PER
B-208
BNQ

Bulletin des agriculteurs

JUIN 2003

Nous cultivons la même passion (www.lebulletin.com)

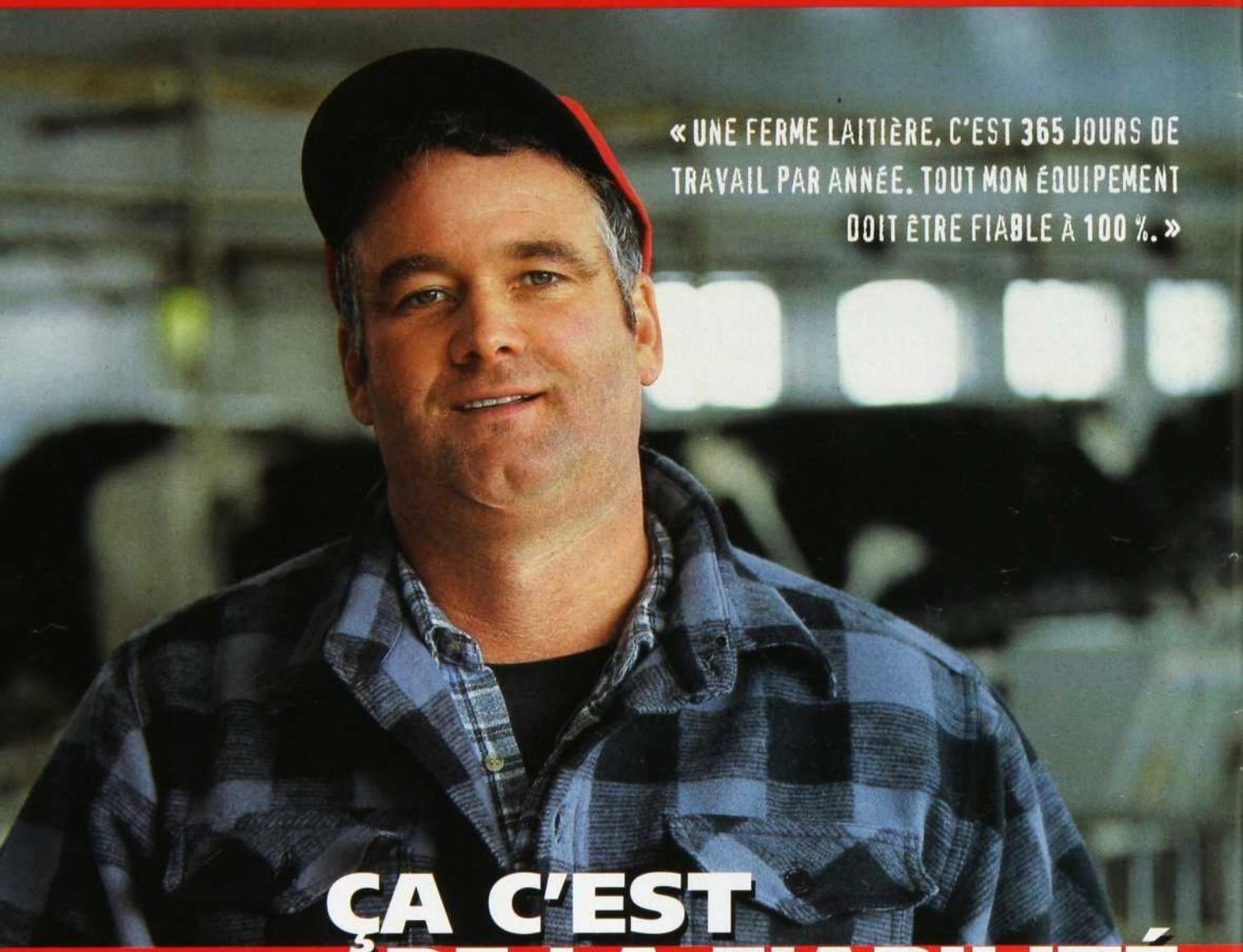


DEMAIN LEUR APPARTIENT

DE GÉNÉRATION EN GÉNÉRATION LA FERME CONTINUE

La Ferme des Pionniers fait vivre sa dixième génération. Plus de 300 ans d'histoire.

Poste-publications — Convention no 40027210 PAP. Enregistrement — Le Bulletin des agriculteurs, 555, boul. Gérard, Saint-Laurent (Québec) H4R 2A3



ÇA C'EST DE LA FIABILITÉ



La famille de Wayne Johnston exploite une ferme laitière depuis quatre générations. À l'âge de 16 ans, Wayne comptait déjà sur les VTT Honda pour l'aider dans son travail. « Avec plus de 750 acres, j'ai énormément de terrain à couvrir. Ces machines vont pratiquement partout. »

Ce sont des gens comme Wayne Johnston qui ont fait du **Honda TRX350 4x4** le VTT* le plus populaire au Canada. Gros travailleur, il est puissant, agile et facile à manœuvrer. Mais le plus important, c'est qu'il possède la légendaire fiabilité Honda.



« Nous les utilisons dans toutes les conditions et ils ne nous font jamais de problèmes. Ils sont aussi solides que fiables. »

Fiez-vous au savoir-faire de Honda.

HONDA

LA PERFORMANCE EN PREMIER®

honda.ca

*Résultats des ventes du CIMC pour 2002







>>> EN COUVERTURE <<<

12 DE GÉNÉRATION EN GÉNÉRATION, LA FERME CONTINUE
La Ferme des Pionniers fait vivre sa dixième génération. Plus de 300 ans d'histoire.

DOSSIER 85e ANNIVERSAIRE

17 DEMAIN LEUR APPARTIENT
De par les régions du Québec, Lionel Levac a visité huit entreprises, invitant leurs gestionnaires à partager leurs visions de l'avenir, leurs craintes et leurs espoirs.

23 DE LA COURSE AUX HERBICIDES AU « SANS INTRANTS CHIMIQUES »

25 L'INTRONISATION DE LA LUZERNE

27 UNE FERME AU SERVICE DE LA FILIÈRE PORCINE

29 À LA POURSUITE DE LA QUALITÉ

31 L'IRRIGATION, C'EST RENTABLE

33 DU BŒUF « NATURE »

36 AUTRE ÉPOQUE, AUTRES MŒURS
Nous avons fouillé nos archives pour vous offrir des pubs qui vous feront sourire ou vous rappeleront de bons souvenirs.

CULTURES

49 MA STRATÉGIE, J'Y CROIS
Des grains à vendre ? Trois producteurs nous dévoilent leurs tactiques de mise en marché.

52 DAME NATURE, QUE NOUS RÉSERVES-TU ?
Nul ne peut affirmer que le réchauffement planétaire profitera à l'agriculture québécoise.

ÉLEVAGE

57 SOUS LE VENT
Tenté par la ventilation tunnel ? Voici ce qu'il faut savoir pour tirer le meilleur parti de ce système.

61 TOUT EST BON, POUR LE COCHON ?
Selon leur région ou leur pays, les porcs mangent maïs, soya, blé, pois, seigle, avoine, manioc, pulpe de betterave…

FRUITS ET LÉGUMES

66 FINES HERBES À DESTINATION DE MILAN, NEW YORK ET MONTRÉAL
Comment en produire à l'année et les exporter partout dans le monde ? Une entreprise montérégienne en cultive en République dominicaine.

VIE RURALE

68 SAUVONS LES VIEILLES RACES
À Sainte-Croix-de-Lotbinière, un groupe travaille à la sauvegarde de la vache Canadienne et de la poule Chanteclerc.

MACHINERIE

70 IL TIRE, IL TIRE, LE PNEU !
Entre le R-2, le R-1W et le R-1, lequel choisir ? Tout dépend des conditions de sol qui vous attendent.

CHRONIQUES



10 Agenda
8 Billet
10 Billet
77 C'est nouveau
76 Coup d'œil
81 Cuisine
4 De bouche à oreille
72 Les Delaville
82 Météo

PHOTO DE LA PAGE COUVERTURE : MARTIN LAPRISE

ROGERS

Envoi Poste-publication – Convention 40070230-PAP – N° d'enregistrement 08866. Nous reconnaissons l'aide financière accordée par le gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal et nos coûts rédactionnels par l'entremise du Programme d'aide aux publications et du Fonds du Canada pour les magazines. Postes Canada : envoyer les changements d'adresse à *Le Bulletin des agriculteurs* 4380, rue Garand, Saint-Laurent (Québec) H4R 2A3. Periodicals Postage Rates are paid at Lewinston, NY 14092. USPS #012-612. U.S. Post-Master : Send address changes to *Le Bulletin des agriculteurs* P.O. Box 4541, Buffalo, NY 14240.

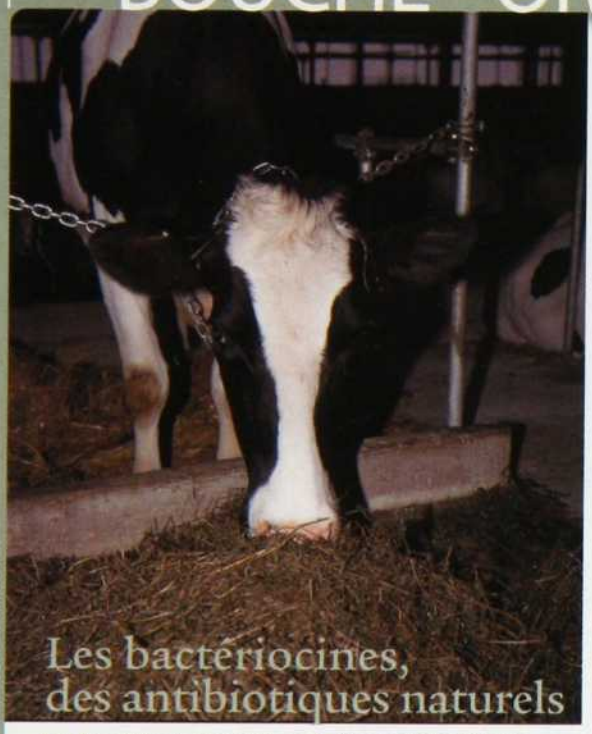


PHOTO: JEAN-CLAUDE BÉHAR

Les bactériocines, des antibiotiques naturels

Les bactériocines pourraient s'ajouter bientôt à la gamme des outils dont les éleveurs disposent pour maximiser l'efficacité ruminale. Présentes naturellement dans le rumen, les bactériocines sont des antibiotiques produits par certaines souches bactériennes qui peuplent le rumen. Elles leur servent à exclure d'autres bactéries qui leur font concurrence. Le Centre de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada de Lethbridge (Alberta) cherche comment tirer parti des caractéristiques des bactériocines et en ajouter à la ration des bovins.

Par leur mécanisme, les bactériocines se comparent aux ionophores, des additifs alimentaires utilisés pour modifier la population microbienne et les produits de fermentation du rumen. Tout en améliorant l'efficacité de la production laitière, les bactériocines réduisent la synthèse de méthane (un gaz à effet de serre), diminuent la teneur en matières grasses du lait et en améliorent la composition lipidique. Elles offrent certains avantages comparativement aux ionophores, car elles posent moins de risques de résistance. Leur nature protéique les rend entièrement digestibles, ce qui évite l'accumulation de résidus. Enfin, elles ont souvent une action plus ciblée que les ionophores.

Plusieurs centaines de souches bactériennes produisant autant de bactériocines différentes sont déjà connues. Les chercheurs du Centre de Lethbridge ont choisi de s'attarder à trois bactériocines qui leur semblent particulièrement prometteuses. Après avoir examiné leurs composantes génétiques et moléculaires, ils cherchent maintenant une méthode qui permette de les synthétiser à volonté et de les fournir aux bovins.

Bétail cloné au menu japonais

Le Japon pourrait devenir le premier pays à permettre la commercialisation de produits d'animaux clonés. Son gouvernement a en effet annoncé que la viande et les produits laitiers de bétail cloné étaient sécuritaires pour les humains. Le ministère japonais de la Santé a dit qu'aucune anomalie n'avait été trouvée dans la viande ou le lait provenant de la technique de clonage. Cette conclusion, qui émane d'un rapport portant sur trois ans, recommande cependant la création d'un mécanisme de réglementation. « Comme il s'agit d'une nouvelle technologie, nous estimons qu'il faut tenir compte de considérations spéciales », mentionne le rapport.



PHOTO : EMMANUELLE ARÈS

Un blé trop pressé oublie sa qualité en chemin

Le changement climatique aura-t-il des effets bénéfiques sur la production céréalière ? Des chercheurs de l'INRA se sont penchés sur un scénario probable de doublement de la teneur en CO_2 actuelle. Ils ont pu démontrer qu'un réchauffement moyen de 2 degrés raccourcirait le cycle du blé d'environ trois semaines dans le Sud-Est de la France. « Bonne nouvelle », diront plusieurs. Or, une médaille a toujours deux côtés ! Ce raccourcissement serait sans impact sur le rendement, mais il entraînerait une baisse de la teneur protéique du blé. Cette perte de qualité serait imputable à la dilution de l'azote nécessaire à la synthèse des protéines. La plante au cycle raccourci absorbe moins d'azote, mais elle produit la même biomasse. Du coup, sa concentration en azote et en protéines se trouve diminuée.



PHOTO: LE BULLETIN



PHOTO : PIERRE SAURIOL

Manger frais en orbite

Jean-Pierre Émond, professeur au Département des sols et de génie agroalimentaire de l'Université Laval, se rendra au Kennedy Space Center (Floride) pour y proposer un nouveau programme de recherche axé sur la Station spatiale internationale. Une des idées proposées consistera à développer des unités d'entreposage de fruits et légumes frais qui permettront, par des moyens physiques et non chimiques, de conserver ces aliments de façon prolongée. Or, ces fruits et légumes consomment de l'oxygène et rejettent du CO_2. Ce gaz pourrait cependant être réutilisé par la production de fruits qui poussent sur des arbres ou par d'autres plantes comme le blé, la laitue et les fraises, qui pourront être cultivés en serre à bord. Jean-Pierre Émond souligne que « le moral de l'équipage de la Station repose en grande partie sur la possibilité de manger des produits frais, et non des aliments déshydratés ou préparés ».

Et si on diminuait la fertilisation ?

Devant un prix de l'azote à la hausse, il peut être avantageux de moins fertiliser. En fait, il n'a jamais semblé aussi sage de recommander de fertiliser les champs selon leur rendement potentiel. Ce geste peut faire la différence entre le maintien de la rentabilité et le gaspillage.

Une étude menée entre 1995 et 1998 par deux chercheurs de l'Université du Missouri a permis d'établir un taux de fertilisation optimal selon le rendement et le coût ponctuel de l'azote. À partir de 30 champs à l'étude, ils ont établi qu'un taux d'environ 160 kg/ha d'azote procurait le meilleur rendement du capital investi. Par contre, si le prix de l'azote était deux fois plus élevé, le taux de fertilisation optimal chutait à 135 kg/ha.



PHOTO : SIMON M. GUERTIN

Le lavage est plus ou moins efficace

Des chercheurs de la North Carolina State University ont démontré que le lavage des carcasses de poulet ou le lavage avec deux produits spécifiques avait une efficacité relative contre les populations de *campylobacter* touchant le poulet cru. La bactérie *campylobacter*, que l'on retrouve sur les produits de volaille, pose un sérieux problème en transformation alimentaire. Le lavage des carcasses avec de l'eau additionnée de 25 à 35 ppm de chlore total avait permis de faire passer la population de cette bactérie de 68 000 à 21 000 par millilitre. Or, l'incorporation de phosphate trisodique ou de chlorure de sodium acidifié avait permis d'atteindre un taux de 3300 bactéries par millilitre. Selon le microbiologiste Richard Hogue de l'Institut de recherche et de développement en agro-environnement (IRDA), on parle d'efficacité importante quand la population est de 100 à 1000 fois inférieure à sa valeur initiale.



PHOTO : HUGUETTE LEDUC



PHOTO : MARTINE GIGUÈRE

Solide, liquide, les deux ou pas du tout ?

Le Québec est la province canadienne où les systèmes d'entreposage de fumier sont les plus fréquents : 98 % des producteurs en utilisent un. C'est aussi dans cette province que le système d'entreposage sous forme de lisier est le plus fréquent avec 42 %, presque nez à nez avec l'entreposage sous forme solide, 43 %. Les producteurs de la Saskatchewan et ceux de l'Alberta sont de leur côté moins portés vers les systèmes d'entreposage solide, liquide ou les deux : 21 % pour la première province citée et 20 % pour la seconde. Ces résultats sont tirés de l'*Étude sur la sensibilisation au changement climatique et aux gaz à effet de serre* récemment publiée par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

L'outil de sélection d'herbicides se distingue

Lors du Gala des Prix d'excellence des Éditions Rogers Media 2002, tenu en mai dernier, l'outil de sélection d'herbicides du *Bulletin des agriculteurs* a remporté le prix du « Meilleur outil interactif ». Cet outil, développé par Luc Gagnon de Cyber-Création, permet aux visiteurs d'identifier les herbicides correspondant à leurs critères. En répondant à quatre questions portant sur le groupe, le temps d'application, les variétés tolérantes et les mauvaises herbes à contrôler, l'utilisateur obtiendra une liste des produits ainsi que leur cote d'efficacité. Le visiteur peut également faire une recherche par nom de produit.

www.lebulletin.com/herbicides/selection



PHOTO : SIMON M. GUERTIN

Luc Gagnon



PHOTO : SIMON M. GUERTIN

Un prix pour Martine Giguère

La journaliste et agronome Martine Giguère a toutes les raisons d'être fière. En effet, lors du Gala des Prix d'excellence des Éditions Rogers Media, elle a remporté le prix de la catégorie « Articles spécialisés ». L'article primé, *Le retour de la haie brise-vent*, a été publié dans *Le Bulletin des agriculteurs* de mars 2002. Toutes nos félicitations à notre collègue.

TEXTES DE : Luc Gagnon, Nancy Malenfant, Marie-Josée Parent, André Piette et Pierre Sauriol
COMMENTAIRES OU SUGGESTIONS : 1 800 361-3877 ou *info@lebulletin.com*

MARCHÉ DES GRAINS

par Dominic Grégoire



Depuis décembre 2002 et jusqu'à l'écriture de ces lignes à la mi-mai, le prix du maïs ne cesse de descendre, pour toutes sortes de raisons et malgré nos appréhensions. Voyons ce qui se passe aujourd'hui sur notre marché.

Depuis plusieurs mois, le dollar canadien grimpe tranquillement face au dollar américain, tandis que le marché boursier de Chicago poursuit sa lente descente. En conséquence, le maïs américain devient de plus en plus attrayant pour les consommateurs québécois. D'un autre côté, nos producteurs sont déçus de la tournure du marché, moins payant qu'ils l'auraient souhaité.

Résultat ? Les prix baissent, les producteurs ne vendent pas, et les consommateurs achètent du maïs américain. Désolant ! Et ce n'est pas fini. Car, un jour ou l'autre, il faudra bien les vider, ces silos ! Nous avons beau retenir nos ventes, le jour où les producteurs décideront de vendre, l'offre atteindra des sommets tristement élevés. Il en résultera encore une fois une baisse de la prime, donc moins d'argent dans nos poches.

Y a-t-il une solution ? Sûrement, mais nulle n'est magique. Une meilleure répartition des livraisons semble à première vue à privilégier. On parle bien, ici, de « livraison » et non de « vente », car on peut livrer sans vendre au même moment. Pensez-y !

Dominic Grégoire est journaliste et producteur de grandes cultures (dgnap@sympatico.ca).

FINANCEMENT POUR 60 MOIS 0 %*

Le leader incontesté dans le champ...



EXCLUSIF!
Barre de coupe modulaire indépendante la plus perfectionnée sur le marché

FAUCHEUSES-CONDITIONNEUSES DISCBINE™ SÉRIE 1400 :

- Angle d'inclinaison de la table de 0 à 10 ° (3,5 à 1,25 po du sol) pour faciliter le ramassage dans les conditions difficiles.
- Disques trempés pour plus de force, de résistance et de longévité.
- Bouclier de protection contre les pierres fabriqué fonte traitée et non en tôle.
- Joint double sécuritaire vous permettant de travailler avec la faucheuse refermée à l'arrière du tracteur.

PRESSES À BALLES RONDES 740 :

- Dispositif exclusif Bale-Slice[MC] qui produit des balles plus faciles à distribuer au bétail et plus faciles à digérer.
- Système exclusif CropCutter[MC] produisant des balles plus denses et plus lourdes et assurant une meilleure fermentation pour l'ensilage.





PRESSES À BALLES GÉANTES BB940 :

- Production maximisée avec les diagnostics du Moniteur Info-View[MC].
- Balles de plus grande densité et meilleur ensilage avec les 6 à 23 couteaux du CropCutter[MC] optionnel.
- Système de double nœud qui produit des balles d'une densité exceptionnelle.
- Douceur de roulement et protection des prairies dans les virages avec le système optionnel Auto-Steer

* *Cette offre est valide pour les faucheuses de la série 1400 et les presses BR740 seulement.*

SERVICE LOCAL *hors pair*
POUR DES PRODUITS DE RÉPUTATION MONDIALE

NEW HOLLAND
www.ccnhq.com



ON EN A FAIT, DU CHEMIN

Le Bulletin des agriculteurs vous accompagne depuis 85 ans. Cap sur l'avenir !

Dans *Le Bulletin* de février 1920, pour soigner une grippe, le médecin de famille conseillait de surveiller ses intestins et d'éviter les foules et les rassemblements. Aujourd'hui, on recommande de boire beaucoup de liquide... et d'éviter les foules et les aéroports. Les virus restent des virus, et on n'a pas encore trouvé le remède miracle pour les éradiquer tous.

Si les virus n'ont pas changé, les relations amoureuses ont bien changé, elles. En 1940, dans son courrier du cœur, Alice Ber conseillait à une jeune fille de 16 ans « d'être bien obéissante et bien sage si vous voulez mériter d'être heureuse plus tard ». J'imagine la réaction de mon ado s'il fallait que je lui fasse ce genre de remarque !

Un peu plus tard, Mme Ber recommandait ce qui suit à une femme de 30 ans malheureuse en ménage à cause d'un mari violent et alcoolique : « Chassez cette idée de quitter votre foyer : ce ne serait qu'une solution pitoyable. Vous vous déclasseriez et seriez plus malheureuse encore. » Le bon vieux temps, dites-vous ?

Et que dire de cette perle tout droit tirée d'un texte intitulé *Hommage à la vache*, publié dans la toute première publication du *Bulletin* en février 1918 ? On y claironne vraiment la vérité suivante : « Une bonne vache à lait pour une famille ne le cède en importance qu'à la femme. »

On peut déplorer que le temps nous fasse aujourd'hui défaut, qu'il est difficile de concilier travail et famille, que l'agriculture traverse actuellement une période difficile, n'empêche... Avouez que vous ne retourneriez pas en arrière. Heureusement que certaines choses ont changé !

Pour fêter le 85e anniversaire du *Bulletin*, nous vous présentons d'abord une ferme qui compte plus de 300 ans d'histoire. Vous constaterez, avec un sourire, que nos ancêtres mettaient de « drôles » de conditions quand venait le temps de céder leur ferme à un de leurs enfants.

Mais vous verrez surtout que, au cours du dernier siècle, l'agriculture a bien changé : technologie et spécialisation font partie du langage quotidien. Le *Bulletin* suit la tendance.

Et si l'on regardait vers l'avant ? Pour clore notre dossier d'anniversaire, nous avons voulu savoir comment les productrices et les producteurs entrevoient l'avenir de leurs productions respectives. De par les régions du Québec, Lionel Levac a visité huit entreprises, invitant leurs gestionnaires à partager leurs visions de l'avenir, leurs craintes, ainsi que leurs espoirs.

Enfin, je me joins à l'équipe pour vous remercier, chers lecteurs, d'être restés fidèles au *Bulletin* durant toutes ces années.

Sylvie Bouchard, agronome, est rédactrice en chef du Bulletin des agriculteurs, *(514) 843-2511 ou* sbouchard@lebulletin.com.

leBulletin des agriculteurs

JUIN 2003, VOL. 86, N° 7

1001, boul. De Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3E1
info@lebulletin.com

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

RÉDACTION

Tél. : (514) 845-5141
Fax : (514) 845-6261

Rédactrice en chef
Sylvie Bouchard, agronome
sbouchard@lebulletin.com

Journalistes
Nancy Malenfant, agronome
nmalenfant@lebulletin.com
Marie-Josée Parent, agronome
mjparent@lebulletin.com

Rédactrice-réviseure
Marie-Carole Daigle

Directrice artistique
Sylvie Lévesque

Coordonnatrice
Johanne Bazinet

Collaborateurs
AMVPQ, Patrice Beaudry, Patrick Breton, Dominic Grégoire, Léon Guertin, Martin Laprise, André Piette, Ghislaine Roch, Pierre Sauriol

PUBLICITÉ

Bureau de Montréal
Tél. : (514) 845-5141
Fax : (514) 845-6261

Directeur du marketing
Thierry-Michel Racicot
tmracicot@lebulletin.com

Représentant
Claude Larochelle
clarochelle@lebulletin.com

Bureau de Toronto
Tél. : (905) 838-2826
Fax : (905) 838-3169

Représentante
Lillie Ann Morris
lamorris@attcanada.ca

Coordonnateur de la production
Claude Larochelle

Rédacteur publicitaire
Charles Campbell

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

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

Éditions Rogers Media
L'actualité, Châtelaine, Le Bulletin des agriculteurs,
1001, boul. De Maisonneuve O., Montréal (Québec) H3A 3E1

Président : Marc Blondeau
Services administratifs et financiers :
Suzanne Lamouche, c.a., vice-présidente
Marie-Claude Caron, c.a., gestionnaire de l'information financière

Rogers Media
Président et chef de la direction : Anthony P. Viner
Président, Rogers Media Publishing : Brian Segal
Vice-présidente, planification opérationnelle : Immee Chee Wah
Vice-président senior : Michael J. Fox
Éditeur-conseil : Jean Paré

ROGERS



Depuis 1918, le *Bulletin des agriculteurs* offre aux agricultrices et aux agriculteurs du Québec une information riche et variée qui concerne tout autant les aspects techniques de leur travail que les activités de la vie rurale.

Avec ses reportages, ses dossiers spécialisés et ses articles de vulgarisation, le *Bulletin* constitue un outil inestimable qui aide les producteurs à prendre des décisions justes et éclairées pour la croissance de leur entreprise agricole. Plus encore, le magazine participe à faire valoir les mérites de celles et ceux qui exercent un métier essentiel pour la vitalité et le développement du Québec.

À titre de nouvelle ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l 'Alimentation, je suis fière de souligner le 85e anniversaire du *Bulletin des agriculteurs*. Occupant une place privilégiée au sein du monde agricole, ce dernier témoigne des petits et grands changements qui ont marqué l'agriculture et la société québécoises au fil des ans.

Je tiens à féliciter toutes les personnes qui, depuis sa fondation, ont contribué à la renommée et au prestige de ce magazine.

La ministre de l'Agriculture, des Pêcheries
et de l'Alimentation,

Françoise Gauthier

FRANÇOISE GAUTHIER

Agriculture, Pêcheries et Alimentation
Québec



L'APRÈS BAPE

Les agriculteurs voudraient que l'on s'en tienne à ce qui est amorcé et prévu. Mais tout indique que ça ne sera pas suffisant.

Peut-on parler de surprises dans le déroulement des audiences publiques du BAPE, ces derniers mois ? Pas vraiment ! En fait, peut-être n'y a-t-il pas eu assez de surprises. Et il s'en trouve pour dire que les surprises viendront au moment du dépôt du rapport de la Commission.

Pourtant, tellement de choses semblent déjà prévisibles ! Et c'est ce qui rend d'autant plus surprenant le conservatisme de certaines positions exposées au BAPE.

Peut-être des groupes comme l'UPA ont-ils voulu se garder un « potentiel de réaction » au moment où le Bureau d'audiences publiques sur l'environnement recommandera des resserrements réglementaires, une aide financière plus intéressante à ceux qui utiliseront des méthodes d'élevage plus douces pour l'environnement ou des systèmes de traitement qui allégeront la charge polluante, ou encore qui accepteront de placer leurs élevages dans des endroits où les impacts sont moindres.

Il ne sera pas facile pour les commissaires de proposer une formule qui, d'une part, accepte les mécanismes de consultation proposés par le monde agricole et qui, d'autre part, assure que les citoyens ne se sentent pas lésés.

Surtout s'il faut que tout cela garantisse aux municipalités qu'elles retrouveront certains pouvoirs sur le développement global de leur territoire... et que les agriculteurs ne seront pas systématiquement perdants sous le poids des citoyens et des conseils municipaux !

Par ailleurs, les contraintes techniques seront assurément plus importantes, non seulement dans les recommandations du BAPE mais aussi, très certainement, dans les règlements qui s'en inspireront. À ce sujet, rien ne changera vraiment. Tout sera question de temps et d'argent.

Il ne faut cependant pas s'attendre à une forte augmentation des subventions. On va peut-être plutôt élargir la variété du matériel admissible à l'aide de l'État.

Ainsi, ce sont ceux qui sont en meilleure situation financière qui pourront, avec le moins d'impacts négatifs sur leurs entreprises, effectuer les mises à niveau rendues nécessaires par de nouvelles contraintes. Et ceux qui ont le plus de « capacité financière » sont en général de gros producteurs ou des entreprises intégrées. Celles-ci, devant le BAPE, ont plaidé pour le maintien du soutien financier uniforme basé sur le volume de production.

Or, le mandat de la Commission du BAPE est très large. Elle pourrait fort bien s'avancer sur le terrain du mode de gestion et de la taille des entreprises. Les plus petits producteurs seraient peut-être avantagés par une proposition de réforme du soutien financier. Toutefois, l'industrie dans son ensemble le serait-elle ? A-t-on oublié que certains spécialistes ont dit au BAPE que quelques grosses porcheries ont moins d'impact qu'une multitude de petites ? Et c'est parce que des citoyens ont crié fort que le BAPE a reçu mandat de faire cette enquête !

Lionel Levac est journaliste.

AGENDA

6 et 7 juin
Congrès de l'Ordre des agronomes du Québec
« Production des aliments... objectif qualité »
Hôtel des Seigneurs, Saint-Hyacinthe
1 800 361-3833

12 juin
Assemblée générale annuelle du Club Export Agroalimentaire du Québec et Colloque Agro-Export
Restaurant Fourquet Fourchette, Chambly
1 800 563-9767, poste 204

16 et 17 juin
Congrès et Assemblée générale annuelle de l'Association québécoise des industries de nutrition animale et céréalière (AQINAC)
Manoir Richelieu, Pointe-au-Pic
(450) 799-2440

19 et 20 juin
World Pork Congress
International Convention Centre, Birmingham, Grande-Bretagne
www.worldporkcongress.com/francais/about.htm

19 et 20 juin
Ontario Pork Congress
Stratford Fair Grounds, Stratford (Ontario)
www.porkcongress.on.ca

12 et 13 juillet
Pique-nique Holstein Québec
Ferme Maskita, ITA de Saint-Hyacinthe
(450) 549-5230

SERVICES AUX LECTEURS

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

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

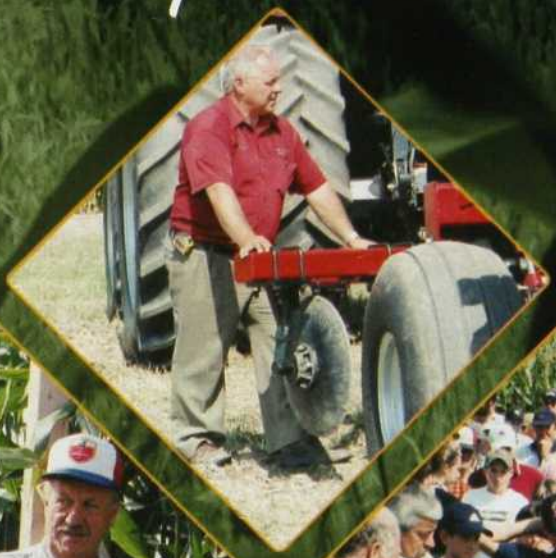
1001, boul. De Maisonneuve Ouest
Montréal (Québec) H3A 3E1

TARIF D'ABONNEMENT (12 NUMÉROS)
Canada (taxes incluses) : 45,96 $
International : 64 $
Tarif en vigueur jusqu'au 30 juin 2003

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

Journées de champs

Provinciales...







les 19-20-21 août 2003

site st-liboire
Sortie 147 de la Transcanadienne (autoroute 20)

Bienvenue
jeunes agriculteurs d'élite

CONCOURS DES JEUNES AGRICULTEURS D'ÉLITE DU CANADA

JOURNÉES DE CHAMPS PROVINCIALES

SALON DE L'AGRICULTURE

...un rendez-vous d'affaires

DE GÉNÉRATION EN GÉNÉRATION, LA FERME CONTINUE



La Ferme des Pionniers fait vivre sa dixième génération. Plus de 300 ans d'histoire !

