrouver de mois en mois, sans difficulté et à peu de frais, **abonnez-vous!** Nous, nous serons fidèles au rendez-vous.

Danielle
rédactrice en chef

Oui! Je m'abonne à CUISINE & MARCHÉ

Nom	Prénom	
Adresse	App	
Ville, Village	Code postal	
Signature obligatoire	date	
Je m'abonne pour ☐ 1 an 18\$ ☐ 2 ans 30\$		
Âge	Revenu approximatif:	\$
Sexe: ☐ F ☐ H	Langue parlée	
Profession		

Prière de nous retourner ce coupon complété avec votre chèque ou votre mandat postal à l'ordre de CUISINE & MARCHÉ

Producteurs,

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

LES VENTES DE BÉTAIL
CAN - OP
LIVESTOCK SALES
AGENT À COMMISSION

316, rue Bridge, Chambre 3
Bur.: (514) 933-2929
Soir: (514) 626-9989
Montréal, Qué. H3K 2C4

Jean-Louis Dagenais, gérant

Une équipe dynamique à votre service au

MARCHÉ AUX BESTIAUX DE MONTRÉAL

(près du pont Victoria) MONTRÉAL, QC
3 Journées d'encan — LUNDI • MARDI • MERCREDI
Réception 24 heures par jour

Acheteurs et consignataires
n'oubliez pas notre vente de septembre de veaux d'embouche
le 18 septembre 1987 — Marché aux bestiaux de Montréal
DANIEL PAUL-HUS
Encanteur

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

Où, quand, comment, pourquoi ?

La nouvelle Agence de vente modifie les règles du jeu

Gaétan Bélanger *

Quoi qu'on dise, quoi qu'on fasse, rien ne remplacera jamais l'expérience. Aussi, bon nombre de vos interrogations au sujet de la nouvelle Agence ne pourront-elles tomber qu'à l'usage. D'ici là, rien ne vous empêche cependant de vous familiariser avec les diverses variables du nouveau système.

PRÈS DE CINQ ANS après la publication officielle du Plan conjoint des producteurs de bovins, la Régie des marchés agricoles du Québec approuvait, le 12 mai dernier, le **Règlement sur la vente des bovins du Québec**. Cette décision tant attendue vient couronner plusieurs années de travail et d'efforts. Les producteurs et productrices de bovins pourront désormais organiser eux-mêmes la mise en marché de leurs produits.

L'Agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain — qui touche directement plus de 25 000 producteurs — constitue en fait la première véritable action collective des producteurs de bovins depuis l'adoption du Plan conjoint en 1982. Au total, près de 550 000 bovins laitiers — vaches, taures et taureaux de réforme de race laitière ou de bou-

cherie ainsi que petits veaux laitiers — et veaux de grain seront commercialisés chaque année par le biais de cette agence. Cela représente quelque 165 millions de dollars (d'après les chiffres de 1986), soit 60 p. 100 des recettes de vente à la ferme de tous les bovins du Québec.

C'est la Fédération des producteurs de bovins du Québec qui assurera la direction et la coordination de ce nouveau système, qui modifie en profondeur le réseau actuel de commercialisation et par le fait même les habitudes de vente des producteurs.

Moins d'un mois après l'entrée en vigueur du nouveau Règlement de vente, bien des questions peuvent encore rester sans réponse. D'ailleurs, quoi qu'on dise, quoi qu'on fasse, rien ne remplacera jamais l'expérience. Aussi, bon nombre de vos interrogations à ce sujet ne pourront-elles tomber qu'à l'usage. Le texte qui suit tente néanmoins, le plus simplement possible, de situer chacune des variables qui composent ce nouveau système de mise en marché. Vaches de réforme, veaux laitiers, veaux de grain; base vivante, base carcasse; encan public, enchères électroniques; chacune de ces variables finira bien par trouver sa place.

La Fédération veille à tout

C'est la Fédération des producteurs de bovins du Québec qui a été mandatée par la Régie des marchés agricoles pour diriger et

Coordonnateur de la mise en marché à la Fédération des producteurs de bovins, Réjean Billette surveille sur son terminal d'ordinateur le déroulement de la toute première vente par enchère électronique.



coordonner la mise en marché des bovins laitiers et des veaux de grain. Elle fera appel à cette fin à ses agents dûment autorisés.

Les animaux visés par l'Agence sont les suivants :

- les bovins de réforme (vaches, taures et taureaux de race laitière ou de boucherie);
- les veaux laitiers;
- les veaux de grain.

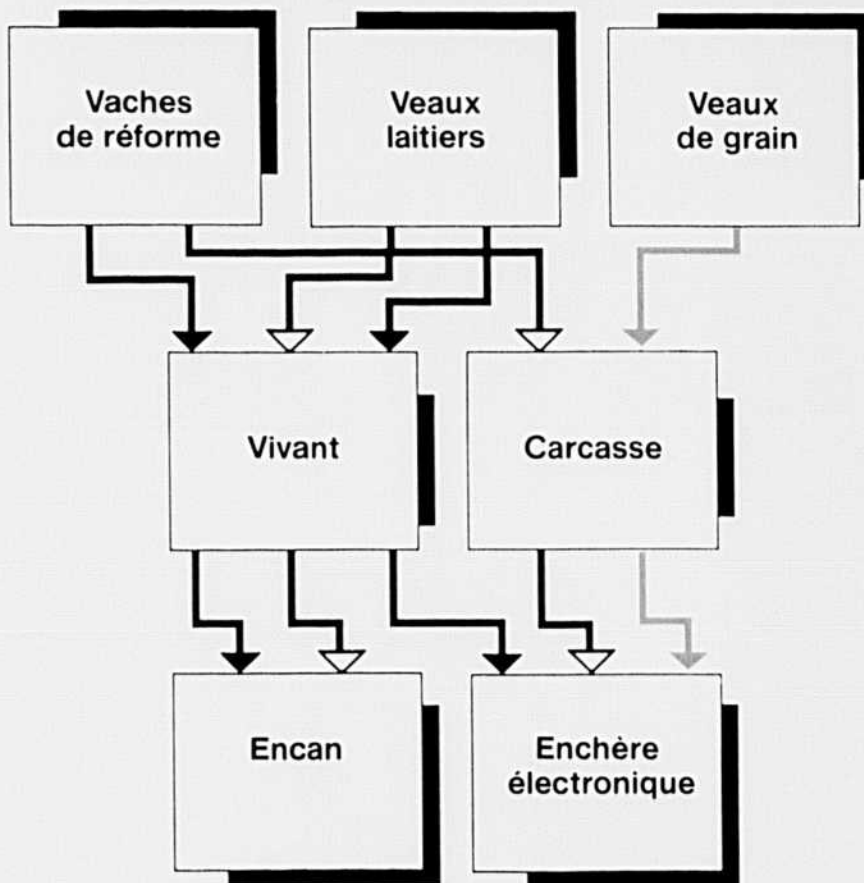
Les bovins de réforme et les veaux laitiers peuvent être vendus de deux façons :

- à l'encan public, sur base vivante; ou
- aux enchères électroniques, sur base carcasse dans le cas des bovins de réforme, et sur base vivante dans le cas des veaux laitiers.

