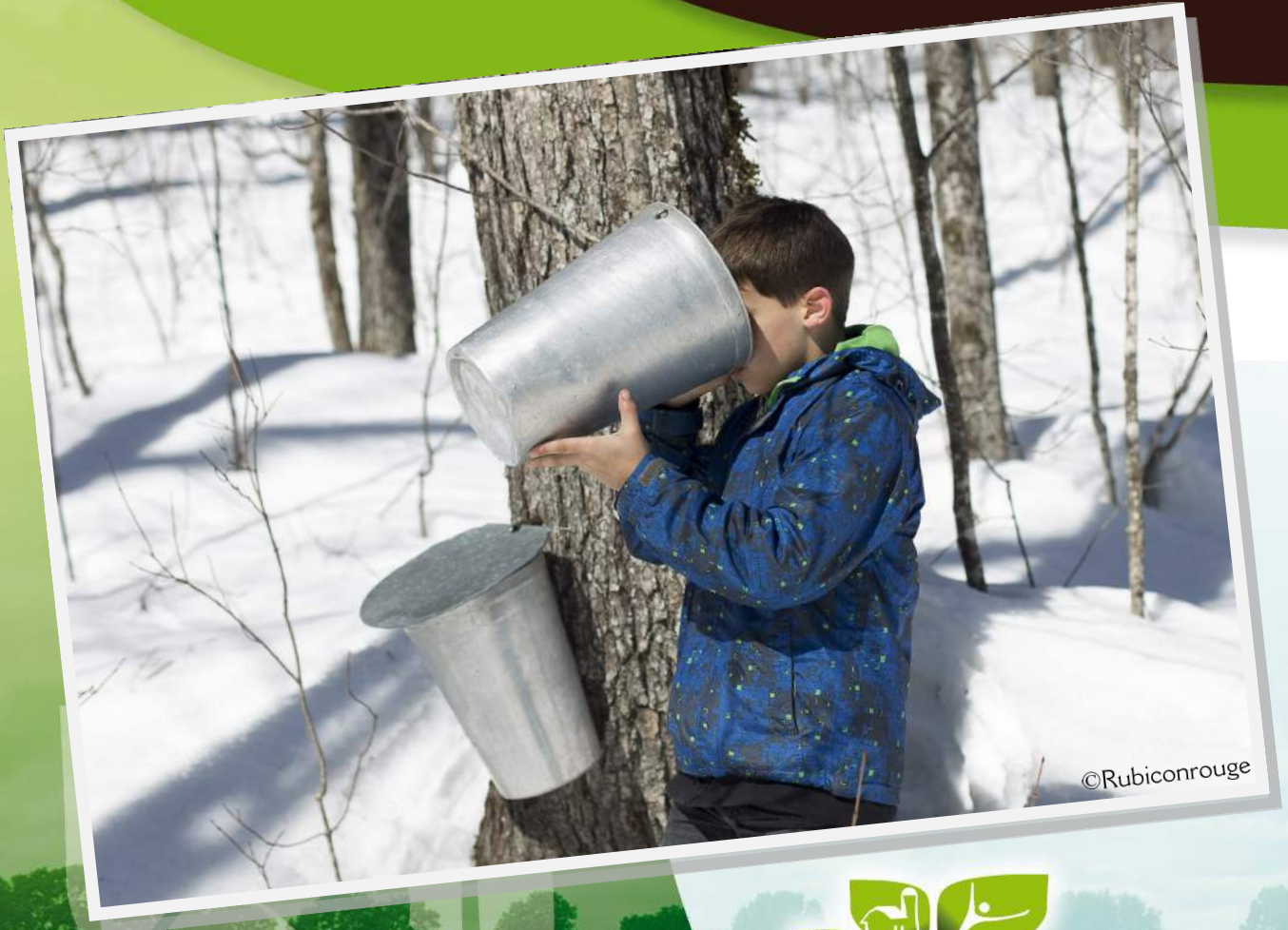


NOUVELLES DE PRO

Édition mars 2018 — Volume 20



©Rubiconrouge



GROUPE
ProConseil

Conseil d'administration

Ghislain Pion, président
Bernard Isabey, 1^{er} vice-président
Normand Breton, 2^e vice-président
Stéphane Tétrault, secrétaire-trésorier
François Angers, administrateur
Ludger Grutman, administrateur
Yannick Lapointe, administrateur
Xavier Sabourin, administrateur
Johanne van Rossum, administratrice

Personnel du Groupe ProConseil

Agroenvironnement

Michelle Breton, conseillère
Raphaëlle Gendron, conseillère
Marie-Laure Marcotte, conseillère
Eveline Mousseau, conseillère
Laurianne Pichette, conseillère
Nikolas St-Jean, chargé de projets
Cécile Tartera, conseillère
Élise Tremblay, conseillère (maternité)
Linda Tremblay, secrétaire
Hélène Vincent, technicienne