PAR NANCY MALENFANT

« 3 septembre 1759 : Les troupes anglaises du général Wolfe saccagent et brûlent la maison de Charles Rouleau. La famille s'était réfugiée à Beauport depuis la mi-juin. Les Habits rouges tentèrent aussi d'incendier la récolte, mais ils ne le purent parce que le blé était encore trop vert. »
Extrait tiré de Historique de la ferme ancestrale des Rouleau, *par René Rouleau*

Voici un pan de l'histoire de la ferme ancestrale des Rouleau, qui a débuté en 1687 à Saint-Laurent, sur l'île d'Orléans. Depuis, 10 générations de Rouleau se sont succédé à la tête de l'exploitation qui a changé plusieurs fois de visage.

En 1989, Gaétan Rouleau et Lise Blouin prennent la relève de la ferme familiale, maintenant spécialisée en production d'oignon et de pomme de terre. Lorsqu'ils achètent les terres de Jean-Marie Rouleau, elles sont partagées entre les cultures de pomme de terre et de fraise.

C'est l'arrière-grand-père de Gaétan, Napoléon Rouleau, qui commence la production de fraises aux environs de 1900. Celle-ci se perpétue ensuite dans la famille durant plus de 100 ans. Le couple Blouin-Rouleau décide de délaisser cette culture en 2002. « Il a fallu faire un choix, rappelle Gaétan. Comme les fraises et les pommes de terre sont deux plantes touchées par la verticilliose, il devenait difficile de les cultiver en rotation. La fraise se montrait particulièrement sensible à la maladie en conditions extrêmes comme une grande sécheresse ou une humidité abondante. Une année, nous avons même perdu 80 % des nouveaux plants. » >>>

PHOTO : MARTIN LAPRISE



PHOTO : FERME DES PIONNIERS

Jean-Marie Rouleau a opéré l'entreprise pendant près de 30 ans. En 1989, il a passé le flambeau à son fils Gaétan.

Nancy Malenfant, agronome, est journaliste (nmalenfant@lebulletin.com).



Trois générations de Rouleau :
Gaétan, Lise Blouin, Jean-Marie, Myriam, Annette Dupuis et Charles.

« Il devenait aussi de plus en plus difficile de trouver la main-d'œuvre au moment de la récolte, ajoute sa femme. L'adoption de la modification de la Loi sur les normes du travail a confirmé la justesse de notre choix. Il nous aurait été impossible de verser le salaire minimum à tous nos cueilleurs. »

Les Rouleau consacrent donc maintenant près de la moitié de leurs champs, soit 40 hectares sur 85, à la bonne vieille pomme de terre, seule culture à avoir survécu au-delà des générations. La pomme de terre destinée aux fabricants de croustilles représente une part importante de la production, le reste étant destiné au marché de la table.

« Dans le cas de la pomme de terre pour croustilles, nous avons conclu des contrats avec diverses compagnies, explique le producteur. La pomme de terre de table, quant à elle, est acheminée dans des centres d'emballage. On réserve une petite superficie à des variétés exotiques, comme la pomme de terre à chair bleue et la German Finger. On les récolte manuellement avant de les emballer sur place. Par l'intermédiaire de grossistes, elles se retrouvent sur le marché de la restauration. »



PHOTO : MARTIN LAPRISE

Le passé, l'avenir et le présent de la Ferme des Pionniers : Jean-Marie, Charles et Gaétan.

L'emballage des oignons s'effectue

Kverneland

*La spécialité **KVERNELAND**: le traitement de l'acier à chaud*

Pour des pièces à la fois très dures dans les zones de friction... et flexibles aux points d'ancrage (pour éviter le cisaillement) voilà le raffinement de la métallurgie Kverneland!

Et c'est à la flèche bien incrustée dans le métal que vous reconnaîtrez la signature Kverneland, qui vous permettra de distancer les besoins de remplacement, et aussi de minimiser vos frais d'opération. Oui, la durabilité est économique!



kverneland group

1200 Rocheleau, Drummondville, (Qc) J2C 5Y3, tél.: (819) 477-2055

http://www.kvernelandgroup.com

aussi à la ferme. Les Blouin-Rouleau cultivent des oignons à mariner, des rouges et des jaunes sur six hectares. La responsabilité de la vente des oignons à mariner incombe à la mère de Gaétan, Annette Dupuis. Malgré son âge respectable, cette dernière gère de main de maître son kiosque au Marché du Vieux-Port.

AVANT, C'ÉTAIT DIFFÉRENT !

Jusqu'au début du XX[e] siècle, les six générations de Rouleau qui se succèdent à la tête de l'exploitation pratiquent une agriculture diversifiée. On élève quelques poules, cochons, vaches et moutons, en plus de cultiver céréales et foin pour nourrir la famille et le bétail.

Plus tard, la ferme amorce sa spécialisation. Délaissant l'agriculture de subsistance, les Rouleau commencent à commercialiser leur production et finissent par abandonner complètement la production animale.

Né en 1922, le père de Gaétan, Jean-Marie, se souvient de quelques événements marquants : « Mon propre père, Raoul, cultivait un demi-hectare de fraises et un hectare de pommes de terre. Pour vendre notre production à Québec, il fallait la livrer jusqu'au village de Sainte-Pétronille et la faire traverser par bateau. Quand la construction du pont a été terminée en 1935, un de nos voisins qui avait un camion s'est occupé du transport. Il nous a fallu attendre 1948 pour nous rendre au marché avec notre propre véhicule. »

En 1961, Jean-Marie et sa femme Annette prennent possession de l'entreprise. Tous deux s'engagent alors à s'occuper du père de Jean-Marie jusqu'à son décès. À l'époque, la ferme ne compte plus que quelques vaches laitières et un ou deux chevaux destinés aux travaux en forêt. Les propriétaires abandonnent la production laitière au début des années 1970, lorsqu'ils doivent remplacer le système de bidons par un lactoduc. La spécialisation continue de se faire au profit de la pomme de terre, à laquelle on consacre des superficies toujours plus grandes.

En 1981, comme Gaétan se met à travailler à temps plein à la ferme, les Rouleau construisent un entrepôt. « L'augmentation croissante de notre production de pommes de terre nous a amenés à nous doter d'une structure d'entreposage », mentionne le fils Rouleau.

Les Blouin-Rouleau cultivent six hectares d'oignons jaunes, rouges et à mariner.



PHOTO : FERME DES PIONNIERS

PAUVRE ANTOINE !

Nos ancêtres obligeaient parfois leur descendance à remplir de drôles de conditions pour hériter de leur bien. Voilà les obligations auxquelles Antoine Rouleau a dû s'astreindre à faire face lorsqu'il a reçu la ferme de son père Charles, en 1791.

« Obligations à Antoine :

· Entretenir Ambroise Rouleau, son frère, un *demeuré*, jusqu'à son décès.

· Donner à chacun de ses frères et sœurs [ils étaient 14 !] la somme de 150 chelins* de la Province, une vache, un mouton, un lit garni, un coffre et un buffet; aussi à chacune des filles un rouet à filer et à chacun des garçons, un fusil.

· Héberger, nourrir et blanchir ses père et mère jusqu'à leur décès, et ses frères et sœurs jusqu'à leur majorité. »

Et comme si ce n'était pas assez, une nouvelle clause s'ajoute à l'acte de donation, en 1798 : « Celui-ci [Antoine] sera roi et maître des produits et revenu du travail effectué par tous les membres de la famille durant le jour; mais le produit et revenu de travail effectué par tous durant la veillée et la nuit sera divisé moitié-moitié entre Antoine et les autres membres de la famille. »

*Shillings

Extrait tiré de Historique de la ferme ancestrale des Rouleau, *par René Rouleau*

>>

UNE 11e GÉNÉRATION EN ROUTE ?

Les trois enfants du couple Rouleau-Blouin, Myriam (14 ans), Gabriel (13 ans) et Charles (11 ans), ne savent pas encore s'ils veulent perpétuer la tradition agricole familiale.

En attendant, les jeunes ne semblent pas trop se faire prier pour participer activement aux travaux. Ils donnent un sérieux coup de main à leurs parents et à leur tante Nicole, sœur de Gaëtan, qui est salariée de l'entreprise.

Les enfants aident à la récolte et à l'emballage des oignons et des pommes de terre exotiques, ainsi qu'au sarclage manuel de ces deux cultures.





Charles et Gabriel participent à la récolte. Les pommes de terre exotiques sont récoltées à la main alors que celles destinées à la table et à la fabrication de croustilles le sont mécaniquement.

PHOTO : PIERRE DELFOSSE

Myriam et ses frères, tous maniaques de l'ordinateur, s'empressent de répondre aux interrogations « informatiques » de leur père. De plus, l'aînée assiste sa grand-mère au kiosque du Marché. ✿

La PUISSANCE d'un gros tracteur
mais la MANIABILITÉ d'un «sous-compact»!

Conçu pour exécuter de gros travaux, le tracteur **GC2300** offre cependant maniabilité et versatilité dues à sa taille réduite. Il est doté de caractéristiques impressionnantes normalement associées à des tracteurs de plus grande taille et plus dispendieux :

- moteur diesel 22,5 HP et 3 cylindres;
- PDF arrière de 19 HP et PDF ventrale;
- transmission hydrostatique à 2 vitesses;
- attelage à 3 points de catégorie 1;
- conduite hydrostatique.

Le GC2300 est donc un outil de premier choix pour les travaux agricoles, paysagers, résidentiels et commerciaux.



À QUOI SE FIER.

MASSEY FERGUSON



DEMAIN LEUR APPARTIENT...

Le Bulletin *a voulu savoir comment les productrices et producteurs qu'il accompagne entrevoient l'avenir de leurs productions respectives. De par les régions du Québec, Lionel Levac a visité huit entreprises, invitant leurs gestionnaires à partager leurs visions de l'avenir, leurs craintes, ainsi que leurs espoirs.* PAR LIONEL LEVAC

KATY ET STÉPHANE RONDEAU, BOIS-FRANCS



Stéphane Rondeau, sa conjointe Katy et la petite Heidi, qui n'a que quelques jours au moment de la rencontre à leur ferme laitière Ayrshire.

Bel exemple de transfert réussi, la passation des pouvoirs de Marcel à son fils Stéphane s'est faite en douceur. Stéphane n'a pas simplement pris les rênes de l'exploitation. Son père lui a légué quelque chose que l'on peut difficilement évaluer à sa juste valeur : l'apprentissage du travail bien fait, l'amour de la terre et des animaux, de même que la recherche de la qualité. On le voit d'ailleurs au premier coup d'œil. Le troupeau de 100 têtes ne compte que de belles bêtes : en fait, 8 Excellente et 25 Très bonne. Et de bonnes productrices.

Stéphane a l'art de simplifier les choses. « Il faut de belles bêtes, de belles conformations, des laitières qui donnent beaucoup et longtemps. » Comme son père avant lui, il compte continuer de collectionner prix et décorations.

Pour lui, le défi des prochaines années consiste à réduire encore ses coûts d'exploitation. « Les investissements à faire restent considérables : il faut donc rationaliser et être de plus en plus productif. »

Un piège à éviter, selon Stéphane, est l'isolement. Marcel l'accompagne, le conseille encore et contribue aux travaux. Mais la réussite exige un cercle plus large encore. « Il faut vraiment être en groupe pour affronter les grands défis qui nous sont lancés, par exemple du côté des négociations commerciales internationales. Tout seul, on ne peut rien faire. »

Il voit cependant certains paradoxes dans l'attitude à adopter face à l'avenir. « Il faut se tenir collectivement, mais aussi suivre le mouvement vers la performance. »

MICHEL BROUILLARD, MAURICIE

À Saint-Guillaume, sur 300 hectares, dont 70 de location, Michel Brouillard cultive haricots, maïs, soya et blé de consommation humaine.

« Comme nos récoltes se vendent à bas prix, il faut du volume. Et pour avoir du volume, il faut des terres. » Michel Brouillard a donc, comme bon nombre de producteurs de grandes cultures, acquis de nouvelles parcelles, cette année. « Ma dette baissait, mais je me suis rembarqué... Il m'en faut plus grand pour arriver. »

« À mon avis, il est impossible de joindre les deux bouts à moins de disposer de 170 à 200 hectares. De toute façon, ma femme a un emploi à l'extérieur. >>>

« Il n'y a plus rien de facile en grandes cultures, mais il n'est pas question que je me décourage. J'aime ce travail et je veux poursuivre ce que mon père a commencé. » Même s'il faut de plus en plus de superficies et de travail pour en tirer un revenu décent, Michel Brouillard espère qu'il pourra un jour laisser la ferme à l'un de ses fils.



PHOTOS : LIONEL LEVAC

Et moi, je fais de l'arrosage à forfait. Le seul revenu des cultures ne nous permettrait pas de survivre. »

Bien sûr, Michel Brouillard espère que les choses s'améliorent. « Quand j'ai pris la relève il y a plusieurs années, mon père m'a aidé. Est-ce que je pourrai faire la même chose pour mon fils, dans 20 ans ? Si rien ne change, seul un gros producteur pourra m'offrir un prix qui me permette une retraite acceptable. »

Déterminé sinon carrément entêté, Michel Brouillard ajoute : « Je veux continuer là-dedans. Même ça devient plus difficile, je vais persévérer. J'aime ce métier. »



Julien Rivard produit de la pomme de terre, essentiellement de semence. Il entrevoit avec confiance l'avenir de sa ferme de Saint-Ambroise.

JULIEN RIVARD, SAGUENAY

« Je suis privilégié de faire de la pomme de terre de semence », reconnaît candidement Julien Rivard.

Ce n'est pas que le domaine soit de tout repos. Il nécessite un travail soigné et le respect strict de normes élevées. Il entraîne aussi de gros investissements. Cependant, comparativement au marché de la pomme de terre de table, celui de la semence est très stable. Si privilégié qu'il se sente, Julien Rivard affiche une grande solidarité à l'endroit de tous les producteurs de pommes de terre. « Ces dernières années, on a fait beaucoup, collectivement, pour améliorer le sort des producteurs. »

L'avenir s'annonce bien, ajoute-t-il. « Mon frère Denis et moi avons un peu plus de 200 hectares de pommes de terre et environ 160 de céréales et trèfle consacrés aux rotations et à l'engrais vert. Nous avons triplé nos superficies en 15 ans. »

« En pomme de terre de semence, il faut suivre de près les tendances du détail. Actuellement, elles favorisent les pommes de terre longues. » Et les perspectives sont bonnes, « parce que les gens vont continuer à manger des pommes de terre », dit Julien Rivard en riant. De plus, les débouchés sont tout de même diversifiés : « Nos marchés se situent à 75 % au Québec, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick et les États-Unis constituant le reste. »

Julien Rivard ne craint pas outre mesure la concurrence d'autres régions productrices. « Le Saguenay-Lac-Saint-Jean est encore à l'abri de bien des insectes, des virus et des maladies. Le statut sanitaire de nos productions de tubercules est donc très élevé, ce qui nous garantit une bonne demande. »

JÉRÔME LEMAY ET ISABELLE GAUDET, LOTBINIÈRE

L'avenir s'annonce difficile, mais il faut réagir et avoir confiance. On pourrait résumer ainsi la vision de l'avenir d'Isabelle et Jérôme. Chez ces jeunes qui commencent leur vie d'exploitants agricoles, on sent à la fois l'inquiétude, le souci de bien faire, la détermination, mais également le besoin de resserrer les rangs avec l'ensemble des agriculteurs pour faire face à des défis qu'ils ne peuvent affronter seuls.

Isabelle Gaudet est originaire de Saint-Barnabé-Sud, où les terres se vendent maintenant plus de 15 000 $, voire 17 000 $ l'hectare. Dans cette région, l'achat d'une terre signifie donc un endettement très important auquel le producteur laitier doit ajouter l'acquisition de quota. Isabelle en a long à dire sur ce qui la préoccupe. « Il faut vraiment s'endetter. On se demande si le prix du quota va baisser. Va-t-on devoir posséder 150 vaches, comme aux États-Unis, pour tirer le même revenu qu'actuellement ? »

Jérôme, un fils de Lotbinière, en ajoute. « La demande en terre d'épandage fait grimper les prix. L'orge se vendait 150 $ la tonne il y a 15 ans, tout comme aujourd'hui. Le prix des intrants a cependant doublé ou triplé. On travaille deux fois plus pour obtenir le même revenu. Je me demande où vont nous mener les négociations de l'OMC et si les gouvernements vont nous laisser tomber. »

À Saint-Édouard, Jérôme Lemay et Isabelle Gaudet prennent progressivement en charge la ferme laitière familiale. Ils estiment urgent « que les choses changent », car ils disent constater que les agriculteurs sont de plus en plus laissés à eux-mêmes.

La ferme dont ils s'occupent, dont le transfert pourrait être complété d'ici quatre ou cinq ans, compte 82 têtes, dont 42 vaches en lactation. C'est presque un élevage fermé. Le dernier achat de vache remonte aux années 1960. >>>



OFFRE EXCEPTIONNELLE !
DU JAMAIS VU !

OFFRE EXCEPTIONNELLE !
DU JAMAIS VU !


Financement
Trésorerie
Placement
Sécurité financière
Services internationaux
Services aux entreprises
LA PLUS PUISSANTE MACHINE AGRICOLE
Les centres financiers aux entreprises : une équipe d'experts solidement implantée dans le milieu. Le plus grand nombre de directeurs de comptes spécialisés en agriculture. Des solutions fermes pour vous épauler dans tous vos projets d'affaires.
Desjardins
Conjuguer avoirs et êtres
www.desjardins.com
Photo prise à la Ferme L. Campbell & Fils inc., éleveurs de Holstein pur-sang, Sainte-Sabine (Québec).

DOMINIQUE BRISSON, BAS-SAINT-LAURENT

Le développement des régions ne se fait pas que d'agriculture, mais celle-ci doit constituer un élément majeur de leur économie. Il faut donc que les productions primaires soient traitées et transformées en région en plus d'être soutenues par les services nécessaires.

Dominique Brisson ne voit pas d'avenir à la production ovine sans la présence et le développement de l'abattoir de Luceville. « Il y a place pour encore beaucoup de producteurs dans la région, mais il est impensable de se limiter à l'élevage. La production est intéressante si les outils de mise en marché sont à proximité. »

Dominique Brisson ne cherche pas ses mots. Elle sait que l'agriculture en région peut et doit se développer dans une perspective globale : « Il faut donc des conseillers, des meuniers, des transporteurs... Le monde rural ne survivra que s'il offre du travail et un milieu de vie intéressants. »

Dominique Brisson a trois associés : Bertin Lavoie, son conjoint; Lise Banville, sa belle-mère; et Aubert Lavoie, son beau-frère. Les trois entreprises que le groupe détient comptent en tout 2800 brebis. Chaque année, elles mettent en marché quelque 3300 agneaux. Les Québécois découvrent enfin l'agneau. Or, les élevages d'ici ne répondent qu'à 25 ou 27 % de la demande.

Malgré son envergure, l'élevage de nos interlocuteurs demeure une entreprise familiale. Pour Dominique Brisson, cette distinction est importante. « Nous voulons stabiliser l'entreprise à son niveau actuel. Ensuite, nous y intégrerons nos filles, qui étudieront à l'ITA. Peut-être que, avec elles, nous diversifierons davantage l'entreprise. Déjà, nous avons un engraissement porcin. »



Dominique Brisson, de Saint-Narcisse-de-Rimouski, estime que la production ovine poursuivra son expansion dans la mesure où les régions en profiteront. « Les retombées de l'élevage, de l'abattage, de la coupe et de la distribution doivent profiter d'abord aux régions. »



L'élevage Suisse Brune et la Fromagerie fermière Lehmann, d'Hébertville, garderont autant que possible leur taille actuelle. Par choix, la famille Lehmann souhaite simplement tirer de la production de quoi faire vivre décemment ses cinq actionnaires. Et surtout, pas question d'exportation !

FAMILLE LEHMANN, LAC-SAINT-JEAN

L'avenir de la Fromagerie Lehmann ne mise pas sur des visées expansionnistes. En fait, on ne pense même pas à augmenter la production. Pour la famille Lehmann, la production de fromage vise simplement à donner une plus-value à la production de son troupeau de Suisse Brune, question d'assurer un revenu suffisant à tous ses membres.

RENÉ GAGNON, BAS-SAINT-LAURENT

Ce n'est pas compliqué. Si vous voulez un condensé de tout ce qui mécontente les agriculteurs en matière d'environnement et de perceptions de la part des non-agriculteurs, adressez-vous à René Gagnon.

Il ne mâche pas ses mots. « J'en ai assez que l'on m'attaque tous les jours ! » Et ne sous-entendez surtout pas que les agriculteurs se traînent les pieds : « Tous les agriculteurs sont prêts à avancer, mais on ne peut pas tout faire et surtout tout payer en même temps. »

Donc, pourquoi les agriculteurs comme René Gagnon sont-ils en colère ? « La première chose, c'est au niveau du consommateur. Il faut que les gens cessent de critiquer. Ils veulent tout : du frais, de la qualité, pas de pollution et des prix ridicules. En fait, ils voudraient que l'on produise sur une autre planète et que l'on ramène le tout sur les tablettes. *Ben*, on n'en est pas capable ! Ce qui va arriver, c'est que la production québécoise va tomber et que les produits vont nous arriver plus massivement de



L'élevage du bovin de boucherie est promis à un bel avenir. René Gagnon, de Bic, fait particulièrement confiance au Charolais, dont il a fait sa spécialité depuis 25 ans. Les choses se gâtent, cependant, lorsqu'il est question d'environnement et de relations avec les non-agriculteurs.

Léa, la fromagère, et Jacob, son principal assistant, sont catégoriques : « Si nous maintenons la qualité de nos fromages, la demande sera suffisante. Nous ne voulons pas grossir, mais nous concentrer sur la qualité de notre production. »

En industrie laitière québécoise, on cherche généralement à accroître la productivité. Les Lehmann, eux, ont plutôt réduit leur production moyenne par vache, la faisant passer de 7000 à 6000 kilos. « Pour nous, la qualité du lait est inversement proportionnelle à sa quantité. » Les Lehmann produisent deux fromages fermiers au lait cru, le Kénogami (pâte molle) et le Valbert (pâte semi-ferme).

Les Lehmann sont contre l'exportation de produits laitiers. « Tout produit qui traverse une frontière vient perturber l'activité des producteurs locaux. La solution est logiquement que chaque pays diversifie sa propre production et réponde ainsi aux besoins et à la demande. »

Les Lehmann ont leur idée de modèle agricole souhaitable. Il faudrait planifier la production en fonction des besoins internes de chaque ferme et compter sur la qualité et la diversification pour assurer à ses propriétaires des revenus adéquats.



l'extérieur. Ensuite, les citoyens constateront que leurs aliments offrent encore moins de fraîcheur et de qualité. »

Et ce n'est pas tout, loin de là. Au tour des gouvernements, maintenant. « Le Canada laisse entrer tous les produits de l'étranger. C'est un véritable scandale public. Mais nous, nous ne pouvons même plus exporter ! Où mèneront les négociations de l'OMC ? On dit que le PAEF sera bientôt chose du passé. La gestion liquide des déjections, aussi. Il faut ralentir un peu les changements : ça va trop vite ! »

L'avenir est plutôt sombre, estime René Gagnon. Pourtant, il aime l'élevage du Charolais, une race docile, dit-il, pour laquelle la demande est bonne aussi bien chez les éleveurs que chez les consommateurs.

L'atelier vache-veaux de René Gagnon compte une centaine de têtes, dont 70 « vaches vêlantes ». Sa ferme est autosuffisante en céréales et fourrages.



Selon Jeanne Couture, productrice de porcs de Saint-Elzéar, en Beauce, les exploitations familiales se trouvent dans une véritable impasse. Le déséquilibre est trop grand entre les petits agriculteurs, les grandes entreprises et le reste de la société. Jeanne Couture et son mari André Labbé se demandent si leur fils pourra prendre la relève.

JEANNE COUTURE, BEAUCE

Jeanne Couture estime que son exploitation familiale a toujours agi de façon exemplaire en matière d'environnement, de bien-être des animaux et de relations avec le voisinage. Elle constate néanmoins aujourd'hui que les décisions gouvernementales sont aveugles et ne tiennent aucunement compte des particularités d'une entreprise.

« Nous avons fait tout ce qu'il était possible de faire. Nous avons construit les installations exigées par l'environnement. Nous n'épandons qu'en début de semaine et le plus rapidement possible. Notre fils a fait beaucoup de travaux de recherche pour améliorer encore les méthodes d'élevage et de réduction des charges polluantes. »

Jeanne Couture a même acquis des terres supplémentaires, au cas où les ententes d'épandage avec des voisins ne seraient pas renouvelées. « Actuellement, le moratoire bloque nos projets de réaménagement de la production qui étaient prêts avant le "temps d'arrêt" et qui, de plus, n'ajoutent aucune unité animale à la production. »

Dans ce contexte, Jeanne Couture craint fort que son fils, malgré tout son intérêt, sa bonne volonté et sa participation jusqu'à maintenant, ne se décourage et cherche du travail ailleurs.

« Notre cas n'est pas unique, mais il démontre un déséquilibre flagrant entre ce que réclame la société et ce que vivent les producteurs. Sans un certain équilibre, l'avenir de la classe agricole s'annonce sombre. »

La Ferme André Labbé et Jeanne Couture compte actuellement 90 truies, une pouponnière de 2000 places à forfait, un engraissement de 400 porcs et un autre de 325 dans un second emplacement.

La formule gagnante en matière de biosécurité



La mise en oeuvre d'un programme de biosécurité efficace repose sur la qualité des éléments qui le composent.

Vous visez un rendement optimal. Nous vous en donnons les moyens.

Vétoquinol

2000, chemin Georges, Lavaltrie (Québec) Canada J0K 1H0
1-800-363-1700 www.vetoquinol.ca

Bulletin des agriculteurs

technique, de 1918 à nos jours

DE LA COURSE AUX HERBICIDES AU « SANS INTRANTS CHIMIQUES »

Juste retour du balancier ? Il est de plus en plus « tendance » de tourner le dos aux intrants chimiques. PAR NANCY MALENFANT

La roue tourne et finit par revenir à son point de départ. L'utilisation des pesticides s'est à ce point généralisée depuis leur arrivée sur le marché que plusieurs ont acquis la conviction qu'il était impossible de s'en passer. André Viens n'est pas de ceux-là. Il produit du soya sans intrants chimiques depuis 1998 et ne se souvient même plus de la dernière fois où il a appliqué un herbicide dans ses champs de petites céréales. D'ailleurs, il emprunte tranquillement la même voie en culture du maïs.

Pour plusieurs raisons, principalement d'ordre pratique, M. Viens a adopté progressivement la culture du soya sans herbicides. Déjà, il semait son soya aux 30 pouces; le remplacement des herbicides par le sarclage n'a donc pas nécessité de modification de l'espacement entre les rangs. De plus, il faisait cette culture sans engrais minéraux depuis déjà quelque temps.

L'adoption de nouvelles pratiques n'est pas toujours couronnée d'un succès immédiat. Parfois, il faut procéder par essais-erreurs. Ainsi, le producteur a découvert que, compte tenu des sols de son entreprise, un passage de sarcleur lourd constituait la meilleure méthode de désherbage. « Le sarcleur léger ne donnait pas de bons résultats en argile lourde, raconte-t-il. Je devais immanquablement louer un sarcleur lourd et recommencer le travail. On apprend avec l'expérience... L'année dernière, je me suis enfin procuré un sarcleur lourd équipé de couteaux de 25 pouces. »

En culture céréalière, le producteur a recours de façon limitée aux produits phytosanitaires. « Je visite d'abord mes champs pour identifier

Nancy Malenfant, agronome, est journaliste (nmalenfant@lebulletin.com).

85e anniversaire

Extrait du *Bulletin des agriculteurs* de mai 1960

« Au cours des dernières années, la popularité des herbicides a considérablement augmenté dans la province. Bien employées, ces substances chimiques peuvent faire des merveilles. »

R.-D. Cartier

les mauvaises herbes présentes et évaluer leur abondance. J'évite d'arroser inutilement. D'ailleurs, la dernière fois que j'ai eu à traiter un champ de céréales remonte à quelques années. Selon moi, quand le semis est bien fait, les mauvaises herbes ne devraient pas causer de problème. Si le semis est uniforme, la culture devient vite assez dense pour les étouffer. »

L'agriculteur se donne comme prochain défi la culture de maïs sans herbicides. Ses quelques essais passés n'ont pas encore mené à une recette miracle. La herse-peigne détruit les petits plants de maïs, et le sarcleur léger ne donne que de piètres résultats. Cette année, M. Viens envisage d'essayer la houe rotative et un coup de sarcleur lourd, suivis d'un buttage.

UN GRAIN DE SANTÉ

L'an dernier, l'association Cultures sans herbicides, dont André Viens est président depuis mars 2001, rassemblait 59 membres cultivant un peu plus de 1700 hectares profitant de la certification « Un grain de santé ».

Dans les champs certifiés, non seulement les producteurs n'appliquent aucun produit phytosanitaire, mais ils n'utilisent aucun intrant chimique, pas même d'engrais minéraux ni de traitements de semences. Bien sûr, il n'est pas question d'utiliser des cultures transgéniques.

Fondée en 1995, l'Association regroupait à l'origine sept producteurs. « Tout a commencé quand j'ai lancé en 1993 un concours de maïs sans herbicides, relate l'agronome du MAPAQ, Pierre Lachance. À cette époque, les gens riaient un peu de nous, car une telle production leur semblait à toutes fins utiles impossible. »

Non seulement l'expérience a bien fonctionné, mais la production annuelle de grains certifiés ne suffit pas à la demande. La situation ne devrait pas changer, compte tenu de l'attrait grandissant des minotiers envers le blé panifiable Un grain de santé. Celui-ci serait fort prisé de plusieurs boulangeries artisanales de Montréal. Pour l'instant, la quasi-totalité de la production, en majorité du soya, est exportée.

La certification exige la renonciation aux intrants chimiques pour l'année en cours, mais des produits chimiques peuvent avoir été utilisés sur la culture précédente. « Ainsi, une rotation "soya sans intrants et maïs avec intrants" peut être acceptée », explique M. Lachance.

« De plus, l'agriculteur n'a aucune obligation, soutient André Viens. S'il a épuisé les autres moyens de désherbage existants et que rien ne fonctionne, il peut toujours appliquer un herbicide. Sa culture n'obtiendra pas la certification, mais il n'aura rien perdu et il aura appris. Il pourra toujours essayer de nouveau l'année suivante. »

Avant de pouvoir porter la dénomination Un grain de santé, une culture fait l'objet de diverses inspections, du semis jusqu'à l'entreposage. L'inspecteur, provenant souvent d'un club agroenvironnemental ou du MAPAQ, doit être accrédité par l'Association. Pour ce faire, il suit la formation donnée par cette dernière.

