

BOWWINS

du Québec

SUPPLÉMENT DE LA TERRE DE CHEZ NOUS - PRINTEMPS 2009



Spécial

Retour sur l'AGA

Reportage de race

La Salers gagne à être connue

Dossier

Recherche

La puissance à la PDF pour le fauchage difficile.

La puissance hydraulique pour le pressage rapide.

La performance hors pair pour tous vos travaux.



Les nouveaux tracteurs utilitaires John Deere de **série 6D** de 100-140 HP faciles à utiliser et à prix abordable

Les nouveaux tracteurs utilitaires de série 6D vous offrent une excellente valeur. Ces bourreaux de travail consolident le succès des fameux tracteurs de série 6003, en y ajoutant encore plus de puissance hydraulique pour fournir plus de débit aux distributeurs – juste ce qu'il vous faut pour les travaux lourds au chargeur, à l'attelage trois points et avec vos divers outils. Le moteur PowerTech[™] fournit une puissance généreuse à la PDF pour les gros travaux de fauchage et de pressage. Et la transmission standard PowrReverse[™] à 9 av/9 ar permet le va-et-vient facile et doux entre la marche avant et la marche arrière, grâce à l'embrayage en bain d'huile.

Voyez le concessionnaire John Deere pour une démonstration d'un tracteur utilitaire de série 6D.

Découvrez la qualité et les attributs que vous exigez à un prix encore plus abordable.



JOHN DEERE

Deere, c'est tout dire

Vos collaborateurs

**Une équipe
enthousiaste à
votre service**



Michel
BEAUNOYER



Nathalie
CÔTÉ



Ann
FORNASIER



Sonia
DUMONT



Julie
MERCIER



Marcel
MARCoux



Denis
MASSEY



Virginie
SIMARD



Vincent
CLOUTIER



Francine
JODOIN



Isabelle
FERLAND



Pierre
DEMERS

Sommaire

Printemps 2009

VOLUME 23, N° 2

4 ÉDITORIAL

Soyons les artisans de notre succès

6 REPORTAGE

La Salers, une race qui gagne à être connue

9 CIB

Importante recherche sur les attributs santé du bœuf

10 DOSSIER RECHERCHE

- Destination : bio-impédance
- Impact des promoteurs de croissance
- Gestion des élevages
- Bandes végétatives filtrantes

16 SPÉCIAL AGA

Les faits saillants

24 GESTION

Entrepreneur agricole

26 ENVIRONNEMENT

Suivi du portrait agroenvironnemental

28 PATBQ

La nouvelle ASRA

30

FINANCEMENT

Programme de paiement anticipé

32

MARCHÉ

Perspectives 2009 aux États-Unis

34

BILLET

Prendre en main notre destinée

36

ENVIRONNEMENT

Déjections animales : connaître les rejets réels à la ferme

38

AILLEURS

Une future vétérinaire dans l'Ouest canadien

40

PROMOTION

Le veau de grain du Québec à New York

42

GESTION

Quelle est la meilleure cible pour réduire sa dette

45

NOUVELLES DE RACES

46

STATISTIQUES

ÉDITEUR

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
555, boul. Roland-Therrien, bur. 100
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
Tél. : 450 679-8483
Courriel : bovins@laterre.ca
Site Web : www.laterre.ca

DIRECTEUR

Loïc Hamon

RESPONSABLES À LA FÉDÉRATION

Gaëtan Bélanger
Nathalie Côté

RÉDACTEUR EN CHEF

DÉLÉGUÉ AUX MAGAZINES
Michel Beaunoyer

SECRÉTAIRE DE PRODUCTION

Lorraine Trottier

CONCEPTION GRAPHIQUE

La Terre de chez nous

COORDONNATRICE DE PRODUCTION

Carole Lalancette

INFOGRAPHIE

Philippe Dunn
Nancy Litjens

PUBLICITÉ

Courriel : pub@laterre.ca

DIRECTEUR DES VENTES

André Savard, poste 7221

REPRÉSENTANTS AU QUÉBEC

Christian Guinard, poste 7271
Sylvain Joubert, poste 7272
Sylvain Lalonde, poste 7576

REPRÉSENTANT HORS QUÉBEC

Jacques Long
Tél. : 905 335-5700
Téléc. : 905 335-5001
Courriel : jlong@laterre.ca

ABONNEMENTS

Postes 7413, 7274

IMPRESSION

Imprimerie Solisco

DÉPÔT LÉGAL

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

Prochaine parution

6 août 2009

Réservation d'espace publicitaire

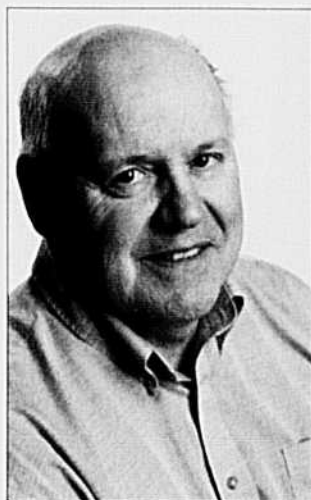
16 juillet 2009

Matériel publicitaire

23 juillet 2009

PHOTO DE LA PAGE COUVERTURE : BEATRIZ SALAS

Ce magazine est publié en février, mai, août et novembre.
Dans la présente publication, le générique masculin est
employé sans discrimination et uniquement dans le but
d'alléger le texte.



La dernière tournée des AGA des syndicats régionaux de producteurs de bovins, qui a culminé par l'AGA de notre Fédération, aura permis de cibler les priorités de notre organisation pour la prochaine année. Qu'il s'agisse de la mise en marché de nos produits, de la situation de Levinoff-Colbex, de l'environnement ou alors de la sécurité du revenu, les préoccupations des producteurs de bovins sont claires.

Soyons les de notre

Bien sûr, nous n'avons que peu de poigne sur l'environnement d'affaires dans lequel nous évoluons. Les actions de nos compétiteurs et le contexte réglementaire échappent à notre contrôle. Toutefois, il est de notre responsabilité, producteurs de bovins, de faire tout en notre pouvoir pour maximiser notre revenu dans cet environnement, si exigeant et compétitif soit-il. À cet égard, notre Plan conjoint nous confère de lourdes responsabilités, mais il recèle aussi des possibilités encore bien peu exploitées. Il revient à chaque secteur de production de s'assurer que la réglementation en place permet une mise en marché ordonnée et efficace de nos produits. À défaut, il faut y remédier rapidement.

L'APPROVISIONNEMENT EN BOVINS DE RÉFORME, LE PRINCIPAL DÉFI

C'est justement par l'intermédiaire de notre Plan conjoint que nous avons acquis collectivement Levinoff-Colbex. Lors de notre dernière AGA, les représentants du conseil d'administration de l'abattoir ont clairement indiqué que le principal défi de l'entreprise concerne l'approvisionnement. Bien que le nombre de bovins de réforme mis en marché diminue graduellement depuis plusieurs années, notamment en raison de la hausse du volume de production des bovins laitiers, nous avons, comme producteur, un rôle primordial à jouer en mettant en marché nos animaux au Québec. C'est fondamental! Ceci étant, le conseil d'administration de l'entreprise est tout à fait conscient de la nécessité

artisans succès

d'explorer des pistes nouvelles pour assurer le succès à long terme de l'abattoir. Et c'est ce qu'il fait, notamment en réduisant certains coûts, en accroissant la production et en explorant de nouveaux créneaux de marché.

L'ENVIRONNEMENT TOUJOURS UN DOSSIER PRIORITAIRE

Au moment d'écrire ces lignes, la ministre de l'Environnement, Line Beauchamp, venait d'annoncer la tenue d'une consultation publique sur un projet de règlement modifiant le REA. Entre autres dispositions, le projet élargit l'accès à l'entreposage du fumier en amas au champ, une technique incontournable à la compétitivité de la production bovine. Il existe un autre grand dossier relié à l'environnement qui nécessitera beaucoup d'efforts au cours des prochains mois : celui des enclos d'hivernage. En partenariat avec divers intervenants, une stratégie concertée visant à faire reconnaître cette technique porteuse en matière de développement durable a été mise de l'avant. L'un des volets centraux de cette stratégie consiste à déterminer les moyens d'améliorer la gestion et la conception des enclos, tout en faisant en sorte qu'ils demeurent une option à privilégier sur le plan financier. Cette stratégie commande aussi rigueur et sérieux de notre part. Nous devons faire la démonstration que la technique est valable dans un contexte de développement durable. Je remercie d'ailleurs les producteurs qui participent actuellement au projet de recherche sur l'évaluation et l'amélioration de la gestion environnementale des enclos d'hivernage et des bandes végétatives filtrantes.

LA SÉCURITÉ DU REVENU PASSE PAR LE COÛT DE PRODUCTION

Compte tenu du contexte actuel, je m'en voudrais de passer sous silence le dossier de la sécurité du revenu. Le dernier rapport en lice sur le sujet semble mettre sur les épaules de l'ASRA, puis des producteurs agricoles eux-mêmes, tous les maux qui affligent notre secteur. Bien sûr, les producteurs sont ouverts à discuter d'amendements aux programmes de sécurité du revenu, mais il importe que ces discussions gardent en point de mire la couverture du coût de production. Pour le reste, laissons les comités mandatés poursuivre leur réflexion. Il serait bien mal avisé de brûler les étapes sur des questions aussi fondamentales. D'ailleurs, il apparaît quelque peu curieux qu'un mandataire du gouvernement publie un rapport proposant de nouveaux programmes de sécurité du revenu alors qu'au même moment, le gouvernement délègue un autre expert pour le guider dans la détermination de sa vision. N'a-t-on pas mis la charrue devant les bœufs?

Quoi qu'il en soit, la prochaine année sera aussi exigeante que les précédentes. Elle sollicitera, une fois de plus, notre capacité de travailler ensemble. Forts de ce que l'action collective a créé comme résultats par le passé, nul doute que les producteurs de bovins choisiront encore de miser sur leurs outils collectifs pour être les artisans de leur succès.

Michel Dessureault

Fédération
des producteurs
de bovins
du Québec



555, boul. Roland-Therrien, bureau 305
Longueuil (Québec) J4H 4G2
Tél. : 450 679-0530
Télec. : 450 442-9348
Courriel : fpbq@upa.qc.ca
Site Internet : www.bovin.qc.ca

COMITÉ EXÉCUTIF

Président

Michel Dessureault

Vice-président

Denys Beaudet

Membres du comité

Alain Juneau

Claude Viel

Michel Daigle

PERSONNEL

Secrétaire général

Gaëtan Bélanger

gbelanger@upa.qc.ca

Secrétaire adjoint

Vincent Cloutier

vincentcloutier@upa.qc.ca

Directrice administrative

Chantal Bruneau

cbruneau@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché

Bovins de réforme et veaux laitiers

Paul Rouillard

prouillard@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché

Bouvillons d'abattage

André Roy

aroy@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché

Veaux de grain

Réal Daigle

rdaigle@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché

Veaux de lait et veaux d'embouche

Louis Hébert

louishebert@upa.qc.ca

Programme de paiement anticipé

Denis Massey

dmassey@upa.qc.ca

Communications

Sonia Dumont

sdumont@upa.qc.ca

Statistiques et marchés

Ann Fornasier

aforناسier@upa.qc.ca

Environnement et assurance de la qualité

Nathalie Côté

ncote@upa.qc.ca

Production et recherche

Jean-Sébastien Laflamme

jeanslaflamme@upa.qc.ca

Secrétaire de direction

Noëlla Morrisette

nmorrisette@upa.qc.ca

Salers

Une race qui gagne à être connue

JULIE MERCIER
Journaliste

À la recherche de la race idéale, Gerald McGee de Richmond découvre que la plupart se targuent d'offrir une grande facilité de vêlage. Sceptique, il décide, un peu au hasard, de tenter sa chance avec la Salers. Un heureux coup de dé pour l'éleveur, qui une trentaine d'années plus tard ne jure que par cette race « équilibrée ».

Gerald McGee prend officiellement les rênes de la ferme bovine familiale en 1975. Constatant la demande des acheteurs pour les hybrides, M. McGee part donc à la recherche de la race parfaite pour croiser avec ses Hereford. « Tous les dépliants d'associations de races disaient que je n'aurais pas de problèmes de vêlage, mais les gars ne sont jamais là à trois heures du matin quand tu as des problèmes », s'esclaffe le producteur. En feuilletant un magazine, il tombe sur une publicité de l'Association américaine Salers qui propose cinq « ampoules » de semence en échange d'un membership. Il tente sa chance. « J'ai utilisé les cinq ampoules. Le printemps d'après, j'avais seulement un veau. La mère était à son premier vêlage et elle a mis bas toute seule, sans problème », se souvient M. McGee. Le veau, bien gentil, est par contre tout petit. « À l'automne, ce veau-là pesait 100 livres de plus que mes Hereford! », soutient l'éleveur. Satisfait, il se procure davantage de semence puis décide d'acheter un taureau. C'est lors d'une visite à un concours de labours en Ontario, qu'il se fait offrir Newton, un jeune taureau



La Salers est une vache rustique qui ne craint pas la rigueur des hivers québécois. Sa robe va du rouge au noir.

albertain. « On l'a payé 5000 \$, à six mois, sans test! Ma femme pensait qu'on était vraiment fou! » confie le quinquagénaire. Leur décision s'avère judicieuse puisque Newton sera revendu quelques années plus tard à près de trois fois son prix d'achat.

DORMIR SUR SES DEUX OREILLES
Depuis ce temps, Gerald McGee est littéralement « vendu » à la Salers. « C'est une bête robuste qui prend soin d'elle-même et de son veau », assure le pionnier de la race au Québec. En plus de 30 ans, il peut

compter sur le bout de ses doigts les occasions où il a dû prêter main-forte à ses vaches au vêlage. « On ne sort jamais la nuit pour les surveiller », insiste l'éleveur, qui se rappelle très bien les longs épisodes de mise bas avant sa conversion à la Salers. « Pendant les vêlages, j'étais tous les jours debout à deux heures du matin. Après deux semaines, j'étais assez fatigué », plaisante-t-il aujourd'hui.

Cette qualité offre un avantage indéniable pour les gens qui travaillent à l'extérieur. « Ces jours-ci, ça ne va pas très bien dans le bœuf et plusieurs éleveurs ont un autre job en dehors de la ferme. Quand tu dois être en ville à huit heures, tu ne peux pas attendre après une vache », fait remarquer le conducteur d'autobus.

La Salers est également très laitière et maternelle envers son veau dont le

poids à la naissance varie entre 80 et 85 livres. « Ce n'est pas gros, mais à l'automne le petit veau pèse 600 à 700 livres comme les Limousin et les Charolais, témoigne le producteur. Le veau est toujours fort et très vigoureux. Il cherche à se mettre debout, comme un chevreuil! Tu n'es pas obligé de travailler pour le faire boire », continue M. McGee. Ce dernier louange aussi la rusticité de ses bêtes, qualité qu'elles doivent à leurs origines, l'Auvergne, en France. Cette région montagneuse, réputée pour son climat rude, peu propice aux grandes cultures, a permis aux Salers de développer leur aptitude à valoriser les fourrages. Toutes ces qualités se répercutent sur le taux de mortalité, très faible. « Un veau mort, ça ne grossit pas vite », fait d'ailleurs remarquer M. McGee. Au point de vue de la conformation, il apprécie la longueur de ses protégés. « Dans toutes les races, les animaux sont trop haut pour rien », affirme l'agriculteur qui constate que la « mode » des grands animaux tire à sa fin.

Les Salers sont dotés d'un tempérament docile. « Tu peux tomber sur des animaux plus nerveux, mais c'est notre tâche en tant qu'éleveur de ne pas les vendre, nuance M. McGee. Si ce n'est pas bon pour moi, ce n'est pas bon pour un autre. » Son élevage, la ferme Windbec, commercialise des femelles pur-sang pour les producteurs vache-veau commerciaux ainsi que des taureaux. Ces derniers sont envoyés en station à sept ou huit mois. Les mâles qui ne se qualifient pas pour la station sont castrés et envoyés aux encans. Les taures « qui ont profité le plus » et qui présentent une belle conformation sont gardées pour la relève du troupeau ou la vente.

LES GRANDS HONNEURS

Depuis une vingtaine d'années, la famille McGee parcourt les expositions

UNE AVENTURE AGRICOLE SPÉCIALISÉE

Instrument de précision en harmonie avec la nature.

Visitez notre nouveau site Internet www.fertilec.com

Téléphone sans frais
1 888 831-1085

fertilec

biodiversité | biodiversity

Télécopieur sans frais
1 888 836-1915



La facilité de vêlage de la Salers profite à la qualité de vie des éleveurs tandis que sa rusticité et son faible taux de mortalité contribuent à abaisser le coût de production. Contrairement à ce que son nom laisse croire, la Salers est une race française. Elle est d'ailleurs considérée comme l'une des plus vieilles races d'Europe. Elle doit son nom à la ville de Salers, un village moyenâgeux de L'Auvergne, région d'anciens volcans.

agricoles. « Au début, c'était pour faire connaître la race », précise l'un des fondateurs de l'Association québécoise Salers, qui visite religieusement les expos de Richmond et de Victoriaville. Gerald et son épouse Mona apprécient ces moments en famille, où leurs trois filles Joanne, Christine et Tammi, viennent leur donner un coup de pouce. Pour couronner

leurs années d'effort, en novembre 2008, un de leurs taureaux au nom prédestiné de Windbec Superstar remportait le titre de Grand Champion à la *Farm Fair International* d'Edmonton, en Alberta. « Quand il est venu au monde, c'était un petit veau qui n'avait rien de spécial, doux et tranquille, mais après trois ou quatre semaines, il profitait quelque chose de spécial! »,

se rappelle M. McGee. À deux ans, il faisait osciller la balance à 2015 livres! « C'est la première fois en 35 ans que c'est un taureau du Québec qui est Grand Champion de la race Salers au Canada », souligne fièrement Gerald McGee. Une belle tape dans le dos pour l'éleveur, qui a fait le pari d'investir il y a plus de 30 ans dans une race méconnue.

Importante recherche

Sur les attributs santé du boeuf

FRANCINE JODOIN
Directrice des communications
du Québec, CIB

Le Centre d'information sur le bœuf (CIB) est un des partenaires du programme de recherche multipartite d'une durée de cinq ans sur les gras trans d'origine naturelle. Cette recherche est réalisée au Alberta Institute for Human Nutrition de l'Université d'Alberta sous l'égide du CLA Network (réseau sur l'acide linoléique conjugué).

La recherche du CLA Network s'est concentrée sur l'acide linoléique conjugué (ACL), un acide gras naturel pro-

duit uniquement par les ruminants et dont on a démontré les caractéristiques d'antioxydant, d'anticancéreux et d'autres propriétés bénéfiques pour la santé. Des études ont établi que l'ACL, qui est techniquement un gras trans, pourrait procurer des bénéfices pour la santé humaine qui va au-delà de la nutrition de base. Ces bénéfices incluraient la prévention et la lutte contre le cancer, les maladies cardiaques, l'obésité, le diabète, les maladies rénales, le syndrome métabolique et l'amélioration de la densité osseuse.