Gestion

Martine Beaudry, technicienne
Stéphanie Brazeau, conseillère
Régis Boulay, conseiller
Émylie Cossette, conseillère en relations humaines
Caroline Couture, conseillère
Catherine Dessureault, conseillère
Martin Hébert, conseiller
Andréanne Laurin, technicienne
Johanne Laroche, conseillère
Jimmy Loiselle, conseiller
Andrée Pouliot, conseillère
Hélène Robert, secrétaire
Nathalie Théberge, technicienne

Administration

Catherine Machado, directrice générale (maternité)
Isabelle Daigle, secrétaire de direction
Stéphanie Tremblay, adjointe administrative

SOMMAIRE

Mot du président	3
Pêle-mêle	4
Activités à venir	5
Agroforesterie: Associations végétales	6
Comptabilité: Clients versus fournisseurs	8
Géomatique: Dose optimale d'azote à taux variable	9
Gestion: Les moyennes de groupe en 1968 et 1998	12
Gestion: Investir aujourd'hui ou attendre?	13
Maraîcher: Potentiel de la culture de patates douces	14
Transfert: La coopération	16
Divertissements	17

Sans frais : 1 855 864-0180

3800, boul. Casavant O.
Saint-Hyacinthe QC J2S 8E3
450 774-2502

141, boul. Saint-Luc, local 201
Saint-Jean-sur-Richelieu QC J2W 2G7
450 359-4761

347, Duvernay, local 203
Beloeil QC J3G 5S8
450 864-0180



Ghislain Pion

La consolidation continue

L'été dernier, nous amorçons avec le Club agroenvironnemental La Vallière une discussion sur les intérêts que chacun pourrait avoir à amorcer un processus de fusion de nos organisations. Les représentants de nos organismes respectifs se sont donc rencontrés à deux reprises afin de discuter des pour et des contre d'un tel processus. Nous avons aussi fait le bilan des forces et faiblesses de nos organisations ainsi que l'inventaire des menaces et opportunités pour l'avenir, tant pour le contexte fusionné que pour le contexte individuel actuel.

Ces discussions fort intéressantes nous ont permis de nous rendre

compte que nous vivons tous la même réalité et partageons aussi les mêmes préoccupations. Le fait de nous joindre à l'intérieur d'une même entité nous apportera beaucoup de bienfaits à moyen terme.

Le 27 février dernier avait lieu l'assemblée générale annuelle du Club agroenvironnemental La Vallière. À cette rencontre, les membres présents ont eu l'occasion de prendre connaissance du projet et de poser les questions nécessaires afin de prendre une décision éclairée quant à la continuité des discussions. C'est par un vote unanime que les membres ont accordé au conseil d'administration leur confiance afin que ce dernier poursuive les travaux permettant de peaufiner un projet final à présenter en assemblée générale spéciale au cours de la présente année.

Ce projet stimulant et rassembleur vous sera aussi présenté lors de notre assemblée générale annuelle, le 11 avril prochain. Cette rencontre démocratique est aussi le moment de prendre

connaissance de la santé financière de votre regroupement ainsi que des défis qui nous attendent. C'est donc un rendez-vous où nous vous attendrons avec impatience.

Ghislain Pion
Président

Pêle-Mêle

Nouvelles recrues!

Nous avons accueilli deux nouvelles collègues cet hiver.

En janvier, Émylie Cossette, doctorante en psychologie organisationnelle, s'est joint à l'équipe en tant que conseillère en relations humaines et transfert d'entreprise.

En février, Laurianne Pichette, fraîchement diplômée de l'Université Laval, s'est ajoutée à notre équipe en agroenvironnement en tant que conseillère.

Bienvenue parmi nous!

La conseillère en agroenvironnement, Marie-Josée Vézina, a quitté l'organisme cet hiver afin de se consacrer à sa famille. Nous espérons la croiser de nouveau éventuellement!

Annie Cyr et Antoine Villemaire, tous deux techniciens en gestion agricole, sont partis cet hiver pour se concentrer sur leurs projets personnels respectifs d'entreprise agricole. Nous leur souhaitons de beaux succès!

Le conseiller en gestion, Sylvain Dufour, ne fait plus partie de l'équipe du Groupe ProConseil. Conséquemment, nous n'avons plus de bureau à St-Clet, mais nous desservons toujours la région puisqu'elle fait partie de notre territoire!

Activités à venir

30 MARS 2018 - 5@7

DU CHAMP À L'ASSIETTE

DÉCOUVREZ LE SAVOIR-FAIRE ET
LA PASSION DES ARTISANS
DE LA TERRE ET DE LA TABLE
DE LA VALLÉE-DU-RICHELIEU

VIGNOBLE LES MURMURES
2750, RUE NOISEUX,
SAINT-JEAN-BAPTISTE

3 services accord vin & fromage de chèvre

20\$ par personne
à payer comptant ou par chèque sur place.

Témoignages de producteurs.
Visite commentée du vignoble.
Échange, partage et réseautage.



Pour s'inscrire, contactez
Madame Isabelle Daigle
450 774-2502, poste 412
isabelle.daigle@groupeproconseil.com



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

des membres du Groupe ProConseil

Mercredi, 11 avril 2018, 10h

Complexe Isatis Sport de Chambly
3000, boul. Fréchette

Confirmez votre présence à Isabelle Daigle au
450 774-2502 poste 412, au plus tard le
9 avril.