Reconnue pour son dynamisme, l'Association accompagne ses membres dans leurs démarches en leur offrant un soutien technique et des journées d'information et de visites à la ferme. Bien qu'ayant continué leur transition vers le biologique, certains producteurs demeurent membres pour continuer de profiter des activités et de l'échange d'information. Chacun peut partager ses trucs ou les résultats qu'il a obtenus en essayant telle ou telle autre technique de désherbage. En échangeant de la sorte, les producteurs s'améliorent plus rapidement.

« La culture sans intrants permet de "s'agrandir de l'intérieur", estime André Viens. Comme on réduit les coûts, il reste plus d'argent à la fin. » De plus, la certification Un grain de santé permet d'obtenir une prime intéressante en plus du prix de base. L'an dernier, elle représentait 30 $/tonne d'orge et de maïs et variait entre 60 et 120 $/tonne de soya. La prime accordée au blé panifiable oscille entre 80 et 110 $/tonne, selon sa teneur en protéines.

Pour que ses champs obtiennent la certification « Un grain de santé », le producteur ne doit pas utiliser de produits phytosanitaires, de traitements de semences, d'engrais minéraux ni de plantes transgéniques.



PHOTO : ANDRÉ VIENS

ANDRÉ VIENS, président de l'association Cultures sans herbicide, reçoit dans ses champs un écheteur japonais qui s'intéresse à la récolte Un grain de santé. M. Viens produit du soya sans intrants chimiques depuis 1998.



technique, de 1918 à nos jours

L'INTRONISATION DE LA LUZERNE

L'Opération Luzerne a sous doute été l'un des événements marquants de l'histoire des grandes cultures au Québec.
PAR ANDRÉ PIETTE

Rarement a-t-on vu autant d'organisations s'allier pour promouvoir le développement d'une culture. En 1973, l'Université Laval, les stations de recherches fédérales au Québec, les Engrais chimiques du Québec et d'autres organisations du secteur para-agricole se joignent au ministère de l'Agriculture du Québec pour convaincre les agriculteurs de toutes les régions d'adopter celle que l'on a baptisé « la reine des plantes fourragères ».

L'opération poursuit un objectif ambitieux : faire augmenter la superficie québécoise en luzerne à 1 000 000 d'acres (400 000 ha) en cinq ans. Au moment où l'Opération Luzerne démarre, elle n'est que de 333 000 acres (135 000 ha).

Le Bulletin des agriculteurs s'associe au projet. À son lancement, il publie un dossier de sept pages sur cette plante fourragère. Plusieurs des collaborateurs du dossier deviendront d'ailleurs d'importants acteurs de l'opération. Parmi ceux-ci, on retrouve Paul Gervais (Université Laval), Maurice Hardy (Engrais chimiques du Québec), Jean Genest (alors à la Station de recherches fédérale de Lennoxville), Lionel Lachance (ministère de l'Agriculture du Québec) et, bien sûr, le journaliste Moïse Cossette, du *Bulletin*.

Le dossier souligne que, « pour faire du lait économiquement, il faut du foin de haute qualité et en grand volume, avantages que cumule la luzerne, alors qu'avec le trèfle rouge, par exemple, on est limité par le rendement ». Il rappelle aussi que les frais variables sont les mêmes, qu'il s'agisse de produire un champ de luzerne ou un même champ de trèfle ou de mil.

En fait, l'intérêt que porte *Le Bulletin* à la luzerne est né bien avant l'Opération Luzerne. Des tournées au Wisconsin au début des années 1970 avaient convaincu Moïse

Extrait du *Bulletin des agriculteurs* de mars 1972

« On pourrait facilement, avec la luzerne, récolter 5 à 7 tonnes à l'acre et même davantage de foin de haute valeur nutritive si on savait le cultiver. On doublerait et même triplerait son rendement actuel. »

Moïse Cossette, agronome

André Piette, agronome, est journaliste agricole (apiette@apexcommunications.org).

Cossette et Maurice Hardy, un collaborateur du magazine, du potentiel de cette culture. Dès 1972, le magazine avait fait sien un objectif proposé par le Dr Gervais, soit « 2 000 000 d'acres de luzerne en 1985 ».

« L'objectif est raisonnable et logique, pouvait-on lire. Un objectif réalisable... quand on aura décidé de "donner le coup de collier" qui s'impose. »

Un coup de collier qui tarde à venir, au goût de Moïse Cossette. « Ce qu'il faudrait, écrit-il alors, c'est peut-être une bonne grosse sécheresse pour détruire tout ce qu'on cultive de trèfle chez nous. Alors, on verrait que la luzerne est la seule plante qui fait fi de la sécheresse; alors, tout le monde se donnerait peut-être la main pour faire ce qui est à faire, à l'initiative de ceux qui se sont donné comme mission d'améliorer le sort des agriculteurs : le ministère de l'Agriculture et ses agronomes; alors, on lancerait une campagne en faveur de la luzerne. On a connu l'Opération 55, l'Opération Parapluies... On connaîtrait l'Opération Luzerne. » L'appel du journaliste semble avoir été entendu...

Quand l'Opération Luzerne s'achève, en 1978, la superficie québécoise en luzerne avoisine les 400 000 acres (160 000 ha). On est loin du million visé... Ce que les promoteurs ignorent alors, c'est que leur objectif reposait sur des statistiques erronées. « Ces statistiques fédérales surestimaient largement les superficies en foin, explique le Dr Gervais. À un moment donné, elles ont été réajustées, et on a perdu 700 000 ou 800 000 acres de foin d'un coup ! »

Si l'objectif avait été manqué, les années subséquentes allaient démontrer que l'opération avait tout de même atteint son but premier, qui était de faire prendre un essor à la luzerne. En effet, la superficie en luzerne n'a pas cessé d'augmenter depuis !

Mil neuf cent quatre-vingt-six a marqué un tournant. Cette année-là, pour la première fois, il s'est vendu au Québec davantage de semence de luzerne que de semence de trèfle rouge. La luzerne avait enfin le dessus sur son vieil ennemi !

TOUJOURS REINE ?

Un quart de siècle après l'Opération Luzerne, cette plante mérite-t-elle encore le titre de « reine des plantes fourragères » ? Surpasse-t-elle toujours les autres en dépit d'une longévité qui semble rétrécir ?

« Tout à fait, en rendement comme en qualité ! répond l'agronome Guy Allard d'un ton catégorique. Le problème de longévité provient d'un manque de neige qui fait diminuer la température au sol au point où la luzerne ne peut plus survivre, explique le professeur en plantes fourragères de l'Université Laval. Ça arrive régulièrement dans les régions les plus chaudes, par exemple dans la plaine de Montréal. Mais dans les régions de Québec, du Bas-Saint-Laurent, de Portneuf, du Lac-Saint-Jean, il n'y a pas de problème. Soit dit en passant, quand la couverture de neige est insuffisante, toutes les légumineuses en souffrent. Aucune légumineuse ne peut vraiment remplacer la luzerne. »

Pourtant, avec le temps, les généticiens ont amélioré la rusticité de la luzerne. « Dans les années 1970, les variétés comme Saranac provenaient des États-Unis », explique l'enseignant. Celles qui ont été développées ici par la suite, comme Apica et Caribou, du Dr Michaud, sont nettement plus rustiques. »

Peut-on compter sur une amélioration majeure de la rusticité dans l'avenir, grâce au génie génétique, par exemple ? Le Dr Allard en doute : « Je ne pense pas qu'on arrivera à développer, même à moyen terme, des luzernes qui survivent en absence de neige. »

Le spécialiste rappelle que certaines pratiques culturales compensent au moins partiellement un manque de neige :

- aménagement de brise-vent pour retenir la neige;
- élimination de la coupe d'automne là où l'accumulation de neige est moindre;
- à l'automne encore, création d'une lisière non fauchée aux quatre lisières, si les lisières de fauche sont perpendiculaires aux vents dominants;
- à l'automne toujours, réglage de la barre de coupe à une plus grande hauteur.

Mais au fait, cette coupe automnale, en avez-vous vraiment besoin ?

PHOTO : LE BULLETIN

Aucune légumineuse ne peut vraiment remplacer la luzerne.



technique, de 1918 à nos jours

UNE FERME AU SERVICE DE LA FILIÈRE PORCINE

La Station d'évaluation des porcs de Deschambault, gérée par le Centre de développement du porc du Québec (CDPQ), est unique en son genre au Québec. PAR MARIE-JOSÉE PARENT

Depuis neuf ans, la Station d'évaluation des porcs de Deschambault évalue les porcs commerciaux, ce qui lui permet d'aider la filière porcine à mieux cibler ses stratégies. Pour mieux répondre aux besoins de l'industrie, les tests entrepris au fil des ans ont évolué. Depuis peu, la Station vise une plus grande diffusion des résultats obtenus.

« C'est la seule station au Québec... et même au Canada, fait remarquer le responsable génétique du CDPQ, Luc Pelletier. Il existe d'autres stations, mais pas comme celle-ci. » Précision : certaines organisations ont des stations de recherche et d'épreuves, mais leurs objectifs diffèrent. À la Station, on procède d'un côté à l'évaluation des lignées terminales de porcs commerciaux et de l'autre, on valide les outils d'amélioration génétique.

LES ÉPREUVES

Une quinzaine d'épreuves ont déjà été menées depuis l'inauguration de la Station, en août 1994. Elles ont été modifiées avec les années. Par exemple, les trois premières reprenaient des tests déjà effectués à la station de Beaumont, qui a fermé depuis. On se contentait alors d'évaluer les porcs commerciaux. Ces tests ont toutefois démontré leur efficacité. « Les épreuves de Beaumont ont mené à la disparition du Hampshire au Québec, raconte Luc Pelletier. La qualité de la viande et les performances de cette race ne sont pas aussi bonnes que celles de la race Duroc. »

Depuis l'épreuve 4 de Deschambault, on vise des objectifs précis. Chaque évaluation est reprise pour diminuer l'effet de la saison : une première a lieu à l'automne et l'autre, au printemps. Les tests 4 et 5 ont permis de valider les indices de sélection de la race Duroc. « On a pu démontrer que les valeurs

Extrait du
Bulletin des agriculteurs
d'avril 1940

« Les truies que l'on conserve pour la reproduction doivent être du type à bacon, saines, d'un tempérament calme et avoir au moins dix tétines bien placées et bien développées. »

Adrien Morin et X.-N. Rodrigue

Marie-Josée Parent, agronome, est journaliste (mjparent@lebulletin.com).

génétiques se transmettent aux descendants, explique Luc Pelletier. Ces porcs issus de parents génétiquement meilleurs croissaient plus vite et étaient plus payants à l'abattoir. » Les épreuves de 6 à 9 ont servi à dresser des portraits des races pures.

Les résultats des quatre épreuves suivantes portant sur les verrats de lignées terminales étaient très intéressants. Cependant, puisque plusieurs compagnies différentes y participaient, il n'y a pas eu de comparaison. Tel que convenu, les résultats des diverses compagnies ne pouvaient être comparés entre eux. Les dernières épreuves (14 et 15) ont été traitées différemment, et leurs résultats seront publics. Les derniers porcs ont été abattus en décembre, mais des tests de goût et des analyses de données sont toujours en cours.

Ces dernières épreuves visent à évaluer les effets de la vitesse de croissance et du poids d'abattage sur la qualité de la viande. Deux étudiants à la maîtrise et un autre au doctorat ont bâti leur thèse autour de ces épreuves.

La prochaine épreuve débutera cet automne et évaluera les verrats terminaux; ses données seront publiques. « Ici, les compagnies n'acceptent pas toutes que les données soient publiques. En France, tout est publié — données de lignées publiques comme privées », dit Luc Pelletier pour expliquer le faible nombre de verrats terminaux qui seront évalués. Comme un grand nombre d'animaux issus de chacun des verrats sont testés à la même épreuve, il n'y a pas lieu de la répéter.



PHOTO : CDPQ

Dans la salle d'engraissement, les porcs ont accès à un système d'alimentation individuelle. Celui-ci mesure avec précision la quantité de moulée consommée par chaque porc.



PHOTO : MARIE-JOSÉE PARENT

Le responsable génétique du CDPQ, **LUC PELLETIER**, et le responsable de la Station d'évaluation des porcs de Deschambault, **RICHARD MAILHOT**.

C'est le conseil d'administration du CDPQ qui a décidé de rendre publics les résultats de tous les tests à venir. « Nous voulons nous assurer que notre produit réponde à la demande », avance Luc Pelletier. Les résultats sont comparés au *Porc référence québécois* (voir l'encadré). Les épreuves touchant la qualité de la viande devraient également prendre de plus en plus de place. « C'est pour cela que les épreuves 14 et 15 sont plus exhaustives », conclut Luc Pelletier.

UNE PORCHERIE DE 350 PLACES

La Station d'évaluation des porcs de Deschambault, c'est une porcherie de 350 places. D'un côté, la pouponnière accueille les porcelets de diverses provenances. Le protocole d'entrée et de suivi précédant l'entrée est strict, puisque les porcelets proviennent de différents troupeaux. L'autre partie de l'élevage accueille les porcs en engraissement.

La bâtisse est en tout plein-tout vide, et tout est contrôlé pour éviter que des paramètres externes interfèrent dans les tests. « Les vétérinaires ont mis au point un protocole de santé très efficace. Il n'est pas nécessairement applicable dans une ferme commerciale, mais il fonctionne bien ici », souligne le responsable de la Station, Richard Mailhot.

Le système d'alimentation individuel permet de connaître la quantité consommée par chacun des porcs. Une foule de données sont notées, comme la mesure du gras dorsal sur l'animal vivant et la surface de l'œil de longe.

LE *PORC RÉFÉRENCE QUÉBÉCOIS*

En 1998, une enquête auprès des principaux intervenants de la Filière porcine québécoise des secteurs de l'abattage, de la transformation et de la distribution a permis de connaître leurs exigences. Il en a résulté ce qui est connu dans le milieu comme le *Porc référence québécois*. Chacune des coupes principales (cuisse, longe, picnic, soc et flanc) y est définie, de même que certaines données concernant la carcasse entière et le porc vivant. La responsable des communications du CDPQ, Élise Gauthier, affirme que ces données seront bientôt mises à jour.



PHOTO : CDPQ

Pour chaque test, un nombre impressionnant de données est récolté, tant à la ferme qu'à l'abattoir. Sur la photo, un technicien accorde une cote visuelle au taux de persillage du muscle de la longe.



technique, de 1918 à nos jours

À LA POURSUITE DE LA QUALITÉ

Vous croyez que l'arrivée du poulet tout végétal est le fruit d'une grande innovation ? La Ferme des Voltigeurs en produit et en commercialise depuis 18 ans. Portrait d'une ferme avant-gardiste. PAR MARIE-JOSÉE PARENT

Récemment, d'importants intervenants de l'industrie avicole se sont mis à produire du poulet tout végétal. Or, bien avant cet engouement récent, des entreprises avaient choisi cette avenue. Elles avaient décidé d'offrir un produit sain et distinctif à leur clientèle. La Ferme des Voltigeurs, de Saint-Charles-de-Drummond, dans la région Centre-du-Québec, est un bel exemple de réussite en ce sens.

Dès 1985, la Ferme des Voltigeurs faisait le saut vers le poulet tout végétal. « Nous voulions associer une valeur ajoutée à notre produit, rappelle Dominique Martel, directeur général de l'entreprise. Ce faisant, nous comptions nous démarquer. »

Marie-Josée Parent, agronome, est journaliste (mjparent@lebulletin.com).

Extrait du *Bulletin des agriculteurs* de janvier 1964

« Un marché, quel que soit le niveau où il se situe — local, régional, provincial, national — se conquiert toujours avec les mêmes instruments : qualité, prix et service. (...) Savez-vous ce qui fait la différence entre un bon aviculteur et un mauvais aviculteur ? Dans quatre-vingt-dix pour cent des cas, c'est le souci des détails. »

Louis-Philippe Dufour

Denise, mère de Dominique, a lancé le commerce en 1958 en ouvrant un comptoir au marché public de Drummondville. À l'époque, elle faisait la tournée des cultivateurs pour y ramasser poulets et autres denrées qu'elle transformait et revendait au marché. En 1965, son mari, Georges, quittait son métier de ferblantier, et la famille Martel s'établissait sur ce qui allait devenir la Ferme des Voltigeurs.

Dominique a été le premier enfant de Denise et Georges à travailler à temps plein sur la ferme. Aujourd'hui, leurs quatre enfants voient à son fonctionnement. S'ajoutant à Dominique, Bernard est directeur de la production; Nathalie est responsable des ressources humaines et de la cuisine, en plus d'être représentante; et Georges Junior s'occupe des ventes au détail

(plus précisément le comptoir du marché public de Drummondville) et de la production à l'abattoir.

Avec les années, l'entreprise a acquis une réputation enviable auprès d'une clientèle fidèle. En 1985, le saut vers le poulet tout végétal a entraîné une importante croissance. L'abattoir actuel, construit en 1974, a été agrandi à plusieurs reprises. Le bâtiment regroupe un atelier de coupe et une cuisine où l'on apprête divers mets. Depuis 1986, une salle réfrigérée assure le refroidissement à l'air des carcasses.

Les huit poulaillers ont été construits un à un, au fil de la demande. Des ententes d'achat de volailles auprès d'éleveurs suivant la même technique d'élevage assurent l'approvisionnement de la clientèle. L'entreprise commercialise 10 000 poulets par semaine, dont 800 à 900 poulets de Cornouailles (poids vivant de 900 g) et 800 gros coqs (poids vivant de 4,5 kg), le reste se partageant entre le poulet barbecue (poids vivant de 2,5 kg) et le poulet ordinaire (poids vivant de 3 kg). On produit aussi 1700 dindes par année, aux Fêtes.

En tout, 20 % des poulets sont vendus directement au détail, soit à la ferme ou au marché public de Drummondville. « Nous n'avons jamais délaissé le marché public depuis 1958, raconte Dominique. À cette époque, une personne suffisait à notre comptoir de 2,5 mètres. Maintenant, il y a huit ou neuf vendeurs derrière un comptoir de 9 mètres de longueur. » Le reste de la production est vendu un peu partout dans la province par des distributeurs. Ceux-ci alimentent principalement des boucheries spécialisées et des épiceries. On retrouve par exemple le poulet de la Ferme des Voltigeurs dans trois boucheries du marché Atwater à Montréal.

La viande est vendue sous différentes formes : poulets et dindes entiers ou en morceaux, poulet haché, abats, sauce à spaghetti, pâtés, cretons, saucisses, bouillon, poulet rôti, ailes de poulet précuites, galettes de poulet pour hamburgers, poulet mariné et même dindon en conserve. Les produits transformés sont vendus directement aux consommateurs; les distributeurs se concentrent plutôt aux produits entiers et en morceaux.



PHOTOS : MARIE-JOSÉE PARENT





1- **BERNARD ET DOMINIQUE MARTEL** acceptent que leurs poulaillers fournissent moins de poulets par année afin d'avoir un produit plus maigre et de fournir diverses grosseurs de poulets.

2-3 L'entreprise produit elle-même sa moulée et possède son propre abattoir.

UN POULET MAIGRE

Malgré l'arrivée récente des géants de l'industrie sur le marché du poulet végétal, Dominique est convaincu que son produit se démarque. « Au début, ça nous inquiétait, mais notre demande a continué d'augmenter, explique-t-il. Les grosses compagnies sont allées dans le tout végétal pour satisfaire la chaîne de rôtisseries St-Hubert, mais puisque ce client ne retient qu'un poulet sur cinq, ils en ont à vendre en épicerie. »

Les recettes de moulée, c'est Bernard qui s'en occupe, tout comme de l'élevage en général. Le maïs-grain et le tourteau de soya occupent 96 % de la ration. Le reste est composé de vitamines et de minéraux. Aucune farine animale, aucun gras animal, ni même de sous-produits animaux ne sont ajoutés à cette ration. « Notre ration est moins riche en énergie et plus riche en protéines, d'où un poulet moins gras », précise Bernard. La Ferme des Voltigeurs produit elle-même sa moulée, soit 2000 tonnes métriques par an.

L'entreprise a aussi son cahier des charges. Elle est actuellement en voie de certification pour faire reconnaître officiellement son type de production tout végétal. Son obtention devrait lui attirer encore plus de clients, croit Dominique.

Une autre carte dans leur manche, selon Bernard, est le fait qu'ils produisent les poulets qu'ils commercialisent. Ils voient donc à l'abattoir même les résultats de leurs pratiques d'élevage. Ainsi, lorsque leur vétérinaire les a convaincus de modifier le protocole de nettoyage et de désinfection, ils ont tout de suite vu un effet positif sur le diamètre des bourses de Fabricius, un indice de l'état de santé des volatiles.

Aussi, depuis que l'équipe d'expédition prend les poulets par les deux pattes, le nombre de portions condamnées a diminué de 40 à 50 %. Cette façon de faire prend plus de temps que la manipulation à une patte, courante dans l'industrie. Or, les poulets ainsi traités risquent moins de souffrir. En cette époque où l'on se soucie de plus en plus du bien-être des animaux, cette précaution est appréciée de l'acheteur. « Il nous faut deux fois plus de temps, mais ça vaut la peine », explique Bernard. Comme les gouttes d'eau qui font la rivière, tous ces petits facteurs expliquent pourquoi l'entreprise parvient incontestablement à se démarquer.



technique, de 1918 à nos jours

L'IRRIGATION, C'EST RENTABLE

De plus en plus d'entreprises horticoles font appel à l'irrigation. Rentable, la pratique est devenue incontournable. PAR PIERRE SAURIOL

À bien des moments de la saison, l'irrigation est incontournable. En période de grande sécheresse, sa rentabilité est si évidente que nul ne peut en douter. Mais il y a plus. Lorsqu'il s'agit d'assurer la reprise des plantules mises en terre dans un sol sec, la quantité d'eau fournie par le planteur ne saurait assurer une reprise rapide. Par grands vents desséchants, l'absence d'irrigation se traduit souvent par la mort des plants. Lorsque le sol est trop sec, plusieurs horticulteurs irriguent légèrement le sol nu avant de semer ou planter. L'irrigation permet alors d'assurer une régularité des plantations ou des semis et de planifier avec précision la date de la récolte.

L'irrigation d'un champ assure sa croissance soutenue. Un apport d'eau régulier permet l'assimilation adéquate des fertilisants après la plantation et assure la disponibilité des éléments mineurs. Comme chaque jour de croissance est utilisé au maximum et que les fertilisants sont assimilables dans la solution du sol, les rendements sont accrus.

Ces rendements accrus sont accompagnés de qualité supérieure. En fait, un apport d'eau régulier réduit la plupart des carences minérales liées au stress hydrique : moins de pourriture apicale sur poivrons et

*Pierre Sauriol, agronome, est consultant privé en horticulture (*p.sauriol@sympatico.ca*).*

Extrait du *Bulletin des agriculteurs* de février 1920

« L'année qui vient de s'écouler aura apporté à ceux qui se sont faits les champions de la culture par l'irrigation dans l'Alberta et la Saskatchewan, un éclatant témoignage à l'appui de leur propagande en faveur de ce mode d'arrosage, dans les districts où les pluies sont insuffisantes pour donner au sol le degré d'humidité nécessaire. La grande sécheresse qui a pratiquement détruit la récolte de certaines parties de ces provinces n'a pu affecter celle des terrains irrigués; au contraire, le rendement d'un grand nombre de ces fermes a été supérieur à celui des années passées. »

Albert Gosselin

tomates; pas de brûlure de pointe sur laitues, choux-fleurs et autres légumes en feuilles; pas de pommes de terre au cœur creux.

Enfin, une irrigation régulière favorise une arrivée à maturité égale dans tout le champ, d'où une réduction des frais de récolte grâce à une diminution du nombre de passages. Une telle maturation permet aussi une récolte au stade optimal de qualité.

CHOISISSEZ LE BON SYSTÈME

Chaque système d'irrigation a ses avantages et ses inconvénients. Lequel choisir ? Lequel est le mieux adapté à votre situation ? Du système dont le mini-asperseur débite 18 L/h à une pression de 10 psi au canon géant qui offre un débit de 3400 L/h à 100 psi, la gamme est vaste.

INVESTISSEMENT INITIAL REQUIS POUR IRRIGUER 10 HECTARES

Système [1]	Investissement ($) par 10 ha
Aluminium portatif	18 300
Aluminium portatif avec mini-canon	20 300
Aluminium semi-permanent avec asperseurs	64 720
Enrouleur avec canon	37 940
Enrouleur avec rampe d'aspersion	44 000
Goutte-à-goutte	10 500
avec achat annuel de tuyaux 6 mil	4730

[1] La valeur résiduelle de ces systèmes est encore importante après 10 ans.

Source : *Dubois et fils ltée, PlastiTech inc., Les Industries Harnois inc.*

❶ Le système le plus répandu est encore celui avec tuyaux d'aluminium portatifs et asperseurs. Il coûte cher en main-d'œuvre. Pour couvrir 10 hectares, il faut un préposé six heures par jour. Efficace contre la gelée, ce système assure une bonne germination. S'il est bien géré, il ne fait pas trop de lessivage. L'uniformité de l'irrigation obtenue est fonction du vent et de la distance des tuyaux et des gicleurs.

❷ Le mini-canon crée un système par aspersion qui permet de couvrir de grandes surfaces. En effet, deux mini-canons peuvent fonctionner en même temps. Cependant, ce système ne peut contrer la gelée efficacement. Il couvre de plus grandes surfaces que le système précédent. Il nécessite peu d'entretien, et ses besoins en main-d'œuvre sont deux fois moindres que ceux du système précédent. Il faut un canon aux 50 mètres, environ, mais l'uniformité de l'irrigation est plus difficile à atteindre.

Le système d'enrouleur avec canon exige peu de main-d'œuvre. Il projette cependant de grosses gouttelettes et il entraîne un coût énergétique plus élevé que les systèmes précédents.

❹ L'enrouleur avec rampe d'aspersion convient aux grandes superficies. Il peut irriguer jusqu'à 35 hectares par semaine si on le fait fonctionner 15 heures par jour. Il est peu énergivore et projette de fines gouttelettes. Il a un gros débit. Assez coûteux à l'achat, il nécessite moins de main-d'œuvre à l'usage que les systèmes précédents.

Tous les systèmes par aspersion consomment beaucoup d'eau. De plus, lorsqu'ils sont utilisés au soleil ou par grands vents, on note une évapotranspiration élevée qui en fait des systèmes moins efficaces.

❺ Enfin, le système goutte-à-goutte nécessite l'achat annuel de tubulures. Cependant, il consomme peu d'eau. Il convient spécialement aux cultures sous paillis, mais beaucoup d'horticulteurs l'utilisent sans paillis. Sa mise en place en début de saison en fait un système qu'on peut utiliser à volonté : pas besoin d'attendre la disponibilité de la main-d'œuvre pour le mettre en marche. En production fruitière (pommes, bleuets, vignobles), une installation permanente durera de nombreuses années. Ce système, non efficace pour contrer le gel, utilise une eau filtrée.

CAUSONS FINANCES

Combien coûte un système d'irrigation ? Il n'est pas facile de comparer les systèmes (voir le tableau). Le coût varie selon la proximité de la source d'eau, ainsi que de la conduite et du design retenus. Ainsi, un dérouleur est plutôt conçu pour de grandes superficies alors que le goutte-à-goutte s'adapte bien à de petites superficies. Les coûts donnés ici le sont donc à titre comparatif. À l'achat s'ajoute la dépense en carburant, proportionnelle à la capacité des pompes. Les coûts en main-d'œuvre varient aussi grandement d'un système à l'autre. Vient ensuite le coût d'approvisionnement en eau : forage d'un puits, certificat d'autorisation, étude hydrogéologique et étang fermier.





Le système goutte-à-goutte consomme peu d'eau mais nécessite l'achat annuel de tubulures.



Le système avec canon exige peu de main-d'œuvre.



Utilisé au soleil ou par grands vents, le système par aspersion est moins efficace.

PHOTOS : PIERRE SAURIOL



technique, de 1918 à nos jours

DU BŒUF NATURE

Des producteurs de bœuf et une chaîne de supermarchés du Bas-Saint-Laurent se sont associés pour produire et vendre le Natur'BŒUF, une viande propre à la région. PAR MARIE-JOSÉE PARENT

Le Bas-Saint-Laurent possède une immense richesse : des pâturages d'excellente qualité. Si cette région herbagère convient mal à la production de maïs, elle est bien positionnée pour celle de l'orge. De plus, sa terre peu chère se prête à la production bovine. Celui qui voudrait engraisser du bœuf dans cette région doit tenir compte de toutes ces particularités, et plus... Pour rentabiliser l'opération, il est en effet préférable de dénicher un marché de créneau, de proposer un produit qui se distingue. C'est exactement ce qu'ont fait un groupe de producteurs et une chaine de supermarchés de la région, aidés du MAPAQ.

Le Natur'BŒUF a été officiellement lancé l'automne dernier. Plus de six mois plus tard, le produit est non seulement toujours en vente, mais on commence à le distribuer plus loin dans le territoire, soit dans les magasins de la chaîne d'alimentation bas-laurentienne de la région de Québec. On vise engraisser près de 2500 bouvillons par année d'ici cinq ans.

Le projet a mijoté plusieurs années avant de prendre forme. Dès 1991, on parlait d'un abattoir local et de transformation de viande régionale, rappelle l'agronome du MAPAQ, Christian Pelletier, qui a participé à l'élaboration du concept et qui en assure le suivi. Durant 10 ans, producteurs et intervenants se sont informés, ont vu à la rédaction d'un cahier des charges et ont effectué des essais. >>>

Marie-Josée Parent, agronome, est journaliste (mjparent@lebulletin.com).

85e anniversaire

Extrait du *Bulletin des agriculteurs* d'octobre 1969

« Pour être réaliste, il faut bien admettre qu'il se consomme actuellement une fois et demie plus de viande provenant de nos bovins laitiers que de nos bovins de boucherie. C'est le produit des vaches dont on se débarrasse, ou des veaux de lait, ou des bouvillons laitiers auxquels on s'intéresse de plus en plus. »

Gaspard Lalande, agronome

« Ça n'a pas fonctionné tout de suite, faute de promoteur et de marché », précise Pierre Dufour, acheteur-superviseur du secteur Viandes, charcuterie et fromages des Supermarchés GP. En 2001, les représentants de GP et ceux de l'UPA et du MAPAQ se sont rencontrés; le projet fut aussitôt lancé. Un test de marché concluant a eu lieu en novembre 2001 dans un supermarché de la région de Québec. Les premiers sujets ont été vendus dès juin 2002, et les tests se sont déroulés durant l'été afin de déterminer le rendement, la conformité, la couleur de la viande et le prix de la marque. Son lancement officiel a eu lieu le 13 novembre dernier.

UNE VIANDE DISTINCTE

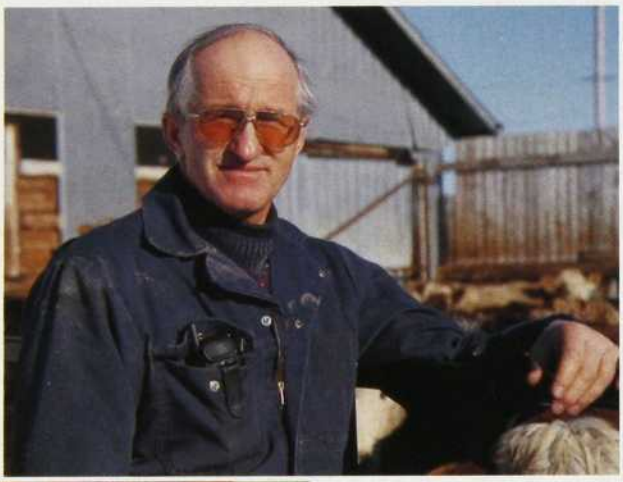
Le Natur'BŒUF est un pur produit du Bas-Saint-Laurent. Il répond à un cahier des charges strict. La plupart des veaux d'embouche (80 %) sont nés dans la région et ils en seront bientôt tous originaires. Leur alimentation, faite en majorité de foin et d'ensilage d'herbe, provient de la région. Aucun maïs ou ensilage de maïs n'entre dans la composition de la RTM. On utilise surtout l'orge locale. Aucun implant n'est injecté. Faite à titre curatif uniquement, l'utilisation d'antibiotiques est suivie d'une longue période de retrait. Les bouvillons sont engraissés et abattus dans la région.