Le CIB investit dans la recherche en nutrition humaine qui étudie les bénéfices santé de l'acide vaccénique, un

précurseur de l'ALC, un gras trans naturel trouvé dans le bœuf et les produits laitiers. Le potentiel de cette recherche consiste à revitaliser l'image des gras trans naturels en découvrant le rôle qu'ils exercent sur la santé humaine.

Des recherches précédentes de l'Université d'Alberta et du CLA Network ont indiqué que la plupart des gras trans naturels trouvés dans le bœuf et les produits laitiers ne seraient pas nuisibles, mais posséderaient plutôt des propriétés pour améliorer la santé. Cette nouvelle recherche vise à établir et à comprendre ces propriétés par des essais menés sur les humains.

synAgri

*Cultivons le futur...
Aujourd'hui*

avec les fourragères **Semico**



*Source recommandation CRAAQ 2008-2009

	Rendement relatif*	
Luzerne GAIA	105	
Trèfle rouge Scarlett	102	
Lotier Pardee	103	
		Regain
Fléole des prés AC APEX	108	104
NOUVEAU Fléole des prés Tiffany	104	112

SYNAGRI QUÉBEC 418 832.6196 • SYNAGRI SAINT-HYACINTHE 450 799.3245 • SYNAGRI MONTRÉAL SUD-EST 450 346.5384
 SYNAGRI RIVE-NORD 450 752.1081 • SYNAGRI EST ONTARIO 613 932.0275

Destination : bio-impédance

Classement des bovins de réforme

MARCEL MARCOUX

*M. Sc., professionnel de recherche
CANDIDO POMAR*

Ph. D., chercheur scientifique

*Centre de recherche et de
développement sur le bovin laitier et
le porc, AAC, Sherbrooke*

Au cours des dernières années, la mise en marché des bovins de réforme au Québec a subi des changements majeurs. Dans cette nouvelle réalité, la nécessité de garantir aux producteurs un classement uni-

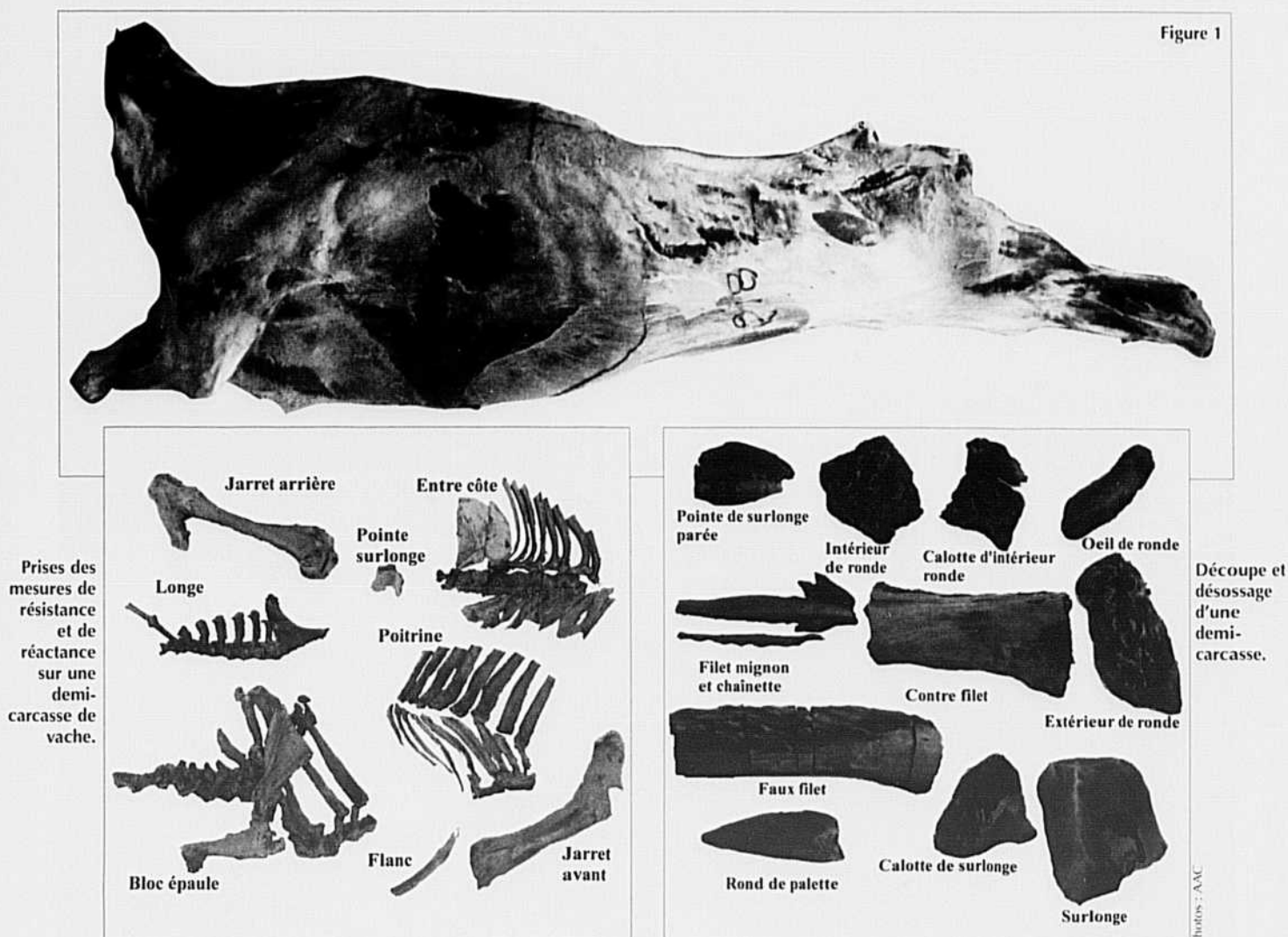
formisé des bovins de réforme a amené la Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ) à rechercher une nouvelle méthode de classement.

Un projet de recherche a été réalisé au Centre de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) à Sherbrooke afin d'établir un système de classement des bovins de réforme issu de mesures objectives et utilisant des critères de qualité liés à la valeur marchande des carcasses.

OBJECTIFS

L'objectif premier d'un système de classement des bovins de réforme est d'assurer aux producteurs un juste prix de la qualité de leurs produits. Le projet visait à développer une méthode classement technique et objective des carcasses de bovins de réforme. Cette méthode doit prédire le poids de viande désossée et dégraissée (viande hachée maigre) ainsi que le poids de muscles nobles contenus dans chaque carcasse de vache réforme. De plus, elle doit satisfaire à certaines exigences de l'industrie :

Figure 1



Photos : AAC

- la précision des prédictions,
- l'utilisation d'une technologie robuste supportant les conditions du milieu commercial,
- un coût de mesures simples,
- un contrôle méthodique de la qualité des mesures.

DÉCOUPE ET DÉSOSSAGE

Cent quatre-vingt-dix-neuf vaches réformées ont été retenues par le projet. Toutes les vaches provenaient du Québec. Les différentes races retrouvées dans les troupeaux québécois étaient représentées. Une demi-carrosse a été découpée et désossée afin de séparer les os, la viande hachée et les muscles nobles (figure 1). Le pourcentage de gras dans la viande hachée a aussi été déterminé par analyse en laboratoire afin de calculer le poids de la viande hachée 100 % maigre. Les résultats sont compilés au tableau 1.

L'analyse des données des 199 carcasses permet d'affirmer qu'il est possible de prédire le poids de viande hachée maigre et le poids de muscles nobles avec un niveau élevé de précision. La technologie de bio-impédance a été retenue pour avoir satisfait à toutes les exigences demandées.

FONCTIONNEMENT DU NOUVEAU SYSTÈME

La mesure de bio-impédance nécessite d'insérer quatre électrodes aux extrémités de la carcasse et d'enregistrer les mesures de résistance et de réactance (figure 2).

En plus de cette mesure, le poids de la carcasse chaude et la distance entre les électrodes sont pris en compte. Toutes ces mesures font partie de l'équation mathématique qui prédit la quantité de viande hachée maigre et de muscles nobles de chaque carcasse de vaches de réforme.

RÉSULTATS

Il était primordial que le développement du système de classement permette de comparer la qualité des carcasses sur une même base.

En déterminant, grâce à la bio-impédance, le poids de la viande hachée maigre et le poids des muscles nobles de façon objective et équivalente pour toutes les carcasses, l'équipe de recherche d'AAC est convaincue que la qualité prédite et la valeur réelle commerciale des carcasses seront d'autant plus rapprochées.

PROCHAINES ÉTAPES

Au cours des prochains mois, un grand nombre d'échantillons de mesures seront pris sur la chaîne d'abattage. Par la suite, la nouvelle méthode de classement sera adaptée au milieu commercial afin de permettre son implantation.



QU'EST-CE QUE LA BIO-IMPÉDANCE ?

La technologie de bio-impédance (figure 2) fournit des mesures de résistance et de réactance bioélectrique obtenues suite au passage d'un faible courant électrique, non détectable par l'humain, à travers la carcasse. Une faible valeur de résistance indique la présence d'une grande masse musculaire, car le courant passe plus librement dans la carcasse. Cela vient du fait que le muscle contient beaucoup d'eau et d'électrolytes comparativement au gras et aux os et que ces composantes facilitent la conductivité du courant électrique.

TABLEAU 1

DONNÉES MOYENNES PROVENANT DES 199 CARCASSES DÉCOUPÉES ET DÉSOSSÉES

Données (199 vaches)	Unité	Moyenne
Poids vif	lb	1374,5
Poids de la carcasse chaude	lb	642,0
Viande hachée	lb	363,9
Taux de gras dans la viande hachée	%	17,5
Muscles nobles	lb	153,0
Os	lb	120,6
Tendons non comestibles	lb	2,7

Note : La perte moyenne de 1,8 lb entre le poids de la carcasse chaude et la somme des pièces découpées froides est attribuable surtout au ressuyage de la carcasse.

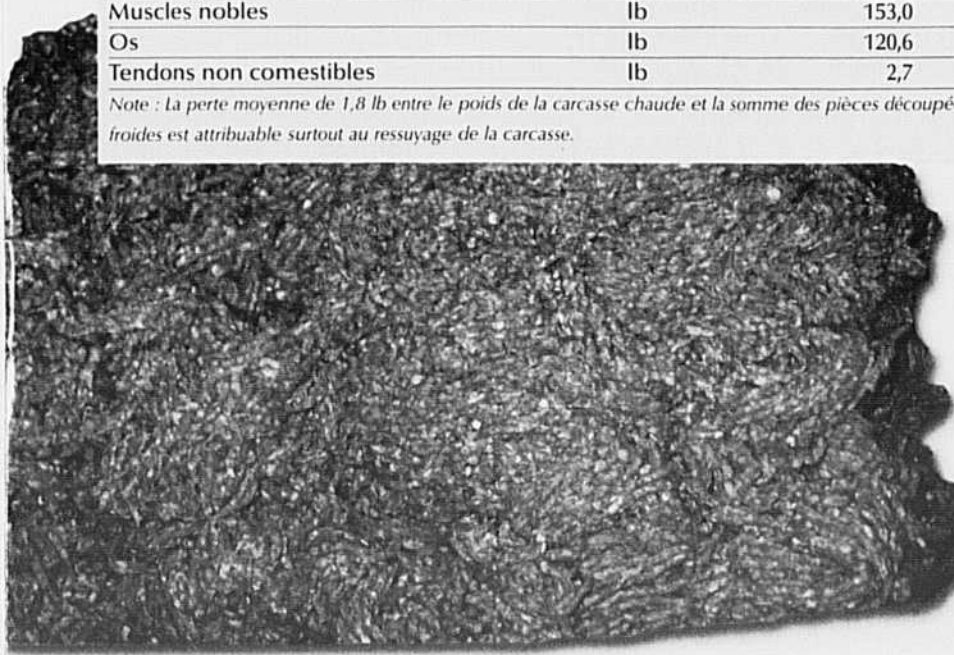


Figure 2



Escherichia coli

Impact des promoteurs de croissance

Notre projet de recherche visait à identifier les circonstances contribuant à l'incidence des bactéries pathogènes chez les bovins de boucherie, plus spécifiquement *E. coli* O157:H7 et à déterminer s'il existe des corrélations avec de telles circonstances et la sélection de souches plus adaptées aux conditions environnementales changeantes (souches hypermutables). Les effets de l'utilisation d'antibiotique, d'ionophore et d'implants hormonaux sur l'incidence des bactéries ont été testés.

Nous avons démontré que l'utilisa-

tion du Revalor-S est bénéfique pour le bovin de boucherie aux parcs engraissement. Toutefois, les résultats ne permettent pas de confirmer ou infirmer l'effet possible de ce composé sur la microflore et l'excrétion de pathogènes. Nos recherches ont révélé que bien que les isolats O157:H7 d'origine bovine sont génétiquement distincts des isolats humains, ils possèdent un potentiel de virulence comparable. Notre étude a également révélé que le bovin peut être colonisé par des souches d'*E. coli* atypiques dont l'importance au niveau de la salubrité alimentaire reste à être démontrée.

Le rapport de recherche est disponible à la Fédération des producteurs de bovins du Québec.

Moussa Sory Diarra, Pacific Agri-Food Research Centre, Agriculture and Agri-Food (AAFC-AAC), Agassiz, BC
Gabriel Roy, Centre de recherche et de développement sur le bovin laitier et le porc, AAFC-AAC, Lennoxville, QC
Brigitte Lefebvre et François Malouin, Centre de Valorisation de la diversité microbienne (CEVDM),
Département de biologie, Faculté des sciences, Université de Sherbrooke, Sherbrooke

L'Avantage Angus

Une race maternelle qui a toutes les qualités recherchées dans les parcs d'engraissement!



Vente de Femelles ANGUS
Samedi, le 17 octobre 2009



Association Angus du Québec
Trudy Beaton, secrétaire
3 ch. North Hill, Gould, QC J0B 2Z0
Tél.: 819-877-5461 ~ Fax: 819-877-3845
www.quebecangus.ca ~ quebecangus@live.ca

Ferme Manasan
Pierre & Robert Laberge
Danville, QC
819-620-6566
Noir & rouge

Les Entreprises Agricoles St-Joachim inc.
Jocelyn Aylotte
St-Joachim-de-Courval, QC
819-397-2972
Angus noir, sujets à vendre



Association canadienne Angus
142, 6715 - 8th street N.E.
Calgary, AB T2E 7H7
Tél.: 403-571-3580 ~ Fax: 403-571-3599
1-888-571-3580 ~ www.cdnangus.ca

JD Farms
John & Donna Donaldson
West Botton, QC
450-539-1862
Noir



** Nouveau **

Fieldman commercial pour le Québec
Wayne Gallup
819-826-3026
waynegallup@netrevolution.com

Ne manquez pas votre chance de bénéficier des divers programmes de "BOEUF ANGUS"

Tel que le programme de McDonald's Canada.

Utilisez l'étiquette **ANGUS d'ATQ** sur tous vos veaux possédant 50% ou + de génétique Angus. Les taureaux Angus, qu'ils soient utilisés à des fins terminales ou maternelles, produisent des veaux éligibles aux étiquettes ATQ-Angus. Vous êtes éligible si vous possédez un taureau Angus enregistré Rouge ou Noir.

Contactez-nous ou ATQ pour plus d'informations.



Jugements Angus

Venez rencontrer nos exposants !

Expo St-Hyacinthe	24 juillet 2009
Expo Québec	19 août 2009
Expo Cookshire	22 août 2009
Expo Ayer's Cliff	29 août 2009
Expo Brome	4 septembre 2009
Expo Boeuf	10 octobre 2009

Gestion des élevages

Résultats en Abitibi-Témiscamingue

NATHALIE CÔTÉ

Agente à l'environnement et à
l'assurance qualité, FPBQ

Voici le deuxième et dernier article sur l'étude de différents scénarios d'élevage prometteurs pour l'élevage vache-veau réalisée entre 2001 et 2007 en Abitibi-Témiscamingue. Nous aborderons cette fois la comparaison du temps d'opération et des frais annuels requis pour chacun des scénarios étudiés.

TEMPS D'OPÉRATION REQUIS

Distribution des fourrages

Le projet démontre que les systèmes de distribution des fourrages dans les enclos à faible densité avec des « mangeoires-andains » sont plus efficaces au plan des opérations que les autres systèmes. Cette efficacité vient du fait qu'il est possible de servir une plus grande quantité d'aliments pour une période plus longue (soit une semaine ou plus) diminuant ainsi le temps requis par jour à la distribution du fourrage (tableau 1).

Distribution des litières

De manière générale, le temps de distribution des sciures et des planures est moindre que celui réservé à l'application de la paille. Les sciures et planures étant des matériaux en vrac faciles à épandre, ils exigent un temps d'opération moins élevé que les balles de paille et de vieux foin qu'il faut détacher et décompresser avant d'épandre.

Grattage et gestion des fumiers

Très peu d'entreprises ont utilisé la technique de grattage des aires d'alimentation hormis celles qui avaient un système d'aire d'alimentation bétonnée qui les obligeait à gratter plus fréquemment pour une question de confort et d'hygiène des animaux.

Au niveau de la gestion des fumiers, tout débute avec la mise en tas du fumier qui prend entre six à dix heures (temps « machine ») dans les enclos à faible densité. Dans les enclos à haute densité, il faut compter de quatre à cinq heures. Cet écart s'explique par l'utilisation du tracteur de ferme, par le temps

de séjour plus court dans l'enclos à haute densité et donc par un volume de fumier moindre et finalement par une superficie plus restreinte de l'enclos à haute densité.

L'utilisation d'un boteur hydraulique pourrait être avantageuse lorsque la superficie est vaste et que la couche de fumier est mince. Une pelle



RAPPEL DES SCÉNARIOS

SCÉNARIO 1

Enclos à faible densité, enclos à haute densité avec monticule, lit d'écorce et aire bétonnée 5 m²/vache-veau, désigné ici par solution enclos.

SCÉNARIO 2

Utilisation d'installations existantes (bâtiment et cour); ajout d'un purot et épandage par irrigation, désigné ici par solution mixte.

SCÉNARIO 3

Étable froide fermée avec aire d'écurage et mise en amas du fumier au champ, désigné ici par bâtiment.

**Nous avons un excellent choix de très bons
taureaux Angus rouge de tous âges**



Peuvent
être livrés
chez vous.

**Disponibles dès maintenant
à notre ferme.**

**Un taureau ANGUS ROUGE
VOTRE MEILLEUR CHOIX !**

Ferme SAGE

Lac Sainte-Marie, Québec 819 467-2979

stan@explornet.com

www.fermesage.ca



COMPARAISON DU TEMPS D'OPÉRATION REQUIS

	Scénario 1 (enclos)					Scénario 2 (solution mixte)	Scénario 3 (bâtiment)
	Site 1	Site 2	Site 3	Site 4	Site 7	Site 5	Site 8
UA observées	219	175	171	228	172	165	144
Temps de séjour (jrs)	155	199	192	136	165	115	106
Temps* d'opération pondéré (min/jr)							
Distribution de l'aliment	119,0	35,4**	41,0	53,3**	67,4	52,0	210,0
Épandage des litières	0	3,7**	5,4**	0	4,8**	27,6	18,0
Grattages	0	5,1**	0	0	0,7**	1,8*	52,0
Déneigement et entretien	6,0	7,4**	4,4**	9,0**	26,2	3,0	n.d.