15\$/personne pour le repas

Analyses de groupe printanières

Dates prévues : 18-19-20 avril

Nous sommes en train d'organiser ces
journées. Les détails vous seront
communiqués sous peu!

MEMBRES SEULEMENT



Cécile Tartera

Associations végétales pour une agriculture durable

« Un produit qui a eu une fonction écologique et sociale »*

Avant qu'on le récolte pour le valoriser localement, l'arbre agroforestier aura hébergé de la faune pendant 15 à 40 ans dans une plaine agricole. Il aura servi de perchoir à des milliers d'oiseaux, nourri des milliers de bourdons, rechargé la nappe phréatique localement, capté des dizaines de kilos de surplus d'éléments fertilisants et il aura été pris en photo par de nombreux visiteurs ruraux et gastronomes de La Route des vins. Plusieurs apprentis agroforestiers auront appris, grâce à lui, les rudiments de la taille et des générations d'élus auront pu découvrir puis s'enorgueillir de cet ambassadeur d'une agriculture productrice et protectrice, basée sur la diversité végétale et la régénération des sols.

Des prémices de son arrivée à sa traditionnelle n'est que de faible récolte, la planification de son recours pour tenter de prévoir les interactions dans le sol entre les travaux d'entretien, son abattage, son découpage à la scierie et son façonnage à l'atelier auront contribué à l'emploi local. Au-delà d'un produit de qualité, la pièce de bois que nous aurons dans les mains incarnera ainsi la protection des ressources et le savoir-faire de plusieurs professionnels et artisans de notre territoire. Nous pourrions en être fiers.

Il en va de même pour les produits issus de l'agriculture de conservation des sols. C'est-à-dire une production qui perturbe le moins possible la vie du sol par des interventions mécaniques ou chimiques et utilise les couverts végétaux pour optimiser les processus naturels de production.

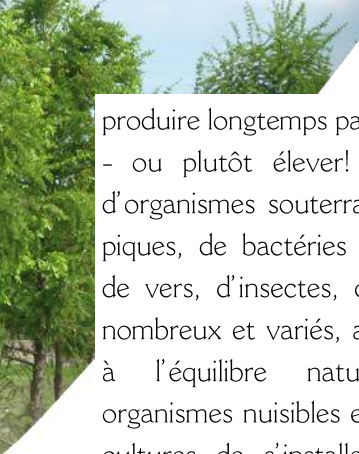
Plus de vie, plus de productivité!

Que ce soit en agriculture de conservation des sols ou en agroforesterie, les associations végétales inusitées et créatives mènent à des observations parfois inattendues. Certaines sont plus fructueuses que d'autres, mais la recherche

de résultats de ces associations, tant les interactions dans le sol entre les végétaux et les communautés d'organismes microscopiques sont multiples et complexes. Si les paramètres chimiques et physiques de la croissance végétale sont des facteurs de production bien documentés depuis plusieurs décennies en agriculture et en foresterie, la compréhension des interactions biologiques en est encore à ses débuts. Leurs implications dans les mécanismes de nourriture, mais aussi de résistance aux stress, de défense contre les maladies et les ravageurs, de communication entre plantes et avec les organismes alliés sont innombrables, et les bénéfices potentiels d'une meilleure compréhension et prise en compte de ces échanges dans les pratiques agricoles sont immenses.

L'arbre comme une grosse culture de couverture

Une évidence se profile toutefois: la seule agriculture durable est celle de la diversité et du végétal. Les récentes découvertes et les conséquences des systèmes simplifiés auxquels ont abouti l'évolution agricole des dernières décennies révèlent que cultiver pour



produire longtemps passera par cultiver - ou plutôt élever! - une diversité d'organismes souterrains et microscopiques, de bactéries et champignons, de vers, d'insectes, de coléoptères... nombreux et variés, afin de permettre à l'équilibre naturel entre les organismes nuisibles et bénéfiques aux cultures de s'installer. Et même, à travers le développement des pratiques de conservation des sols - cultures de couverture, travail minimal du sol, matière organique, etc. - favoriser les « bons » organismes sur les « mauvais ». Or les plantes, qui savent mieux que personne ce qui est bon pour elles à tout moment, disposent d'un nombre impressionnant de mécanismes pour influencer leur milieu et ceux qui y

vivent. Pourquoi, dans ce cas, ne pas intensifier leur utilisation et les laisser créer un environnement propice et peuplé d'amis? La diversité de vie (biodiversité) permettant de supporter une production importante, saine et durable s'établira ainsi par une diversité de plantes. Dans le champ et autour du champ, de tailles et de silhouettes variées, aux métabolismes divers, de différentes périodes de croissance, de cultures commerciales et cultures de couverture, les unes au-dessus des autres (plantes abris, mélanges), les unes à côté des autres (intercalaires, bandes alternées), les unes après les autres (couverts post-récolte, cultures d'hiver), pour couvrir le sol horizontalement et verticalement, le

plus souvent possible, avec des plantes annuelles et pérennes, de différentes familles, des légumineuses, des céréales... et pourquoi pas des arbres?

