

BOWMANS

du Québec

SUPPLÉMENT DE LA TERRE DE CHEZ NOUS

FÉVRIER-MARS 2000

DOSSIER DIARRHÉE

L'éternel combat

REPORTAGE BOUVILLONS D'ABATTAGE

L'élevage à forfait



Nous sommes # 1 au Québec

Pour l'élevage de veaux de lait lourds

Écolait Ltée



L'excellence du veau

Services techniques et prophylaxie animale

UN PARTENARIAT : L'ÉLEVEUR ET LE TECHNICIEN

La constance de nos recherches depuis plus de 15 ans, nous permet d'offrir à chaque élevage, l'assistance la mieux adaptée ainsi qu'un suivi informatique des meilleures performances réalisées grâce aux 50 000 veaux que nous produisons annuellement.

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

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

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

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

Notre stratégie

De l'étable à la table...



SIÈGE SOCIAL

540 Rue Martineau
SAINT-HYACINTHE
(Québec) J2S 8B1
Tél.: (450) 773-9927
Tél.: (450) 771-1160
Fax: (450) 796-4345

CENTRE D'ABATTAGE

1591 Chemin Ste-Claire
LA PLAINE
(Québec) J7M 1H2
Tél.: (450) 478-2055
Tél.: 1 800 251-2055
Fax: (450) 478-4589

SOMMAIRE

VOLUME 14, NO 1

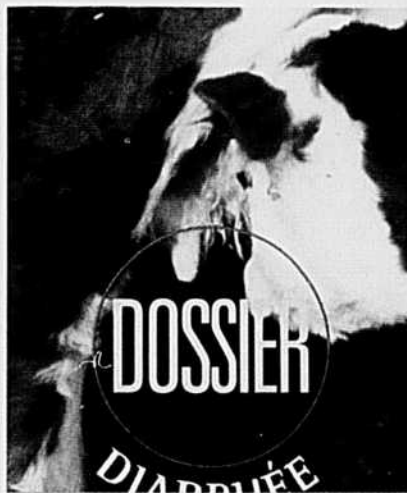
FÉVRIER-MARS

2000

5 ÉDITORIAL
Tout ce qu'il faut pour entrer
dans le nouveau millénaire

6 FPBO INFO
Du temps et de l'argent pour
réaliser des aménagements
conformes

Assemblées générales annuelles
des syndicats



9
La diarrhée: l'éternel combat

10
L'apport en colostrum,
Choisir le bon moment

11
Qu'est-ce que la diarrhée?

12
Vaut mieux prévenir

13
Quand il faut guérir...

14
La surveillance des épidémies

16 CPAQ
Ça « veau » le coût

18 QUESTION DE SANTÉ
Vient le temps de castrer...

20 FINANCEMENT
Gagner du temps pour faire
des profits

22 REPORTAGE
L'élevage à forfait,
un monde méconnu

24 CONCOURS DE PHOTOS
Beaux bovins du Québec

26 AGENCE DE VENTE :
VEAUX D'EMBOUCHE
Pour qui vacciner?
Pour vous avant tout!

28 TRUC DU MÉTIER
La mangeoire mobile:
un équipement utile

30 AGENCE DE VENTE :
La haute technologie au service
des producteurs

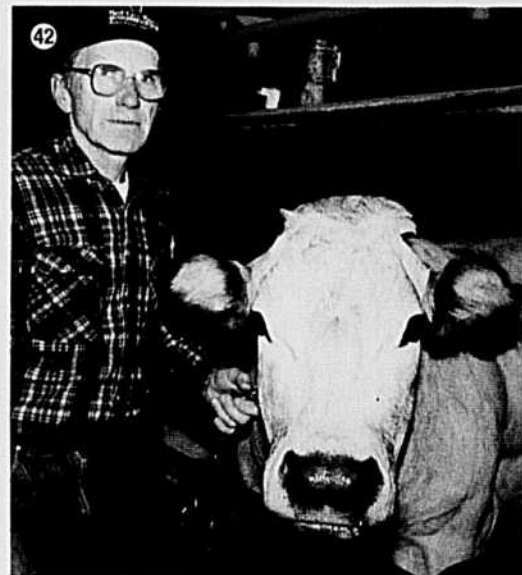
32 PROMOTION
Le Veau de lait du Québec en action
pour l'an 2000!

34 CONSOMMATION
Le boeuf reprend du poil de la bête

36 IDENTIFICATION PERMANENTE
Moins d'un an avant l'implantation
du programme

36 PATBQ
Se comparer pour mieux réussir

38 STATION D'ÉPREUVE
Dates et lieux de vente
des taureaux



40 FOURRAGES
Régie de coupe du dactyle

42 REPORTAGE: PIÉMONTAIS
Une race qui a du muscle

44 NOUVELLES DES RACES PURES

46 STATISTIQUES

PAGE COUVERTURE

*Cette année, le froid et la neige
étaient attendus dans
plusieurs régions
du Québec.*

PHOTO: ROGER ST-CYR, MAPAQ



PAGE COUVERTURE

CLÔTURE DU CONCOURS DE PHOTOS BEAUX BOVINS du QUÉBEC !

Le concours **BEAUX BOVINS DU QUÉBEC** a pris fin avec l'année 1999.

GAGNANTS D'UN PRIX DE 100 \$

Trois personnes ont remporté un prix de 100 \$ pour un de leurs clichés, retenu pour illustrer la page couverture du magazine : **Guy Lapointe (août 1999), Roger St-Cyr (le présent numéro, février 2000) et Daniel Bérubé (à paraître en octobre 2000).** Chapeau à nos gagnants car pour être reproduite en grand format, une photo doit posséder des qualités techniques de haut standard.

Au cours de l'année 1999, une vingtaine d'autres photographes amateurs ont relevé le défi de soumettre des photos, dont certaines seront publiées dans l'avenir dans les pages de **Bovins du Québec**. Pour rendre hom-



mage à leur talent... et à leurs bovins préférés, nous publions en pages centrales quelques-uns des meilleurs clichés qui nous sont parvenus. Merci à tous et à toutes pour votre généreuse participation !

Surveillez dans les éditions à venir la surprise qui vous sera réservée en page 4 de **Bovins du Québec**.

BOVINS du Québec

Bovins du Québec est inséré dans *La Terre de chez nous*. Elle informe les producteurs et productrices agricoles et autres personnes intéressées aux diverses activités rurales. À chaque semaine la TCN fournit à ses lecteurs des informations qui concernent la production et la mise en marché des produits agricoles et forestiers au Québec. Il vous suffit de remplir le coupon et d'y joindre un chèque ou mandat de poste à l'ordre de : **La Terre de chez nous, Maison de l'UPA, 555, boul. Roland-Therrien, Longueuil (Québec) J4H 3Y9**

ABONNEZ-VOUS!

Je désire m'abonner à *La Terre de chez nous (au Québec)* pour:

1 an: 38,25 \$ 2 ans: 65,86 \$ 3 ans: 91,16 \$ (Taxes incluses)

Nom:

Adresse:

Code postal: Tél. :

No membre UPA:

Ci-joint la somme de : Signature:

TPS: R 1218 5132 3

TVQ: 1006 1125 05

BOVINS du Québec

FÉVRIER-MARS 2000

Supplément de *La Terre de chez nous* (TCN)

Éditeur

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
555, boul. Roland-Therrien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
Tél.: (450) 679-0530
Courriel: tcn@tcn.upa.qc.ca
Site web: www.tcn.upa.qc.ca

Responsables à la fédération

Gaétan Bélanger, Anne-Marie Christen,
Chantal Mantha

Directeur

Hugues Belzile

Rédactrice en chef

France Groulx

Rédacteur en chef adjoint,
responsable de la publication
Victor Larivière

Secrétaire de production

Lorraine Trottier

Collaborateurs

Michel Beaunoyer, Yves Charlebois,
Raynald Drapeau, Ann Fornasier,
Élise Gosselin, Louis Hébert, Michel Major,
Chantal Mantha, Marie-Isabel Martineau,
Lynda Morin, Georges Paradis, Jim Quigley,
Daniel Zuchoski

Responsable de la production

Carole Lalancette

Infographistes

Jocelyne Carrier
Nancy Litjens
Stéphane Lamoureux

Séparations de couleurs

Préimpression Ad Hoc Le Groupe

Impression

Imprimeries Transcontinental inc.

Directeur de la publicité

Réal Loiseau

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Sylvain Joubert,
Robert Bissonnette, Sylvain Lalonde

Représentant hors Québec

Jacques Long
Tél.: (905) 335-5700
Fax: (905) 335-5001

Administration

Jocelyne Gareau

Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

Dépôt légal

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

Prochaine parution: 6 avril 2000

Date de tombée publicitaire: 3 mars 2000

Note: Les idées exprimées dans ce magazine n'engagent que la responsabilité des auteurs.

Dans la présente publication, le générique masculin est employé sans discrimination et uniquement dans le but d'alléger le texte.

Tout ce qu'il faut pour entrer dans le nouveau millénaire

A plus d'un égard, il y a de quoi être fier de ce qui a été accompli au cours de l'année 1999 : on y trouve l'élan pour se lancer dans une nouvelle ère. Je vous propose d'examiner ces réalisations sous trois angles.

La qualité, identifiée comme notre grand objectif commun lors de la dernière assemblée générale de la Fédération, a été à l'origine d'avancées importantes en cours d'année. Dans le secteur du bouvillon d'abattage, on a conclu la première étape du projet Bœuf Qualité Plus qui consistait à faire un portrait précis de la production québécoise. Ce portrait complété permettra de concevoir une grille d'auto-évaluation pour les producteurs et d'émettre au bénéfice des entreprises moins performantes des recommandations pointues.

Les producteurs de veaux de lait et de veaux de grain ont donné leur aval au développement d'une charte de qualité pour l'ensemble de l'industrie du veau ainsi que d'une norme de traçabilité pour les différents maillons de la filière. Ainsi dotés de mécanismes de certification et de traçabilité du produit jusqu'à la sortie de l'usine de transformation, les producteurs de veaux auront l'atout supplémentaire d'une garantie de qualité pour se positionner sur les marchés.

La diffusion d'une trousse de formation sur les façons d'améliorer la qualité des veaux laitiers a eu un impact certain sur l'augmentation du pourcentage de petits veaux dirigés vers l'engraissement. Grâce à cet outil, les producteurs laitiers ont été nom-

breux à prendre conscience de la valeur potentielle des petits veaux et des avantages résultant des soins donnés pour optimiser leur qualité.

Dans cette même optique, les producteurs de veaux d'embouche ont lancé un mot d'ordre de vaccination et préparent aussi un outil de formation audiovisuel.

Les efforts de prise en main de leur mise en marché par les producteurs de bovins de réforme ont abouti en 1999 avec la reconnaissance de leurs propositions par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ). Un nouveau règlement a été approuvé, de nouvelles conventions ont été signées et homologuées; des mesures destinées à réorganiser la mise en marché en vue d'accroître la compétitivité du secteur et le revenu net des producteurs sont progressivement implantées depuis le début de l'année 2000.

De même, les producteurs de veaux de grain ont obtenu l'aval de la RMAAQ pour réaliser la certification de leurs entreprises. Ils ont conclu une entente avec les associations d'encans couvrant certaines fonctions de la commercialisation alors que les ventes par enchères électroniques sont désormais exécutées via Internet à partir des bureaux de la Fédération, comme c'est le cas aussi pour les bouvillons d'abattage depuis l'automne dernier.

Enfin, 1999 a été une autre année de luttes pour préserver les conditions nécessaires au développement de la production bovine au Québec. Les changements initialement proposés par le MAPAQ au coût de production du bouvillon d'abattage menaçaient la viabilité de plusieurs entreprises. Parce que la méthodologie retenue pour déterminer le coût de production était loin de refléter la réalité des entreprises, les dirigeants de la Fédération ont exigé du MAPAQ qu'il reporte l'entrée en vigueur du nouveau modèle, le temps de valider et corriger les données. La Fédération n'a pas accepté non plus l'imposition d'un nouveau modèle pour le veau d'embouche sans qu'il soit dûment analysé et validé.

La croissance de la production bovine est tributaire de la capacité des entreprises de répondre aux exigences de protection de l'environnement.

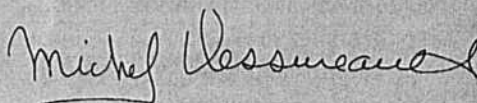
Parce que c'est un enjeu de taille, un défi essentiel que les producteurs ont à cœur de relever, la Fédération a mis beaucoup d'énergie au cours des dernières années à élaborer, de concert avec les ministères de l'Environnement et de l'Agriculture, le *Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales pour la gestion des fumiers des bovins de boucherie*. Voilà que cette année, alors qu'il était enfin officiellement reconnu, des difficultés ont surgi au moment de l'application du Guide, attribuables avant tout à des problèmes d'interprétation de son contenu. La Fédération a sensibilisé les ministres concernés à l'impact désastreux d'une application rigide et précipitée.

Elle a obtenu que tout soit mis en œuvre pour aplanir les difficultés identifiées et faire en sorte que des solutions réalistes et économiquement viables soient offertes aux producteurs de bovins.

Parmi les conditions identifiées comme essentielles à la croissance souhaitée de la production bovine figurait également la mise sur pied d'un programme d'assurance mortalité animale. Les producteurs ont d'ailleurs été consultés à ce sujet il y a un an. Bonne nouvelle : 1999 s'est terminée avec le dépôt de propositions chiffrées qui devraient mener à court terme au lancement du programme.

Le terrain est bien préparé pour que, sur la base des progrès et des heureux aboutissements de 1999, s'érigent nos succès de l'an 2000 à partir des plans tracés par les décisions démocratiques des producteurs!

Michel Dessureault



MICHEL DESSUREAULT
Président



ENVIRONNEMENT :

Du temps et de l'argent pour réaliser des aménagements conformes

Les mesures de protection de l'environnement ont constitué en 1999 une source de préoccupation majeure pour les producteurs de bovins qui ont été nombreux à exprimer leurs insatisfactions et leurs inquiétudes lors des congrès généraux des fédérations régionales de l'UPA l'automne dernier. La déception des producteurs était d'autant plus grande qu'ils disposaient en principe d'un nouvel outil, reconnu par Québec en mars 1999, censé introduire dans la législation de nouvelles solutions mieux adaptées à la production bovine. Or l'application du *Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales* pour la gestion des fumiers des bovins de boucherie a souffert de problèmes d'interprétation importants qui, ajoutés à des délais trop serrés, accablaient de nombreux producteurs à devoir faire des investissements coûteux menaçant la viabilité de leurs entreprises.

Les dirigeants de la Fédération ont fait de nombreuses et pressantes représentations auprès des ministres de l'Environnement (MENV) et de l'Agriculture (MAPAQ). Le ministre Rémy Trudel a finalement annoncé, dans le cadre du discours qu'il a prononcé à Québec le 1^{er} décembre, qu'il mettrait tout en œuvre pour trouver des solutions adaptées aux entreprises et faire en sorte que leur viabilité économique ne soit pas compromise par les mesures de protection de l'environnement. Il accordait du même souffle aux producteurs un délai supplémentaire pour se conformer au Guides des bonnes pratiques agroenvironnementales et pour se prévaloir de l'aide financière prévue au programme Prime-Vert.

La formation d'un comité de suivi du *Guide des bonnes pratiques* constitue une des mesures concrètes de recherche de solutions. Composé de représentants de la

Fédération, des ministères de l'Environnement et de l'Agriculture, ce comité s'est réuni à deux reprises, soit le 15 décembre 1999 et 13 janvier 2000. Il sollicite auprès des directions des ministères un pouvoir décisionnel et a d'emblée proposé des interprétations dont on espère qu'elles seront entérinées par le ministère de l'Environnement. De plus, on a prévu de la formation pour les conseillers en productions animales, pour les ingénieurs du MAPAQ et les ingénieurs privés.

CINQ ANS POUR FAIRE LE TOUR

La diversité des sites et des entreprises ne permet pas d'appliquer une solution unique mais requiert plutôt un accompagnement cas par cas de chaque producteur, par des équipes multidisciplinaires, pour qu'il soit en mesure d'opérer efficacement les changements de régie d'élevage devenus nécessaires. Car c'est en combinant de nouveaux modes de gestion des

troupeaux aux nouveaux aménagements physiques qu'on atteindra le double objectif de préserver l'environnement et d'accroître la performance des troupeaux. Les ressources compétentes pour conseiller les producteurs existent : on les retrouve principalement dans les directions régionales du MAPAQ mais en nombre, hélas, insuffisant. C'est pourquoi l'UPA et la Fédération estiment qu'il faudra bien cinq ans pour que les équipes du MAPAQ arrivent à répondre adéquatement aux besoins de toutes les entreprises.

Pas de doute, le message des producteurs a été entendu et compris : ils sont prêts à agir pour apporter les correctifs nécessaires, lorsque requis, pour une meilleure protection de l'environnement mais ne peuvent le faire qu'en fonction de solutions réalistes en termes de délais, de ressources financières et de support. 2

* Agente de communication et de promotion, FPBQ

Une ferme exemplaire

Le vice-président de la Fédération des producteurs de bovins, monsieur Gib Drury, s'est mérité un prix d'excellence au concours régional « Ma ferme : une entreprise durable ». Les pratiques agroenvironnementales qu'il déploie dans son entreprise, la ferme Hays Pride située à Alcove dans l'Outaouais, lui ont valu cet honneur.

Ces pratiques sont liées à son statut de producteur en voie de certification biologique et comprennent ses efforts de recyclage, son souci pour le bien-être de ses animaux et l'aménagement de multiples sites d'hivernage conformes au *Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales pour la gestion des fumiers des bovins de boucherie*. Une ferme laitière de la région a aussi obtenu cette reconnaissance. Ce prix était décerné par la Fédération de l'UPA Outaouais-Laurentides conjointement avec la direction régionale du ministère de l'Agriculture et le Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ). Bravo pour le bon exemple !



