

DU QUÉBEC

Supplément de La Terre de chez nous

14 avril 1988

d o s s i e r



Les Entreprises
Max Fried inc.



- Bouvillons de remplacement
- Acheteur sur commande
- Exportateur
- Acheteur de fermes et d'animaux

Bureau (514) 937-2233

(514) 931-8619

Rés. (514) 486-4670

316 rue Bridge, MONTRÉAL (Québec) H3K 2C4

HEREFORD ACÈRE CIAQ



MHP «MR. DUE» 1U

Généalogie (pur-sang)

Père:	PRL 930K Hotline 347N LC Nerva 67K 2N
Mère:	Justamere RT Weldon 222B Box E Miss Woodrow 79A

Né le: 2 janvier 1986

Enr. # P-2268813

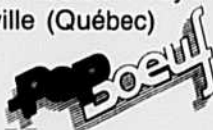
Tatouage: LO-1U

Code: 73 HP 35

Éleveur: Max H. Parker

Saint-Félix-de-
Kingsey (Québec)

Propr.: Albert W. Taylor
Lennoxville (Québec)



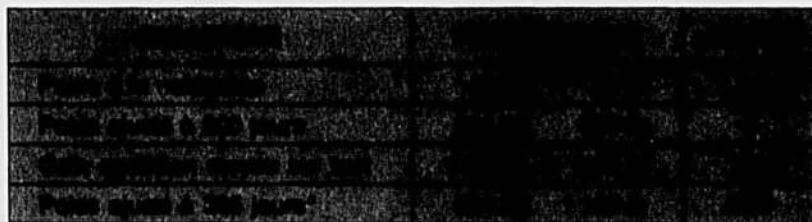
Mensurations (Mars 1988)

Poids: 862 kg (1 900 lb)

Hauteur hanches: 150 cm
(59 po)

Circ. scrotale: 38 cm

Contrôle d'aptitudes en station — ASBESTOS 1987, Québec



* Occupe le 3^e rang sur un total de 50 taureaux

COMMENTAIRES

MR. DUE impressionne par son excellente conformation démontrant une très bonne musculature. Il a terminé avec succès son épreuve à la station d'Asbestos. De plus, il est le descendant de taureaux éprouvés supérieurs au Canada tels que Dueline ET Hotline. Enfin, il fut couronné Gr. Champ. à Victoriaville, 1^{er} de sa classe à Sherbrooke et Gr. Champ. de Réserve à Québec en 1987.

Pour obtenir davantage d'informations sur le Pep-Boeuf, communiquez au CIAQ à l'adresse indiquée.

Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ) inc.

C.P. 518, Saint-Hyacinthe (Québec) Canada J2S 7B8

Téléphone (514) 774-1141 Télécopieur FAX (514) 774-9318



BOVINS DU QUÉBEC

Vol. 2, no 2

14 avril 1988

Supplément de **La Terre de chez nous**, édition du 14 avril 1988

Éditeur

La Terre de chez nous

Union des producteurs agricoles
555, boul. Roland-Therrien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
(514) 679-0530

Directeur

Hugues Belzile

Rédacteur en chef

André Charbonneau

Rédacteur en chef adjoint et responsable de la publication

Jean Savard

Collaborateurs

Gil Barrows, Michel Bélaïr,
Gaétan Bélanger, Robert
Berthiaume, André
Langlois, Gilles Larochelle,
Guy Paquin

Révision et correction

Brabant Dutrisac Communication

Conception graphique

Jean Gladu

Montage

Diane Blain

Photocomposition

Les Entreprises Précigraphes Itée

Impression

Litho Prestige inc.

Directeur de la publicité

Réjean Pouliot

Représentants publicitaires

Christian Guinard, Réal Loiseau,
Isabelle Poutré

Administration

Jocelyne Gareau

Secrétaire

Ginette Blondin

Tirage et abonnements

Micheline Courchesne

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 0040-3830

L'Agence de vente met fin à l'anarchie

LES CHANGEMENTS apportés à la mise en marché des produits bovins en 1987 ont été tellement bénéfiques aux producteurs qu'en se fiant à ce seul secteur d'activités, on peut qualifier l'année 1987 de franc succès pour la Fédération des producteurs de bovins du Québec, et surtout pour ses 26 000 producteurs membres.

L'Agence de vente des bovins laitiers et des veaux de grain, on le sait, a été lancée le 3 août 1987. Malgré toutes les embûches rencontrées au cours des premiers mois d'activité, il est d'ores et déjà acquis que cette agence rapportera chaque année aux producteurs concernés plus de 5,5 millions de dollars en revenus supplémentaires, soit une moyenne de 25,10 \$ par vache de réforme et de 15,50 \$ par veau de grain.

De tels gains, aussi importants soient-ils, ne surprennent aucunement lorsque l'on connaît l'anarchie totale qui régnait dans ce secteur depuis des décennies. Toutefois, le « grand ménage » n'est pas terminé ; je me permets donc de rappeler que chaque producteur se doit de suivre scrupuleusement les règles que, tous ensemble, nous nous sommes données.

Par ailleurs, compte tenu de la multitude d'intervenants dans ce dossier et de la forte concentration orchestrée par certains abattoirs, de concert avec plusieurs commerçants d'animaux, certains encans et même quelques producteurs, il faut admettre que le seul fait d'avoir lancé l'Agence le 3

août 1987 relève presque du miracle, et qu'il s'agit d'une véritable victoire pour tous les producteurs. Cela représente également une victoire décisive pour les plans conjoints en général et pour la **Lot sur la mise en marché des produits agricoles** : il faut reconnaître en effet que, sauf pour ceux qui comportent une gestion de l'offre (c'est-à-dire des quotas), aucun plan conjoint n'avait véritablement réussi à s'imposer dans la mise en marché des produits agricoles au Québec. Le cas des bovins constitue un précédent et servira par conséquent de tremplin pour les autres groupes de producteurs détenant déjà de tels pouvoirs.

Comme si cela n'était pas suffisant, l'année 1988 sera elle aussi marquée par plusieurs autres interventions concrètes dans la mise en marché des bovins : en effet, des projets d'agences de vente font actuellement l'objet de discussions auprès des producteurs de veaux d'embouche et de bouvillons d'abattage. Là encore, il faudra se battre pour faire reconnaître les droits des producteurs, et le succès de cette entreprise réside presque exclusivement dans leurs propres mains.

Le président,



Gilles Laurent

s o m m a i r e

Dossier

Économie et écologie font bon ménage

La culture fourragère, une avenue rentable pour les producteurs de bovins

Sans cesse poussée vers une plus grande productivité, l'agriculture nord-américaine fait face actuellement à de graves problèmes en matière de conservation des sols. Ces problèmes sont attribuables en grande partie à l'utilisation abusive des technologies modernes orientées vers les monocultures comme celle du maïs et des céréales. Or une meilleure régie de ces cultures peut avoir des effets bénéfiques non seulement sur le bilan financier de l'entreprise agricole, mais aussi, à plus long terme, sur la conservation des sols.

Page 6

Régie du troupeau

Les implants dans l'entreprise vache-veau

Un stimulant de croissance... économique sans pareil

La production vache-veau, pour plusieurs d'entre nous, est une production extensive, inefficace et peu rentable... Pourtant, depuis plusieurs années, les chercheurs ont mis au point divers produits et techniques de production.

Page 14

Éditorial	p. 3	Reportage	p. 18
CCA	p. 4	Par ailleurs	p. 22
FPBQ Info	p. 10	Le marché	p. 23

Pourquoi le libre-échange ?

Gil Barrows *

LE LIBRE-ÉCHANGE. Voilà un sujet qui n'est pas très populaire dans les milieux agricoles du Québec. L'Association canadienne des éleveurs de bovins, elle, appuie l'entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Il nous apparaît donc important d'en expliquer la raison aux producteurs québécois, d'autant plus que la Fédération des producteurs de bovins du Québec ne partage pas la position de la CCA dans ce dossier.