Cécile Tartera, agr.
Conseillère en agroenvironnement

**Charles Lussier, CLG AGFOR*



Andréanne Laurin

Clients, fournisseurs, on les mélange trop souvent!

La nouvelle année signifie, pour la plupart, devoir terminer les entrées d'écritures dans leur comptabilité de l'année et l'envoyer au comptable. Lorsque nous faisons le suivi de comptabilité avec nos clients, nous avons plusieurs petites questions pour eux. Celles qui reviennent le plus souvent sont : Avez-vous des comptes à payer? Pourquoi le compte à recevoir n'a pas été vidé durant l'année? Est-ce que vous avez acheté des fournitures en frais payés d'avance pour l'année prochaine? Bien évidemment, toutes ces questions se posent lorsque le client tient une comptabilité sur une base d'exercice. Que veut réellement dire ce terme? Une comptabilité d'exercice est une comptabilité dont les produits et les charges sont comptabilisés pour l'année financière de l'entreprise et non au moment de l'achat ou du dépôt. Une comptabilité de caisse, quant à elle, ne fait pas état des achats et des ventes pour l'année financière. Les revenus sont enregistrés dans les livres comptables lorsque l'argent est reçu, c'est-à-dire encaissé, et les dépenses

lorsqu'elles sont payées, ceci sans considérer la période à laquelle ils s'appliquent.

Un compte à recevoir est une somme d'argent provenant d'une vente ou d'un service rendu qui n'a pas encore été encaissé par l'entreprise. Il est important de l'inscrire dans notre comptabilité, particulièrement à la fin de l'année pour pouvoir comptabiliser les revenus totaux de l'entreprise durant l'année. Par exemple, vous avez effectué des travaux à forfait chez un client au mois de novembre durant les battages. Vous lui avez envoyé la facture, mais vous n'avez toujours pas reçu le paiement. Cet exemple est un compte à recevoir pour l'entreprise qui a effectué le forfait. L'écriture serait de créer un compte à recevoir et la contrepartie irait augmenter les revenus. Pour poursuivre avec l'exemple, cette fois-ci vous êtes le client pour le battage. Vous avez reçu une facture de battage en décembre après les travaux, mais vous n'effectuez pas le paiement avant janvier. Votre année financière se terminant au 31 décembre, vous avez un compte à payer pour le battage. Cela permet encore une fois d'avoir l'heure juste sur les dépenses de l'entreprise durant l'année.

Les frais payés d'avance sont, quant à eux, des dépenses que l'entreprise a payées, mais qui ne seront pas utilisées durant l'année financière. Ceux que l'on voit le plus régulièrement dans une

comptabilité agricole sont les engrais et les semences. Souvent, en achetant les semences ou engrais à l'automne pour la saison de culture suivante, on bénéficie d'un rabais considérable. Par contre, en entrant cette dépense dans notre comptabilité, il ne faut pas oublier de l'inscrire comme une dépense pour l'année suivante. Par exemple, si j'achète, en décembre 2017, de la semence de soya pour la saison de culture 2018, je vais faire un chèque à la compagnie, donc je diminue mon encaisse et, en contrepartie, je vais aller mettre le montant dans les frais payés d'avance de ce fournisseur. Lorsque je serai dans les écritures de mon année financière 2018, je devrai renverser cette écriture pour avoir une dépense de semences de soya pour l'année 2018. Donc, j'irai diminuer mon compte de frais payés d'avance et augmenter mon compte de dépenses de semences soya.

Toutes ces petites choses sont importantes à maîtriser afin d'avoir une comptabilité représentative des activités de l'entreprise. Surtout, si vous êtes suivi en gestion par un conseiller, cela lui permettra d'évaluer votre coût de production plus aisément et précisément.

Andréanne Laurin
Technicienne en gestion agricole



Eveline Mousseau

Recommander la dose optimale d'azote à taux variable

La culture du maïs-grain requiert des applications importantes d'azote minéral. Ces applications sont souvent réalisées avec une dose unique, uniforme à la grandeur du champ. Si le champ est variable, l'application uniforme signifie une surfertilisation de certains secteurs et une sous-fertilisation d'autres. L'équipement d'application à taux variable d'azote existe et est commercialisé présentement par l'industrie. Cependant, les doses recommandées pour ces applicateurs ne sont pas fixées avec des bases scientifiques solides. C'est pourquoi nous avons fait un projet en 2016-2017 pour tester une nouvelle méthode de prescription d'azote à taux variable. Le projet était d'évaluer les gains du taux variable avec le modèle SCAN, qui est le système de recommandation d'azote le plus éprouvé scientifiquement pour l'est du Canada.

