

NOUVELLES DE PRO

Édition automne 2013–Volume 2



GROUPE
ProConseil

Membres du conseil d'administration :

Ghislain Pion, président
Bernard Isabey, 1^{er} vice-président
Johanne van Rossum, 2^e vice-présidente
François Angers, secrétaire-trésorier
Normand Breton, administrateur

Claudine Cournoyer, administratrice
Xavier Sabourin, administrateur
Stéphane Tétrault, administrateur
Hélène Vincent, administratrice

Personnel du Groupe ProConseil :

Agroenvironnement

Michelle Breton, conseillère
Sophie Chabot, conseillère
Adrien Douelle, conseiller
Marie-Laure Marcotte, conseillère
Audrey Rondeau, biologiste
Cécile Tartera, conseillère
Eveline Mousseau, conseillère (congé de maternité)

Élise Tremblay, conseillère
Linda Tremblay, secrétaire
Michèle Tremblay, géographe
Marie-Josée Vézina, conseillère

Gestion

Martine Beaudry, technicienne
Amélie Boilard, conseillère (congé de maternité)
Fanie Bordeleau, technicienne
Régis Boulay, conseiller
Annie Cyr, conseillère
Stéphane Danré, conseiller
Isabelle Éthier, conseillère
Martin Hébert, conseiller
Johanne Laroche, conseillère
Andrée Pouliot, conseillère

Administration

Catherine Machado, directrice générale
Isabelle Daigle, secrétaire de direction
Mélanie Rhéaume, adjointe administrative

Services

Agroenvironnement
Biologie
Comptabilité et tenue de livres
Démarrage et transfert de ferme
Gestion
Ingénierie

SOMMAIRE

Mot du président	3
Mot de la direction	4
Pêle-mêle	5
Activités à venir	7
Agroenvironnement	8
Agroforesterie	10
Biologie	13
Comptabilité	15
Gestion	16
Marché des grains	18
Transfert	19
En bref	20
Divertissements	23

3800, boul. Casavant O.
Saint-Hyacinthe QC J2S 8E3

1005, boul. Du Séminaire N., suite 108
Saint-Jean-sur-Richelieu QC J3A 1R7

347, Duvernay, local 203
Beloeil QC J3G 5S8

Sans frais : 1-855-864-0180



Ghislain Pion

Une belle année en cours

À l'approche de l'automne, tout semble en place pour l'obtention d'une très bonne année de culture. Pas trop d'eau mais juste assez, suffisamment de chaleur mais pas trop, bref, des conditions presque idéales.

Durant ce temps, vos conseillers s'affairent à vous accompagner dans vos projets d'entreprise tant en gestion qu'en agroenvironnement. La saison de commercialisation 2013 est déjà commencée et vos conseillers en gestion peuvent vous aider à établir vos coûts de production afin de faciliter l'établissement d'objectifs concrets.

Les programmes d'aide financière

pour les services-conseils d'organisations solides et commencent à se concrétiser. Nous travaillons beaucoup avec l'UPA à cet effet. Nous venons de conclure l'entente d'engagement avec le MAPAQ Dans les prochains mois, nous pour le financement des clubs-conseils en agroenvironnement et le réseau Agriconseils vient lui aussi de signer son entente permettant de verser l'aide financière à l'ensemble des services-conseils subventionnés. Le programme fédéral *Cultivons l'avenir 2*, qui contribue largement au financement du programme sur les services-conseils, vient tout juste d'être signé, ce qui permettra au réseau Agriconseils de bien identifier les axes d'interventions pouvant être subventionnés. Pendant ce temps, nous faisons de notre mieux afin que vous puissiez bénéficier de toute l'aide financière à laquelle vous avez droit, tout en faisant en sorte que les tracassés occasionnés par le renouvellement des ententes de financement soient le moins perceptibles possible à vos yeux.

Au niveau provincial, on tente aussi de s'organiser afin de se doter

Bonnes récoltes à tous et n'hésitez pas à contacter vos conseillers pour obtenir renseignements ou accompagnements de tous genres.

Ghislain Pion
Président



Catherine Machado

Ça bourdonne au sein du Groupe ProConseil!

L'année 2013 est une année très chargée pour le milieu agricole. Comme vous le savez, le renouvellement des programmes provincial et fédéral nous ont tenus en haleine durant plusieurs mois. Pendant cette attente, les conseillers du Groupe ProConseil n'ont pas chômé. En plus de tous les services rendus directement aux producteurs, plusieurs événements organisés par vos conseillers ont eu lieu et plusieurs autres restent encore à venir.

Les 22 juillet et 22 août derniers se tenaient nos journées champs pour lesquelles nous nous sommes efforcés de présenter des sujets innovateurs et d'actualité. De telles activités sont encore à prévoir et nous serions très intéressés de recevoir vos commentaires et suggestions à propos de sujets que vous aimeriez que nous abordions l'an prochain.

L'automne ne sera pas moins occupé. À la fin du mois de novembre, nous présenterons trois analyses de groupe, événements incontournables, qui vous permettront de prendre connaissance, entre autres, des coûts de production de notre groupe, en plus de contenir quelques capsules sur des sujets variés. À la suite de cette semaine fort occupée, nous aurons le plaisir de nous réunir à nouveau dans un contexte plus décontracté lors d'une soirée casino à laquelle producteurs, conseillers et intervenants sont conviés. Cette soirée devrait avoir lieu au début décembre alors restez à l'affût des informations qui vous seront communiquées. Une année de rebondissements et d'activités captivantes, diversifiées et, j'en suis convaincue, appréciées!

Comme vous pouvez le constater, ça bourdonne au sein du Groupe ProConseil! Les projets et les idées fusent de partout, le tout dans un seul but, toujours mieux répondre à vos besoins et vos attentes. J'ai parfois l'occasion de vous rencontrer dans nos activités et c'est toujours un plaisir. J'adore entendre vos commentaires et suggestions, donc soyez assurés d'être les bienvenus à tout moment pour me contacter et discuter.

Catherine Machado, agr.
Directrice générale

Pêle-Mêle

RAPPEL : Le Groupe ProConseil souhaite vous rappeler que la date butoir pour remplir votre **formulaire Agri-Stabilité/ Agri-investissement / Agri-Québec** avec votre service de comptabilité est le 30 septembre. Lorsque, par la suite, vous recevrez votre avis de cotisation, n'oubliez pas de contribuer!