« Je suis très fier d'avoir gagné ce prix d'excellence car comme tous les producteurs, j'aime bien que mes efforts pour protéger l'environnement soient reconnus. »

**LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
DE BOVINS DU QUÉBEC**

555, boul. Roland-Therrien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
Tél.: (450) 679-0530 • Téléc.: (450) 442-9348
Courriel: fpbq@upa.qc.ca

COMITÉ EXÉCUTIF

Président : Michel Dessurault
2950, rue St-Jean
St-Maurice (Québec)
G0X 2X0
Tél. & télécopieur : (819) 693-7540

Vice-président : Gib Drury
C.P. 30, 466, chemin des Érables
Alcove, Québec
J0X 1A0
Tél. & télécopieur : (819) 459-2991/459-1803

Jacques Desrosiers
3860, rang St-Hyacinthe
St-Hermas (Québec)
J0V 1Z0
Tél. & télécopieur : (450) 258-4231

Robert Lavertu
R.R. 3
Danville, Québec
J0A 1A0
Tél & télécopieur : (819) 845-3325

Thérèse Carbonneau
190, rang 6
St-Odilon (Québec)
G0S 3A0
Tél & télécopieur : (418) 464-4546

PERSONNEL

Secrétaire général:
Gaëtan Bélanger fpbq@upa.qc.ca

Directrice administrative:
Chantal Bruneau cbruneau@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché Bovins de
réforme, Veaux laitiers et Veaux d'embouche:
Louis Hébert louishebert@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché
Bouvillons d'abattage:
Marc Grimard mgrimard@upa.qc.ca

Directeur de la mise en marché Veaux de grain
et Veaux de lait:
René Ledoux rledoux@upa.qc.ca

Communications et Promotion:
Chantal Mantha cmantha@upa.qc.ca

Statistiques et Marchés:
Ann Fornasier afornasier@upa.qc.ca

Production et recherche:
Anne-Marie Christen amchristen@upa.qc.ca

Secrétaire de direction:
Noëlla Morrissette nmorrissette@upa.qc.ca

*La Fédération des producteurs de bovins du Québec
représente les producteurs de bovins regroupés en
14 syndicats régionaux couvrant tout le territoire
québécois. Créée en 1974, la Fédération a pour mis-
sion de défendre leurs intérêts économiques et pro-
fessionnels, de soutenir le développement de la pro-
duction bovine et de gérer les mécanismes de mise en
marché collectifs des bovins.*

Assemblées générales annuelles 2000 des syndicats de producteurs de bovins

ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

Date : Vendredi 25 février
Heure : 10 h

Motel Alpin
Rouyn-Noranda

BAS-ST-LAURENT

Date : Mardi 22 février
Heure : 10 h

La Grande Maison des
Clercs de St-Viateur, Ste-Luce

BEAUCE

Date : Mercredi 23 février
Heure : 10 h

Restaurant Le Journal
Saint-Joseph-de-Beauce

CENTRE-DU-QUÉBEC

Date : Mercredi 8 mars
Heure : 19h30

Hôtel Le Quatre Saisons
Notre-Dame-du-Bon-Conseil

CÔTE-DU-SUD

Date : Lundi 21 février
Heure : 19h30

Restaurant Cap Martin
La Pocatière

ESTRIE

Date : Jeudi 24 février
Heure : 9h30

Complexe Le Bel-Air
Saint-François-Xavier-de Brompton

GASPÉSIE

Date : Mardi 29 février
Heure : 9 h

Quality Inn
Maria

LANAUDIÈRE

Date : Mardi 7 mars
Heure : 9h30

Château Joliette
Joliette

MAURICIE

Date : Jeudi 9 mars
Heure : 9h30

Auberge des Gouverneurs
Shawinigan

OUTAOUAIS-LAURENTIDES

Date : Jeudi 2 mars
Heure :

À DÉTERMINER

QUÉBEC

Date : Mercredi 23 février
Heure : 10 h

Motel Rond-Point
Lévis

SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN

Date : Vendredi 10 mars
Heure : 9 h

Hôtel Motel Universel
Alma

ST-HYACINTHE

Date : Mercredi 8 mars
Heure : 10 h

Club de golf La Madeleine
Sainte-Madeleine

ST-JEAN-VALLEYFIELD

Date : Vendredi 3 mars
Heure : 10 h

Aréna Saint-Timothée
St-Timothée

**FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
DE BOVINS**

Date : Mardi 4 avril et Mercredi 5 avril
Heure : 13 h

Hôtel des Gouverneurs
Sainte-Foy

Le
WaterMaster
de *Ritchie*

Votre réponse
en besoin
d'eau



- Grande superficie pour boire
- Facile à nettoyer
- Monocoque et isolé
- Construit en polyéthylène
- Chauffage électrique en option
- Quatre grandeurs disponibles

LES DISTRIBUTIONS

JAD-VENT ltée

Att.: Victor Lemay
B.P. 1140, Ayr, Ontario N0B 1E0
(519) 632-7471

C'est un
«RECORD»

Pour la 24^e année
consécutive, la race
LIMOUSIN remporte le
championnat de carcasses
à l'Agribition de Régina
en Saskatchewan
en 1999.

Seule la race LIMOUSIN
peut vous offrir cette
performance



Misez
sur sa carcasse

1977 1978 1979 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999

ASSOCIATION DES ÉLEVEURS LIMOUSIN DU QUÉBEC

817, 5^e Rang, Ste-Rosalie (Qc) J0H 1X0

RÉJEAN MÉNARD, président / Tél.: (450) 772-2731 / Fax: (450) 772-2508

JÉRÔME POIRIER, secrétaire propagandiste / Tél.: (450) 799-4073 / Fax: (450) 799-4007

STATION D'ÉPREUVES

131 Rang Charlotte, St-Liboire, (Québec) J0H 1R0

*Selon Agriculture Canada,
le taureau LIMOUSIN est le meilleur taureau
en croisement terminal.*

Premier
croisement
de la mère

Le taureau le plus
bénéfique en
croisement terminal

Hereford/Angus
Charolais/Hereford
Charolais/Angus
Charolais/Shorthorn
Simmental/Hereford
Simmental/Angus
Simmental/Shorthorn

Limousin
Limousin
Limousin
Limousin
Charolais
Limousin
Limousin

Dates à
retenir

Local des ENCANS DE LA FERME
Saint-Hyacinthe (sortie 133 de l'autoroute 20)

#1 SAMEDI, le 5 FÉVRIER 2000
13h00

#2 SAMEDI, le 1^{er} AVRIL 2000
13h00

Remis au dimanche en cas de tempête.
Visites à partir de 11h00.

LIMOUSIN DU QUÉBEC



LIMOUSIN
MUSCLÉ
ET EFFICACE

INFORMATIONS

DIANE POIRIER,
Secrétaire de la Station
Tél.: (450) 799-4073
Fax: (450) 799-4007

JEAN-PAUL LABBÉ,
Président de la Station
Tél.: (819) 849-4388

Diarrhée

La diarrhée néonatale des veaux est responsable de plus de pertes économiques que toute autre maladie chez les veaux. On estime que 80 % des veaux sont exposés à des agents infectieux dans les 10 à 20 premiers jours de leur vie. Ces terribles virus, bactéries et parasites n'épargnent aucun veau qu'il soit laitier ou de boucherie. La connaissance des phénomènes en cause, l'observation des signes cliniques de la maladie ainsi que l'adoption de moyens de prévention efficaces peuvent aider les producteurs à mieux traverser cette critique période entourant les vêlages. Ce dossier spécial traite de la diarrhée sous plusieurs angles en espérant qu'il saura donner des réponses à vos questions et des solutions pour venir à bout de cet ennemi impitoyable.

La diarrhée : l'éternel combat

L'apport en colostrum

Choisir le bon moment

Pour acquérir l'immunité passive, le veau nouveau-né doit absorber, mais sans les dégrader, les immunoglobulines (Ig) contenues dans le colostrum. Et pour lui assurer l'immunité passive qui permet de résister aux maladies, le moment où lui donner le colostrum après la naissance a une grande importance, et ce pour deux raisons : la perte des sites absorbants dans l'intestin, et la colonisation bactérienne de l'intestin.

LA PERTE DES SITES ABSORBANTS DANS L'INTESTIN

La maturation, ou le vieillissement, de l'intestin commence peu après la naissance. En cours de maturation, les cellules intestinales perdent leur capacité d'absorber les anticorps (aussi appelés immunoglobulines, ou Ig) sans les dégrader en acides aminés qui les composent. D'après les plus récentes théories, les cellules de l'épithélium intestinal perdent leur capacité à absorber les molécules après environ 24 heures, à cause de la maturation des cellules et du développement de l'appareil digestif.

Dans un article paru dans le *Journal of Dairy Science* en 1995, Rajala et Castren rapportent que la concentration d'Ig dans le sérum diminue de 2 g/l lorsque le colostrum est administré 30 minutes après la naissance. Et des chercheurs de l'université du Tennessee ont découvert que l'absorption des Ig devenait moins efficace moins d'une heure après la naissance. Il y a donc une excellente raison d'allaiter le veau le plus tôt possible après la naissance, et d'ainsi faciliter l'acquisition de l'immunité passive.

Outre la maturation des cellules intestinales, la sécrétion d'enzymes digestifs dans l'abomasum et l'intestin du veau peut, elle aussi, rendre l'absorption des Ig moins efficace en les dégradant avant l'absorption. À la naissance et pendant très peu de temps ensuite, la sécrétion des en-



PHOTO : ROY HÜBLER

Comme l'absorption des Ig devient moins efficace moins d'une heure après la naissance, allaitez le veau le plus tôt possible après la naissance pour une bonne immunité.

zymes digestifs reste limitée afin de permettre aux Ig et aux autres macromolécules d'échapper à la digestion. Mais la sécrétion des enzymes s'intensifie en moins de 12 heures; les molécules d'Ig parviennent alors plus difficilement à la circulation périphérique.

LA COLONISATION BACTÉRIENNE DE L'INTESTIN

À la naissance du veau, son tractus intestinal est stérile. Mais, en moins de quelques heures, les bactéries environnantes commencent à coloniser l'intestin. Et si l'environnement est impropre, la croissance des agents pathogènes peut accélérer cette colonisation. Si le veau naît dans un milieu où abondent les bactéries pathogènes, il y a un risque accru que celles-ci colonisent l'intestin.

Ce qui peut dégénérer en maladie, mener à une morbidité grave et souvent à la mort. En 1981, le Dr Robert James, et ses collègues du Virginia Tech, ont rapporté que la présence des bactéries dans l'intestin pouvait en fait accélérer la fermeture,

réduisant ainsi l'acquisition de l'immunité passive. En 1977, Logan et ses collègues ont étudié les effets sur les veaux nouveaux-nés de la colonisation précoce par des agents pathogènes. Un premier groupe de veaux a été nourri avec du colostrum et exposé ensuite à *E. coli*; le deuxième groupe a été exposé en premier et nourri ensuite avec du colostrum. Presque tous les veaux du deuxième groupe sont devenus morbides et près des trois quarts sont morts. À l'inverse, les veaux nourris au colostrum avant d'être exposés à *E. coli* ne sont pas tombés malades et aucun n'est mort.

La conclusion est simple : donnez aux veaux du colostrum de haute qualité le plus tôt possible après la naissance. Le vieillissement du tractus intestinal du veau fait perdre la capacité à absorber les Ig. Ainsi, l'administration précoce de colostrum donne des veaux en meilleure santé! ☺

* APC Calf Notes, Ontario Veal News, octobre 1998.

Qu'est-ce que la diarrhée?

La diarrhée néonatale est une maladie commune chez le jeune veau. Bien comprendre les causes, les différents types et les conséquences de cette maladie peut aider les producteurs à mieux traiter les jeunes malades.

LES CAUSES DE LA DIARRHÉE

Chez les veaux nouveau-nés, la diarrhée a trois causes principales :

- Une perméabilité plus grande
- L'hypersécrétion
- L'osmose

Normalement le sang sécrète les liquides dans l'intestin (sécrétion) puis les réabsorbe de l'intestin (absorption). D'après certains chercheurs, le sang sécréterait jusqu'à 100 litres de liquide par jour dans l'intestin du veau. Quand l'absorption de ces fluides (et des fluides alimentaires) s'affaiblit, ou que la sécrétion des liquides dans l'intestin augmente, alors les fèces deviennent hyper fluides et c'est la diarrhée.

L'intestin devient plus perméable quand survient une inflammation ou un traumatisme dû à des agents infectieux. L'écoulement plus rapide du liquide (et peut-être des protéines) du sang dans l'intestin peut excéder la capacité d'absorption de ce dernier, entraînant ainsi la diarrhée. L'augmentation de la perméabilité de l'intestin est due principalement aux coccidies et aux cryptosporidies.

Il y a hypersécrétion lorsque l'intestin est forcé à produire du liquide en grande quantité, comme par exemple lorsque *Escherichia coli* (*E. coli*) produit une endotoxine qui stimule l'épithélium à sécréter du liquide au delà de la capacité d'absorption de l'intestin. Toutefois l'épithélium n'étant pas détruit par l'infection, il ne perd pas ses capacités.

La diarrhée par osmose survient le plus souvent lorsque les solutions s'accumulent dans l'intestin qui alors retient l'eau. Ce phénomène peut être causé soit

par une mauvaise absorption ou par une mauvaise digestion. Les déséquilibres alimentaires dans les liquides (Ex. un surplus de lactose ou de protéines), ou encore de brusques changements dans la diète, peuvent provoquer la diarrhée par osmose, appelée parfois « diarrhée nutritionnelle ».

LA DIARRHÉE NÉONATALE

La diarrhée néonatale est une maladie fréquente chez les jeunes veaux. Elle est d'origine virale, bactérienne ou parasitaire. Les virus les plus courants sont le rotavirus, le coronavirus et le DVB. La diarrhée bactérienne est causée principalement par *E. coli*, et de façon secondaire par les salmonelles et le clostridium. Les formes parasitaires originent des coccidies ou des cryptosporidies. Ces principales formes de diarrhée se différencient surtout par l'âge du veau.

La diarrhée contractée avant l'âge de cinq jours est habituellement causée par *E. coli*; elle provoque une déshydratation rapide, et le veau devient vite moribide. La diarrhée attrapée par un veau âgé de cinq à 21 jours est vraisemblablement d'origine virale (rotavirus, coronavirus, ou autres), et constitue la forme la plus courante. Les veaux ont tendance à avoir la diarrhée pendant des jours sans devenir plus malades pour autant. Leur état corporel tend toutefois à se détériorer. Les rotavirus et coronavirus affectent rarement les veaux âgés de plus de quatre semaines. Mais il est courant que ces deux virus frappent en même temps.

LES EFFETS SUR L'ANIMAL

La diarrhée peut avoir différents effets sur le métabolisme :

- Déshydratation plus ou moins sévère
- Augmentation des besoins énergétiques
- Perte d'appétit
- Dépression
- Déséquilibre électrolytique (avec troubles nerveux potentiels)
- Position couchée
- Acidose
- Mort

Le principal effet à corriger sans tarder est la déshydratation, qui compte quatre niveaux de gravité :

- De 5 à 6 % de déshydratation : aucun signe clinique
- De 6 à 8 % : yeux enfoncés, peau flasque, muqueuses buccales sèches
- De 8 à 10 % : perte de poids vif, yeux plus clairement enfoncés, muqueuses sèches, pouls plus rapide
- De 10 à 14 % : état comateux, extrémités froides, faible pouls périphérique. 2

Traduit et adapté de *Ontario Beef Farmer*, mars-avril 1999 & *Ontario Veal News*, décembre 1998.



Une déshydratation importante du veau se voit par l'œil de plus en plus creux.



GROBER

l'élevage
de veaux
de lait
vous
intéresse?

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

Consultez nos spécialistes

GROBER
beaucoup plus qu'un lait...
un savoir-faire

* Également disponible, lait pour
agneaux, chevreaux et poulains

222, chemin des Fiefs,
Beaumont Québec G0R 1C0
Tél.: (418) 837-3392
1-888-937-3392

Vaut mieux prévenir

La prévention de la diarrhée est un travail qui rapporte. Comme les causes de cette maladie impliquent souvent plusieurs facteurs, les efforts porteront sur plusieurs points.

UNE BONNE HYGIÈNE DES BÂTIMENTS ET ÉQUIPEMENTS

Maintenir les enclos propres et bien ventilés, désinfecter les parcs de vêlage lorsqu'ils sont inoccupés, désinfecter les équipements de vêlage entre deux événements. Dans les enclos extérieurs, prévoir suffisamment de litière pour éviter la formation de boue. Attention à la surpopulation.

UNE BONNE TÉTÉE DE COLOSTRUM

S'assurer que le veau a bu suffisamment de colostrum durant les premières heures après sa naissance. Ce premier repas est déterminant pour bâtir une bonne immunité. Une taure au premier vêlage peut ne pas avoir assez de colostrum pour son veau. Il est sage de congeler du colostrum de vache adulte pour ces veaux et pour des imprévus.

HYPOTHERMIE

Si le veau a froid à la naissance, le réflexe de tétée sera faible. Un veau affichant une température corporelle de moins de 35°C (96°F) souffre d'hypothermie. On doit le réchauffer avant de lui donner à boire pour maximiser l'absorption du colostrum.

VACCINER LES VACHES

Pour les vaches, adopter un bon programme de vaccination contre *E. coli*, les rotavirus et les coronavirus. La vaccination accroît la quantité d'anticorps qui sera transférée au veau par le colostrum. Vacciner tôt pour que les anticorps se retrouvent dans le lait maternel.

INCONNUS NON ADMIS

Durant la période cruciale des vêlages, ne pas faire entrer de nouveaux animaux dans le troupeau (taure gestante, vache avec son veau, veau adopté). Ces animaux amènent avec eux de nouveaux microbes souvent inconnus pour le troupeau d'où un risque élevé de maladies.

UN HÔPITAL POUR LES MALADES

Prévoir un enclos spécial pour les veaux malades. Il faut isoler complètement les veaux malades des veaux sains pour éviter la transmission des maladies (pas de contact avec le fumier ni même avec les museaux).

NUTRITION

Les vaches ayant perdu du poids durant les 60 à 90 jours précédant le vêlage produiront des veaux plus petits, moins vigoureux et moins résistants aux maladies. Voir à une ration adéquate en protéine et énergie durant les trois derniers mois de la gestation. Attention au cuivre dans les moulées pour veaux; cet élément peut donner la diarrhée.

LA RÉGIE DU VÊLAGE

Faire vêler les taures avant les vaches et les tenir à l'écart des vaches adultes. On peut mêler les groupes lorsque le plus jeune veau est âgé de trois semaines. Quelques jours après le vêlage, la vache et son veau rejoignent les vaches déjà vêlées et en santé dans un nouvel enclos. Pour un bon contrôle des pathogènes, une vache vêlée ne doit jamais revenir avec les non-vêlées. Attention particulière aux veaux ayant eu une naissance difficile. Certaines stratégies sont interreliées. La vaccination des vaches est inutile si le veau ne reçoit pas assez de colostrum. Dans la boue et sale, un veau ayant reçu sa ration de colostrum ne pourra résister aux maladies. 2

Quand il faut guérir...

Aux prises avec la maladie, voyons les stratégies de traitement qui s'offrent à vous.

D'ABORD LE DIAGNOSTIC

Un fort pourcentage des cas de diarrhée néonatale surviennent dans les heures ou les quelques jours qui suivent la naissance. La diarrhée est une maladie complexe issue de divers facteurs. Aussi, une soumission d'échantillons au laboratoire est la seule façon de déterminer la nature virale, bactérienne ou parasitaire de l'infection.

Le diagnostic se fait à partir d'échantillons fécaux prélevés dans les 12 heures de l'apparition de la diarrhée. Un veau qui meurt d'un épisode de diarrhée devrait être soumis pour nécropsie le plus tôt possible. Dans les cas extrêmes, il peut être nécessaire de sacrifier un veau malade dans le but de poser un bon diagnostic; le mener vivant au laboratoire. Comme les manifestations internes de la maladie disparaissent très vite, les échantillons seront recueillis rapidement.

- Soumission d'échantillons fécaux au laboratoire
- Nécropsie d'un veau mort
- Au besoin, amener un veau malade au laboratoire

HYDRATER LE VEAU

Le traitement le plus commun (et le plus efficace) de la diarrhée est la réhydratation. Il faut remplacer rapidement l'eau et les minéraux perdus dans les selles. Le traitement peut débuter dès qu'on observe une faible liquidité dans les selles et un léger abattement du veau. Pour ce faire, donnez au veau deux litres d'électrolytes (spécifiques au traitement de la diarrhée) deux fois par jour.

Mélanger les électrolytes avec de l'eau tiède, ni froide ni chaude. Administrer avec une bouteille, un seau ou un tube introduit dans l'œsophage. Ne pas mélanger les électrolytes sur le comptoir de la cuisine, certaines bactéries, telles les salmonelles, sont transmissibles à l'homme.

Arrêter le traitement dès que les selles redeviennent plus fermes. Laissez le veau avec sa mère pour qu'il puisse téter normalement. Si la réhydratation dure plus de deux jours, contactez votre vétérinaire. Dans le cas d'une déshydratation sévère, le veau peut également souffrir d'acidose (un électrolyte avec bicarbonate ajouté sera bénéfique). Dans ce cas, une réhydratation par voie intraveineuse sera nécessaire car l'absorption de liquide par l'intestin n'est plus possible et le veau n'a plus la force de téter.

- Réhydratation rapide du veau
- Administrer au veau deux litres d'électrolytes deux fois par jour
- Laisser le veau avec sa mère
- Déshydratation sévère : hydratation par voie intraveineuse

LES ANTIBIOTIQUES

Les traitements aux antibiotiques ne sont pas très utiles lorsque le veau est infecté par un virus (ex : rotavirus) ou un protozoaire (ex : cryptosporidium). Les antibiotiques sont surtout efficaces contre les infections dues à des bactéries ou encore lorsque le risque d'une infection secondaire à des bactéries est présent. Selon la gravité de la maladie, l'administration d'antibiotiques sera une question discutée avec votre vétérinaire.

- Antibiotiques peu utiles sauf pour les bactéries
- Consulter votre vétérinaire

L'ISOLATION

Finalement, il est important de séparer les veaux malades des veaux sains. Cela diminue les risques de transmission de la maladie aux veaux nouveaux-nés. 2

- Hôpital pour veaux malades

L'électrificateur oublié

Pourquoi oublie-t-on toujours le M800?