Le cahier des charges prévoit même la période de maturation et la traçabilité. Des 10 à 12 jours qu'elle dure habituellement, la période de maturation a été portée à 16. En conséquence, les promoteurs affirment que leur viande diffère de ce qui est offert sur le marché. Un numéro de lot sur l'emballage permettra bientôt au consommateur d'obtenir, par un système à établir, de l'information sur la ferme où a été élevé le bouvillon duquel a été tiré son morceau de viande.

« Nous voulons offrir une viande vraiment différente des autres par son goût et sa qualité », avance Pierre Dufour. La viande n'est toutefois pas biologique. On la dit « naturelle ».

« Notre calcul des coûts de production nous confirme qu'ils sont plus élevés qu'en production ordinaire », explique Christian Pelletier. Ce bœuf coûte 11 % plus cher à produire. Une prime de 250 $ par carcasse est donc accordée.

Le processus de certification est en





PHOTOS : MARIE-JOSÉE PARENT

Le président de la Coopérative des producteurs Natur'BŒUF Bas-Saint-Laurent, **GILLES ST-LAURENT**, est enchanté du déroulement du projet et de la collaboration des Supermarchés GP.

Pour les Supermarchés GP, le Natur'BŒUF est d'abord un outil de développement régional, explique **PIERRE DUFOUR**, acheteur-superviseur du secteur Viandes, charcuterie et fromages de la chaîne d'alimentation.



Ayant participé à l'élaboration du projet, l'agronome du MAPAQ **CHRISTIAN PELLETIER** assure actuellement le suivi concernant la certification.



Au moins la moitié de la ration des bouvillons est composée de foin et d'ensilage produits localement.

place. Son suivi a jusqu'à présent été effectué par le MAPAQ, mais un organisme de certification devrait bientôt prendre la relève.

POUR LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Un tel projet sert de moteur à l'économie régionale. Les bouvillons sont nés et élevés dans le Bas-Saint-Laurent; l'abattage a lieu à l'abattoir de Luceville; la coupe se fait à Saint-Cyprien, et la viande est vendue dans les sept supermarchés GP du Bas-Saint-Laurent, une entreprise dont le siège social est à Mont-Joli. La chaîne possède également sept supermarchés associés au géant Métro dans la région de Québec, appelés « Métro GP ».

« Notre objectif est d'en faire un outil de développement de la région », explique Gilles St-Laurent, président de la Coopérative des producteurs Natur'BŒUF Bas-Saint-Laurent. On estime les retombées régionales des cinq premières années à plus de 18 millions de dollars, dont 12 millions iront au volet « production ». Producteurs et vendeur espèrent que la dizaine de carcasses abattue actuellement par semaine passera à 50 dans cinq ans.

Également propriétaire de la ferme Boval de Sainte-Irène, Gilles St-Laurent n'a que de bons mots pour la chaîne de supermarchés qui est partie prenante du projet. « J'ai participé à beaucoup de projets régionaux, et c'est la première fois que nous avons de vrais partenaires — je les appelle ainsi — de développement régional, reconnaît-il. Je suis enchanté. » La Coopérative des producteurs Natur'BŒUF Bas-Saint-Laurent regroupe cinq producteurs, dont deux qui font aussi l'élevage vache-veau.

La marque de commerce Natur'BŒUF est propriété des Supermarchés GP. « Elle leur appartient à condition qu'ils voient à son développement », précise Gilles St-Laurent. Il s'agit vraiment d'un partenariat à 50-50 entre les producteurs et la chaîne d'alimentation. Le partenariat a d'ailleurs mené à la formation d'un comité bipartite où siègent trois représentants de chacune des deux parties. Le montant de la prime a été fixé afin de garder les producteurs intéressés. « Nous avons expliqué à la chaîne GP qu'elle devait offrir des avantages si elle voulait fidéliser les producteurs », raconte Gilles St-Laurent. Cette dernière a bien compris. Elle espère en outre pouvoir bientôt protéger le produit par l'obtention d'une appellation d'origine contrôlée.

« Actuellement, nous obtenons 80 % des résultats escomptés, résume Pierre Dufour. Les 20 % qui restent relèvent essentiellement de la diffusion de l'information auprès des consommateurs. » Dans ce but, deux journées de démonstration ont lieu chaque semaine dans deux supermarchés ciblés. À l'heure actuelle, le projet n'est pas encore payant pour qui que ce soit. Chaque partie a plutôt investi une bonne somme qu'il reste à rentabiliser. On croit néanmoins que les retombées potentielles, grandement nécessaires dans la région, valent la peine. « Le développement ne nous viendra pas de l'extérieur : c'est à nous autres de nous y mettre », raisonne Gilles St-Laurent.

La pub à travers les années

AUTRE ÉPOQUE, AUTRES MŒURS

Au cours des années, Le Bulletin des agriculteurs *fut témoin de l'évolution de l'agriculture mais aussi de l'apparition (et de la disparition) de plusieurs produits de consommation s'y adressant. On dit souvent que la publicité est le reflet de la société. Nous avons donc consulté nos archives pour vous offrir une série d'annonces publicitaires parues au cours des 60 dernières années. Certaines d'entre elles seraient considérées « politiquement incorrectes » (voire interdites) aujourd'hui. Cela prouve qu'il n'y a pas que l'agriculture qui a évolué. Nous espérons vous faire sourire ou vous rappeler de bons souvenirs en parcourant ces annonces.*














Je n'ai jamais à trotter un morceau de linge après qu'il a été lavé dans la laveuse Beatty.
EPARGNE LA FEMME
1940
AGITATEUR Beatty
LAVEUSES Beatty
Voyez Votre Vendeur Beatty


La fermière réalise un autre rêve merveilleux
préparer les repas à l'électricité
1951
POÊLES
GENERAL ELECTRIC

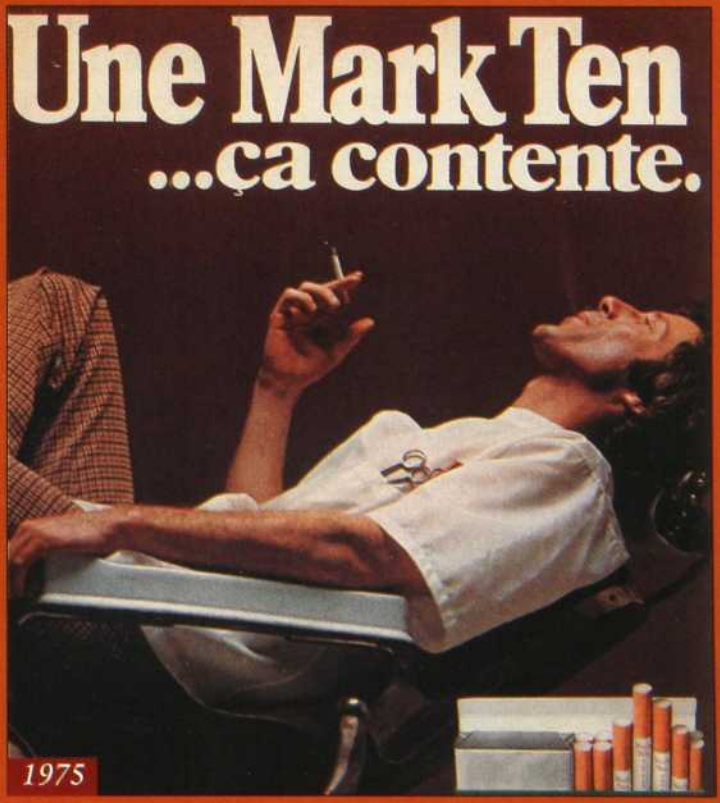

1960
LE MATÉRIEL MODERNE FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE
Ce TRACTEUR À CHENILLES moderne a sa place à votre ferme
LES NOUVEAUX CHENILLARDS AGRICOLES INTERNATIONAL


Instruments attachés en une MINUTE
SANS QUITTER LE SIÈGE DU TRACTEUR
1940
NOUVELLE attache Eagle
NOUVEAUX instruments à attache
NOUVEAU contrôle hydraulique


CONSERVE VOTRE POÊLE AUSSI BRILLANT QUE NEUF... RAPIDEMENT... FACILEMENT!
"À VOTRE SERVICE!"
MINE À POÊLE SULTANA STOVE POLISH
1950
LIQUIDE OU EN PÂTE


1940
Mon Nouveau Radio à Batteries à bande élargie capte les postes étrangers aussi bien que les émissions locales
Modèle Batterie B-61
Les Radios Épargne-Batteries RCA VICTOR 1941, sont NOUVEAUX . . . DIFFÉRENTS . . . et plus que jamais . . . d'opération PEU COÛTEUSE!


MES HOMMES RAFFOLENT DE KELLOGG'S CORN FLAKES POUR LE DÉJEUNER, ET, DE PLUS, CELA LEUR FOURNIT LE SUPPLEMENT D'ÉNERGIE DONT ILS ONT BESOIN
• Les fermières aiment les Kellogg's Corn Flakes parce qu'ils ne demandent que 30 secondes à préparer—épargnent des heures de travail autour d'un poêle chaud—et font moins de vaisselle à laver. Leur saveur est délicieuse et les Kellogg's sont aussi fortifiants que beaucoup d'autres céréales plus lourdes. Achetez-en un gros carton aujourd'hui!
1940


Une Mark Ten ...ça contente.
1975

De l'innovation DANS L'AIR...



Fondée en 1987, Varifan inc. est propriété de la compagnie Monitrol inc. Cette entreprise québécoise est un chef de file en fabrication de régulateurs électroniques employés dans les secteurs agroalimentaire et industriel.

Une gamme de produits variés

Varifan inc. commercialise plus de 200 produits de par le monde, sous divers noms de marque dont Varifan : régulateurs de climat et d'éclairage ainsi que modules, sondes et logiciels destinés aux secteurs porcin, ovin, laitier et horticole Consacrée à l'industrie de la ventilation, Varifan inc. est une autorité dans le secteur agricole grâce à ses innovations technologiques et à un réseau de concessionnaires offrant un service personnalisé.

Numéro un depuis plus de 15 ans

Dès ses débuts, Varifan inc. a révolutionné le secteur de la ventilation de porcheries en commercialisant les premiers régulateurs ne produisant aucune interférence radio. Les contrôleurs de série ECS furent les premiers à intégrer une sonde d'humidité et une interface PC permettant de visualiser les réglages des régulateurs et de les modifier à distance. Un produit tel que le régulateur configurable IC permet de répondre précisément aux besoins des agriculteurs. Varifan inc. consacre d'ailleurs beaucoup de ressources à la recherche et au développement. L'entreprise se maintient à la fine pointe de la technologie dans le secteur de la ventilation afin d'offrir une solution intégrée optimale à sa clientèle. Elle permet aux agriculteurs d'être directement branchés sur l'innovation.



Serge Couture, directeur commercial

La solution complète en ventilation

Depuis avril 2003, Varifan inc. est le distributeur exclusif des systèmes de ventilation Varifan-Multifan au Québec. Toutes les composantes requises pour un système de ventilation performant sont donc offertes au même endroit.

De plus, Serge Couture vient de se joindre à l'équipe en tant que directeur commercial. Possédant 25 ans d'expérience dans le secteur agricole, Monsieur Couture veillera à consolider le positionnement des produits Varifan en territoire québécois. L'entreprise poursuivra ainsi sa lancée par un accroissement de son réseau de concessionnaires offrant les régulateurs Varifan et les ventilateurs Multifan.

Service après-vente hors-pair

En plus de ses concessionnaires, Varifan inc. possède un réseau de réparateurs de moteurs desservant tout le Québec. Son nouveau statut de distributeur lui permet d'honorer la garantie respective des deux marques, soit trois ans pour les produits Multifan et deux pour les produits Varifan.

Vous pouvez joindre le service après-vente de Varifan-Multifan en composant le 1-866-VARIFAN, poste 249. S'il y a lieu, on vous dirigera vers le concessionnaire Varifan-Multifan ou le réparateur de moteurs le plus près de chez vous.

Varifan inc.

1291, rue Ampère
Boucherville (Québec) J4B 5Z5
Tél. : (450) 641-4810
Sans frais : 1 866 827-4326
www.monitrolcorp.com

La force **Varifan** continue son expansion avec **Multifan**





JOLCO ÉQUIPEMENTS

Comptant deux points de vente au Québec, JOLCO Équipements distribue une gamme complète d'équipements avicoles et porcins appuyée par un service après-vente à la fine pointe de la technologie.

JOLCO ÉQUIPEMENTS
170, rue Laguë
Ange-Gardien (Québec)
J0E 1E0
Téléphone : (450) 293-0001
Sans frais : 1 800 361-1003
Télécopieur : (450) 293-6984

4061, Principale, C.P. 479
Saint-Félix-de-Valois (Québec)
J0K 2M0
Téléphone : (450) 889-4644
Sans frais : 1 800 363-1767
Télécopieur : (450) 889-2765

PLANTE AGRI • CONCEPT INC

PLANTE AGRI-CONCEPT est distributeur de produits de ventilation pour les secteurs avicole et porcin depuis plus de 20 ans. Située à Saint-Henri-de-Lévis, notre entreprise dessert le territoire de Montmagny à Plessisville. Il nous fera plaisir de vous conseiller et de répondre à vos besoins.

PLANTE AGRI-CONCEPT INC.
280, rue Commerciale
Saint-Henri-de-Lévis (Québec)
G0R 3E0
Téléphone : (418) 882-3698
Télécopieur : (418) 882-3699

VENTILATION SECCO

Ventilation SECCO est un fabricant de systèmes de ventilation naturelle, mécanique et hybride pour tous les types d'élevage. Contactez-nous, il nous fera plaisir de concevoir le système qu'il vous faut !

VENTILATION SECCO
112 rang des Allonges
Saint-Pie (Québec)
J0H 1W0
Téléphone : (450) 772-0777
Sans frais : 1 877 711-0777
Télécopieur : (450) 772-5779

L'HOMÉOPATHIE ANIMALE en progression au Québec



Fondée en France en 1936, la société Dolisos est aujourd'hui le chef de file mondial en homéopathie vétérinaire. Depuis 1998, les Laboratoires Dolisos, qui comptent plusieurs installations de par le monde, sont membres du groupe Pierre Fabre, géant européen du secteur pharmaceutique. Spécialiste en extraction végétale, la filiale Dolisos a d'abord pris place au Québec sur le marché de la médecine humaine. Diverses rencontres avec des vétérinaires l'ont ensuite menée à fabriquer localement des produits pour les animaux d'élevage et de compagnie et à les commercialiser.

De plus en plus utilisée

Depuis maintenant sept ans, Dolisos dessert une soixantaine de vétérinaires ainsi que le secteur des médicaments homéopathiques et phytothérapiques pour les humains.



Bien que l'on reproche souvent à l'homéopathie son manque de preuves scientifiques, le nombre de vétérinaires qui la pratique confirme son efficacité. Suscitant d'abord l'intérêt des agriculteurs biologiques, les produits Dolisos ont bénéficié de leur bouche à oreille et sont maintenant connus d'un plus grand nombre de producteurs agricoles.

Une méthode naturelle contre les mammites

En médecine vétérinaire, les produits-vedettes de Dolisos sont le gel intramammaire et la crème mammaire. Constitués d'ingrédients naturels très dilués, ces produits ne laissent aucun résidu, ni chez l'animal, ni dans ses productions. Alors qu'un traitement à base d'antibiotiques n'agit que sur les bactéries présentes dans la mamelle, l'homéopathie stimule les défenses de l'animal et lui permet d'éliminer ses microbes lui-même. Comme les produits Dolisos ne produisent pas de résistance aux antibiotiques, ils assurent un maximum d'efficacité quand les deux méthodes sont employées simultanément.

Dolisos commercialise également beaucoup d'autres produits homéopathiques génériques. Offerts sous forme liquide ou en comprimés, ils peuvent être incorporés à l'eau et aux aliments distribués aux animaux.

Apothicaires des temps modernes

Dolisos dispose de laboratoires pressurisés où la fabrication de produits se fait dans les conditions les plus strictes. Les matières premières (concentrés de plantes) font l'objet d'un contrôle de qualité rigoureux. Les techniciens exécutent certes des tests techniques, mais, à l'instar des pharmaciens d'antan, ils font aussi souvent appel à leurs sens de l'odorat et du goût.

Une homéopathe en poste conseille vétérinaires et agriculteurs, qui peuvent aussi commander de l'information additionnelle à partir d'un centre de documentation des plus complets.

Service rapide et personnalisé

Des téléphonistes sont en liaison permanente avec les clientèles de médecine humaine ou vétérinaire partout au Canada et traitent des centaines de commandes par jour. Grâce à son système informatique sur mesure, Dolisos peut livrer dès le lendemain une commande provenant d'aussi loin que Vancouver.

On assiste actuellement à un retour aux soins de santé moins invasifs et à des modes d'alimentation plus sains. L'homéopathie animale est donc une médecine alternative qui suscitera de plus en plus d'intérêt. Dolisos sera là pour en assurer la croissance.

Dolisos Pierre Fabre

Tél. : (450) 441-2121
ou sans frais au 1 800 461 1400
www.dolisos.ca

MASSEY FERGUSON : plus de 155 ans d'innovation en équipement agricole



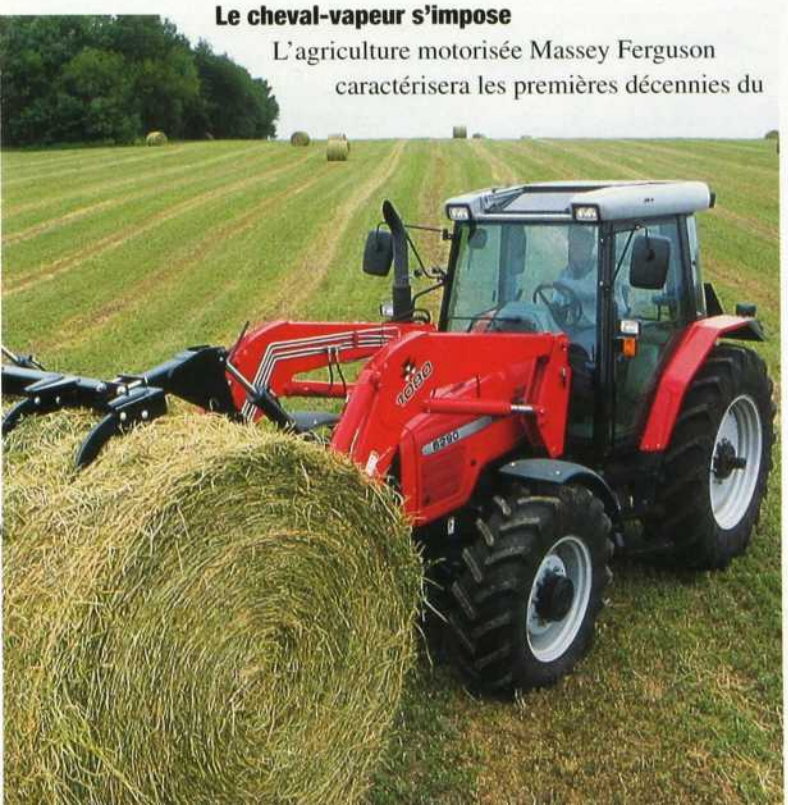
Depuis la première moissonneuse-batteuse automotrice commerciale jusqu'à l'attelage révolutionnaire de Ferguson, en passant par les systèmes de contrôle du rendement et de mappage de précision d'aujourd'hui, Massey Ferguson est un véritable pionnier que bon nombre tentent d'imiter sans jamais y parvenir.

Des débuts modestes

Comme la marque de tracteur Massey Ferguson est la plus vendue dans le monde, il est difficile de croire que cette entreprise débuta en 1847 dans le petit atelier d'usinage agricole de Daniel Massey à Newcastle (Ontario). En 1857, Alanson Harris créa une petite fonderie de vocation identique, à Brantford (Ontario). L'explosion de l'agriculture dans les plaines canadiennes fera prospérer les deux entreprises, qui entreront bientôt en compétition pour les trois décennies suivantes. Massey remportera la médaille d'or au Salon universel de Paris en 1889 grâce à la lieuse Toronto Light Binder, au détriment de Harris. Deux ans plus tard, les deux entreprises décideront que la collaboration est préférable à la concurrence et formeront Massey Harris, qui exploitera d'autres secteurs que le matériel de récolte : remorques, outils de travail du sol et épandeurs de fumier.

Le cheval-vapeur s'impose

L'agriculture motorisée Massey Ferguson caractérisera les premières décennies du XX^{e} siècle, et la première moissonneuse-batteuse, la MH20, verra le jour en 1938. Ces machines joueront un rôle de premier plan durant la Seconde Guerre mondiale, en permettant aux agriculteurs de récolter près de 25 millions de boisseaux de blé et d'autres cultures à titre d'effort de guerre.



Un point tournant

Brillant inventeur au service de Ford dans les années 1940, Harry Ferguson souhaitait travailler pour une entreprise se consacrant entièrement à l'industrie de l'équipement agricole. Massey Harris et Harry Ferguson entamèrent des pourparlers en 1953 et trouvèrent rapidement un terrain d'entente : le système révolutionnaire d'attelage trois points breveté par Ferguson. Ce système changea à jamais le visage de l'agriculture et permit à l'entreprise, d'abord nommée Massey-Harris-Ferguson puis Massey Ferguson en 1958, de s'établir solidement pour les décennies à venir. La majorité des tracteurs fabriqués aujourd'hui utilisent d'ailleurs le principe Ferguson.

Leader du monde agricole

Massey Ferguson s'est joint au groupe AGCO Corporation en 1994, et ses produits sont aujourd'hui commercialisés dans plus de 140 pays. Ils sont produits dans des usines appartenant au groupe ou sous licence dans 18 pays. Les tracteurs Massey Ferguson sont les plus vendus au monde, et la marque occupe le rang de chef de file dans ce domaine particulier depuis 1962.

Il serait facile de contempler cette réussite et de la considérer comme un objectif atteint. Les dirigeants de Massey Ferguson aiment plutôt voir cela comme un point de départ, le début de quelque chose de plus grand et de mieux. Après tout, c'est ce genre d'optimisme qui a permis à l'entreprise de rester en tête de l'industrie durant plus d'un demi-siècle.

À QUOI SE FIER.

MASSEY FERGUSON

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

Un pionnier en AGRICULTURE DE PRÉCISION au Québec

Fondée en 1987, Innotag inc. s'est d'abord spécialisée en hydraulique agricole pour ensuite s'orienter vers l'agriculture de précision au milieu des années 1990.

Innotag commercialisa son système de contrôle de drainage au moment-même où cette pratique était en vogue. Il était désormais possible de prolonger l'utilisation du surplus d'eau printannier en le maintenant dans le système de drainage pour alimenter les cultures pendant les périodes estivales plus sèches, explique Gabriel Perras, agronome et directeur du marketing.



Un virage technologique

Face à la saturation du marché de l'irrigation agricole, Innotag s'est tournée vers l'agriculture de précision. L'alliance réalisée en 1995 avec le pionnier européen anglais RDS Technology permit le développement de « la boucle d'agriculture de précision ». Ce concept couvre toutes les étapes, des semis à la récolte. Un même système polyvalent, avec comme cerveau l'ordinateur de bord PRO-SERIES 8000, permet de recueillir des données et de gérer plusieurs applications différentes : semis, épandage de pesticides (ou autres intrants granulaires ou liquides), captage de rendement et échantillonnage de sol. En effet, les sols québécois sont si hétérogènes qu'il est impensable de considérer une application uniforme de produit sur toute la surface.



Certains produits, comme la chaux, exigent une application à taux variable pour pallier les variations considérables de pH d'une parcelle à l'autre et ainsi optimiser l'apport nutritif aux cultures.

De plus en plus de précision...

L'agriculture de précision jouit d'un intérêt sans précédent auprès de la relève agricole de plus en plus informée et à l'aise avec les nouvelles technologies telles que le GPS. Ce dernier est d'ailleurs intégré au système de guidage Marker LT de CULTIVA, développé par Innotag. Le Marker LT est un moniteur de bord qui guide de façon virtuelle l'application de produits dans des conditions aussi difficiles que le brouillard, la poussière et la nuit. Les paramètres et les données du trajet correspondant à chaque champ sont enregistrés, permettant de dresser un relevé des surfaces couvertes et des quantités appliquées. Fabriqué et distribué au Canada, le Marker LT de Cultiva est aussi offert aux États-Unis, en Amérique latine et en Europe.

Un futur prometteur...

Innotag considère que la recherche et le développement sont d'une grande importance. Différentes solutions sont intégrées pour ensuite être validées au champ. Innotag distribue aussi d'autres technologies de pointe telles que les systèmes de guidage automatique assistés par GPS et le système de guidage par caméra Eco-Dan. L'agriculture de précision d'aujourd'hui ne sera plus la même dans cinq ans. Le grand défi d'Innotag est d'intégrer ce qui se fait en recherche aujourd'hui à l'agriculture de précision de demain, au prix le plus avantageux pour les producteurs.

INNOTAG
AGRICULTURE DE PRÉCISION
Tél. : (450) 464-7427
sans frais au 1 800 363-8727
www.innotag.com

Nos hommages à toute l'équipe du Bulletin des agriculteurs.

Un engagement envers l'innovation et l'agriculture.



L'investissement de RBC Banque Royale dans l'agriculture se situe au-delà des questions d'argent ; c'est un engagement à favoriser l'innovation et à promouvoir l'excellence dans l'une des industries les plus importantes de notre pays. Voici quelques-uns des moyens mis de l'avant pour concrétiser notre engagement...

- Yves Mathieu, vice-président associé, Services agricoles et agroalimentaires - Québec.

En 2002, RBC Banque Royale lançait un outil de gestion novateur qui proposait aux gestionnaires agricoles une nouvelle façon d'analyser leurs opérations et d'établir des points de référence. Grâce à l'aide précieuse du professeur David Kohl – un des économistes agricoles les plus respectés en Amérique du Nord, le ***Conseiller agricole en direct*** voyait le jour. Vous pouvez consulter dès maintenant le Conseiller agricole en direct au www.banqueroyale.com/agriculture.

La sécurité et la traçabilité des aliments préoccupent tant les producteurs que les consommateurs. RBC Banque Royale est donc devenue un des principaux investisseurs de ***Viewtrak***, un système d'identification virtuel du bétail. Cette innovation aidera les producteurs bovins à améliorer leurs résultats financiers en suivant la trace de chaque animal, du troupeau jusqu'au produit fini. Voilà une autre bonne raison pour les consommateurs de faire confiance à la réglementation canadienne.

De plus, RBC Banque Royale est partenaire fondateur de ***Foragen Technologies***, un fonds d'investissement consacré à la création et au démarrage d'entreprises spécialisées à l'intérieur des technologies agricoles de pointe dans les secteurs de l'agroalimentaire et de la biotechnologie agricole.



Depuis plus de 52 ans, RBC Banque Royale épaule le club 4-H. Les échanges interprovinciaux 4-H aident des jeunes d'ici à se familiariser avec les réalités agricoles ailleurs au pays. Au cours des trois dernières années, les clubs 4-H ont amassé 50 000 $ en vendant les calendriers RBC Banque Royale. Le Fonds de bourse d'études Douglas McRorie, qui verse 10 000 $ en bourses d'études, est une autre façon d'investir dans la jeunesse canadienne.

Doter les producteurs des bons outils de gestion fait partie de l'engagement de RBC Banque Royale à l'égard de l'agriculture. Offrir des réponses, des conseils et l'expertise nécessaire est tout aussi crucial.

LES CONFÉRENCES RBC SUR L'AGRICULTURE s'inscrivent dans le cadre d'un programme ayant pour but de présenter aux producteurs agricoles de tout le pays des experts qui abordent des sujets d'intérêt régional et local. Au Québec, elles ont débuté en avril à Saint-Jean-sur-Richelieu et à Victoriaville ; d'autres suivront à l'automne 2003.

De même, les ***spécialistes en financement agricole*** sont des banquiers dont les connaissances et l'expertise approfondies peuvent aider les producteurs et les industriels agricoles à faire progresser leur entreprise.

RBC Banque Royale

Une société membre de RBC Groupe Financier

1 800 ROYAL 7-0 (1 800 769-2570)
www.rbcbanqueroyale.com/agriculture

Dans le sillon du PROGRÈS

Fondé en 1993, le fabricant Industrie Aulari inc. est le chef de file québécois en distributrices pneumatiques. Grâce à son dynamisme et à son personnel qualifié, l'entreprise offre une qualité et une fiabilité de produits qui lui vaut une réputation enviable. Elle fabrique aussi des traceurs repliables et des barres porte-outil.





Un concept innovateur

La distributrice pneumatique Aulari est le résultat de plusieurs années de recherche et d'expérimentation par des spécialistes et des producteurs agricoles chevronnés. Elle peut servir de planteur, de semoir ou d'épandeur. Contrairement aux machines similaires proposées par la concurrence, cette distributrice est parfaitement adaptée aux conditions agricoles du Nord-Est. Sa grande capacité, sa précision et sa polyvalence lui suffisent pour remplacer efficacement deux machines, soit un semoir et une rampe, explique Patrick Audette, président-directeur général. Grâce à son autonomie supérieure, la distributrice Aulari effectue en une seule journée le travail qui prendrait normalement deux ou trois jours. Il n'est donc pas étonnant que certaines multinationales s'en soient fortement inspirées en élaborant des distributrices similaires.

Le «gros bon sens»...

L'évolution des produits Aulari fut directement influencée par les commentaires recueillis auprès des producteurs agricoles. L'entreprise a ainsi mis au point des systèmes de précision simples et faciles à calibrer, répondant au «gros bon sens» attendu des agriculteurs, précise M. Audette. Une balance électronique assure une lecture précise de la quantité de produit appliquée, et un système de distribution à cannelure avec soufflerie à débit variable achemine la semence ou l'engrais vers les sillons en toute précision. Son autonomie de 45 à 50 acres (selon la dose à appliquer), permet à la distributrice Aulari d'être inégalée par les planteurs et semoirs standards. Des bras de relevage exclusifs rendent possible l'installation arrière d'accessoires tels qu'un planteur à maïs, un semoir à céréales, un applicateur d'engrais et une rampe d'épandage. La distribution simultanée de semence et d'engrais est même possible grâce à un modèle doté de deux réservoirs et de deux systèmes de distribution. Les produits Aulari sont offerts en couleurs s'agençant à celles des marques de tracteur réputées.

En harmonie avec l'environnement

Industrie Aulari inc. est une référence pour les centres de recherche agricole. L'entreprise a non seulement fabriqué plusieurs machines à leur demande, mais ses distributrices s'intègrent parfaitement au nouveau programme de contrôle des engrais. En effet, Aulari assure des applications précises et prévient les surdoses au champ.

L'entreprise est présente au Québec, en Ontario et dans les Maritimes. Sa clientèle constitue sa meilleure force de vente. Les clients expriment tous leur entière satisfaction depuis qu'ils utilisent une Aulari. C'est sans doute pourquoi la marque est absente des petites annonces...

AULARI inc.