*temps machinerie + homme, pour la durée totale de la prise de données

**données incomplètes au niveau du temps homme pour les sites 2, 3, 4, 5, 7

n.d. non déterminé

hydraulique est recommandée pour les enclos plus compacts, un amoncellement de fumier plus important ou pour le grattage de couches minces du « ice-pack » (mélange de fumier + litière). Il faut noter que la mise en tas du fumier avant le transport n'est pas nécessaire en étable froide.

Déneigement et entretien des sites

On constate ici d'importantes variations au niveau du temps d'opération. Dans le cas du site 7, le temps élevé s'explique par le type de clôtures choisies pour ceinturer les enclos, le gel des abreuvoirs ainsi qu'un aqueduc déficient qui a obligé le producteur à transporter de l'eau à l'enclos. Le temps d'opération est plus élevé pour les entreprises soignant le troupeau quotidiennement puisqu'il est nécessaire de déneiger plus souvent l'accès au site.

FRAIS ANNUELS D'EXPLOITATION

Pour des installations similaires (sites 7 et 2), les coûts de distribution des aliments varient grandement. Cette constatation s'explique principalement par la fréquence de distribution des aliments, l'un étant basé sur une distribution journalière et l'autre sur une distribution hebdomadaire. Les frais de distribution sont plus élevés en bâtiment parce que la nourriture était tout d'abord hachée et ensuite fournie deux fois par jour (tableau 2).

Du côté des frais annuels d'épandage de litière, le scénario enclos est celui qui a été le moins dispendieux. La faible quantité de litière épandue dans les enclos à faible densité explique en grande partie ce phénomène. Le coût le plus élevé revient au scénario solution mixte ce qui s'explique par une plus grande quantité de litière utilisée

(2,41 kg/jour) et une fréquence de distribution journalière. Finalement, le scénario bâtiment s'est révélé moins dispendieux malgré une importante quantité épandue (4,41 kg/jour) puisque la fréquence de distribution était moins régulière.

Quand on parle de manipulation des fumiers, c'est le scénario solution mixte où les coûts sont plus élevés, car il faut tout d'abord gratter l'enclos pour mettre le fumier en tas et ensuite le transporter pour la mise en amas tout comme dans le scénario enclos. Le producteur a dû aussi vider son purort pour épandre le lisier.

De façon globale, les frais annuels d'opération varient de 0,65 \$/UA/jr à 2,05 \$/UA/jr. Le scénario enclos demeure le plus économique tant pour ses frais de loyer que pour les frais récurrents alors que le scénario bâtiment s'avère le plus élevé. Ainsi, à moins

d'avoir un taux d'endettement inférieur à la moyenne ou de construire à bas coûts (en dessous 70 \$/m²), il serait pratiquement impossible de rentabiliser la construction d'un bâtiment d'élevage.

CONCLUSION

Ce projet démontre que le scénario enclos à faible densité combiné à un enclos à haute densité est plus économique comparativement au scénario bâtiment, et ce, malgré les frais récurrents. De plus, l'utilisation du pâturage tardif, combiné à un enclos à faible densité pourrait réduire davantage les coûts liés à l'hivernage des animaux.

Cet article a été rédigé à partir du rapport final du projet « Étude comparative de scénarios prometteurs sur la gestion des fumiers de bovins de boucherie ». Ce projet a été rendu possible grâce à la participation financière du CDAQ, du MAPAQ et de l'UPA Abitibi-Témiscamingue.

TABLEAU 2



COMPARAISON DES FRAIS ANNUELS D'EXPLOITATION

	Scénario 1 (enclos)		Scénario 2 (solution mixte)	Scénario 3 (bâtiment)
	Site 7	Site 2	Site 5	Site 8
Dépréciation + entretien + taxe	7 %	7 %	5 %	5 %
Intérêt (sur coût net)	4 %	4 %	4 %	4 %
Loyer/an (\$)	5 473	8 087	7 250	17 716
Litière/an (\$)	5 533	3 095	3 616	3 811
Écorce et fond d'enclos/an* (\$)	510	2 405	-	-
Total pour loyer et enclos (\$)	11 516	13 587	10 866	21 527
Distribution alimentaire	4 126	2 251	2 724	6 376
Épandage de litière	305	325	1 485	573
Entretien des aires	1002	314	104	1666
Manutention et épandage du fumier	1986	2 654	3 346	1 162
Total des opérations/an (\$)	7419	5 544	7 659	9 777
Total pour 2001-2005 (\$)	18 935	19 131	18 525	31 304
Total/UA/an (\$)	108,3	131,03	105,86	217,30
Total/UA/jour (\$)	0,65	0,70	0,79	2,05

*Renouvellement sur 15 ans pour les copeaux de cèdre et 8 ans pour les copeaux de résineux

Bandes végétatives filtrantes

Étude d'un système d'abattement

ANDRÉ D'ASTOUS

Envir-Eau inc.

En 2003, Envir-Eau a été mandatée par le Centre de recherche et de développement technologique agricole de l'Outaouais (CREDETAO) pour mener un projet expérimental sur l'efficacité d'un système d'abattement de la charge (SAC) afin de réduire les exigences techniques concernant la conception de la bande végétative filtrante (BVF). Ce système devait permettre une réduction de la charge en nutriments de l'eau de ruissellement sortant des enclos d'hivernage



Photos : Envir-Eau

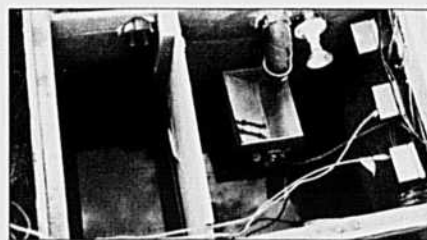
de bovins de boucherie avant l'arrivée de cette eau dans la BVF située en aval. Il devait s'agir d'un système simple et nécessitant un entretien minimal.

Le projet a consisté en un essai à l'échelle réelle pour deux fermes dans la région de l'Outaouais. Le projet, d'une

durée de trois ans, a débuté à l'automne 2003 et s'est terminé à l'été 2006.

Les données recueillies pendant la durée de l'expérimentation permettent d'effectuer les constats suivants :

Les débits de ruissellement les plus importants au printemps sont reliés à la fonte des neiges plutôt qu'aux précipitations. En effet, la période critique survient lors de la relativement courte période de la fonte des neiges. Cette période correspond à environ 80 % de la charge de l'eau de ruissellement printanière mise en circulation.



Le SAC permet de réduire la charge introduite dans la BVF. Celui-ci s'est montré en général plus performant à réduire P_{tot}, DBO₅ et la DCO que le N_{tot} et se montre très efficace au niveau des décomptes bactériologiques. Les résultats provenant de la BVF confirment son efficacité à réduire de façon significative la charge de l'eau de ruissellement, même lorsque la neige est encore présente.

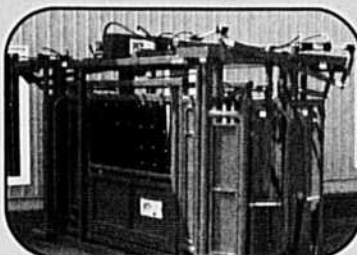
Ce projet a été rendu possible grâce à la participation de plusieurs partenaires dont le CDAQ. Le rapport final est disponible à la Fédération des producteurs de bovins du Québec.



Aussi disponible

Barrière 5 ou 6 barres • Mangeoire diagonale
Balance électronique • Guillotine
Mangeoire à carcan • Cage de palpation
Mangeoire à balle ronde

CHUTE AJUSTABLE HYDRAULIQUE



CHUTE STANDARD & PORTE AUTOMATIQUE



CHUTE TAILLE SABOT & PORTE AUTOMATIQUE



CHUTE AJUSTABLE MANUELLE ET PORTE HYDRAULIQUE



Portes interchangeables sur chacune des cages

ABREUVOIR CHAUFFANT



Équipement P.F.B.

Wickham (Québec) JOC 150

Tél. : 819 398-7112

Fax : 819 398-5276

Contactez-nous pour connaître le concessionnaire
P.F.B. le plus près de chez vous.

Assemblée 2009

Les faits saillants

SONIA DUMONT

Agente de communication, FPBQ

Sous le thème : « Soyons les artisans de notre succès », 265 délégués et invités se sont réunis à Sainte-Foy, les 8 et 9 avril dernier pour participer à l'assemblée générale annuelle des producteurs de bovins du Québec. Dans les pages qui suivent, les lecteurs retrouveront les faits saillants de cette importante rencontre.



MERCI À NOS COMMANDITAIRES!

Ce rassemblement annuel stratégique est rendu possible notamment grâce à nos fidèles commanditaires. La Fédération tient à les remercier pour leur contribution au rayonnement de notre assemblée. Ainsi, pour une 10^e année consécutive, la Banque Nationale du Canada s'engageait en tant que commanditaire exclusif du banquet. Intervet-Schering-Plough santé animale était de nouveau cette année le commanditaire majeur de l'assemblée. C'est la compagnie Pfizer-Draxxin qui commanditait exclusivement le cocktail alors qu'Agribrands Purina Canada inc. s'associait aux pauses-café.



150 ANS
DEPUIS 1859



BANQUE
NATIONALE
GROUPE FINANCIER



Draxxin



Intervet

LES GRANDES LIGNES



En ouverture d'assemblée, le président de la Fédération, Michel Dessureault mentionnait d'entrée de jeu que la période actuelle était difficile et morose et qu'il fallait plus que jamais « se serrer les coudes ». Le rapport St-Pierre déposé récemment annonce des jours peu réjouissants. « La sécurité du revenu est un pilier de l'agriculture. Il faut être prudent avant de toucher à des piliers. Comme producteur, on a le devoir d'être les artisans de notre succès et de trouver ensemble des solutions pour s'en sortir », affirmait-il devant l'ensemble des délégués.

Dans son message, M. Dessureault a également insisté pour que le gouvernement modifie le Règlement sur les exploitations agricoles (REA) afin que la technique d'entreposage des fumiers en amas au champ soit urgemment reconnue. La réglementation environnementale doit également être adaptée à la réalité des enclos d'hivernage. M. Dessureault rappelait également aux producteurs qu'il fallait plus que jamais « contrôler la mise en marché de nos produits afin d'en sécuriser l'écoulement. » Le président a rappelé l'importance d'être solidaires des choix collectifs que les producteurs se sont fixés eux-mêmes.

« Les producteurs de bovins du Québec font partie de cette classe de gens qui sont les propres artisans de leur succès ». - Michel Dessureault



Photos : FPRQ

On retrouve pour l'entreprise Lévinoff-Colbex : Paul Dupont, secrétaire du conseil d'administration, Diane Martel, contrôleur corporatif et Serge Michel, président du conseil d'administration.

C'est en des termes similaires que Serge Michel, président du conseil d'administration de Levinoff-Colbex, accompagné de Paul Dupont, secrétaire du conseil, se sont exprimés devant les producteurs en salle plénière. « C'est important l'approvisionnement, la fidélité. C'est votre abattoir », commentaient-ils à l'effet que plusieurs bovins de réforme sont commercialisés à l'extérieur de la province ce qui réduit l'approvisionnement, élément clé qui aggrave les pertes de l'entreprise. Malgré des résultats difficiles, les dirigeants de l'abattoir ont transmis avec transparence les informations concernant les pertes d'exploitation ainsi que la réévaluation à la baisse de la valeur de l'entreprise. Ils ont terminé leur présentation en invitant, eux aussi, les producteurs à devenir les artisans du succès de leur abattoir.

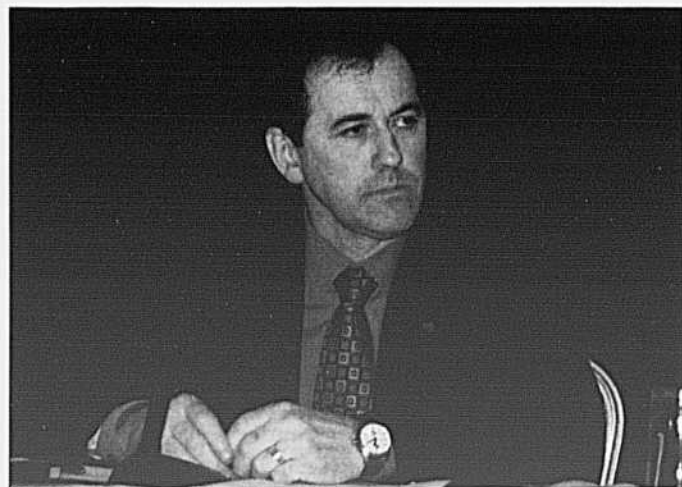
Assemblée générale



Gib Drury, président du CBEF, et Brad Wildeman, président de la CCA. Celui-ci a affirmé que « Les producteurs de bovins sont des défenseurs de l'environnement et de la biodiversité ».

Améliorer l'accès au marché du bœuf canadien est, sans contredit, une priorité de la Canadian Cattlemen's Association (CCA). C'est ce que M. Wildeman, président, est venu dire aux producteurs. Lors de son allocution, il a expliqué la stratégie de la CCA concernant la marque *Canadian Beef Advantage*. Il a également dressé le bilan de plusieurs actions menées par son association dans le cadre du dossier mCOOL aux États-Unis et illustré les efforts des producteurs en matière d'environnement.

Gib Drury, président du Canadian Beef Export Federation (CBEF) s'est également exprimé devant l'assemblée. Il a mentionné que cette priorité de développer l'identité du bœuf canadien et les marchés d'exportation rejoint les objectifs de CBEF. Il affirmait que dorénavant, le producteur doit penser en termes de coupes de bœuf et de marketing plutôt que de considérer uniquement son produit comme un animal à élever. Toujours selon M. Drury, « plus un producteur élève bien ses bêtes, plus son produit est exporté ».



Dans un discours attendu des producteurs, Christian Lacasse, président de l'UPA, s'est interrogé principalement de la valeur du rapport sur la sécurité du revenu déposé par Michel St-Pierre. Les attaques lancées aux piliers de l'agriculture sont selon lui inacceptables. Inacceptables aussi les sous-entendus de l'auteur à l'effet que « le soutien de l'État aux agriculteurs québécois serait de loin supérieur à celui de leurs homologues américains ». Pour le président, il est clair que ce rapport « est un appel à la mobilisation pour prendre notre avenir en main ». C'est en ces termes très mobilisateurs que M. Lacasse a développé son message aux producteurs.

« Le rapport St-Pierre est méprisant, dégradant pour l'agriculture et pour les agriculteurs ». - Christian Lacasse

C'EST AU SEVRAGE QU'ON VOIT LA DIFFÉRENCE... charolais\$\$\$



CANADIAN CHAROLAIS
Proven - in the Pasture - in the Show Ring - in the Feedlot
www.charolais.com

Association Canadienne Charolais
Tél. : 403 250-9242
cca@charolais.com
www.charolais.com



Charolais
Québec

Association Charolais du Québec
Tél. : 450 799-2433
info@charolaisquebec.qc.ca
www.charolaisquebec.qc.ca

ÉLEVEURS CHAROLAIS

CHAROPLAIS, Aimé Jacob
Ste-Sabine, tél. : 450 293-0769

RONOS, Steeve Poulin
St-Odilon, tél. : 418 464-4221

Ranch Ostiguy, Pierre Ostiguy
St-Césaire, tél. : 450 469-4472

FERME JEAN-FRANÇOIS CARDIN
Saint Bonaventure,
tél. : 819 396-1968

FERME PATRY DE WEEDON,
Jean-Pierre Patry
Weedon, tél. : 819 877-2450

FERME LOUBER, Bernard Bégin
Ste-Marie, tél. : 418 387-7514

PEE VEE CHAROLAIS, Philippe Hardy
Mansonville, tél. : 450 243-0249

DUBUC CHAROLAIS, Gilbert Dubuc
Ste-Eulalie, tél. : 819 225-4298

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION EN 2009

Au terme de l'assemblée, le conseil d'administration de la Fédération a procédé à l'élection de son comité exécutif. Le comité actuel a été reconduit. Il est composé de Michel Dessureault réélu à la présidence pour un nouveau mandat de deux ans et qui entame une seizième année à titre de président de la Fédération. Denys Beaudet demeure le vice-président de la Fédération; Claude Viel ainsi que Michel Daigle et Alain Juneau complètent le comité exécutif.



PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION

Michel Dessureault (3)

LES PRÉSIDENTS DES COMITÉS DE MISE EN MARCHÉ

Bouvillons d'abattage	Michel Daigle (4) - membre du comité exécutif
Bovins de réforme et veaux laitiers	J. Alain Laroche (16)
Veaux d'embouche	Alain Juneau (1) - membre du comité exécutif
Veaux de grain	Gérard Lapointe (7)
Veaux de lait	Johanne Poulin (13)

LES PRÉSIDENTS DES SYNDICATS DES PRODUCTEURS DE BOVINS

ABITIBI-TÉMISCAMINGUE Maurice Migneault (18)	LANAUDIÈRE André Ricard (12)
BAS-SAINT-LAURENT Claude Viel (5) Membre du comité exécutif	MAURICIE René Perreault (19)
BEAUCE Thérèse G. Carboneau (11)	OUTAOUAIS-LAURENTIDES Gib Drury (18)
CENTRE-DU-QUÉBEC J. Alain Laroche (16)	QUÉBEC Denys Beaudet (2) Vice-président de la Fédération
CÔTE-DU-SUD Jean-Yves Gosselin (9)	SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN Carol Tremblay (6)
ESTRIE André Tessier (15)	SAINT-HYACINTHE Yvon Boucher (10)
GASPÉSIE Marc Cyr (14)	SAINT-JEAN-VALLEYFIELD Eddy Proulx (17)

DEUX NOUVEAUX VISAGES ET CHANGEMENT DE CHAISE

Deux nouveaux élus viennent joindre les rangs du conseil d'administration. Il s'agit de Carol Tremblay (6) du Saguenay-Lac-Saint-Jean, en remplacement de Robert Collard qui a cessé ses activités syndicales et d'Eddy Proulx (17) qui reprend la présidence de Jean-Claude Charrette qui quitte également la vie syndicale, dans la région Saint-Jean-Valleyfield. J. Alain Laroche, président du Syndicat du Centre-du-Québec, remplace également Omer Bouchard à titre de président du comité de mise en marché des bovins de réforme et des veaux laitiers.

Nous remercions sincèrement Robert Collard, Jean Claude Charrette et Omer Bouchard pour leur engagement et le travail accompli au cours des dernières années au sein de la Fédération.

ORIENTATIONS DES SECTEURS

L'AGA de la Fédération permet aussi aux producteurs d'un même secteur de se retrouver pour discuter des grands enjeux qui les concernent et se fixer des priorités de travail. Cette année encore, de nombreuses résolutions qui guident les actions des comités de mise en marché y ont été débattues. Sans surprise, plusieurs résolutions concernant la sécurité du revenu, le sujet sur toutes les lèvres lors de l'AGA 2009, ont été adoptées dans chacun des secteurs. Voici les priorités de chacun des cinq secteurs de production de la Fédération pour l'année 2009-2010 tel qu'exprimées par les présidents des comités de mise en marché.