Coincé entre les électrificateurs M400 et M1500 de Gallagher, l'électrificateur M800 est notre appareil fiable de taille moyenne.

De conception robuste, construit avec soin et protégé par le soutien et le service



Gallagher, il s'agit du choix idéal pour le contrôle des bovins de boucherie, des troupeaux laitiers et des chevaux sur une distance pouvant atteindre 150 acres, ou 75 acres pour les brebis et les chèvres.

Le M800 produit une énergie de 7 joules. Il convient parfaitement aux clôtures où la végétation est dense et permet de maintenir une tension élevée.

Les clôtures électrifiées Gallagher peuvent durer des dizaines d'années et vous assure le contrôle du bétail dont vous avez besoin, que ce soit pour le pâturage des bovins de boucherie, pour garder les chevaux dans les enclos ou pour protéger les ovins contre les prédateurs.

Gallagher est le n° 1 mondial dans le domaine des clôtures électrifiées. Avec plus de soixante ans d'expérience, Gallagher possède la gamme de produits et les connaissances relatives à leurs diverses applications pour vous aider à réaliser vos projets d'érection de clôtures.

Mais surtout, n'oubliez pas l'électrificateur Gallagher M800.

Contactez votre détaillant local ou appelez:

1-800-661-2013



Gallagher Power Fencing Systems
Box 576, Owen Sound, ON N4K 5R1
courriel: info@gallagher.ca

Bureau au Québec
1002 rue Trans-Canada, Longueuil, QC J4G 2M1
courriel: ericb@gallagher.ca

La surveillance des épidémies

Avant de parler de surveillance, définissons d'abord ce qu'est une épidémie. Une épidémie, c'est un cas de plus que ce qui est raisonnablement attendu. Ce chiffre « attendu » doit lui-même être défini par rapport au temps, au lieu et au groupe d'individus concernés. Ainsi, une augmentation du nombre de personnes ayant la grippe durant la période des Fêtes ne constitue pas une épidémie en soit mais reflète un état de situation attendu relié à une augmentation de plusieurs facteurs de risque, tant climatologiques que sociaux. Par ailleurs, un seul cas d'une maladie jusque-là absente d'un territoire constitue un foyer épidémique. Ce n'est donc pas le nombre de cas qui définit une épidémie, mais leur anormalité.

Il est en effet normal que s'expriment, lorsque les conditions leur sont favorables, les maladies normalement présentes sur un territoire (maladies dites endémiques). On peut cependant se protéger de ces maladies par un programme de médecine préventive et une régie

adéquate (biosécurité). La diarrhée des veaux est un bel exemple où il vaut beaucoup mieux prévenir que guérir!

Néanmoins, il arrive que de nouveaux agents pathogènes fassent leur apparition (par exemple le virus respiratoire syncytial bovin dans les années 80) ou encore que des agents déjà connus

s'avèrent beaucoup plus pathogènes que par le passé (virus de la diarrhée bovine type II dans les années 90). C'est pourquoi il est toujours important d'investiguer en laboratoire les cas à morbidité/mortalité élevée de façon à pouvoir rapidement identifier les causes pour améliorer le traitement et surtout la prévention.

C'est le mandat de l'une des directions du MAPAQ, celle de l'épidémiologie et de la santé animale (DÉSA), de surveiller l'état de santé du cheptel québécois. Pour ce faire, on a créé en partenariat le Réseau d'alerte et d'information zoonositaire (RAIZO), qui repose en grande partie sur la collaboration des médecins vétérinaires praticiens et praticiennes. Depuis 1992, la DÉSA publie des avertissements à l'intention des médecins vétérinaires, des bulletins d'information transmis aux fédérations des producteurs concernés et une revue d'épidémiologie. Vous pouvez consulter certains de ces documents sur notre site Internet : www.agr.gouv.qc.ca/qasa/desa/accueil.

Le « Vet-RAIZO », médecin vétérinaire relevant de chaque Direction régionale de la qualité des aliments et de la santé animale, est l'intervenant de première ligne chargé d'investiguer les signalements reçus. Face à une situation inattendue, il enquête pour mieux la définir. Il favorise au besoin, de concert avec les médecins vétérinaires praticiens

Une épidémie, c'est un cas de plus que ce qui est raisonnablement attendu

Fondée en 1989, Délimax est une entreprise 100 % Québécoise spécialisée dans l'élevage de veaux lourds

Délimax 

Délimax c'est :

- Des conseils d'aménagement et des plans pour les bâtiments
- Un service d'achat de petits veaux
- Un suivi technique adapté à vos besoins par un personnel spécialisé et disponible en tout temps
- Des aliments de remplacement hautement performants pour veaux de lait
- Une gamme complète de produits pour veaux de grain
- Des produits conçus et fabriqués au Québec
- Un service de transport exclusif

UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS À VOTRE SERVICE
Parlez-en à nos clients

Délimax Veaux Lourds Ltée
2675, boul. Laframboise
2e étage
St-Hyacinthe, Qc J2S 4Y6
Tél. : (450) 773-5282
Fax : (450) 773-5402
delimax@hy.cgocable.ca



**LES VET-RAIZO
À TRAVERS LA PROVINCE**

**Bas Saint-Laurent et
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine**

Dr Robert Claveau
337, rue Moreault
Rimouski (Québec) G5L 1P4
Tél. : (418) 727-3522; Téléc. : (418) 727-3821
Courriel : robert.claveau@agr.gouv.qc.ca

**Saguenay-Lac Saint-Jean,
Côte-Nord et Nord du Québec**

Dr Claude Tremblay
801, rue Pont-Taché Nord
Alma (Québec) G8B 5W2
Tél. : (418) 668-2371; Téléc. : (418) 669-0600
Courriel : claudem.tremblay@agr.gouv.qc.ca

Québec et Chaudières-Appalaches

Dr Claude Boucher
2700, rue Einstein, bloc CRC242
Sainte-Foy (Québec) G1P 3W8
Tél. : (418) 528-0794; Téléc. : (418) 644-4532
Courriel : claudem.boucher@agr.gouv.qc.ca
1115, avenue du Palais
Saint-Joseph-de-Beauce (Québec) G0S 2V0
Tél. : (418) 397-7825; Téléc. : (418) 397-7345

Montérégie

Dre Mona S. Morin
3220, rue Sicotte, C.P. 3500
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 7X9
Tél. : (450) 778-6542; Téléc. : (450) 778-6535
Courriel : mona.morin@agr.gouv.qc.ca

Montréal, Laval et Lanaudière

Dr Alain Laperle
867, boul. L'Ange-Gardien, C.P. 3396
L'Assomption (Québec) J5W 4M9
Tél. : (450) 589-5745; Téléc. : (450) 589-0648
Courriel : alain.laperle@agr.gouv.qc.ca

**Mauricie, Estrie et Centre du
Québec**

Dr Denys C. Turgeon
4260, boul. Bourque
Rock Forest (Québec) J1N 2A5
Tél. : (819) 820-3555; Téléc. : (819) 820-3651
Courriel : denys.turgeon@agr.gouv.qc.ca

**Outaouais, Abitibi-Témiscamingue
et Laurentides**

Dr Réal-Raymond Major
180, boul. Rideau, suite 2.01
Rouyn-Noranda (Québec) J9X 1N9
Tél. : (819) 763-3287, poste 228;
Téléc. : (819) 764-5359
Courriel : réal.raymond.major@agr.gouv.qc.ca

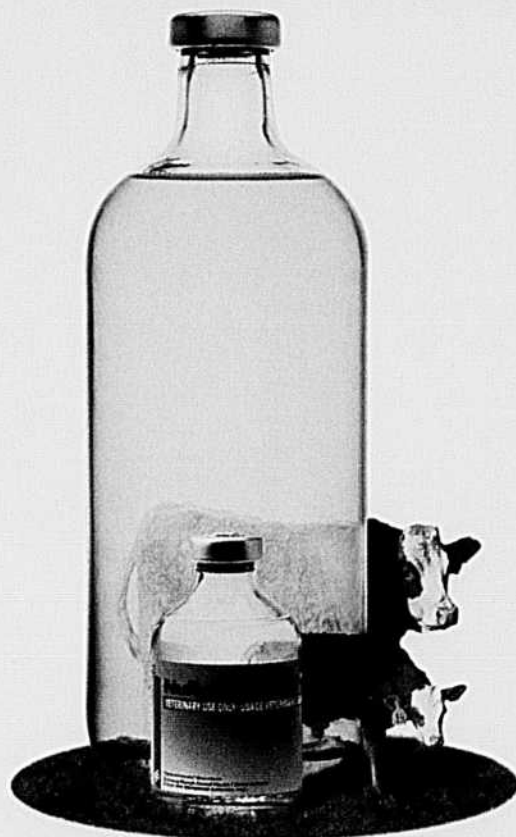
et praticiennes, la soumission d'échantillons dans un laboratoire de pathologie animale du MAPAQ pour compléter son investigation de la situation. La DÉSA fournit quant à elle l'expertise analytique et diffuse les recommandations pertinentes au contrôle de la situation. Elle gère également la coordination du réseau et planifie les enquêtes provinciales.

C'est donc dire que face à une situation qui vous semble anormale, telle qu'une perte élevée de veaux par la diar-

rhée, vous devrez d'abord consulter votre médecin vétérinaire praticien et praticienne qui pourra évaluer celle-ci au regard des risques présents, avec une perspective plus régionale. Si votre vétérinaire estime que la situation dépasse ce qui est attendu, il ou elle le signalera au Vet-RAIZO de sa région pour investigation. 2


* Coordonnateur du RAIZO

DANS LES PETITS POTS LES BONS PRODUITS



Nuflor*
FLORFENICOL

Maintenant offert en format de 50 mL!
Consultez votre vétérinaire

 Schering-Plough Santé Animale
Division de SCHERING CANADA INC.
Pointe-Claire (Québec) H9R 1B4

CCPP
NUF002-99F-J

* Marque déposée de Schering Canada inc.

Ça « veau » le coût!

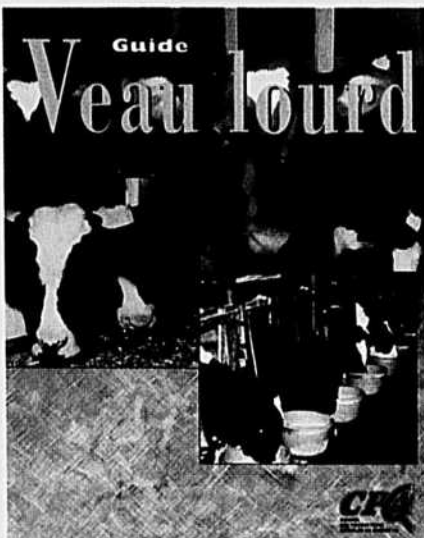
Le Conseil des productions animales du Québec (CPAQ) inc. est fier de présenter la toute nouvelle édition du Guide Veau lourd. Ce guide technique rassemble, dans un document unique de 250 pages, toute l'information nécessaire sur l'élevage du veau de lait et du veau de grain. Le Guide Veau lourd est un ouvrage de base essentiel aux producteurs et aux intervenants de l'industrie et un excellent document de référence pour les formateurs et les étudiants.

UNE NOUVELLE ÉDITION REVUE ET AUGMENTÉE

Le volume de production ayant plus que triplé et les conditions du marché ayant beaucoup évolué depuis 1985, date de parution de l'édition précédente, le Guide Veau lourd nécessitait une refonte majeure. La nouvelle équipe de rédaction a donc procédé à une révision exhaustive du guide, y ajoutant beaucoup d'information et d'illustrations. La nouvelle édition présente donc pour la toute première fois un chapitre complet sur la qualité de la viande et un autre sur le bien-être du veau. Même si le guide traite simultanément du veau de lait et du veau de grain, chaque chapitre a reçu une attention particulière afin que l'information spécifique à chaque type d'élevage soit présentée clairement.

UN GUIDE COMPLET

Le Guide Veau lourd touche tous les aspects de la production. On y dresse un portrait de la production comprenant le profil de l'approvisionnement en veaux, les tendances du marché et de la consommation, les enjeux de la commercialisation ainsi que les défis de l'avenir. Le chapitre Économie de la production explique le calcul des coûts de production, comment évaluer la régie de l'entreprise en fonction des critères d'efficacité et de rentabilité et les diverses options de financement. Le chapitre Bâtiments et équipements présente les caractéristiques des différents types d'étables à veaux de grain et à veaux de lait, com-



ment y maintenir des conditions d'ambiance adéquates et les divers équipements et accessoires de production qui s'y rattachent.

Les principaux problèmes de santé rencontrés dans les élevages et les approches de régie de la santé permettant de les prévenir sont décrits dans le chapitre Santé. Le guide présente également les principes d'une bonne régie à chaque étape de l'élevage, de l'achat des veaux à leur arrivée dans l'entreprise et tout au long de leur croissance. La section Alimentation fait le point sur les aliments d'allaitement et la régie de l'alimentation du veau de lait et du veau de grain. Le chapitre Qualité de la viande décrit les facteurs affectant la coloration et la classification des carcasses. Pourquoi se préoccuper du bien-être du veau

lourd? Cette question est soulevée dans le chapitre Bien-être et les réponses tiennent compte à la fois des préoccupations des consommateurs et de l'impact du stress sur la productivité des élevages. Des pratiques et techniques de production adéquates sont également présentées.

CONÇU SUR MESURE POUR LES ÉLEVEURS QUÉBÉCOIS

Le Guide Veau lourd est une initiative du comité Veau du CPAQ. Plus d'une vingtaine d'auteurs et de collaborateurs provenant de tous les secteurs de l'industrie québécoise du veau lourd ont uni leurs efforts pour produire un guide complet, présentant une information pertinente, validée et adaptée aux conditions de production du Québec.

POUR EN SAVOIR PLUS

Le Guide Veau lourd est actuellement disponible au coût de 30 \$ (TPS incluse) plus 3 \$ de frais de poste. Pour plus de renseignements, communiquez sans frais avec le Service à la clientèle du CPAQ au (418) 523-5411 (région de Québec), au 1 888 535-2537 (ailleurs au Canada) ou par courrier électronique (client@cpaq.qc.ca). 2

* secrétaire de rédaction du CPAQ

SIMMENTAL : pour augmenter votre MARGE DE PROFIT

SIMMENTAL— un solide investissement

- poids au sevrage élevés
- donne de la valeur à vos femelles
- performance et rendement en engraissement
- fertilité inégalée

Association
Simmental
du Québec

383, Chemin des Loyalistes
Stukely Sud (Québec) J0E 2J0

Tél.: (450) 297-0731

Fax: (450) 297-4148

www.simmentalquebec.com



Vient le temps de castrer...

La castration est une intervention qui peut paraître banale pour plusieurs producteurs de veaux d'embouche. Elle permet d'éliminer les problèmes de grimpage au parc d'engraissement, d'éviter les saillies non désirées et de produire une viande de bouvillon appréciée des consommateurs. Castrer un veau, ou ne pas le castrer, a des conséquences sur le revenu et la santé selon la méthode utilisée et l'âge de l'animal.

PINCES « ÉLASCATOR »

Ce sont les petits élastiques qu'on peut mettre au-dessus des testicules, autour du scrotum. Le veau peut être castré dès la naissance (si les testicules sont bien descendus) et souvent jusqu'à un à deux mois. Il faut bien

s'assurer que les deux testicules sont bien en bas de l'élastique une fois la pince enlevée et qu'il n'y a pas de replis de peau de la région inguinale pris dans l'élastique.

PINCES « BURDIZZO »

L'intervention consiste à pincer le cordon spermatique au-dessus du testicule. Beaucoup utilisée dans le passé, cette méthode (même effectuée correctement) est plus ou moins fiable. Elle comporte davantage de risques pour l'opérateur et semble également plus traumatisante pour l'animal. La castration s'effectue de cette façon entre l'âge de trois et sept mois.

CHIRURGIE

Effectuée à l'aide d'un bistouri (ou d'autres

instruments plus sophistiqués), lorsqu'elle est faite correctement, l'intervention est garantie et peut se faire à tout âge.

« CALLICRATE BANDES »

Il s'agit d'un élastique étiré autour du scrotum, au-dessus des testicules, qu'on maintient en place à l'aide d'une bague métallique. La castration peut s'effectuer entre 300 et 1200 livres. L'intervention se fait pratiquement sans douleur apparente pendant la pose de l'élastique. Les veaux manifestent tout au plus un peu d'inconfort pour une heure ou deux. Il est fortement recommandé de vacciner ces veaux contre le tétanos. Une autre pince de même type est aussi disponible sur le marché. Elle est toutefois plus compliquée à utiliser et entraîne plus souvent des problèmes.

UNE CASTRATION MANQUÉE

Si un ou les deux testicules sont au-dessus de l'élastique ou de la pince, les veaux sont automatiquement déclassés lors de la vente. S'ils sont laissés intacts (et encore plus, s'ils sont implantés), ces taureaux vont grimper les autres bouvillons sans relâche. Tout le lot subira donc une baisse du gain moyen quotidien et un plus grand risque de blessures. La correction de ce problème doit se faire chirurgicalement. L'intervention étant plus compliquée, la contention de l'animal est plus problématique, il faut parfois le tranquilliser et un médecin vétérinaire est souvent requis. Si la technique est mal appliquée : (plis de peau dans l'élastique ou pince, tension de l'élastique trop faible, pincement insuffisant ou excessif, manque d'hygiène, hémorragie, infection, gangrène, mouches, etc.), l'animal peut rapidement devenir très malade et même en mourir. La correction du problème est médicale et chirurgicale. Elle est souvent coûteuse et difficile. 2 Bonne castration!

* consultant, Clinique vétérinaire Saint-Tho-

18



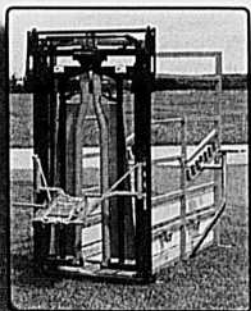
Équipement P.F.B.

Wickham (Québec)
JOC 150

Tél.: (819) 398-7112
Fax: (819) 398-5276

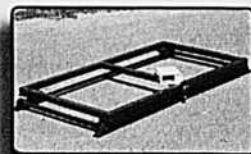
Contactez-nous pour connaître le concessionnaire PFB le plus près de chez vous

CHUTE & PORTE AUTOMATIQUE



BALANCE ÉLECTRONIQUE

Ultra moderne de très haute précision



Aussi disponible :

- Barrière 5 ou 6 barres
- Mangeoire diagonale
- Mangeoire à carcan
- Cage de palpitation
- Abreuvoir chauffant
- Cage taille sabot
- Élévateur à vache
- Mangeoire à balle ronde
- Guillotine

Galvanisé ou peinture cuite

MANGEOIRE MOBILE

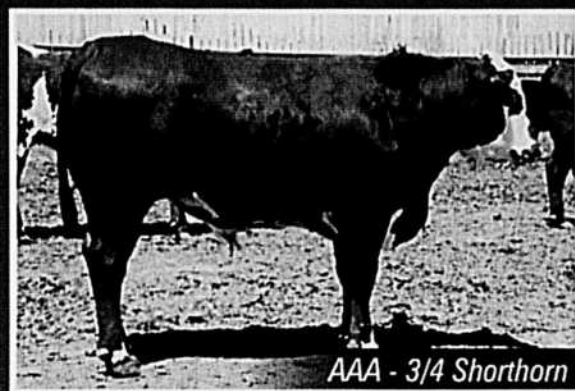


Une conception révolutionnaire

C'EST SOUS LA PEAU QUE ÇA COMPTE!



AAA - 1/2 Shorthorn



AAA - 3/4 Shorthorn



AAA - Shorthorn

LA COULEUR DE LA PEAU N'EST PAS UN GAGE DE SUCCÈS

C'est la viande qu'on trouve sous la peau qui compte. Tous ces bouvillons ont deux choses en commun. Simplement en les regardant, vous ne pouvez savoir qu'il s'agit de trois Shorthorn croisés et qu'ils ont tous trois été classés AAA à l'abattage.