Quant aux veaux de grain, ils sont ►



L'Agence de vente



LA QUALITÉ EN PREMIER

La tronçonneuse indéniablement la plus puissante et la plus fiable.

Faites-en l'achat maintenant.

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

SACHS MOTORS CORPORATION LTD.
A SUBSIDIARY OF FICHEL & SACHS INDUSTRIES INC.

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

▷ vendus uniquement sur base carcasse et classifiés, par voie d'enchères électroniques.

Dans le cas d'animaux blessés ou faibles, ou en raison d'autres circonstances particulières, la Fédération pourra autoriser la vente directement à un acheteur, à condition que le paiement du prix de vente s'effectue par l'entremise d'un agent autorisé. Comme le stipule le Plan conjoint, le Règlement ne s'applique pas

dans le cas où des bovins laitiers sont vendus pour fins laitières ou de reproduction lors d'un encan de ferme, dans le cadre de transactions entre producteurs ou lors d'encans spécialisés à ces mêmes fins.

Les modalités de vente des bovins de réforme

1. Par encan public

Les modalités de mise en marché par encan public sont régies par une

convention entre la Fédération et l'Association des marchés publics d'animaux vivants du Québec.

Le producteur doit livrer ou faire transporter, à ses frais, ses bovins de réforme à l'encan de son choix. À l'arrivée, les animaux sont identifiés et un bon de réception est remis au producteur. La pesée se fait au moment de la vente, sur une balance électronique dotée d'une imprimante; les animaux sont alors mis à l'enchère et adjugés au plus offrant.

Le paiement du prix de vente au producteur se fait par l'entremise d'un agent, qui en déduit les frais de mise en marché et autres montants convenus. Pour chaque vente, un document de contrôle indiquant le poids, le prix, les frais de mise en marché, etc., est remis au producteur et à la Fédération. Le producteur peut recevoir son chèque immédiatement après la vente, ou par la poste dans les jours qui suivent.

2. Par enchères électroniques

L'autre façon — nouvelle celle-là — de vendre ses bovins de réforme à la grandeur du Québec fait appel à un réseau informatique relié par télécommunication: il s'agit des enchères électroniques.

Le producteur qui décide de vendre son bétail de cette manière doit l'acheminer, à ses frais, au poste de rassemblement de son choix. À l'arrivée, quelques heures avant la vente, on lui remet un bon d'entrée indiquant le nombre et le numéro d'identification de ses animaux.

Les bêtes sont alors pesées, triées et regroupées par lots homogènes (d'un maximum de 20 têtes) selon leur type, leur poids et leur conformation. C'est sur ces lots que s'effectuent les mises.

Les informations concernant ces lots sont ensuite entrées dans l'ordinateur central pour former un catalogue de vente. Les acheteurs sont reliés au réseau, à leurs frais, par le truchement d'un terminal. Ayant ainsi accès au catalogue, ils peuvent participer à la vente à l'heure prévue.

Les enchères se font selon la méthode décroissante-croissante, c'est-à-dire que le prix de départ, fixé par la Fédération, décroît jusqu'à la première mise reçue par ordinateur, puis remonte. Les acheteurs n'ont

UN SERVICE

plein de bon sang



UN PRINCE LIMOUSIN SANS CORNES



LIMOUSIN ACÈRE

CPM-19637

Tatouage: TDF-922U

Code: 73 LM 7

Éleveur: Triple D Farm,

Thorndale, Ontario

Propr.: CIAQ inc.

NOUVEAU TAUREAU

TD POLLED PRINCE

Généalogie (pur sang, 94 %)

Père: Fanfaron
Glenkair Fanfaron GKF 69H Miss Glenkair Helice

Mère: Burnside Heritage 2H
Tripe D Mae Bell Miss Laz

Contrôle d'aptitudes en station — Harriston 87, Ontario

Caractère	Performance	Indice
Poids à la naissance	36 kg 80 lb	—
Poids ajusté à 200 jours	271 kg 596 lb	101
Gain quotidien moyen sur test*	2,16 kg 4,76 lb	127
Poids ajusté à 365 jours	628 kg 1 381 lb	—

Né le: 28 avril 1986

Poids actuel: 641 kg
(1 410 lb)

Hauteur hanches:
142 cm (56")

Circ. scrot.: 29 cm

* partage le 2e rang sur un total de 128 taureaux.

COMMENTAIRES

PRINCE est un jeune taureau remarquable à plusieurs niveaux: généalogie, conformation et performance. Il est le frère paternel de GLENKAIR 46K, mère de la Gr. Champ. à l'Agribition 1985 et 1986. Son père, Gr. Champ. à l'Agribition 1977, possède une très bonne épreuve de facilité au vêlage.

Un excellent choix pour l'éleveur
pur sang ou commercial du Québec.

qu'à appuyer sur une seule touche de leur terminal pour miser. Seuls le Centre de contrôle de la Fédération, le MAPAQ et l'Encan central connaissent l'identité des acheteurs. L'agent ou la Fédération peuvent refuser la vente s'il y a irrégularité ou si le juste prix n'a pas été atteint.

L'agent perçoit de l'acheteur le paiement du prix de vente sur poids carcasse après l'abattage des vaches. Le producteur obtient pour ses vaches le montant de la mise multiplié par le poids de la carcasse, moins les frais de mise en marché. Le paiement par chèque est disponible au plus tard 48 heures après la vente (l'abattage ayant eu lieu dans les 24 heures après la vente) et il est accompagné de toutes les informations pertinentes (poids vif, poids carcasse, catégorie, prix à la livre, montant de la vente, etc.).

Les modalités de vente des veaux laitiers

Les veaux laitiers peuvent être vendus par encan public ou aux enchères électroniques, comme les vaches de réforme, mais toujours sur base vivante.

Il faut noter également que les ventes de veaux laitiers directement à un producteur de veaux lourds (de grain ou de lait) sont toujours possibles. Le producteur de veaux lourds doit toutefois être autorisé à cet effet par la Fédération.

Les modalités de vente des veaux de grain

Dès 1984, les producteurs de veaux de grain adoptèrent le principe des enchères électroniques. À la différence des vaches de réforme et des veaux laitiers, la mise en marché des veaux de grain est toujours faite *sur base carcasse classifiée* et uniquement aux enchères électroniques.