VEAUX D'EMBOUCHE

Alain Juneau, président du Comité de mise en marché

« En 2009-2010, le comité de mise en marché du veau d'embouche poursuivra ses actions afin de rendre la mise en marché plus ordonnée et plus efficace. Plusieurs résolutions ont été adoptées en ce sens à l'égard des encans spécialisés. Le comité s'emploiera également à développer des services accrus aux producteurs. Optimiser la gestion de nos fermes sera aussi dans les priorités à retenir pour l'année à venir. Sans contredit, le dossier de la sécurité du revenu fera partie de nos actions régulières ».



BOUVILLONS D'ABATTAGE

Michel Daigle, président du Comité de mise en marché

« Dans un environnement commercial en constant changement, les producteurs de bouvillons d'abattage parviennent à s'adapter. Le contexte actuel oblige le comité à redoubler d'ardeur afin de maintenir et d'obtenir un revenu net amélioré pour nos producteurs. Privilégier la mise en marché ordonnée, efficace et ponctuelle de nos bovins demeure notre priorité et un défi de taille pour la prochaine année.



VEAUX DE LAIT

Johanne Poulin, présidente du Comité de mise en marché

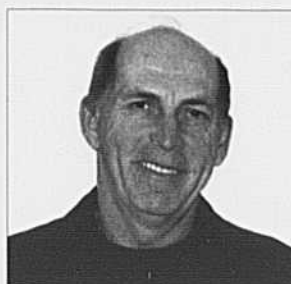
« Dans la foulée de la mise en place du règlement de mise en marché dans notre secteur, le comité en assurera l'application afin que les producteurs de veaux de lait puissent maintenir le contrôle de l'offre de leur produit. Des informations concernant les conditions d'élevage seront largement diffusées et le comité travaillera sans relâche pour qu'une aide financière adéquate soit octroyée aux producteurs de veaux de lait afin de modifier leurs installations d'élevage s'il y a lieu. En 2009-2010, nous désirons continuer à innover et à faire connaître notre produit de qualité. »



VEAUX DE GRAIN

Gérard Lapointe, président du Comité de mise en marché

« Les priorités en 2009-2010 seront surtout orientées vers la gestion des historiques de référence sous deux angles principaux : d'une part, permettre au secteur, dans son ensemble, de maintenir son dynamisme dans le marché et, d'autre part, de permettre à chacun des producteurs de poursuivre le développement de sa propre entreprise. Également, nous continuons à investir dans la mise en marché afin de retirer du marché lui-même une plus grande proportion de nos revenus. »



BOVINS DE RÉFORME ET VEAUX LAITIERS

J. Alain Laroche, président du Comité de mise en marché

« L'année 2009-2010 se fera sous le signe de la consolidation. Le comité bovins de réforme et veaux laitiers s'emploiera à consolider et à développer la livraison directe à l'abattoir. Ce que nous préconisons également, c'est le renforcement du canal unique pour les bovins de réforme, l'amélioration de la mise en marché des veaux laitiers et le soutien des producteurs à leur entreprise. »

RÉSOLUTIONS EN PLÉNIÈRE

Au cours de l'Assemblée, 35 résolutions ont été adoptées, dont huit en séance plénière. Entre autres sujets, les changements apportés à l'assurance stabilisation, le dossier ATQ et l'entreprise Levinoff-Colbex ont fait partie des débats. De nouvelles contributions ont également été adoptées dans les secteurs des veaux d'embouche et des bouvillons d'abattage. Enfin, les producteurs de veaux de grain profitent d'une baisse de leurs frais de mise en marché. Voici un résumé des résolutions approuvées en plénière, réparties à l'intérieur de huit grands sujets. Elles s'inscrivent au plan d'action des administrateurs de la Fédération pour l'année en cours.

1. Nouvelle politique agricole au Québec

La résolution adoptée en séance plénière vise à s'assurer que tous les acteurs concernés travaillent de concert afin que le gouvernement du Québec

développe et mette en œuvre une politique agricole qui soutienne le développement de la production bovine et assure aux producteurs de bovins une rémunération juste et équitable.

2. Intégrité de la base de données d'ATQ

Par le biais de cette résolution, les producteurs désirent que l'information circule avec plus de fluidité entre les producteurs, ATQ et la FADQ, qu'elle s'opère avec transparence afin d'éviter toute erreur dans la base de données ou le cas échéant, qu'elles puissent être corrigées le plus rapidement possible afin d'éviter des pénalités possibles pour les producteurs.

3. Rétention des identifiants

Toujours dans le dossier de l'identification, la résolution vise principalement à trouver des solutions pour que les identifiants soient le plus performant

possible et assurent réellement une identification permanente des bovins!

4. Services-conseils

Il est demandé au gouvernement d'accorder les ressources nécessaires à la mise en place de programmes permettant d'améliorer la productivité des entreprises bovines québécoises et de les soutenir dans les processus menant à des changements dans leur régie de production, le cas échéant. La mise en place d'un centre d'expertise est réclamée fermement.

5. Programme de 50 M\$ du gouvernement fédéral pour renforcer l'industrie canadienne de l'abattage

Les producteurs demandent qu'un soutien financier soit accordé à l'entreprise Levinoff-Colbex à l'intérieur du programme de 50 M\$ adopté par le gouvernement fédéral, sous forme d'équité et non d'un prêt.

6. ASRA - Établissement du modèle de coûts de production

Cette résolution, qui s'adresse principalement à la FADQ, demande que les données de l'ensemble des fermes soient retenues pour l'établissement du revenu stabilisé et de continuer à inclure dans le calcul, l'ensemble des contributions prélevées auprès des producteurs de bovins. Elle demande également à l'UPA de réunir, de façon régulière, les représentants des secteurs assurés afin d'établir une stratégie d'action concertée auprès de la FADQ.

7. Assurance récolte foin

La salle plénière appuie l'UPA et les fédérations régionales dans leurs démarches visant à améliorer de façon durable le mode d'évaluation et de compensation des pertes dans le Programme d'assurance récolte foin. Les producteurs réclament le maintien de la pression exercée par l'UPA

auprès de la FADQ pour que les producteurs affectés en 2008 reçoivent les indemnités auxquelles ils ont droit.

8. Suites au rapport de Michel R. St-Pierre

Les producteurs sollicitent le rejet du rapport St-Pierre et s'opposent à la mise en œuvre des recommandations qu'il contient. Ils proposent également de mettre en œuvre les moyens de pression nécessaires afin que le gouvernement du Québec maintienne, dans les

programmes de sécurité du revenu, les principes qui sont à la base de l'ASRA, soit la couverture du coût de production et l'obtention d'une juste rémunération du travail, équivalente à d'autres professions comparables dans la société. Les producteurs demandent aussi que le gouvernement fasse preuve de cohérence dans la démarche de redéfinition des outils de soutien au secteur agricole et qu'il mette en place des mesures d'accompagnement nécessaires afin d'améliorer la performance et la rentabilité des entreprises.

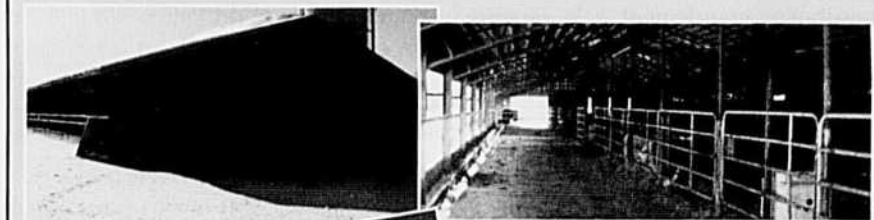


Nouvelle Station Unique Limousin

921, Quest Road, Sherrington (Québec)

J0L 2N0

Administrateur : Robert Douglas Kyle



Dates d'entrée en station:
RÉSERVEZ TÔT
1^{er} 15 septembre 2009
2^e 17 novembre 2009

Pour information:

Carmelle Caux, secrétaire

STATION UNIQUE DE TAUREAUX
LIMOUSIN DU QUÉBEC

817, rue des Tulipes

St-Jean-Chrysostome (QC) G6Z 2V6

Tél.: (418) 839-8071 • Fax: (418) 304-1855



Lors de la vente de la station Limousin de février, LES VERGERS BLAIR de Franklin se sont portés acquéreur du meilleur taureau Limousin (CTA85T) provenant de la FERME ATJCLA d'André Lussier.



A ne pas manquer
notre prochaine vente
de femelles Limousin 2009
cet automne

Lors de la vente d'avril, la FERME DM MAHEU inc. de St Martin de Beauce s'est portée acquéreur du meilleur taureau Limousin RDN3616U, propriété de la FERME EDPA de M. Raymond Durivage.

LIMOUSIN
du Québec

Claude Lavallée,
secrétaire propagandiste
989 Gadbois, Beloeil
(Québec) J3G 3X6

Tél.: 450 464-6493
Fax: (450) 464-9401

C. élec.: claudelavallee@sympatico.ca

Entrepreneur agricole

La recette du succès

VIRGINIE SIMARD

Économiste agricole, Direction de la recherche et de la planification La Financière agricole du Québec

LE CHEF

À la base de toute recette, il y a un grand chef, et c'est pourquoi les caractéristiques personnelles du producteur contribuent grandement à la réussite de son entreprise. Parmi les plus importantes, soulignons le profil entrepreneurial du producteur, c'est-à-dire son leadership, sa débrouillardise, sa confiance en lui, son bon jugement, sa facilité à communiquer et à travailler avec les autres, etc. Pour connaître le succès, le producteur doit aussi être capable de reconnaître ses erreurs et de consulter les personnes qualifiées, au besoin.

LES INGRÉDIENTS DE BASE

Les entrepreneurs agricoles qui se distinguent par leur performance semblent maîtriser trois éléments d'importance. Tout d'abord, ils savent gérer leurs opérations afin de maîtriser les coûts de production. Comme il n'est pas toujours possible d'avoir le contrôle sur le prix des produits, il est d'autant plus important de limiter les dépenses d'exploitation. Ainsi, la proportion que représente le bénéfice net sur les ventes nettes est maximisée.

RENTABILITÉ

Bénéfice net
Ventes nettes

Ensuite, les bons gestionnaires priorisent et rationalisent leurs investissements en se tournant vers des investissements productifs et en évitant

la surcapitalisation. En effet, la valeur de l'actif agricole a tendance à augmenter plus rapidement que le nombre d'unités productives. Dans un secteur où il faut en moyenne 5 \$ de capital pour générer 1 \$ de revenu, on se doit d'atteindre l'efficacité maximale du capital productif.

GESTION DE L'ACTIF

Ventes nettes
Actif total

Finalement, les producteurs qui obtiennent des résultats économiques supérieurs gèrent leurs emprunts efficacement. En effet, le crédit est un levier qu'il convient d'utiliser avec justesse, c'est-à-dire lorsque les rendements

attendus sont supérieurs au coût de l'emprunt. Cela permet d'optimiser la proportion de l'actif total du propriétaire, tout en évitant le surendettement.

OPTIMISER LE LEVIER FINANCIER

Actif total

Avoir du propriétaire

La préparation

Une fois que l'on a un grand chef et les principaux ingrédients, il faut passer à la préparation de la recette du succès et y ajouter quelques assaisonnements.

Tout d'abord, la formation du producteur est intimement liée au succès de son entreprise, particulièrement dans le contexte agricole actuel où la gestion de la ferme devient de plus en plus complexe.

Puisque les entreprises agricoles sont en éternelle mouvance, les aptitudes du producteur doivent évoluer elles aussi, et la formation continue devient alors un atout supplémentaire.

En outre, le succès est facilité lorsque l'entrepreneur possède un bon réseau socioprofessionnel. Composé de membres de sa famille et de professionnels du milieu, ce réseau lui permet de faire des échanges et d'obtenir du soutien.

Un bon gestionnaire doit aussi être

LES INGRÉDIENTS CLÉS DE LA RECETTE DU SUCCÈS

- Caractéristiques personnelles
- Gestion des opérations
- Investissements productifs
- Levier financier
- Formation
- Réseau socioprofessionnel
- Forces et faiblesses
- Contrôle
- Planification



capable d'évaluer ses forces et ses faiblesses, de même que celles des personnes qui travaillent avec lui. Il peut ainsi compter sur ses forces et, complémentairement, sur celles des membres de son équipe. Quant aux lacunes, elles peuvent être comblées avec l'apport des experts du réseau de professionnels.

Finalement, une autre caractéristique observée chez les bons entrepreneurs est le contrôle qu'ils tentent d'avoir sur les situations qu'ils rencontrent, c'est-à-dire

qu'ils choisissent de réagir aux événements plutôt que de les subir.

La touche finale

La recette du succès ne peut être suivie à la lettre, il faut plutôt s'en inspirer et l'adapter à sa propre situation. Toutefois, un dernier ingrédient est tout de même à ne pas oublier : la planification. En effet, les producteurs qui réussissent sont capables de se projeter dans l'avenir pour savoir où ils s'en vont et comment ils y parviendront.



Découvrez l'avantage Simmental!

Gain de poids * Musculature * Lait

La race Simmental,
un gain de poids élevé pour un rendement payant!



René Larose, président - Sandra Berthiaume, secrétaire
530, route 239, Saint-Germain (Québec) J0C 1K0

Téléphone et télécopie : (819) 395-4453 • www.simmentalquebec.ca • info@simmentalquebec.ca



Portrait agroenvironnemental

Le suivi 2007

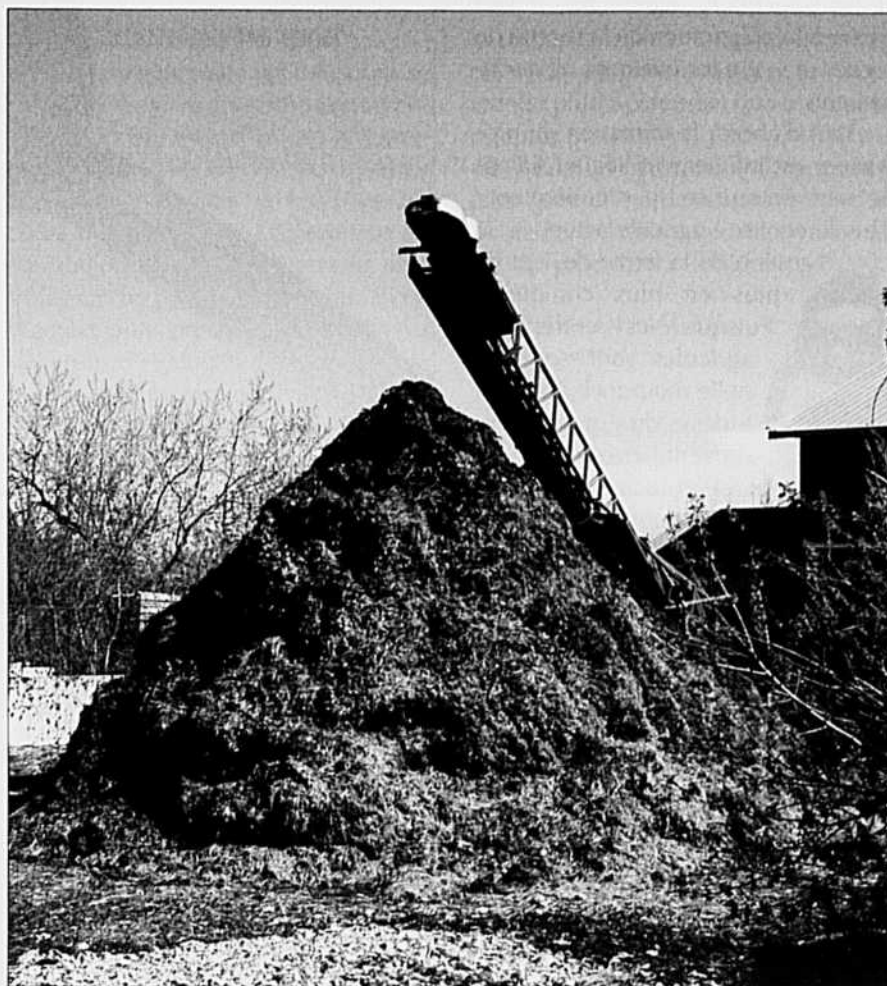
NATHALIE CÔTÉ

Agente à l'environnement et à
l'assurance qualité, FPBQ

Le suivi 2007 du portrait agroenvironnemental des fermes du Québec est une initiative concertée du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), de l'Union des producteurs agricoles (UPA) et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC). L'acquisition des données environnementales a été réalisée au moyen d'un sondage qui a permis de rejoindre 4264 répondants sur 5095 exploitations échantillonnées au hasard, soit un taux de réponse de 84 %. Parmi ces répondants, on retrouve 593 entreprises de bovins de boucherie (bœuf et veau confondus).

QUELQUES DONNÉES À RETENIR SUR L'ENTREPOSAGE DU FUMIER

Les données entre 1998 et 2007 indiquent que les modes d'entreposage en production bovine ont évolué. Ainsi, en 1998, 33 % des déjections étaient entreposées en



Les producteurs de bovins ont de moins en moins recours au tas au sol pour l'entreposage des fumiers.

TABEAU 1

MODES D'ENTREPOSAGE DES ENGRAIS DE FERME DANS LES ENTREPRISES BOVINES EN 2007 (% DES UNITÉS ANIMALES)

Structure étanche ¹			Au bâtiment		Enclos aménagé		Sans structure ³
Réservoir ²	Plate-forme ¹	Total	Épandage direct ou exportation ⁴	Entreposage au champ ⁴	Épandage direct	Entrepose au champ	
18	18	36	5	13	12	7	25

¹Les structures étanches comprennent les plateformes et les réservoirs.

²Les réservoirs comprennent les fosses avec matériaux conventionnels (ex. : béton), les lagunes en sol et les caves à lisiers.

³Les plateformes comprennent les plateformes avec murets, avec ou sans putoir.

⁴L'entreposage au bâtiment concerne l'élevage en régie solide sur litière. Les fumiers sont, soit épandus directement au champ, exportés hors de la ferme ou entreposés au champ.

⁵L'entreposage sans structure comprend les tas au sol et les dalles sans muret.

TABLEAU 2

PLAN AGROENVIRONNEMENTAL DE FERTILISATION (PAEF), ANALYSE DE FUMIER ET REGISTRE ANNUEL D'ÉPANDAGE CHEZ LES ENTREPRISES DE BOVINS DE BOUCHERIE (% DES ENTREPRISES)

	1998	2003	2007
% détenant un PAEF	21 ¹	65 ²	82 ²
% réalisant des analyses de fumier	8 ¹	50 ¹	41 ¹
% qui maintiennent un registre annuel d'épandage	n. d.	40	53

¹En 1998, toutes les entreprises sont considérées et le plan de fertilisation doit comprendre un minimum d'une analyse de sol récente et représentative des parcelles.

²En 2003 et 2007, seules les entreprises devant détenir un PAEF sont considérées et le PAEF constitue le plan de fertilisation.

³En 1998, toutes les entreprises spécialisées en production animale sont considérées.