Le Comité de conservation des sols de Rouville vous convie à sa journée champs prévue le 19 septembre 2013. Entre autres choses, implantation de blé d'automne avec semoir APV, vol d'un drone et discussion autour des nouvelles technologies, intégration de canola et de lin dans nos rotations en Montérégie, oser les mélanges d'engrais verts... D'autres sujets et conférenciers à confirmer.

Inscrivez cette date à votre agenda. Nous vous enverrons sous peu l'invitation officielle avec les détails de la journée.

Le Groupe ProConseil souhaite remercier tous les commanditaires de son tournoi de golf annuel du 5 juillet dernier. Cette année, nous étions commandités par : Amaro (Distribution Raymond Bourgeois), BMO, CIBC, Willie Dorais (plan bronze), Viridis Environnement, Gérard Dion & fils et le Club de golf Acton Vale (plan argent), CIAQ-CAB, La COOP Comax conjointement avec La COOP des Montérégiennes (plan or) et, finalement, Écoloénergie qui était notre principal commanditaire avec le plan diamant. Encore une fois, merci!

Nous vous offrons l'opportunité de **prélever des échantillons d'eau** dans vos différents bâtiments d'élevage afin d'en connaître la qualité. Des prix spéciaux sont offerts aux membres et clients du Groupe ProConseil. Visitez la section sécurisée de notre site Web pour de plus amples informations sur les rabais offerts pour les analyses faites au laboratoire AgroEnviroLab.

Une seule campagne par année est effectuée. En 2013, la collecte est prévue **le lundi 30 septembre**. La date limite pour commander vos échantillons est le 20 septembre.

À tous nos membres qui souhaitent accéder à la **section sécurisée du site Web** du Groupe ProConseil, prenez note que si vous n'avez pas reçu votre code d'accès et votre mot de passe, vous pouvez nous contacter à info@groupeproconseil.com pour les obtenir et, ainsi, profiter de nombreux avantages.

Pêle-Mêle



Sophie Chabot



Marie-Laure Marcotte

Il y a du nouveau au sein du groupe : Sophie Chabot et Marie-Laure Marcotte, deux conseillères en agroenvironnement, sont de retour de congé de maternité tandis qu'Audrey Rondeau, biologiste, partira pour un tel congé dès la fin de l'automne. Pour remplacer cette dernière durant son absence, nous vous présentons Michèle Tremblay, géographe. Sur une note un peu plus nostalgique, le conseiller en gestion agricole, Kévin Richard, a quitté le Groupe ProConseil à la mi-août pour un emploi à l'ITA en tant qu'enseignant. Nous lui souhaitons bonne chance!

Une grave omission s'est glissée dans le *Nouvelles de Pro* de cet été : dans la liste du personnel, Martin Hébert, conseiller en gestion agricole, brillait par son absence. Nous lui demandons pardon pour cet oubli public et vous assurons qu'il n'en était pas moins présent au sein de l'organisation.



Audrey Rondeau



Michèle Tremblay



Kévin Richard

Analyses de groupe 2013

En cette première année d'existence, le Groupe ProConseil s'adapte aux facettes des trois anciennes organisations fondatrices. Chacune avait sa manière de fonctionner et, à l'occasion des analyses de groupe, nous tentons de satisfaire les intérêts de tous en conservant, cette année, les formules antérieures intactes. Nous ferons donc trois analyses de groupe : une sur la production laitière et une sur les grandes cultures présentées en Montérégie-Ouest et une autre en Montérégie-Est sur ces deux mêmes sujets en plus d'un survol de la production porcine. Tous les membres sont, bien entendu, invités aux trois événements qui auront tous lieu la même semaine. Les dates sont les suivantes :

- Mardi, 26 novembre, en soirée : analyse de groupe sur les grandes cultures en Montérégie-Ouest
- Jeudi, 28 novembre, en journée : analyse de groupe globale Montérégie-Est
- Vendredi, 29 novembre, en journée : analyse de groupe sur la production laitière en Montérégie-Ouest

Horaires, salles et coûts ne sont pas encore confirmés, mais nous vous en informerons dès que possible sur notre site Web et par la poste ou par courriel.

Assister à une analyse de groupe vous permet de profiter de plusieurs avantages que vous n'avez pas en feuilletant votre cahier personnalisé d'analyse de groupe tout seul à la maison. Voici quelques-uns de ces avantages :

- une revue explicative des tendances des quelques années antérieures;
- une présentation des faits marquants de l'actualité agricole 2012;
- le dévoilement des résultats 2012 de la moyenne de groupe et de celle du groupe de tête;
- un échange dynamique entre producteurs, intervenants et conseillers;
- la présentation en profondeur d'un thème du jour;
- l'occasion de poser des questions à vos conseillers.

Outre les grands thèmes abordés lors de chacun de ces événements, une capsule en agroenvironnement sera présentée par l'un de nos conseillers en la matière et une autre au sujet du marché des grains par Stéphane D'Amato.

Chacune des personnes présentes lors de ces activités se verra remettre un sondage qu'elle devra compléter avant de quitter. Ce sondage aura pour but de faire ressortir les points forts et les intérêts communs à ces trois analyses de groupe pour ainsi nous permettre d'établir les bases de l'analyse de groupe que nous comptons présenter en 2014.



Marie-Josée Vézina

Le gypse : un amendement utile pour vos champs

Le gypse est un amendement connu depuis très longtemps en agriculture. En effet, il a été utilisé tout au long du 20^e siècle, particulièrement sur les terres en production maraîchère (pommes de terre), comme source importante de Calcium et de Soufre. Le gypse disponible sur le marché (Sulfate de Calcium) provient de la récupération de panneaux de construction, de démolition et de rénovation. Le produit fini se présente sous forme de poudre ou de granules inférieures à 1/2 po. Il contient moins de 1% de papier, ce qui en fait un produit parfaitement applicable au champ.