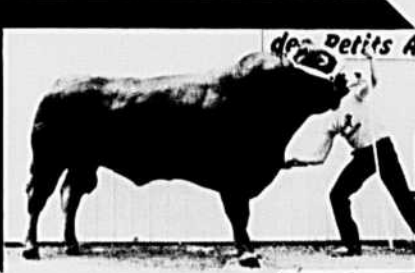
Les modalités de transport, de regroupement et de vente des veaux de grain sont sensiblement les mêmes que pour les bovins de réforme. Cependant, les producteurs et productrices de veaux de grain peuvent, par téléphone, offrir en vente un ou plusieurs lots de cinq veaux ou plus d'une même catégorie directement de leur ferme. Quelques heures avant la vente, ceux qui déci-

dent de procéder ainsi doivent communiquer à un poste de rassemblement les renseignements requis concernant la description de leurs lots. Le producteur devra alors livrer ou faire livrer, à ses frais et dans le délai prévu, tous les veaux indiqués et vendus.

Le paiement des veaux de grain est effectué par l'agent de la Fédération, par chèque au producteur, dans les 48 heures après le classement.

En créant l'Agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain, les producteurs de bovins se sont donné le moyen d'organiser eux-mêmes la mise en marché de leurs produits. L'Agence de vente représente un outil de commercialisation simple, efficace et peu coûteux. Le système est maintenant « prêt à servir »... prêt à VOUS servir!

* Gaëtan Bélanger est secrétaire de la FPBQ.



**TAUREAU qui
a très bien
figuré lors
des expositions
1987**

LIMOUSIN
RENDEZ-VOUS
SAMEDI, LE 3 OCTOBRE 1987, À 11 HEURES
VENTE DE PRODUCTION
CAMPBELL & FILS (JEAN-MARC)
1864, rang des Côtes
Henryville (cté Iberville)

SERA VENDU: 60 têtes d'animaux de HAUTE QUALITÉ,
pur-sang Français, pur-sang Domestic et 88 %
VACHES — TAURES SAILLIES — TAURES OUVERTES
ET JEUNES TAUREAUX

PROGRAMME DE LA JOURNÉE:
11 heures: Brunch
13 heures: Vente
18 heures: Souper au "Boeuf Braisé" (Limousin)
Suivi de la danse et rafraîchissements.

Pour informations ou demande de catalogues:
Jean-Marc: (514) 299-2507
ou
ENCANS JULES CÔTÉ INC.
1274, rue Sud
Cowansville (Québec)
Tél.: (514) 263-0670 ou 263-4480

L'évaluation génétique des taureaux de boucherie

Un service de plus en plus en demande

Roger Bergeron et Alicja Zybko *

Bien que le nombre de taureaux évalués l'an dernier ait été cinq fois plus élevé qu'en 1980, la capacité actuelle des stations d'épreuves ne suffit pas à la demande. En effet, 736 taureaux ont fait l'objet d'une évaluation comparative en 1985-1986, et les installations existantes ne permettent pas d'en évaluer plus de 750. Or c'est plus de 2 000 reproducteurs qu'il faudrait tester chaque année pour répondre aux besoins des éleveurs québécois. Cette croissance de la demande se comprend aisément lorsqu'on sait qu'un taureau peut apporter au troupeau plus de 70 p. 100 de progrès génétique.

CEST EN 1968 que fut institué au Québec le programme d'évaluation génétique des taureaux. Jusqu'en 1982, il n'existait qu'une seule station d'évaluation, celle de Sainte-Madeleine, gérée par l'État. En 1982, le MAPAQ mettait sur pied le Programme d'aide à l'établis-

sement de stations d'évaluation génétique des taureaux de boucherie.

Cette même année, les deux premiers établissements privés voyaient le jour : ceux d'Alcôve (Outaouais) et de Guérin (Abitibi-Témiscamingue). D'autres allaient leur emboîter le pas, notamment en 1984

alors que la station gouvernementale de Sainte-Madeleine cessait ses activités. On compte aujourd'hui sept stations d'évaluation, réparties dans diverses régions du Québec.

Le but du programme d'évaluation est de comparer, chez des sujets d'une même race et d'un âge voisin, élevés dans un même milieu, les caractères héréditaires d'importance économique. Les caractères évalués sont les suivants : gain moyen quotidien pendant le test, poids corrigé à 365 jours, hauteur aux hanches, épaisseur du gras dorsal et capacité reproductive (circonférence scrotale). Divers indices (gain, poids et final) sont émis pour chaque taureau qui satisfait aux normes en vigueur.

Les indices se calculent en comparant les performances individuelles d'un taureau à celles du groupe dont il fait partie. La moyenne du groupe correspond à un indice de 100. Selon que les performances d'un sujet donné sont meilleures ou moins bonnes que celles du groupe, il obtiendra un indice supérieur ou inférieur à 100. En général, la distribution des taureaux à l'intérieur d'un groupe suit une courbe normale.

Les agronomes et les vétérinaires du MAPAQ ont un rôle important à jouer dans le cadre de ce programme : ils voient au respect des normes prescrites, apportent un soutien professionnel aux stations, et participent à la prise de mesures lors des tests. En outre, le MAPAQ assume une partie des frais de fonctionnement des stations.

Des taureaux de sept races ont déjà fait l'objet d'évaluations en station. On remarque que les sujets de races anglaises (Aberdeen-Angus,

Tableau 1 — Nombre de taureaux évalués par race pour les tests d'hiver, 1983-1984 à 1986-1987

Race	1983-84	1984-85	1985-86	1986-87	Total
<i>Races anglaises</i>					
Aberdeen-Angus	0	0	6	12	18
Hays Converter	7	11	13	16	47
Hereford	102	111	220	114	547
Shorthorn	9	9	6	15	39
Sous-total	118	131	245	157	651
% des races anglaises	45,0	31,5	33,3	26,0	
<i>Races continentales</i>					
Charolais	68	139	204	145	556
Limousin	26	41	69	58	194
Simmental	50	105	218	243	616
Sous-total	144	285	491	446	1 366
% des races continentales	55,0	68,5	66,7	74,0	
TOTAL	262	416	736	603	2 017

Hays Converter, Hereford et Short-horn) ne représentent plus que 24,6 p. 100 des taureaux en station en 1986-1987, comparativement à 45 p. 100 en 1983-1984 (tableau 1). Inversement, les races continentales (Charolais, Limousin et Simmental) ont vu leur pourcentage global passer de 55,0 à 75,4 p. 100. Signalons qu'on a remarqué une évolution notable des performances moyennes au cours des quatre dernières années (tableau 2).

Grâce à ces tests, les producteurs désireux de se procurer un taureau éprouvé peuvent connaître les performances individuelles de chaque animal ainsi que celles du groupe dont il fait partie. Après avoir choisi la race du taureau et considéré la généalogie de l'animal, l'éleveur devra porter une attention particulière à l'indice de gain et à l'épaisseur du gras dorsal, ainsi qu'à la capacité reproductive et à la conformation de l'animal en tant que futur reproducteur; on devra donc prendre en considération l'apparence générale, la facilité anticipée des vélages, la musculature, la qualité des membres et la hauteur de l'animal.