620, rang Saint-Roch
Saint-Barnabé Sud (Québec)
J0H 1G0
Tél. : (450) 792-2126
Téléc. : (450) 792-2127
aulari@gsig-net.qc.ca

LA RELANCE DE RENAULT en Amérique commence au Québec

RENAULT

Bien que toute jeune, la compagnie Machinerie R. Gagnon inc. a parcouru beaucoup de chemin depuis son ouverture en 2000. L'entreprise est devenue le fer de lance de Renault au Québec, en établissant un réseau de vente qui comptera une vingtaine de concessionnaires d'ici peu. La gamme de produits français offerts par Machinerie R. Gagnon inc. est aussi composée des équipements de travail du sol de marque Quivogne et des chargeurs Faucheux, compatibles avec toute marque de tracteur.



Le hasard fait bien les choses...

L'entente entre Renault et Machinerie R. Gagnon inc. est le résultat d'une rencontre inusitée dans le métro de Paris, explique René Gagnon, président. En visite au SIMA de 1999, il y rencontra le responsable de l'exportation hors Europe de Renault, avec qui il amorça une période de discussions et de négociations qui allait durer près d'un an. Le géant européen avait confiance en René, qui détenait près de 25 ans d'expérience en commerce de détail agricole avant de démarrer l'entreprise. L'affaire fut conclue en février 2000, les premiers tracteurs oranges arrivant à Berthierville en juillet.

Plus qu'un concessionnaire

En tant qu'importateur et distributeur, Machinerie R. Gagnon inc. est le seul partenaire de Renault regroupant tous les services en un même endroit : vente, service après-vente, pièces et services administratifs. De spacieux locaux abritent une salle de montre et tout ce qu'il faut pour accueillir les concessionnaires en formation. Les représentants de Renault visitent d'ailleurs régulièrement l'entreprise et se font un devoir de rencontrer chaque concessionnaire.

Une renommée enviable

Renault fabrique depuis 88 ans des tracteurs au confort inégalé. Depuis plus de 15 ans, son concept breveté de cabine hydrostable avec suspension en quatre points fait l'envie de la concurrence. La conduite d'un tracteur Renault est une telle expérience que plusieurs utilisateurs québécois en possèdent deux et même trois.

La France compte 200 000 agriculteurs, et beaucoup de travaux y sont réalisés à forfait. Les machines qu'on y fabrique sont donc robustes et conçues en vue d'une utilisation intensive. D'une puissance variant de 50 à 200 ch, les tracteurs Renault sont complétés par les équipements Quivogne et Faucheux, nouveaux au Québec mais réputés depuis longtemps en France.

Beaucoup de projets

L'aventure n'en est qu'à son début. Des tracteurs économiques de marque Solis, fabriqués en Inde par Sonalika (partenaire de Renault), seront offerts sous peu. S'ajoute à cela la prochaine mise en marché de tracteurs compacts Renault. Les démarches sont déjà entreprises pour élargir le réseau de vente jusqu'aux Maritimes et en Ontario. Renault est donc entre bonnes mains avec l'équipe de Machinerie R. Gagnon inc.



MACHINERIE R. GAGNON inc.
410, rang de l'Anse
Berthierville (Québec) J0K 1A0
Tél. : (450) 836-4066
Téléc. : (450) 836-7556

Banque Nationale… Des dizaines de milliards de $$$ et plus de 600 années d'expérience en agriculture

Le secteur agricole et agroalimentaire au Québec est fascinant. Dynamique et en pleine évolution, il mérite l'éloge des milieux financiers. La Banque Nationale est fière d'y avoir contribué largement par son implication. **Et comme le dit si bien notre publicité « Nous ne sommes pas la première banque au Québec pour rien ».** Que ce soit en agriculture ou en agroalimentaire, notre impressionnante croissance n'a d'égale que notre volonté insatiable de toujours donner les meilleurs produits et le meilleur service à nos clients. Quel est la clef de notre succès ? Comment avons-nous fait pour accomplir tout cela ? C'est pourtant simple.

D'abord, il y a les gens… Notre équipe en est une gagnante. Plus de 65 agronomes au Québec, qui totalisent ensemble plus de 600 années d'expérience. C'est aussi plus de 20 titulaires d'une maîtrise en administration des affaires (MBA). Mais au-delà de ces diplômes, c'est avant tout des gens qui ont la passion de l'agriculture et qui croient au succès de leurs clients. La liste de ceux-ci est longue et impressionnante.

On y retrouve…Une forte proportion de concessionnaires de machinerie agricole, de meuneries et d'industriels laitiers du Québec, un nombre imposant de coopératives agricoles, une grande quantité de négociants de grains, de centres d'engrais chimique, de fabricants d'équipements et de machinerie agricoles, la majorité des entreprises impliquées dans l'abattage et la transformation de la viande, des boulangeries, des entreprises de surtransformation ou de boissons, des maisons de commerce, des exportateurs, etc.

Qu'avons-nous de plus à offrir que les autres institutions ? Une autre façon de poser la question serait : « Pourquoi de plus en plus de gens choisissent la Banque Nationale ? ». Nos clients et les gens du milieu vous affirmeront sans retenue que notre institution financière répond mieux que tout autre aux besoins du milieu agricole et agroalimentaire, car elle partage sa vision et comprend ses ambitions.

Mais, au-delà des dizaines de milliards de $$$ et de ces 600 années d'expérience, il y a des employés heureux. Heureux d'être près de vous, heureux de pouvoir trouver des solutions financières adaptées à votre secteur d'activités… Le plus beau secteur au Québec… Celui de l'agriculture et de l'agroalimentaire.



LES LAGUË ET JOHN DEERE : une histoire de famille depuis plus de 50 ans

La réputation de John Deere n'est plus à faire aujourd'hui. Ce géant de la machinerie agricole doit cependant son succès québécois à une famille originaire de Farnham. Ayant débuté modestement dans un petit poste d'essence, Les Équipements Laguë ltée regroupent aujourd'hui quatre succursales et détiennent le titre du plus important concessionnaire John Deere de l'Est du Canada.



De gauche à droite : Pierre Fortier, Daniel Laguë, Mireille Laguë, André Laguë, Roger Laguë et Réjean Martin.

Une progression constante

En 1951, les produits John Deere étaient loin d'avoir la notoriété qu'ils ont aujourd'hui. Les frères Roger et Louis Laguë changeront cependant la vocation du Garage Laguë et Frère enr. pour se spécialiser en vente de tracteurs et autres accessoires agricoles. L'audace et le sens des affaires de Roger assureront une progression constante de



l'entreprise. Au début des années 1960, la nouvelle gamme de machinerie industrielle de John Deere incite Roger et ses frères, Réal et François, à implanter une succursale consacrée à ce type d'équipement sur la Rive Sud de Montréal. Une seconde succursale agricole ouvrira à Saint-Hyacinthe en 1967. Devant le succès du tracteur à pelouse modèle 110, l'entreprise se diversifiera pour offrir des articles à une clientèle autre qu'agricole.

De père en fils

La famille d'entrepreneurs est très active au cours des années 1970. Un centre de service dirigé par Pierre Fortier ouvre à Pike River. En 1979, la succursale de Saint-Hyacinthe emménage dans les vastes locaux qu'elle occupe encore aujourd'hui en bordure de l'autoroute 20, à Sainte-Rosalie. Cette même année, Roger cède la direction générale à son fils aîné André, qui mènera la succursale d'un succès à l'autre dans les années 1980, en obtenant notamment la distribution exclusive des équipements pour terrains de golf John Deere au Québec. La décennie 1990 est, elle aussi, ponctuée d'évènements notables, dont l'ouverture de l'entrepôt Laguë pour la vente d'équipement usagé, le déménagement de la succursale initiale de Farnham à l'Ange-Gardien en bordure de l'autoroute 10 et l'ouverture des Équipements Laguë et Martin inc. à Varennes. Dirigée par Réjean Martin, cette dernière succursale jouit d'une solide renommée dans le secteur du déneigement commercial et municipal.

Réunion de famille

Trois des enfants du fondateur participent aujourd'hui directement à la bonne marche de l'entreprise : André (directeur général), Mireille (adjointe aux ventes) et Daniel (informatique et projets spéciaux). Depuis qu'il a vendu ses parts à ses enfants, Roger Laguë demeure une personnne-ressource de premier plan et sa présence, quoique partielle, est des plus appréciées.

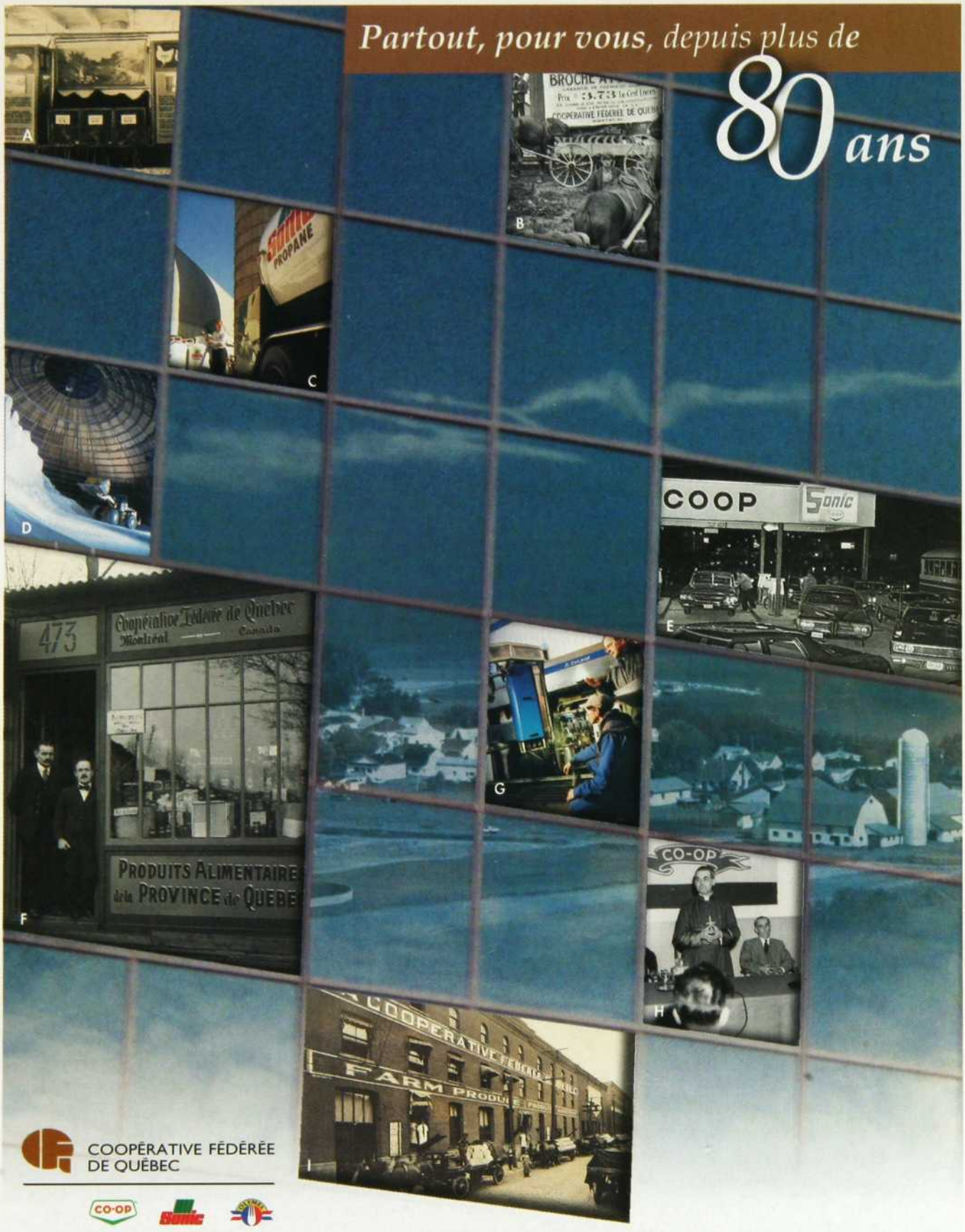
Un avenir prometteur

Cette année, le concessionnaire agricole Les Équipements Laguë ltée est devenu le premier au Canada à distribuer la gamme d'équipement industriel léger John Deere. L'entreprise se classe chaque année parmi les 10 meilleurs de sa catégorie, et la croissance continue du secteur «golf et gazon» occupera les Laguë pour des années à venir. Quand on voit l'importance de la famille au sein de cette entreprise, nul doute qu'un représentant de la nouvelle génération reprendra le flambeau.

LES ÉQUIPEMENTS Laguë LTÉE

520, 3e Rang
Sainte-Rosalie (Québec) J0H 1X0
Tél. : (450) 799-5533
Sans frais : 1 800 267-8724
www.lagueltee.com

Partout, pour vous, depuis plus de 80 *ans*



COOPÉRATIVE FÉDÉRÉE DE QUÉBEC

CO-OP Sonic

A Nous ne sommes que dans les années 20, mais déjà la « concurrence mondiale » incite les éleveurs à adopter des méthodes de production plus efficaces. **B** Des cultivateurs prennent livraison de broche à foin qu'ils ont achetée avec l'appui de la Fédérée. **C** Aujourd'hui, près de 125 camions assurent quotidiennement la livraison de produits pétroliers Sonic dans toute la province. **D** En période de pointe, le Secteur des productions végétales de la Division de l'approvisionnement de la ferme expédie chaque jour, en 2003, plus de 10 000 tonnes métriques de fertilisants dans les 62 usines de mélange du réseau réparties partout au Québec. **E** En 1974, le réseau de distribution de pétrole de la Fédérée comprend 75 gaz-bars. Celui-ci se trouve à la SCA de l'Assomption. **F** À partir de 1916, le Comptoir coopératif distribue du lait dans certains quartiers de Montréal. **G** De nos jours, près de 350 agronomes et technologues agricoles sont répartis dans la province pour offrir un soutien technique aux producteurs agricoles sur le plan des productions animales et végétales ainsi qu'en environnement. **H** Les dirigeants de la Coopérative fédérée prêtent une oreille attentive aux propos de Monseigneur Paul-Émile Léger. **I** Livraison de marchandises à l'entrepôt de Montréal de la Fédérée.



PHOTO : MARTIN LAPRISE

MA STRATÉGIE, J'Y CROIS !

Des grains à vendre ? Trois producteurs dévoilent leur stratégie de mise en marché. PAR DOMINIC GRÉGOIRE

Que nous décidions de vendre ou non une partie de notre récolte, la réalité reste la même : malgré la kyrielle de marchands, de confrères ou de voisins qui nous conseillent tant bien que mal, la décision finale nous incombe. Seul l'avenir peut nous dire si nous avons eu raison de nous défaire d'une partie de notre récolte ou non. Bon Dieu ! Existe-t-il une recette secrète pour vendre à bon prix et sans soucis ?

La plupart des experts de mise en marché partagent la même philosophie en matière de vente de grain : « Établissez une stratégie et respectez-la ! » Il n'y a rien de sorcier à établir une stratégie... Pour la respecter, il y a cependant plus d'un pas à franchir. La chose se complique quand on sait qu'il y a peut-être plus d'une stratégie « efficace ». Et quand on y déroge, il y a toujours lieu de se demander si c'est pour le pire ou non.

Nous avons rencontré trois producteurs céréaliers, chacun ayant sa vision de la mise en marché de ses grains. L'entrevue ne vise pas à trouver la meilleure stratégie, mais plutôt à montrer comment d'autres agriculteurs traitent la vente de leur récolte.

Dominic Grégoire est journaliste et producteur de grandes cultures (dgnap@sympatico.ca).

LE SCIENTIFIQUE

François Guay est très au fait de tout ce qui se passe en mise en marché des grains. Plusieurs le connaissent par ses commentaires fréquents sur divers sites Internet au Québec. Ce producteur de Lacolle cultive plus de 670 hectares avec son père et son frère. Il a une stratégie bien établie. « Tout d'abord, il faut bâtir sa stratégie selon sa liquidité financière, dit-il. Bref, il faut savoir à quel prix on peut vendre sans s'exposer à des problèmes financiers. Ce seuil de rentabilité permet de savoir si l'on peut accepter un prix ou courir une chance. »



PHOTO : DOMINIC GRÉGOIRE

« Tout d'abord, il faut bâtir sa stratégie selon sa liquidité financière. »

— François Guay, producteur de Lacolle

Maintenant que nous connaissons nos limites en matière de stratégie, décidons des éléments auxquels nous attarder. « Une bonne mise en marché commence par l'analyse des stocks de report. On peut ainsi mieux cibler les sommets et les creux que le marché peut atteindre. Par la suite, il faut séparer les primes du CBOT. De cette façon, on identifie plus facilement les périodes de grande offre ou demande. À partir de ces primes, il faut se fixer des cibles sur le marché de Chicago et les respecter. Il est très important de se mettre des barrières. »

M. Guay nous rappelle qu'il y a quelques règles à respecter tout au long du processus de vente. D'abord, les mois de novembre et décembre donnent souvent lieu à de bonnes primes.

Ensuite, les mois de janvier, février et mars peuvent ne pas favoriser de bonnes ventes, car il arrive que les producteurs manquant de liquidités vendent alors à rabais, comme ce fut le cas l'hiver dernier. Mai peut offrir de bonnes primes, car peu de gens sont disposés à livrer durant ce mois. Juin est le mois qui offre le plus d'incertitudes sur le marché; avec un peu de vigilance, on peut faire de bonnes affaires. Septembre n'est bon que s'il y a un manque de stocks.

>>>

LE PRUDENT

Selon **Hughes Landry,** producteur laitier et céréalier de Saint-Valentin, il est difficile de respecter une stratégie de vente. « Je veux bien avoir une bonne stratégie et la suivre, dit-il, mais il y a toujours des impondérables qui nous empêchent de fonctionner. Plusieurs d'entre nous sont obligés de vendre, faute de liquidités. C'est malheureux mais aussi compréhensible : ils n'ont pas le choix. Quiconque est pressé de vendre se retrouve dans une position qui le désavantage. »

M. Landry ajoute que, à son avis, le marché des grains est un marché de météo : il est difficile d'avoir une stratégie sur un tel marché boursier. Cependant, il voit un point commun entre le CBOT et les autres Bourses : « Je comprends assez bien les autres marchés boursiers pour savoir que leur stabilité est la pire chose qu'il puisse nous arriver. Lorsqu'un marché est à la hausse ou à la baisse, il y a toujours possibilité d'en profiter. C'est la même chose du côté du CBOT. Il faut bien se protéger en Bourse, mais il faut savoir et pouvoir le faire; voilà qui est plus difficile. »

« En vente de grains, l'idéal serait de se défaire de toute la récolte dès novembre et décembre et de se protéger sur le marché boursier par la suite, poursuit Hugues Landry. Comment ? En achetant des options de vente et d'achat (*put* et *call*). De cette façon, nous disposons de toute notre liquidité dès la fin de la récolte. Si le prix ne convient pas, on se protège en Bourse. S'il est convenable, tant mieux : on n'a pas de problèmes d'entreposage. »



PHOTO : STÉPHANE LANDRY

« Il s'agit de bien se protéger en Bourse, mais il faut savoir et pouvoir le faire. »

— Hugues Landry, producteur de Saint-Valentin

« L'ironie, c'est que je n'applique pas ce que je prône ! Je ne me protège pas en Bourse. La difficulté d'accéder au système boursier m'empêche encore de le faire. Je parle des frais élevés de mise en garantie et du manque de service de courtage pour les producteurs. Mais je le ferai un jour, c'est certain ! »



LE PRATIQUE

Si **Michel Dubeault** pense différemment de nos deux autres interlocuteurs, il représente une bonne partie de la population agricole. Ce producteur de Saint-Eustache s'occupe de 200 hectares de céréales en plus d'un verger de 300 pommiers et de 4500 entailles en acériculture.

« Je vends maintenant ma récolte au jour le jour. J'ai déjà suivi le marché boursier, mais les bonnes occasions étaient annulées par de mauvaises ventes. Je ne conclus plus de vente à l'avance, car le marché est trop incertain. Lorsque je vendais trop à l'avance, le marché avait tendance à baisser », mentionne le producteur.



PHOTO : DOMINIC GRÉGOIRE

« Je ne conclus plus de vente à l'avance, car le marché est trop incertain. »

— Michel Dubeault, producteur de Saint-Eustache

Michel Dubeault, comme plusieurs producteurs, compare le marché des grains à un jeu de hasard : « C'est comme jouer avec les actions boursières. De grosses têtes dirigeantes décident du mouvement que le marché devrait prendre. En céréales, on ne sait jamais ce qui va arriver. De plus, la météo a une énorme influence. »

« Je ne me vois pas non plus suivre des ateliers de formation à 40 ans. En effet, il ne suffit pas de quelques heures pour se tenir à jour : le marché change constamment. Je n'y vois pas de bénéfice suffisant pour m'y intéresser. »

RECETTE MIRACLE

De recette miracle, il n'y en a pas. Il peut arriver qu'un producteur bien informé se trompe et réalise de mauvais marchés, tandis qu'un autre qui ignore tout du marché vend sa récolte aux meilleurs moments de l'année et en tire un profit remarquable.

La compétence en mise en marché s'acquiert comme dans toute autre activité. L'exercice peut être difficile au début, mais c'est à force de s'y concentrer et d'y croire qu'on on finit par réussir.

Voici un test de compétence.

Qu'est-ce que les catégories et individus suivants ont en commun ?
En Formule 1 : Michael Schumacher
Au golf : Tiger Woods
Au hockey : Wayne Gretzky
En désinfection : la rotation **1-Stroke Environ® - LpH®**

LA PERFORMANCE !

Ceci s'applique aussi pour la performance en désinfection ! DCL Inc. vous offre un PROGRAMME de désinfection reconnu pour son excellent niveau d'efficacité. La rotation **1-Stroke Environ® et LpH®** est reconnue depuis des années pour son efficacité.

Pour couvrir toute la zone de croissance des bactéries, n'utilisez pas des produits qui ne sont pas nécessairement conçus pour performer en interaction. Ceci aurait comme effet de diminuer leur efficacité réciproque.

Participez plutôt au programme de désinfection **1-Stroke Environ®** (base alcaline) et **LpH®** (base acide) qui a fait ses preuves contre les micro-organismes suivants (entre autres) : Campylobacter, mycoplasme, salmonelles, E.coli, etc.* et ce, depuis longtemps.

Quant à désinfecter, faites-le donc avec un programme qui vous assure le plus haut niveau de performance !

* Résultats disponibles sur demande.



DCL

DCL inc.
200, rue MacDonald, bureau 301
St-Jean-sur-Richelieu (Québec)
J3B 8J6

Tél. : (450) 359-1577
Sans frais : 1 877 470-3254
Téléc. : (450) 359-1578
Internet : www.dcli.ca



DAME NATURE, QUE NOUS RÉSERVES-TU ?

Quand il est question des changements climatiques, une seule chose est certaine : c'est l'incertitude ! Nul ne peut affirmer que le réchauffement planétaire profitera vraiment à l'agriculture québécoise.

PAR NANCY MALENFANT

Au Québec, on peut penser que les hausses de température feront augmenter les rendements. Cependant, les risques hivernaux, la disponibilité de l'eau, les écarts climatiques extrêmes et l'apparition de nouveaux ravageurs pourraient atténuer les avantages d'un climat plus chaud.

Vraisemblablement, notre saison de croissance allongera. « Les agriculteurs québécois profiteront d'une accumulation accrue d'unités thermiques maïs (UTM) et d'une augmentation du nombre des degrés-jours de croissance (DJC). » C'est ce que révèlent les travaux de Gilles Bélanger et Andrew Bootsma d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Les deux chercheurs ont tenté d'établir une projection de l'évolution des indices agroclimatiques (UTM et DJC) au Québec pour deux périodes à venir couvrant jusqu'en 2069.

Nancy Malenfant, agronome, est journaliste (nmalenfant@lebulletin.com).



PHOTO : LÉON GUERTIN

Nous ne sommes plus à l'abri des événements climatiques extrêmes. Ils vont continuer à s'intensifier en fréquence et en force.

Selon le scénario climatique retenu, le nombre d'UTM de l'ensemble du territoire québécois connaîtrait une hausse de 29 %. Il devrait passer des 2390 actuels à 3088 en 2040-2069.

L'augmentation sera plus marquée dans le Nord que dans le Sud du Québec. Actuellement, dans certaines régions, une accumulation insuffisante d'UTM empêche ou limite la culture du maïs-grain et du soya. Dans 50 ans, les agriculteurs de l'Abitibi, du Saguenay–Lac-Saint-Jean, du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie pourront fort probablement intégrer ces cultures à leurs rotations et obtenir des rendements plus que respectables.

Là où l'on cultive déjà le maïs-grain et le soya, les rendements devraient augmenter considérablement. « Il existe une relation entre les rendements et les UTM. On peut cultiver des hybrides de maïs et des cultivars de soya plus tardifs, de rendement supérieur, dans les régions offrant plus d'UTM », précise Gilles Bélanger. Ainsi, la simple adoption de variétés et d'hybrides plus tardifs pourrait faire augmenter jusqu'à 70 % le rendement du maïs à l'hectare. En fait, il devrait augmenter de 54 % dans le Sud du Québec, de 70 % dans le Centre et de 35 % dans l'Outaouais. Du côté du soya, les augmentations régionales seraient d'environ 39 %, 42 % et 35 %, respectivement (voir le tableau à la page 54).

On assistera aussi à une hausse de 397 à 513 des degrés-jours de croissance. Cet indice agroclimatique sert à représenter la période de croissance des plantes fourragères vivaces. Puisque l'intervalle entre deux coupes de foin est de 400 à 500 DJC environ, on pourra probablement effectuer une coupe additionnelle dans toutes les régions agricoles du Québec. Celle-ci se traduirait par des augmentations de rendement annuel de 2 à 5 t/ha.

Il ne faudrait toutefois pas tomber dans un excès d'optimisme ! Ce calcul de l'accroissement potentiel du rendement ne tient compte que des hausses de température. Dans le meilleur des mondes, il en serait ainsi. Cependant, si dame Nature nous accorde plus de chaleur, elle peut nous jouer des tours en retour...

SURVIE HIVERNALE DIFFICILE

Nos plantes agricoles pérennes risquent de souffrir des bouleversements du climat. Toujours selon MM. Bélanger et Bootsma, l'endurcissement automnal des plantes fourragères faiblira. De plus, ces dernières ne bénéficieront plus autant de l'isolation de la couverture de neige, car celle-ci diminue d'année en année. Exposée à la température de l'air, la luzerne devient plus vulnérable, et le risque de dommages par le gel augmente. La fréquence accrue des épisodes de gel-dégel accroîtra cette vulnérabilité en réduisant l'endurcissement des plants.

Les hivers plus doux vont de pair avec les pluies hivernales. Celles-ci causent la formation de couches de glace en surface. La glace joue le rôle d'un conducteur facilitant la pénétration du gel. Pire : elle peut carrément étouffer la plante, qui meure asphyxiée.

MOINS D'EAU ET PLUS DE RISQUES

La disponibilité future de l'eau pour les cultures demeure un mystère. Certains chiffres annoncent une hausse probable des précipitations; d'autres prédisent une baisse. « Ce sont moins les précipitations que la hausse de



PHOTO : MARTINE GIGUÈRE

Dans 50 ans, les agriculteurs de l'Abitibi, du Saguenay–Lac-Saint-Jean, du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie pourront intégrer maïs et soya à leurs rotations et obtenir des rendements comparables à ceux que connaissent actuellement le Sud et le Centre du Québec.

température et ses conséquences qui devraient nous inquiéter, affirme Alain Bourque, directeur, Impacts et Adaptation du consortium Ouranos sur les changements climatiques. Le facteur déterminant de la disponibilité de l'eau sera l'évaporation. » On recevra peut-être autant de pluie, mais il se peut que celle-ci reste moins au sol.

On peut supposer que la distribution des précipitations souffrira de plus d'irrégularité. Ainsi, on ferait face à des risques accrus de précipitations violentes suivies de ruissellement, en alternance avec de longues périodes sans pluie.

Une autre tendance se dessine. Le couvert de neige continuera à se restreindre d'année en année, nuisant ainsi à l'alimentation en eau durant la saison de croissance. Nul doute que l'eau deviendra un facteur limitatif en agriculture, à plus ou moins long terme.

Les événements climatiques extrêmes ne se raréfieront pas, bien au contraire. Leur fréquence ira en augmentant. On devra composer avec les sécheresses, les inondations, le verglas et d'autres aléas climatiques indésirables.

Le casse-tête des ravageurs de cultures ne risque pas de se simplifier, lui non plus. En conférence, l'agronome et entomologiste Michèle Roy a fait état de certaines conséquences possibles des changements climatiques pour les ravageurs. « On verra des modifications de la

EFFETS DES CHANGEMENTS CLIMATIQUES

sur les unités thermiques maïs (UTM), les rendements en maïs-grain et en soya et les degrés-jours de croissance (DJC) dans cinq régions agricoles du Québec

	1961-1990	2010-2039	2040-2069
Sud			
UTM	2760	3134	3465
Rendement en maïs	8,4	10,8	12,9
Rendement en soya	3,1	3,7	4,3
DJC	1912	2172	2415
Centre			
UTM	2432	2795	3128
Rendement en maïs	6,3	8,6	10,7
Rendement en soya	2,6	3,2	3,7
DJC	1700	1936	2155
Bas-Saint-Laurent — Gaspésie			
UTM	2011	2366	2701
Rendement en maïs	0	0	8,0
Rendement en soya	0	0	3,0
DJC	1390	1611	1817
Continental-Nord			
UTM	1772	2114	2445
Rendement en maïs	0	0	6,4
Rendement en soya	0	0	2,6
DJC	1299	1492	1696
Outaouais			
UTM	2707	3081	3423
Rendement en maïs	8,0	10,4	12,6
Rendement en soya	3,1	3,6	4,2
DJC	1905	2166	2411

Adapté de Bélanger et Bootsma, Congrès de l'Ordre des agronomes du Québec, 2002.

▶▶▶ ROVIBEC AGRISOLUTION
RTM ROBOTISÉE OU AUTOMATISÉE ? ▷▷▷
ROVIBEC
AGRISOLUTION
RTM robotisée
ou automatisée ?




DES SOLUTIONS SPÉCIALISÉES PARFAITEMENT ADAPTÉES À VOS BESOINS
591, route 259 sud, Sainte-Monique (Québec) J0G 1N0 • **Téléphone : 819.289.2260** • Télécopieur : 819.289.2203



PHOTO : ROBERT BEAULIEU — MAPAQ

La distribution des précipitations pourrait souffrir de plus d'irrégularité. Ainsi, on ferait face à des risques accrus de précipitations violentes en alternance avec de longues périodes sans pluie.

répartition géographique de plusieurs insectes, par exemple de la chrysomèle des racines de l'Ouest, qui poursuit son avancée vers le Québec. Les risques d'invasion d'espèces introduites ou d'espèces migrantes, comme la légionnaire uniponctuée, augmenteront. Aussi, certaines espèces, comme le tétranyque à deux points, pourront produire plus de générations par année. »

Les interactions cultures-ravageurs-ennemis naturels seront aussi touchées par les perturbations climatiques. Les experts demeurent à l'affût. Ils préparent des modèles prévisionnels et accentuent le dépistage afin de suivre et peut-être même, éventuellement, de prévoir l'évolution de la situation.

On peut affirmer que l'avenir appartiendra aux cultures tolérantes aux conditions extrêmes. Nous en avons qui résistent déjà aux insectes et aux herbicides; pourquoi pas viser la résistance au froid ou à la sécheresse ?