Le Calcium et le Soufre sont considérés comme des éléments majeurs pour les plantes. Le Calcium agit sur la division et l'élongation des cellules végétales tandis que le Soufre entre dans la composition de plusieurs substances aromatiques (ex. chez

les oignons) et est associé à la qualité des aliments (taux de protéines ou saveur). Plusieurs productions, telles que la luzerne et le canola, ont des besoins élevés en Soufre. Les carences ne sont habituellement pas communes, car les précipitations atmosphériques en apportent suffisamment afin de combler les besoins des plantes. Cependant, depuis les 30 dernières années, les apports provenant des pluies acides ont diminué considérablement, causant à certains endroits des carences en Soufre.

Le gypse recyclé est composé en moyenne de 24% de Calcium et de 18% de Soufre. Une tonne de gypse apportera donc à vos champs :

- 240 kg/tm de Calcium;
- 180 kg/tm de Soufre;
- 40 kg/tm de Magnésium.

En plus de sa composition, ce produit a beaucoup d'avantages en agriculture :

- le Calcium aide les particules d'argile à flocculer, favorisant l'agrégation des particules du sol, ce qui diminue les risques de compaction et d'érosion;
- de meilleurs agrégats amélioreront

la capacité d'infiltration d'eau du sol (qui devient plus perméable) et donc, entraineront un meilleur développement des racines;

- le gypse est 200 fois plus soluble que la chaux, ce qui permet au Calcium d'être plus mobile dans le sol (rapidement assimilable pour les plantes);

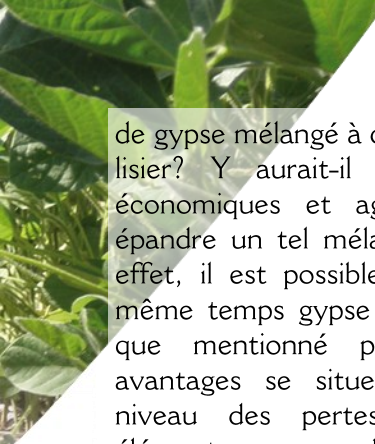
- contrairement à la chaux, le gypse n'agit pas sur le pH (dans certaines situations, il peut faire diminuer très légèrement le pH du sol);

- l'utilisation du gypse ne nécessite aucune demande d'autorisation auprès du ministère de l'Environnement;

- le Calcium présent dans le gypse se lie avec le Phosphore, réduisant ainsi les pertes par lessivage de surface de cet élément important.

Si le Calcium se lie avec le Phosphore, le Soufre lui réagit avec différents éléments du sol tels que l'Azote (Ammonium), le Zinc, le Cuivre, le Magnésium et le Potassium augmentant par le fait même leur disponibilité pour les plantes.

Mais qu'en est-il d'une application



de gypse mélangé à du fumier ou du lisier? Y aurait-il des avantages économiques et agronomiques à épandre un tel mélange ? Car, en effet, il est possible d'épandre en même temps gypse et fumier. Tel que mentionné plus haut, les avantages se situent surtout au niveau des pertes de certains éléments comme l'Azote et de Phosphore. En ce qui concerne les volumes de chacune des deux composantes, les quantités du mélange pourraient ressembler à cela : au minimum 25 kg de gypse par tonne de fumier (ex. 5 tonnes de gypse pour 200 tonnes de fumier) **qu'il faut mélanger préférentiellement avant l'épandage.** Toutes les études ont démontré qu'il est plus efficace de faire d'abord le mélange et ensuite de procéder à l'épandage. Le gypse doit être mis rapidement en contact avec le fumier afin que la réaction entre le Calcium, le Soufre, l'Azote et le Phosphore soit rapide et que les résultats (diminution des pertes) soient optimaux. Enfin, l'épandage du gypse et du fumier en une seule opération réduit de moitié les passages de machinerie au champ, diminuant ainsi les risques de compaction et les coûts associés à ces opérations.

Si vous préférez épandre uniquement du gypse, les doses recommandées vont de **1t/ha à 4t/ha**. Les quantités nécessaires dépendent de la nature chimique et physique de vos sols. Le gypse peut être épandu directement sur le sol sans être incorporé. Cependant, pour une action plus rapide sur les propriétés chimiques du sol, il est préférable qu'il soit enfoui (sauf pour les prairies). Même si le gypse peut être épandu en tout temps, d'avril à novembre, le meilleur moment demeure la période post-récoltes. Les sols sont généralement plus secs (risque de compaction

réduit) et une application automnale laisse au sol le temps de réagir correctement avec le gypse.

Finalement, comment savoir ce qui vous convient le mieux pour ajouter du Calcium à vos sols : le gypse ou la chaux ? La décision dépendra principalement de votre pH et de la teneur en Calcium de vos sols. Voici quelques cas où une application de gypse pourrait être favorable:

- une teneur en Calcium inférieure à 5000 kg/ha;
- un pH élevé, au-dessus de 6.8, car un pH de moins de 6.8 nécessite une application de chaux;
- un historique de carence en Zinc (maïs), Manganèse (soya) ou Potassium;
- un sol dont la structure est à améliorer.

Si l'utilisation du gypse vous intéresse, n'hésitez pas à communiquer avec votre conseiller. Ensemble, vous discuterez des avantages du gypse et de ce qu'il peut apporter afin d'améliorer la nature chimique et physique de vos sols. Sachez que pour tous les membres du Groupe ProConseil, la compagnie Recycle Gypse offre un rabais de 5.00\$ la tonne, soit 30.00\$ au lieu de 35.00\$.

Marie-Josée Vézina, agr.
Conseillère en agroenvironnement



Cécile Tartera

Quelques coups de sécateur... bien des ennuis en moins!