* Roger Bergeron et Alicja Zybko sont agronomes au Service des productions animales du MAPAQ, Secteur des bovins de boucherie.

Tableau 2 — Performances moyennes des taureaux évalués pour les tests d'hiver, 1983-1984 à 1986-1987

Variabes	1983-84	1984-85	1985-86	1986-87
Nombre de stations	4	6	7	7
Nombre de taureaux évalués	262	416	736	603
Poids corrigé à 200 jours (kg)	249	262	267 ^a	281
Gain moyen quotidien pendant le test (kg/j)	1,26	1,22	1,29	1,34
Poids corrigé à 365 jours (kg)	456	463	480 ^a	503
Hauteur aux hanches (cm)	125,3	125,9	127,3 ^a	127,8
Épaisseur du gras dorsal (mm)	6,1	5,0	3,4 ^a	2,8
Circonférence scrotale (cm)	34,0	34,2	34,8 ^b	35,7

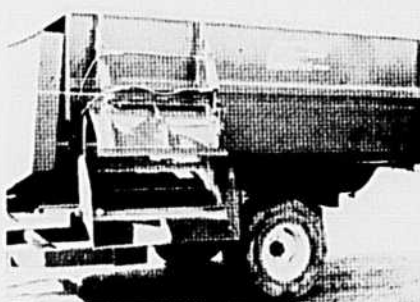
a. Valeurs moyennes établies sur un total de 730 taureaux.

b. Valeurs moyennes établies sur un total de 636 taureaux.

GÉRARD GARAND vous offre

Mélangeur de ration totale

STIRCO



- Mélange plus rapide, plus homogène
- Pas de point mort
- Convoyeur de renvoi sans ennui
- Moins de coussinets et pignons
- Plus de capacité au pied
- Mélange de balles de 80 lb (sans mouture)
- Moins d'entretien en temps et en coût
- Moindre besoin de puissance, donc besoin d'une plus petite unité motrice
- Économie d'énergie pour les grosses balles vu le broyage plus grossier
- Moins de dommages aux flocons

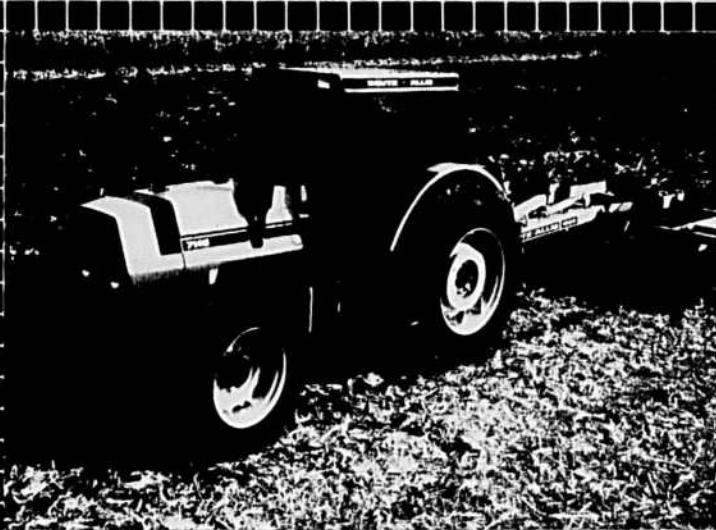
GÉRARD GARAND

MACHINERIE AGRICOLE inc.

Au Québec, dans les Maritimes
et en Ontario
distribution, vente et service
C.P. 753, 40, boul. Patrick
Drummondville (Québec) J2B 6X1
Sortie 177-179 Nord
Autoroute 20
(819) 478-2858 (819) 478-2482



**Si vous êtes
un acheteur
sérieux ne
faites rien
avant d'être
passé nous
voir, car pré-
sentement
nos prix et
nos condi-
tions sont
des plus
avantageuses.
Vérifiez sur
place.**



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

Dan R. Équipement
Plantagenet
(613) 673-5830

Équipements H. Palardy Inc.
St-Damase, St-Hyacinthe
(514) 797-3325

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

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

Les Équipements agricoles
B.S.M. Inc.
701, av. Lévis
Lac-à-la-croix
G0W 1N0
Tél. (418) 348-8155

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

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

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

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

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

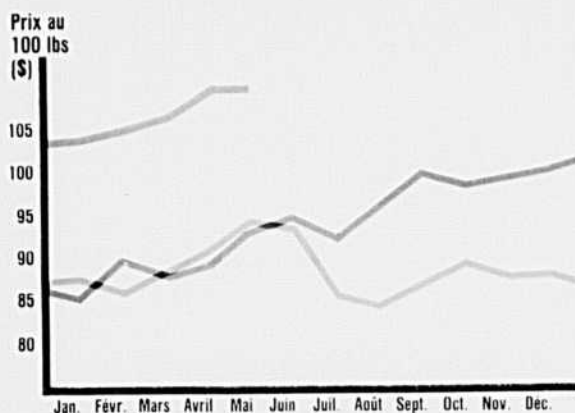
Machineries Forest Inc.
444, Petit St-Esprit
L'Épiphanie J0K 1J0
(514) 588-5553

Rioux Machineries Inc.
St-Simon
(418) 738-2868



**DEUTZ
ALLIS**

Veaux d'embouche *



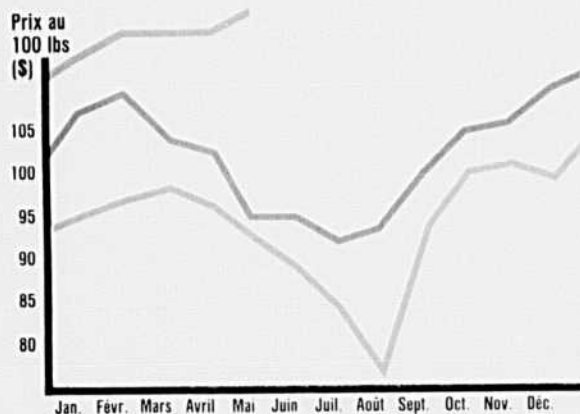
* Mâles de 500-600 lbs.
Marché à bestiaux de l'Ontario (Toronto).

Bouvillons d'abattage *



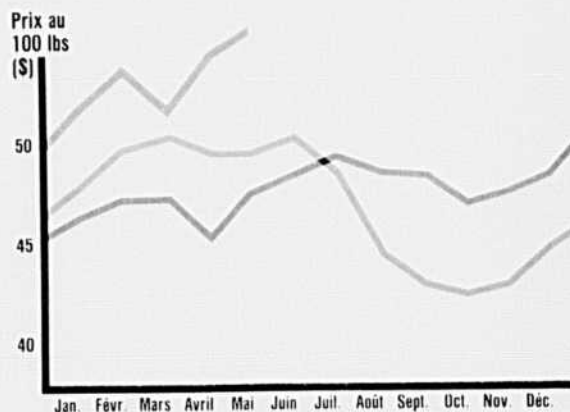
* Vente directe aux abattoirs de l'Ontario,
carcasse chaude, FAB abattoir.