Ces bouvillons appartenaient au même groupe de près de 300 Shorthorn et Shorthorn croisés engraisés l'hiver dernier à Highland Feeders, Vegreville en Alberta. Plus de 50% des sujets de ce groupe ont été classés AAA - c'est plus de 10% supérieur à la moyenne provinciale au cours de la même période d'abattage. Le projet a été coordonné par Cargill, avec la collaboration de Highland Feeders.

Le persillage et la qualité de la viande sont les facteurs qui comptent réellement. Comparez les résultats obtenus par ces Shorthorn aux moyennes provinciales pour trois semaines d'abattage. Et considérez en plus des gains moyens quotidiens et des taux de conversion très concurrentiels. Voilà la vraie valeur de l'influence Shorthorn.

GRUPE HIGHLAND FEEDERS

MOYENNES PROVINCIALES POUR L'ALBERTA

Shorthorn et Shorthorn croisés

Semaine du 26 mars

Semaine du 22 avril

Semaine du 20 mai

AAA

51%

38,9 %

39,5 %

36,8 %

GRUPE SHORTHORN HIGHLAND FEEDERS

Sommaire des résultats :

Gain moyen quotidien - 3,00 lb

Conversion de matière sèche - 6,5 lb/lb de gain

ENSEMBLE DE BOUVILLONS HIGHLAND FEEDERS

Sommaire des résultats :

Gain moyen quotidien - 3,02 lb

Conversion de matière sèche - 6,11 lb/lb de gain

Pour informations communiquez avec :

ASSOCIATION SHORTHORN DU QUÉBEC

Raymond Dempsey, secrétaire

1081 Route 267, Inverness (Québec) G0S 1K0

Tél.: (418) 453-2908 / Fax: (418) 453-3027

email: dempseyr@globetrotter.net

Lyle Roarke
Ayers Cliff
(819) 838-4309

Jean Simon
Valcourt
(450) 532-2010

Dennis Cox
Waterville
(819) 837-2086

James Maxwell
St-Lambert
(418) 889-0906

Cedar Grove Farm
Inverness
(418) 453-2908

Gagner du temps pour faire des profits

Qui n'a jamais entendu quelqu'un dire qu'il n'a pas eu le temps de faire quelque chose? Le temps, c'est effectivement devenu le problème du siècle et, malheureusement, les éleveurs de bovins n'échappent pas à cette situation. Le problème est d'autant plus grand pour une majorité d'entre eux qui doivent réussir à concilier les activités de la ferme avec leur travail extérieur.

Au Québec, on estime qu'un certain nombre d'élevages vache-veau n'atteint pas les résultats minimaux qui permettent d'assurer la rentabilité d'une entreprise. Ces fermes possèdent généralement moins d'unités de production et affichent des performances techniques inférieures à la moyenne. L'analyse de groupe faite à partir des résultats de 1998 tirés de la banque de données AGRITEL démontre des écarts de rentabilité importants. Les entreprises agricoles dont le troupeau compte en moyenne 66 vaches n'ont pas une capacité de remboursement suffisante et compensent par des revenus provenant d'autres productions ou encore par un revenu extérieur.

Lorsqu'il faut constamment courir après le temps, les prouesses pour réussir à améliorer ses performances techniques et financières relèvent souvent de la haute voltige. Voici donc trois stratégies qui peuvent être utilisées par toutes sortes d'entreprises, agricoles ou non agricoles, pour contrer ce problème.

ÉVITER L'ISOLEMENT

Une étude¹ portant sur la gestion des changements a démontré que la perception qu'une personne a de ses capacités de gestionnaire joue un rôle déterminant dans la façon dont sa ferme est gérée. Selon cette étude, le comportement en gestion est influencé par la confiance que

l'agriculteur a dans ses capacités de changer la situation financière de sa ferme. La difficulté est donc de maintenir cette confiance de façon à ce que le gestionnaire prenne les bonnes décisions qui lui permettront d'améliorer les performances de son entreprise.

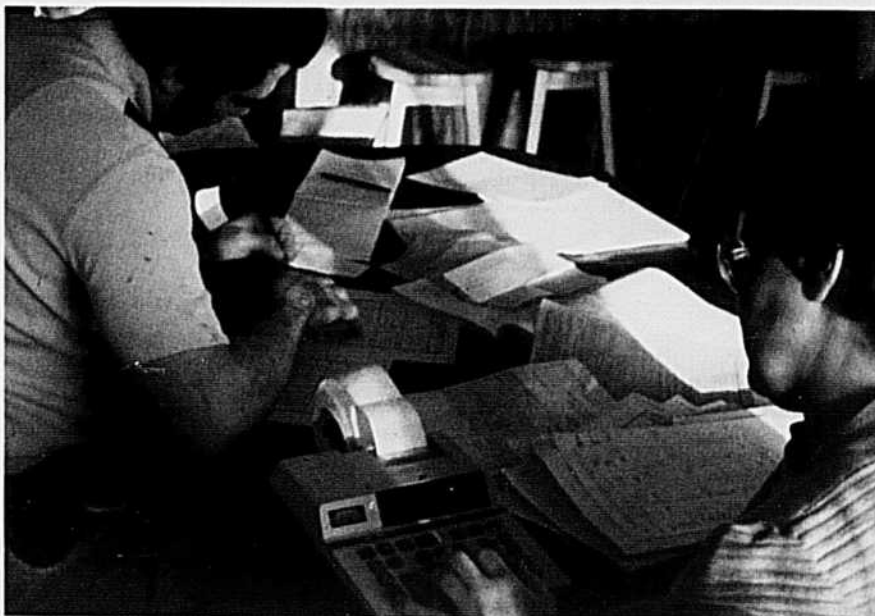
Pour comprendre comment opérer un changement, il faut demeurer en contact avec les autres. De façon naturelle, il est plus facile de fréquenter des gens qui possèdent les mêmes affinités et les mêmes intérêts que soi.

Ces rencontres entre personnes d'un réseau qui partagent les mêmes préoccupations sont utiles pour maintenir son information à jour. Mais pour réussir à tirer son épingle du jeu en étant plus créatif et original, il faut aussi s'entourer de personnes différentes de soi qui peuvent susciter des réflexions et des remises en question.

FAIRE DES CHOIX COHÉRENTS SELON SES OBJECTIFS

Prendre le temps de définir ses objectifs permet d'éviter des erreurs qui risqueraient d'entraîner des dépenses inutiles. Si vous faites un voyage, par exemple, il est préférable de choisir la destination avant de décider du moyen de transport. Il en est de même pour votre ferme. Demandez-vous d'abord quels sont vos objectifs. Est-ce que l'agriculture est une activité qui vise à combler un besoin quant à votre style de vie ou s'agit-il d'un choix qui devrait vous permettre de disposer d'un meilleur revenu familial?

Lorsque les difficultés font partie du quotidien, c'est un indice qu'il est temps de s'arrêter pour réfléchir à la question. Il est possible que les objectifs poursuivis ne correspondent pas à ce que vous souhaitez vraiment ou encore qu'ils soient mal compris par les autres person-



Prendre le temps de définir ses objectifs permet d'éviter des erreurs qui risqueraient d'entraîner des dépenses inutiles.

nes qui vivent sur la ferme. Ces objectifs doivent aussi être révisés périodiquement puisque des événements majeurs sont susceptibles de les modifier. Enfin, les moyens choisis pour atteindre votre but doivent être cohérents et réalistes.

SÉLECTIONNER DES OUTILS SIMPLES ET EFFICACES

Une bonne efficacité technique combinée à une structure financière équilibrée sont toujours essentielles pour tirer des profits de son entreprise. Plusieurs services sont offerts pour permettre aux entreprises agricoles d'atteindre une rentabilité. Pour utiliser judicieusement ces services, il faut savoir se doter d'outils qui donnent

Lorsque les difficultés font partie du quotidien, c'est un indice qu'il est temps de s'arrêter pour réfléchir.

l'heure juste sur les performances de la ferme. En matière de gestion financière, les états financiers sur la base d'une comptabilité d'exercice sont des outils efficaces, simples et universels. L'ensemble des outils de mesure utilisés devrait donc conduire à poser des actions tout aussi simples et efficaces pour réaliser des objectifs qui, parfois, peuvent paraître fort compliqués.

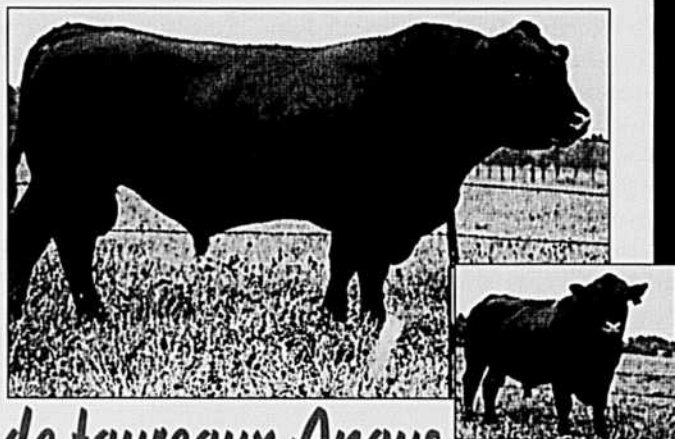
Prendre le temps de se connaître en tant que gestionnaire, de clarifier ses objectifs et de bien comprendre son entreprise en utilisant des outils de gestion simples et efficaces permet de faire des choix rentables. Et voilà, pourquoi il est si vrai de dire : « Le temps, c'est de l'argent! » 2

* Agente de recherche
Direction de la recherche et de la planification
Société de financement agricole

1 « La gestion des changements et le facteur humain en agriculture », coordonnée par Pierre Choquette, Université Laval, publiée par le Conseil canadien de gestion de l'entreprise agricole, 1998.

Le portrait agroenvironnemental de l'UPA

Le taux de participation provincial au portrait agroenvironnemental de l'UPA a été de 88,1 %, toutes productions confondues. Sur les 2 859 fermes de bovins de boucherie retenues pour le portrait (fiche d'enregistrement CP-12 datée du 1er mars 1998), 2 298 ont répondu au questionnaire, 386 ont refusé et 175 fermes étaient déclarées vendues ou avaient abandonné la production bovine. Dans le veau lourd, sur 373 fermes retenues, 305 ont répondu à l'appel, 36 ont refusé et 32 fermes avaient été vendues ou avaient abandonné la production de veaux. Notre taux de participation respectif est donc de 86 % pour le bovin de boucherie et de 89 % pour le secteur du veau lourd. De quoi être fier ! Mille fois BRAVO à tous les participants !!!



Vente de taureaux Angus

27 FÉVRIER 2000	Asbestos
8 AVRIL 2000	Rimouski
30 AVRIL 2000	Asbestos

2 groupes de taureaux seront vendus :

1. Facilité au vêlage
2. Performance supérieure

NOMINATION

Sylvie Grenier,

Nouvelle représentante/secrétaire pour l'Association québécoise Angus, se fera un plaisir de vous accueillir à la prochaine journée bovine de la Montérégie qui se tiendra au Château Bromont pour les conférences et au Centre Équestre de Bromont pour pratique, le 26 février 2000.

Bienvenue à tous !



ASSOCIATION CANADIENNE ANGUS
214, 6715 - 8^e rue N-E,
Calgary, Alberta, Canada T2E 7H7
Tél.: (403) 571-3580
Fax : (403) 571-3599



ASSOCIATION ANGUS DU QUÉBEC
a/s Sylvie Grenier
2285 chemin Gull, Stanstead JOB 3E0
Tél.: (819) 838-1638
Fax: (819) 838-1639

L'élevage à forfait, un monde méconnu

À Victoriaville dans le rang Chicago, Yvan Roux, sa conjointe Sylvie Loisselle et leurs employés Claude Thibodeau et Yannick Demers procéderont cette année à la semi-finition de 2000 têtes de bovins.

Ils reçoivent à la ferme des veaux d'em-bouche de 450 livres et ils les élèvent pendant 150 jours pour les rendre à un poids approximatif de 875 livres. Ces bovins seront ensuite dirigés vers un parc d'engraissement où ils atteindront leur poids d'abattage d'environ 1400 livres. Parallèlement à ce travail de semi-finition à forfait, Yvan Roux possède son propre parc

de 500 têtes, situé sur l'avenue Pie-X à Victoriaville.

D'abord producteur laitier depuis 1978, Yvan Roux a vendu son quota et ses animaux en 1991 pour se consacrer à la culture de ses terres en plus de démarrer son parc d'engraissement. Ce n'est que plus tard qu'il a développé le travail à forfait.

LE FORFAIT

En 1997, le propriétaire d'un parc d'engraissement de Saint-Rémi-de-Tingwick approche l'entreprise pour de l'élevage à forfait. Ce parc achète des

veaux d'em-bouche aux encans et les engraisse jusqu'à l'abattage. Pour faire du volume, il faut de l'espace et de la nourriture en abondance. Après entente, il retient donc les services d'Yvan Roux fort de son expérience dans l'engraissement des bovins de boucherie.

La formule est fort simple. Le propriétaire du parc livre ses animaux chez M. Roux. Ceux-ci sont pesés pour avoir le poids total d'animaux livrés. Dans le cas présent, le parc fournit les médicaments, au besoin. De son côté, Yvan Roux offre le gîte et le couvert à ses nouveaux pensionnaires pendant 150 jours et fournit les implants. L'assurance stabilisation est payée par le propriétaire des animaux. Notons qu'un contrat officiel est passé entre les deux parties pour y décrire toutes les formalités d'usage.

À la fin de la période d'élevage, les animaux sont transportés vers le parc d'engraissement. Mais avant de partir, on doit peser les camions pleins. La différence de poids entre celui de l'arrivée des veaux et celui de leur départ déterminera le salaire de l'éleveur. Dans le cas d'Yvan Roux, il reçoit en moyenne 70 cents la livre de gain pour chacun de ses animaux, soit environ 300 \$ par tête. Toutefois, ce taux variera avec les années selon les conditions de marché et de prix qui prévalent. Les mortalités sont assumées par M. Roux. En général, le taux de mortalité tourne autour de 1,5 %. Les animaux gagnent en moyenne 2,8 livres quotidiennement. Cette moyenne est établie en tenant compte des mortalités.

Pour Yvan Roux, l'élevage à forfait permet de grossir rapidement son entreprise sans déranger son gérant de banque. En 1997, il a débuté avec 400 têtes à forfait et en 2001, il prévoit atteindre plus de 2 500 têtes. Les profits générés lui per-

Pour réussir, il faut minimiser les dépenses. Ce bâtiment aura été construit pour à peine 70 000 \$.

mettent d'améliorer et d'agrandir ses installations pour le forfait ainsi que de grossir le cheptel et les infrastructures de son propre parc d'engraissement.

LES CULTURES

Pour nourrir tous les animaux, on cultive 1000 acres en maïs-grain, en maïs-ensilage, en foin sec et en ensilage de foin. Pour permettre une bonne rotation des cultures, on cultive de la fève soya. Le revenu généré par la vente du soya sert à l'achat de tourteau de soya. Ce produit, issu des presses d'huile de soya, donne un apport généreux en protéine à ses animaux. Cette année, 6000 tonnes de maïs-grain et d'ensilage seront nécessaires pour nourrir les animaux à forfait et ceux de son cheptel. L'entreposage est effectué dans un silo-fosse de 120 pieds de large par 210 pieds de long. Pour le fourrage, on utilisera 600 balles rondes enrobées de foin sec. D'autre fourrage sera acheté lors d'encans de ferme.

Les bovins en semi-finition reçoivent trois types de ration composés principalement d'ensilages. Des minéraux médicamenteux sont ajoutés à la ration durant les 30 premiers jours. La quantité de minéraux médicamenteux donnée est par la suite diminuée pour être complètement éliminée au soixantième jour d'élevage. Ils sont nourris en visant un gain de poids de trois livres par jour.

Yvan Roux ne voit que des avantages à l'élevage à forfait. « Je cherche les désavantages, mais je n'en trouve pas », explique-t-il. Cependant, pour réussir, il faut minimiser les dépenses. Ses trois bâtiments d'élevage ont été bâtis de façon



PHOTOS: YVES CHARLEBOIS

De gauche à droite : Claude Thibodeau, Sylvie Loisel et Yvan Roux. Yannick Demers est absent de la photo.

économique. Son dernier, d'une dimension de 500 pieds par 250 pieds, lui aura coûté 70 000 \$.

Pour prévenir les maladies et assurer le confort des animaux, les bâtiments sont nettoyés complètement deux fois par semaine. Une fois l'étable nettoyée, on jonche le sol de béton de ripe de bois. Le travail est facilité par un système de barrières pour manipuler les animaux. Le fumier est placé en andains dans les champs, même l'hiver. De son côté, Sylvie Loisel voit à la comptabilité de l'entreprise. Elle est membre d'un syndicat de gestion. Tout le travail comptable de la ferme est informatisé.

ENGAGEMENT

L'entreprise est très engagée dans son milieu. Présentement, la Coopérative finan-

cière de bœufs du Centre-du-Québec, sous la supervision du MAPAQ, effectue un projet chez les Roux-Loiselle.

Cinq producteurs vache-veau font engraisser chez lui 90 têtes jusqu'à la finition complète. On cherche à mesurer les performances de la génétique des animaux par des pesées régulières et à définir une nouvelle formule pour l'engraissement à forfait.