Le modèle SCAN est un outil développé par Agriculture et Agroalimentaire Canada dans le but d'améliorer la précision des recommandations en azote dans le maïs-grain en tenant compte du climat et du sol. SCAN est un acronyme de sol, culture, atmosphère et azote (N). Les producteurs agricoles



pourront connaître la dose d'azote optimale en post-levée selon la journée d'application. La pluviométrie est un facteur influençant grandement la réponse du maïs à l'azote. Selon M. Nicolas Tremblay, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, lors des saisons ayant plusieurs évènements de pluie, la dose d'azote a plus d'effet sur le rendement, particulièrement dans les sols à textures fines comme l'argile. Par temps plus sec, l'azote a un effet moindre.

Les doses d'azote sont calculées en tenant compte de la météo les jours précédant et suivant la date d'application, le type de sol (% de sable, argile et limon), le taux de matière organique, le précédent cultural et l'apport d'engrais organique. Comme ces facteurs ne sont pas uniformes à l'intérieur d'un champ, le modèle SCAN peut créer une carte d'application d'azote à taux variable afin d'obtenir une meilleure valorisation de l'azote. Dans le cas du taux variable, SCAN peut aussi utiliser l'état de la culture. Le potentiel de rendement, le coût de l'engrais et le prix de vente estimé du maïs ont aussi été considérés.

Les parcelles étaient à la grandeur du champ et faites avec l'équipement des producteurs, qui étaient déjà équipés pour faire du taux variable. Le premier constat a été que les champs choisis parce que très hétérogènes sur les cartes pédologiques n'étaient pas si variables. En faisant une caractérisation des textures de sol, avec des mesures de conductivité électrique, des calculs de réflectance de sol et des granulométries géoréférencées, on obtenait des cartes de sol presque uniformes (figure 1).

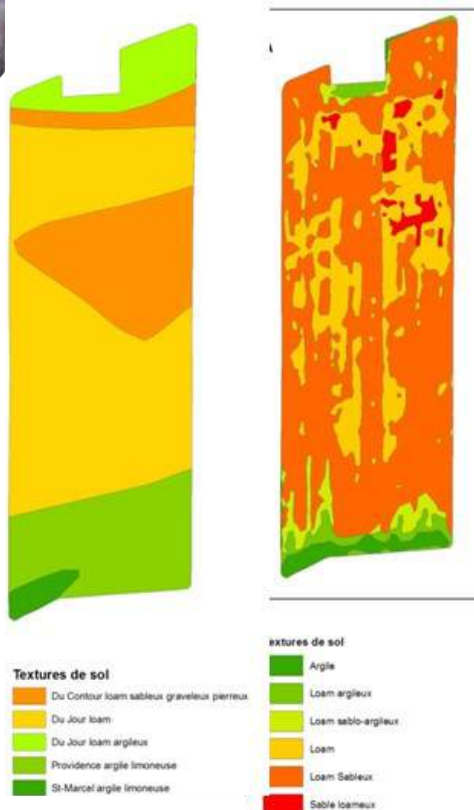


Figure 1: À gauche, carte pédologique 1: 20 000 et à droite, carte avec réflectance des sols et granulométrie

en bandes alternées des doses variables et des doses uniformes. Ensuite, à l'automne, les bandes étaient récoltées avec un capteur de rendement et les traitements étaient comparés. On voit au tableau 1 que les doses appliquées variaient peu en 2016 et davantage en 2017.

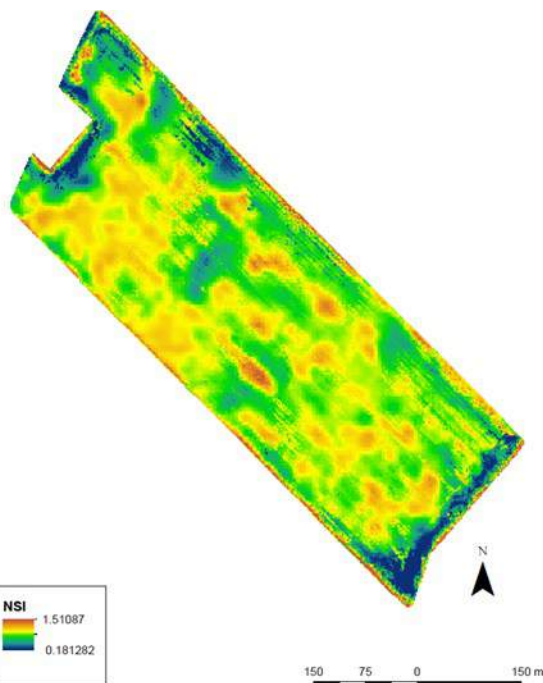


Figure 2. Carte du NSI

Ensuite, une photo satellite était prise au stade V4, pour mesurer la vigueur de la culture. Le *Nitrogen Sufficiency Index* (NSI) est un indice de suffisance de la culture en azote basé sur une évaluation de la couleur du feuillage qui est un indicateur du niveau de chlorophylle d'une plante (figure 2). Ce paramètre amenait une plus grande variation dans les doses prescrites, mais en 2016, la couverture nuageuse a empêché d'obtenir une bonne photo pour un site. Les services de photo satellite vont vers une couverture améliorée et sont de plus en plus disponibles et abordables pour les producteurs agricoles. Il faut cependant avoir des images multispectrales pour pouvoir faire des analyses approfondies.