Rappelons d'abord que le commerce du bétail entre le Canada et les États-Unis ne date pas d'hier. Les restrictions touchant ce type de commerce ont été réduites graduellement, au point de disparaître presque entièrement. Or grâce à nos coûts de production moindres — et peut-être à une plus grande efficacité —, la balance commerciale dans ce secteur a toujours été en faveur du Canada. Au cours des dernières années, cela s'est traduit par des recettes d'exportation nettes de 200 à 300 millions de dollars par année pour les producteurs de bovins canadiens.

Il est bien sûr de notre intérêt de poursuivre ces échanges; la CCA croit quant à elle que l'entente sur le libre-échange nous sera profitable à cet égard. Nous estimons en particulier que le Québec a tout à y gagner, lui qui exporte aux États-Unis et qui compte sur les acheteurs américains pour fixer des prix minimaux que les grossistes canadiens doivent concurrencer.

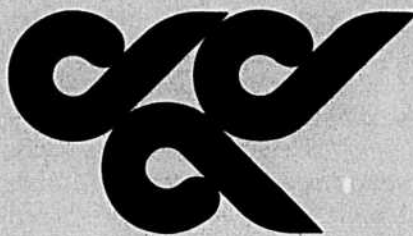
Il faut rappeler cependant que si nos relations commerciales avec les États-Unis sont assez bonnes dans l'ensemble, la US International Trade Commission a fait enquête à deux reprises sur notre industrie, et que les Américains ont bien failli adopter des mesures protectionnistes à notre rencontre. En vertu de la

nouvelle entente sur le libre-échange, le Canada et les États-Unis établiront conjointement les nouvelles règles du jeu, notamment en ce qui touche le type de subventions qui seront permises, ce qui nous mettra désormais à l'abri de toute mesure protectionniste.

De même, le Canada et les États-Unis seront exemptés de leurs lois respectives touchant l'importation de la viande. On sait que les quotas s'appliquant au bœuf ont tendance à déstabiliser le marché et qu'ils produisent rarement les effets désirés. Lorsque les Américains imposent des quotas au bœuf canadien, le Canada cesse d'en exporter pour exporter du bétail; notre industrie de la transformation se trouve ainsi défavorisée, tandis que les États-Unis ne réussissent même pas à réduire la quantité de bœuf étranger sur leur marché.

La CCA recommande par ailleurs que les deux pays reconnaissent les normes d'inspection de la viande en vigueur chez leur voisin, et qu'ils cessent d'inspecter le bœuf provenant de l'autre pays. De chaque côté de la frontière, en effet, on se soupçonne d'avoir recours, lorsqu'il y a des frictions entre les deux pays, à l'inspection du bœuf pour bloquer injustement des importations. Il est évident d'autre part que de répéter la procédure d'inspection constitue un gaspillage, d'autant plus que les deux pays ont établi des normes de santé très élevées. Bien que l'entente sur le libre-échange n'aille pas aussi loin qu'on l'aurait souhaité en cette matière, le Canada sera néanmoins exempté des règles tatillonnes imposées par les États-Unis aux autres pays.

L'accord stipule également que les droits d'importation du bétail et du bœuf seront éliminés. Malheureusement, cela ne se fera pas im-



médiatement, mais de façon progressive: sur une période de cinq ans à partir de 1989 dans le cas du bétail, et de dix ans dans celui de la viande bovine. Rappelons que les tarifs actuels sont de 1 cent la livre pour le bétail et de 2 cents la livre pour la viande de bœuf. À notre avis, cela n'a guère de sens de prendre tant de temps pour éliminer un tarif si peu élevé. On pourra toutefois procéder plus rapidement si les deux pays s'entendent en ce sens; la CCA s'efforcera de favoriser une telle entente.

L'espace nous manque ici pour discuter des nombreux arguments mis de l'avant par les opposants au libre-échange. Nous nous contenterons d'en commenter un seul: plusieurs considèrent que de signer une telle entente équivaut à sacrifier notre culture à des gains économiques.

Or l'accord est très clair à cet égard: à quelques rares exceptions près, aucune de nos industries culturelles ne sera touchée. En fait, on peut même affirmer que l'accroissement de nos échanges avec les États-Unis augmentera notre prospérité, ce qui nous permettra de renforcer nos propres institutions culturelles.

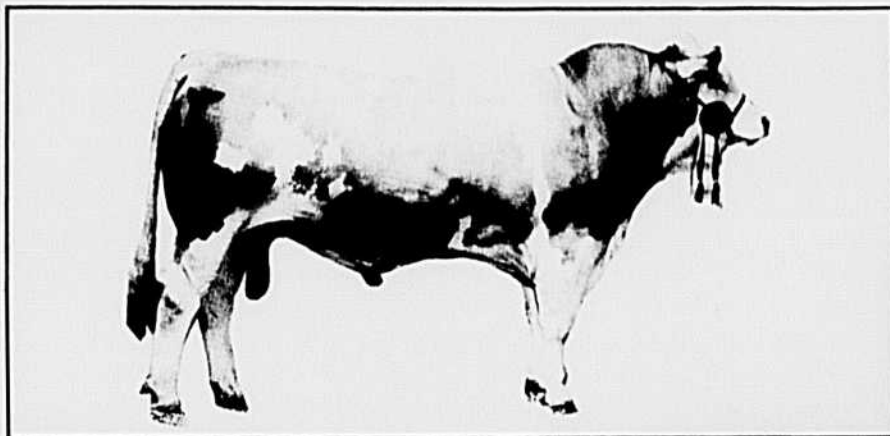
Une fois cette objection rejetée, il ne reste plus qu'à examiner les retombées purement économiques de l'entente. Or comme nous l'avons démontré, celles-ci ne peuvent être que bénéfiques à notre industrie.

* Gil Barrows est directeur des Affaires gouvernementales à la CCA. (Traduit de l'anglais par Brabant Dutrisc Communication.)

Simmental



Toujours de l'avant



**NOUS AVONS DES TAUREAUX
QUI AMÉLIORERONT LA RENTABILITÉ
DE VOTRE TROUPEAU DE VACHES
CROISÉES OU PUR SANG**

**L'ASSOCIATION SIMMENTAL
du Québec**
Édith Ménard, sec. trésorière
81, Rue 120
St-Barthélemy (Québec) J8K 1Z0
Tél. (514) 885-3074

**Vous cherchez de bons
éleveurs Simmental**

ARTHABASKA

Ferme Lasen
Éleveur Fullblood
Tél. (819) 357-9063 - 9163

BEAULAC (Sherbrooke)

Les Fermes Rocendel inc.
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (418) 458-2491

CHESTERVILLE

Ferme Chesterville
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (819) 382-2266

FOSTER

Ferme Allard Simmental enr.
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (514) 539-2646

MONTMAGNY

Ferme Cantinale
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (418) 248-8833

ROCK-FOREST

Ferme D.N.P.
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (819) 563-9091

STE-HÉLÈNE-DE-CHESTER

Melquiad Allaire
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (819) 382-2793

ST-BARTHÉLÉMY

Ferme Albert et Édith Ménard
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (514) 885-3074

ST-JEAN-CHRYSOSTOME

Ferme Yves Larochelle
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (418) 839-0382

ST-PIERRE-BAPTISTE

Roger Fortier et Fils
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (418) 428-3851

ST-ODILON

Ferme Thérèse et Claude Carbonneau
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (418) 464-4546

BÉTHANIE (Valcourt)

Moulin Bleu Simmental
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (514) 548-2123

VILLE-MARIE

Germain Bergeron
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (819) 629-2401

WATERLOO

Todd Simmentals
Éleveur pur-sang Fullblood
Tél. (514) 539-0888



Économie et écologie font bon ménage

La culture fourragère, une avenue rentable pour les producteurs de bovins

André Langlois *

Dans une perspective à la fois écologique et économique, le développement de la production bovine passera par l'exploitation du plein potentiel de la culture fourragère.