⁴En 2003 et 2007, seules les entreprises spécialisées en production animale et visées par le REA sont considérées.

structure étanche. Ce nombre est passé à 35 % en 2003 pour atteindre 36 % en 2007. Du côté de la catégorie sans structure, les nombres ont décliné de 67 % en 1998, à 34 % en 2003 pour atteindre 25 % en 2007. La plus grande variation vient du fait que les producteurs de bovins ont de moins en moins recours au tas au sol ou aux dalles sans muret pour l'entreposage des déjections de leurs animaux (tableau 1).

LES PAEF, LES REGISTRES D'ÉPANDAGE ET LES ANALYSES DU FUMIER

On peut constater une nette progression dans le secteur bovin de boucherie pour le recours au plan agroenvironnemental de fertilisation (+61 % depuis 1998) et au registre d'épandage (+13 %) alors que du côté des analyses de fumier, il y a eu régression entre 2003 et 2007 (-8 %) (tableau 2).

L'ACCÈS AUX COURS D'EAU

Les résultats du portrait indiquent une baisse remarquable pour l'intervalle 2003-2007. Ainsi, le pourcentage des UA ayant potentiellement accès au cours d'eau est passé de 62 à 25 % entre 2003 et 2007.

LE CHEPTEL AVEC GESTION LIQUIDE

La proportion du cheptel bovin de boucherie, dont les déjections sont gérées sous forme liquide, a légèrement augmenté entre 1998 et 2003 passant de 11 à 16 % pour demeurer assez stable par la suite (17 % en 2007).

Le risque de perception des odeurs est influencé par le mode d'épandage. Ainsi, l'utilisation d'une rampe d'épandage permet de réduire les odeurs. On constate que les entrepri-

ses de bovins de boucherie qui gèrent les déjections sous forme liquide et qui ont recours à cet équipement ont fait un bond de 52 % entre 2003 et 2007 (tableau 3).

DES PROGRÈS SIGNIFICATIFS

Les progrès réalisés sur les fermes

bovines du Québec démontrent que les producteurs ont pris en main les questions environnementales et ont mené des actions concrètes pour protéger l'environnement. Les efforts devront se poursuivre pour perpétuer la mise en œuvre des bonnes pratiques.

TABLEAU 3

POURCENTAGE DES VOLUMES DE LISIERS ÉPANDUS PAR RAMPE CHEZ LES ENTREPRISES DE BOVINS DE BOUCHERIE

1998	2003	2007
11	16	68

Se projeter vers l'avenir
avec contrôle



Budgitel

OUTIL DE PLANIFICATION BUDGÉTAIRE

Nouvelles productions maintenant ajoutées :

- Bouvillons
- Vache-veau et veaux de grain
- Ovins
- Caprins
- Acéricoles

Productions déjà existantes :

- Porcs, lait et grandes cultures



555, boul. Roland-Therrien, Longueuil (Québec) J4H 4E7

Tél. : 450 679-0530, poste 8227

Courriel : lucie.gauthier@fgcaq.com www.fgcaq.com

La nouvelle ASRA

Les ABC pour tirer le meilleur parti du marché

PIERRE DEMERS

Agronome, conseiller aux entreprises de viande bovine, MAPAQ-Estrie

Les ABC ou *Across Breed Comparison*, qui signifie comparaison interraces, comptent parmi les outils de sélection les plus efficaces que les producteurs commerciaux puissent utiliser pour améliorer les performances de leurs troupeaux. Ceux-ci fonctionnent à la manière des ÉPD (écarts prévus chez les descendants), mais à cette différence près que les ÉPD permettent de comparer des sujets d'une même race alors que les ABC permettent de comparer tous les

sujets, qu'ils soient d'une même race, de races différentes et même croisées.

Les ABC, comme les ÉPD, sont réputés être beaucoup plus précis

que les indices comme outils de sélection. Pourquoi? Simplement parce qu'en plus des performances des sujets sous contrôle, les performances des sujets apparentés (père, mère, demi-frère, demi-sœur, etc., et leurs descendants, s'il y a lieu) peuvent s'ajouter et venir préciser les écarts génétiques qui existent entre eux. Les ABC demeurent les indicateurs les plus fiables du mérite génétique même lorsque la répétabilité n'est pas très élevée pour un caractère donné.

À l'heure où l'ASRA incite les producteurs de veaux d'embouche à accroître les performances de leurs élevages sur la base des livres de

**Les ABC, ce sont
des ÉPD sans
frontières de races,
ni contraintes de
croisements.**



Photo : Pierre Demers

veaux vendus, les ABC pourraient s'avérer être de précieux alliés.

Pour un producteur commercial, l'objectif premier doit, bien sûr, être centré sur les besoins de son marché tout en tenant compte à la fois de la régie de son troupeau et de ses installations. De plus, il doit prendre en compte que le maximum de compensation à l'ASRA ne peut être atteint qu'avec des veaux de 750 lb ou plus. Dans ce contexte, plusieurs stratégies peuvent être envisagées : période de vêlage plus hâtive, alimentation plus riche et potentiel génétique plus élevé. Et selon cette dernière, les ABC devraient s'avérer fort utiles.

Ainsi, pour optimiser le nombre de livres de veaux vendues par vache par année, certains caractères gagneront à être passés sous la loupe des ABC publiés par le Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ). Il est

intéressant de noter qu'à la lumière des ABC, certaines races démontrent (en moyenne) des avantages marqués pour certains caractères, ce qui

rend l'outil très pertinent dans l'élaboration d'un programme de croisement et le choix des mâles reproducteurs qui seront utilisés.



LES ABC NE SAURAIENT LIVRER TOUTE LEUR EFFICACITÉ SANS L'APPLICATION DES QUELQUES PRINCIPES DE BASE SUIVANTS :

- Rechercher l'équilibre entre les caractères plutôt que les hautes performances sur un ou deux caractères seulement;
- Accorder autant d'importance à l'examen visuel de la conformation de l'animal (stature, musculature, membres, ligne de dos, profondeur, etc.) et de son tempérament;
- Selon le marché visé, chercher à optimiser la vigueur hybride.

Utilisés correctement, les ABC pourraient s'avérer très efficaces pour orienter le développement des élevages commerciaux. Pour plus de détails sur les ABC, je vous invite à prendre contact avec votre conseiller du MAPAQ

www.agcocorp.com

PLUS DE BÉNÉFICES AVEC UNE PUISSANCE SUPÉRIEURE

VALTRA

PARTENAIRE EN FORCE

Série A 74 à 98 HP

Ces modèles sont bien adaptés à une foule de travaux agricoles et d'élevage en toutes saisons. Sa transmission à puissance directe économise le carburant.

Série N 88 à 152 HP

Ces tracteurs sont les plus versatiles dans leur catégorie et sont motorisés par des 4 cylindres de 4,4 et 4,9 litres de moteurs SisuDiésel, les plus puissants au monde.

AMOS
Agritibi RH inc.
AMQUI
Machinerie J.N.G.
Thériault inc.
COATICOOK
Service Agricole de l'Estrie inc.
LAURIER STATION
Les Entreprises Michel Girouard inc.
MONT-LAURIER
F. Constantineau & Fils inc.
NORMANDIN
Service agricole Normandin inc.
SABREVOIS
Les Équipements Guillet inc.
SAINT-ANDRÉ AVELIN
Garage André Parisien inc.

SAINTE-BRIGITTE
Les Entreprises Michel Girouard inc.
SAINT-CLET
Équipements Séguin & Frères inc.
SAINT-CYPRIEN
Alcide Ouellet & Fils inc.
SAINT-HILARION
Garage Guy Gauthier inc.
SAINTE-MARIE DE BEAUCE
Services Bivac inc.
SAINTE-ROSE DE POULARIS
Machineries Horticoles d'Abitibi
VICTORIAVILLE
Les Entreprises Michel Girouard inc.

Valtra est une marque mondiale de AGCO Corp., Duluth, GA ©2005 AGCO Corp.
4205 River Green Parkway • Duluth, GA 30096
1-800-767-3221 • www.agcocorp.com
VA234F05V01

PAIEMENT ANTICIPÉ

Palement anticipé *Bilan 2008-2009 et nouvelles conditions*

DENIS MASSEY

Chef comptable, PPA

LE BILAN

C'est le 31 mars dernier que la première campagne de Programme de paiement anticipé (PPA) mis en place par le gouvernement fédéral prenait fin. La campagne 2008-2009, considérée comme « de secours » offrait aux agriculteurs des conditions plus souples que la campagne 2009-2010 actuelle, de type « standard » dans laquelle les règles gouvernementales du programme ont été resserrées comme vous pourrez le constater dans l'énumération des conditions que vous retrouvez dans l'encadré. Au cours de cette première année d'activité, ce sont 464 avances qui ont été versées et plus de 45 M\$ accordés à titre de

paiement anticipé, aux producteurs de bovins qui en ont fait la demande.

LE SURSIS

Le 23 janvier 2009, le ministre fédéral de l'Agriculture, Gerry Ritz a accordé à tous les producteurs qui ont obtenu un paiement anticipé au cours de la campagne 2008-2009, la possibilité de bénéficier d'un sursis pour le remboursement de leurs avances.

Dorénavant, pour toutes les avances dont le remboursement devait être effectué avant le 30 septembre 2009, le ministre permet, sous certaines conditions, de retarder les paiements à l'automne 2010 (50 % pour le 15 octobre 2010 et 50 % pour le 15 novembre 2010). Pour s'en prévaloir, le producteur

Au cours de cette première année d'activité, ce sont 464 avances qui ont été versées et plus de 45 M\$ accordés à titre de paiement anticipé, aux producteurs de bovins qui en ont fait la demande.



En autres conditions pour 2009-2010, le troupeau doit être cédé en garantie de même que l'ASRA et l'inventaire doit être maintenu de façon permanente.

Photo : FBPCQ

devra signer une lettre d'entente dans laquelle il fera la demande de sursis et acceptera les conditions. De plus, il devra acquitter les frais d'administration pour la gestion de son dossier. Les mêmes conditions avec lesquelles les avances ont été octroyées demeurent en vigueur pour le sursis.

LES COOPÉRATIVES DE FINANCEMENT

Les producteurs membres d'une coopérative conforme au « Cadre d'intervention en financement pour les coopératives de producteurs de bovins de boucherie » de La Financière agricole du Québec (FADQ) peuvent maintenant bénéficier d'une forme adaptée du PPA. Ainsi, les membres coopérants peuvent profiter d'un remboursement d'intérêt sur les emprunts de 100 000 \$ et moins, consentis par leur coopérative. Les conditions de participation sont beaucoup moins exigeantes que celles d'un PPA « standard ». Elles ne demandent aucune garantie sur le troupeau et sur l'ASRA, par contre, toutes les transactions doivent passer par la coopérative.

LE PROGRAMME VOUS INTÉRESSE, VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR SON FONCTIONNEMENT?

Contactez notre équipe à la Fédération au 450 679-0540, poste

QUELLES SONT LES CONDITIONS D'ADMISSION PARTICULIÈRES POUR LA CAMPAGNE 2009-2010?

- Le troupeau doit être cédé en garantie (cession de créancier privilégié);
- L'ASRA doit être cédée en garantie;
- L'inventaire pour lequel l'avance est demandée doit être maintenu de façon permanente;
- Le remboursement doit être effectué douze mois après le versement de l'avance ou au plus tard le 30 septembre 2010;
- Les producteurs qui ont choisi l'option de sursis peuvent profiter de la campagne 2009-2010, sous certaines conditions;
- Les frais d'administration sont de 0,75 % pour les avances de 0 à 100 000 \$, de 0,75 % plus 0,25 % pour les avances de 100 000 à 400 000 \$ pour un minimum de 300 \$ et un maximum de 1250 \$;
- Un dépôt d'intérêt de 5 % est prélevé sur les avances portant intérêt;
- Un dépôt de garantie de 1 % est prélevé pour couvrir la responsabilité de la FPBQ. Il sera remis au producteur lors de son remboursement final.

Afin de leur simplifier la tâche, tous les producteurs ayant participé à la campagne 2008-2009 recevront des formulaires avec coordonnées préinscrites. Les adhérents devront confirmer les informations, compléter les données et signer la documentation. Un formulaire sommaire de demande accompagné d'une lettre explicative sera transmis aux nouveaux participants éligibles. Ils devront le compléter et le retourner afin de recevoir une entente complète.

8994. C'est avec plaisir que nous vous aiderons et répondrons à vos questions. Afin de mieux répondre aux besoins de plusieurs d'entre vous, nous désirons également vous informer qu'à la suite d'un sondage fait au début de l'année, certaines

de nos procédures ont été ajustées. Le site Internet de la Fédération pourra également vous guider sur tous les changements qui concernent le programme. De plus, vous y trouverez tous les formulaires nécessaires à votre demande.



HEREFORD

Maternelle, économique, facile à manipuler, docile, et l'ultime croisement pour le marché d'aujourd'hui

Courez la chance de gagner
un bon d'achat de **1 000 \$** pour 2010
En achetant un taureau Hereford en station ou privé en 2009
* Pour être éligible, le taureau doit être transféré à votre nom et au moins dix mois d'âge



**QUÉBEC
HEREFORDS
ASSOCIATION**

PRÉSIDENT : Julien Lessard
1071 chemin Ely
Melbourne (Québec) J0B 2B0
Tél. Fax : 819 826-5271

SECRÉTAIRE : André Beaumont
162, rue Des Érables, Sainte-Catherine-
de-la-Jacques-Cartier, Québec) G0A 3M0
Tél.: 418 875-2343 Fax: 418 845-6163

www.herefordquebec.ca

PERSPECTIVES 2009

Une tempête à traverser

ANN FORNASIER,
Agroéconomiste, FPBQ

C'est sur une trame de récession économique que s'est déroulée l'incontournable conférence sur les perspectives agricoles 2009 du Département d'agriculture des États-Unis (USDA), les 26 et 27 février dernier. La situation est si grave que la croissance économique mondiale pourrait être négative en 2009, conjoncture inédite depuis la Deuxième Guerre mondiale.

DES PRÉVISIONS MOROSES POUR 2009

C'est donc sur un ton particulièrement morose que les conférenciers ont exposé leurs prévisions de marché pour 2009. Ainsi, on y apprend que les exportations mondiales seront en chute libre et on ne pourra compter sur la demande intérieure qui sera, elle aussi, durement éprouvée. Les consommateurs délaisseront la restauration haut de gamme pour se tourner vers la restauration rapide. Les achats seront davantage axés vers les protéines bon marché et les coupes économiques. Côté détail, les grandes surfaces qui offrent des formats et valeurs économiques auront la cote.

On sait déjà que les producteurs de viandes rouges aux États-Unis ont subi des pertes importantes en 2008, attribuables aux faibles prix de vente et aux pertes d'équité découlant de l'effondrement des cours de la Bourse. De surcroît, la hausse des coûts de production (grains, énergie, etc.) a entraîné d'importantes pertes. En 2009, la production de viande devrait connaître une nouvelle contraction de 2 %, ce qui devrait, théoriquement, résulter en une hausse du prix de vente. Toutefois, cette croissance des

prix est fortement compromise par l'ampleur et la durée de la récession. Et si ce n'était pas suffisant, les analystes prévoient que les effets de la crise pourraient vraisemblablement perdurer jusqu'en 2010... (tableau 1)

À l'exception de la volaille, source de protéine animale plus écono-

mique, les prix des porcs et des bovins devraient demeurer relativement faibles en 2009, en raison de la faible demande. Le prix du lait sera particulièrement touché à cause d'une baisse importante de la demande de fromage.

Mince consolation, les coûts de production devraient être davantage

Tableau 1
Production de viande aux États-Unis

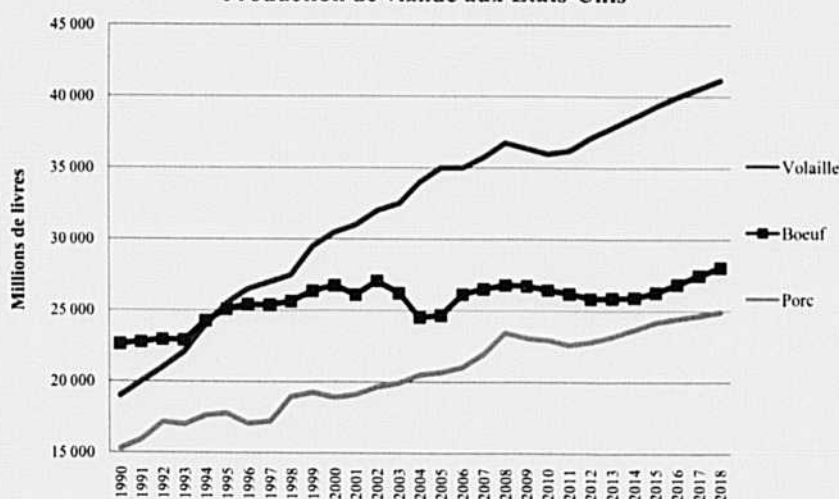
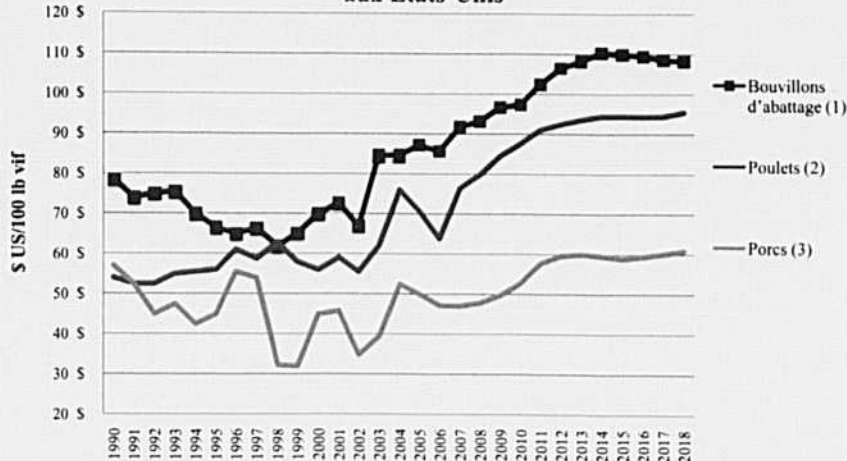


Tableau 2
Prix des bouillons d'abattage, poulets et porcs aux États-Unis



Notes : (1) « Choice Nebraska steer prices », (2) « Broilers 12 city market price » (3) « Hogs National base »

sous contrôle en 2009. La récession limite également la hausse du coût des céréales et de l'énergie. Enfin une bonne nouvelle!

PERSPECTIVES À PLUS LONG TERME (2018)

Une fois la récession loin derrière nous, les analystes du USDA

s'attendent à ce que les prix se redressent pour atteindre un nouveau pallier (enfin!). Cette reprise sera essentiellement attribuable à une hausse de la demande mondiale pour les protéines animales. La pression sur les prix découlera également d'une offre limitée, les productions animales ayant réduit leur envergure

au sortir d'une période de bas prix et de coûts de production élevés. Toutefois, les coûts de l'énergie et des grains seront aussi en hausse avec la reprise économique... Reste donc à voir quel bénéfice net les producteurs agricoles tireront de l'augmentation générale des prix de vente! (tableau 2).