Veaux d'abattage *



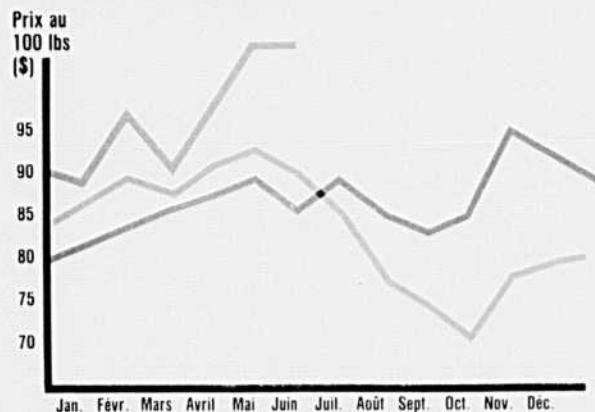
* Bons veaux, Marché à bestiaux de Montréal.

Vaches de réforme *



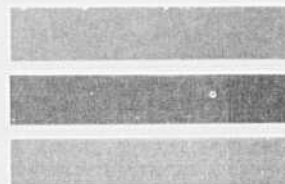
* Vaches D₃-D₅,
Marché à bestiaux de Montréal.

Veaux de grain *



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

1985
1986
1987



QUÉBEC SUPRÊME IV

Simmental Vente Femelle Production

samedi

26 septembre 1987

13h00

chez Ferme Allard, Foster, Québec

60 LOTS OFFERTS

40 lots de fullblood • 20 lots de pur-sang

paires vache/veau

génisses pleines

génisses vides

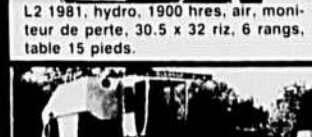
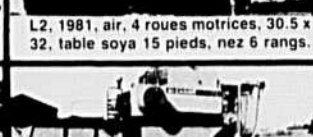
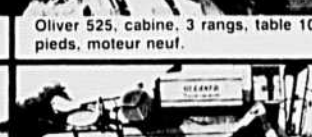
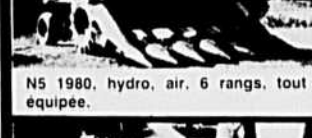
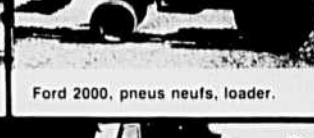
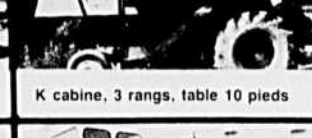
Pour obtenir votre catalogue et plus amples renseignements communiqués avec:

Todd Simmentals, Dick Stoddard 514/539-0888

Claude Carriere, 819/875-3840

Ferme Allard Simmentals, Alcide Allard 514/539-2646

Transcon Livestock Inc., 403/250-2990

 L2 1981, hydro, 1900 hres, air, moniteur de perte, 30.5 x 32 riz, 6 rangs, table 15 pieds.	 A.C. 6080, 4 roues, 2500 hres.	 L2, 1981, air, 4 roues motrices, 30.5 x 32, table soya 15 pieds, nez 6 rangs.	 Oliver 525, cabine, 3 rangs, table 10 pieds, moteur neuf.
 N5 1980, hydro, air, 6 rangs, tout équipée.	 Ford 2000, pneus neufs, loader.	 F2 1977, air, 23.1 x 26 rég. table 13 pieds, nez 4 rangs, parfaite condition.	 K cabine, 3 rangs, table 10 pieds
 A.C. 200, 95 hp, 18.4 x 34.	 A.C. 7030, 20.8 x 38 riz, 14L16, moteur neuf.	 F2 1980, 1400 hres, nez 4 rangs, tables à soya pour F3 13 et 15 pieds.	 G, nez 4 rangs, remise à neuf.
 Dentz-Allis 8010, 4 roues, Power-Shift, air, 159 hres, comme neuf.	 Case 1170, 20.8 x 38 riz	 L, nez 6 rangs, table 16 pieds, air, hydro.	 Fourragère 1 rang John Deere, sur 3 points, comme neuve.

Machineries Forest INC.
444, PETIT ST-ESPRIT, L'ÉPIPHANIE (QUÉBEC) J0K 1J0
Tél. (514) 588-5553



**DEUTZ
ALLIS**

Le financement par actions

Une alternative au fardeau de l'endettement des fermes



Gill Barrows*

L'IDÉE de recourir au financement par actions dans le secteur agricole gagne progressivement du terrain. Les députés fédéraux, conscients des graves difficultés financières qu'éprouvent actuellement les producteurs agricoles, étudient sérieusement le projet de financement par actions mis de l'avant par la Société du crédit agricole (SCA).

Cependant, ce sont les producteurs eux-mêmes qui, en grande partie, détermineront le sort que connaîtra ce projet. La plupart des regroupements spécialisés se sont dits intéressés au concept, a priori, mais ils n'ont pas encore examiné en profondeur ses modalités d'application ni ses conséquences à long terme. Le temps est venu de le faire.

Cette méthode de financement permettrait au secteur agricole de lever des fonds en offrant des actions, à l'instar d'autres secteurs, plutôt que de recourir uniquement à des prêts. L'idée est d'autant plus attrayante que le niveau d'endettement dans le secteur est déjà très élevé. Cependant, le financement par actions pourrait changer radicalement la façon dont se développe l'agriculture canadienne. Il faut donc prendre soin de bien étudier le dossier avant de prendre quelque décision que ce soit.

Avec ou sans l'aide de l'État?

Divers modèles ont été proposés, qui vont de la pleine participation du gouvernement à un système entièrement privé. En Australie, par exemple, on trouve une société privée de financement par actions qui connaît d'ailleurs un essor remarquable. La Nouvelle-Zélande, par contre, vient de mettre sur pied un

programme dans lequel le gouvernement joue un certain rôle. Au pays, l'Alberta s'intéresse sérieusement à la question, tout comme la Saskatchewan qui semble prête à mettre sur pied son propre programme si Ottawa ne se décide pas à créer un programme national.