SANS CESSER POUSSÉE vers une plus grande productivité, l'agriculture nord-américaine fait face actuellement à de graves problèmes en matière de conservation des sols. Ces problèmes — qui constituent l'une des grandes préoccupations du milieu agricole — sont attribuables en grande partie à l'utilisation abusive des technologies modernes orientées vers les monocultures comme celles du maïs et des céréales. Or une meilleure régie de ces cultures peut avoir des effets bénéfiques non seulement sur le bilan financier de l'entreprise agricole, mais aussi, à plus long terme, sur la conservation des sols.

Bien que sa situation géographique lui confère certains avantages, la région de l'Abitibi-Témiscamingue n'est guère différente des autres. Aussi les efforts qui y ont été déployés, depuis quelques années, pour améliorer la qualité des plantes fourragères peuvent-ils profiter à l'ensemble du secteur agricole.

Dans une perspective à la fois écologique et économique, on peut affirmer que le développement de la production bovine passera par l'exploitation du plein potentiel de la culture fourragère. Il ne faut pas oublier en effet que les bovins sont d'abord et avant tout des ruminants. Ainsi, une bonne utilisation des pâturages peut s'avérer très profitable sur le plan économique : on peut en effet obtenir des gains très satisfaisants pour des sujets qui n'ont connu qu'un gain modéré en phase d'hivernage. À ce propos, le tableau ci-contre présente les résultats obtenus sur des pâturages de graminées, entre 1978 et 1982, dans le Témiscamingue ontarien.

Un taux de gain qui fluctue en fonction des saisons

Au cours de ces essais, le gain moyen a été de 0,8 à 0,9 kg par jour pour l'ensemble de la saison de paissance. Il faut cependant préciser que les fortes précipitations du printemps augmentent la disponibilité des fourrages, accroissant ainsi le gain journalier jusqu'à 1,5 et même 1,8 kg, tandis que les gains seront de l'ordre de 0,5 kg par jour de la mi-juillet à la mi-août. D'une année à l'autre, les mois les plus productifs et les moins productifs varieront légèrement, toujours en fonction des précipitations. Il s'agit essentiellement de viser le meilleur équilibre sur le plan économique entre le chargement à l'hectare et le gain à l'hectare. Cet équilibre sera différent pour chaque entreprise agricole puisqu'il dépend de la productivité des pâturages, des

Performance de sujets d'un an sur un pâturage de graminées

	Taures Hereford X Holstein					
	1978 (113 jours)			1979 (115 jours)		
N° de la parcelle	1	2	3	1	2	3
Azote (kg/ha) *	200	100	—	200	100	—
Chargement (tête/ha)	4,5	4,4	2,3	3,7	3,7	2,3
Gain journalier (kg)	0,82	0,81	0,6	0,80	0,87	1,07
Gain/tête (kg)	93	95	67	93	100	123
Gain/hectare (kg)	428	423	164	337	380	310
	Bouvillons					
	1980 (113 jours)			1981 (115 jours)		
Azote (kg/ha) *	200	100	—	200	100	56
Chargement (tête/ha)	5	4	2,1	4,8	5,13	3,3
Gain journalier (kg)	0,73	0,98	0,75	0,97	0,88	0,89
Gain/tête (kg)	82,5	111	84,9	113	104	104
Gain/hectare (kg)	417	446	183	549	534	342

* Quantité d'azote distribuée après une fertilisation de base faisant suite aux analyses de sol
Source: Pâturage communautaire du Témiscamingue ontarien, rapports annuels 1978-1979 à 1981-1982

Suite à la page 9

Récoltés tôt, les fourrages n'en sont que plus rentables

Gilles Larochelle *



UNE RÉCOLTE TARDIVE des fourrages diminue leur valeur alimentaire, et par le fait même le gain journalier et l'efficacité alimentaire des bovins. Cette perte entraîne des frais supplémentaires, puisqu'on doit compenser en augmentant la quantité de grains dans la ration. Ainsi, pour obtenir un bon rendement avec des bouvillons d'engraissement ou des taures d'élevage, il est essentiel de procéder à la récolte des fourrages au moment optimal, soit au stade « fin montaison » dans le cas des graminées et au stade « bouton » dans celui des légumineuses.

Une expérience réalisée à la ferme expérimentale de Kapuskasing (Ontario) en 1978-1979 a permis de démontrer les conséquences d'un retard dans la récolte de l'ensilage sur la croissance de bouvillons Hereford-Shorthorn (voir le tableau 1). Leur gain journalier a chuté de près de 24 p. 100, passant de 0,94 à 0,76 kg, tandis que leur efficacité alimentaire passait de 7,53 à 9,71 kg.

Des gains de 40\$ par tête

Cette expérience, d'une durée de 111 jours, indique d'autre part qu'avec des graminées coupées au stade montaison, chaque bovin gagnait 20 kg de plus avec 32 kg de moins de fourrages, ce qui représente une différence d'environ 40 \$ par tête pour 111 jours d'engraissement.

Bien sûr, si les fourrages dont on dispose sont trop fibreux, on aura avantage à ajouter du grain à la ration pour maintenir un gain satisfaisant. À partir des tables de besoins énergétiques, on peut déterminer la quantité d'orge nécessaire pour obtenir un gain de 1 kg par jour avec des fourrages de différentes qualités (voir le tableau 2).

Dix jours de retard peuvent faire toute la différence

Le tableau 2 montre que le coût de la ration augmente de 0,08 \$ à 0,10 \$ par jour par tête quand l'énergie nette de gain de celle-ci diminue de 0,1 Mcal/kg. D'après les observations, il suffit d'un retard de quelque 8 à 10 jours dans la récolte des fourrages pour perdre cette quantité d'énergie. Ainsi, un producteur qui fait hiverner un troupeau de 100 têtes pour une période de 225 jours et qui retarde de 10 jours la récolte des fourrages par rapport à la date optimale encourt une perte d'au moins 2 000 \$.

Tableau 1 Effet de la récolte tardive des fourrages (graminées mélangées) sur le gain journalier et l'efficacité alimentaire de bovins en croissance

Date de coupe	16 juin (montaison)	5 juillet (début floraison)
Nb de têtes	12	12
Poids au début (kg)	252	273
Poids à la fin (kg)	357	358
Gain journalier (kg)	0,94	0,76
Efficacité alimentaire ^a	7,53	9,71

a Nombre de kg de matière sèche d'aliments nécessaires pour réaliser 1 kg de gain.
Source: Canadex, septembre 1979

Tableau 2 Coût de l'alimentation par jour, en fonction de la valeur énergétique du fourrage

Hypothèse de calcul

Poids vil: 350 kg
Type: bouvillon à grande ossature
Gain objectif: 1 kg
Grain utilisé: orge roulée
Taux de consommation: 8 kg de matière sèche
Besoin d'énergie: table du NRC 1984
Minéraux: 40 g par tête par jour

Énergie nette du fourrage		Quantité d'orge servie (kg)	Coût de l'alimentation par jour	
d'entretien Mcal/kg	de gain Mcal/kg		A	B
1,55	0,85	2,0	0,630 \$	0,690 \$
1,45	0,75	3,3	0,716	0,813
1,35	0,65	4,2	0,776	0,901
1,25	0,55	4,8	0,818	0,962

A = orge roulée à 0,12 \$ du kg servi B = orge roulée à 0,15 \$ du kg servi
Fourrage à 0,06 \$ du kg de matière sèche
Source: NRC 1984

Suite à la page 9

SUP•R•BLOC

L'ALIMENT IDÉAL POUR UNE PERFORMANCE MAXIMUM



LIBRE
SERVICE

UNE MÉTHODE D'ALIMENTATION SÛRE ET EFFICACE QUI VOUS ÉPARGNE DU TEMPS

NOUS VOUS OFFRONS DIFFÉRENTS SUP-R-BLOCS POUR RÉPONDRE AUX BESOINS SPÉCIFIQUES DE VOS ANIMAUX.