DES ÉLÉMENTS NOUVEAUX À PRENDRE EN COMPTE DEPUIS LA TENUE DES PERSPECTIVES AGRICOLES DU USDA :

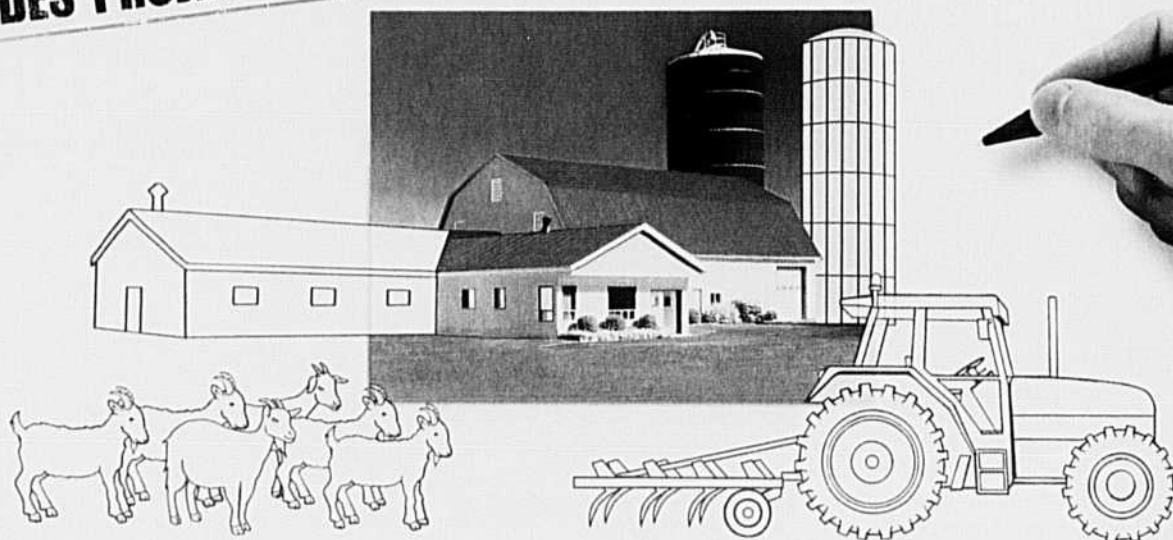
- Les effets du virus H1N1

À la suite de l'éruption de la grippe humaine H1N1 en avril 2009, une douzaine de pays ont fermé leurs frontières à l'importation de porcs américains (y compris la Russie et la Chine). Le Mexique, un important importateur de porcs américains, a également ralenti ses achats. Les analystes du USDA qui avaient prévu une baisse des exportations de viande de porc de 8 % en 2009 à cause de la récession économique mondiale croient aujourd'hui que la baisse sera plus drastique encore.

- La vigueur du dollar canadien

Chez nous, la baisse du taux de change (\$ CA/\$ US) de 0,94 \$ à 0,81 \$ (- 14 %) avait contribué à atténuer les effets de la crise en début d'année 2009. Mais dernièrement, le regain de valeur du dollar canadien (0,85 \$) a tiré les prix de nos bovins à la baisse.

DES PROJETS GARANTIS



AVEC LE PLAN GLOBAL D'INVESTISSEMENT, TRACEZ-VOUS UN BEL AVENIR

La Financière agricole vous offre la possibilité de planifier, de façon judicieuse et réaliste, les investissements futurs de votre entreprise. Un de nos conseillers en financement vous accompagnera pour établir votre plan global d'investissement.

Par la suite, au moment de réaliser vos projets, l'obtention du financement n'en sera que plus rapide et économique.

1 800 749-3646 ou www.fadq.qc.ca

**La Financière
agricole**
Québec

Toujours là quand ça compte

Virée en province

Prendre en main notre destinée

VINCENT CLOUTIER

Secrétaire adjoint, FPBQ

Je ressors d'une virée en province qui m'a permis de participer à plusieurs assemblées générales annuelles de syndicats régionaux de producteurs de bovins. En salle, des discussions trop souvent teintées de méfiance et de pessimisme. Heureusement qu'il y a les pauses de l'heure du dîner et les fins de journées que l'on peut consacrer à parler individuellement à plusieurs producteurs. C'est à ce moment que l'on sent toute l'étendue de l'entrepreneuriat, de la volonté et de la passion qui animent la masse des producteurs de bovins. Ces rencontres régionales auront en bout de ligne permis de confirmer qu'il existe une impressionnante majorité silencieuse au sein de nos troupes.

**Dès que notre roue
s'arrête de tourner,
l'environnement
mouvant
nous rattrape
insidieusement.**

Entre autres préoccupations soulevées lors de ces rencontres, citons la situation de l'abattoir Levinoff-Colbex et les nouvelles modalités d'ASRA dans le secteur veaux d'embouche. Ce dernier sujet a fait bifurquer les discussions sur les difficultés vécues avec le système de traçabilité, géré par Agri-Traçabilité Québec (pour les non-initiés, le versement des compensations d'ASRA est dorénavant basé sur les inventaires gérés par ATQ).

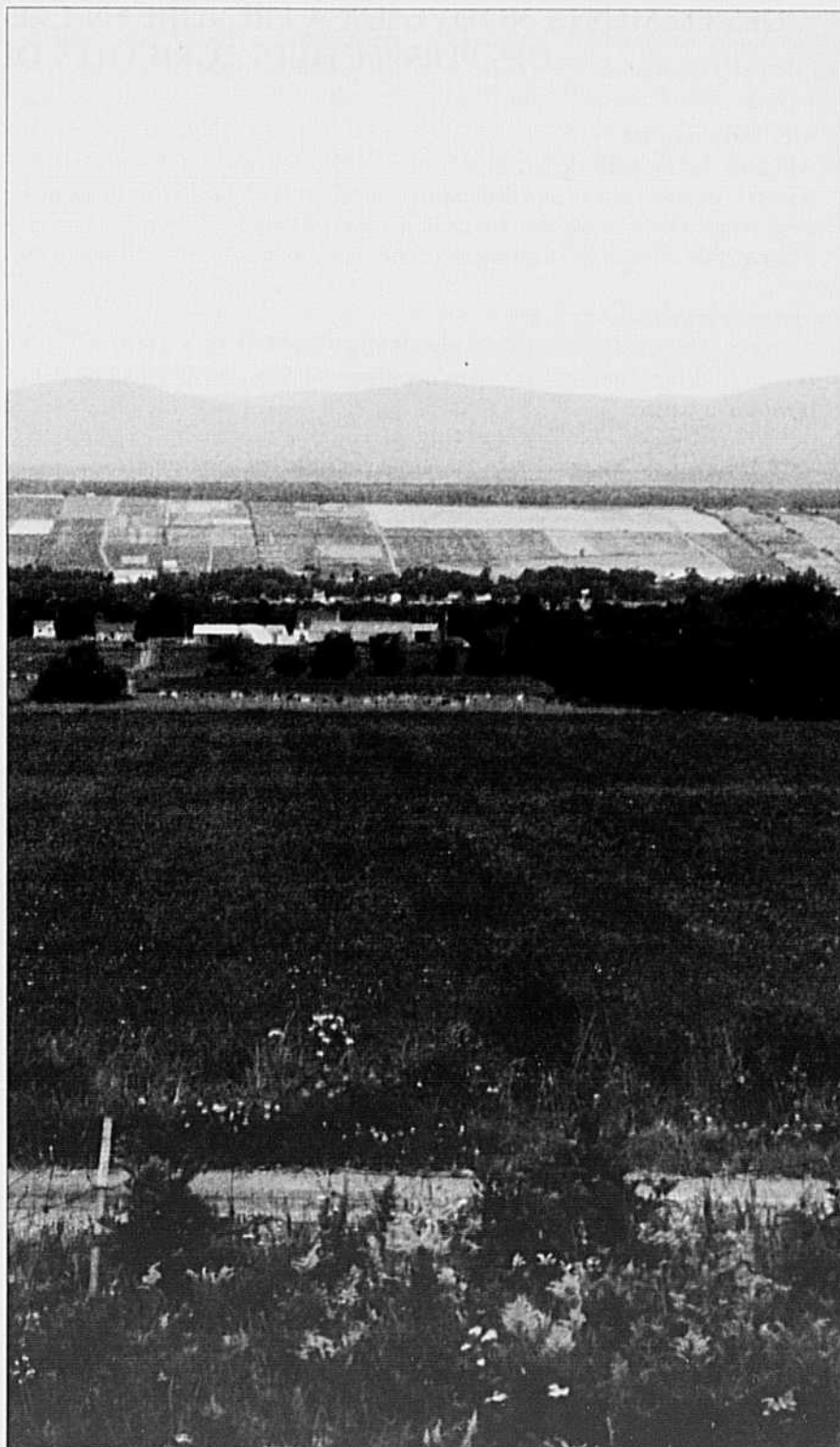


Photo : FPBQ

Alors, parlons-en, de la traçabilité. Au-delà des préoccupations soulevées par la gestion du système je n'ai entendu aucun producteur remettre en question la pertinence de tracer nos bovins. Voilà qui est réconfortant. Dans un contexte où la différenciation de notre produit prend toute son importance, il importe de capitaliser sur les longueurs d'avance que nous détenons déjà. Voilà une des façons dont la culture entrepreneuriale des producteurs de bovins s'exprime. Entendons-nous toutefois sur un point : jamais on n'innovera assez, jamais on n'aura suffisamment d'avance sur nos concurrents. Dès que notre roue s'arrête de tourner, l'environnement mouvant nous rattrape insidieusement.

En parallèle, les rencontres régionales m'ont amené la bizarre impression, ou plus tôt la confirmation, que nos discussions ne portent pas suffisamment sur le produit que nous offrons à notre client, ainsi que les moyens de le produire à meilleur coût. Bien sûr, il est légitime pour les producteurs de s'attendre à disposer de programmes de sécurité du revenu assurant une couverture adéquate de ce qu'il en coûte pour produire. Toutefois, on préférera toujours un dollar de revenu du marché, plutôt qu'un dollar d'ASRA, sur lequel une franchise d'un tiers s'applique. Puisqu'il est de la responsabilité des producteurs d'assurer la rentabilité de leurs entreprises, attardons-nous à capitaliser sur nos forces, à innover et à garder nos compétiteurs derrière. L'arabe est dans la Ligue nationale parce qu'il est fort comme un bœuf, Bouillon parce qu'il est têtu et combatif comme une mule. Seuls Crosby et Ovechkin ont tout pour eux. Trouvons notre filon, celui qui fait de nous des joueurs de haut calibre, et capitalisons. Je demeure convaincu que la traçabilité n'est qu'un exemple parmi d'autres.

Une planification stratégique solide s'appuie, notamment sur les forces et faiblesses internes à une organisation, puis sur les menaces et opportunités que l'environnement procure. En ne focalisant que sur nos faiblesses (la nordicité et les exigences de la société en sont-elles?) et les menaces (bœuf sud-américain à prix plus que compétitif), on perd trop souvent de vue ce qui nous permet de nous démarquer.

Lancement d'une nouvelle marque pour le bœuf canadien

Les Canadiens aiment le bœuf canadien. Lors d'un récent sondage, 96 % des consommateurs ont signifié leur préférence pour le bœuf canadien.

Même lorsque le prix du bœuf importé est moins élevé, huit répondants sur dix ont dit qu'ils feraient l'achat de bœuf canadien. En se basant sur des recherches exhaustives, la Canadian Cattlemen's Association (CCA), le Centre d'information sur le bœuf (CIB), la Canadian Beef Export Federation (CBEF) et le Canadian Beef Brands Council (CBBC) ont uni leurs efforts et procédé au développement d'une marque globale (logo) pour le bœuf canadien.

Le CIB désire maximiser l'utilisation de la marque du bœuf canadien

dans tous les marchés, soit ceux du commerce de détail, de la restauration et de l'exportation. Jumelé aux attributs de la marque, le logo fournira une voix unifiée sur les marchés du Canada, des États-Unis et sur le marché international.

Le CIB a procédé au lancement de la nouvelle marque au printemps 2009 lors d'une campagne multimédia accompagnée d'activités ciblées pour la mise en

marché, d'activités de relations publiques, de communications pour les professionnels de la santé et de brochures de recettes pour le consommateur. Cette marque sera maintenant utilisée en remplacement du logo Pensez bœuf dans les activités de commercialisation



PUISSANCE. ÉVASION L'ÉLECTRIFICATEUR POWERPLUS MR5000



CARACTÉRISTIQUES:

- ◆ Alimente plus de 400 acres de clôture multifils ◆ Puissance Turbo
- ◆ 45 joules d'énergie emmagasinée ◆ Télécommande

Si vous recherchez un électrificateur très convaincant, vous adopterez le PowerPlus MR5000. Il est conçu pour les producteurs qui ont mieux à faire de leur journée que de ramener les animaux égarés. Le MR5000 est l'électrificateur sans complication et sans entretien conçu pour ceux qui n'ont pas de patience pour les corvées. Raccordez, branchez et évadez-vous!

Pour en savoir plus sur les produits Gallagher, appelez au 1-800-661-2013 pour obtenir une brochure gratuite ou visitez votre détaillant Gallagher.

GALLAGHER
Reconnu Mondialement

DÉJECTIONS ANIMALES

Déjections animales

Connaître les rejets réels à la ferme

NATHALIE CÔTÉ

Agente à l'environnement et à l'assurance de la qualité, FPBQ

Depuis l'entrée en vigueur du Règlement sur la réduction de la pollution d'origine agricole (RRPOA) et par la suite du Règlement sur les exploitations agricoles (REA), la demande pour des données réelles et des données de référence renouvelées pour la valeur fertilisante, le volume et la masse des fumiers et lisiers n'a cessé d'augmenter.

LA PRODUCTION CHANGE, LE FUMIER ET LE LISIER AUSSI

La production de bovins de boucherie s'est beaucoup diversifiée et spécialisée au cours des deux dernières décennies. Or, les valeurs de référence qui sont proposées (valeurs de référence transitoires 2003) ne

reflètent pas toujours les données sur le terrain. Par exemple, les données de référence peuvent surestimer ou sous-estimer le volume réel produit sur la ferme compte tenu des performances des animaux ou de l'alimentation servie. Les producteurs ont donc revendiqué de pouvoir utiliser les valeurs réelles pour refléter la situation particulière de leur entreprise.

Le volume de déjection et la concentration en éléments fertilisants sont des éléments incontournables pour la réalisation d'un plan agroenvironnemental de fertilisation pour la production d'un bilan phosphore ou d'une demande de certificat d'autorisation. Toutefois, pour obtenir des valeurs réelles crédibles, il faut caractériser correctement les déjections et utiliser des protocoles adaptés au type de fumier et lisier produit sur la ferme.

CARACTÉRISER, C'EST PLUS QUE DE PRENDRE UNE ANALYSE

Pour obtenir une caractérisation valable des déjections animales d'une entreprise agricole, il faut recueillir un ensemble de données décrivant les propriétés de celles-ci (volume + teneur en éléments fertilisants + masse volumique). En connaissant mieux ces éléments, il sera possible de déterminer la valeur fertilisante des déjections et de prévoir une fertilisation adaptée. De plus, avec le prix des engrais inorganiques, il y a sûrement quelques dollars à sauver en connaissant mieux la valeur fertilisante des déjections animales.

Il existe des protocoles de caractérisation validés pour le lisier de porc et le fumier de poules pondeuses et de poulettes d'élevage. Ils sont disponibles sur www.craaq.qc.ca. Ces outils nous permettent de dégager certains principes qui doivent guider le producteur et son

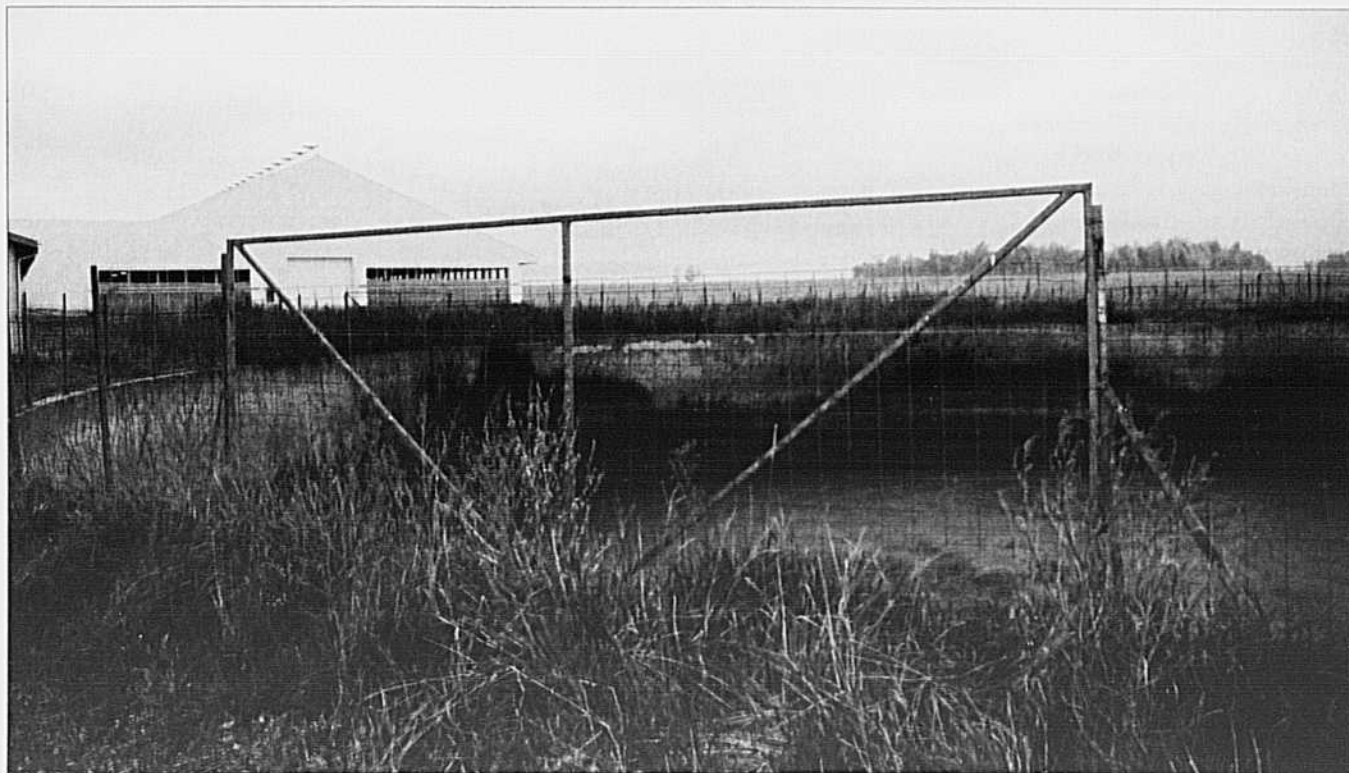


Photo : FPBQ



Certains producteurs installent une valve sur le coude de la pompe pour effectuer les prélèvements

agronome dans l'élaboration d'un protocole de caractérisation pour l'entreprise bovine.