Quoi qu'il en soit, le projet de la SCA suscite un grand intérêt à l'échelle nationale. On propose de créer une société — financée dans un premier temps par le gouvernement fédéral — qui achèterait des terres agricoles de la SCA, des établissements financiers et des entreprises agricoles; le paiement se ferait en argent ou sous forme d'actions de la société. Ce mécanisme permettrait d'une part aux établissements financiers de liquider les exploitations agricoles ayant fait l'objet d'une saisie. D'autre part, les agriculteurs connaissant de sérieuses difficultés financières pourraient vendre leur terre à la société, puis la louer avec option d'achat. En se procurant des actions dans la société, à mesure qu'ils en ont les moyens, il leur serait possible éventuellement de racheter leur terre. Étant donné leur niveau d'endettement élevé et les difficultés qu'ils éprouvent à rembourser leurs emprunts, les jeunes agriculteurs seraient vraisemblablement les premiers à recourir à cette pratique.

La société émettrait des actions qui seraient offertes au grand public au même titre que d'autres actions et obligations. Bien qu'on s'interroge sur l'accueil que les investisseurs réserveraient à de telles actions, on croit cependant que bon nombre d'entre eux seraient éventuellement attirés par la stabilité relative de ce type d'investissement, ses

risques peu élevés et son potentiel de gain en capital à long terme.

Un concept prometteur pour la relève

Ce système serait également bénéfique pour les agriculteurs débutants, en butte au problème de l'endettement. Le financement par actions leur offrirait l'occasion de s'établir progressivement, sans avoir à assumer une dette globale qu'ils ne seraient peut-être pas en mesure de rembourser. Ils pourraient louer une terre de la société, puis l'acheter lorsqu'ils auraient atteint une plus grande stabilité financière.

L'Association canadienne des éleveurs de bovins (CCA) favorise la création de mécanismes de financement par actions, et attend avec impatience que le gouvernement fédéral fasse une proposition en ce sens. On craint toutefois que ce système ne soit perçu comme une solution miracle à tous les problèmes de l'industrie agricole. Certains exerceront sans doute des pressions sur le gouvernement afin de transformer une proposition purement économique en un projet d'aide sociale destiné à secourir tous les agriculteurs en difficulté.

Or les investisseurs ne sont pas intéressés à investir dans des programmes sociaux. C'est pourquoi la CCA estime que tout projet de financement par actions doit se fonder sur les principes qui régissent le monde des affaires. Certes, il faudra faire appel à une intervention gouvernementale pour amorcer un tel projet. Mais il est essentiel que celle-ci soit limitée et qu'on procède éventuellement à la privatisation du système.

* Gill Barrows est directeur des Affaires gouvernementales à la CCA.

Pour assurer la relève au sein de la ferme familiale, Joseph Aimé Blais, a choisi de s'associer à quatre de ses fils. Chacun des partenaires détient aujourd'hui 20 p. 100 du capital de l'entreprise. Dans l'ordre habituel: Alain, Daniel, Joseph Aimé, Patrice, Laurent.



Pour assurer l'avenir de sa ferme

Un producteur laitier table sur l'élevage des veaux de grain

Robert Dutrisac

Dans le rang Rivière sud, à Saint-François-de-Montmagny, s'étend la ferme de Joseph Aimé Blais, dans ce « plat pays » qui borde le Saint-Laurent : une terre particulièrement fertile, mais soumise à un climat rigoureux. Âgé de 58 ans, Joseph Aimé Blais a passé toute sa vie sur cette vaste plaine d'où s'est retiré le fleuve il y a de cela des millions d'années.

EN 1956, il marchait sur les traces de son père Eugène, agriculteur de la région depuis toujours, en achetant la ferme voisine de la terre paternelle. « Pour 14 500 \$ », se rappelle-t-il. Une maison — qu'il habite toujours —, une grange, huit vaches, deux chevaux, deux truies. Il faut bien commencer quelque part.

Aujourd'hui, l'exploitation agricole, constituée en compagnie, compte près de 80 hectares (192 acres) de terres cultivables et en loue de surcroît 165 hectares (405 acres) qu'elle ensemence à ses propres fins. En tout temps, cette

ferme laitière tire 65 vaches et en possède 85, auxquelles s'ajoutaient lors de notre visite 58 taures laitières et 26 génisses. Sans oublier un contingent de 110 veaux de grain qui sera renouvelé quatre fois par année.

La production laitière a ses limites

Il y a trois ans, Joseph Aimé Blais se lançait dans la production de veaux de grain. Quatre de ses fils — sa progéniture compte trois filles et cinq garçons — avaient manifesté le désir d'embrasser la vocation d'agriculteur. Pour cette raison, il fallait assurer l'expansion de l'entre-

«Il faut se rappeler que les veaux sont des bébés. Il faut à tout prix éviter les courants d'air, et la température, qui doit se situer à 10°C, ne doit pas varier de plus de 2 degrés.»

prise. M. Blais a opté pour la diversification des activités de la ferme plutôt que de mettre tous ses œufs dans le même panier. «Augmenter notre production de lait aurait demandé de lourds investissements», explique M. Blais. Le bâtiment servant à la traite des vaches était déjà utilisé à pleine capacité. Il aurait fallu aménager adéquatement un autre bâtiment, le remplir d'équipement dispendieux: trayeuses et système de réfrigération. Et cela ne s'arrête pas là: l'achat de quotas aurait représenté un poids financier considérable que l'exploitation agricole aurait eu du mal à supporter.

Le bon sens terrien de Joseph Aimé Blais lui indiquait que cette avenue aurait été trop risquée. D'autant plus que l'augmentation de la production laitière a des limites. M. Blais se rappelle du temps où une vache donnait un maximum de 30 hectolitres de lait par année (7 000 lbs); aujourd'hui, une bonne Holstein en fournit 70 hectolitres (16 000 lbs). Pour conserver le même nombre de têtes et afin de rentabiliser au maximum les installations qu'il possédait déjà, M. Blais a fait l'acquisition de quotas au fil des ans, un choix auquel sont confrontés bon nombre de producteurs laitiers au Québec.

La solution: le veau de grain

M. Blais décide donc de convertir un des bâtiments inoccupés de sa ferme afin d'y engraisser des veaux de grain. À ce titre, il a bénéficié d'une aide gouvernementale qui correspondait à 50 p. 100 des frais encourus, jusqu'à concurrence de 15 000 \$. Il investit en matériel 35 000 \$, et il ne comptabilise pas le travail qu'il a exécuté avec ses fils. «Aujourd'hui, souligne-t-il, les subventions du gouvernement se limitent à 30 p. 100 des frais et les normes sont plus exigeantes.» Coupures obligent!

Les installations et les conditions nécessaires à l'élevage de veaux, M. Blais les décrit en ces termes: un bâtiment bien isolé et bien ventilé, l'accès à une eau potable, un strict contrôle de la température ambiante et du taux d'humidité de l'air, qui doit être très bas. «Il faut se rappeler que les veaux sont des bébés», dit-il. Il faut à tout prix éviter les courants d'air, et la température, qui doit se situer

à 10°C, ne doit pas varier de plus de 2 degrés.»