Finalement, la carte d'application était calculée en intégrant tous les facteurs, soit la météo, la texture de sol et le NSI à chaque endroit dans le champ. Le résultat était converti dans le format d'application du producteur, comme en figure 3, en gallons américains à l'acre, pour de la solution 32. Le producteur appliquait

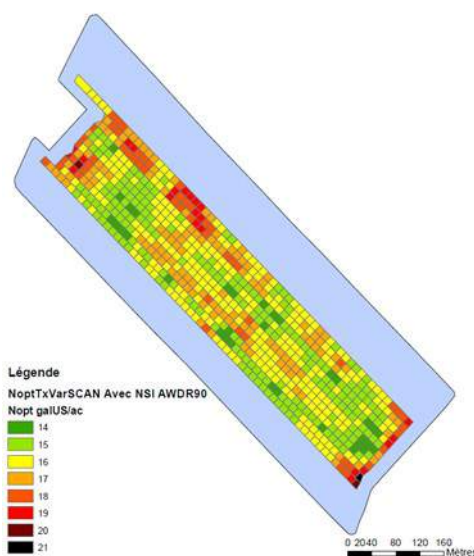


Figure 3. Carte d'application d'azote à taux variable

	Dose uniforme producteur (Kg N/ha)	Dose variable Scan (Kg N/ha)
Site 1 (2016)	163	186-191
Site 2 (2016)	198	152-159
Site 3 (2017)	192	194-241
Site 4 (2017)	208	193-221

Tableau 1. Doses appliquées dans les quatre champs du projet

Les résultats ont été mitigés, avec des gains de rendement dans la moitié des champs. La conclusion est que, pour l'instant, le taux variable n'est pas rentable de manière consistante et prévisible, particulièrement dans les conditions de la plaine de Montréal où les variations de sols sont relativement faibles. Cependant, SCAN est en apprentissage constant et pourrait amener des avancées intéressantes au niveau du taux variable, notamment en tenant compte du rendement prévisible des différentes zones du champ. L'objectif est d'appliquer la bonne dose au bon endroit, ce qui engendrera une meilleure valorisation de l'azote et une réduction des pertes dans l'environnement.

Ces travaux ont été réalisés grâce à une aide financière du Programme Innov'Action agroalimentaire, un programme issu de l'accord Cultivons l'avenir 2 conclu entre le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, et Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Eveline Mousseau, agr.
Conseillère en agroenvironnement



Andréanne Laurin

50 ans plus tard!

Les groupes-conseils en agriculture, ça ne date pas d'hier. C'est dans la nature humaine de vouloir se comparer aux autres.

Cela nous permet de nous fixer des objectifs ou bien de nous récompenser pour notre bon travail. Le portrait de l'agriculture en Montérégie a bien changé au cours des dernières décennies.

Pour vous encourager et vous aider à fixer vos objectifs, voici un tableau présentant les moyennes obtenues en 1968 et 1998 dans l'un de nos organismes fondateurs, le Syndicat de gestion agricole Iberville-Missisquoi, alors que celui-ci célébrait ses 30 ans. On

peut constater que le portrait des entreprises agricoles de la Montérégie a bien évolué depuis les 50 dernières années. Selon vous, quels seront les résultats de la moyenne pour l'année 2018?

Andréanne Laurin
Technicienne en gestion agricole

	1968	1998
<i>Superficie cultivée</i>	69.6 ha	119.0 ha
<i>Lait livré par ferme</i>	1863 hl	4561 hl
<i>Lait par vache</i>	4544 litres/vache	7597 litres/vache
<i>Prix du lait</i>	11.46\$/hl	54.27\$/hl
<i>Rendement foin</i>	4.4 Tm/ha	6.9 Tm/ha
<i>Rendement maïs-grain</i>	5.9 Tm/ha	7.9 Tm/ha
<i>Actif total agricole</i>	77 432 \$	1 777 668 \$
<i>Dettes totales</i>	28 696 \$	521 936 \$
<i>Avoir net</i>	64 %	71 %
<i>Investissement annuel</i>	2252 \$	81 450 \$
<i>Produits bruts</i>	24 987 \$	340 051 \$
<i>Taux de charges %</i>	54 %	56 %
<i>RST / UTP</i>	3821 \$	11 456 \$



Catherine Dessureault

Investir aujourd'hui ou attendre, quelle option choisir?

Cette question revient souvent lors des discussions avec les producteurs et nous avons toujours beaucoup de difficultés à nous positionner clairement en faveur d'une situation ou de l'autre. Nous avons donc mis sur papier nos conditions préalables à l'investissement et, à l'aide de notre moyenne et d'un modèle que nous avons créé, nous avons pu illustrer en chiffres les impacts du statu quo et de l'investissement.

Dans nos calculs, nous parlons d'investissements à la hauteur de 10 500 \$/place (infrastructures) et nous considérons que le quota laitier doit être acheté à 100 % (pas de don). Nous pensons que les charges fixes augmenteront de façon proportionnelle à la hausse du nombre d'animaux puisque les charges variables totales demeurent les mêmes en \$/kg de gras produit (donc amélioration des charges par vache).