LES PRINCIPALES ÉTAPES DU PROTOCOLE DE CARACTÉRISATION

Étape 1 : Estimer le volume de fumier produit annuellement

Les données peuvent provenir du registre d'épandage, d'une mesure du volume de l'amas de fumier, d'un calcul du volume par chargement de l'équipement de transport ou d'une mesure de la distance ou hauteur entre le rebord de la fosse et la surface du lisier à deux moments (fin de la saison d'épandage et début de la saison suivante).

Étape 2 : Calculer la fréquence de prélèvement pour chaque chantier d'épandage

La fréquence de prélèvement peut se calculer en nombre de voyage (un

Les producteurs ont donc revendiqué de pouvoir utiliser les valeurs réelles pour refléter la situation particulière de leur entreprise.

prélèvement à tous les dix voyages par exemple) ou selon la hauteur de lisier dans la fosse (par exemple à chaque 0,5 mètre).

Étape 3 : Constituer les échantillons à partir des prélèvements

Il faut un échantillon pour chaque chantier d'épandage. Chaque échantillon est constitué d'au moins cinq prélèvements. On doit avoir 15 prélèvements pour la saison.

Étape 4 : Identifier les échantillons et les envoyer au laboratoire

Étape 5 : Déterminer la valeur fertilisante

Avec les analyses de laboratoire, faire les calculs nécessaires pour déterminer les valeurs pondérées pour chaque élément fertilisant.

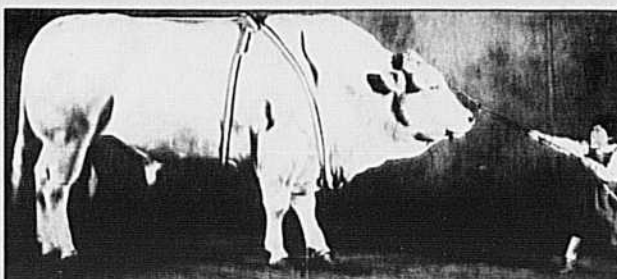
DEUX DANS CINQ, LA FRÉQUENCE RECOMMANDÉE

Pour obtenir des valeurs fertilisantes fiables, il est recommandé de répéter la caractérisation des déjections d'une entreprise au moins deux années consécutives sur cinq ans de production.

Au cours de l'hiver 2009, plusieurs agronomes ont participé à une formation sur la caractérisation des effluents d'élevage. Ils sont maintenant mieux outillés pour proposer aux producteurs les protocoles appropriés afin de caractériser les déjections des entreprises bovines. Les valeurs obtenues par la caractérisation et validées par l'agronome seront ainsi reconnues comme étant les valeurs réelles de l'entreprise.

Pourquoi tant d'éleveurs aiment les Blondes d'Aquitaine ?

- Pour leur docilité
- Pour leur facilité de vêlage
- Pour leur rendement en viande
- Pour leur musculature
- Pour leur couleur
- Parce que cette race transmet ses caractères dominants en croisement
- Parce qu'elle rapporte plus d'argent à la vente.



L'ASSOCIATION  DU QUÉBEC

Maureen Landry, secrétaire trésorière
Association Blonde d'Aquitaine du Québec
1395 route 122, Bon-Conseil (Québec) J0C 1A0
Téléphone : (819) 336-3966
Télécopieur : (819) 336-2883
Courriel : blondaquitaineqc@hotmail.com
ou maureen.landry@cgocable.com
Site Internet :
<http://cf.goocities.com/blondaquitaineqc>



Les veaux naissent longilignes sans double musculature, le double muscle apparaît dès la 2^e semaine.

 CANADIAN
Blonde d'Aquitaine
ASSOCIATION

Canadian Blonde d'Aquitaine
c/o CLRC, 2417 Holly Lane, Ottawa,
Ontario K1V 0M7
Phone : 613-731-7110 • Fax : 613-731-0704
E-Mail : cbda@clrc.ca
www.canadianblondeassociation.ca

FUTURE VÉTÉRINAIRE

Future vétérinaire *dans l'Ouest canadien*

MARIE-ÈVE TREMBLAY

*Étudiante, Faculté de médecine
vétérinaire, Université de Montréal*

Étudiante en dernière année de médecine vétérinaire avec l'idée de me diriger en production bovine, j'ai décidé de profiter des opportunités de stages à l'étranger. J'ai donc eu l'occasion d'aller pratiquer, en janvier 2009, des césariennes en Belgique sur les vaches blanc-bleu-belge. De plus, je me suis rendue dans les parcs d'engraissement de l'Ouest canadien pour en apprendre plus sur la gestion des bovins de boucherie. Je veux partager mon expérience avec les lecteurs de *Bovins du Québec*.

La clinique FeedLot Health Management Service (FHMS) d'Oko-

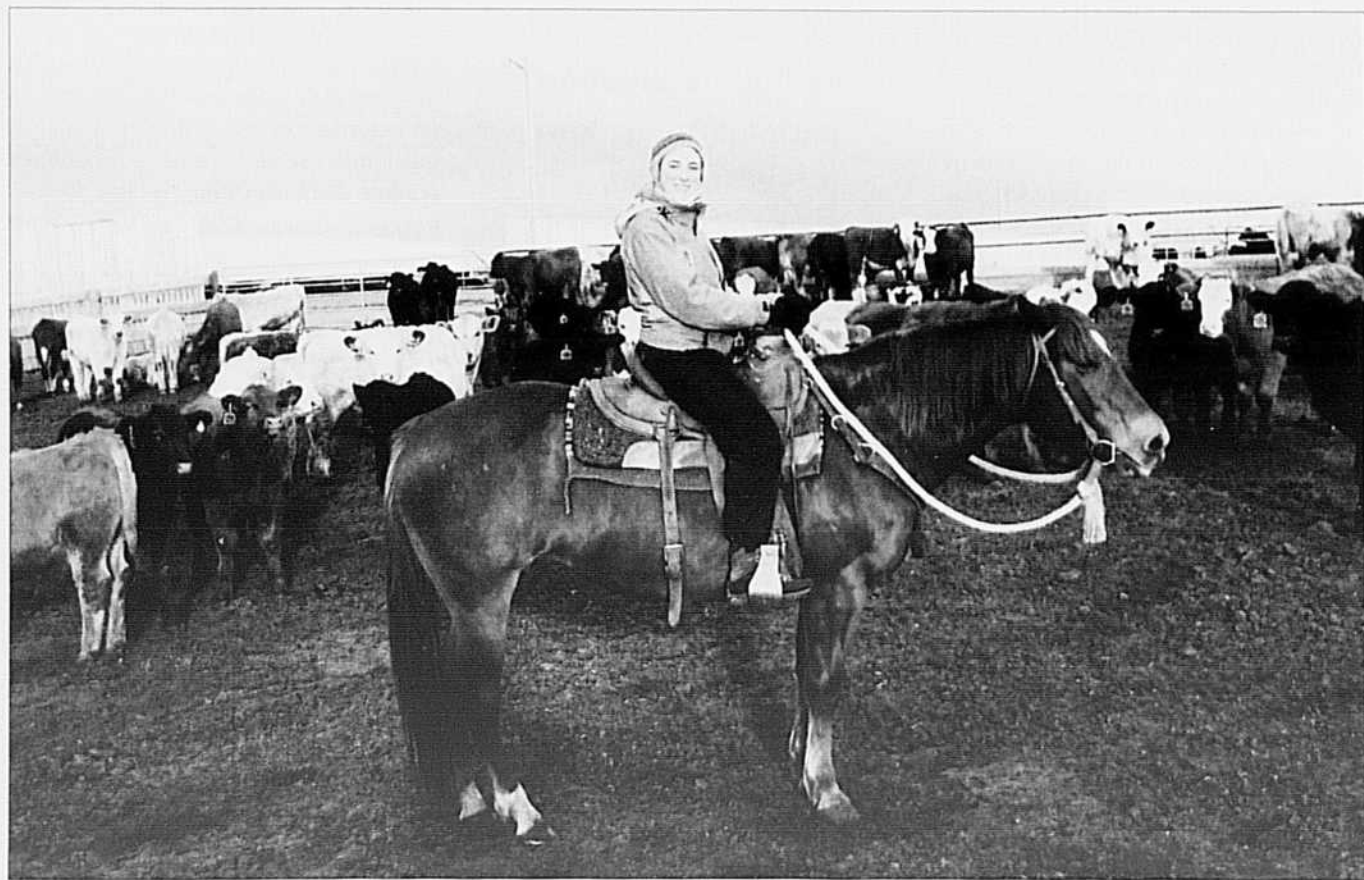
**Nous avons également
pratiqué des nécropsies
directement dans les
parcs d'engraissement
pour nous familiariser
avec l'identification
des maladies**

provenant du Canada et des États-Unis, pour un stage intensif de sept jours.

Nous avons effectué plusieurs visites sur le terrain pour comprendre en profondeur toutes les étapes de la production : de l'encan à l'abattoir, en passant par tous les aspects du parc d'engraissement, comme l'arrivée des animaux, l'alimentation et la détection des animaux malades. Nous avons également pratiqué des nécropsies directement dans les parcs d'engraissement pour nous familiariser avec l'identification des maladies.

toks en Alberta, m'a accueillie, de même que huit autres étudiants

Un autre volet du stage, plus théorique, consistait à assister à des présentations données par desvétéri-



Marie-Ève à cheval pour l'inspection des enclos. Ce n'est pas une pratique courante au Québec.

Photos : Marie-Ève Tremblay

naires de la clinique et des spécialistes de différents domaines.

De retour au Québec, j'ai pu mesurer les différences et les similitudes entre la production de l'Est et de l'Ouest du Canada. J'ai également réalisé à quel point ce stage m'a rendu plus à l'aise avec la gestion et la santé des bovins de boucherie. L'expérience acquise durant ce stage va me permettre d'être plus efficace comme vétérinaire lors de mes interventions auprès de la clientèle bovine.

Ce stage a été rendu possible grâce à la participation financière de la Fédération des producteurs de bovins du Québec.



Vue d'un parc d'engraissement. Au loin on aperçoit les rocheuses.



Corral et cage de contention dans l'Ouest canadien. Installations similaires à celles utilisées au Québec.



GROBER
(QUÉBEC) INC.

*Beaucoup plus
qu'un lait...*

Un savoir-faire !

Consultez nos spécialistes



**L'élevage de veaux de lait
vous intéresse ?**

**Maximisez votre production
avec l'expertise et le lait
de remplacement GROBER**

Également disponible :

Lait pour agneaux, chevreux et poulains

**2355, rue Canadien
Drummondville (Qc) J2C 7W1**

**Info Production : (450) 796-5874 (poste 227)
Administration : (819) 475-6317**

Évènement spécial

Le veau de grain du Québec à New York

ISABELLE FERLAND

Agente de promotion, Veau de grain du Québec

Le 28 avril dernier, un événement promotionnel portant sur l'industrie canadienne du bœuf et du veau a eu lieu au *French Culinary Institute* de New York. Cette activité était organisée par le consulat général du Canada et la délégation générale du Québec.

Le Veau de grain du Québec a participé à l'évènement. Nous étions accompagnés de Frank Marx, de Marx Imports, le principal importateur de veau de grain aux États-Unis qu'il commercialise sous la marque *Le Québécois*. Pour mettre en valeur notre produit, M. Marx avait invité Philippe Rispoli, chef 5 étoiles, membre de la Société des Amis d'Escoffier depuis 2006. La notoriété de ce chef permettra sûrement au veau de grain *Le Québécois* de se

Après sa présentation, M. Marx a d'ailleurs lui-même qualifié ce genre d'évènement comme étant « un outil efficace de développement des marchés aux États-Unis ».

faire connaître davantage sur le marché américain.

M. Marx a présenté le veau de grain et ses principales caractéristiques (saveur, couleur, texture). Il a aussi parlé des méthodes de production, de la certification et de la traçabilité. Déterminé et convaincant,



Philippe Rispoli au travail alors que Frank Marx fait sa présentation sur le veau de grain *Le Québécois*.



M. Marx a fait l'éloge du veau de grain et de sa production.

Durant la présentation, les invités, triés sur le volet, ont eu le

loisir de goûter à six plats de dégustation. En observant leurs réactions, nous avons pu constater que l'évènement s'est avéré une belle réussite.

Programme Prime-Vert 2009-2013 : bonifications et nouveautés

Le 28 avril dernier, le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Laurent Lessard, dévoilait le contenu du programme Prime-Vert pour les années 2009-2013.

Voici les principales bonifications et nouveautés du programme :

- Augmentation des plafonds d'aide financière dans presque tous les volets du programme. Par exemple, pour l'aménagement d'un enclos, le maximum passe de 100 000 à 125 000 \$;

- Maintien du volet « aménagements alternatifs » (enclos d'hivernage) avec allègement des critères d'éligibilité. Ainsi, un deuxième lieu d'élevage est financé à la même hauteur que le premier lieu d'élevage;

- Ajout d'un volet « correctifs à des aménagements alternatifs » pour des aménagements déjà existants. L'aide financière de 70 % des dépenses admissibles peut atteindre 20 000 \$;

- Le volet « construction d'ouvrages de stockage des fumiers » est maintenu, mais la date limite pour s'en prévaloir est fixée au 1^{er} avril 2011 si le producteur veut se préva-



Photo : LPRCQ

loir d'une aide de 90 % pour les premiers 800 m³ et 50 % sur l'excédent. Après cette date, l'aide financière sera de 50 % peu importe le volume à entreposer;

Le volet « atténuation des odeurs » pour l'installation d'une toiture sur la structure d'entreposage est bonifié (70 % jusqu'à 25 000 \$)

et la contrainte du périmètre urbain (550 m) est retirée;

Les aménagements pour le retrait des animaux des cours d'eau sont encore possibles, mais la date limite pour faire sa demande d'aide financière est le 31 mars 2011 et les travaux doivent être réalisés avant le 31 mars 2013.

Ferme du Rapide SENC.

8420, Rapide plat Nord
St-Hyacinthe, Québec, Canada
J2R 1H6



Tél.: 450 799-5117

E-mail : dirapide@ntic.qc.ca



Semence Galloway disponible

RÉDUIRE SA DETTE

Réduire sa dette

Quelle est la meilleure cible ?

Oui, vous voulez réduire vos dettes. Mais combien devez-vous prépayer? Et par où commencer? L'hypothèque, la marge de crédit, les prêts pour la machinerie ou autre chose? La réponse simple : remboursez la dette qui comporte le taux d'intérêt le plus élevé. Mais l'agriculture n'est plus simple, et ce, depuis des années. Cela signifie que, pour trouver une stratégie de remboursement de dettes, il faudra travailler très fort.

Les conseillers financiers des institutions financières vous le diront : la gestion des dettes fait partie de la gestion financière globale d'une ferme. Auparavant, ils comparaient simplement les prêts aux biens en garantie. De nos jours, ils s'intéressent beaucoup plus à l'état de votre fonds de roulement, à vos dettes consolidées et à votre capacité de profits. De plus en plus, ils exigent qu'on leur présente un plan d'affaires non seulement lorsque vous voulez faire un emprunt, mais à mesure que vous le remboursez. Cette approche peut vous aider à prendre les meilleures décisions en matière de remboursement, et vous aider à élaborer une stratégie globale quant à vos dettes.

MARGE DE CRÉDIT

La plupart des conseillers recommandent de mettre l'accent sur le remboursement de votre marge de crédit et de tout compte fournisseur à payer. En théorie, votre marge de crédit devrait être ramenée à zéro au moins une fois l'an. Il est aussi sage de concentrer l'utilisation de votre marge de crédit pour le financement des dépenses d'exploitation quotidienne et à court terme.

EMPRUNTS À COURT TERME

Le taux d'intérêt associé aux emprunts à court terme est habituel-

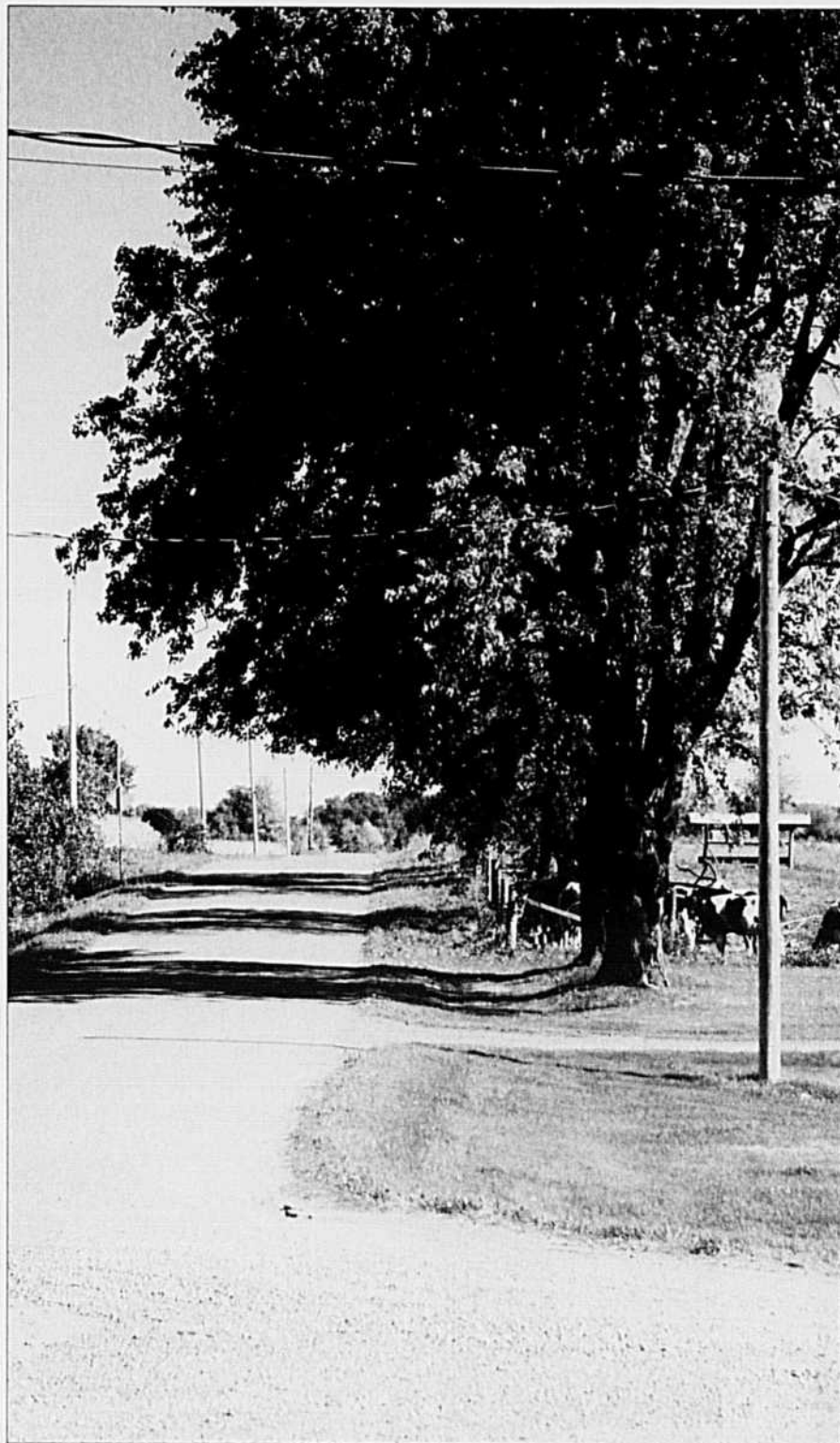


Photo : L'ABC

lement plus élevé que celui des hypothèques. Il est donc logique de s'y attaquer tout de suite.