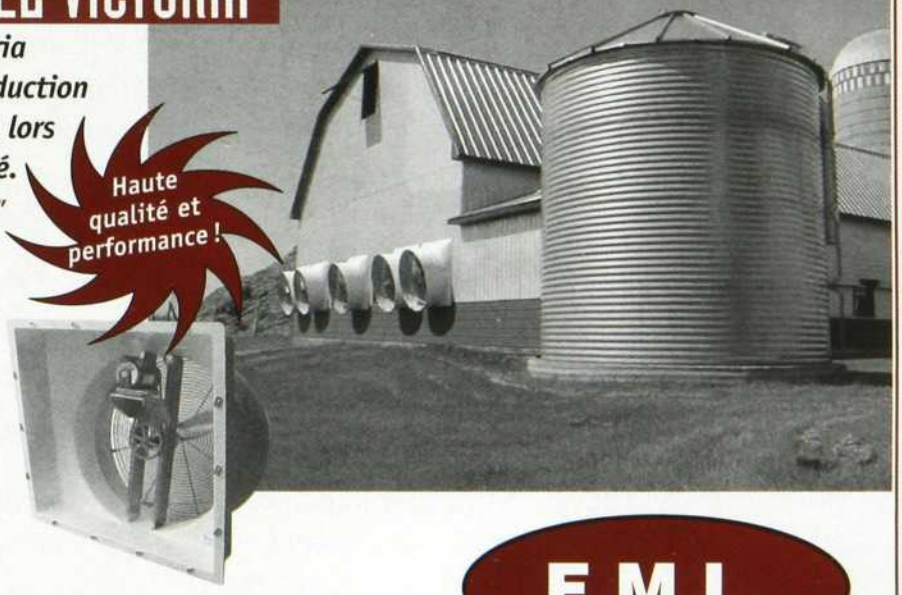
VENTILATION TUNNEL VICTORIA

La ventilation tunnel de Victoria maintient votre niveau de production tout au long de l'année, même lors des plus chaudes journées d'été.

VENTILATEUR EN FIBRE DE VERRE 48"
Boîtier garantie à vie

- Fonctionnement très silencieux.
- Réduction considérable du nombre de mouches.
- Abaissement du taux d'humidité.
- Rendement laitier maintenu au maximum, même en période de canicule.

Haute qualité et performance !





CONTRÔLEUR DE VENTILATION NORSOL
Lorsque la température du bâtiment baisse, les ventilateurs s'arrêtent progressivement afin d'éviter les courants d'air et un écart de température trop important.

E.M.L. INC.

ÉQUIPEMENTS VICTORIA INC. EQUIPMENT

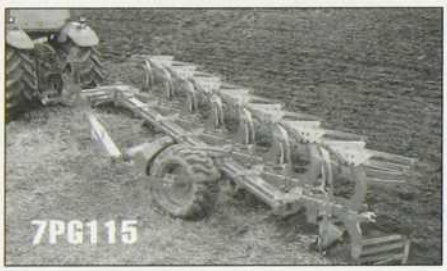
Vente et service d'équipements de ferme
Laitier – Avicole - Porcin

Ange-Gardien (Québec)
Tél. : (450) 293-1444
Sans frais : 1 888 450-1444

Kverneland

Le développement "***durable***" chez Kverneland =







- **1956**: Introduction des premières charrues "Hydrein" au Québec
- **1982**: Lancement des charrues portées et semi-portées à ajustement hydraulique **variable** (Vari-O-Mat)
- **1986**... jusqu'à maintenant: Établissement du premier centre de distribution (filiale) Kverneland en Amérique du Nord, à Drummondville, en janvier 1986.

Développement de plusieurs nouvelles versions de charrues en mode standard et réversible, dans les gammes portées et semi-portées, particulièrement adaptées aux cultures avec résidus importants en surface (maïs), et dégagements extra-longs de 115 cm entre corps.

Résultat: Plus de versoirs "Kverneland" sillonnent les sols du Québec que **toute la concurrence réunie**!



Avec un pareil dossier de **"traçabilité"**, appuyé par un support technique sans égal dans l'industrie, le leadership Kverneland continue de s'affirmer dans le travail primaire du sol au Québec.

Dépliant Charrues Kverneland ❑ Portées ❑ Semi-portées ❑ Réversibles ❑ Traînées ❑ Démonstration souhaitée

Nom: _____ Adresse: _____

No. Tél.: _____ Marque tracteur: _____

BA-06-03

kverneland group

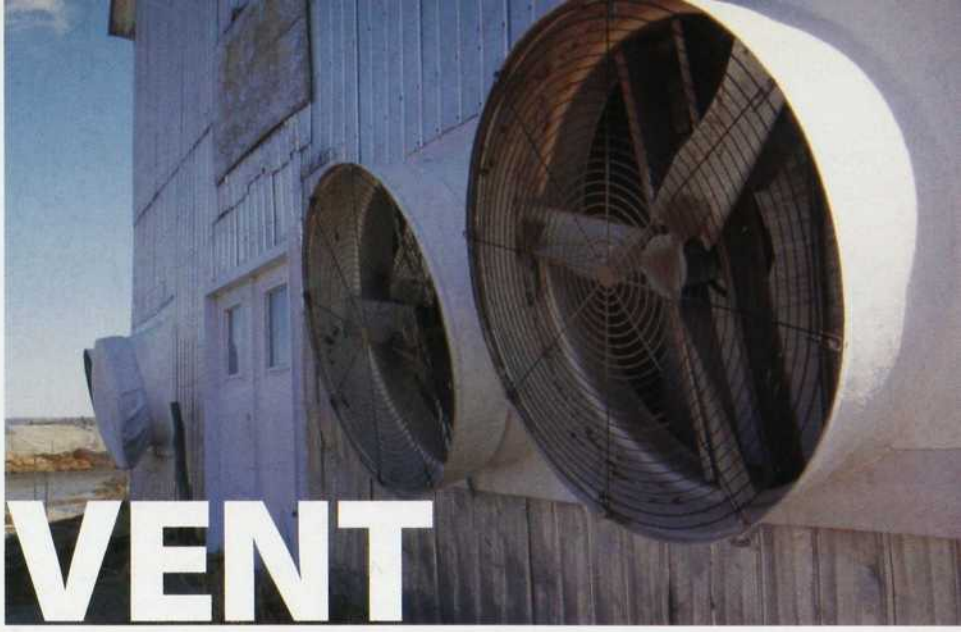
1200, rue Rocheleau, Drummondville, Québec J2C 5Y3, Tél.:(819) 477-2055

http://www.kvernelandgroup.com

Tenté par la ventilation tunnel ? Voici ce qu'il faut savoir pour tirer le meilleur parti de ce système.

SOUS LE VENT

PAR ANDRÉ PIETTE



Selon leur diamètre, les ventilateurs possèdent un débit de 20 000 à 35 000 pieds cubes par minute (pi³/min).

La ventilation tunnel a le vent dans les voiles ! Les installations se multiplient rapidement, alors que ce système de ventilation était presque inconnu il y a à peine deux ans.

Tout comme le système brumisateur (voir notre numéro de mai), la ventilation tunnel vient répondre à un défi précis : procurer de la fraîcheur aux animaux durant ces journées chaudes où le système de ventilation mécanique traditionnel et même la ventilation naturelle s'avèrent insuffisants.

Rappelons succinctement le principe de la ventilation tunnel. Par cette installation, on crée une forte circulation d'air dans l'étable en aménageant des entrées d'air à l'une de ses extrémités et en installant à l'autre des ventilateurs à débit élevé. Toutes les autres ouvertures de la bâtisse doivent être fermées.

Le déplacement d'air obtenu si l'on respecte les paramètres recommandés procure une réelle sensation de fraîcheur aux animaux. Citant des études, l'ingénieur Bruno Marquis, des Équipements Victoria, rapporte que la température ressentie par une vache (appelée « température effective ») est de 17 °C lorsqu'une température ambiante de 25° se combine à une vitesse d'air de 300 pieds/minute (pi/min).

PHOTOS : ANDRÉ PIETTE

André Piette, agronome, est journaliste agricole (apiette@apexcommunications.org).

Un des plus grands mérites de la ventilation tunnel est sans doute de s'adapter aisément et à un coût raisonnable à un bâtiment existant, comme en témoigne l'expérience de la ferme Guilmain et fils inc, présentée plus loin.

MOUVEMENT D'AIR VISÉ

Les diverses sources consultées par *Le Bulletin* situent entre 220 pi/min (1,1 m/s) et 440 pi/min le mouvement d'air visé en ventilation tunnel. Bruno Marquis recommande 325 pi/min, alors que l'ingénieur et agronome Marcel Dussault, du MAPAQ, établit la vitesse optimale entre 250 et 300 pi/min. L'ingénieur Michel Fortier, du MAPAQ, suggère de rechercher une vitesse légèrement inférieure, soit de 220 à 275 pi/min.

VENTILATEURS

La ventilation tunnel fait appel à des ventilateurs à courroie dont le diamètre varie entre 4 et 6 pieds. Selon leur diamètre, ils offrent un débit qui joue entre 20 000 et 35 000 pieds cubes/minute (pi³/min). Ces appareils sont conçus pour fonctionner à la pression statique qui règne dans nos étables.

Le calcul du nombre de ventilateurs requis pour une étable donnée repose sur plusieurs variables : le débit du modèle de ventilateur choisi, la largeur du bâtiment, la hauteur du plafond et la vitesse d'air recherchée. On utilise l'équation suivante :

NOMBRE DE VENTILATEURS = HAUTEUR X LARGEUR X VITESSE D'AIR ÷ DÉBIT D'UN VENTILATEUR

ENTRÉES D'AIR

Pour évaluer la dimension d'entrée d'air requise, l'ingénieur Dussault recommande d'utiliser la norme de 2,5 pi² par 1000 pi³/min, ou 1 pi² par 400 pi³/min. À titre d'exemple, dans une étable où l'on installerait des ventilateurs d'une capacité totale de 80 000 pi³/min, il faudrait aménager des entrées d'air d'une grandeur totale de 200 pi², ce qui correspond à une ouverture de 5 pieds de hauteur sur 40 de largeur.

« En pratique, pour des débits supérieurs à 120 000 pi³/min, l'ouverture peut être un peu plus petite, mentionne M. Dussault. On vise idéalement un ratio de 400 pieds cubes d'air par pied carré d'entrée d'air, mais on peut augmenter à 500 pour limiter le coût des panneaux. » (Voir l'encadré *Des points à surveiller*.)

COMMANDES

La ventilation tunnel est conçue pour la saison chaude. On conseille de l'activer quand il fait régulièrement plus de 20 °C à l'extérieur. Une utilisation au printemps ou en automne, quand le mercure n'atteint pas ce niveau, peut entraîner des

problèmes de santé dans le troupeau, en particulier chez les jeunes sujets.

Les ventilateurs se commandent par thermostat. On dispose des sondes à divers endroits de l'étable. Michel Fortier conseille de régler le système pour qu'un premier ventilateur (ou un premier groupe de ventilateurs) démarre à 20 °C (70 °F) et que tous soient en marche lorsque la température atteint 26 °C (80 °F). Entre ces deux limites, le réglage doit prévoir qu'un nouveau ventilateur démarre à chaque hausse de température de 1 à 2 °C.

LES COÛTS

Les gros ventilateurs coûtent entre 1500 et 2000 $ l'unité, selon leur diamètre. Les commandes, incluant les relais et thermostats, reviennent à environ 900 $ par installation de trois ou quatre ventilateurs. Pour ce qui est des entrées d'air, Michel Fortier les évalue à environ 10 $ par pied carré d'ouverture à faire. L'ingénieur situe les frais d'utilisation entre 150 et 250 $ par an pour un ventilateur d'une capacité de 20 000 pi³/min. Il base cette évaluation sur une puissance requise de 1 kW et une durée d'utilisation de 2500 à 3600 heures par année.

ÉCONOMIES

Elles sont difficiles à évaluer. Pour le faire, il est important de noter que la baisse de production laitière et la diminution du taux de gras qui surviennent généralement lors des chaudes journées d'été seront atténuées. Il faut également s'attendre à une amélioration du nombre de saillies et de l'intervalle de vêlage. Enfin, la ventilation tunnel réduit les dépenses en produits contre les mouches.

L'EXPÉRIENCE GUILMAIN

Raymond Guilmain ne tarit pas d'éloges sur la ventilation tunnel. Ce producteur estime que l'investissement que son fils Patrick et lui ont fait dans ce système s'est rentabilisé en moins d'un an. « Trouvez-moi un investissement agricole aussi rentable ! » lance le producteur de Sainte-Rosalie.

Leur étable abrite 115 têtes, dont 70 vaches. Construite en 1974 et dotée d'un système de ventilation mécanique standard, elle comprend deux sections qui forment un L. Une première mesure 140 pieds sur 36; l'autre, 100 sur 44. Les deux comportent un plafond de 8,5 pieds. Installée en avril 2001, la ventilation tunnel exploite la longueur totale du bâtiment, soit 240 pieds. « De l'air, ça peut tourner, comme de l'eau », lance M. Guilmain.

Quatre ventilateurs de 48 pouces ont été installés à une extrémité de l'étable. Pour assurer une entrée d'air suffisante, ils pouvaient compter sur une porte de 8 pieds sur 8, à laquelle ils ont ajouté



deux ouvertures de 8 pieds sur 3 avec panneaux.

Reliée à trois sondes thermiques, la boîte de commande est programmée pour actionner un ventilateur dès que la température augmente de 1,5 °F. Les producteurs ont fixé la température de déclenchement du premier ventilateur à seulement 60°.

« Au printemps, on attend que la température dépasse régulièrement les 60°, puis on coupe l'ancienne ventilation mécanique et on enclenche la ventilation tunnel, décrit M. Guilmain. Nous procédons de la sorte jusqu'à la fin d'octobre. »

Il souligne que l'utilisation de la ventilation tunnel en hiver est impensable. « Un seul des ventilateurs de grand diamètre offre plus de puissance que la totalité des ventilateurs de l'ancien système », illustre-t-il.

Pour en arriver à la conclusion que la ventilation tunnel s'est rentabilisée en moins d'un an, le producteur s'est appuyé sur diverses données. « Ce n'est pas un calcul scientifique, prévient-il, mais notre quotidien nous a permis d'avoir une perception réaliste. »

L'installation du système a coûté 11 000 $. M. Guilmain estime qu'elle a permis une hausse de 5 % de la production estivale, de même qu'une baisse des frais vétérinaires de 5 %. Par ailleurs, le système a entraîné une réduction de 80 % des dépenses d'insecticides. « Les insecticides nous coûtaient très cher, confie l'éleveur. On a déjà payé jusqu'à 5000 $ en une seule année. »

Il estime en outre que la consommation électrique des ventilateurs à grand diamètre est compensée entièrement par la non-utilisation de l'ancien système de ventilation mécanique.

« Notre ancien système comptait 18 moteurs alimentés au 110 volts, explique-t-il. Les quatre ventilateurs à grand diamètre utilisent le 220 volts. En fin de compte, leur consommation n'est pas plus élevée. »

« La ventilation tunnel, c'est le meilleur principe que l'on puisse avoir en production laitière », conclut le producteur.

DES POINTS À SURVEILLER

Entrées d'air

Il peut être ardu de déterminer leur emplacement. Elles ne doivent pas être placées près d'une structure d'entreposage de fumier ni à proximité des parcs de veaux.

Ventilateurs

Ils ne doivent pas se trouver du côté des vents dominants. « Les ventilateurs à grand diamètre tournent à faible vitesse et perdent beaucoup d'efficacité lorsqu'ils doivent se battre contre de forts vents », signale l'ingénieur Bruno Marquis. Il est également préférable de ne pas les installer à une extrémité du bâtiment qui donne sur une résidence, à cause du bruit et des odeurs.



La ventilation tunnel est conçue pour les périodes de temps chaud. On conseille de l'activer quand la température extérieure dépasse régulièrement les 20 °C.

On déconseille l'usage de ventilateurs de séchoir à foin. « Ceux-ci sont faits pour combattre une pression d'air, explique l'ingénieur Marcel Dussault. On utiliserait un moteur de cinq forces là où il n'en faut qu'une, pour un débit comparable. Le cinq forces fera le travail, en dépensant cinq fois plus d'énergie. Et il sera beaucoup plus bruyant. »

Veaux

Les veaux sont très sensibles aux courants d'air. Marcel Dussault recommande d'installer un contreplaqué près du premier parc pour bloquer le vent.

Préparation hivernale

L'hiver, il faut boucher les ventilateurs et refermer leurs entrées d'air. Cette précaution permet de ne pas interférer avec la ventilation standard.

L'actualité

OFFRE EXCLUSIVE
85e anniversaire
aux lecteurs du
Bulletin des agriculteurs



Abonnez-vous à 20 numéros de *L'actualité* pour 33,95 $* et obtenez 3 numéros additionnels GRATUITS

* Plus les taxes applicables. Cette offre est exclusivement offerte sur Internet et est valable jusqu'au 31 juillet 2003. Grâce au service continu de l'abonnement-fidélité, vous recevrez chaque année une facture de renouvellement automatique au meilleur tarif en vigueur. Vous êtes libre de renoncer à cet arrangement en tout temps.

Profitez de cette offre dès maintenant à : www.lactualite.com/lebulletin/

CIAQ

La force du CIAQ depuis 55 ans



développement

services



partenariat

qualité



Félicitations au Bulletin des agriculteurs pour ses 85 ans!





55

engagement



Propriété des éleveurs québécois

3450 Sicotte, Saint-Hyacinthe,
Québec J2S 7B8
Tél. : 450-774-1141
Sans frais : **1-866-737-2427**
Télécopieur : 450-774-9318
www.ciaq.com



Les particularités régionales ont poussé les gens à connaître et à valoriser les ingrédients accessibles localement.

TOUT EST BON, POUR LE COCHON ?

Il y a plus qu'une seule recette de bon jambon. Selon leur région ou leur pays, les porcs sont alimentés différemment.

PAR GHISLAINE ROCH

Le porc est un animal fascinant, polyvalent, capable de s'adapter à son milieu et à un régime alimentaire qui peut varier selon la région ou le pays où il se trouve. On aurait en effet tort de croire que tous les porcs d'élevage sont nourris de maïs, de tourteau de soya et d'un mélange de minéraux et de vitamines. Leur alimentation mise en fait sur des ingrédients très variés. Cette variété est fonction de la disponibilité locale en céréales, en sources de protéines et en sous-produits.

EN AMÉRIQUE DU NORD

Bien que le maïs et le tourteau de soya soient omniprésents dans notre esprit puisque les États-Unis en sont de très gros producteurs, la composition des régimes des porcs varie de façon importante sur le continent. Au Canada, elle change d'une région à l'autre. Dans l'Est, on utilise principalement le maïs, l'orge, le tourteau de soya, ainsi que les farines et graisses animales. Dans l'Ouest, les moulées sont principalement composées de blé, d'orge, de pois, de tourteau de soya et de canola, ainsi que de farines et de graisses animales. >>>

1 EXEMPLE DE RATION CROISSANCE PORC (50 À 110 KG)

Ingrédients	États-Unis Est du Canada Amérique du Sud	Ouest du Canada (Prairies)	France	Hollande
Maïs	675			
Blé	100	490	400	
Orge		150	100	
Pois fourrager		200	200	180
Gru de blé				100
Son de blé			70	
Sous-produit de boulangerie				20
Amidon de manioc				280
Tourteau de soya 48 %	140	35	40	80
Tourteau de tournesol			50	
Tourteau de canola		80	60	130
Tourteau de palmie expeller				90
Farine de viande 52 %	50			
Farine de poisson 63 %				20
Mélasse de canne			35	20
Huile végétale			20	60
Gras animal	15	25		
Minéraux + vitamines	20	20	25	20
Total	**1 000**	**1 000**	**1 000**	**1 000**

Ghislaine Roch, agronome, est consultante en nutrition animale.

PLUS AU SUD

En Amérique du Sud, hormis la production artisanale, la situation est relativement semblable à celle que l'on observe chez l'oncle Sam. La production porcine industrielle y est relativement jeune, et les modes d'élevage ont été calqués sur la filière avicole et sur le modèle américain. Comme le Brésil et l'Argentine sont de très gros producteurs de céréales (principalement de maïs et de soya), là aussi, le maïs-grain et le soya sont deux ingrédients importants des moulées destinées aux porcs et aux volailles.

L'EUROPE, CHAMPION DE L'UTILISATION DE SOUS-PRODUITS

Bien que l'Europe regroupe plusieurs pays, l'importance accordée aux sous-

2 MATIÈRES PREMIÈRES POUVANT COMPOSER DES MOULÉES DES PORCS EN FRANCE

Ingrédients	Limites maximales d'inclusion selon l'âge de l'animal (%)		
	PORCELET *	PORC EN CROISSANCE	TRUIE
Blé	40		50
Maïs	40		50
Orge	40		
Seigle			40
Triticale			50
Sorgho			50
Avoine	10	15	15
Manioc	0 à 20	25 à 35	15 à 20
Pois	0 à 30		
Féverole	0 à 10	10	7
Tourteau de soya 48 %	20		
Tourteau de tournesol décortiqué	0 à 10	10	10
Tourteau de canola	0 à 5	12	5
Son		5 à 15	15
Remoulage bis **	0 à 10	30	30
Remoulage blanc **	10 à 20	40	40
Gros gluten de maïs	0 à 5	10	5
Solubles de distillerie		5	5
Pulpe de betterave	0 à 5	10	10
Graines de soya extrudées ou de canola	0 à 5	5	5
Graines de tournesol		4	8
Huile soya, canola	2 à 3	1,5 à 3	1,5 à 3
Lactosérum (fromagerie)		25	25

* Le taux d'inclusion est fonction de l'âge des porcelets. La première valeur correspond aux porcelets nouvellement sevrés (premier âge), et la seconde valeur correspond aux porcelets deuxième âge.

** Les remoulages correspondent à des sous-produits de blé tirés de la fabrication de la farine. Ils peuvent s'apparenter au gru.

Source : *Table d'alimentation pour les porcs*, ITP 1996

RAD

Faites confiance à l'expérience !

Consultez notre réseau pour vos besoins en équipement de manutention et de transformation des grains.



NAPIERREVILLE
Labrie Équipements enr.
Jean-Claude Labrie
Daniel Lamoureux
(450) 245-3205





NICOLET
Hervé Lacharité & Fils
Mario Lacharité
(819) 293-8676



ORMSTOWN
Les équip. Laplante & Lévesque ltée
Michel Laplante
(450) 829-3516



ROXTON POND
Les équip. de ferme Weigh-Tronix
Jules St-Pierre, agr.
(450) 777-7734



ROXTON POND
Manugrain
Denis Blanchard
(450) 777-0703



SAINT-ESPRIT DE MONTCALM
Équipement de ferme Lanaudière
Éric Brisson
(450) 839-3143



SAINT-STANISLAS
Agrimhof
Paul Imhof
(418) 328-4500



SAINTE-MADELEINE
Les Entreprises Michel Cordeau
Michel Cordeau
(450) 584-3938

SAINT-BRUNO
Les équipement Agrilait
Langis Boudreault
(418) 343-2250

RAD

L'expérience à qui faire confiance!

Gamme complète de silos et de séchoirs agricoles et commerciaux

Élévateur de conception exclusive :
- **système d'entraînement et anti-recul pré-assemblés;**
- **passerelle pré-assemblée;**
- **pied et tête dotés de roulements de type «pillow».**

Ligne complète de silos mesurant de 12' à 105'.



Construction robuste adaptée aux rigueurs du climat québécois





Également disponible

ULTRAMIX 3000
- **Mélangeur**
- **Moulange**
- **Broyeur**

GSI







DMC

Système de séchage automatisé



Leader en fabrication et distribution d'équipement de manutention et de transformation des grains.

RAD Équipements inc.
400, rue Martineau, Saint-Hyacinthe (Québec)
Téléphone : (450) 796-2626
Télécopieur : (450) 796-4256

produits en élevage porcin est généralisée. En France, par exemple, les politiques céréalières en vigueur depuis de nombreuses années, le climat et la rareté de certains ingrédients ont mené à une expertise en utilisation de sous-produits ou d'ingrédients non traditionnels. La liste est longue, et les ouvrages traitant de l'alimentation du porc démontrent bien cette grande diversité. Alors que, chez nos producteurs de porcs, une moulée de croissance contient généralement plus de 50 % de maïs, il n'est pas rare qu'elle contienne moins de 25 % de céréales (blé, orge et maïs) en France (voir le tableau 1 à la page 61.

DES RENDEMENTS COMPARABLES ?

On aurait tendance à croire que les rations françaises sont moins performantes que les nôtres. Toutefois, selon les derniers rapports statistiques sur les élevages français, il semble que non. Les éleveurs français obtiennent des résultats zootechniques comparables à ceux des éleveurs nord-américains sur les plans du gain journalier et de l'efficacité alimentaire. On pourrait croire que la nature des ingrédients n'a donc pas d'effet sur l'animal. Toutefois, il n'en est rien.

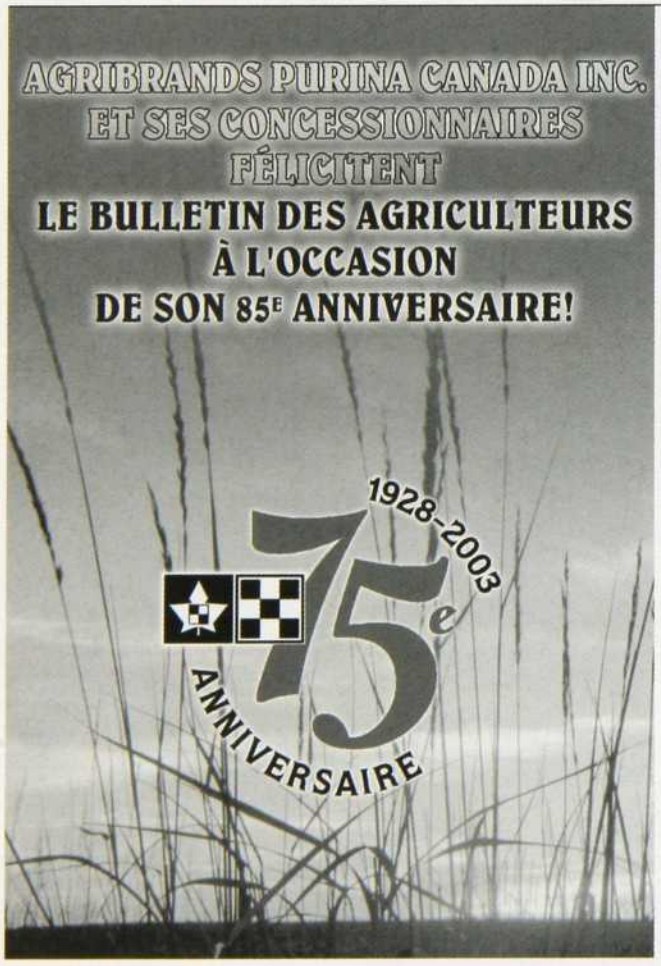
En fait, le coût élevé des ingrédients traditionnels en France a entraîné la recherche de substituts. Pour rester compétitifs, les Européens, particulièrement les Français, sont devenus des as en la matière. Celle-ci ne se limite pas à déterminer la valeur nutritive détaillée des ingrédients (incluant la digestibilité de plusieurs composantes). Elle prend aussi en considération comment le ou les ingrédients seront utilisés par les porcs selon leur âge ou leur stade physiologique. Ceci a conduit à établir des taux maximaux d'inclusion qui permettent de sécuriser l'usage et de maintenir de bons rendements (voir le tableau 2 à la page 62).

L'éleveur porcin danois utilise aussi beaucoup de sous-produits. Il mise aussi beaucoup sur l'alimentation liquide. Les sous-produits du lait, des fromageries et de la récupération de l'industrie agroalimentaire sont bien valorisés.

EN ASIE, UN PEU DE TOUT AU MENU

Bien que l'information d'Asie soit moins disponible, la production des aliments porcins dans les élevages dits « industriels » y est assez variable. Les pratiques alimentaires peuvent ressembler à celles des États-Unis et de l'Europe, surtout dans les élevages appartenant à des multinationales.

De façon générale, le riz et les sous-produits de riz remplacent nos ingrédients traditionnels. À cela s'ajoutent, selon la région, d'autres ingrédients locaux (plantes et sous-produits de la récupération), qui présentent des caractéristiques très variables.





On connaissait la contribution du compost à la croissance des cultures, soit ses qualités physiques (meilleure structure des sols, plus grande rétention de l'eau) et ses qualités chimiques (éléments fertilisants, source de matière organique).

On vient maintenant de mettre en lumière un remarquable atout biologique du compost : il augmente la résistance des plantes aux maladies. De fait, les composts stimulent la résistance des plants de tomate à la pourriture des racines et celle des plants de concombre à la fonte des semis.

C'est l'étonnante découverte de Benoit Pharand, agronome et étudiant en biologie végétale, et de l'équipe de recherche de Nicole Benhamou, de l'Université Laval, qui attirent l'attention sur ce que les scientifiques appellent « l'induction de la résistance ».

« Les plantes possèdent des mécanismes naturels de défense. Seulement, on peut les aider à activer ces mécanismes en leur "faisant croire" qu'elles sont attaquées, au moyen de composts bien pourvus en champignons non pathogènes », explique Benoit Pharand.

Ce faisant, les plantes activent leurs gènes pour mettre en place des armes contre une agression ultérieure des champignons pathogènes. En simplifiant, disons que c'est un peu comme si on stimulait le système immunitaire des plantes pour leur faire fabriquer des « anticorps ».

Pour induire la résistance, les chercheurs ont repiqué les plantules dans des substrats tourbeux auxquels ils avaient ajouté un compost phytoprotecteur et un champignon bénéfique. Une fois les maladies de la pourriture des racines et de la fonte des semis inoculées aux plantules, les chercheurs ont noté divers changements étonnants : diminution du nombre de lésions racinaires des plantules et de champignons de la pourriture des racines, accroissement du nombre de renflements cellulaires et augmentation de la taille des parois cellulaires. Bref, les cellules des plantules se blindent.

« La résistance induite est multifactorielle. Elle découle d'une véritable synergie entre les propriétés physiques, chimiques et biologiques des composts », expose Benoit Pharand.

Le compost fourmille de microorganismes; cependant, la nature des microorganismes présents dans divers composts varie. Les chercheurs Pharand et Benhamou ont retenu un compost à base de pâtes et papiers.

Il n'est pas facile de bien comprendre les plantes pour induire chez elles de multiples résistances à de multiples agents agresseurs. « Les cultures abritées sont ciblées, parce qu'elles bénéficient de conditions environnementales stables. Mais qu'est-ce qui nous empêche de considérer induire, un jour, des résistances à des maladies retrouvées au champ et même à des insectes ravageurs ? » demande Benoit Pharand.

Très prometteuse, la piste de l'induction de la résistance permet de mettre à profit les mécanismes internes de défense des plantes, avant même de recourir aux autres méthodes coûteuses sur les plans de la rentabilité ou de son environnement, comme la phytoprotection chimique.

L'objectif de l'équipe de la chercheure Nicole Benhamou demeure la substitution des pesticides par des moyens naturels... résolument biologiques !



Deux plantules de tomate infectées par le champignon de la pourriture des racines. La plantule de droite a reçu une certaine quantité de compost; celle de gauche, pas. Remarquez la différence de développement racinaire et de hauteur.

PHOTOS: BENOIT PHARAND

DES CULTURES QUI FONT DE L'AUTODÉFENSE

Les composts et les champignons peuvent induire des réactions immunitaires chez les plantes, comme les vaccins en provoquent chez les humains ! PAR ÉTIENNE GOSSELIN

Étienne Gosselin, agronome, est étudiant à la maîtrise en économie rurale à l'Université Laval. La publication de ce texte a été rendue possible grâce au CRSNG, au Bulletin des agriculteurs, à la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation et à l'Ordre des agronomes du Québec.

FINES HERBES À DESTINATION DE MILAN, NEW YORK ET MONTRÉAL



PHOTO : PIERRE SAURIOL

Comment produire des fines herbes fraîches à l'année et les exporter partout dans le monde ? Un entreprise montérégienne a relevé ce défi avec brio.