De plus, Yvan est membre du conseil d'administration du Syndicat des producteurs de bovins de boucherie du Centre-du-Québec et siège sur le comité de mise en marché bouvillons d'abattage de la Fédération. 2

* journaliste à la pige

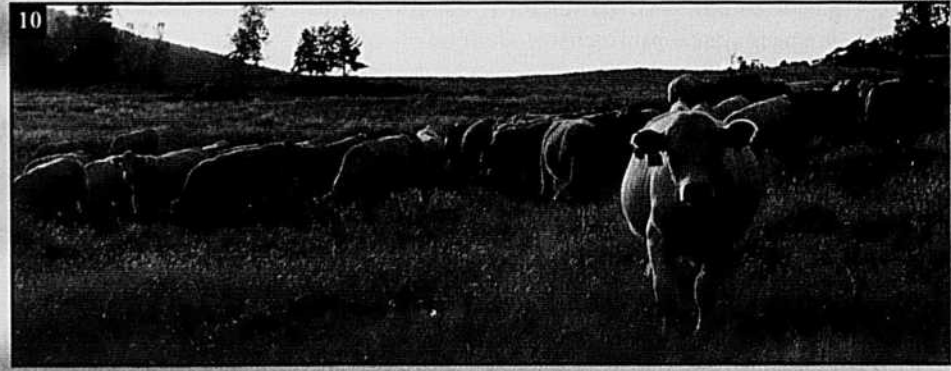
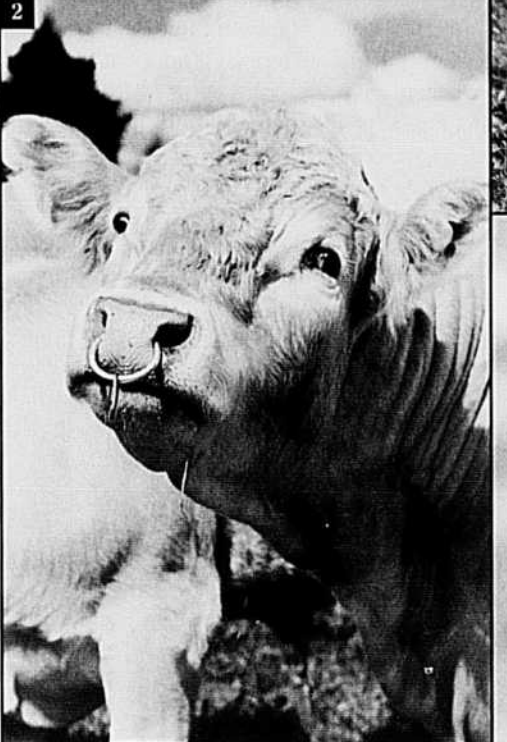
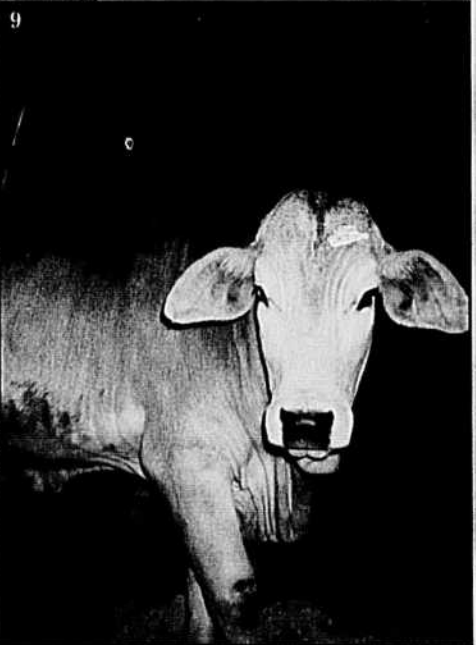
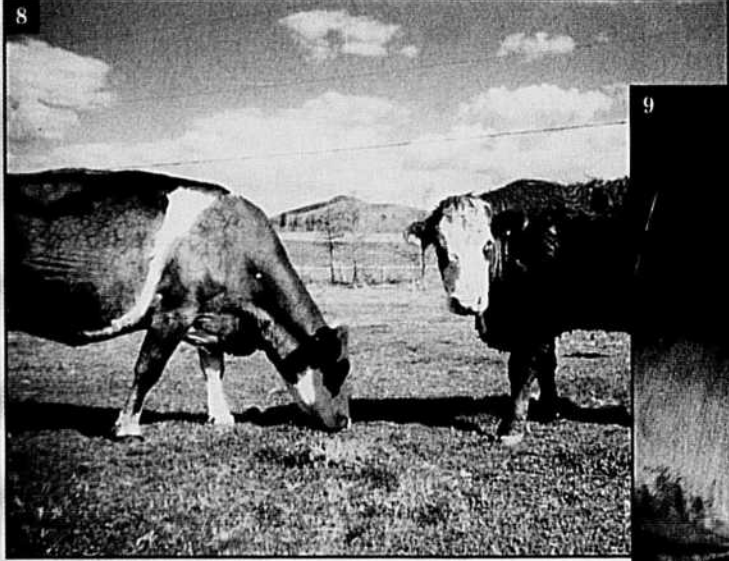
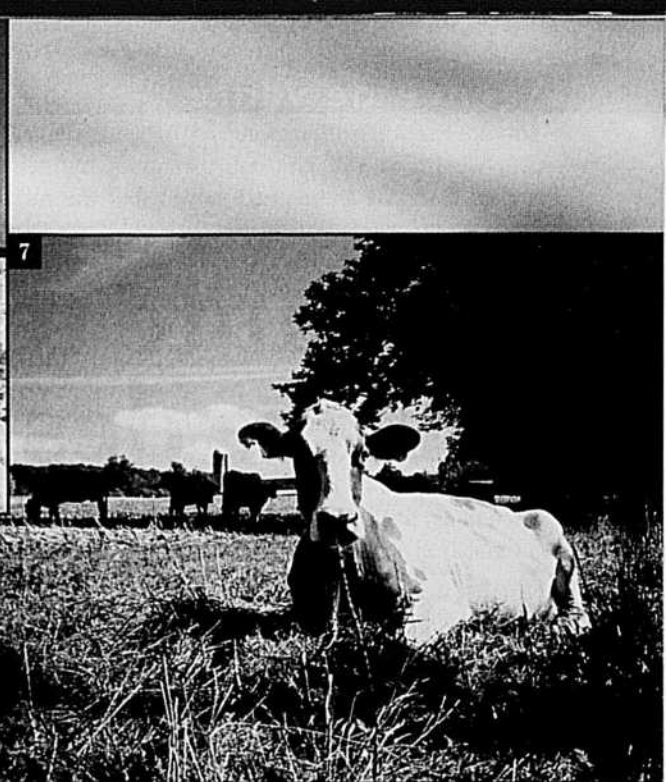
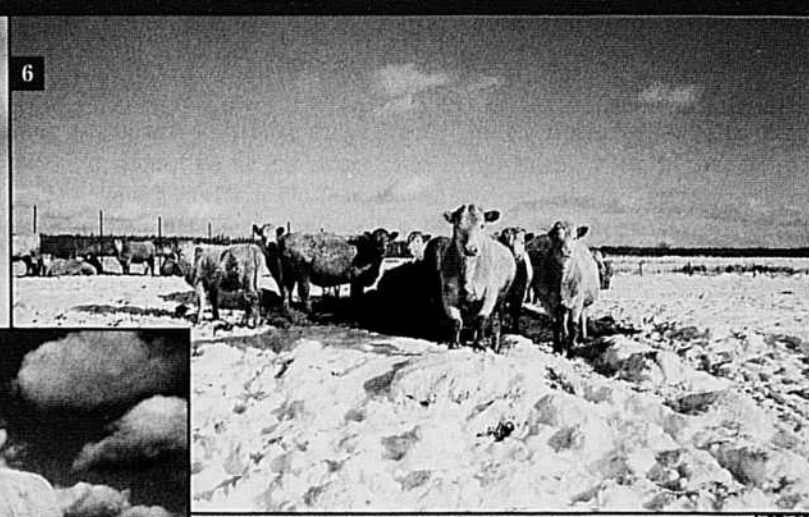


Les bovins en semi-finition reçoivent trois types de rations. M. Roux vise un gain de poids de trois livres par jour.

Concours

BEAUX BOVINS DU QUÉBEC

Inspirantes ou sympathiques, voici une sélection de photos soumises au concours BEAUX BOVINS DU QUÉBEC par nos lecteurs. De beaux talents... et de bien belles bêtes !



- 1. Témoins d'une divergence d'opinion entre un père (producteur Holstein) et son fils (producteur Jersey)...
Photo : David Coursol, Mont-Saint-Michel
- 2. Bob dans toute sa virile splendeur
Photo : Liliane Couture, Ferme Hervé Godbout, Saint-Apolline
- 3. Un fils de Hulk, issu d'insémination artificielle
Photo : Daniel Bérubé, Saint-Donat
- 4. Réflexion profonde d'un taureau Limousin
Photo : Maurice Beaugard, Saint-Joachim de Shefford
- 5. Les pâturages ne suffisent plus à la Ferme des Érables de Saint-Nazaire
Photo : Louis Dufour, Metabetchouan
- 6. Par une belle journée d'hiver...
Photo : Yves Narcoux, Nedelec
- 7. Madame au champ : l'heure de la petite sieste
Photo : Caroline Pelletier, Ferme Jean Pelletier et fils, Saint-Armand.
- 8. Oldo et White Face en tête à tête
Photo : Rebecca Vandormael, Frelighsburg
- 9. De l'exotisme à revendre avec la race Brahman
Photo : Richard Béliveau, Ferme Marilou, Saint-Chrysostôme
- 10. À la rencontre de son destin par une belle fin de journée...
Photo : Éric Provencher, Purina

La haute technologie au service des producteurs

1,5 million de dollars de vente de bœuf sur Internet en 50 minutes, voilà ce qu'aurait dû titrer tous les journaux du Québec au lendemain du 23 septembre 1999.

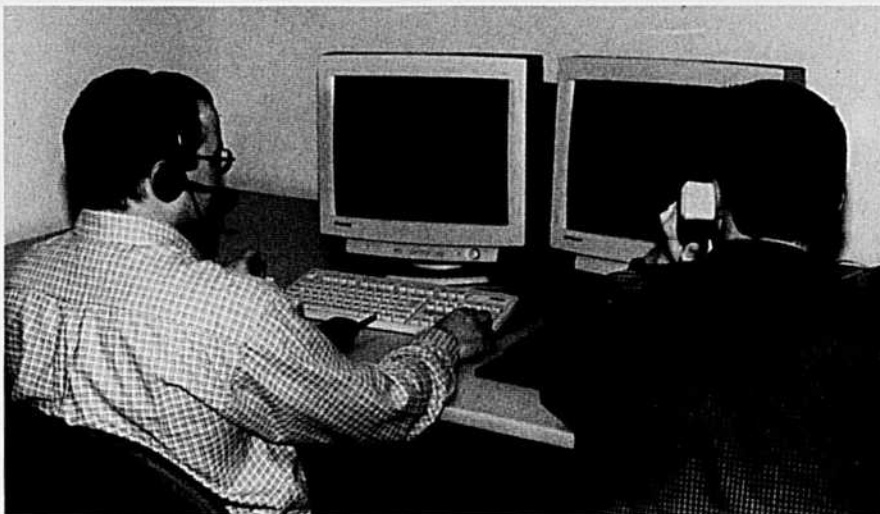
Une grande révolution technologique et économique venait de se réaliser en direct des bureaux de la Fédération à Longueuil. On venait en effet d'effectuer la première vente de bouvillons d'abattage par enchères électroniques en temps réel sur le réseau Internet.

Créé de toutes pièces par une équipe composée d'employés de la Fédération et d'informaticiens de la firme TMI, le nouveau système d'enchères par ordinateur est le premier à utiliser en temps réel le réseau Internet comme base de communication permettant à tout acheteur de se brancher sans aucune difficulté à l'encan électronique pourvu qu'il ait un ordinateur, une ligne téléphonique, un modem et un abonnement chez un fournisseur Internet.

RESTER À L'AVANT-GARDE

L'enchère électronique n'est pas une nouveauté pour la Fédération et ses producteurs car ce mode de mise en marché est déjà utilisé depuis 1987. En effet, la Fédération des producteurs de bovins du Québec et l'Association des marchés publics d'animaux vivants du Québec Inc. innovaient en août 1987 en lançant la toute première vente par enchères électroniques au Québec.

Développée pour la vente d'une partie des vaches de réforme et pour la totalité des veaux de grain mis en marché au Québec, elle fit de nouveaux adeptes en 1989 avec l'ajout des ventes de bouvillons d'abattage sur le même système de vente. N'ayant subi aucun changement depuis son lancement, le système développé au



La nouvelle salle de vente aménagée dans les bureaux de la Fédération permet un maximum d'efficacité aux employés affectés aux ventes. Tout est à portée de la main.

milieu des années 80 commençait à montrer des signes de vieillesse. Aussi, la réingénierie du système de vente à l'enchère par ordinateur était devenue une nécessité afin de rencontrer les nouvelles exigences des années 2000 en termes d'informatique et de réseautique.

LE DÉVELOPPEMENT

Les différentes équipes des agences de vente des bovins de réforme, des veaux de grain et des bouvillons d'abattage ont donc mis en commun leur connaissance sur les ventes à l'enchère par ordinateur afin de permettre le développement du meilleur système possible, en tenant également compte des suggestions des utilisateurs.

L'objectif premier était de développer un système efficace, simple d'utilisation et peu coûteux pour les producteurs, les encans et les acheteurs. Le second objectif visait à améliorer le contenu des écrans de contrôle afin de faciliter la sur-

veillance du système et d'optimiser les décisions qui doivent être prises au moment de la vente. Finalement, le système devait permettre d'éliminer les problèmes de distance, de langue et d'accessibilité pour les acheteurs situés n'importe où en Amérique du Nord, afin d'augmenter la compétition sur nos marchés.

Après avoir fait de multiples recherches afin de trouver un produit existant répondant à nos besoins, nous avons dû conclure qu'aucun produit sur le marché ne pouvait rencontrer nos besoins actuels et futurs. Le mandat fort complexe fut donc confié à la firme TMI (Technologie Multipartn'r Inc.) au printemps 1999.

Comme le contrat de vente pour les bouvillons d'abattage se terminait en septembre, le nouveau système devait donc être prêt rapidement afin de pouvoir le tester correctement et le mettre en service pour la fin du mois de septembre.

L'arrivée de l'an 2000 était également un facteur important qui nous obli-

geait à remplacer le système de vente actuel, qui risquait de ne pas passer cette date fatidique à l'instar de plusieurs vieux systèmes informatiques.

UN OUTIL PERFORMANT

Comme tout le monde le sait, la réussite d'une vente à l'encan est tributaire de la qualité du produit à vendre, du nombre et de l'intérêt des acheteurs mais encore plus de la façon dont l'encanteur sait mettre en valeur et en demande les produits offerts. Un bon encanteur saura rendre le produit attrayant et garder un rythme de vente rapide afin que les acheteurs n'aient pas le temps de penser à autre chose que leur part de marché.

De nos jours, avec la mondialisation des marchés, on doit de plus en plus s'appuyer sur les acheteurs de l'extérieur du Québec afin d'avoir le juste prix du marché et de bien établir le prix de référence. Aussi, la barrière des langues et des coutumes ne doit pas nuire aux outils de mise en marché que nous utilisons.

Le respect des acheteurs nous a incités à développer un système bilingue et la facilité d'utilisation qui est permise grâce à l'utilisation d'Internet nous assure une utilisation optimale pour tous les acheteurs. Après cinq mois d'utilisation pour la vente de bouvillons et deux mois pour la vente de veaux de grain, la performance du système est reconnue.

Tout bon lien Internet permet aux acheteurs de communiquer avec l'encanteur en moins d'un quart de seconde. À cette vitesse, on parle vraiment d'enchères

électroniques en temps réel. Malheureusement, pour ne pas congestionner nos serveurs et ainsi assurer le maximum de performance au niveau du temps de réponse pour les acheteurs, seuls les acheteurs et la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec pourront se connecter au réseau durant les enchères.

COLLECTE ET DIFFUSION DES PRIX DU MARCHÉ

Le nouveau système d'enchères électroniques fait partie d'un important projet de collecte et diffusion des prix de marché à la Fédération des producteurs de bovins du Québec.

**La nouvelle adresse
à inscrire à votre
ordinateur est donc
www.bovin.qc.ca
dès la fin du mois
de février.**

Ce projet prévoit la diffusion en temps réel des prix obtenus dans chaque encan vivant du Québec, ainsi que des prix obtenus par les enchères électroniques. Ainsi, les producteurs pourront suivre en direct l'évolution des ventes de l'encan électronique sur le site public de statistiques de prix de la Fédération.

Le nouveau site diffusera l'information sur les prix dès la fin du mois de février. La nouvelle adresse à inscrire dans votre ordinateur sera donc www.bovin.qc.ca. Le prochain numéro de Bovins du Québec traitera plus précisément de ce nouveau site d'intérêt pour tous les producteurs de bovins du Québec. Aussi, c'est maintenant le temps de se brancher sur Internet pour ne rien manquer.

Le développement de ce nouvel outil pour les producteurs a été rendu possible grâce au financement de la Fédération et des différentes agences de vente mais également avec l'aide financière du Conseil pour le développement de l'agriculture au Québec (CDAQ), du Programme d'appui à la concertation (MAPAQ) et du Programme de soutien financier aux associations de producteurs désignées (MAPAQ). 2

* Agr., directeur de la mise en marché des bovins de réforme, veaux laitiers et veaux d'emboche, FPBQ

Pourquoi les traiter plus d'une fois ?



La pneumonie chez le veau de boucherie pourrait vous coûter cher. C'est pourquoi vous devriez opter pour un traitement hautement efficace qui s'administre en une seule injection sous-cutanée de faible volume et les maintient en croissance. Choisissez le bon traitement et choisissez-le dès le début.



Parlez-en à votre vétérinaire.

PROVEL Produit de la pneumonie bactérienne pour le veau de boucherie **CCPP**

La mangeoire mobile : un équipement utile

Au fil des ans, avec l'expérience, avec la venue de nouveaux besoins ou suite à une visite de ferme, on se bricole un nouvel outil, un nouvel équipement ou on met en place de nouvelles techniques de régie. Durant l'hiver, les plus habiles mettront leurs talents à profit au fond de leur garage tout près de la « truie » et d'autres se rendront à la quincaillerie ou à la meunerie du village pour y faire quelques achats.

Joseph et Roméo Lagarde sont éleveurs de bovins de race Tarentaise à l'Île-du-Grand-Calumet dans la région de l'Outaouais. Il y a près d'une dizaine d'années, ils avaient fait l'acquisition d'une mangeoire pour nourrir leurs veaux à la dérobee. Payé 450 \$ à l'époque, cet outil de régie est un investissement qu'ils sont loin de regretter.

L'équipement est composé de deux pièces, une solide trémie de métal pouvant contenir jusqu'à 10 poches de moulée et un petit enclos dont les deux entrées s'ajustent selon la grosseur des veaux. L'enclos peut accueillir huit petits veaux au printemps et de quatre à cinq gros veaux durant l'été. Comme elle se transporte et se manipule bien, cette mangeoire est utilisée à l'année,

soit près des bâtiments durant l'hiver et dans les pâturages durant la saison chaude.

Les frères Lagarde donnent une moulée mélassée aux veaux à laquelle ils ajoutent du foin très sec pour éviter la diarrhée. Le ratio est d'environ une poche par jour pour 20 veaux. La distribution se fait plus généreuse au printemps avant la mise à l'herbe ou vers la fin de l'été lorsque les pâturages s'appauvrissent. Cela donne aussi un p'tit coup de main aux mamans. De façon générale, la moulée est toujours disponible pour les veaux mais l'achalandage se fait plus rare lorsque l'herbe et le lait maternel abondent car les besoins nutritionnels des veaux sont amplement comblés.

Tout comme Joseph et Roméo Lagarde, vous avez vos petits secrets, vos petits trucs du métier. Pourquoi ne pas les partager avec d'autres? Il suffit d'envoyer une photo claire et une description de votre équipement, acheté ou fait maison, à l'adresse suivante : Fédération des producteurs de bovins du Québec, Anne-Marie Christen, 555, boul. Roland Therrien, Longueuil (Québec) J4H 3Y9. ♪

Au plaisir de vous lire!

* journaliste et rédacteur en chef adjoint

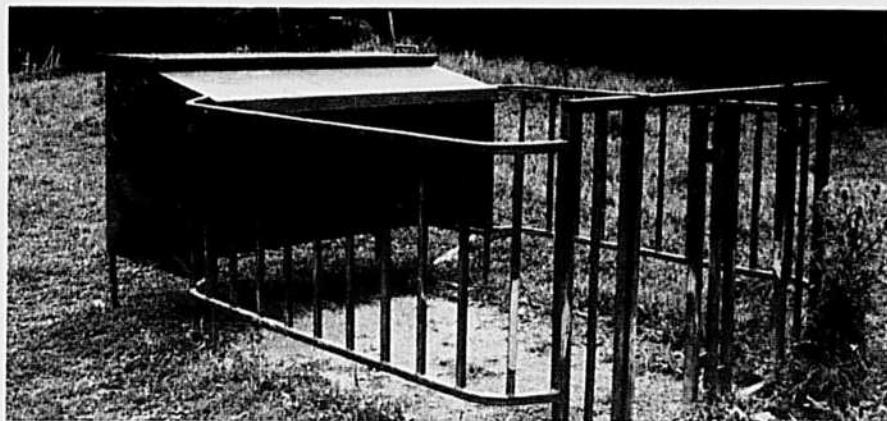
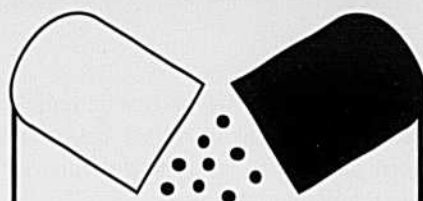
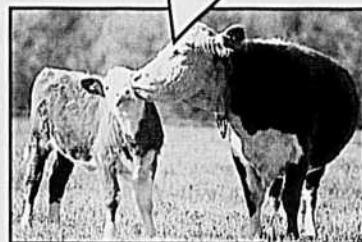


PHOTO: VICTOR LARIVIÈRE

Très utile lorsque les pâturages se font pauvres, la mangeoire mobile permet aux veaux un libre accès à de la moulée pour combler leurs besoins nutritionnels.



Avec
ISF VITAPAC
vélages faciles,
veaux forts et
en santé!



ISF VITAPAC
est un pré-mélange
hydrosoluble
de minéraux vitaminés
et oligo-éléments qui :

- renforce l'immunité
- enrichit le colostrum
- augmente la croissance
- améliore le taux de conception
- diminue le muscle blanc

ISF VITAPAC
FAUT L'ESSAYER !