AVANTAGES:

- AUGMENTATION DU GAIN DE POIDS
- ÉCONOMIE DE TEMPS ET DE MAIN-D'OEUVRE
- TOTALEMENT À L'ÉPREUVE DES INTEMPÉRIES
- CONTRÔLE DE CONSOMMATION ASSURÉ
- ENTIÈREMENT ÉQUILIBRÉS

LE COMPLÉMENT IDÉAL DE VOS FOURRAGES

Purina. NOUS ALIMENTONS
VOTRE SUCCÈS!



Ralston Purina

Suite de la page 6

performances des animaux et du prix courant de la livre de viande. Bref, si l'engraissement de bouvillons sur pâturage peut s'avérer une formule gagnante, il s'agit d'abord d'évaluer soigneusement tous les facteurs, et notamment la conjoncture économique et les performances hivernales du troupeau.

Économie et écologie se réconcilient

En plus de l'intérêt économique des gains sur pâturage, une régie appropriée des plantes fourragères peut aussi jouer un rôle de premier plan dans la conservation des sols. Cette régie consiste principalement en une fertilisation d'entretien adéquate : il faut éviter d'appauvrir le sol et veiller à maintenir un bon degré d'acidité. Une terre trop acide est en effet associée à certaines carences, voire à certaines toxicités.

En résumé, le choix d'une solution appropriée pour corriger le problème de la dégradation des sols doit se faire en tenant compte de la faisabilité et de la rentabilité d'une production par rapport à une autre. Il est toutefois indéniable que le recours aux plantes fourragères dans le cadre d'un système de rotation des cultures ne peut être que bénéfique pour la conservation des sols. Il est certes difficile d'évaluer précisément la valeur de la couche arable de vos sols. Sachez cependant qu'un sol peut se dégrader très rapidement ; il est alors très long et très coûteux de le reconstituer et de lui redonner sa valeur productive. Tant d'un point de vue économique qu'écologique, il semble donc que la production bovine et la culture fourragère fassent très bon ménage.

* André Langlois, agronome, est conseiller en grandes cultures au bureau régional de Rouyn-Noranda du MAPAQ.

Suite de la page 7

Des échantillons de fourrages prélevés régulièrement au cours de la récolte permettent d'évaluer la perte d'énergie reliée à un tel retard. Pour que cette évaluation soit le plus précise possible, il importe de noter soigneusement la date de la récolte ainsi que le type de plantes.

La vitesse à laquelle les plantes fourragères vieillissent au cours de la récolte varie d'une année à l'autre en fonction de la température. S'il fait chaud au moment de la récolte, la maturation est rapide et les pertes sont plus importantes que par temps frais. Une attention particulière doit être apportée à la première coupe, car sa valeur énergétique est plus élevée que celle de la deuxième coupe. Il faut noter également que certaines espèces comme la fléole (mil) et le dactyle vieillissent plus vite que le brome et les légumineuses ; le coût relié au retard de la récolte est donc plus important dans leur cas. Au cours de la saison, les différentes espèces atteignent leur stade optimal de développement dans l'ordre suivant : d'abord le

dactyle, le brome et la fléole, puis la luzerne, le trèfle et le lotier.

Pour optimiser ses résultats, le producteur a donc intérêt à utiliser plusieurs espèces et variétés de plantes. De plus pour s'assurer de récolter chaque champ à la meilleure période, il convient de bien préparer la machinerie dès le printemps, puis d'observer régulièrement les prairies durant la pousse, afin d'être prêt à récolter les graminées avant l'épiaison et les légumineuses à l'apparition des boutons. Si vous avez pris soin de faire analyser vos fourrages, les rapports d'analyse vous fourniront leur niveau d'énergie sous les rubriques « Énergie nette d'entretien (Ene) » et « Énergie nette de gain (Eng) » ; il s'agit là d'importants indicateurs de la qualité des fourrages.

Bonne récolte!



* Gilles Larochelle, agronome, est conseiller en bovins de boucherie au bureau régional de Rouyn-Noranda du MAPAQ.

Salers!

Ils ont vraiment tout à la fois!

- aptitude à l'hivernement
- facilité de vêlage
- excellentes qualités de mère
 - performance des taureaux
 - résultats supérieurs au parc d'alimentation

Salers Association of Canada
330, 2116 — 27th Ave. N.E.
Calgary (Alberta) T2E 7A6
(403) 291-2620



Dans le Québec: **Gérald McGee**
R.R. 3
RICHMOND (Québec) J0B 2H0
Téléphone: (819) 826-2918

Adhère à l'Association Salers du Québec et vous recevrez gratuitement cinq ampoules de sperme.

L'exercice 1987-1988 en revue

Gaétan Bélanger *

GRANDE ANNÉE pour la FPBQ: pour la première fois, les producteurs de bovins ont pris leur destinée en main et ils peuvent maintenant dicter les règles du marché.

Mise en marché

1. Les agences de vente

Bovins laitiers: La Régie des marchés agricoles du Québec approuvait le 3 août 1987 la création de l'Agence de vente des bovins laitiers. Dorénavant, tous les taureaux, taurines et vaches de réforme de race laitière ou de boucherie ainsi que les petits veaux laitiers sont vendus sur base vivante à l'encan, et sur base carcasse aux enchères par ordinateur. Les encans agissent maintenant au nom des producteurs; certains acheteurs ont signé des conventions d'achat, les autres doivent se soumettre aux règles de vente édictées par la Fédération. Le marché étant ainsi plus discipliné, il y a plus d'acheteurs aux encans et les prix sont meilleurs. Pour les vaches de réforme, par exemple, on obtient en moyenne 25,10\$ de plus par tête par suite d'une augmentation de 11\$ sur base vivante et de 51,24\$ sur base carcasse, ce qui représente une augmentation de revenus de 5,02 millions de dollars pour une seule année. 1988 devrait amener une meilleure couverture en région et l'acceptation de la convention d'achat par tous les abattoirs.

Veaux de grain: L'Agence de vente des veaux de grain a aussi été créée le 3 août 1987 de sorte que les veaux de grain sont maintenant vendus aux enchères par ordinateur. Cette mesure a connu au départ certains problèmes d'application, notamment sur le plan de la classification. Les producteurs ont néanmoins obtenu grâce à l'Agence une augmentation moyenne de 15,50\$ par tête.

Veaux d'embouche: La Fédération a continué son travail de consolidation sur le circuit des encans spécialisés. Les prix sont à la hausse et on poursuit les consultations sur la création d'une Agence de vente des veaux d'embouche qui se vendraient à la fois par enchères électroniques, dans les encans spécialisés et directement du naisseur au finisseur.

Bouvillons d'abattage: Ici aussi les consultations se poursuivent sur la création d'une Agence de vente; celle-ci serait centralisée et les bouvillons se vendraient par enchères électroniques.

2. Promotion

Fédération: En plus de s'associer aux activités du Mois de la viande, la Fédération a poursuivi son program-

me de promotion en contribuant financièrement au Centre d'information sur le bœuf et à la revue **Cuisine et Marché**, qui ne paraît malheureusement plus depuis l'automne dernier.

Veaux lourds: Avec un budget global de 225 000\$ (soit 1,50\$ par veau lourd de la part des producteurs et 75 000\$ du MAPAQ), la campagne a permis de promouvoir le veau de grain du Québec et le veau de lait Primeur dans le magazine **TV-Hebdo**. On peut maintenant trouver le veau de grain du Québec dans les supermarchés Provigo et IGA, et le veau de lait Primeur chez Steinberg et Métro-Richelieu.