PAR PIERRE SAURIOL

Au printemps, Gérard Trudeau sème 16 espèces différentes de fines herbes dans ses serres de Saint-Mathieu-de-Belœil; il revigore ses vivaces dans les tunnels, puis ensemence 50 hectares de champ en annuelles. Cette superficie est irriguée par aspersion ou au goutte-à-goutte pour éviter toute rupture de stocks due à la sécheresse. Tout un programme !

*Pierre Sauriol, agronome, est consultant privé en horticulture (*p.sauriol@sympatico.ca*).*



Pour approvisionner ses marchés à longueur d'année, le producteur des Fines herbes de chez nous cultive en République dominicaine.

PHOTO : LES FINES HERBES DE CHEZ NOUS

85e anniversaire

SPÉCIAL PARRAINAGE



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

Offre spéciale

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

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

le Bulletin des agriculteurs

De mois en mois, nous cultivons la même passion !

DE : (1er abonnement)

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Tél. : ( ) _____

Courriel : _____

À : (2e abonnement)

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Tél. : ( ) _____

Courriel : _____

Durée de l'abonnement : ○ un an 47,30 $ ○ deux ans 85,16 $ ○ trois ans 113,60 $

○ envoyez-moi la facture ○ chèque ○ VISA ○

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

Signature : _____ Date : _____

Il arrive que des annonceurs souhaitent informer nos abonnés en fonction de leur principale production. Si vous ne souhaitez pas qu'un nom figure parmi ces listes d'abonnés, veuillez cocher : ○ 1er abonnement ○ 2e abonnement

N° TVQ 1016624728 N° TPS R137813424. Cette offre expire le 30 juin 2003.

BU2003FT

85e anniversaire

Partagez le plaisir !



SPÉCIAL PARRAINAGE

36 numéros	24 numéros	12 numéros
98,76 $	74,06 $	41,12 $
6,91 $ (TPS)	5,18 $ (TPS)	2,88 $ (TPS)
7,93 $ (TVQ)	5,94 $ (TVQ)	3,30 $ (TVQ)
113,60 $	**85,18 $**	**47,30 $**

Offre spéciale

DEUX ABONNEMENTS POUR LE PRIX RÉGULIER D'UN ABONNEMENT !

leBulletin des agriculteurs

1 800 665 5372
www.lebulletin.com

POSTE MAIL
Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé si posté au Canada
Postage paid if mailed in Canada
Réponse d'affaires
Business Reply

01928171 99 01

0192817199-H4R2A3-BR01

LE BULLETIN DES AGRICULTEURS
SERVICE DES ABONNEMENTS
4380, RUE GARAND, BUREAU1
SAINT-LAURENT (QUÉBEC) H4R 2Z7

Après une carrière de 25 ans à Montréal en administration publique et en commerce international de bovins laitiers, Gérard Trudeau a racheté la ferme laitière de son père en 1984. Au cours de ses voyages de par le monde, il avait perçu que la production d'herbes condimentaires était un créneau prometteur. Il s'est donc donné une raison sociale appropriée : Les Fines herbes de chez nous inc.

L'entrepreneur a d'abord cultivé des herbes aromatiques destinées à la déshydratation. À la demande de sa clientèle, il s'est ensuite orienté vers le produit frais. Bientôt, celle-ci a voulu un approvisionnement continu toute l'année. Pour cela, il fallait cependant produire hors Québec... Après un essai au Mexique, M. Trudeau s'est installé en République dominicaine, où il emploie maintenant 200 personnes !

Aujourd'hui, l'entreprise familiale est propriété de quatre actionnaires à parts égales, soit Gérard et sa femme, Françoise St-Onge, et leurs deux fils. L'un d'eux, Vincent, s'occupe de la production; l'autre, Martin, est responsable des ventes. Les Trudeau démarrent les plantules dans les 7500 m² (80 000 pi²) de serres ainsi qu'en plein champ, à la ferme de Belœil.

L'hiver, les Trudeau tirent leur production de la République dominicaine, où ils ont des champs et 55 700 m² (600 000 pi²) de serres. Ces serres sont un grand atout durant les périodes de canicule ou de pluies abondantes : on peut alors récolter malgré le temps. Les plants sont récoltés le matin, puis refroidis dans un tunnel de réfrigération à air forcé pour en préserver la saveur et les arômes. Ils sont expédiés le même jour par fret aérien en direction de la ferme de Belœil, où se fait la préparation à la vente et l'expédition vers les marchés mondiaux. Le chiffre d'affaires atteint aujourd'hui 10 millions de dollars.

Cet approvisionnement continu a permis à l'entreprise d'entrer dans les grandes chaînes locales et de ne plus en ressortir, au lieu de laisser sa place à un compétiteur de Californie ou d'ailleurs chaque automne.

AMÉRIQUE ET EUROPE

Les Fines herbes de chez nous ont aussi percé des marchés européens et américains. Il faut pour cela une logistique sans faille, du semis à la récolte : calendriers de production serrés, analyses de sols, d'eau et de feuillage. La production est devenue un art : il faut connaître chaque espèce et lui donner ce qu'il lui faut pour être aussi bonne que possible. L'écologie, l'équilibre des sols et la recherche occupent un agronome à temps plein.



PHOTO : PIERRE SAURIOL

« Le marché du Québec est très petit, souligne Gérard Trudeau. Il faut une clientèle à l'international pour survivre. »

L'entreprise vise un marché de masse tout en offrant une qualité supérieure. Les herbes coupées aujourd'hui en République sont dans les supermarchés deux jours plus tard. Bien rodée, la chaîne de production fait l'objet d'un contrôle de la qualité à chaque étape.

Transports terrestres et aériens sont agencés pour assurer le respect des chaînes de froid, car tout écart de température entraîne une détérioration du produit. Des capteurs électroniques suivent pas à pas les modifications de l'environnement des herbes durant leurs voyages de par le monde. Un système de traçabilité permet de savoir ce qu'il advient de chaque lot et de répondre aux questions des clients en cas de pépin.

À l'emballage, les employés portent des résilles et travaillent au froid. Expert en production de basilic, Martin a développé un pesto apprécié du marché. Mis sous vide, dans un emballage très avant-gardiste qui a décroché un prix à Toronto, ce pesto est fabriqué dans une salle qui répond aux normes HACCEP et dotée d'équipements en acier inoxydable.

La production de fines herbes représente un marché encore prometteur. Les consommateurs découvrent aujourd'hui ce que les chefs savent depuis longtemps : les herbes peuvent accroître la saveur et la qualité d'un repas sans y ajouter ni gras ni sel. La demande est en hausse, car la cuisine d'aujourd'hui met les herbes en évidence. On en retrouve d'ailleurs souvent dans les assiettes servies au restaurant.

« Le marché du Québec est très petit, souligne Gérard Trudeau : il faut de la clientèle à l'international pour survivre. En agroalimentaire, quelqu'un, quelque part, peut toujours produire la même chose à meilleur coût. Il faut donc accepter de remettre en cause notre filon pour non seulement survivre, mais prospérer. »

M. Trudeau sait que sa production n'a pas de véritable concurrence locale. Il reste que la production de fines herbes de qualité supérieure, en volume suffisant pour garantir le succès, ne signifie pas pour autant que la partie soit gagnée. La concurrence vient de partout : de la Basse Californie au Mexique, de la Colombie, du Pérou, de l'Équateur, de la Floride. Les propriétaires des Fines herbes de chez nous voient quand même grand. L'entreprise vend ses produits frais emballés sous la marque internationale Marvini, qui identifie maintenant tous les produits vendus au Canada, aux États-Unis et en Europe.

L'expérience de cette entreprise montre bien qu'il y a moyen de se tailler une place sur les marchés mondiaux. Cependant, la plupart des producteurs doivent se regrouper pour constituer une entité assez grosse pour y parvenir. À l'heure de la consolidation des acheteurs qui concentrent leurs achats, les producteurs n'ont pas guère d'autre choix que de regrouper leur offre.

SAUVONS LES VIEILLES RACES





PHOTOS : LIONEL LEVAC

« Nous protégeons des valeurs qui ont toujours existé au Québec, mais en même temps, nous posons un regard vers le futur, vers la diversité, vers une meilleure qualité de vie. » — Yves Bernatchez

PAR LIONEL LEVAC

Il n'y a plus, au Québec et probablement dans l'ensemble du Canada, que 400 ou 500 bovins de race Canadienne. Quelques éleveurs sérieux qui avaient gardé des troupeaux de qualité ont permis d'éviter l'extinction de la race. Pour empêcher le pire, il vaut mieux rapidement stimuler l'intérêt envers la vache Canadienne et constituer d'autres troupeaux.

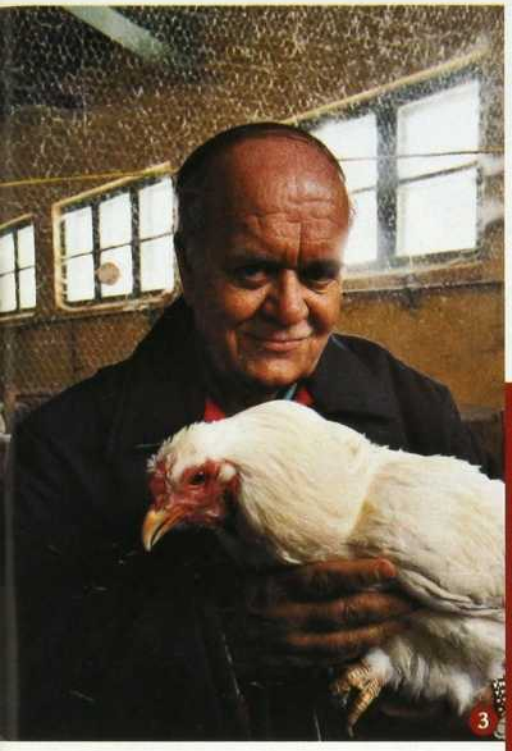
C'est ce à quoi vient de s'attaquer le Front commun des races du patrimoine agricole québécois, qui a reconstitué un élevage de cette race à l'ancienne ferme de l'Université Laval, à Sainte-Croix-de-Lotbinière. La ferme a été acquise à de très bonnes conditions. Le président du Front commun, Yves Bernatchez, entend aussi installer sur place un troupeau de chevaux canadiens et des poules Chanteclerc. Progressivement, on y retrouvera aussi des cultures de plantes menacées de disparition, par exemple certaines variétés de grains et des légumes. Pour l'instant, cependant, les efforts se concentrent sur les bovins laitiers de race Canadienne. Pourquoi donc ?

« Parce qu'il s'agit de la race de nos ancêtres, répond Yves Bernatchez, celle que les Français ont amenée avec eux, dès 1608. Lorsqu'il labourait sur le cap Diamant, Louis Hébert utilisait un taureau de race Canadienne, ou plutôt de ce qui est par la suite devenu la race Canadienne. »

En effet, les races n'étaient pas bien définies, à l'époque. De la Bretagne et de la Normandie, on embarqua quelques bovins laitiers – de petite taille, mais vigoureux – sur des navires en partance pour le Nouveau Monde. Comme on n'utilisa en Nouvelle-France que ces animaux et leurs descendants durant plusieurs décennies, la race se développa. On passa d'un « type d'animal » à ce qui s'appela ensuite la « race Canadienne ». Ces animaux sont uniques, fait remarquer Yves Bernatchez, ajoutant que les vaches d'aujourd'hui descendent de celles qui firent la traversée de l'Atlantique.

Lionel Levac est journaliste.

Au siècle dernier, devant la poussée progressive de la spécialisation agricole, la race Canadienne a décliné. Les troupeaux ont rapidement été décimés, parce que les agriculteurs ont commencé à préférer les vaches donnant plus de lait.



1 Pour l'instant, un vieux cheval canadien loge sur la ferme. Éventuellement, on en aura plusieurs et on en fera la reproduction. Mais la priorité n'est pas là, puisque plusieurs très bons éleveurs de chevaux canadiens assurent l'avenir de la race.

2 Le président du Front commun des races du patrimoine agricole québécois, Yves Bernatchez, n'est pas agriculteur. Il est avocat. Sa « cause » : sauver les vieilles races.

3 La belle grosse poule blanche que l'on a vue tant de fois sur des illustrations et de vieilles photographies, la Chanteclerc, survit grâce à la passion de quelques éleveurs. Sur la Ferme de Tilly, propriété du Front commun, on a actuellement quelques sujets et on espère en faire bientôt un véritable élevage.

« La vache Holstein a gagné le concours ! explique Yves Bernatchez. Le phénomène n'a pas touché que les vaches. C'est global. On ne voulait plus du lait distinctif (taux de gras et de protéine élevés) de la Canadienne – on voulait simplement beaucoup de lait. On ne voulait plus de ces poules bonnes à la fois pour pondre des œufs et pour donner de la chair : on voulait soit des pondeuses, soit des sujets à chair. Même chose pour les chevaux : on ne voulait plus du petit cheval à tout faire, mais soit des chevaux massifs qui travaillent dur, soit des bêtes plus élancées qui courent vite. Les chevaux canadiens ont donc perdu beaucoup de terrain. Heureusement, note encore Yves Bernatchez, quelques éleveurs sérieux gardent et développent depuis plusieurs années de bons troupeaux de chevaux canadiens. »

À LA RECHERCHE D'UNE QUALITÉ PARTICULIÈRE

Yves Bernatchez et les autres membres du Front commun des races du patrimoine agricole du Québec se font de temps à autre traiter de nostalgiques et de gens qui souhaitent un retour en arrière.

« Nous protégeons des valeurs qui ont toujours existé au Québec, mais en même temps, nous posons un regard vers le futur, vers une meilleure qualité de vie, vers la diversité. Ce serait pécher contre l'histoire et contre notre identité que de laisser disparaître ces animaux. On ne peut pas demander aux Américains de les sauver. Nous devons le faire : c'est notre race bovine à nous ! En même temps, nous retrouvons leurs grandes qualités. La vache Canadienne n'est pas une usine laitière, mais son lait présente des protéines et des gras particuliers qui lui confèrent d'excellentes propriétés fromagères. Alors, au moment où nous cherchons à nous distinguer par des aliments qui nous sont propres, par nos terroirs et par nos spécialités, l'occasion est belle de promouvoir cette race, qui peut nous donner nos propres fromages, du beurre, du yogourt et peut-être même de la crème glacée qui se distinguent. »

Pour la vache Canadienne, la situation apparaissait cependant plus inquiétante. Malgré tout le sérieux de leur travail, les quelques éleveurs propriétaires de troupeaux restent à la merci de décisions rapides et des changements touchant leur entreprise, par exemple au moment d'un transfert à la relève ou d'une vente. Il faut donc augmenter rapidement le nombre d'élevages et, idéalement, en retrouver dans plusieurs régions pour favoriser le développement de la diversité génétique de la race.

Les projets du Front commun sont nombreux. Dès les prochains mois, peut-être même d'ici quelques semaines, on souhaite ouvrir une fromagerie dont la première production porterait le nom « Vive la canadienne ». Bien sûr, le fromage ne serait fait que de lait de Canadiennes, et les ventes serviraient à stimuler le développement de la race. Qui sait ? Si la demande est bonne, peut-être devra-t-on accélérer l'implantation de troupeaux de race Canadienne aux environs de la fromagerie ?

Au moment de notre visite à la ferme de Sainte-Croix, l'étable logeait 55 bêtes, dont 20 vaches de souche pure certifiée et 20 autres dont les lignées laissent croire qu'elles seraient également pur sang. Il y en avait aussi une quinzaine dont le pourcentage de sang canadien varie entre 85 et 97 %. Yves Bernatchez est persuadé que le recours à l'insémination provenant de taureaux purs va permettre d'améliorer le pourcentage; on pourra bientôt considérer leur progéniture comme étant de race pure.

S'il y avait soudainement urgence d'augmenter le nombre de bêtes, le Front commun des races du patrimoine agricole québécois pourrait alors considérer avoir recours au transfert d'embryons. La race serait respectée, même si les mères porteuses ne sont pas de race Canadienne.



IL TIRE, IL TIRE, LE PNEU !

Entre le R-2, le R-1W et le R-1, lequel choisir ? Tout dépend des conditions de sol qui vous attendent.

PAR LÉON GUERTIN

Parmi les différents types de pneus radiaux offerts sur le marché, les fabricants vous conseillent d'équiper votre tracteur de pneus R-1 en conditions de sol sec. En conditions d'argile humide, ce sera les pneus R-1W qui seront privilégiés.

En sol gorgé d'eau, il faut retenir le pneu de type R-2, aussi appelé « pneu à riz ». Ses barrettes très profondes pénètrent profondément dans la boue. Il a été conçu pour la récolte en humidité extrême, comme dans les rizières.

POPULAIRE, LE R-1W

En argile humide, on privilégie les pneus R-1W. Ce pneu possède une barrette mi-profonde qui en fait en quelque sorte un compromis entre le pneu radial standard et le R-2.

Chez Michelin, la profondeur des barrettes de pneus R-1W est de 25 à 40 % supérieure à celle des R-1, et l'ouverture entre celles-ci donne une meilleure traction en sol humide, d'où la lettre W pour *WET*.

Ces pneus à barrettes mi-profondes gagnent beaucoup en popularité, au détriment des pneus radiaux standards. Ainsi, le nombre de tracteurs John Deere de séries 8000 et 8010 avec pneus R-1W a augmenté de 9 à 18 % depuis 1998. Au Québec, la tendance est encore plus forte : selon un important vendeur de pneus agricoles de la Montérégie, Gaston Chartier, environ 80 % des pneus de tracteur vendus sont des R-1W.

La barrette profonde du pneu R-1W démontrera sa supériorité si le sol est assez humide pour que la barrette s'y enfonce. Ce type de pneu

Léon Guertin est agronome et ingénieur.



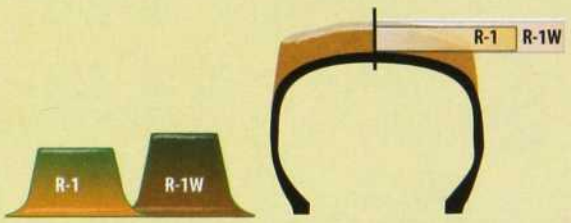
CHOIX DU PNEU SELON LES CONDITIONS DE SOL

Très sec	Sec	Humide	Humide et collant	Gorgé d'eau
R-1		R-1W		R-2
Conditions de sol sec Sols travaillés ou non travaillés Brise moins les prairies à la récolte du foin S'use moins vite en travaux de déneigement Roule en douceur sur route		Conditions de sol collant et humide Labour automnal tardif Récolte du maïs en conditions difficiles		Conditions très humides de sol submergé d'eau Récolte du riz Récolte tardive en sol mal drainé

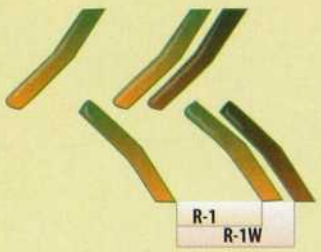


On choisit les pneus du tracteur selon l'humidité du sol.

COMPARAISON DES BARETTES DES PNEUS DE TYPE R-1 ET R-1W



Selon les fabricants, les barettes des pneus R-1W sont de 25 % à 40 % plus profondes que celles des pneus R-1.



Les barettes des pneus R-1W sont plus distancées que celles des pneus R-1.

qui pénètre plus profondément dans le sol a été développé pour le Nord de l'Europe, où l'agriculture se fait souvent en argile humide. De plus, l'espacement entre les barrettes facilite le dégagement de la boue.

SOL SEC ? LE R-1 !

Parmi les différents types de pneus radiaux sur le marché, les fabricants conseillent d'équiper de R-1 un tracteur appelé à travailler en sol sec.

Goodyear a comparé différentes marques de pneus R-1 et R-1W en sol sec et constaté que la traction des R-1 est alors meilleure. Les essais démontrent une supériorité de traction de 10 % en sol sec travaillé et de 11 % en sol non travaillé.

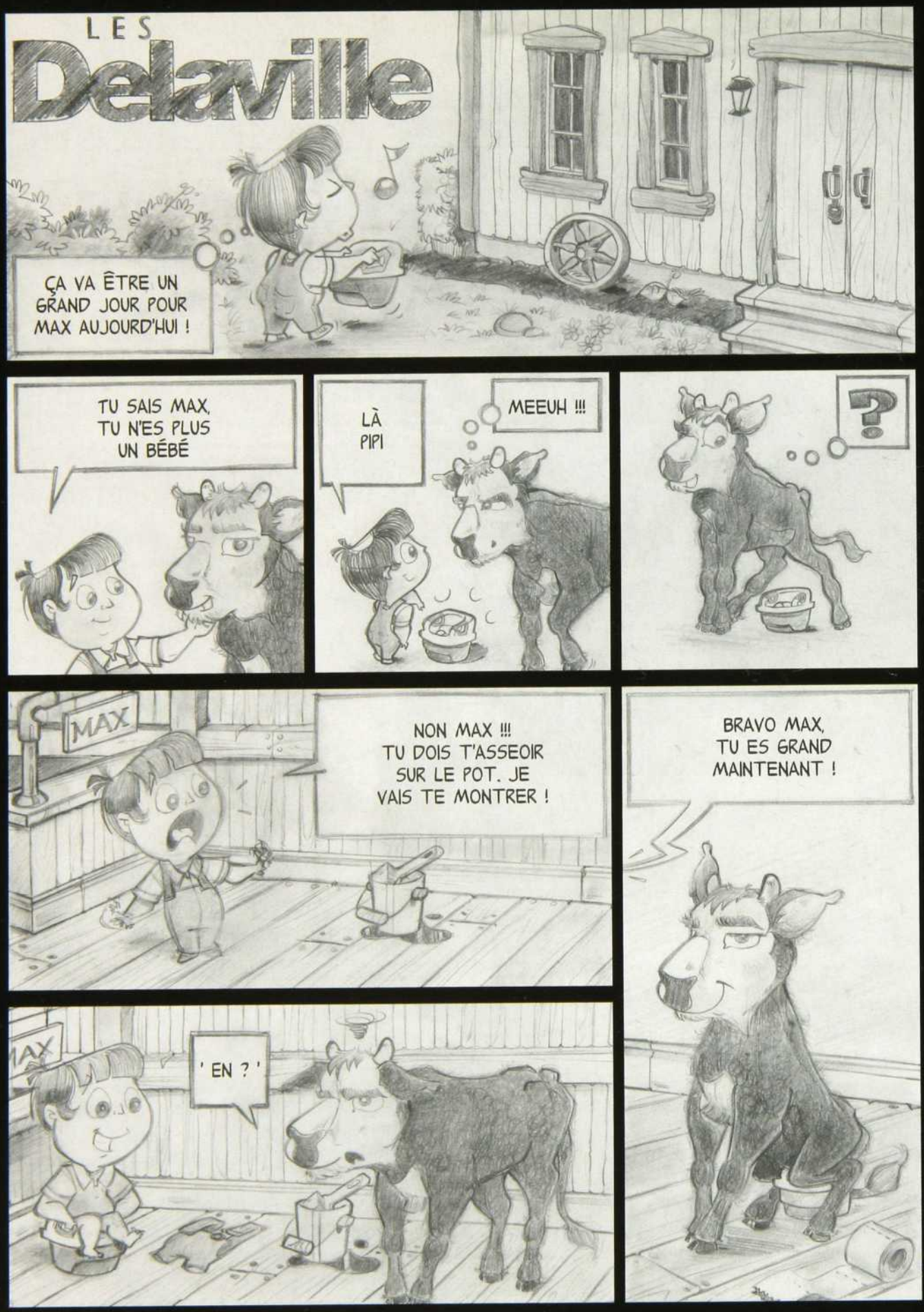
Par son apparence, le pneu R-1W semble offrir une meilleure traction que le R-1. À première vue, on pourrait même croire que le R-1 est un R-1W usé. Or, c'est faux : les barrettes plus rapprochées du R-1 améliorent le contact au sol et l'agrippement en conditions sèches; de plus, ce pneu s'use moins vite et il offre un roulement plus doux.

UNE QUESTION DE BARRETTES

Firestone propose à ses clients nord-américains des pneus radiaux munis de barrettes de 23°, tandis que les barrettes de 45° font la joie de sa clientèle européenne. Les tracteurs européens doivent souvent traîner des charges à haute vitesse sur les routes. Ils servent de substitut aux camions en transport des récoltes. En Europe, les agriculteurs travaillent aussi souvent en sol humide. Les barrettes de 45° y sont donc plus populaires.

Firestone recommande de recourir aux barrettes de 23° pour travailler en sol ferme comme en Amérique du Nord. Leur forme donne une meilleure traction sur ce type de sol.

PHOTOS : LÉON GUERTIN


LES
Delaville
ÇA VA ÊTRE UN GRAND JOUR POUR MAX AUJOURD'HUI !
TU SAIS MAX, TU N'ES PLUS UN BÉBÉ
LÀ PIPI
MEEUH !!!
?
MAX
NON MAX !!! TU DOIS T'ASSEOIR SUR LE POT. JE VAIS TE MONTRER !
BRAVO MAX, TU ES GRAND MAINTENANT !
' EN ? '
013
BRETOU

NOUS AVONS ÉLEVÉ LA BARRE 23°

POUR VOUS EN DONNER ENCORE PLUS



PLUS DE BARRETTES
PLUS DE TRACTION
PLUS DE DURABILITÉ
PLUS DE FORCE DE TRACTION
PLUS DE NAPPES CARCASSES
PLUS DE POIDS

PLUS 23°

Gamme de pneus radiaux 23° – mettant en vedette le nouveau Radial Deep Tread 23°

DES PNEUS PLUS COMPLETS

Firestone
PNEUS AGRICOLES
CHEF DE FILE DANS LE DOMAINE

Vous en trouverez encore plus dans la fabrication unique des pneus radiaux agricoles 23°. Tous nos pneus sont vérifiés et mis à l'essai contre ceux de la concurrence sur notre site d'expérimentation de Columbiana, en Ohio - la seule installation agricole d'Amérique du Nord conçue spécialement pour l'essai de pneus agricoles. Demandez à votre détaillant de pneus agricoles Firestone qu'il vous fournisse tous les détails sur la gamme complète de nos pneus radiaux agricoles, ainsi que sur notre garantie complète de deux ans. Encore plus - n'est-ce pas exactement ce que vous vous attendez de Firestone?

COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE DÉTAILLANT DE PNEUS AGRICOLES FIRESTONE POUR OBTENIR DES CONSEILS JUDICIEUX SUR LA PERFORMANCE DE VOS PNEUX, OU VISITEZ **www.firestoneag.com**

MD Firestone est une marque déposée de Firestone Licensing Inc., utilisée sous licence.

À LIRE DANS NOTRE PROCHAIN NUMÉRO

EN COUVERTURE

L'ART DU ZIGZAG

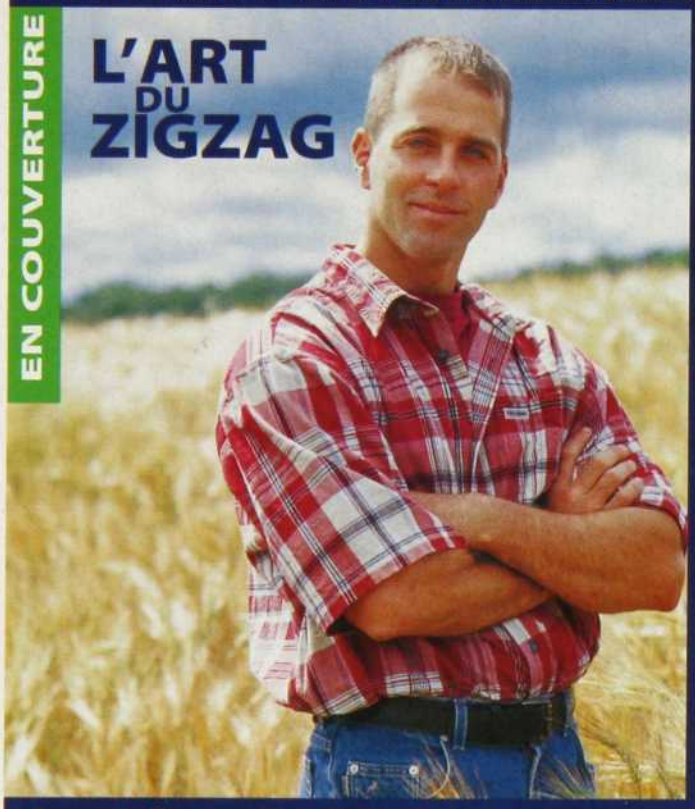


PHOTO : MARTIN LAPRISE

On peut dire que Francis April gère son entreprise dans le plus pur respect de la démarche scientifique enseignée sur les bancs d'école : d'abord il observe, puis il conçoit une hypothèse qu'il met ensuite à l'épreuve, pour finalement en mesurer les résultats. Ainsi outillé, il est sûr de lui lorsqu'il prend une décision… ou qu'il la remet en question !



PHOTO : EMMANUELLE ARES

CES MICROBES VENUS D'AILLEURS

À l'ère planétaire, les microbes se partagent. Quels principes s'appliquent aux risques de contamination d'élevage ? Les réponses d'un vétérinaire spécialiste.

PÂTURAGES EN « TEMPS PARTAGÉ »



PHOTO : MARIE-JOSÉE PARENT

Bernaches et vaches peuvent-elles être colocs ? C'est bien ce qui se passe en Outaouais.

ABONNEZ-VOUS SANS TARDER !

85e anniversaire

Offre spéciale

le Bulletin des agriculteurs

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Tél. : ( ) _____

Courriel : _____

Durée de l'abonnement : ○ un an 40,21 $ ○ deux ans 72,41 $ ○ trois ans 96,57 $

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

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

Signature : _____

Date : _____

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

JUIN 2003

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

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

TARIFS D'ABONNEMENTS

	un an (12 numéros)	deux ans (24 numéros)	trois ans (36 numéros)
	41,12 $	**74,06 $**	**98,76 $**
TPS	2,88 $	5,18 $	6,91 $
TVQ	3,30 $	5,94 $	7,93 $
Total	47,30 $	85,18 $	113,60 $
SPÉCIAL 85e (taxes incluses)	40,21 $	72,41 $	96,57 $

Autres pays, 1 an : 64,00 $
Cette offre expire le 30 juin 2003.

Le Bulletin des agriculteurs fête bientôt ses 85 ans d'existence et il nous fait toujours aussi plaisir de vous informer et de vous conseiller sur le domaine de l'agriculture.
C'est pourquoi nous sommes heureux aujourd'hui de vous proposer la possibilité de choisir entre deux offres :



Un anniversaire, ça se fête ensemble !

- ✔ En vous réabonnant, **VOUS NE PAIEREZ QUE 85 %** du tarif régulier de l'abonnement.
- ✔ En offrant un abonnement, vous savez que celui à qui vous l'offrez pensera à vous chaque mois. **DEVENEZ PARRAIN*** et vous aurez deux abonnements pour le prix régulier d'un abonnement !



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

N'HÉSITEZ DONC PLUS !

Pour vous abonner, il vous suffit de remplir les coupons ci-joints.
Choisissez **l'une des deux offres proposées**

le Bulletin des agriculteurs

DU JAMAIS VU !

De mois en mois, nous cultivons la même passion !

LES ÉDITIONS DU TERROIR
1 888 321-5558

VOUS POUVEZ AUSSI RENOUVELER VOTRE ABONNEMENT GRÂCE AUX AGENCES D'ABONNEMENT.

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

LE BULLETIN DES AGRICULTEURS AUTORISE D'AUTRES AGENCES À VENDRE DES ABONNEMENTS.

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

Des questions concernant votre abonnement ?

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

Région de Montréal : (514) 333-9145

Extérieur : 1 800 665-5372

CAGES ET COUVEUSES

Cages à lapins, cailles couveuses pour amateur et professionnel. Pour catalogue, écrire à Ranch Cunicole G.L.R. Inc., 215, Rapide Plat Nord, St-Hyacinthe, QC. J2S 8B1.

Tél. : (450) 799-5170
Télec. : (450) 799-5171



KOOLJET
La FIABILITÉ en réfrigération !