INTERNATIONAL STOCK FOOD LITE

25 DISTRIBUTEURS AU QUÉBEC
TERRITOIRES DISPONIBLES

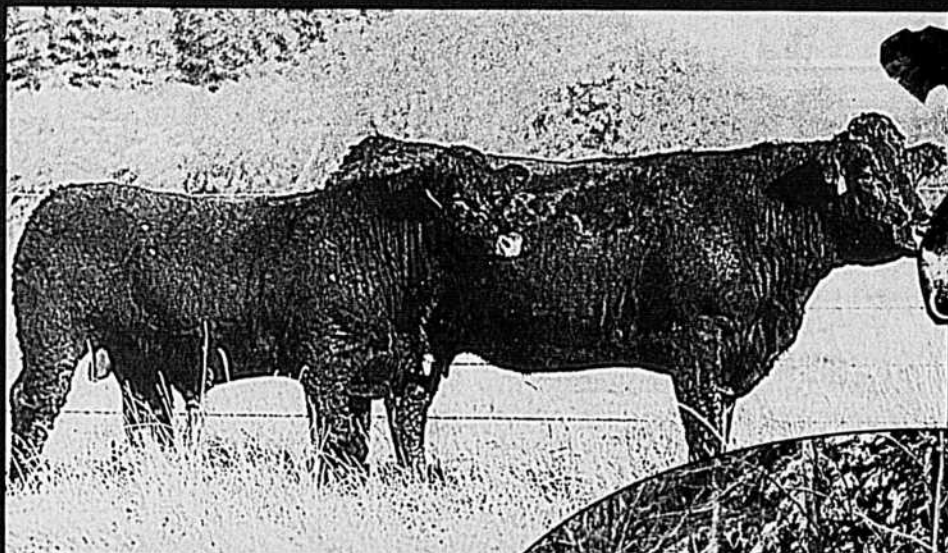
BUREAU RÉGIONAL

LÉONARD LEBLANC
5121, BOUL. HEBERT
SAINT-TIMOTHÉE, QUÉBEC

TÉL. : (450) 377-8732
1 800 263-8732

SALERS

AMÉLIORER LA PERFORMANCE DE VOTRE TROUPEAU TOUT
EN N'AUGMENTANT PAS VOTRE CHARGE DE TRAVAIL !



★ ★
ENCAN

LE CHOIX DES ÉLEVEURS COMMERCIAUX !

Samedi
le 26 FÉVRIER 2000 à 13h00

Station d'épreuve de la Mauricie (Site Champlain)

Pour INFORMATION :

Ferme F.X. Pichet inc.
a/s Michel Pichet
1299 rue Notre-Dame,
Champlain, (Québec) G0X 1C0
©(819) 295-3004

La race Salers offre un excellent taux de conception, une facilité de sevrage et un instinct maternel bien développé. Elle permet aux éleveurs commerciaux d'aujourd'hui d'utiliser des taureaux en croisement terminal sans craindre les difficultés au vêlage grâce à la grande ouverture pelvienne reconnue chez les femelles Salers.



ASSOCIATION SALERS DU QUÉBEC
a/s Jacqueline Pettigrew, secrétaire
560 Grosse Ile, Lyster (Québec) G0S 1V0
Tél.: (819) 389-2129

Le Veau de lait du Québec en action pour l'an 2000!

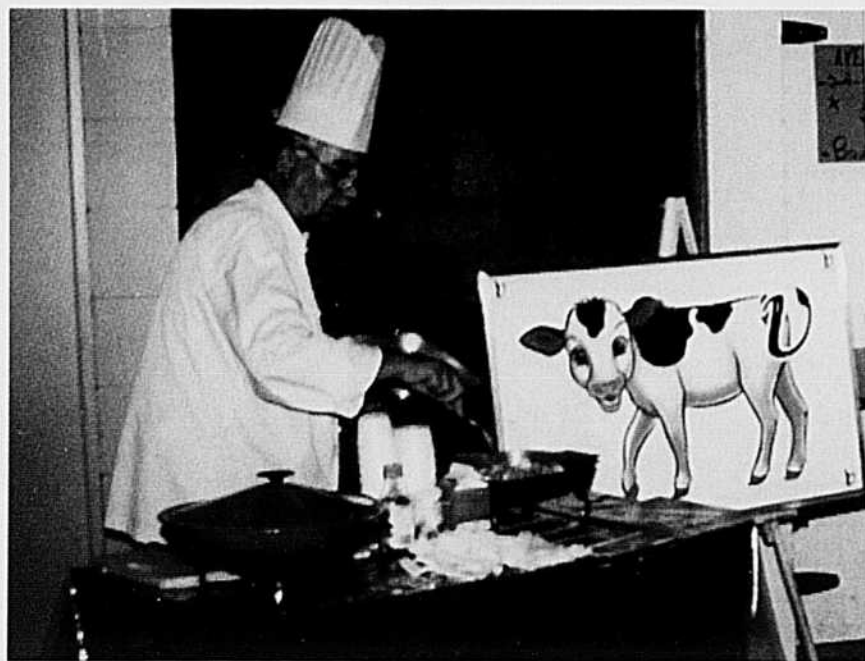
Le service de promotion du Veau de lait du Québec a comme mission première d'accroître la notoriété du veau de lait auprès des consommateurs et d'augmenter ses ventes chez les différents intervenants de son réseau de distribution.

Dans ce sens, plusieurs activités promotionnelles et publicitaires auront lieu tout au long de l'année 2000. Ces activités tiendront compte des informations recueillies dans le cadre de l'étude d'impact réalisée par une firme de consultants qui a évalué l'efficacité de la campagne publicitaire de 1999. Les résultats de cette dernière campagne ont démontré que la notoriété du Veau de lait du Québec était passée de 35,9 % à 38,1 % auprès du groupe ciblé. On a donc observé un accroissement du nombre de candidats qui

déclarent avoir connu le Veau de lait du Québec par l'entremise de la campagne publicitaire. Ils ont également indiqué que les moyens les plus efficaces pour accroître la consommation du produit sont les promotions effectuées directement sur les lieux de vente et les placements publicitaires dans les médias lorsqu'ils sont accompagnés de contenu rédactionnel ou de publi-reportages. Par conséquent, c'est dans cette direction que les énergies du service de promotion seront dirigées au cours de la prochaine année.



32



SUPERMARCHÉS ET MARKETING DIRECT

Pour bien rentabiliser les actions réalisées, une coordination des différentes activités marketing est de mise. Les activités en milieu de vente, comme des dégustations en magasins, des événements et promotions thématiques dans les supermarchés, seront privilégiées. Ces dernières seront supportées par un feuillet promotionnel inséré à deux reprises dans le fameux sac publicitaire distribué chaque semaine, communément appelé Publi-Sac. Ceci ayant pour but de rejoindre le consommateur directement à son domicile afin de l'inciter à se procurer le Veau de lait du Québec au supermarché de son choix.

DANS LES MAGAZINES

Pour obtenir une visibilité maximale, quelques publicités mettant en évidence les avantages de consommer le Veau de lait du Québec seront publiées dans des magazines tels que Coup de Pouce, Madame au foyer et Spécial Cuisine. Naturellement ces magazines rejoignent le consommateur cible du Veau de lait du Québec, soit : des femmes âgées entre 25 et 55 ans, ayant un revenu familial de plus de 50 000 \$ et effectuant des achats hebdomadaires à l'épicerie de plus de 110 \$. De plus, ces magazines représentent de très bons véhicules publicitaires puisqu'ils comportent tous une section spécialement identifiée sur l'alimentation, accompagnée d'un contenu rédactionnel qui fait le lien entre le Veau de lait du Québec et une saine alimentation.

RELATIONS PUBLIQUES

Pour faire connaître le Veau de lait du Québec d'une manière sûre et certaine, par un grand nombre de personnes, la communication de ses caractéristiques (valeur nutritive, trucs de cuisson, choix de coupes, etc.) se fera par le biais de relations publiques adressées aux différents professionnels de la santé, instituts, organismes et associations. En effet, plusieurs communiqués de type informatif seront diffusés dans le but d'accroître la notoriété du produit auprès de ces publics cibles.

Les actions marketing mentionnées précédemment seront échelonnées sur des périodes de temps bien précises tout au long de l'année 2000 afin de maximiser leur efficacité et leur rentabilité. Le tout sera accompagné de matériel promotionnel comme des idées recettes, une brochure santé et du matériel destiné aux points de vente de manière à faciliter la connaissance du produit auprès des consommateurs. Donc, ouvrez bien les yeux : le Veau de lait du Québec sera en vedette au cours de l'année 2000! ↷

* Agente de promotion et développement Veau de lait, FPBQ

PROMOTION DE LA VACCINATION DES VEAUX D'EMBOUCHE

Les gagnants du concours « Moi, j'ai la piqûre! »



M. Douglas Brooks de la Ferme Hillstream, distributeur des produits Martins, remet une mangeoire mobile à carcans automatiques valant 4100 \$ à M. Raymond St-Onge (au centre) de Sainte-Gertrude, que l'on voit accompagné de son fils.



Devant la cage à contention offerte en premier prix lors du tirage du concours, le 14 octobre 1999, on aperçoit : M. Georges Paradis, médecin vétérinaire, Mme Thérèse Carbonneau, présidente du Comité de mise en marché des veaux d'embouche, Mme et M. Richard Chouinard, gagnants du 1^{er} prix, M. Lloyd Cross, commanditaire et distributeur des produits Smale (dont la cage « Hi-Hog ») et Mme Martine St-Louis, Daniel Zuchoski, responsable de la mise en marché, et Réal Carrier, aussi membre du Comité de négociation des producteurs de veaux d'embouche. Les Chouinard sont propriétaires de la Ferme Lennard à Saint-Daniel dans la région de Thetford Mines. Dotée d'une cage à palpation et d'un carcans automatique, la cage de contention « Hi-Hog » qu'ils ont remportée est un prix d'une valeur de 6700 \$.



Le bœuf reprend du poil de la bête

A lors que la consommation du bœuf en Amérique du Nord était en chute libre depuis 20 ans, plusieurs indices laissent croire qu'elle pourrait se stabiliser. En effet, des analystes de l'industrie américaine ont observé une augmentation de la demande de 4,59 % en 1999 par rapport à l'année précédente. Deux facteurs y contribueraient : les dépenses plus élevées consacrées au bœuf et l'augmentation de la consommation per capita. Les Américains ont accru leurs dépenses de bœuf de 4 % en 1999. Les statistiques analysées indiquent qu'ils sont prêts à payer plus cher, ce qui permet de supposer que les consommateurs américains sont à la recherche d'une qualité supérieure pour laquelle ils sont disposés à payer des prix plus élevés. La consommation per capita s'est accrue de 0,9 lb, atteignant 69,2 lb par personne aux États-Unis. Ainsi, malgré la compétition féroce du porc et de la volaille, la part du bœuf dans le montant global des dépenses liées aux viandes demeure stable.

L'industrie américaine a aussi profité en 1999 d'un accroissement de ses exportations, notamment vers le Japon et la Corée, en raison du redressement économique qu'a connu l'Asie après les récentes crises financières. Le Mexique demeure un importateur important de bœuf américain. Enfin la hausse de la demande de bœuf est sûrement tributaire de la vigueur économique américaine dans son ensemble qui se traduit par des augmentations de revenus pour les citoyens, une inflation réduite et un taux de chômage très bas.

Outre ces facteurs économiques, les opérations de marketing qui ont été déployées ont certainement eu un impact



Le bœuf offre une grande concentration de fer, particulièrement utile aux femmes, tout en s'inscrivant sans problème dans une diète faible en gras.

sur la demande de bœuf. Les producteurs américains ont concentré leurs efforts sur le développement de produits aptes à rendre le bœuf plus compatible avec la vie moderne, plus facile et plus rapide à préparer : des coupes à cuire au four micro-ondes en 10 minutes par exemple. Au total, une trentaine de nouveaux produits ont ainsi été introduits dans les supermarchés et les restaurants permettant d'utiliser des coupes de la ronde et du paleron. Enfin, une composante nutritionnelle percutante a été ajoutée : l'ap-

port d'éléments nutritifs essentiels contenus en quantités importantes dans le bœuf tels que le fer, le zinc, les protéines et les vitamines B. La mère de famille active d'aujourd'hui est bien sûr la première visée par cette campagne.

Au Canada, le Centre d'information sur le bœuf a adopté pour accroître la demande de bœuf une stratégie similaire : développement de nouveaux produits prêts à cuire, promotion sur les lieux de vente incluant une nouvelle nomenclature pour les coupes de bœuf, offre de

ressources et d'une expertise marketing auprès des services alimentaires, opérations de communication visant à renouveler l'image du bœuf. Ici aussi on a beaucoup insisté sur la place du bœuf dans une saine alimentation grâce, surtout, à son apport en fer et en zinc et au fait que le bœuf maigre produit aujourd'hui contient aussi peu de gras que le poulet ou le poisson.

D'ailleurs une étude réalisée pour le compte de Santé-Québec par le Groupe de recherche en nutrition humaine (GRENH) de l'Université Laval a révélé que dans la foulée de la réduction de la consommation de gras animal, plus de la moitié des femmes (55,7 %) avaient ramené leur absorption de fer en-deça des recommandations du Guide alimentaire canadien. Pour corriger cette situation, le bœuf offre une grande concentration de fer tout en s'inscrivant sans problème dans une diète faible en gras. 2

* Agente de communication et de promotion, FPBQ



Rôti de veau de grain à l'orange et à l'abricot du chef André-Paul Moreau

6 PORTIONS

- 1 rôti d'épaule de veau de grain (1 kg environ)
- 2 c. à table d'huile végétale
- 1 petit oignon haché
- 1 branche de céleri haché
- sel et poivre au goût
- 16 abricots secs
- 1 tasse vin blanc
- 1 tasse jus d'orange
- 1/2 tasse sauce demi-glace

PRÉPARATION

Faire tremper les abricots 6 heures dans le mélange de jus d'orange et de vin. Faire revenir le rôti dans l'huile sur toute sa circonférence. Saler et poivrer. Déposer le rôti dans une cocotte avec le céleri et l'oignon, ajouter le mélange de jus d'orange et de vin puis la sauce demi-glace. Cuire au four à 250° F. environ 1 1/2 heure. Une demi-heure avant la fin de la cuisson, ajouter les abricots. Réserver le rôti au chaud recouvert d'un papier d'aluminium. Servir le rôti de veau tranché sur une assiette bien chaude avec le jus de cuisson et 4 abricots par assiette. Accompagner de pâtes fraîches.

NOUVEAU HEREFORD



**Pur sang ou commerciale,
c'est la race de l'avenir
pour une meilleure
productivité maternelle,
facilité de vêlage,
fertilité, docilité
et rendement de viande.**

Canadian Herefords

5160 Skyline Way NE
Calgary Alberta T2E 6V1

(403) 275-2662

(403) 295-1333

hereford@hereford.ca



Association Hereford du Québec

265 route 253,
St-Isidore de Clifton, (Qc) J0B 2X0

Président
André Beaumont
(418) 875-3031

1^{er} Vice-Président
Jean Tétreault
(450) 535-6606

Secrétaire
Chantal Castonguay
(819) 889-2679





L'identification du cheptel bovin canadien

Moins d'un an avant l'implantation du programme

À compter du 31 décembre 2000, tous les bovins canadiens quittant la ferme d'origine devront être identifiés avec une boucle officielle de l'Agence canadienne d'identification du bétail (ACIB). La boucle d'oreille portera un numéro unique et devra demeurer sur l'animal jusqu'au point d'inspection dans l'abattoir.

Ceci fournira à l'Agence canadienne d'inspection des aliments (l'ACIA) deux points de repère pour commencer ses recherches - abattoir et ferme d'origine - advenant un problème de santé animale.

Les producteurs de bovins devront se procurer les identifiants auprès d'un distributeur accrédité et poser la boucle sur l'animal, au plus tard lorsque celui-ci quitte la ferme d'origine. Les distributeurs de boucles seront tenus d'acheminer via une connexion Internet, le nom, l'adresse et les numéros des boucles acheminées à chaque producteur.

L'abattoir devra faire suivre le numéro de boucle de l'animal jusqu'au point d'inspection de la carcasse et acheminer à l'ACIB, par Internet ou par télécopieur, le numéro de boucle de l'animal abattu. Ces informations seront emmagasinées dans une base de données que l'ACIA pourra consulter si un problème de sécurité alimentaire ou de santé animale survient.

Au cours des prochains mois, une campagne d'information fera connaître aux producteurs tous les détails entourant ce programme, notamment les différentes boucles offertes et les distributeurs accrédités.

Fait à noter, le Québec réfléchit toujours à l'opportunité de bonifier le système canadien en ce qui a trait à la traça-

bilité en adoptant, par exemple, une boucle électronique qui permettrait de suivre facilement chaque bovin tout au long de la filière de mise en marché (à l'encan, à l'abattoir, etc.) . « Tant qu'à poser une boucle, estime Gib Drury, producteur vache-veau, vice-président et responsable du

sans toutefois augmenter indûment le coût pour le producteur. »

Pour plus d'information, en anglais **uniquement**, on peut téléphoner au numéro sans frais 1-877-909-2333 ou encore consulter le site www.cattle.ca/ccia ☞

* Agro-économiste, FPBQ

Au cours des prochains mois, une campagne d'information fera connaître aux producteurs tous les détails entourant ce programme, notamment les différentes boucles offertes et les distributeurs accrédités.

dossier de l'identification permanente à la FPBQ, il serait intéressant que ça nous serve pour notre mise en marché.

On est à la recherche d'un système qui comporterait d'autres utilités que l'innocuité alimentaire et la santé animale,

Jusqu'en 1985, un système d'identification des bovins (boucles de métal/informatique en moins) était en vigueur au Canada, ce qui a permis d'irradier la brucellose. Depuis, le pourcentage de bovins identifiés à l'échelle canadienne est passé de 95 % à 10 %, ce qui nous place dans une situation vulnérable. La réintroduction d'un système d'identification permanente nationale fournira l'assurance nécessaire contre la perte du marché domestique et d'exportation si un problème devait survenir.

Le gouvernement fédéral modifiera prochainement le Règlement sur la santé animale dont l'application est sous la responsabilité de l'ACIA. Après l'entrée en vigueur du règlement, les producteurs de bovins qui n'identifieraient pas leurs bovins au sortir de la ferme seraient passibles d'amendes.

Mortalité subite en élevage de veaux de grain

RAIZO diffusait en janvier 1999 un avertissement vétérinaire (no 18) signalant des mortalités importantes (10 à 40 %) dans les élevages de veaux de grain depuis l'automne 1998. Les analyses réalisées sur ces animaux ont révélé une insuffisance cardiaque congestive aiguë.

Pour aider à faire la lumière sur ces mortalités, le MAPAQ a offert gratuitement ses laboratoires aux propriétaires touchés mais aucun ne s'est prévalu de ce service.

RAIZO suspecte actuellement que le problème serait d'origine toxique plutôt que virale et relié à une substance en interaction avec le monensin, un coccidiostat utilisé comme facteur de croissance.

À forte dose, ce produit est reconnu comme étant cardiotoxique. Cependant, les veaux touchés recevaient la dose sécuritaire recommandée.

Une récente publication scientifique faisait état que des macrolides se retrouvant accidentellement dans la drêche de brasserie pouvaient augmenter les effets toxiques du monensin.

Cette hypothèse est renforcée du fait que les entreprises touchées ayant cessé l'utilisation du monensin n'ont pas eu de nouveau cas.

Source : RAIZO, Mai-juin 1999, Volume 3, No1.



Alta Genetics Inc

R.R. 2, Balzac, AB, TOM 0E0

Tél.: (403) 226-0666

Fax : (403) 226-4259

Cell.: (819) 347-7636

Rés.: (819) 826-6151

Paul Mastine

Représentant des ventes
Bovins de boucherie

inc.

15 000 BÊTES À CORNES



ET LE GOÛT DE FONCER EN AFFAIRES.