3. Garantie de paiement

Le ministre de l'Agriculture, M. Michel Pagé, proposait tout récem-

GÉRARD GARAND vous offre

Mélangeur de ration totale

STIRCO



- Mélange plus rapide, plus homogène
- Pas de point mort
- Convoyeur de renvoi sans ennui
- Moins de coussinets et pignons
- Plus de capacité au pied
- Mélange de balles de 80 lb (sans mouture)
- Moins d'entretien en temps et en coût
- Moindre besoin de puissance, donc besoin d'une plus petite unité motrice
- Économie d'énergie pour les grosses balles vu le broyage plus grossier
- Moins de dommages aux flocons

GÉRARD GARAND
MACHINERIE AGRICOLE inc.

Au Québec, dans les Maritimes et en Ontario
distribution, vente et service
C.P. 753, 40, boul. Patrick
Drummondville (Québec) J2B 6X1
Sortie 177-179 Nord
Autoroute 20
(819) 478-2858 (819) 478-2482

ment un programme de garantie de paiement pour les producteurs de bovins. Selon ce plan, la Régie des marchés agricoles pourrait obliger les acheteurs de bovins à posséder un permis d'achat et à fournir un bon de garantie couvrant les deux tiers des risques financiers. L'autre tiers serait assumé par les producteurs et le gouvernement, qui est prêt à investir 450 000 \$ dans le programme si les producteurs acceptent la créa-

tion d'une Agence de vente des bouvillons d'abattage. C'est un dossier à suivre.

Assurance-stabilisation des revenus agricoles

La Fédération continue à jouer un rôle important au Comité technique MAPAQ-UPA sur les coûts de production. Suite à nos représentations, le gouvernement a dû apporter plusieurs modifications aux régimes

d'assurance-stabilisation couvrant le secteur des bovins.

Bouvillons d'abattage: Abolition des preuves de vente et des certificats d'abattage, ce qui permet aux producteurs, d'une part, de vendre à l'extérieur du Québec quand les prix y sont meilleurs et, d'autre part, de couvrir la semi-finition.

Veaux d'embouche: L'obtention de la hausse du coût de production stabilisé a permis de contrer les pertes occasionnées par la modification de la strate de poids reconnue par l'ASRA.

Veaux de lait lourds: Un nouveau régime est maintenant en place.

Veaux de grain: Les veaux de type de boucherie ne sont plus assurables, mais la Fédération a obtenu du MAPAQ qu'il applique le nouveau règlement avec souplesse.

Programmes agricoles

Les nombreuses démarches de la Fédération ont donné de minces résultats, mais tout laisse croire que certaines modifications pourraient être apportées dès avril 1988, entre autres dans les secteurs suivants. **Aménagement des bâtiments d'élevage**: retrait des superficies maximales subventionnées et hausse du nombre de têtes subventionnables par entreprise. **Amélioration de la productivité des élevages**: aide financière portée de 2 000 \$ à 5 000 \$. Admissibilité de ces deux programmes pour l'agrandissement ou l'établissement de stations d'évaluation génétique de taureaux de boucherie. **Reconduction du Programme d'aide à l'achat de taureaux de boucherie** pour les entreprises vache-veau sans égard à l'aide versée avant avril 1987.

Information aux producteurs

La publication de **Bovins du Québec** à tous les deux mois, grâce notamment à la contribution technique et financière de l'UPA et de **La Terre de chez nous**, est un pas important dans la bonne direction. Les remarques et suggestions des producteurs seront appréciées.

Représentations générales

La Fédération a encouru d'importants frais juridiques et comptables suite à ses démarches contre ▶

Le dollar des acheteurs de taureaux Simmental retentit plus fort!



ANNÉE	FACILITÉ DE VÉLAGE			GAIN EN LBS. NAISS AU SEVR			GAIN EN LBS. NAISS À UN AN		
	M	F	DONNÉES	M	F	DONNÉES	M	F	DONNÉES
1973	83	82	1 015	417	386	4 504	255	624	3 338
1985	87	83	22 366	1 378	496	24 367	1 027	785	18 700

Seulement 365 Jours Avant D'Encaisser

Simmental

"Un échelon au-dessus des autres"

ASC

Association Simmental Canadienne, 13, 4101 - 19 St. N.E., Calgary, Alta. T2E 7C4 (403) 250-7979
*Programme canadien d'évaluation des taureaux de boucherie 1987

▷ certains abattoirs qui n'ont pu payer près d'un million de dollars à une soixantaine de producteurs. Elle est

aussi intervenue auprès du gouvernement pour exiger l'établissement d'un réseau d'abattage inspec-

té à la grandeur du Québec et pour faire appliquer le Règlement sur les encans. En plus d'être représentée

au Comité viande bovine du MAPAQ et à l'Association canadienne des éleveurs de bovins (CCA), la Fédéra-

tion a défendu les positions des producteurs dans les dossiers du libre-échange, de la recherche agricole,

de l'assurance tripartite et plusieurs autres.

* Gaétan Bélanger est secrétaire de la FPBQ

NOUVEAUTÉ 88



IDÉALE! POUR LES PETITES EXPLOITATIONS

La presse à balles rondes 8420 vous offre à un prix fort compétitif des balles rondes de 54" X 39", d'un poids d'environ 250 kilos. En plus, pour son fonctionnement, elle ne nécessite que d'un tracteur de 30 HP minimum.

La presse à balles rondes 8420 et le tracteur 485 de CASE INTERNATIONAL : une combinaison gagnante!

Modèle	Volume	Poids
8420	54" X 39"	250 kilos
8440	60" X 60"	500 kilos
8450	75" X 46,5"	750 kilos
8460	75" X 61,5"	1000 kilos



Vos concessionnaires



«LA VRAIE ÉQUIPE»

BERTHIERVILLE
BENOÎT BELLEROSSE INC.
(514) 836-3602

COATICOOK
J.M. CHAGNON INC.
(819) 849-2663

HÉBERTVILLE/LAC ST-JEAN
ANTONELLI VILLENEUVE & FILS
(418) 344-1741, 1854

HUNTINGDON
EQUIPEMENT DE FERME KELLY
(514) 264-5198

LACHUTE
J. & P. RAYMOND LTEE
(514) 562-8856

LA DURANTAYE
JEAN-GUY & DENIS BOLDOC INC.
(418) 884-2841

LA GUADELOUPE
GARAGE BROCHU INC.
(418) 459-6405

LENNOXVILLE
GEO. DELISLE INC.
(819) 569-9821

LOUISEVILLE
EQUIPEMENT MALBOEUF INC.
(819) 228-4592

LYSTER
GARAGE E. BOISSONNEAULT INC.
(819) 389-5793

MARIEVILLE
EQUIPEMENT BOUCHER INC.
(514) 460-4951

MONT-LAURIER
LES ENTREPRISES D. RAYMOND INC.
(819) 623-1458

NAPIERVILLE
NAPIERVILLE AUTOMOTIVE INC.
(514) 245-3565, 7747

NICOLET
CENTRE AGRICOLE
NICOLET/YAMASKA
(819) 293-4441

PLAISANCE
GARAGE LEONARD MENARD
(819) 427-6448

POINTE-AU-PÈRE
LES EQUIPEMENTS ANDRE
BELLAVANCE INC.
(418) 723-2747

PONT-ROUGE
LES MACHINERIES
PONT-ROUGE INC.
(418) 873-3232

PONT-ROUGE
LES MACHINERIES
PONT-ROUGE INC.
(418) 873-3232

STANBRIDGE STATION
LES EQUIPEMENTS MESSIER
& FRERES INC.
(514) 296-8212

STE-MARTINE
LES EQUIPEMENTS
LAZURE ET RIENDEAU
(514) 427-3612 / 825-2546 / 692-1568

ST-CLET
H. FARAND & FILS LTEE
(514) 456-3331

ST-DENIS SUR RICHELIEU
B & D EQUIPEMENTS
(514) 787-2105, 2127

ST-ESPRIT, CTÉ MONTCALM
LES EQUIPEMENTS
R. MARSAN INC.
(514) 839-2294

ST-GEORGES EST (BEAUCE)
EQUIPEMENTS F. CÔTE INC.
(418) 228-2000, 2001, 2002

ST-GUILLAUME
CLAUDE JOYAL INC.
(819) 396-2161

ST-LAMBERT, CTÉ LÉVIS
MACHINERIES AGRICOLES G.M.R. INC.
(418) 889-9701

ST-MAURICE
R. CLÉMENT ET FILS INC.
(819) 376-3877

ST-PIERRE, ÎLE D'ORLÉANS
GARAGE P.A. JALBERT INC.
(418) 828-2243

TROIS-PISTOLES
C.T.R.H. ROUSSEAU
(418) 851-3842

UPTON / GRANBY
LES EQUIPEMENTS
ADRIEN PHANEUF
(514) 549-5811 (Upton)
(514) 372-7217 (Granby)

VICTORIAVILLE
GARAGE MAURICE LEBLANC
(819) 752-4855, 2594

VILLE DE L'ISLET
GARAGE CONRAD LORD INC.
(418) 247-3924

et
ST-PASCAL DE KAMOURASKA
(418) 492-6038

WOTTON
GARAGE E. COMTOIS INC.
(819) 828-2662

Une toute nouvelle équipe au service de l'agriculteur d'aujourd'hui.