De plus, le remboursement des emprunts à court terme augmentera votre flux de trésorerie, ce qui vous aidera à payer des sommes forfaitaires sur les hypothèques et à accélérer le remboursement. Les hypothèques sont habituellement associées à des biens qui prennent de la valeur, comme les terres alors que les emprunts à court terme touchent des biens qui se déprécient. Par conséquent, le remboursement des emprunts à court terme aide à améliorer votre situation financière globale.

HYPOTHÈQUES

La plupart des hypothèques comportent une limite de prépaiement. Néanmoins, il est souvent possible de faire un prépaiement d'un certain pourcentage du capital de départ, ce qui vous permet non seulement de diminuer le montant des intérêts que vous payez, mais aussi de diminuer la période d'amortissement, ce qui

libère des ressources pour favoriser la croissance de l'entreprise.

Est-il préférable de se garder de l'argent en réserve ou de le consacrer entièrement au remboursement des hypothèques? Même dans l'environ-

Si le fait de rembourser vos hypothèques vous permet de mieux dormir la nuit et de mieux vous concentrer sur les questions de production qui amélioreront votre rendement et augmenteront vos revenus, il est sage d'en tenir compte.

nement d'affaires sophistiqué actuel, l'argent augmente le pouvoir d'achat. Le fait d'avoir une réserve peut vous permettre de profiter d'une offre ponctuelle sur un intrant qui pourrait ne plus être valide si vous devez obtenir du financement ou vendre de

l'inventaire avant de vous en prévaloir.

Il est toutefois possible que, pour certains producteurs, le remboursement de l'hypothèque ne constitue pas la priorité. Certains producteurs sont à l'aise avec le fait d'avoir des dettes, d'autres ne le sont pas. Si le fait de rembourser vos hypothèques vous permet de mieux dormir la nuit et de mieux vous concentrer sur les questions de production qui amélioreront votre rendement et augmenteront vos revenus, il est sage d'en tenir compte.

FAITES LES CALCULS

Il est recommandé d'évaluer différents scénarios avec votre banquier ou avec un conseiller digne de confiance. Il s'agit d'anticiper les risques et d'évaluer les façons de gérer le financement en fonction de ces risques. Cependant, même après avoir fait les calculs, vous devrez prendre les décisions selon votre meilleur jugement.

Traduit et adapté d'un texte écrit par Tom Button, rédacteur en chef de Country Guide, édition août/septembre 2008.

BOVINS



Abonnez-vous à : LA TERRE

DE CHEZ NOUS

555, boul. Roland-Therrien, bureau 100, Longueuil (Québec) J4H 3Y9
450 679-8483 poste 7274, 7413 www.laterre.ca

Depuis 1929, *La Terre de chez nous* est le pilier de l'information agricole au Québec. Chaque semaine, plus de 100 000 lecteurs la consultent.

Avec votre abonnement, vous recevrez aussi les publications suivantes :
Bovins du Québec • Forêts de chez nous • Grandes Cultures • L'Utili-Terre •
plus tous les dossiers spéciaux

Je m'abonne

Nom : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Code postal : _____ Téléphone : (____) _____

Courriel : _____

Abonnez-moi à *La Terre de chez nous* pour :

Québec ☐ 1 an: 58,70 \$ ☐ 2 ans: 95,95 \$ ☐ 3 ans: 118,52\$ (Taxes incluses)

☐ Chèque

Ci-joint la somme de : _____ \$

☐ Cartes de crédit (Visa/Master Card)

No. : _____

Exp. : ____/____/____

TPS : R 1218 5132 3
TVQ : 1006 1126 05

Prix en vigueur au Québec jusqu'au 31 juillet 2009
Extérieur du Québec : contactez-nous.

Signature _____

Génétique : l'influence de la couleur du pelage

Une équipe de chercheurs du groupe de recherche en production bovine de l'Université de la Saskatchewan ont découvert que la couleur du pelage d'un bovin a un lien avec l'appétit.

En effet, une étude sur le gène qui produit le pelage rouge ou le

pelage noir d'un bovin a permis de déterminer qu'il y a une interaction entre la couleur de la robe et l'appétit.

Il faut donc ajuster la diète en conséquence. Les bovins à la robe rouge déposent moins de gras, mais ont un œil de longe

plus grand que ceux au pelage noir. Cette nouvelle information pourrait mener les producteurs à modifier leurs stratégies de gestion et de commercialisation.

La même équipe de chercheurs travaillent aussi sur les gènes qui améliorent la tendreté. Ils ont déterminé que différentes coupes dans le même animal offrent différents degrés de tendreté. Finalement, les chercheurs étudient actuellement les gènes responsables des coupes sombres. Ils veulent savoir s'il existe un gène chez les bovins qui prédispose au stress. Le stress est un élément favorisant l'apparition de coupes sombres.

JAD-VENT Distributeurs LTD.

Qualité Fiabilité
Tranquillité d'esprit



Série
WaterMaster



www.jadvent.ca

Since 1921
Ritchie
waters 'em right.

Abreuvoirs conçus
pour pâturage, parc
d'engraissement et
étable

Dispositif chauffant
optionnel empêchant
l'eau de geler

Disponibles en
plusieurs formats
selon vos besoins



3089 Greenfield Rd
P.O. Box 1140, Ayr ON NOB 1E0

Ph: (519) 632-7471
Telec: (519) 632-7815

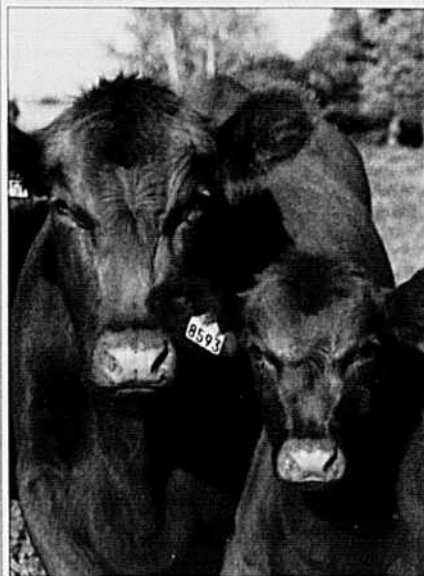


Photo : A. Choquette/PHQ

La Compagnie

NORMAND

Ltée.

www.cienormand.com

340, RUE TACHÉ, SAINT-PASCAL QC G0L 3Y0
Sans frais: 1888.666.7626 Tél.: 418.492.2712
Fax: 418.492.9363 normand@cienormand.com

Comparez et voyez comment NORMAND vous en donne plus, plus longtemps!



BENNES BASCULANTES N-188 MULTI-USAGE

14 tonnes - capacité 765 pi³ - choix de wagons 4, 6 ou 8 roues pour ensilage, céréales et autres - porte à grain - lumières et freins en option - angle de déversement de 50 degrés

REMORQUES 3016

15 tonnes monocoque - capacité de 532 pi³ - très bonne flottaison - fond Hardox 450 - cric hydraulique - porte à grain - bride ajustable et pivotante - choix de pneus - lumières et freins en option - angle de déversement de 53 degrés

Depuis 1857, La Compagnie Normand Ltée un gage de qualité, de robustesse et de fiabilité



Vos associations

ASSOCIATION CHAROLAIS

L'Association Charolais du Québec a tenu son assemblée annuelle le 22 février dernier. Merci à tous les éleveurs Charolais présents. Encore cette année, les taureaux Charolais se sont très bien vendus lors des ventes. La moyenne des prix payés, par taureau, a été de 3225 \$. Nous remercions tous les acheteurs lors des ventes. Félicitations à tous les consignataires. Pour tous renseignements, vous pouvez rejoindre notre fieldman, André Pérusse au 418 423-4681.

Laurent Jourdain, secrétaire

Tél. : 450 799-2433

ASSOCIATION BLONDE D'AQUITAINE

C'est avec plaisir que nous vous informons que nous agissons comme hôte pour l'assemblée annuelle de l'Association Blonde d'Aquitaine du Canada. Les activités se rattachant à cet événement important pour les éleveurs de la race se tiendront du 8 au 11 octobre 2009, à Victoriaville.

CIRCUIT BLONDE D'AQUITAINE ET SALON D'AQUITANIMA

Clémence Landry, présidente de l'association, a accepté l'invitation de la France, par l'intermédiaire de la Fédération des producteurs de bovins du Québec et le Conseil des races bovines, de nous représenter en participant au circuit Blonde d'Aquitaine (Salon d'Aquitanima) en France qui a lieu du 12 au 16 mai 2009.

Maureen Landry, secrétaire-trésorière

Tél. : 819 336-3966

ASSOCIATION LIMOUSIN

Lors de la réunion annuelle tenue le 9 mai dernier à Drummondville, un nouveau conseil d'administration pour l'association a été élu. Le président Serge Dethier, son vice-président Marcel McDuff et les autres membres du conseil sont heureux de relever les défis pour la prochaine année. Une nouvelle station unique Limousin localisé à Sherrington, chez Robert Douglas Kyle est maintenant en opération. Je vous invite à vous inscrire tôt (première entrée : 15 septembre) en communiquant avec Carmelle Caux au 418 839-8071.

Claude Lavallée, secrétaire

Tél. : 450 464-6493

ASSOCIATION HIGHLAND

Le 2 mai dernier a eu lieu la rencontre pour la fin de la station d'épreuves 2008-2009. Si vous avez besoin d'un taureau de génétique supérieure, consulter notre site www.highlandquebec.com, vous trouverez la description

des taureaux qui se sont classés. L'assemblée générale annuelle aura lieu le 14 juin au Best Western, salon Bellefeuille, 420, Mgr Dubois, Saint-Jérôme.

Claire Courtemanche, secrétaire-trésorière

Tél. : 819 275-7027

ASSOCIATION SHORTHORN

Le Show national junior Shorthorn se déroulera les 24, 25 et 26 juillet prochain sur les terrains de la foire de Brome. Plusieurs taureaux éprouvés à la ferme sont disponibles.

Ray Dempsey, secrétaire

Tél. : 418 453-2908

ASSOCIATION HEREFORD

Au cours de l'été nos éleveurs attendent votre visite lors de leur participation aux dix expositions agricoles. Cet automne, il y aura deux ventes Hereford, soit la vente River Valley, le 3 octobre à Richmond et la vente Triara à Melbourne, le 4 octobre. N'oubliez pas qu'en achetant un taureau Hereford en 2009, vous courez la chance de gagner 1000 \$.

NOUVELLES DU CCRBQ

Tout comme les années précédentes, nous renouvelons la subvention de 15 \$ par taureau qui sera évalué avec l'appareil ultrasons en station ou à la ferme. De plus, 25 \$ vous sont offerts pour faire le test de tendreté pour les taureaux de station avec 7 et plus de musculature et qui passent le test de sa station et pour les femelles de 15 mois ou moins.

André Beaumont, président

Tél. : 819 758-9999

ASSOCIATION ANGUS

Ne manquez pas notre Vente de Femelles Angus qui aura lieu le 17 octobre 2009.

Les préparations vont bon train en prévision du Forum Mondial Angus qui aura lieu à Spruce Meadows en Alberta en juillet 2009. Ne manquez pas votre chance de faire paraître votre ferme (pur-sang ou commercial) dans notre kiosque. Contactez l'Association pour plus d'information.

Nouveau à l'Association Angus canadienne : Wayne Gallup agit comme fieldman commercial pour le Québec. Vous pouvez le contacter au 819 826-3026 ou waynegallup@netrevolution.com

Nouvelle adresse courriel : quebecangus@live.ca

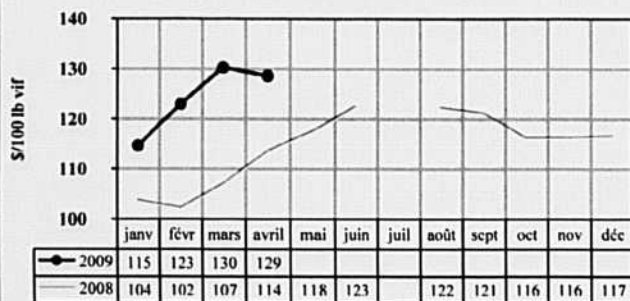
Trudy Beaton, secrétaire

Tél. : 819 877-5603

Statistiques

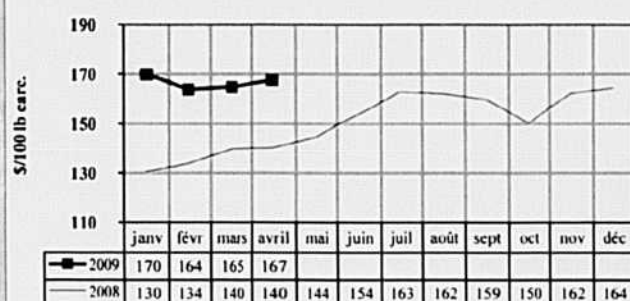
VEAUX D'EMBOUCHE

Ventes aux encans spécialisés du Québec
Mâles 500-600 lb



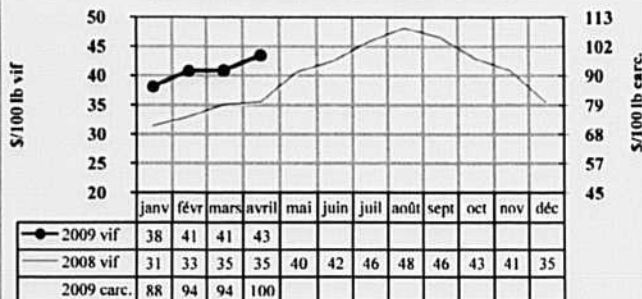
BOUVILLONS D'ABATTAGE

Ventes des producteurs du Québec
Chargements complets de bouvillons "A1-A2", FAB ferme



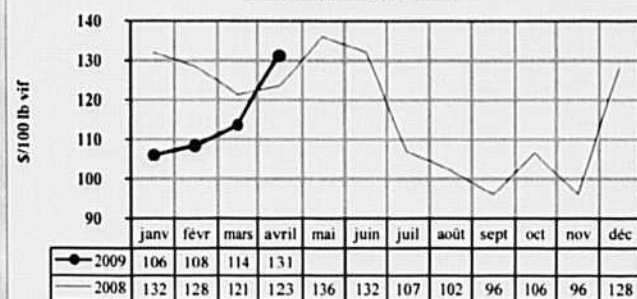
VACHES DE RÉFORME

Ventes sur base carcasse du Québec
(carcasse : calcul avec 44 % de rendement)



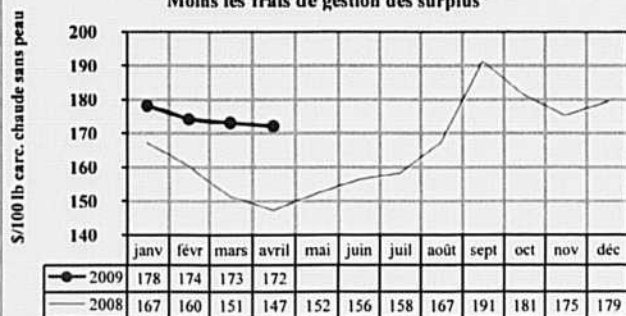
VEAUX LAITIERS D'ENGRAISSEMENT

Encans publics du Québec
Bons mâles de tous poids



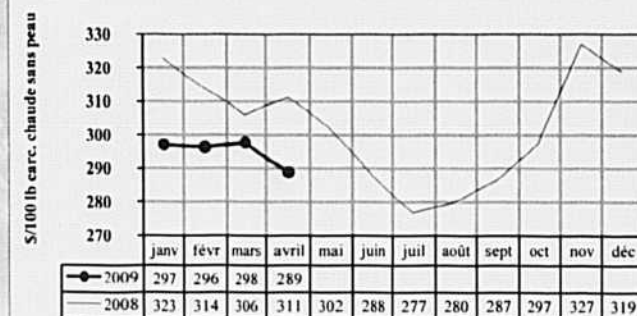
VEAUX DE GRAIN

Ventes aux enchères par ordinateur du Québec
Moins les frais de gestion des surplus



VEAUX DE LAIT

Ventes directes aux abattoirs du Québec



Ecolait

#1

*Pour l'élevage
de veaux de lait au Québec*

Ecolait s'engage

Services techniques et prophylaxie animale

**UN PARTENARIAT
L'ÉLEVEUR ET LE TECHNICIEN**

La constance de nos recherches depuis plus de 29 ans, nous permet d'offrir à chaque éleveur, l'assistance la mieux adaptée ainsi qu'un suivi informatique des meilleures performances réalisées grâce aux 70 000 veaux que nous produisons annuellement.

Afin de satisfaire aux conditions sanitaires, d'hygiène, de qualité supérieure et pour une meilleure rentabilité de leurs activités, notre équipe de techniciens spécialisés offre aux éleveurs une combinaison d'efforts et de conseils pour leurs installations, système de ventilation et agencement des bâtiments.

Ils apportent également une aide précieuse au niveau de la prophylaxie, grâce aux concepts élaborés dans les grandes entreprises européennes, leader mondiaux dans la production vitellière.

Les productions animales doivent s'adapter en permanence à un environnement en constante évolution. Pour cela, chacun doit maîtriser parfaitement ses techniques d'élevage et les faire évoluer en tenant compte des contraintes imposées par la disponibilité des animaux ainsi que par les besoins des consommateurs.

**Ce savoir-faire à un vecteur :
Une équipe de techniciens
qui sait écouter et
conseiller.**

**VINGT-NEUF ANS
D'EXISTENCE DE QUALITÉ
D'EXCELLENCE**



SIÈGE SOCIAL

5470, rue Martineau,
Saint-Hyacinthe (Qc) J2R 1T8
Tél.: (450) 796-5874 / Fax: (450) 796-4345

CENTRE D'ABATTAGE

1591 Chemin Sainte-Claire,
La Plaine (Qc) J7M 1M2
Tél.: (450) 478-2055 / 1 800 251-2055
Fax: (450) 478-4589

www.ecolait.com



On s'occupe de veaux !



**Le chef de file
en élevage de
veaux de lait et
de veaux de grain
au Québec**

- Contrat d'élevage et financement disponibles.
- Produits conçus et fabriqués au Québec.
- Nouveaux aliments d'allaitement pour veaux de lait.
- Gamme complète de produits pour veaux de grain.
- Veaux sevrés disponibles en tout temps.
- Service d'achats et livraison de petits veaux.
- Service de transport disponible.

Delimax

3700, boul. Laframboise
Saint-Hyacinthe (Québec) J2R 1L1
Tél. : 450 773-5282
Télec. : 450 250-3700
Courriel : delimax@delimax.com
Internet : www.delimax.com



**UNE ÉQUIPE
DE PROFESSIONNELS
À VOTRE SERVICE**