Pour vous aider à tirer le plein potentiel de vos aménagements et pour que vos haies deviennent vos alliées et non une nuisance, le Groupe Pro-Conseil est maintenant outillé pour vous accompagner dans la taille de formation de vos jeunes feuillus. La taille de formation consiste non seulement à éliminer les branches basses, mais aussi à accélérer et orienter la croissance de l'arbre vers le haut : on supprime les tire-sève, on dégage la tête, on élimine les fourches qui pourraient donner des doubles troncs, etc., tout en prenant garde de laisser au jeune arbre des rameaux en quantité suffisante et bien répartis afin que son feuillage lui procure assez d'énergie pour sa croissance. La taille de formation peut commencer 2 à 3 ans après la

plantation et devrait se poursuivre pendant une dizaine d'années, n'ont pas de feuilles et que la température est entre -10 et 15 degrés C°. droit et sans nœud, de la hauteur Si vous avez fait de nouvelles plantations ces dernières années, parlez-en à votre conseiller en agroenvironnement!

latérales qui gêneraient le passage des machines. Si la taille de formation débute lorsque les arbres sont encore jeunes et qu'elle est réalisée régulièrement, seuls quelques coups de sécateur bien placés sont nécessaires et le travail est vite réalisé.

début du printemps, quand les arbres n'ont pas de feuilles et que la température est entre -10 et 15 degrés C°. Si vous avez fait de nouvelles plantations ces dernières années, parlez-en à votre conseiller en agroenvironnement!

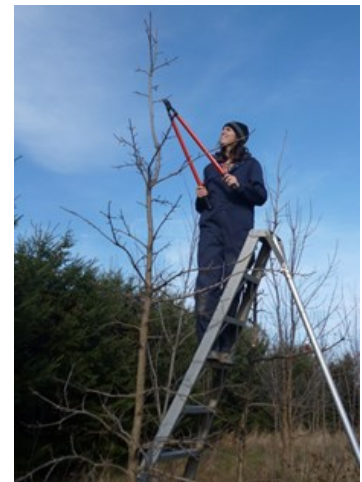
Cécile Tartera, agr.

Conseillère en agroenvironnement



Taille de formation sur un jeune feuillu : avant et après. Les branches éliminées ne sont pas nécessairement celles du bas!

Tailler une haie déjà âgée (5 ans et plus) requiert des outils plus importants et davantage de temps, pour un résultat moins parfait. Les périodes idéales pour la taille de formation sont à la fin de l'automne et au



Ce chêne de 7 ans n'a pas été taillé régulièrement : il a fallu s'équiper d'une échelle et il ne sera pas possible de supprimer en une fois les nombreux rameaux qui devraient l'être puisqu'on risquerait de nuire à la croissance de l'arbre.



Élise Tremblay

LES ARBRES EN MILIEU RURAL; UN PATRIMOINE COLLECTIF À ENTREtenir AVEC SOIN!

Les problématiques agroenvironnementales du secteur agricole ont poussé plusieurs producteurs à implanter des systèmes agroforestiers sur leur exploitation. Les arbres ont, en effet, un rôle majeur à jouer dans la conservation des sols, la protection des cours d'eau, le maintien de la biodiversité et la réduction des gaz à effet de serre. Ainsi, plusieurs bandes riveraines et haies brise-vent ont été implantées ces dernières années avec l'aide financière du programme Prime-Vert. Le Groupe ProConseil peut témoigner du dynamisme de ses producteurs

face aux nombreux enjeux agroenvironnementaux. Cependant, plusieurs éléments compromettent le succès à long terme de ces systèmes agroforestiers. Le programme Prime-Vert ne finance que la phase d'implantation sur l'exploitation. Or, la durabilité et l'efficacité du système passent nécessairement par un suivi des travaux et par un entretien des jeunes plantations. Les producteurs, par manque de temps, d'argent et surtout par méconnaissance, négligent ces étapes si cruciales. De plus, les offres de service pour l'entretien des systèmes agroforestiers sont absentes dans la région.

Devant cette problématique, le Groupe ProConseil s'est tourné vers les différentes MRC de son territoire afin de solliciter des appuis financiers pour préserver et encourager l'agroforesterie et,

ainsi, faire bénéficier l'ensemble de la population des retombées économiques, sociales et environnementales positives. Jusqu'à présent, deux MRC ont répondu à l'appel: Rouville ainsi que La Vallée-du-Richelieu.

PACTE RURAL : LA VALLÉE- DU-RICHELIEU

En mai 2012, le Groupe ProConseil s'est vu octroyer une importante subvention du Pacte rural du CLD de La Vallée-du-Richelieu pour le projet *Les arbres en milieu rural; un patrimoine collectif à entretenir avec soin*. Cette subvention a permis, dans un premier temps, d'acquérir le matériel de base nécessaire pour assurer des travaux d'entretien et de taille d'arbres et, dans un deuxième temps, d'appuyer dix producteurs de La Vallée-du-Richelieu pour entretenir leur système agroforestier sur un horizon de

deux ans.

**COMITÉ DE CONSERVATION
DES SOLS DE ROUVILLE
(CCSR)**

La MRC de Rouville, par l'intermédiaire du CCSR, a accordé, en 2012, un financement pour l'achat d'équipement ainsi qu'un appui aux producteurs pour l'entretien de leur système agroforestier. Cette subvention a été reconduite en 2013. Pour les producteurs agricoles de Rouville intéressés à faire entretenir leurs plantations agroforestières, veuillez contacter votre conseiller en agroenvironnement pour plus d'information.

doucement laissant présager un avenir fertile!

Élise Tremblay, agr.

Conseillère en agroenvironnement



Groupe ProConseil est fier de constater la proactivité de ses membres en matière d'agroenvironnement et de pouvoir compter sur l'appui du monde municipal. Merci au Comité de conservation des sols de Rouville ainsi qu'au CLD de La Vallée-du-Richelieu pour leur implication respective. Déjà, depuis l'automne 2012, plusieurs kilomètres de haies brise-vent ont pu être entretenus et plusieurs autres le seront au cours de la prochaine année. Le paysage rural se préserve et se transforme



Audrey Rondeau

Petite histoire de la pollinisation ou comment la nature fait bien les choses!

Depuis quelques années, on entend beaucoup parler de l'état précaire et de la régression des populations d'insectes pollinisateurs. La communauté scientifique s'y intéresse avec une inquiétude grandissante. En général, on pointe du doigt cinq grandes causes possibles : la perte d'habitats, la diminution de la biodiversité, les espèces exotiques, les changements climatiques et, finalement, l'usage des pesticides. Plus récemment, on s'attarde particulièrement aux potentiels effets néfastes d'une catégorie spécifique de pesticides, les néonécotinoïdes, qui sont largement utilisés dans le traitement des semences de maïs.