J I Case Canada
Une Division de Tenneco Canada Inc.
3390 S. Service Rd.
Burlington, ON L7N 3J5



Les implants dans l'entreprise vache-veau

Un stimulant de croissance... économique sans pareil

Robert Berthiaume *

LA PRODUCTION VACHE-VEAU, pour plusieurs d'entre nous, est une production extensive, inefficace et peu rentable... Pourtant, depuis plusieurs années, les chercheurs ont mis au point divers produits et techniques de production qui, utilisés à bon escient, pourraient changer grandement cet état de choses.

Un des exemples les plus frappants est certes celui des stimulants de croissance, mieux connus sous le nom d'«implants». Au Canada, selon les données dont nous disposons, seulement 6 p. 100 des producteurs vache-veau utilisent ces produits, tandis que cette proportion s'établit à 34 p. 100 chez les engraisseurs. Comme ce sont en général les plus gros engraisseurs qui utilisent les im-

plants, on estime que 50 p. 100 des bovins abattus au pays ont reçu au moins un implant dans leur vie.

Deux raisons majeures peuvent expliquer cet état de choses. D'abord, certains éleveurs ne connaissent pas ces produits ou trouvent la méthode d'application trop compliquée. En second lieu, plusieurs personnes associent les implants au cancer, malgré le fait que le ministère de la Santé et du Bien-être social du Canada ait testé et homologué ces produits, assurant ainsi les consommateurs que ceux-ci ne représentent aucun danger pour la santé publique. Les producteurs vache-veau peuvent donc utiliser les implants sans crainte d'augmenter l'incidence du cancer parmi leurs concitoyens. (À ce sujet, voir l'article

de Francine Ranger-Smith à la page 20 du précédent numéro de **Bovins du Québec**, vol. 2, n° 1.)

Les implants et leur mode d'action

Les implants sont de toutes petites capsules qu'on insère dans l'oreille, entre la peau et le cartilage (voir l'illustration). Ils se présentent sous deux formes:

- 1) La forme hormonale: les marques Synovex, Compudose et Steer-Oid font partie de cette catégorie. Le Synovex S (S pour Steer), par exemple, est une combinaison de deux hormones femelles (l'œstradiol et la progestérone). En administrant ces hormones à des mâles, on se trouve en quelque



Fort

**FRANCHISE DISPONIBLE
DANS PLUSIEURS RÉGIONS**

- Une presse à balle ronde incomparable la Fort.
- À un prix imbattable.
- Pas une presse à balle ronde ne peut vous offrir autant de caractéristiques qu'une FORT pour une récolte parfaite soit en ensilage ou en foin sec.
- Si vous n'avez pas essayé une FORT, vous ne saurez jamais qu'elle peut être votre meilleur investissement.
- Demandez une démonstration à votre concessionnaire le plus près de chez vous ou à distribution Louis Germain Inc.

Informez-vous aussi sur nos

- Faucheuse-conditionneuse rotative
- Faucheuse 3 points à lame
- Râteaux
- Faneuse
- Coupe-balle électrique
- Transporteur de balle ronde
- Chariot élévateur pour balle ronde

DISTRIBUTION
LOUIS GERMAIN Inc.
(418) 268-8886 - 8103
ST-ALBAN
CTÉ PORTNEUF / GOA 3B0

sorte à les «féminiser». Pour les femelles, on procède à l'inverse.

- 2) La forme non hormonale: le Ralgro est le seul produit de cette catégorie qui soit homologué au Canada. Il s'agit d'un métabolite, le Zéranol, qui favorise la croissance des muscles et du squelette. Les Européens ont mis au point plusieurs autres produits de ce genre, mais l'usage en est encore interdit au Canada.

Choisir un implant qui réponde à ses besoins tout en respectant les normes en vigueur au pays n'est donc pas une chose simple. Le tableau 1 indique les principales caractéristiques des implants vendus au Canada.

Comme on peut le constater, les producteurs vache-veau ont le choix entre deux marques, soit le Synovex C et le Ralgro. On peut affirmer sans crainte d'erreur que l'un et l'autre donnent des résultats équivalents s'ils sont utilisés selon les recommandations.

Un investissement rentable

Vous en connaissez maintenant un peu plus sur la nature des implants, mais qu'en est-il de leur rentabilité? En fait, il s'agit sûrement de l'un des investissements les plus rentables qu'un éleveur puisse effectuer. Il suffit pour s'en convaincre de con-

Tableau 1 Stimulants de croissance approuvés au Canada

Nom	Utilisation autorisée	Durée efficacité	Période de retrait	Coût
Compudose Ralgro	Bouillons de 272 kg et + Veau allaitant, bouillons et femelles de 180 kg et +	200	Aucune	3,00 \$
Synovex C	Veau allaitant	100	65	1,70
Synovex H	Femelles de 180 kg et +	120	Aucune	1,50
Synovex S	Bouillons de 180 kg et +	120	Aucune	1,50
Steer-Oid	Bouillons de 180 kg et +	150	Aucune	1,50
Heiler-Oid	Femelles de 180 kg et +	120	Aucune	1,50

Tableau 2 Effet de l'utilisation d'implants sur le gain de poids

	Nombre de veaux d'embouche	Poids lors de l'implantation	Poids au sevrage	Gain total	Augmentation
Groupe témoin	22	73,3 kg	180,0 kg	106,7 kg	
1 implantation	24	80,3	197,5	116,7	10,0 kg
2 implantations	20	79,6	210,8	131,2	24,5

sulter les données du tableau 2 qui proviennent d'une expérience effectuée au Kansas. On peut voir que l'utilisation d'un implant a rapporté, en moyenne, 10 kg de gain supplémentaire. Si on suppose un prix de vente de 2 \$ le kg, cela représente un profit supplémentaire de 20 \$ par tête.