L'éleveur de l'an 2000 est à la fois un généticien, un féru d'informatique, un gestionnaire moderne et un stratège agricole. Pour répondre aux attentes du consommateur, son savoir-faire s'est affiné. Par contre, la gestion de son entreprise s'est complexifiée. Il a besoin d'outils financiers qui, tout en étant simples, sont plus performants qu'autrefois. Financement de courte et de longue durée, marge de crédit d'exploitation et autres modes de placement. Composez le 1 888 TELNAT-1 ou parlez-en à votre conseiller agricole de la Banque Nationale. Il connaît bien votre champ d'activité. Parce que chez nous le sens de la terre, c'est aussi le sens des affaires.

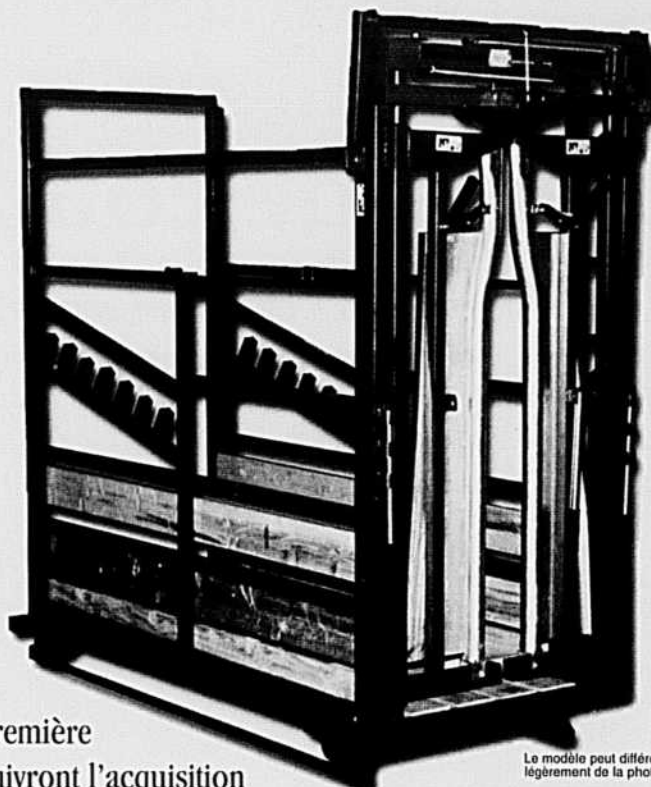
 **BANQUE
NATIONALE**

Vente des taureaux des stations d'évaluation génétique 2000

STATION	NOMBRE DE TAUREAUX SUR TEST	DATE DE VENTE	LIEU DE LA VENTE
BAS SAINT-LAURENT 1	Charolais 24 Limousin 17 Simmental 27	2000-02-12	Station/Sainte-Odile
BAS SAINT-LAURENT 2	Angus 18 Charolais 19 Limousin 14 Simmental 14	2000-04-08	Station/Sainte-Odile
ASBESTOS 1	Angus 39 Charolais 89 Hereford 13 Limousin 14 Shorthorn 14 Simmental 18	2000-02-27	Station/Asbestos
ASBESTOS 2	Angus 68 Charolais 104 Hereford 17 Limousin 19 Simmental 14	2000-04-30	Station/Asbestos
CHAMPLAIN	Blonde d'Aquitaine 13 Charolais 25 Salers 12 Simmental 12	1999-02-26	Station/Champlain
VINOY	Charolais 23 Limousin 20 Simmental 31	2000-03-11	Station/Vinoy
SAINT-AUGUSTIN	Angus 13 Charolais 25 Simmental 23	2000-02-05	Encan/Lac-à-la-Croix
LIMOUSIN 1	Limousin 66	2000-02-05	Encan de la ferme/ Saint-Hyacinthe
LIMOUSIN 2	Limousin 63	2000-04-01	Encan de la ferme/ Saint-Hyacinthe
SAINT-MARTIN-BEAUCE	Charolais 89 Limousin 1 Simmental 29	2000-02-20	Station/Saint-Martin (Ferme Morin & Fils)

UNE CAGE DE CONTENTION POUR 600 \$

Le CIAQ, la CIQ et le Conseil provincial des CAB ont uni leurs efforts pour vous offrir une cage de contention avec barrière de tête automatique pour moins de la moitié de son coût réel évalué à 1260 \$ + taxes.



Le modèle peut différer légèrement de la photo

ÇA VOUS INTÉRESSE ?

- L'éleveur n'a qu'à payer 600 \$ (taxes en sus). Le solde de 660 \$ sera amorti à raison de 12 \$ par première insémination effectuée au cours des 24 mois qui suivront l'acquisition de la cage de contention. À la fin de cette période, tout solde résiduel (s'il y a lieu) sera redevable aux promoteurs du projet.
- Seuls les éleveurs vache-veau québécois qui utilisent la semence offerte par le CIAQ et le service d'insémination de la CIQ sont admissibles.

PREMIERS ARRIVÉS PREMIERS SERVIS!

Une centaine de cages de contention seront offertes pendant l'année 2000. Informez-vous auprès de votre inséminateur.

Acquisition de la cage en mars 2000	Exemple 1	Exemple 2
Prix de la cage	1260 \$	1260 \$
Contribution de l'éleveur	600 \$	600 \$
Solde à amortir	660 \$ (A)	660 \$ (A)
Crédits accumulés en 2000 Si 14 premières I.A. x 12 \$	168 \$	Si 23 premières I.A. x 12 \$ 276 \$
Crédits accumulés en 2001 Si 26 premières I.A. x 12 \$	312 \$	Si 34 premières I.A. x 12 \$ 408 \$
Total des crédits	480 \$ (B)	684 \$ (B)
Solde résiduel à payer par l'éleveur	180 \$ (A-B)	0 \$ (A-B)
Coût total de la cage	780 \$	600 \$



Propriété des éleveurs québécois

Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ)
C.P. 518, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 7B8
Tél. : 450-774-1141 Télécopieur : 450-774-9318
ciaq@ciaq.com http://www.ciaq.com



Coopérative des inséminateurs du Québec (CIQ)
C.P. 248, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 7B8
Tél. : 450-771-2287 Télécopieur : 450-774-6006



Au Saguenay-Lac-Saint-Jean

Régie de coupe du dactyle

Le dactyle est une graminée vivace de longue durée qu'on retrouve là où les hivers ne sont pas trop sévères. Cependant, un manque de rusticité chez le dactyle a été observé lorsqu'il était semé dans l'argile de Kamouraska, à La Pocatière. Par ailleurs, d'autres études ont démontré que le dactyle était modérément résistant à l'hiver et que cette culture survivrait aux conditions climatiques nordiques si la couverture de neige était suffisante.

LE DACTYLE PERSISTE AU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN

Introduit pour la première fois dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean en 1978, le dactyle a démontré une bonne persistance puisqu'il a été récolté pendant cinq années consécutives sous un régime de deux coupes par année. Précoce et à repousse rapide, cette graminée fourragère non remontante après la première coupe a présenté un regain feuillu et très abondant. Ces caractéristiques ont laissé présager que le dactyle pourrait permettre plus de deux coupes de fourrage même en région de courte saison de croissance. Toutefois, il n'existe pas d'information traitant de la régie de coupe à utiliser pour les graminées qui demeurent au stade végétatif après la première coupe.

PEUT-ON PRENDRE TROIS COUPES PAR ANNÉE ?

Une étude a été effectuée afin de déterminer les périodes de prélèvement de la deuxième et de la troisième coupe qui permettraient d'optimiser la productivité du dactyle cultivé en monoculture tout en maintenant la persistance de l'espèce.

Trois intervalles, soient 28, 35 et 42 jours, entre la première et la deuxième coupe ont été combinés à quatre intervalles, soient 28, 35, 42 et 49 jours, entre la deuxième et la troisième coupe à la suite d'une première coupe effectuée au stade de croissance début épiaison.

CHOISIR LE BON INTERVALLE ENTRE LES COUPES

Un intervalle de 35 jours entre les coupes s'est avéré un délai acceptable pour régir le dactyle en monoculture afin d'obtenir un rendement annuel de 4 à 6 tonnes de matière sèche à l'hectare. L'intervalle de 28 jours entre les coupes n'a pas eu d'effets négatifs sur la persistance de l'espèce sous nos conditions nordiques. Une deuxième coupe effectuée à 42 jours a produit à maintes reprises un effet négatif sur le rendement moyen de la troisième coupe. À chaque fois que ce phénomène s'est manifesté, on a observé que la deuxième coupe avait été prélevée après le 20 juillet.

La date du stade début épiaison a varié avec les années. En plus du stade de maturité à la première coupe, la date du stade début épiaison doit être considérée afin que la deuxième coupe soit effectuée avant le 20 juillet. Donc, si la manifestation du stade début épiaison est retardée au printemps pour di-

verses raisons, le délai entre la première et la deuxième coupe devra être réduit pour que la deuxième coupe soit prélevée avant le 20 juillet.

Le retard de la troisième coupe a eu un effet négatif sur le rendement



en matière sèche de la première coupe l'année suivante. Ces résultats montrent qu'il est possible de prélever trois coupes de dactyle avant septembre sous les conditions climatiques du Saguenay-Lac-Saint-Jean sans affecter la persistance de l'espèce.

LA QUALITÉ

La détermination de l'intervalle entre les coupes dans cette étude a été fonction

Il est possible de prélever trois coupes de dactyle avant septembre sous les conditions climatiques du Saguenay-Lac-Saint-Jean sans affecter la persistance de l'espèce.

du rendement et de la persistance de l'espèce. Il est reconnu que des intervalles plus longs entre les coupes fournissent des rendements plus élevés qui sont généralement associés à une baisse de qualité: diminution de la teneur en protéines et augmentation du contenu en fibre ADF. Cette baisse de qualité a été observée avec l'allongement de l'intervalle entre les coupes lors de cette étude.

Toutefois, l'intervalle de 35 jours entre les coupes se justifie également par le contenu moyen en protéines brutes et en fibre ADF chez le dactyle. Les teneurs moyennes en protéines brutes et en fibre ADF à la deuxième coupe, 35 jours après la première, étaient respectivement de 16,6 et de 32,7 %, tandis qu'elles étaient à la troisième coupe, 35 jours après la deuxième, de 19,4 et 32,4 %, caractéristiques d'un fourrage de très bonne qualité. 2

* Agriculture et Agroalimentaire Canada,

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) www.rmaa.q.gouv.qc.ca

Sur ce site, vous pouvez accéder aux différentes décisions rendues par la RMAAQ. Vous pouvez également consulter les lois et règlements qu'elle administre ou qu'elle a adoptés. Vous trouverez aussi les documents qu'elle produit, des formulaires à télécharger, le calendrier des activités, un outil de recherche, la liste des bureaux régionaux et l'adresse électronique du personnel.

L'assurance récolte
protège vos investissements
contre les risques climatiques

Assurez-vous de récolter ce que vous semez

Économisez jusqu'à 10 %

date limite d'adhésion
30 avril 2000

1 800 749-3646
www.raaq.gouv.qc.ca

Québec
Régie des assurances agricoles

Une race qui a du muscle

On dénombre moins d'une dizaine d'éleveurs de bovins de race Piémontais au Québec. Il faut dire que cette belle bête musclée aux caractéristiques uniques n'a commencé à ruminer le fourrage québécois que depuis une dizaine d'années à peine. Les débouchés commerciaux pour sa viande sont encore peu développés. Mais la recherche de nouveautés alimentaires et d'une viande à très faible taux de gras et de cholestérol contribuera peut-être à son essor.

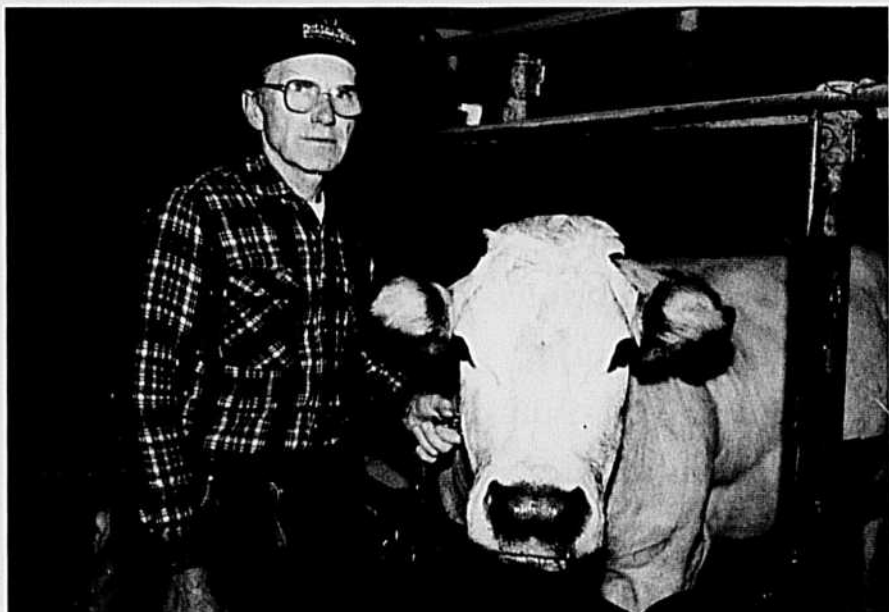
C'est en voulant se préparer tranquillement à la retraite, tout en essayant de vendre leur ferme laitière, que Florian Lacasse et son épouse Jeanne d'Arc Lauzon, propriétaires du L. Ranch à Lachute, se sont intéressés au bœuf piémontais. Ils se sont départis graduellement de leur cheptel de vaches laitières pour laisser place nette à de fiers représentants d'une race commune en Europe, mais encore très exotique ici.

La race piémontais est originaire d'Italie, d'où proviennent d'ailleurs encore ses plus beaux représentants. Elle serait une descendante directe de l'aurochs, bovin qui ne survit plus aujourd'hui que dans les aventures d'Astérix. Chose certaine, l'espèce conserve de son aïeul un corps trapu et une musculature dense.

QUALITÉS DE LA VIANDE

Avant de jeter son dévolu sur cette race, le couple a d'abord envisagé l'élevage de moutons. Mais un conseiller agricole leur a rapidement fait réaliser qu'il leur serait préférable de poursuivre avec des bovins, domaine où ils avaient développé une grande expertise, ayant lancé leur ferme laitière en 1958.

Restait à choisir la race. Et M. Lacasse a opté pour un élevage alternatif. « Nous avons visité l'exposition des bovins de boucherie et avons décidé de nous lancer dans l'élevage de Piémontais. Nous



L'élevage de Florian Lacasse se fait dans ses anciennes installations de ferme laitière. Les bovins piémontais s'en accommodent très bien.

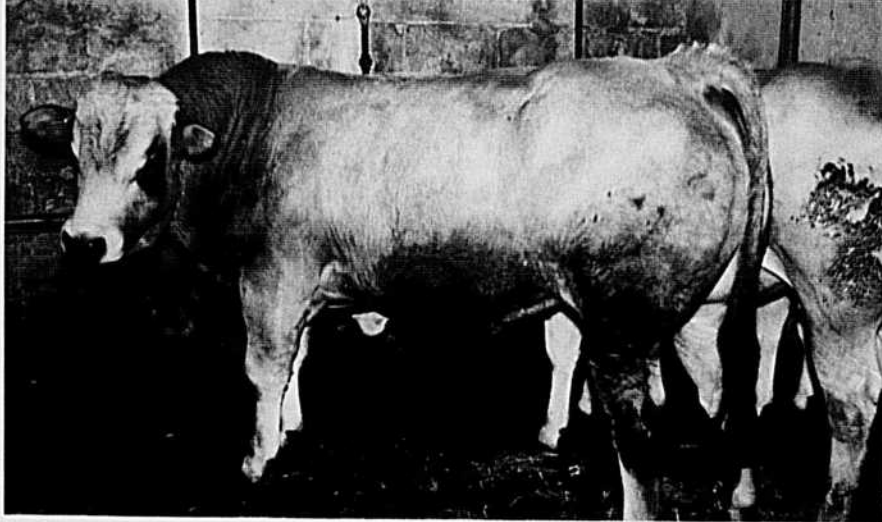
avons préféré cette bête beige pour la grande qualité de sa viande, explique Florian Lacasse. Une viande qui contient moins de gras et de cholestérol. » Mais la race était alors tellement peu répandue au Canada, qu'il a fallu au couple une année d'attente avant de voir la vache Dora, 100 % pure race, s'installer dans son étable après un long périple depuis l'Ouest canadien.

C'est avec cette vache que le L. Ranch a construit son troupeau qui atteint aujourd'hui une centaine de bêtes. Les éleveurs ont eu recours à toutes les techniques de reproduction imaginables pour enrichir la souche génétique tout en gardant à la race toute sa pureté. Même les vaches Holstein, de l'époque où il en restait dans l'étable, servent de mères porteuses à des embryons piémontais inséminés avec de la semence italienne! Selon M. Lacasse, l'élevage de cette race européenne ne diffère pas vraiment de ce à quoi sa ferme laitière l'avait habitué.

L'alimentation est à base de fourrage. En phase de finition, on ajoutera du grain pour compléter la formation musculaire. Et des muscles, cette bête est reconnue pour en avoir. Avec une charpente osseuse relativement petite, le rendement en viande est très élevé. Les os ne représentent, en moyenne, que 14 % du poids de la carcasse. Le gras, ne fait jamais plus de 2 %. La bête est prête pour l'abattoir après 15 ou 18 mois, alors qu'elle atteint 1200 livres.

UNE COMMERCIALISATION PARTICULIÈRE

Florian Lacasse ne regrette pas sa décision d'avoir misé sur une race peu connue au Québec. Il ne voulait pas se lancer dans l'élevage d'un grand troupeau commercial. Il admet que sa production serait certainement plus rentable si son troupeau était plus gros, lui permettant d'approvisionner sa clientèle sur une base plus régulière.



La race piémontaise est reconnue pour sa taille moyenne et sa forte musculature.

La commercialisation de la viande de Piémontais tombe en effet dans une catégorie un peu à part. La viande est tellement maigre que les acheteurs vont en offrir moins que pour une viande un peu plus grasse. Une attitude qui peut sembler paradoxale à une époque où tout le monde parle « produits santé » et contrôle du cholestérol et du gras, mais qui s'explique par nos habitudes de consommation.

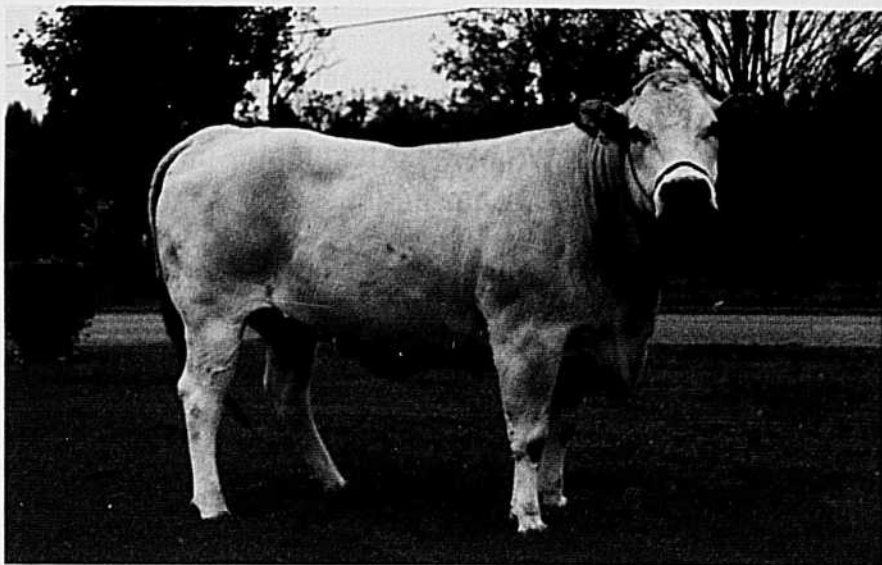
« Tout le monde veut réduire le gras dans son alimentation, confirme Louis Hébert, directeur de la mise en marché à la Fédération des producteurs de bovins du Québec. Mais les consommateurs associent encore la présence d'un persillage de gras à une viande plus goûteuse et plus tendre. La viande piémontaise souffre donc de ce que certains pourraient considérer comme sa principale qualité : elle est trop maigre. » De plus, on compte encore trop peu de producteurs de cette race pour approvisionner régulièrement le marché. Difficile alors de créer une de-

mande de la part des consommateurs, d'autant plus que rien encore ne permet au consommateur de distinguer cette race, pas plus que toutes les autres d'ailleurs, dans l'étalage du boucher.