Rassurez-vous, je n'ai aucunement l'intention de vous bombarder de chiffres et de résultats d'études pour vous faire la démonstration du

fondement des craintes de la communauté scientifique. Je n'ai cultivé du maïs que par non plus envie de vous faire la démonstration de l'importance économique des services rendus par les insectes pollinisateurs en grands vecteurs de pollinisation : vous assommant de montants et d'estimations qui en font la preuve. L'action du vent est efficace pour la pollinisation du maïs. Bien sûr, Revenons plutôt à la base du concept de la pollinisation pour en apprécier toute la complexité et la beauté.



Je sais que vous savez déjà tout ça. La pollinisation du maïs. Bien sûr, Revenons plutôt à la base du concept de la pollinisation pour en apprécier toute la complexité et la beauté. L'action du vent est efficace pour la pollinisation du maïs. Bien sûr, Revenons plutôt à la base du concept de la pollinisation pour en apprécier toute la complexité et la beauté. nous pensons tout de suite à une abeille en train de butiner une fleur. La pollinisation par les animaux aurait effectivement lieu chez 70 à 90% des plantes à fleurs, mais les abeilles sont loin d'être les seules actrices! Il y aurait, au Canada, plus de 1000 espèces d'insectes qui se partagent le rôle. Alors oui, des abeilles, mais aussi des guêpes, des mouches, des papillons et des coléoptères. En dehors du monde des insectes, certains oiseaux, des chauves-souris et même quelques mammifères jouent le rôle de pollinisateurs.

La beauté de ce phénomène réside dans le type de relations qui existe entre les plantes et leurs pollinisateurs. Depuis des millions d'années, ces relations ont évolué

pour en arriver à une situation où la coopération entre deux espèces différentes, qui n'ont pas spécifiquement besoin l'une de l'autre, devient bénéfique au point où chacune y trouve son profit. Dans mon jargon de biologiste, nous appelons ça du mutualisme : une interaction à bénéfices réciproques. Alors que la plante y gagne une fécondation efficace de ses fleurs, ce qui augmente son succès reproducteur, le pollinisateur y récolte, la plupart de temps, un bon repas et parfois même un abri. Chacun retire quelque chose de l'autre sans lui nuire.



Pour attirer le pollinisateur, la plante se sera peut-être fait une beauté pour devenir plus « séduisante ». Elle aura probablement modifié son nectar pour qu'il soit plus odorant et pourrait même, éventuellement, modifier sa physionomie pour accommoder celle du pollinisateur. De son côté, le pollinisateur pourra avoir développé des mécanismes efficaces pour repérer la plante ou encore avoir modifié ses pièces buccales pour pouvoir recueillir le précieux nectar. Tout ceci sur une période de plusieurs millions d'années...

En cherchant la définition du terme

mutualisme sur *Wikipédia*, on peut y lire que «*tout organisme vivant sur terre est impliqué dans au moins une interaction mutualiste durant sa vie*». Je me suis alors demandé à quelle autre espèce je pourrais m'associer pour établir une relation de mutualisme. Après une longue réflexion, j'ai conclu que, de toute façon, c'est la nature qui décide de ces choses-là! Jusqu'à maintenant, quand je regarde ce qui m'entoure, je trouve qu'elle a fait un travail remarquable. C'est une des raisons qui me pousse chaque jour à vouloir conserver toute la complexité et la beauté de notre environnement, pollinisateurs inclus!

Audrey Rondeau, M.Env.
Biologiste



Nathalie Théberge

Ouvrez l'œil !

Votre remboursement de taxes est-il mensuel ou trimestriel ? Dans le cas qui nous intéresse présentement, si vos remboursements sont trimestriels, vous pourriez trouver le temps légèrement long si vos reçus d'achats ne contiennent pas les numéros de TPS et de TVQ des fournisseurs avec qui vous faites affaire.

Une productrice de la Montérégie s'occupe de la paperasse de la ferme laitière dont elle est propriétaire avec son mari. En mai, ils ont acheté un mélangeur RTM auprès d'un représentant qui s'était déplacé à la maison. Quand ce dernier a quitté, il lui a laissé le bon de commande sur lequel montants et informations diverses étaient inscrits. Quand est venu le temps de demander son remboursement de taxes, elle y a, évidemment, inclus cette nouvelle acquisition. Quelques semaines plus tard, elle a reçu une lettre du ministère du Revenu lui demandant de fournir

les factures des dix plus importants montants inclus dans sa dernière demande de remboursement. Elle a donc renvoyé au ministère ce qui lui était demandé. Finalement, on lui refusa le remboursement de taxes du mélangeur parce que la « facture » fournie n'était pas valide : il s'agissait, en fait, du bon de commande sur lequel il n'y avait pas les numéros de taxes du vendeur. Elle a alors fouillé dans ses dossiers pour trouver la facture, en bonne et due forme, qu'elle a reçu en même temps qu'elle recevait la machine même, quelques semaines après l'achat. Sur cette facture, se trouvaient les numéros de TPS et de TVQ du vendeur qui n'étaient pas sur le bon de commande. Le remboursement ayant été refusé une fois, elle n'a eu d'autre choix que d'attendre le prochain trimestre avant de pouvoir redemander son remboursement avec, en mains, la bonne pièce justificative.

Cet exemple ne sert qu'à illustrer l'importance de vous assurer d'avoir en votre possession des reçus d'achats contenant les informations justes et complètes de vos transactions, sans oublier les précieux numéros de TPS et de TVQ du vendeur et, si les informations du vendeur sont

importantes, les vôtres le sont tout autant. La situation de cette productrice aurait aussi pu se produire si, par exemple, sur le reçu d'achat s'étaient trouvés son prénom et son nom au lieu du nom de la ferme.

Dans le même ordre d'idées, ce rappel est aussi valable pour vos ventes. Les reçus que vous émettez à vos clients se doivent de contenir toutes les informations nécessaires pour être considérées comme de bonnes pièces justificatives, ce qui, bien sûr, inclut vos numéros de TPS et de TVQ!

Nathalie Théberge
Technicienne en comptabilité



Jean-Philippe Gervais

Le rôle de la Chine sur les marchés agroalimentaires internationaux (1^{re} partie)

Certaines de mes chroniques précédentes ont traité du rapport existant entre la hausse des revenus et l'augmentation de la demande alimentaire sur les marchés émergents.