Bien sûr, l'implant lui-même

coûte 1,70 \$; cela laisse tout de même une marge de 18,30 \$ par tête pour rémunérer le travail que constitue la pose de l'implant. Pour deux implantations à 100 jours d'intervalle, la marge passe à 45,60 \$ par tête. Si l'on considère qu'il ne faut pas plus de cinq minutes pour poser un implant à un veau, le jeu en vaut sûrement la chandelle!

concessionnaires autorisés

- Équi. Luc Boucher (418) 588-6891
St-Victor de Beauce
- Centre Agr. GH (819) 376-3826
Ste-Marthe-du-Cap
- Entr. Richard Fluet (819) 548-5893
St-Ludger
- Garage Paul Émile Anctil (418) 775-3500
Mont-Joli
- Lamontagne Équi. (418) 251-3210
St-Prime (Lac-St-Jean)
- Gar. Donald Pelletier (418) 354-2565
St-Louis (L'Islet)
- Gar. Alcide Ouellet (418) 963-2647
St-Cyprien (Riv.-du-Loup)
- Équi. de Ferme Jean Lavallée (514) 753-7423, Joliette
- Distribution Payeur Inc. (819) 821-2015
Sherbrooke
- Gar. Conrad Lord (418) 247-3924
L'Islet
- Réal Frappier (819) 333-5740
Lesarrie
- Domaine du Tracteur (418) 888-3259
St-Gilles
- Les Équi. Boucher Inc. (514) 460-4951
Marieville
- André Roux Inc. (418) 364-5664
Princeville
- Dorchester Équi. (418) 935-3336
St-Marguerite
- E. Desjardin et Fils (418) 562-0823
Matane
- François Goulet et Fils (418) 887-3317
St-Gervais

BLONDE D'AQUITAINE



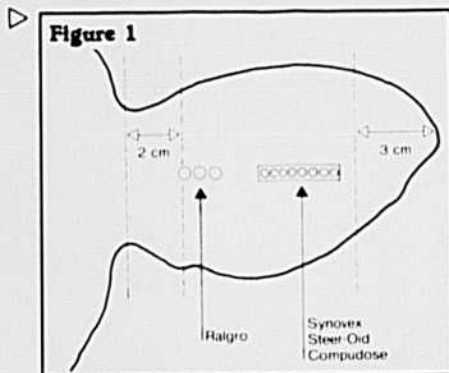
GOLD RUSH HONEY — 2 085 lb OCT. 87

La race Blonde d'Aquitaine a fait ses preuves à la «Ferme des Îles» qui a pour objectif principal: la qualité.

Le troupeau est constitué dès 1974 par insémination et par l'achat de plusieurs «Grandes Championnes» provenant de l'Ouest, avec les résultats suivants: des prix les meilleurs depuis trois ans à l'encan spécialisé (steers 3/4); dans le programme du MAPAQ (génisses de qualité) dépasse ou égale les normes de toutes les races concurrentielles.

Ferme des Îles
JACQUES PARADIS

980, Route 132, Notre-Dame-du-Portage
Rivière-du-Loup, QC G0L 1Y0
Tél. (418) 867-1098



Chaque implant doit être injecté à un endroit bien précis. On insère le Ralgro dans le tiers inférieur de l'oreille, aussi près que possible de la base de l'oreille. Les autres sont administrés près du centre de l'oreille.

Pour en tirer le maximum

Il arrive que des producteurs obtiennent des résultats médiocres ou qu'ils se plaignent d'effets secondaires suite à l'utilisation d'implants dans leur troupeau. Ces problèmes sont généralement reliés à la technique d'implantation. Pour obtenir l'effet désiré, il faut en effet respecter en tout point les recommandations suivantes:

1. s'assurer de la propreté de l'oreille et de l'aiguille;
2. insérer l'aiguille sur toute sa longueur, entre la peau et le cartilage, à la face externe de l'oreille;
3. retirer l'aiguille d'environ 1 cm;
4. actionner délicatement le mécanisme d'injection afin de ne pas écraser les comprimés.

Cela peut sembler très facile, mais il n'est pas rare, lors d'un premier essai, que l'on ouvre une veine ou que l'on transperce carrément l'oreille: l'implant se retrouve alors au sol, ce qui, comme on s'en doute, réduit de beaucoup son efficacité! De bons instruments de contention, telle une cage à veau, permettent d'éviter ces désagréments.


Pour obtenir l'effet escompté, il faut par ailleurs que les sujets implantés soient en bonne santé et alimentés en fonction de leurs besoins. Un implant ne remplace certes pas une bonne régée! Soulignons aussi que l'utilisation de ces produits pour les sujets destinés à la reproduction est interdite au Canada. Dans le cas des taureaux, on note une diminution du développement testiculaire et donc de l'activité sexuelle. Pour ce qui est

des génisses, les recherches se poursuivent afin de déterminer l'effet des implants sur leur efficacité reproductive.

Il est donc important de bien vous renseigner avant d'utiliser n'importe lequel de ces produits dans votre troupeau. Votre conseiller

technique se fera un plaisir de vous orienter dans le choix du produit le plus adéquat, et pourra peut-être vous faire une démonstration sur la façon de poser un implant.

* Robert Berthiaume est agronome au bureau régional de l'Abitibi-Témiscamingue du MAPAQ.



Téléphone (418) 839-9475

Encans d'Animaux de Québec Inc.

**JOURNÉES DE VENTE
LUNDI ET MERCREDI**

**431, 4^e Avenue, St-Romuald
Centre Industriel G6W 5M6**

Sortie 318 de la route Transcanadienne

TELEMENT BIEN QUE D'AUTRES LA COPIENT! PROCUREZ-VOUS DONC L'ORIGINAL... la presse à balle ronde KRONE



De fabrication fort simple cette presse a comme avantage d'avoir 1/3 de moins de pièces mouvantes pour en assurer le fonctionnement comparativement aux autres presses sur le marché.

Sa chambre complètement fermée empêche les pertes de feuilles donnant une meilleure qualité de foin. Elle est conçue autant pour le foin vert que le foin sec.

La densité de la balle est facilement contrôlable grâce à un mécanisme très simple. Le système d'emballage de plastique optionnel assure une protection du foin contre la pluie ou la neige et facilite l'entreposage à l'extérieur sans en affecter la qualité.

Au Québec, dans les Maritimes et en Ontario distribution, vente et service
C.P. 753, 40, boul. Patrick
Drummondville (Québec) J2B 6X1
Sortie 177 Nord ou 179
autoroute 20
(819) 478-2858 (819) 478-2482



Traiter ses jeunes veaux et ses veaux d'un an avec IVOMEC*, ce n'est pas une dépense, c'est un investissement.

Voici pourquoi...

En tant qu'éleveur de bovins, vous savez à quel point les parasites peuvent affecter la productivité du troupeau.

Les jeunes veaux et les veaux d'un an sont particulièrement sensibles au grand nombre de parasites qui se trouvent dans les pâturages. Si l'on n'intervient pas, une infestation parasitaire peut donner naissance à de nombreux problèmes bien inutiles comme la mauvaise digestion et le ralentissement de la croissance.

IVOMEC* est le seul produit à double action qui détruit efficacement tant les parasites internes que les parasites externes au moyen d'une seule injection de faible volume.

Des études ont démontré que les veaux traités avec IVOMEC* dans le cadre d'un programme antiparasitaire,

croissent plus rapidement et démontrent, à l'automne, des gains de poids supérieurs.¹ C'est ce qui fait que votre investissement peut rapporter.

En détruisant les parasites chez le veau lui-même, vous brisez le cycle vital du parasite et, par le fait même, vous en débarrassez le pâturage.²

Investissez dans IVOMEC* dès ce printemps et vous pourrez avoir, à l'automne, des veaux plus lourds et en meilleure santé.



Rien n'est aussi efficace qu'IVOMEC*.



Gaétan Ricard et Martine Cliche: portrait d'une autre relève

Michel Bélaïr

Près de 75 p. 100 des transferts de fermes se font entre les producteurs et leurs enfants. La relève en agriculture, c'est une histoire de famille !

GAÉTAN RICARD ET MARTINE CLICHE correspondent tout à fait à l'image que l'on se fait du jeune couple fraîchement installé à la campagne : ils se partagent toutes les tâches, et consacrent toute leur énergie à leurs deux enfants ainsi qu'à leur ferme située dans les collines entourant Inverness. Producteurs agricoles modernes, ils sont copropriétaires d'une érablière et d'un élevage de veaux d'embouche croisés Charolais. Comme c'est le cas très souvent aujourd'hui, Martine s'occupe des comptes en plus de partager les travaux et la régie du troupeau avec Gaétan. Le troupeau des Ricard-Cliche est de dimensions plutôt modestes, tout comme la ferme dans son ensemble : un taureau Charolais pur sang et 30 reproductrices, surtout des

croisées Hereford-Simmental. « On va probablement monter à 35 », précise Gaétan non sans fierté.