La première année, les Blais ont connu leur part de difficultés en amorçant cette nouvelle production dont ils ne maîtrisaient pas toutes les techniques. Pneumonies, affections respiratoires de toutes sortes ont sévi dans le troupeau. Mais depuis, ils ont acquis une solide expertise dans ce type d'élevage et les pépins se font presque inexistantes.

Joseph Aimé Blais entend amener à maturité près de 400 veaux cette année. Idéalement, il voudrait faire une rotation de son cheptel: vendre chaque semaine six veaux qui ont atteint la maturité, et en acheter le même nombre pour fins d'engraissement. Pour 1 \$ la livre, il achète à des producteurs laitiers de la région des veaux âgés de 10 à 12 jours, alors que leur poids s'établit entre 40 et 55 kg (90-120 lbs). Il les revendra dix-huit semaines plus tard, quand ils auront atteint 225 kg (500 lbs). Le prix du veau de grain dans la région s'élève à environ 1,47 \$ la livre sur la base du poids carcasse, soit en moyenne 350 livres par animal. En outre, après avoir contribué pour 27,00 \$ à l'assurance stabilisation, l'éleveur recevait de l'ASRA en 1985 un montant de 90,29 \$ par tête.

Du grain à portée de la main

Les Blais ont la chance d'avoir accès à des terres fertiles suffisamment étendues pour y cultiver une bonne quantité de céréales. L'an dernier, ils récoltaient 325 tonnes de grain, essentiellement de l'orge, qu'ils entreposent dans trois silos.

C'est donc dire qu'ils sont à même d'assouvir l'appétit de leurs bêtes, du moins pour la plus grande partie de leurs besoins. Toutefois, comme le souligne M. Blais, au prix où sont les grains à l'heure actuelle, il n'est pas sûr que cette culture soit vraiment rentable.

M. Blais dit préférer pour ses veaux l'orge roulé à tout autre pâture. «L'orge garde à la viande du veau sa blancheur», précise-t-il en ajoutant que les veaux qu'il produit sont tous classés A-1 ou A-2.

À l'heure actuelle, la ferme de Joseph Aimé Blais tire un peu moins de 20 p. 100 de ses revenus de la production

«L'orge garde à la viande du veau sa blancheur.»

▷ de veaux de grain. Cette proportion pourrait toutefois s'accroître progressivement bien que le lait demeurera dans un avenir prévisible la production principale de la ferme. M. Blais estime à environ 65 \$ le revenu net qu'il tire de chacun des veaux qu'il engraisse.

La relève est assurée

Récemment, Joseph Aimé Blais fondait avec quatre de ses fils une compagnie où chaque partenaire détient 20 p. 100 de la propriété de la ferme. Son but : établir un cadre grâce auquel la relève au sein de la ferme familiale sera assurée. Les nouveaux « associés » se complètent bien : Daniel, l'aîné (âgé de 32 ans), est un spécialiste de la machinerie agricole ; Alain (27 ans), se charge de la vacherie ; Laurent (25 ans) le seconde, et le cadet de 23 ans, Patrice, s'occupe des veaux. Il va sans dire que ces jeunes gens entretiennent certaines visées quant à leur exploitation agricole. « Ils sont quatre et s'ils ont autant d'ambition que j'en avais à leur âge, la ferme ne peut que prendre de l'ampleur », de dire M. Blais.

Joseph Aimé Blais dispose d'un peu plus de temps maintenant que la ferme est prise en main par ses fils. Depuis quatre ans, il prend une part active dans la défense des droits des producteurs ; on le retrouve président du Comité provincial de mise en marché des veaux lourds. Pendant ce temps, les vaches — et les veaux — sont bien gardées.

Disponible le 22 octobre

À lire dans le prochain numéro de **Bovins du Québec**

- les principes de base de l'alimentation des bouvillons d'abattage et des veaux de grain
- comment établir un programme alimentaire équilibré

PLUS

- prises sur le vif, les réactions des premiers utilisateurs de la nouvelle Agence de vente des bovins

Vous pouvez obtenir Bovins du Québec gratuitement en vous abonnant à La Terre de chez nous.

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

Je désire m'abonner à La Terre de chez nous pour :

1 an/17 \$ ☐ 2 ans/28 \$ ☐ 3 ans/36 \$ ☐

NOM _____

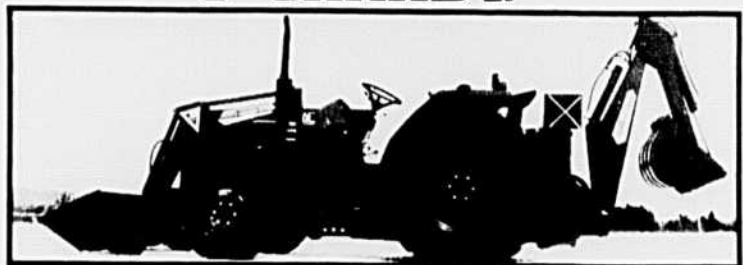
ADRESSE _____

CODE POSTAL _____

Ci-joint la somme de _____ \$

Signature _____

HARDY



CHARGEUR 35 DL

Robuste chargeur 35 DL pour tracteurs de 20 à 40 HP. Benne à mise de niveau automatique. Tringlerie de benne de type industriel. Renversement de benne de 40°. Mât et flèche extra-résistants. Prix de détail suggéré : 3 600 \$ plus transport, montage et taxes là où ils s'appliquent.

EXCAVATRICE 8 ST

Profondeur de creusage de 8'. Cylindres de 2 1/2 et 3" de diamètre. Tiges de piston de 1 1/2" de diamètre. 5 pivots de 1 1/4" de diamètre; le reste, 1". Bâti rigide d'attelage rapide, boulon remplaçable sur dents de benne. Prix de détail suggéré : 6 735 \$, comprenant bâti rigide d'attelage rapide, nécessaire de montage et benne de 16". Nécessaire de pompe auxiliaire moyennant supplément. En plus, transport, montage et taxes là où ils s'appliquent.

Les deux unités se montent ou s'enlèvent en quelques minutes, sans outil. Une seule et même cheville bloque l'excavatrice en place; deux chevilles fixent le chargeur.

Renseignez-vous auprès du concessionnaire local ou communiquez avec :

HARDY

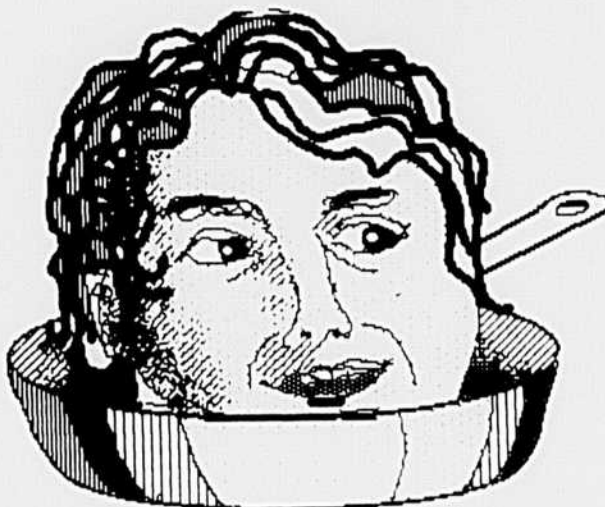
Les Équipements Hardy Inc.
100, rue St-Arthur, Portneuf Station
(Québec) G0A 2Z0 Tél. (418) 286-6621

La viande rouge comme aphrodisiaque !