Selon nos calculs, avec une hausse de productivité de l'ordre de 1000 litres/vache, la marge d'exploitation

additionnelle de l'entreprise serait de 80 500 \$, ce qui représente un délai de récupération sur l'investissement de 19 ans (à 3,5 % d'intérêt), ce qui est très long. Nous nous sommes donc questionnés à savoir pourquoi ce serait intéressant de procéder aux investissements alors que le délai de récupération était aussi long.

En comparant une entreprise qui choisit d'investir avec une entreprise qui opte pour le statu quo, pour une hausse de la productivité de 1000 litres/vache, il faut 15,7 ans pour que l'entreprise ayant investi puisse rattraper une entreprise ayant choisi le statu quo. Ainsi, à partir de la 16^e année, l'entreprise ayant investi surpasse le solde résiduel cumulé de l'entreprise en situation de statu quo, mais ce qui est le plus intéressant, c'est que l'entreprise ayant investi sera en mesure de supporter une dette supplémentaire de 1 150 000 \$ sur 20 ans, ce qui n'est pas négligeable aujourd'hui dans le contexte de valeur croissante des entreprises agricoles.

Toujours en effectuant le même calcul comparatif entre l'investissement et le statu quo, mais en supposant une hausse de la productivité de 1500 litres/vache, il faut 14,2 ans à l'entreprise pour revenir à une situation égale à celle du statu quo et cette fois-ci, la dette supplémentaire qu'elle pourrait supporter serait de 1 500 000 \$ sur 20 ans au moment du transfert.

Évidemment, il faut évaluer les coûts et les bénéfices d'investir ou de garder le statu quo. Il y a également certaines conditions qui doivent être respectées avant de pouvoir aller de l'avant avec un tel projet :

- Le taux d'endettement avant-projet doit être de moins de 20 %;
- Le troupeau doit déjà démontrer un bon niveau de productivité;
- Le solde résiduel doit être supérieur à 10 % et l'entreprise doit déjà être en mesure de bien contrôler ses charges variables.

Finalement, il faut se rappeler que ces calculs ne sont que théoriques et ne prennent pas en considération certains éléments comme la variabilité du prix du lait, la hausse des coûts d'investissements potentiels ou encore des problématiques de santé du troupeau affectant la productivité! Il faut donc toujours être préparé en tant que propriétaire à gérer certains impondérables et à envisager d'autres solutions, telles que des congés de capitaux et des risques financiers un peu plus importants que prévu! Il faut bien valider les pour et les contre afin d'être confortable avec nos choix et de pouvoir bien dormir le soir.

Catherine Dessureault, agr.
Conseillère en gestion agricole



Marie-Laure Marcotte

Évaluation, en régie biologique, du potentiel de trois cultivars de patates douces en champ avec et sans couverture flottante

La patate douce est en émergence au Québec. Étant donné la sensibilité de cette plante au froid, il faut valider son potentiel de rendement sous nos conditions. Des essais ont déjà démontré que la culture sous tunnel avec une couverture flottante n'était pas nécessaire pour avoir des gains de rendement. La culture en plein champ serait plus appropriée, mais est-ce mieux avec une couverture flottante ou non? Et est-ce qu'il y a des cultivars plus intéressants que d'autres?

Les essais ont eu lieu sur une ferme maraîchère diversifiée en Montérégie-Est. Les plants (boutures) de patates douces provenaient du Centre de recherche Vineland en Ontario. Les cultivars suivants étaient utilisés : V12B445 et V12B356 et Covington. Les plants ont été reçus et plantés le 8 juin. Des buttes recouvertes d'un paillis de plastique noir avec un système de goutte à goutte étaient déjà en place. Chaque cultivar avait une parcelle avec couverture flottante et l'autre sans couverture, le tout répété quatre fois. Un suivi de la mortalité quelques semaines après la plantation a été fait. Cependant, c'est à la récolte que l'on pouvait obtenir nos résultats. De plus, des thermomètres ont été installés dans une parcelle avec couverture et un autre dans une parcelle sans couverture, ce qui a permis de noter une augmentation d'environ 100-150 degrés-jour avec la couverture. Avec une saison 2017 plutôt fraîche, ces degrés de plus étaient les bienvenus.

Tout d'abord, les données de mortalité n'ont pas été significatives. Ce qui veut dire qu'aucune relation n'a pu être établie entre les différents cultivars et le fait d'avoir ou non une couverture flottante.