La croissance spectaculaire enregistrée en Chine ces dix dernières années (sur les plans des revenus et de la demande) a créé des débouchés sur les marchés internationaux.

L'offre d'achat de Shuanghui International Holdings visant la société américaine Smithfield Foods (qui est en attente d'approbation finale) reflète les tendances haussières de la consommation alimentaire et les questions de productivité, deux facteurs importants dans le secteur agroalimentaire de la Chine.

Les Chinois adorent le porc. Au début du développement économique de ce pays, une augmentation de 1% des revenus annuels avait un impact considérable : jusqu'à 15% de hausse de la consommation de porc. La Chine est le premier pays producteur de porc; en 2013, on prévoit une production s'élevant à 53,8 millions de tonnes métriques, soit presque 30 fois la production canadienne.


À lui seul, le volume d'abattage de Smithfield est presque équivalent à la production totale de porc du Canada. Si cette transaction franchit les derniers obstacles, il s'agirait de la plus importante prise de contrôle d'une entreprise américaine par la Chine à ce jour, et cela créerait un fournisseur de porc véritablement mondial. Ce changement de propriétaire donnera probablement à Smithfield un accès accru au marché de la Chine. Parallèlement, cette transaction procurerait aux Chinois un accès à un approvisionnement alimentaire salubre et sécuritaire dans un contexte où la demande d'aliments de qualité est de plus en plus forte.

La Chine, qui a toujours été auto-

suffisante sur le plan de la production alimentaire, ne pourra plus l'être dans un avenir prévisible. Sa productivité doit augmenter afin de répondre aux demandes futures suscitées par l'accroissement des niveaux de revenu dans un pays qui compte 20% de la population mondiale.

Essentiellement, il existe deux moyens d'augmenter la production : une entreprise peut utiliser plus d'intrants (comme les matières premières, la main-d'œuvre et l'équipement) afin d'accroître sa production ou elle peut obtenir des gains d'efficacité en produisant davantage avec moins d'intrants.

Selon une étude récente du département de l'Agriculture des États-Unis (USDA), la production agricole annuelle en Chine s'est accrue en moyenne de 5,1% au cours des 20 dernières années. En Occident, la production augmente principalement grâce à des gains d'efficacité, tandis qu'en Chine, presque la moitié de l'essor de la production est attribuable à une utilisation accrue de matières premières, de main-d'œuvre et d'autres intrants.



L'évolution de l'agriculture en Chine doit absolument passer par de solides gains de productivité grâce à une utilisation plus efficace des ressources, tout en relevant les défis environnementaux. Par suite de la déforestation, de la dégradation des sols et de l'urbanisation, environ deux tiers des terres disponibles en Chine sont maintenant considérés comme stériles ou à faible potentiel agricole. Le secteur agricole est aussi confronté à d'importantes pénuries d'eau.

Pour faire face à ce problème, la Chine compte largement sur la production agricole à l'étranger, ce qui constitue l'une de ses stratégies pour se prémunir contre les hausses futures des prix des produits de base.

Il est difficile d'évaluer pleinement la nature et la portée des activités commerciales touchées, mais la Chine semble prendre les choses au sérieux : en 2010 et en 2011, elle a été le plus important investisseur dans les économies en développement (ses investissements directs à l'étranger ont totalisé 60 milliards de dollars américains par année). Les investissements prioritaires sont ceux qui se traduisent par des marchés élargis pour les entreprises chinoises, et l'acquisition de connaissances et de technologies essentielles ainsi que l'acquisition de ressources qui favorisent la croissance interne de la Chine. L'achat de Smithfield contribue à l'atteinte de ces objectifs.

Quelles répercussions les activités liées au commerce agricole de la Chine ont-elles sur les producteurs

et les transformateurs canadiens?

La Chine est un marché petit, mais grandissant pour les exportateurs canadiens de porc. Les ventes ont progressé de 31,5 tonnes métriques en 2002 à 36 tonnes métriques en 2012. L'USDA prévoit que la consommation de porc, de bœuf et de volaille en Chine augmentera de 29 %, de 24 % et de 45 % respectivement au cours de la prochaine décennie.

Si la Chine assouplit sa politique d'autosuffisance et que la production de porc augmente ailleurs, de nouveaux débouchés s'offriront à l'industrie canadienne du porc.

À court terme, comme la capacité de transformation aux États-Unis approche de sa limite, l'accroissement prévu des exportations de Smithfield vers la Chine se traduira probablement par une offre réduite de porc sur le marché nord-américain, ce qui apportera un soutien aux prix sur le marché du porc.

À l'inverse, si la Chine demeure déterminée à s'autosuffire sur le plan de la production de viande et qu'elle augmente sa production de porc, cela entraînerait des débouchés pour les exportateurs de grains (en particulier le soja et le maïs) au cours de la prochaine décennie. Acteur de premier plan sur les marchés des céréales et des oléagineux, la Chine devrait importer 63 millions de tonnes de soja cette année (ce qui représente plus de 65 % de tous les échanges commerciaux de soja dans le monde). Les importations de soja en Chine augmentent presque du

double tous les cinq ans depuis 2002. Les exportations canadiennes de canola se sont chiffrées à 1,87 milliard de dollars canadiens en 2012, et ce, malgré les frictions commerciales qui existent entre les deux pays.

Quoi qu'il advienne, l'agriculture canadienne subira les effets des mutations de l'économie de la Chine. Chose certaine, l'acquisition de Smithfield intensifiera la concurrence. Une coordination verticale de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement du porc permettra à l'industrie d'offrir des produits concurrentiels de haute qualité.

Jean-Philippe Gervais

Économiste agricole en chef,
Financement agricole Canada

Marché des grains |



Stéphane D'Amato

Le marché des grains pour 2013-2014

Un seul mot : volatilité. Le prix du maïs sur le CME, le marché à terme de Chicago, offrira des opportunités de haut prix pour les producteurs et de bas prix pour les éleveurs dans un corridor de 4,00\$ à 6,00\$ le boisseau. Pour réussir à tirer son épingle du jeu, cela demande de construire un plan de commercialisation :

- calculer son coût de production
- faire une prévision du prix de Chicago et de la base
- établir la marge bénéficiaire à réaliser
- calculer le prix de vente pour obtenir cette marge bénéficiaire

Votre conseiller du Groupe ProConseil et moi-même pouvons vous aider durant ce processus qui est essentiel pour réaliser des profits dans

une démarche planifiée, là où la chance et le hasard n'ont pas leur place.