Vous en avez marre de la migraine diplomatique annonciatrice d'une autre nuit de chasteté? Faites-lui un bon T-Bone bien rouge et attendez-vous au pire (ou au mieux, c'est selon). C'est du moins ce qu'écrit notre collègue Jim Romahn dans le **Kitchener-Waterloo Record**. Romahn ne relate pas là une expérience personnelle, mais plutôt une étude faite par la School of Hospitality Management. À en croire les chercheurs, la viande rouge ne rend pas les gens plus agressifs, comme le pensent encore certains esprits

Par ailleurs

Guy Paquin



chagrins, mais elle les rend un peu plus, comment dire, enclins à aimer leur prochain.

Cette trouvaille n'est pas sans intérêt sur le plan linguistique. On peut en effet induire de cette recherche l'origine d'expressions comme « passer quelqu'un à la casserole ». Il va de soi que le bœuf peut devenir une arme redoutable contre la dénatalité. Désormais, la population se divisera en deux classes : ceux qui se racontent le dernier épisode du téléroman de la veille, et ceux qui auront mangé de la viande rouge au souper. Les plus lubriques d'entre nous développeront une passion pour le steak tartare bien relevé et l'on entendra des jeunes filles réservées dire qu'elles ne mangent jamais de tournedos avec des inconnus!

Vive le veau, vive le veau libre !

Déjà menacés par le délicat contrôle des coûts de revient, par les maladies infectieuses de leur cheptel, par les fantaisies d'un marché souvent imprévisible, les éleveurs de veau de l'Ontario font maintenant face à un autre problème qui atteindra vraisemblablement le Québec. Il s'agit de la campagne d'opinion menée par les activistes des droits des animaux. Cette campagne vise à alerter l'opinion publique, alléguant que les méthodes modernes d'élevage sont inhumaines, cruelles et dénaturent la vie animale.

L'Ontario Farmer rapportait récemment une rencontre entre les membres de la Canadian Agrimarketing Association et Vicki Miller, leader de Ark II, principal mouvement de libération des animaux en Ontario. Devant un public réticent, M^{me} Miller s'est élevée contre l'usage des drogues et des hormones, l'enfermement des poulets et du bétail et, généralement, contre la ferme-usine. Elle souhaite revoir la ferme d'antan, qui faisait appel principalement au travail hu-

main, au lieu de la ferme d'aujourd'hui qui fait un usage intensif de capital et de machinerie.

M^{me} Miller est en passe de devenir le Gandhi du règne animal. Elle verrait d'un bon œil l'abolition de la chasse, la



cessation du recours aux animaux dans la recherche médicale et la remise en liberté des poules et des veaux. M^{me} Miller ne mange pas de viande. (On se demande si elle va jusqu'à se priver de lait dans son café...)

On peut sourire ou grimacer, le mouvement est là pour durer. Il regroupe 5 000 partisans actifs au Canada, sans

compter les quelque 200 000 membres des Sociétés pour la protection des animaux qui considèrent les vues de Vicki Miller comme parfaitement raisonnables. Les chasseurs de phoques savent, eux, l'effet dévastateur que peut avoir une pareille campagne. Déjà, le **Globe and Mail** de Toronto, le plus influent journal au pays, a consacré en mai dernier une série d'articles à la question. L'auteur, Susan Delacourt, prévoit que les éleveurs de veaux seront la prochaine cible de Vicki Miller; la stratégie de cette dernière est simple, explique-t-elle, mais terriblement menaçante : amener le consommateur à refuser la viande produite dans des conditions « inhumaines ». Comme on le voit, le veau lourd a du plomb dans l'aile!

La salmonellose et les antibiotiques

Le **Western Livestock Journal** du 16 mars dernier rapportait les résultats d'une étude américaine reliant la recrudescence de la salmonellose chez les consommateurs de bœuf à l'usage intensif d'antibiotiques

dans l'alimentation des bovins. Cette pratique, on le sait, vise à favoriser la croissance et à prévenir les maladies. Cela aurait un effet indésirable à la longue, provoquant une mutation des bactéries responsables de la salmonellose. Celles-ci deviendraient résistantes aux antibiotiques.

Les animaux les plus susceptibles de contaminer les consommateurs seraient les vaches laitières âgées ou malades dont on fait de la viande à hamburger. Comme certains ont l'habitude de ne pas surcuire cette viande et qu'on a longtemps cru qu'elle était exempte des bactéries qui transmettent la salmonellose, on a sans le vouloir créé les conditions idéales d'une infection.

Le gouvernement américain étudie sérieusement la possibilité de bannir l'usage non médical des antibiotiques dans l'alimentation des bovins. Comme d'habitude, une décision à cet effet aux États-Unis risque d'être imitée au Canada. La **Gazette** de Montréal et l'**Ottawa Citizen** ont déjà porté la chose à l'attention du grand public. Le débat risque d'être aussi virulent que la bactérie elle-même.

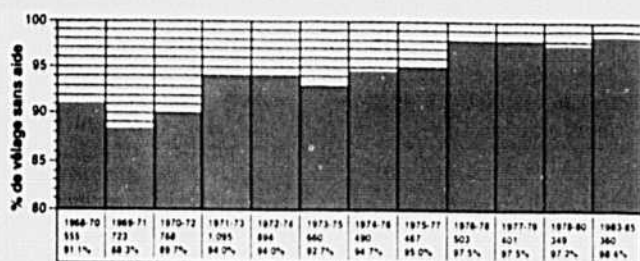


Facilité de vêlage = Profit

Ly a 20 ans le problème des taureaux charolais était la difficulté du vêlage.

L'Association canadienne charolaise a comme objectif d'éliminer ce problème en créant le programme "C to C".

Vêlage sans aide



Depuis le début, avec la participation des éleveurs commerciaux, le programme a testé 7 265 veaux.

RÉSULTAT DU TEST EN 1984:

98.4 % des veaux issus du programme sont nés sans assistance.

AUJOURD'HUI, les taureaux charolais sont sélectionnés pour la facilité de vêlage et le gain supérieur.

Augmentez vos profits en utilisant des taureaux charolais !

Années d'épreuves "C to C"
No total de veaux (présentation normale)
% complètement sans aide



Charolais

le boeuf à son meilleur