Pour l'instant le L. Ranch concentre ses efforts sur la vente de ses animaux pour la reproduction. On vient d'aussi loin que de la Chine pour acheter ces bêtes qui, croisées avec d'autres races, en amélioreront les caractéristiques. Mais une partie des 20 bêtes qui sortent annuellement de son étable est aussi dirigée vers l'abattoir. Des particuliers qui ont des congélateurs et un distributeur de l'Estrie qui vend à des boucheries fines sont acheteurs.

Pour Florian Lacasse et son épouse, il n'est question que de temps, et de promotion, avant que les consommateurs québécois ne s'enthousiasment pour la viande de ce bouvillon beige... 2

* journaliste à la pige



Dora, la vache venue de l'Ouest et qui a permis à Florian Lacasse de construire son troupeau.

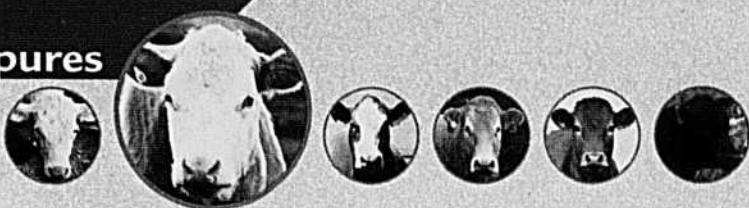
Pur-A-Tech

Logiciel
d'alimentation
pour vache-veau
Purina

Pour un vêlage
à chaque année
et une meilleure
profitabilité,
faites l'essai
du programme
alimentaire
Pur-A-Tech



LA COMPAGNIE
DE NUTRITION
DANS
LE BOEUF!



ASSOCIATION CHAROLAIS

Lors de l'assemblée générale annuelle, le 18 décembre dernier, l'Association Charolais du Québec a remis cinq certificats attestant que les fermes suivantes sont membres de l'Association Charolais du Québec depuis 25 ans : Abbaye Saint-Benoît, Ferme La Charolaise L'Islet inc. (J.-Thomas Pelletier), Donald McCredie, AYG Charolais et Jeannine S. Philippe (Ferme Abénakis).

Le nouveau bureau de direction est composé de : Pierre Ostiguy, président, Christian De Ladurantaye, 1er vice-président, Jean-Guy Lemay, 2e vice-président, Chantal Raymond, directrice-trésorière et Aimé Jacob, Éric Trépanier, Jean-François Cardin, Alain Bouffard, directeurs.

Le 12 février 2000 à 13h, aux Encans de la Ferme de Saint-Hyacinthe, aura lieu la Vente de taureaux Charolais.

Brigitte Bergeron, secrétaire
Tél. : 450-469-2775

ASSOCIATION PIÉMONTAIS

L'Association des éleveurs Piémontais du Québec tient à remercier et à féliciter les éleveurs qui ont participé aux différentes activités tenues en 1999 par la race Piémontais et encourage les éleveurs à continuer de promouvoir la race pour l'an 2000.

Si vous désirez des informations sur la race Piémontais ou des objets promotionnels, n'hésitez pas à me contacter.

Éric Rousseau, secrétaire
Tél. : 819-758-0875

ASSOCIATION HEREFORD

L'AHQ a tenu son assemblée annuelle le 5 décembre dernier avec une quarantaine de personnes présentes. Le tout s'est très bien déroulé.

Une nouvelle année commence et cela amène beaucoup de planification pour le bureau de direction.

Je vous incite à renouveler votre adhésion et j'invite tous les nouveaux éleveurs Hereford à se joindre à nous.

Les Juniors sont présentement à la recherche de garçons ou filles pour prendre la relève du club. M. Julien Lessard a fait sa dernière année en tant que Junior. Si vous avez quelqu'un à proposer, SVP contactez-nous, vos idées sont les bienvenues.

Chantal Castonguay, secrétaire
Tél. : 819-889-2679

ASSOCIATION LIMOUSIN

L'assemblée annuelle de l'Association des Éleveurs Limousin du Québec et de la Station Unique de taureaux Limousin se tiendra le samedi 25 mars 2000 à 13h au Motel 4 Saisons à Notre-Dame-du-Bon-Conseil. Nous invitons tous nos membres.

Voici les dates d'encan de taureaux :
Samedi 5 février 2000 à 13h00
(remis au dimanche si tempête)
Samedi 1er avril 2000 à 13h00
(remis au dimanche si tempête)
Jérôme Poirier, secrétaire
Tél. : 450-799-4073

ASSOCIATION SALERS

Nous félicitons Gérald McGee de Richmond pour sa nomination comme représentant du Québec à l'Association Salers canadienne et pour sa participation à la Royale de Toronto. Le 27 novembre 1999, l'Association Salers avait un kiosque à la journée bovine de l'Estrie tenue à Fleurimont; de nombreux producteurs venus nous visiter ont démontré un grand intérêt pour la race Salers. Selon l'information reçue par le président de l'association, le 5 janvier dernier, la race Salers devrait réintégrer le Comité conjoint des races de boucherie. À suivre...

Nous vous invitons à l'encan de taureaux de la race Salers à la Station d'épreuve de Champ-lain, le 26 février à 13 h.

Jacqueline Pettigrew, secrétaire
Tél. et fax : 819-389-2129

ASSOCIATION SIMMENTAL

L'Association Simmental du Québec (ASQ) fut très active au cours de l'année 1999. Nous remercions et félicitons les éleveurs qui ont participé aux activités de la race Simmental : stations d'épreuves, expositions, ventes d'animaux, assemblées, etc.

L'assemblée générale des membres a eu lieu le 27 novembre 1999 à Drummondville. Voici le nouveau conseil d'administration : Gaétan Giroux, président, Jean-Guy Bolduc, vice-président, Pierre Mongrain, trésorier, David Bellavance, Marc Boisvert et Jacques Saint-Pierre, directeurs. Nous tenons à remercier chaleureusement de leur contribution au conseil, Yves Bourassa et Dany Gagnon qui n'ont pas sollicité un nouveau mandat.

Pierre B. Forgues, secrétaire
Tél. : 450-297-0731



Vente par encan

Plus de 85 taureaux de races Charolais, Simmental et Limousin seront mis en vente.

Test de semence effectué.
Transport de créance disponible.

L'encan se tiendra à la
Ferme Roch Morin & fils

136 rang 1 sud, Saint-Martin Beauce

Dimanche 20 février 2000 à compter de 12h00

Opérateur :

Jean Denis Morin

(418) 382-5678

(418) 382-5678 télécopieur

Renseignements :

Syndicat des producteurs de bovins de la Beauce

Thérèse Carbonneau, présidente
(418) 464-4546

Gervais Paquet, secrétaire
(418) 228-5588

CHAROLAIS

le taureau terminal #1

Demandez votre copie du

Sommaire d'Épreuves des Taureaux Charolais 2000

Publié pour les "Éleveurs Bovins Progressifs"



CANADIAN CHAROLAIS ASSOCIATION
2320 - 41st Avenue N.E., Calgary, AB T2E 6W8
TÉL. (403) 250-9242 Fax (403) 291-9324
email: cca@charolais.com
www.charolais.com

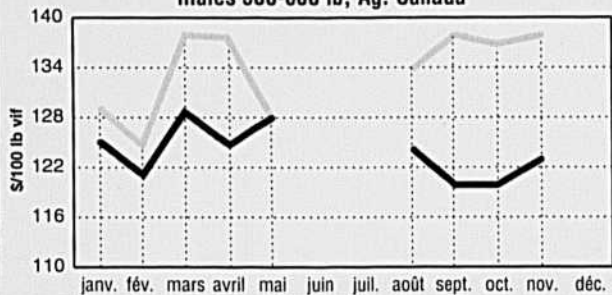


Association Charolais du Québec
Brigitte Bergeron, secrétaire
144 Grande Barbue, St-Césaire, (Qc) J0L 1T0
Tél. / Fax: (450) 469-2775
email: charolais@endirect.qc.ca

STATISTIQUES

VEAUX D'EMBOUCHE

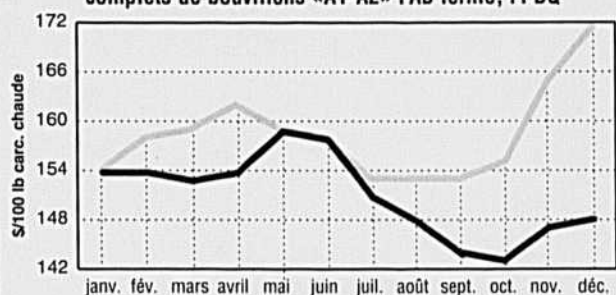
Ventes aux encans spécialisés du Québec, mâles 500-600 lb, Ag. Canada



* Pas d'encans spécialisés au cours de cette période

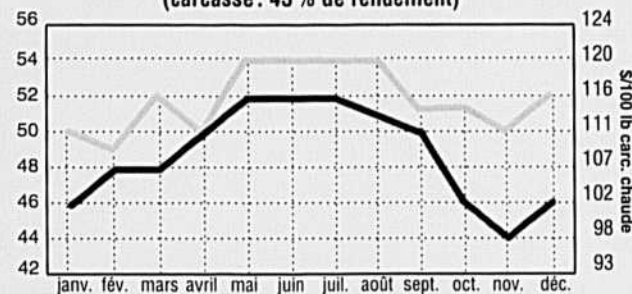
BOUVILLONS D'ABATTAGE

Ventes aux enchères par ordinateur du Québec, chargements complets de bouvillons «A1-A2» FAB ferme, FPBQ



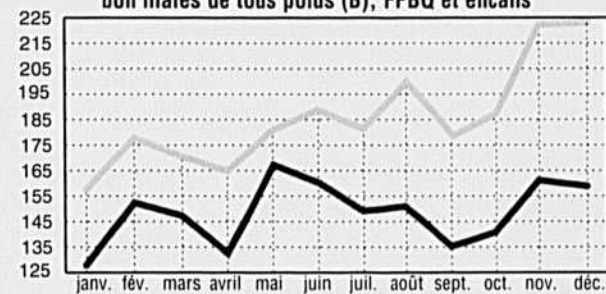
VACHES DE RÉFORME

Encans publics du Québec, vif, FPBQ et encans (carcasse: 45% de rendement)



VEAUX LAITIERS D'ENGRAISSMENT

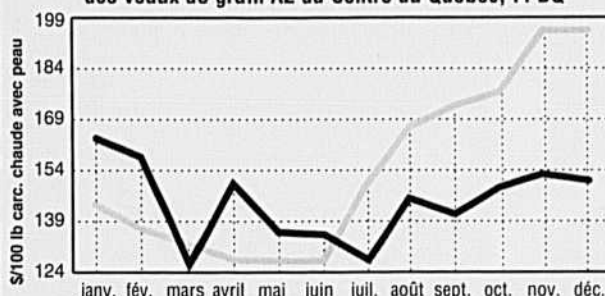
Encans publics du Québec, bon mâles de tous poids (B), FPBQ et encans



* Prix disponibles depuis avril 1997.

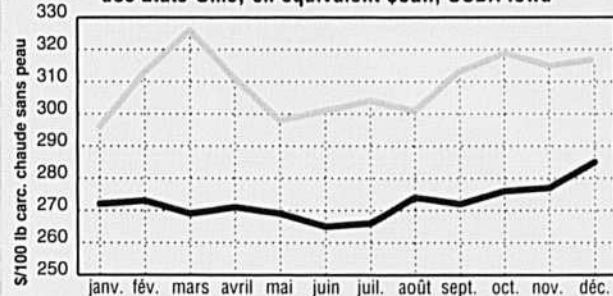
VEAUX DE GRAIN

Ventes aux enchères par ordinateur du Québec, prix moyen des veaux de grain A2 au Centre du Québec, FPBQ



VEAUX DE LAIT LOURDS

Ventes aux abattoirs de la Côte-Est et du Centre-Nord des États-Unis, en équivalent \$Can, USDA Iowa

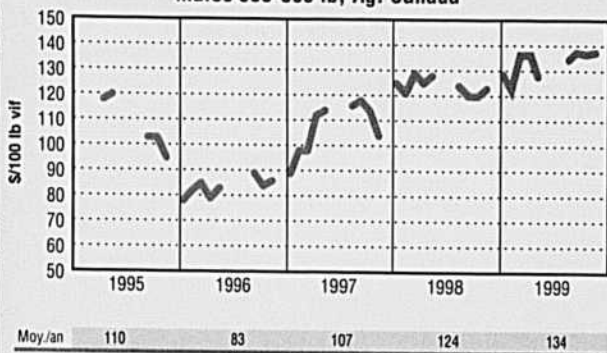




STATISTIQUES

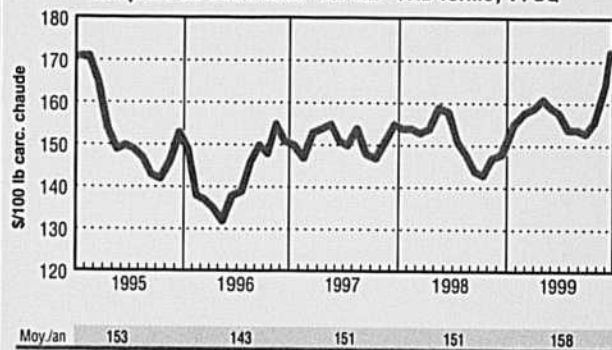
VEAUX D'EMBOUCHE

Ventes aux encans spécialisés du Québec, mâles 500-600 lb, Ag. Canada



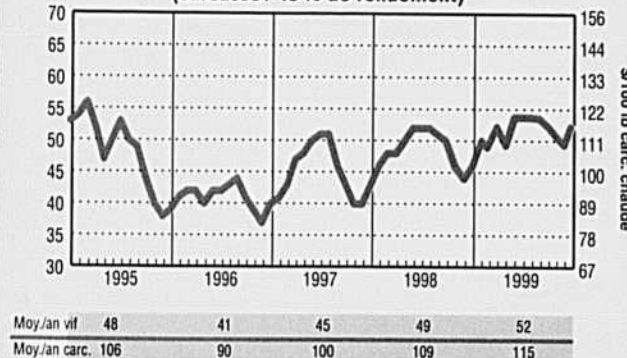
BOUVILLONS D'ABATTAGE

Ventes aux enchères par ordinateur du Québec, chargements complets de bouvillons «A1-A2» FAB ferme, FPBQ



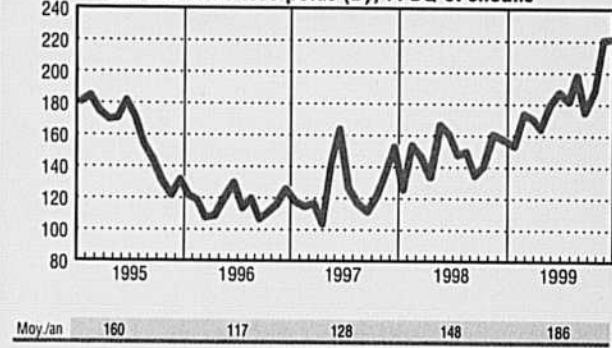
VACHES DE RÉFORME

Encans publics du Québec, vif, FPBQ et encans (carcasse: 45% de rendement)



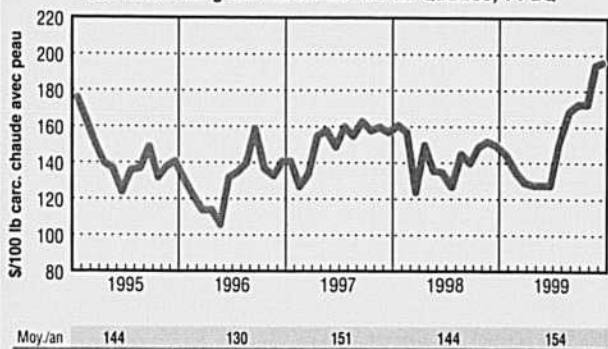
VEAUX LAITIERS D'ENGRAISSEMENT

Encans publics du Québec, bon mâles de tous poids (B), FPBQ et encans



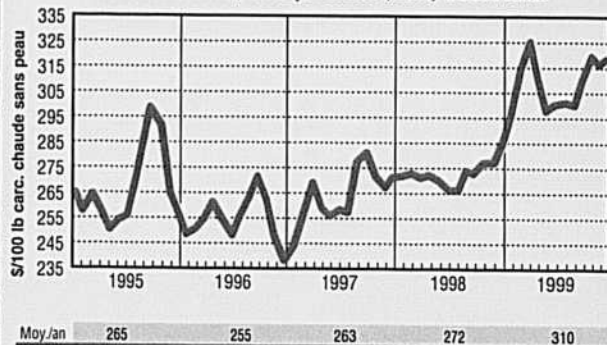
VEAUX DE GRAIN

Ventes aux enchères par ordinateur du Québec, prix moyen des veaux de grain A2 au Centre du Québec, FPBQ



VEAUX DE LAIT LOURDS

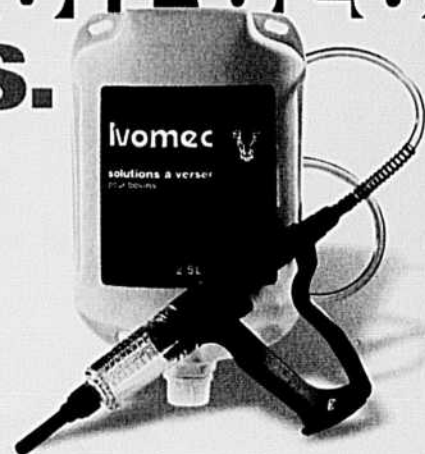
Ventes aux abattoirs de la Côte-Est et du Centre-Nord des États-Unis, en équivalent \$Can, USDA Iowa



LES ÉLEVEURS FONT CONFIANCE À **IVOME[®]** POUR SES RÉSULTATS ÉPROUVÉS.

(ivermectin)

Voyez vous-mêmes — Des résultats solides obtenus ici au Canada.



Troupeaux de type vache-veau	Solution à verser IVOME [®]	Témoins	Différence IVOME [®]
Poids moyen à la mise au pâturage (lb)	191,4	183,5	7,9 lb
Poids moyen au sevrage (lb)	552,1	537,6	14,5 lb
Gain de poids quotidien moyen: de la naissance à la mise au pâturage (lb)	1,8	1,70	0,10 lb (5,9%)
Gain de poids quotidien moyen: de la naissance au sevrage (lb)	2,30	2,25	0,05 lb (2,22%)

1064 bovins de boucherie et taures dans huit essais (Alberta et Ontario) ont été traités avec IVOME[®] ou un organophosphate.

Taures de remplacement	Solution à verser IVOME [®]	Témoins	Différence IVOME [®]
Gain de poids quotidien moyen (lb)	1,91	1,74	0,17 lb (10,3%)
Poids total moyen (lb)	831,2	801,8	29,4 lb
% de taures en chaleur	81,3%	71,4%	9,9%

208 taures de remplacement sevrées (Alberta) ont été traitées avec IVOME[®] ou un organophosphate.

**IVOME[®],
synonyme
de résultats!**

- Maîtrise persistante des poux, des nématodes et des mouches des cornes
- A contribué, lors d'essais, à améliorer le gain de poids¹
- L'antiparasitaire le plus vendu au Canada¹
- Sécuritaire pour vous et vos bovins²
- Promesse de Satisfaction Totale de Merial¹



Solution à verser
Ivomec[®]
pour bovins (ivermectin)



La fiabilité de résultats éprouvés.



Merial Canada Inc.

¹Données en dossier. Essais complétés entre 1989 et 1993. ²Pour plus de détails, adressez-vous là où l'on vend la Solution à verser IVOME[®].
1. Basé sur les ventes de 1998 au Canada. 2. Utilisez toujours les produits vétérinaires conformément à leur mode d'emploi. Un dosage complet et précis est recommandé.
IVOME[®] et le logo tête de bovin sont des marques déposées de Merial Limitée. ©Copyright 2000, Merial Limitée.

CCPP

114-1449/SPA

IVMO-P9-2575-SPA-F