CÉRÉALIS – courtier en grains

CÉRÉALIS est un service de courtage de grains pour les producteurs de grains. Il ne commerce pas le grain, mais il identifie plutôt les meilleures opportunités pour vendre maïs, soya, blé, orge, avoine et canola. Il obtient alors des offres d'achat des 10 plus importants acheteurs de grains du Québec sous la forme d'une base additionnée du prix de Chicago, ce qui est la meilleure technique pour profiter davantage du marché. Si l'offre vous intéresse, la transaction est faite directement entre le producteur et l'acheteur. Vous n'êtes pas familier avec les bases ? Contactez-moi et je vous expliquerai les principes de la transaction.

Les producteurs qui commercent du grain en utilisant CÉRÉALIS sont considérés comme mes clients. À ce titre, ils pourront profiter de mon avis sur le marché des grains et pourront également communiquer avec moi par téléphone ou par courriel pour discuter du marché. Un rabais est offert aux membres du Groupe ProConseil.

Si vous êtes producteur de grains,

vous pouvez vous inscrire à CÉRÉALIS sans frais pour recevoir par courriel et messagerie texte mes offres d'achat sans obligation de votre part au www.cerealis.ca/index.php/courtage/courtage-inscription.

Au plaisir de vous servir.

Stéphane D'Amato

Tél : 450-339-3415

Courriel : stephane@axis.ca

Site Céréalis : www.cerealis.ca

Twitter : @cerealisc_a

BIO

Stéphane D'Amato est agronome et œuvre depuis 29 ans dans le secteur du commerce des grains. Il a débuté sa carrière comme négociant en grains pour Parrish and Heimbecker et la Coopérative Fédérée, pour ensuite agir comme analyste des marchés céréaliers et courtier pour les marchés à terme. Depuis 22 ans, il dirige Axis Agriculture Inc., une entreprise de services-conseils et de courtage en commercialisation des grains appelée CÉRÉALIS.



Isabelle Éthier

D'une génération à l'autre: comment j'interprète les demandes ?

Il m'arrive, à l'occasion, d'assister à des discussions entre les membres d'une famille en affaires. Ces discussions se passent bien, la plupart du temps. Lorsqu'elles tournent au vinaigre, la cause est souvent la même : une demande bien légitime de l'un est mal interprétée par celui ou celle à qui elle s'adresse.

Il n'est pas reconnaissant!

Voici un exemple concret : un fils demande bien simplement à ses parents la valeur qui sera laissée au sein de l'entreprise. Il a appris à l'école qu'un transfert d'entreprise exige une donation des parents pour assurer la santé financière à long terme. Or, dans ce qui a été présenté par le conseiller en gestion et le fiscaliste, il ne voit pas cette donation. Il vit une insécurité et veut comprendre le projet qui lui est présenté. La mère, pour sa part, interprète cette demande comme une offense et une non-reconnaissance. Elle se dit en elle-même : « *Comment peut-il oser faire cette demande alors que de tout temps, nous faisons notre possible*

pour lui faciliter la vie, lui donner une chance de prendre sa place et de se réaliser au sein de la ferme?» Dans sa manière d'interpréter la demande de son fils aîné, la mère déclenche une vieille cassette intérieure : « *Il n'est pas encore content, il n'est pas encore reconnaissant...* » Cette histoire s'est bien terminée, rassurez-vous!

Il ne me fait pas confiance!

Voici un autre exemple similaire : deux frères travaillent ensemble au sein d'une entreprise laitière. Chacun a ses forces. Or, il y a un différend en ce qui concerne une méthode de traite. On ne s'entend pas et on décide de faire le point une fois pour toute avec le conseiller technique. Le responsable de la traite, frère #1, semble fermé aux observations et aux commentaires de frère #2. Chaque fois que ce dernier lui fait une demande, il l'interprète comme un manque de confiance à son égard. Il se discrédite lui-même en croyant et en se répétant sans cesse que, de toute manière, son frère l'a toujours discrédité. La situation s'est aggravée depuis l'entrée de la nouvelle génération. Les altercations se sont multipliées puisque l'on fait face à une remise en question régulière de plusieurs méthodes de travail. Au lieu de voir cela comme un défi et une ouverture pour cheminer vers une amélioration et des ajustements, on bloque toute discussion. Discréditer l'autre ou soi-même face à une demande génère de la tension et

affecte le climat organisationnel. Toute forme de discussion fait peur et devient alors difficile.

Pour en finir avec nos cassettes intérieures

Quoi faire pour arrêter ces cassettes intérieures qui se déclenchent parfois lorsqu'une personne nous demande de rendre des comptes ou encore nous questionne sur notre façon de faire ou sur nos intentions ? Il faut s'ouvrir... Comment ? En accueillant la demande, en l'écoutant attentivement et en dépersonnalisant le plus possible. Comment faire pour dépersonnaliser ? Se demander bien simplement quelle aurait été notre réaction si la demande était venue d'une autre personne. La cassette intérieure aurait-elle été la même ? Se serait-on discrédité aussi facilement ? Aurait-on discrédité l'autre aussi facilement ? L'étape suivante : effacer le contenu de la cassette et lorsque l'occasion se présente de recevoir une demande de la même personne, mettre son cerveau en mode *enregistrement* et écouter. La suite vous appartient!

Vos commentaires sont les bienvenus!

Isabelle Éthier, agr.
Conseillère en transfert et en relations humaines

Résumé de l'activité du 22 juillet

Une trentaine de producteurs et une dizaine d'intervenants étaient réunis le 22 juillet dernier pour la 1^{ère} journée champs de 2013 du Groupe ProConseil. L'avant-midi a eu lieu aux champs pour visiter des essais réalisés à St-Antoine-sur-Richelieu et à Calixa-Lavallée, tandis que durant l'après-midi, la Société d'agriculture de Verchères avait mis à notre disposition le bâtiment de l'Exposition de Calixa-Lavallée. Ce dernier, tout neuf de cette année, s'est révélé être un cadre parfait pour les conférences et démonstrations.