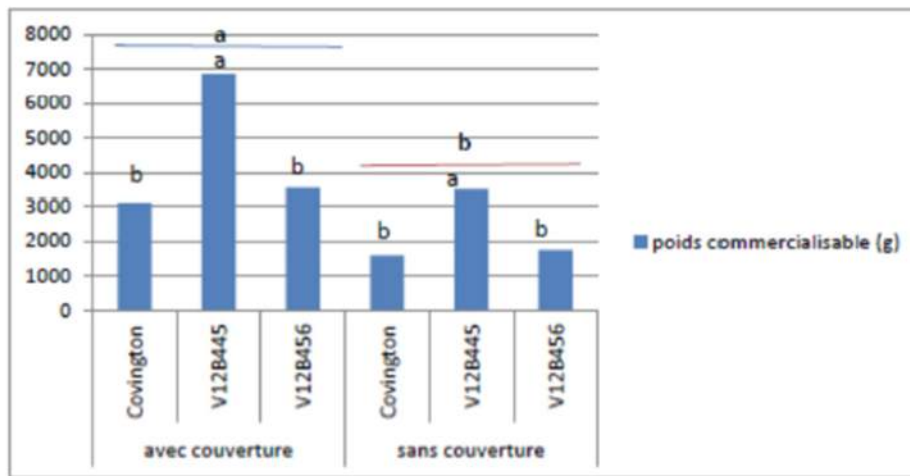
Cependant, les rendements ont été significatifs pour le nombre de tubercules commercialisables, tous cultivars confondus, avec la couverture flottante. De plus, en prenant les données économiques de l'utilisation de la couverture flottante, il en ressort qu'il est rentable d'utiliser cette dernière.

Autres résultats :

1- Le cultivar V12B445 est ressorti comme pouvant offrir le meilleur rendement. Cependant, le fait d'utiliser une couverture ou non pour ce cultivar n'a pas eu d'effet significatif.

2- Le cultivar V12B456 est ressorti comme étant celui qui a offert le plus de rejets, en termes de poids.

Graphique 1 : Effet de la couverture et de la variété sur le poids des tubercules commercialisables



Lorsque la même lettre est présente, les résultats ne sont pas statistiquement différents.

À la lumière de ces résultats, on a pu conclure qu'il aura été rentable d'utiliser une couverture flottante en 2017. De plus, le cultivar V12B445 offre un bon potentiel de rendement. D'autres aspects de la patate douce méritent d'être mieux connus, comme la gestion de l'irrigation et la fertilisation.

Si vous désirez en savoir plus sur la patate douce, n'hésitez pas me contacter.

Ce projet a été réalisé grâce à une aide financière du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, en vertu du Programme d'appui au développement de l'agriculture et de l'agroalimentaire en région (PADAAR).

Marie-Laure Marcotte, agr.
Conseillère en agroenvironnement



Émylie Cossette

La coopération

Avant tout, je souhaite dire que c'est avec grand plaisir que je me joins à l'équipe du Groupe ProConseil en tant que conseillère en relations humaines et transfert d'entreprise. Pour ma première contribution à Nouvelles de Pro, je désirais écrire en propos de quelque chose qui vous serait utile, mais aussi qui vous permettrait de mieux me connaître. C'est ainsi que le thème de la coopération s'est imposé parce que c'est fréquemment un enjeu dans les équipes de travail. C'est aussi ma façon de travailler avec mes clients.

Avez-vous déjà rencontré quelqu'un qui se disait lui-même non coopératif? Probablement pas. Avez-vous déjà rencontré quelqu'un de non coopératif? Probablement. Pourquoi cet écart? Parce qu'on peut être en accord

avec l'idée de la coopération, mais ne pas avoir les outils nécessaires à son application. Comme toute méthode de travail, certaines règles sont à respecter quand on souhaite travailler en coopération. Je vous présente les deux principales.

Définir un objectif commun

Si mon objectif est d'aller à Montréal et celui de mon copilote est d'aller à Québec, il sera impossible pour nous de coopérer efficacement à trouver notre chemin. L'objectif commun est à la base de la coopération. On peut parfois penser que cet objectif va de soi, qu'il est clair et ainsi, tomber dans le piège de ne pas le nommer explicitement. Par contre, le temps pris à le nommer et à s'entendre sur cet objectif permet d'éviter bien des frustrations et des ajustements en chemin. Aussi, dans les situations de désaccord, se rappeler l'objectif commun permet parfois de faciliter la prise de décision.

Reconnaître les champs de compétences de chacun

Nous avons tous nos forces qui nous sont propres. Certains sont très habiles dans la gestion d'une

équipe et d'autres sont imbattables sur un aspect technique du travail. Reconnaître ces forces et accepter d'écouter l'opinion de l'autre quand on se trouve dans son domaine d'expertise permet généralement de prendre de meilleures décisions. Il permet aussi de bâtir une relation où l'on se sent respecté, écouté et valorisé.

Pour conclure, prendre du temps pour entretenir ses relations de coopération permet, en fait, de gagner du temps, de créer une ambiance de travail agréable et de bâtir une équipe solide. Permettez-vous de réfléchir aux moyens que vous utilisez pour coopérer et de les bonifier au besoin. Vous et votre équipe ne pourrez qu'en retirer des bénéfices!

Pour plus d'information, voir :

L'interaction professionnelle de Yves St-Arnaud (2003).

Émylie Cossette
Conseillère en relations humaines et transfert

Divertissements

SUDOKU

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

**Dictionnaire de tous
les jours**

Bagnole: Vieille auto dont
toutes les pièces font du bruit,
sauf la radio!