Unité de réfrigération et/ou congélation pour entrepôt
Portable, installation facile
Complètement assemblé en usine

Distribué par :
Arctic Traveler (Can) Ltée
Drummondville (Québec)
Tél. : (819) 475-0370
www.shurstor.com

Broyeurs pour tous terrains



Permettent de débroussailler facilement les accotements, les berges, les terrains en pente et les vergers. Largeur de travail de 47 à 236 po selon le modèle. Conviennent aux tracteurs de 18 à 110 ch selon le modèle.

LANING Équipement de ferme Distributions
ROBERT H. LANING & SONS LTD.

Communiquez avec votre concessionnaire local ou appelez-nous :
Robert H. Laning & Sons Ltd.
Waterloo (Québec)
1 800 363-3292 (sans frais) ou (450) 830-0495
laning@kwic.com www.laning.ca

---

www.cahi-icsa.ca

N'hésitez pas à vous renseigner sur l'Institut canadien de la santé animale.



INFORMATION : CLAUDE LAROCHELLE TÉL. : (514) 843-2114 FAX : (514) 845-6261



Le temps, le temps, le temps

Notre agriculture change, évolue, s'adapte continuellement. Laissons-lui une chance, donnons-lui du temps : elle en a grandement besoin.

Le prix des terres est trop élevé. Celui des quotas aussi. Le printemps n'arrive plus comme avant. La moindre goutte de pluie qui tombe au Brésil résonne immédiatement sur les écrans des ordinateurs de la Bourse de Chicago. On se croirait dans une course olympique où, même si chacun des athlètes s'entraîne et améliore sa performance jour après jour, il s'en trouve toujours un pour courir plus fort ou sauter plus haut.

Lorsque Joseph-Noé Ponton a fondé *Le Bulletin des agriculteurs*, il y a 85 ans, il souhaitait tirer les agriculteurs d'ici de la misère en les informant correctement sur la technologie et les marchés. Même si la spéculation touchant le prix des terres et des quotas est plus présente que jamais et que les marges de crédit s'étirent jour après jour, il ne faut pas conclure à l'échec ni penser que nous nous retrouvons encore une fois à la case Départ. Parce que les choses changent, évoluent.

Le maïs cultivé dans les années 1960 n'avait même pas le temps de former ses épis avant les froidures de septembre. Aujourd'hui, cette culture est en train de supplanter celle du foin et pousse son audace jusqu'en Gaspésie.

Le Commandeur de la médaille d'or de l'Ordre du Mérite agricole en 1970, Simon Trudeau de Belœil, faisait l'envie du reste de la province en affichant une moyenne de 11 678 livres de lait par vache. De nos jours, il n'est pas exceptionnel de trouver des rendements de 11 678 KILOS.

En 1992, *Le Bulletin des agriculteurs* causait l'émoi en publiant un article annonçant un rendement de 24 porcelets par truie. Huit années plus tard, il surprenait encore une fois en racontant l'histoire de Louise Martineau, de Lyster, qui en sevrait entre 28 et 29. Et Youna, la truie chinoise présentée par la Coopérative fédérée au dernier Congrès du porc, nous promet la trentaine sous peu.

Au milieu des années 1980, Massey Ferguson se démarquait en proposant un relevage hydraulique à commande électronique. Il ne faudrait pas se surprendre cet été, de voir des tracteurs de toutes les couleurs travailler seuls au champ, laissant au conducteur la seule tâche de virer au bout du rang. Vous les reconnaîtrez à leurs trois antennes GPS pointées vers le ciel.

Enfin, l'environnement, dont on a fait un enjeu électoral, se retrouve au cœur des discussions et change brutalement les règles du jeu de plusieurs fermes. Même si on donne l'impression de mettre la charrue devant les bœufs, les solutions commencent à poindre à l'horizon.

On trouve par exemple du lisier de porc devenu un produit pouvant éliminer la gale de la pomme de terre et des espèces de nématodes pathogènes. Ou encore transformé en une source d'énergie, d'engrais... Le temps nous dira si ces pistes sont rentables. Car l'agriculture, tout comme la vie, demande du temps. Donnons du temps à notre agriculture, et elle nous le rendra bien, encore une fois !

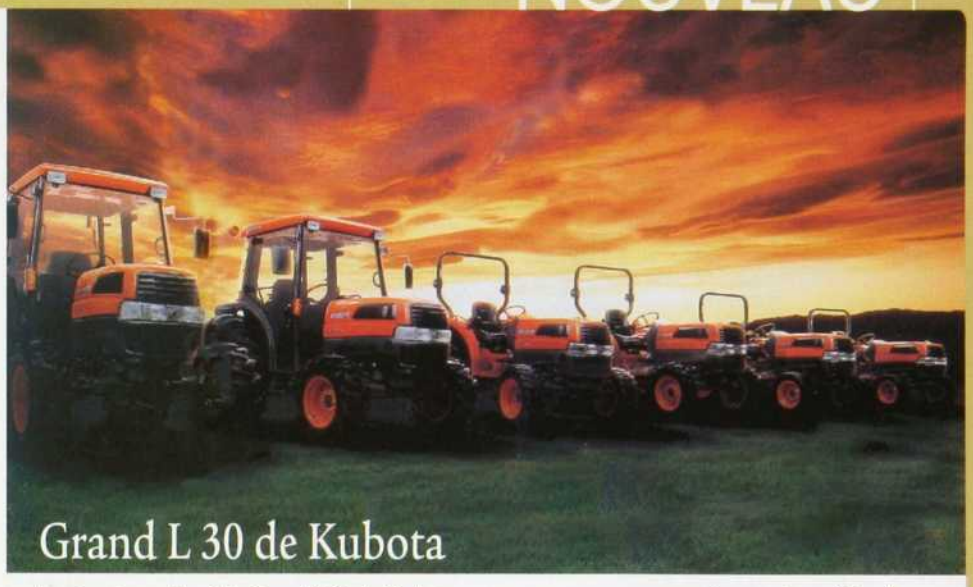
Simon M. Guertin

Simon M. Guertin, M.B.A., agronome et ingénieur, est directeur du Bulletin des agriculteurs *(simon@lebulletin.com).*

Prévention signée Mistral

Les observations faites au Québec par la société maskoutaine Jefo Nutrition établissent de façon étonnante l'efficacité de l'asséchant Mistral en élevage porcin. Ce produit peu coûteux et facile d'utilisation présente des avantages sur divers plans, notamment quant au délai entre la naissance et la première prise de colostrum, le poids des porcelets au sevrage et la mortalité en unités d'engraissement. Informez-vous auprès de votre fournisseur d'aliments.





Grand L 30 de Kubota

Les tracteurs de série Grand L 30 de Kubota peuvent remorquer un avion au Grand Nord et transporter la marchandise d'une grosse pépinière en toute fiabilité. Leur robustesse et leur polyvalence leur permettent de s'intégrer parfaitement au mode de vie de leurs propriétaires. Ils sont tous équipés d'un moteur diesel qui fait peu de bruit et de vibrations, et leur cabine est des plus confortables. De plus, l'entretien est presque un jeu d'enfant. Pour encore quelque temps, on peut obtenir un tel tracteur moyennant des conditions de financement de 0 % d'intérêt pour 12 mois.

Information : www.kubota.ca

Détection des chaleurs

Estru$ Alert est un nouveau programme de détection des chaleurs proposé par DeLaval. L'autocollant Estru$ Alert est facile à appliquer. Sa précision permet de réduire les pertes de liquide séminal, le tout à prix abordable. **Pour plus de détails : www.delaval.ca**

Alltech-Québec

Le fabricant américain de compléments en alimentation animale Alltech compte maintenant une filiale au Canada. Les produits Alltech sont déjà sur le marché canadien depuis plus de 15 ans. La compagnie compte aussi une unité de production à Alexandria, qui agira aussi comme centre de recherches. La nouvelle entité sera dirigée par Steve Laycock, ancien directeur général de Rhône-Poulenc Alimentation animale.

Pharmacia et Pfizer

Pfizer a ratifié la convention d'achat de Pharmacia Santé Animale, ce qui lui permet d'accroître sa gamme de produits, de solutions et de services de santé animale. La combinaison des ressources des deux entreprises permettra en outre d'accentuer ses activités de recherche et de développement.

Bienvenue aux Youna

On en avait entendu parler, de ces truies chinoises. Elles sont enfin arrivées au Québec. Figure plissée, oreilles démesurées… leur allure tout à fait exotique n'est pas un mirage : elles ont de quoi attirer l'attention. Leur hyperprolificité leur permet en effet de donner au moins 30 porcelets par année. Elles sont parmi nous grâce aux efforts de la Coopérative fédérée de Québec, qui a investi en génétique porcine en devenant propriétaire de l'entreprise européenne Groupe Gène +. Le mot Youna est un nom commercial qui signifie « nourricière ».





Têtes à maïs Claas

Claas a revu et amélioré ses têtes à maïs RU 450 de 15 pi et RU 600 de 20 pi destinées à ses fourragères automotrices Jaguar. Leurs nouvelles plaques de protection leur donnent encore plus de robustesse et facilitent leur entretien. Leurs doigts redessinés protègent encore mieux la récolte, en limitant les doublons de coupe et les pertes, en plus de s'adapter à diverses largeurs de rang. La boîte d'engrenage à rotor est maintenant dotée d'embrayages bidirectionnels, qui peuvent fonctionner en marches avant comme arrière. Chaque disque dispose d'un embrayage distinct. Ces têtes à maïs conviennent aux champs de forme irrégulière.



LOR*AL 6300 : toujours plus

L'étonnante visibilité que ce floater AGCO offre au conducteur, sa facilité à être manœuvré et ses commandes toutes simples ont déjà de quoi le rendre attirant. Mais quand on y regarde de plus près, on constate d'autres éléments séduisants, et non les moindres, soit un moteur électronique IHC DT530, une transmission à six vitesses Allison et, surtout, un camion de 23 pi 3 po se contentant d'un rayon de braquage de 42 pieds, alors que la concurrence en exige 56.

Aiguilles détectables

Les industries du porc et du bœuf se préoccupent sérieusement de la présence d'aiguille brisée dans la viande. Une campagne a même été tenue récemment aux États-Unis afin d'y sensibiliser les producteurs. Les aiguilles détectables 3D fabriquées par Ideal Instruments sont conçues pour être résistantes et détectables. Donc, elles risquent premièrement fort peu de se retrouver dans les produits carnés et, deuxièmement, on les y détectera aisément si jamais elles y parviennent. La présence d'un alliage détectable dans la canule des aiguilles permet un taux de détection à 100 %. Leur résistance accrue réduit jusqu'à six fois le taux de bris. Elles sont vendues en boîtes de 100 unités, par Merial.

Trois honneurs pour le Groupe Symac

L'excellence du Groupe Symac lui a permis de recevoir trois mentions d'honneur en Californie, au printemps. L'entreprise a en effet reçu les titres de Meilleure performance de vente Massey Ferguson, de Meilleure performance de vente Fendt et de Meilleure augmentation de volume d'achat de pièces en 2002 comparativement en 2001 d'AGCO.

Groupe Symac est le nouveau nom de ce qui était autrefois la division de machinerie agricole de COMAX, Coopérative agricole. L'entreprise possède trois centres de machinerie agricole, soit à Saint-Denis-sur-Richelieu, à Sainte-Rosalie et à Saint-Germain-de-Grantham.





Nouveau détartrant

Vétoquinol lance un *biofoam*, soit un mélange de surfactants qui, par leur action conjuguée, produisent un détergent moussant détartrant très efficace. Il suffit de le diluer à un taux de 0,5 à 5 % avant de l'utiliser dans un pulvérisateur dorsal ou un nettoyeur à haute pression, pour éliminer les taches rebelles et les souillures. On l'appréciera particulièrement dans les couvoirs, les usines de transformation des aliments, les bâtiments agricoles et tout endroit où l'humidité provoque une accumulation de tartre.

Information : 1 800 363-1700

Un Vario de plus

Le nouveau 818 Vario de Fendt a de quoi faire des jaloux par sa puissance au moteur, sa souplesse dans les virages et sa conception de commandes impressionnante. Il combine le moteur et le mécanisme hydraulique des tracteurs de série 900 à la manœuvrabilité de ceux de série 700. Ses 160 ch à la pdf permettent de viser une grande productivité moyennant un faible coût d'utilisation. Sa centrale de commande TMS gère électroniquement le moteur et la transmission, au moyen d'une manette ou d'une pédale. Une mémoire de tâches (pouvant comprendre jusqu'à 13 étapes chacune) dispense ainsi l'opérateur d'exécuter une foule de tâches routinières.



Vaccin contre la grippe porcine

Schering-Plough Santé Animale a lancé le vaccin MaxiVac* Excell, qui immunise les porcs contre deux sous-types de la grippe porcine (H1N1 et H3N2) en une seule injection. Les flambées de grippe porcine ont tendance à être saisonnières et elles surviennent surtout au milieu ou à la fin de l'automne. Le MaxiVac*-FLU, un vaccin contre la grippe porcine de type H1N1, existe déjà. Cependant, comme le nouveau sous-type de grippe H3N2 est présent aux États-Unis, nos vétérinaires et nos laboratoires de diagnostic restent en alerte.

Ventilateurs géants

La ventilation tunnel a la cote ! Pour bien en profiter, il faut disposer de puissants ventilateurs, comme ceux de Distribution 3 D inc. Ces appareils de classe industrielle présentent des hélices de 36 à 72 pouces et sont dotés d'options variables. Leur faible révolution leur procure un fonctionnement silencieux et une longue durabilité. Ils sont vendus sous les marques Ventec (série Magnum) et Aston (série Ton-Air).

Information : 450 796-5596



Martin Caron au CIAQ

Le Centre d'insémination artificielle du Québec a créé son nouveau conseil d'administration, qui sera de nouveau cette année dirigé par Martin Caron, éleveur Holstein de Louiseville. Il sera entouré de Luc Quintal (1er vice-président) et de Simon Giard (2e vice-président). Jean-Luc Leclair et Marc Richard représenteront la Fédération des producteurs de lait du Québec. Céline Dumont fera de même pour le Conseil québécois des races laitières inc., également représenté par Marcellin Therrien. François Gauthier et Guy Lavoie continuent de représenter le Conseil provincial des CAB inc. Claude Lafleur, secrétaire général de la Coopérative fédérée de Québec, est un nouveau membre externe, qui s'ajoute à Réal Laflamme.



NOUVELLES DU MARCHÉ

par Marie-Carole Daigle
(mcdaigle@lebulletin.com)

Aller aux framboises...

Courte mais précieuse, la saison des framboises arrive. Certains producteurs en profitent pour attirer la clientèle à leur ferme. Fondée en 1978, La Framboisière, à Johnville (en Estrie), reçoit ainsi annuellement près de 10 000 visiteurs, qui viennent y faire de la cueillette ou un simple achat. La cueillette y est particulièrement attirante du fait que la culture est exempte de résidus de pesticides. S'ajoutent à cet attrait les activités du Centre d'interprétation de la framboise, offertes sur place : « Nous faisons faire aux gens une visite guidée des champs, en tracteur, explique Daniel Couture, le propriétaire. On leur explique comment fonctionnent les installations techniques et on leur montre comment se font la récolte et le pressage, car il y a de la transformation, dont de l'embouteillage de sirop, de vinaigre et de vinaigrette, sur place. » Pour accroître sa rentabilité, l'entreprise a créé un mini-marché public où sont offerts des produits transformés, ainsi qu'une terrasse-dessert, où on peut prendre un repas léger, élaboré uniquement avec des produits de la région.



Information : 1 877 837-2120 ou www.lesframboises.com

Pout, pout, pout ! votre poulet est livré !

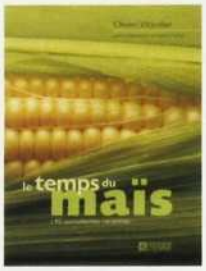
Mario Beauséjour gâte ses clients. Mais ça marche ! Tout d'abord, il leur offre du poulet qu'il élève à l'ancienne, dans un esprit « santé » : pas d'antibiotiques, pas de médicaments. Après les avoir confiés à un abattoir d'inspection fédérale, il les découpe et les transforme à sa ferme.

Or, ce producteur se démarque particulièrement en effectuant lui-même la livraison à ses clients. « Certains soirs, je fais de 15 à 20 livraisons », explique celui qui a repris la ferme paternelle de Saint-Liguori il y a 20 ans. Un tel service est exigeant, certes, mais assez apprécié de la clientèle pour qu'elle se charge de lui faire sa publicité. Et en fait, la tâche en question est en voie de devenir de moins en moins lourde : « Cette année, une trentaine de clients d'un certain quartier ont accepté de venir chercher eux-mêmes leurs commandes à un point de chute commun. Je les attends donc, entre 16 h 30 et 19 h 30, dans le stationnement d'un centre commercial, et ils passent me voir en revenant du travail. Ça simplifie ma livraison, en plus de permettre aux gens de se rencontrer. » **Information : (450) 759-8780**



Pour ennoblir le maïs

Le maïs est un légume on ne peut plus d'Amérique du Nord ! Pourtant, on a tendance à ne lui donner la vedette qu'à la saison de l'épluchette… ou encore en en faisant la troisième roue du carrosse dans notre pâté chinois ! L'heure de célébrer le maïs est maintenant arrivée, grâce au livre *Le temps du maïs*, consacré uniquement aux façons d'intégrer ce légume croquant et sucré dans nos menus. Traduction du livre américain *CORN*, la version française qui vient de sortir contient en plus une trentaine de recettes proposées par Suzanne Leclerc, grand nom de la gastronomie et de la nutrition au Québec (Éditions de l'Homme, env. 18,95 $).



Warwick récidive

Maintenant à sa neuvième édition, on peut dire que Le Festival des fromages de Warwick fait partie intégrante des traditions québécoises. Cette année, la grande fête se tiendra du 12 au 15 juin. On peut se procurer un laissez-passer à prix réduit jusqu'au 8 juin. Le festival sert encore une fois de tremplin promotionnel au Salon des fromages fins du Québec (13, 14 et 15 juin), au cours duquel seront dévoilés les lauréats du concours Sélection Caseus. Le Salon aura lieu dans un aréna climatisé, et les visiteurs pourront se procurer des coupons de dégustation par lots de 10 (3 $) ou de 20 (5 $). La programmation prévoit aussi de l'animation en journée ainsi que des conférences et divers spectacles en soirée.



Information : www.festivaldesfromages.qc.ca

Un terrain de toute beauté

En agriculture, on sait comment obtenir un beau rang de maïs. Cependant, on peut aussi avoir envie d'aménager différemment une partie du terrain, celle où l'on se repose après les longues heures de travail. Le guide *Les Aménagements paysagers*, qui vient de paraître aux Éditions de l'Homme, a plus d'une page pour inspirer le lecteur. Que ce dernier se satisfasse d'un petit projet comme la construction d'un nichoir ou qu'il ait l'ambition de créer un vaste parterre avec système d'arrosage et éclairage, il y trouvera non seulement de bonnes pistes, mais aussi des aménagements complets, avec plans et instructions (Collection *Guide complet du bricoleur*, Les Éditions de l'Homme, 34,95 $).





Quoi de plus « stéréotypiquement » masculin qu'un homme qui cuit une belle pièce de viande à la broche, en plein air ? Grâce à notre recette de juin, Monsieur pourra faire belle figure à la fête des Pères !

GIGOT D'AGNEAU À LA BROCHE*

COORDINATION : MARIE-CAROLE DAIGLE

INGRÉDIENTS

- 1 gigot d'agneau du Québec, frais
- Sel, poivre et piment de la Jamaïque, au goût
- 1 oignon, haché
- 1 bouquet garni (thym, laurier, persil et menthe)
- 2 gousses d'ail
- 30 ml (2 c. à soupe) de coriandre fraîche, hachée
- 200 ml (3/4 tasse) de vin blanc
- Jus de 2 limes
- 45 ml (3 c. à soupe) d'huile d'olive
- 30 ml (2 c. à soupe) de moutarde
- 5 ml (1 c. à thé) de harissa (sauce épicée orientale)

PRÉPARATION

- Dégraisser le gigot le plus possible. Le saupoudrer de sel, de poivre et de piment de la Jamaïque. Réserver 1 heure à température de la pièce.
- Mélanger les autres ingrédients, sauf les deux derniers, pour faire une marinade.
- Dans un grand plat, déposer le gigot et l'arroser de la marinade. Réfrigérer de 6 à 12 heures.
- Enfiler le gigot sur la broche du barbecue et le faire cuire à chaleur maximum, 15 minutes. Entre-temps, passer la marinade au chinois. Incorporer la moutarde et le harissa.
- Badigeonner le gigot de la sauce ainsi obtenue.
- Réduire à feu moyen et poursuivre la cuisson. Aux 10 minutes, badigeonner le gigot de sauce.
- Cuire le gigot environ 90 minutes. Vérifier la température de la viande qui, à cœur, doit se situer entre 65° et 68 °C (150° et 154 °F). L'agneau cuit présentera une chair rosée.

Cette recette d'agneau est donnée pour faire suite à la suggestion de madame Marie-Pierre Mignault, qui a participé à notre récent tirage.

RECETTE ET PHOTO : FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC

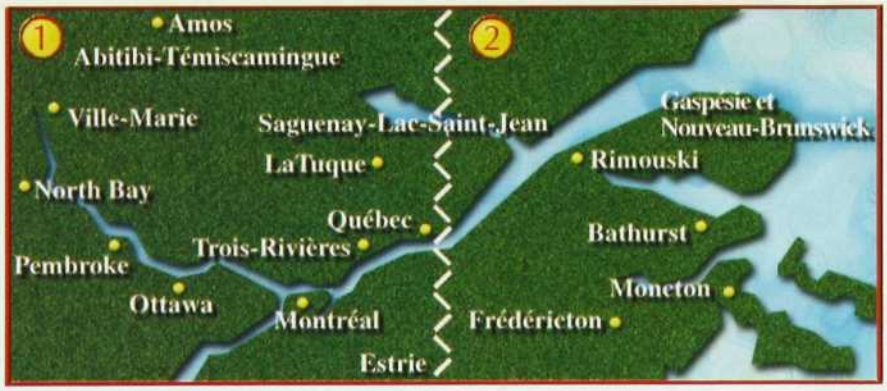
Truc du cuistot

BRASSONS

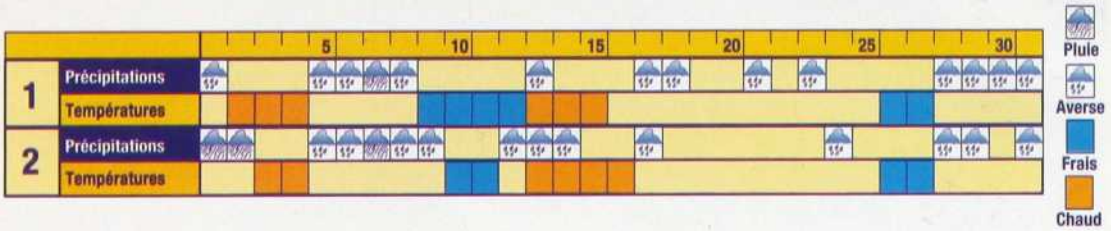
Bien des gens font leur propre vin, mais rares sont ceux qui se hasardent du côté de la bière. Que diriez-vous de faire provision de bière maison bien fraîche ? Pour tout savoir, consultez *Comment faire de la bonne bière chez soi*, de Jean-François Simard. Matériel, ingrédients, méthodes de brassage et recettes sont regroupés dans ce guide que l'on peut appeler la « bible québécoise » de la bière faite à domicile. Elle n'en est pas à sa quatrième édition pour rien... (Trécarré, 2003, 24,95 $)







MÉTÉO
JUILLET



ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

Températures et précipitations supérieures à la normale. Averses fréquentes du 1er au 8, avec températures supérieures à la normale. Chaud et très ensoleillé du 9 au 15. Averses abondantes vers les 16 et 17. Chaud du 18 au 20. Averses occasionnelles du 21 au 25. Beau et frais les 26 et 27. Averses fréquentes du 28 au 31.

SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN

Températures supérieures à la normale et précipitations voisines de la normale. Averses le 1er. Sec les 2 et 3. Averses légères du 4 au 8. Beau du 9 au 12. Ensoleillé du 13 au 24. Averses abondantes vers le 25. Beau et frais les 26 et 27. Pluvieux du 28 au 31.

MONTRÉAL-ESTRIE-QUÉBEC

Températures supérieures à la normale et précipitations voisines de la normale. Averses le 1er. Chaud du 2 au 4. Averses abondantes du 5 au 8. Beau et frais du 9 au 12. Averses le 13. Ensoleillé du 14 au 16. Averses les 17 et 18. Beau les 19 et 20. Averses le 21. Sec du 22 au 27, avec averses vers le 23. Averses abondantes du 28 au 31.

VALLÉE DE L'OUTAOUAIS

Températures supérieures à la normale et précipitations voisines de la normale. Pluvieux du 1er au 8. Beau et frais du 9 au 15, avec averses vers le 13. Averses légères du 16 au 18. Beau les 19 et 20. Averses occasionnelles du 21 au 25. Ensoleillé les 26 et 27. Averses abondantes du 28 au 31.

GASPÉSIE ET NOUVEAU-BRUNSWICK

Températures supérieures à la normale et précipitations inférieures à la normale. Pluie les 1er et 2. Beau et chaud les 3 et 4. Averses abondantes du 5 au 9. Beau temps frais les 10 et 11. Averses du 12 au 14. Chaud les 15 et 16. Averses le 17. Ensoleillé du 18 au 27. Averses du 28 au 31.

Alltech®

...naturellement

Les produits Alltech sont vendus dans le monde entier et sont utilisés avec succès depuis plus de 15 ans au Québec par les principaux fabricants d'aliments pour animaux. Conscients des besoins du marché québécois et afin de satisfaire la demande croissante des industriels de l'agroalimentaire, nous avons ouvert dernièrement un bureau se consacrant expressément à cette province : ALLTECH QUÉBEC. Une équipe compétente et professionnelle y est déjà à votre service afin de développer un partenariat et une réussite commune. N'hésitez pas à communiquer avec elle.

Parmi les produits déjà connus :

Yea-Sacc®
Stimulant naturel du rumen

Sel-Plex®
Source de sélénium organique

Bio-Mos®
Agent de maintient d'une bonne digestion

Sil-All®
Conservateur biologique d'ensilage

Bioplex™
Gamme d'oligoéléments

Alltech Québec
Tel: 1-866-525-0779
Fax: 1-613-525-2254
www.alltech.com/quebec



DODGE RAM HEAVY DUTY, CAMION DE L'ANNÉE 2003 SELON *MOTOR TREND*.

Le tout nouveau Dodge Ram Heavy Duty. Avec son moteur V8 Magnum HEMI® ou son moteur turbo-diesel Cummins à haut rendement, il est sans contredit un des membres de la famille de camions les plus puissants sur la route. Visitez dodge.ca ou composez le 1 800 361-3700.

MORDEZ DANS LA VIE

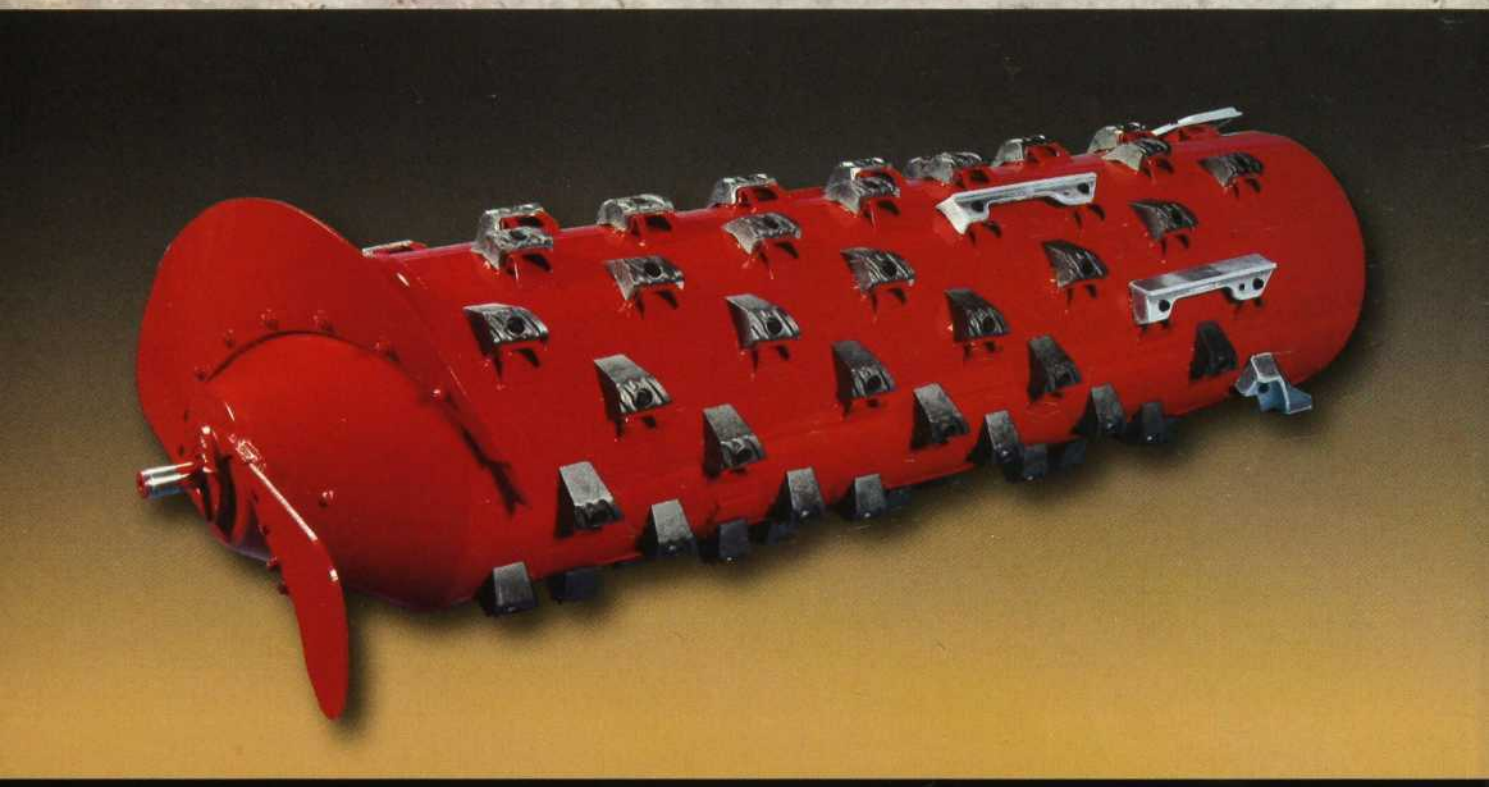
DODGE

BONJOUR, JE M'APPELLE RAM... JE SUIS UN BOURREAU DE TRAVAIL.

7 ANS
115 000 KM
GARANTIE SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR

AUGMENTEZ VOTRE PRODUCTIVITÉ

CASE IH PRÉSENTE LE ROTOR AFX



Comptant plus de 25 années d'expérience en « battage axial », CASE IH présente le concept le plus perfectionné de l'industrie.



- Amélioration de 25% du rendement d'une moissonneuse-batteuse Axial-Flow[MC] 2388 dans des conditions de récoltes difficiles.
- Flux plus homogène de la récolte résultant en une productivité accrue.
- Réduction de la puissance requise par le rotor en conditions difficiles.
- Meilleure visibilté car le vacuum créé éloigne la poussière de la cabine et de la chambre d'alimentation.
- Fonctionnement plus silencieux.
- Réduction de la consommation en carburant.

Le rotor AFX de Case IH peut être installé sur les moissonneuses-batteuses 1688, 2188 et 2388. Contactez votre concessionnaire pour plus d'information.

CASE IH

UNE TRADITION DE LEADERSHIP