Après un bref aperçu des observations récentes du Réseau d'avertissements phytosanitaires sur les ravageurs et les ennemis naturels en grandes cultures par André Rondeau, agronome au MAPAQ, la journée s'est articulée autour de deux thèmes : le blé et les engrais verts.

Elisabeth Vachon, agronome aux Moulins de Soulange, a présenté les essais de la meunerie sur les régies de culture. Quatre régies ont été comparées : intensive, conventionnelle, « raisonnée » (sans intrants) et biologique. Régis Boulay, agroéconomiste au Groupe ProConseil, et Stéphane D'Amato, agroéconomiste chez Céréalis, ont, quant à eux, abordé les aspects économiques de cette culture. M. Boulay a dressé un portrait de la marge bénéficiaire de la production de blé planifiable qui fait ressortir que, malgré la grande utilité agronomique de cette céréale dans une rotation, sa marge bénéficiaire reste son talon d'Achille à court terme. M. D'Amato a présenté la situation du marché du grain au Québec et les opportunités actuelles de commercialisation du blé. Selon lui, il y a toujours un marché pour du blé de catégorie I. La mise en marché peut être plus délicate pour du blé de moins bonne qualité, cependant il existe plusieurs débouchés qui rendent tout de même cette culture intéressante, comme les meuneries, qui achètent de plus en plus de blé pour les moulées. Les deux intervenants ont insisté sur l'importance, pour le blé, mais également pour toute autre production, de connaître ses coûts de production et de se donner un objectif de marge bénéficiaire, afin d'augmenter ses chances de réaliser des profits.



L'agronome et ingénieur Maurice Phénix, qui enseigne à l'ITA de La Pocatière, a animé un atelier sur les buses de pulvérisateur. À l'aide d'une rampe de démonstration, les angles de pulvérisation ainsi que les patrons des jets des différentes buses ont pu être observés. Un léger vent soufflait sur le site, ce qui a, en outre, permis de constater l'efficacité des buses anti-dérive.

Valérie Bélanger, coordonnatrice du Réseau Innovagrains, a présenté le Réseau qui mène trois types d'activités : une activité de recherche sur l'amélioration génétique des céréales, maïs et oléoprotéagineux ; une activité de diffusion d'informations sur le thème du séchage des grains et de la ventilation (**le Réseau tiendra un stand sur ce thème à Expo-Champs**) ; une activité de démonstration avec des essais d'engrais verts aux champs, dont le site visité au cours de la journée. Michelle Breton, agronome au Groupe ProConseil, a animé un atelier sur ce sujet. On retiendra que chaque plante a un intérêt spécifique en termes de couverture de sol, de structuration du sol, de contribution azotée, etc., et qu'il faut choisir son engrais vert en fonction de ses objectifs d'amélioration du sol.



Enfin, Éric Donaldson, de Recycle Gypse Québec, a parlé de l'utilisation agricole du gypse et une démonstration d'épandage a été réalisée. Un article est consacré à ce produit dans ce numéro de Nouvelles de Pro.

Vous pouvez lire le compte-rendu détaillé de ces différentes conférences dans la section membres de notre site www.groupeproconseil.com.

Cécile Tartera, agr.
Conseillère en agroenvironnement



Formation en agriculture 2013-2014

DEP en Production animale

**Formation pratique
Horaire adapté : 9 h à 15 h
15 octobre 2013 au 1^{er} mai 2014**

**Formation reconnue par
le MAPAQ, la Financière agricole,
les Employeurs**

Contactez-nous maintenant!

**Christine Brodeur, enseignante, 450 296-4509
Gilles Leduc, enseignant, 450 357-5362**

**Centre de formation professionnelle des Moissons
www.centredesmoissons.ca | 450 225-1084**

Site Saint-Alexandre

Divertissements

SUDOKU

4		1			9	6	8	
					1	5	4	2
				5		3		
		7				1	5	
	2	6	8	1	3	9	7	
	1	3				8		
		8		4				
1	7	5	2					
	3	4	5			7		1

Dictionnaire de tous les jours:

Expérience: La somme des choses apprises trop tard pour être utiles.

Blague agricole :

Un homme se promène à la campagne et croise une fillette de 6 ans qui conduit une vache au bout d'une corde.

- Mais où vas-tu comme ça avec ta vache ?
- Je l'emmène au taureau, monsieur.
- Ton père n'aurait pas pu le faire, lui ?
- Oh non! Il faut un taureau pour ça!

Solution de la charade agricole du numéro d'été 2013 :

DÉ—BROUSSE—A—YEUX—THE
DÉBROUSSAILLEUSE

Un de nos membres a contacté Michelle Breton, conseillère en agroenvironnement, pour obtenir des conseils face à un problème soudain : un essaim d'abeilles avait élu domicile dans un arbre près de la maison. Aussi utiles que puissent être les abeilles pour un agriculteur, ces dernières représentaient un certain danger pour les enfants et le chien qui ne sont pas toujours conscients des aléas de leur environnement. Michelle a donc contacté son voisin apiculteur pour savoir comment faire déménager les nouveaux locataires sans trop brusquer. Ce dernier lui a expliqué qu'il pourrait « attraper » la reine dans une boîte, attendre que toutes les abeilles de l'essaim l'aient rejointe et, ensuite, repartir avec le tout.

Dans de telles circonstances, un coup de fil à un apiculteur du coin sera toujours la meilleure option parce qu'il sera équipé pour procéder adéquatement à ce genre d'opération.

Finalement, le membre en question n'a pas eu besoin des services d'un apiculteur puisque l'essaim n'a séjourné chez lui que 24 heures. De quoi lui donner l'envie d'ouvrir un *Bed & Breakfast*! Ce court séjour est probablement dû au fait que la ruche d'origine était devenue trop peuplée et que la reine ainsi qu'une certaine quantité d'abeilles l'ont quittée afin de trouver un nouvel endroit pour établir la nouvelle colonie et, ainsi, perpétuer l'espèce. C'est ce qu'on appelle l'« essaimage ».