Mais malgré tout ce que leur vie peut avoir de familier et d'ordinaire, Martine et Gaétan ont aussi un petit quelque chose de spécial qui fait d'eux des « marginaux », particulièrement aux yeux de l'Office du crédit agricole : ils sont jeunes (la trentaine toute neuve) et, sacrilège ! ils ne sont pas « fils et fille de cultivateurs ».

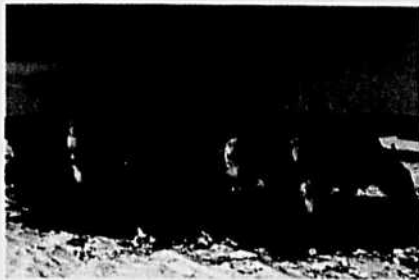
La relève

Les chiffres de l'Office du crédit agricole sont on ne peut plus clairs : 90 p. 100 des transferts de propriété à la campagne se font entre parents. Plus même : 75 p. 100 des transferts de fermes se font entre les producteurs et leurs enfants. La relève en agriculture, c'est une histoire de famille !

Pourtant, c'est aussi à des gens comme Martine et Gaétan qu'on fait allusion lorsque l'on parle de la relève en agriculture : ils font partie de ceux et celles qui **choisissent** vraiment de vivre sur la ferme ; et qui, d'ailleurs, s'y préparent souvent beaucoup plus sérieusement. En les rencontrant chez eux, autour de la table de cuisine, en les voyant agir avec leurs animaux, en visitant leur étable, en les écoutant parler et rire, on se rend compte qu'ils font vraiment partie d'une nouvelle génération de producteurs agricoles : dans tout ce qu'ils font, ils recherchent avant tout une qualité de vie.

Bien sûr, ils parlent aussi de rendement, de coûts à l'hectare, de pourcentages, de rentabilité ou de mise en marché. Gaétan a réaménagé les bâtiments « à son goût » et repris une bonne partie des champs ; Martine administre





le financement des projets et s'occupe de l'érablière. Mais, comme disait l'autre, il y a la manière : il suffit d'une minute de conversation avec eux, sous le soleil coulant d'un après-midi de février tout bleu, pour comprendre qu'ils sont d'abord là pour jouir d'un style de vie.

Entre la cuisine et les bâtiments, ils trouveront d'ailleurs le temps de glisser ce petit commentaire : « Dans les magazines agricoles, on nous parle toujours des grosses fermes ou encore de ceux qui produisent en quantité industrielle, mais la majorité des fermes du Québec sont de petites entreprises. Il ne faut pas oublier que vivre à la campagne, c'est d'abord choisir un style de vie où l'on peut profiter du contact direct avec la nature et avec les animaux. Nous, c'est clair, on vise à être autosuffisants et à rentabiliser notre ferme le plus tôt possible. Mais pas question de "grossir pour grossir". On ne veut pas devenir une grosse entreprise : on est là pour profiter au maximum de la qualité de la vie sur la ferme. »

Un test...

Quel que soit l'objectif recherché, on ne s'improvise pas producteur agricole. Avant de choisir leur terre du Chemin du Lac, à quelques kilomètres d'Inverness, Martine et Gaétan se sont préparés minutieusement pendant plus de cinq ans en travaillant tous les deux dans divers types d'établissements agricoles, surtout des maternités porcines et des élevages de bovins. C'est d'ailleurs dans une maternité porcine, en ▷

La politique de la relève

Tout le monde parle de l'importance de la relève en agriculture, mais les jeunes producteurs agricoles ne risquent certes pas de se perdre sous une avalanche de chiffres en prenant possession de leur première ferme! L'éventail de choix qui leur est offert se résume en fait à deux principales options : le **crédit agricole bonifié** et le **programme de subvention à l'établissement**. Le **crédit agricole bonifié**, c'est la fameuse formule magique que tout le monde répète un peu comme le « pop-sac-à-vie-machin » d'il y a quelques années : $[(\text{taux de base} + \frac{1}{2} - 4) / 2] + 4 = x$. En clair, cela correspond aujourd'hui à un taux d'environ 8 p. 100. Quant au **programme de subvention à l'établissement**, il se présente sous la forme d'un choix : d'une part, un prêt de 50 000 \$ sans intérêt pendant cinq ans, de l'autre, une subvention de 15 000 \$ (contre présentation de factures) pour l'amélioration de la ferme. C'est tout. Quand on connaît les

coûts d'établissement sur une ferme, il faut bien avouer que l'aide aux nouveaux arrivants est plutôt minime. Mais heureusement, certaines initiatives intéressantes commencent à « faire des petits ». La Fédération des producteurs de lait, par exemple, a trouvé une façon originale d'encourager la relève dans ce secteur. Chaque année, on forme une « banque de quotas » en prélevant 5 p. 100 des quotas vendus ou cédés dans l'année : à la fin de l'année, on répartit ces quotas entre les nouveaux producteurs de lait. Du côté de la Fédération de la relève, Gil Leduc précise qu'on essaie de faire accepter une nouvelle formule dite de « taux croissant ». On consacre également beaucoup d'énergie à une sorte de REER agricole, le programme d'épargne-établissement. Enfin, on tente de réduire la cotisation aux régimes d'assurance-stabilisation pour la relève, puisque celle-ci n'a pas contribué au déficit accumulé de ces régimes. Un dossier à suivre.

AVIS

À TOUS LES PRODUCTEURS DE BOVINS

LES VENTES DE BÉTAIL CAN OP INC., vous invite à leur confier la vente de tous vos animaux.

Nous vous offrons, à votre choix, les deux systèmes de vente suivants :

ENCHÈRE ÉLECTRONIQUE ENCHÈRE VIVANT

Nous pouvons recevoir vos expéditions 24 heures par jour à nos locaux au :

316, rue Bridge
(près du pont Victoria)
Montréal

HORAIRE DE VENTE : 9 h 00 à 17 h 00
LUNDI — MARDI — MERCREDI

Pour plus d'informations concernant tous nos services, ou pour connaître notre transporteur dans votre localité, n'hésitez pas à communiquer avec nous :



Bur. (514) 933-2929
Soir (514) 626-9989


L'Équipe pour le « MAXIMUM »

▷ Beauce, qu'ils se sont rencontrés vers la fin des années 70. Dès ce moment, ils se sont mis à capitaliser autant leurs expériences que leurs économies dans ce seul but bien précis: s'installer sur leur ferme. Jusqu'ici, l'histoire de Martine et Gaétan n'a rien de vraiment exceptionnel: des jeunes qui s'installent sur une ferme, c'est moins fréquent qu'à une certaine époque, mais c'est encore mon-

naie courante. Ce qui est particulièrement intéressant, toutefois, c'est de voir que des gens qui ne sont pas de la campagne peuvent réussir à venir à bout de la méfiance d'un peu tout le monde et se faire accepter comme partenaires à part entière par tous les producteurs du coin. «Cela s'est fait graduellement au cours des trois premières années, souligne Martine, mais c'est devenu encore

plus évident depuis que Gaétan a eu un grave accident avec le tracteur. Les voisins nous ont vraiment beaucoup aidé. C'est grâce à eux qu'on a pu s'en sortir et maintenant on sait qu'on fait partie de la famille.»

Pourtant, il s'est écoulé plus de cinq ans entre leur premier rêve en duo et leur arrivée sur la ferme. Pendant toutes ces années, tous leurs choix, toute leur vie a tourné autour de cette ferme qu'ils n'habitaient pas encore, qu'ils n'avaient même jamais vue... Et puis crac! Au moment où ils se sont sentis prêts à s'installer enfin sur le type de ferme qu'ils avaient choisi (élevage vaches-veaux + érablière), personne n'a voulu les prendre au sérieux. Ils ont dû subir une sorte de test, comme le dit Martine avec un soupçon de rancœur: l'Office du crédit agricole leur a d'abord refusé toute forme d'aide. La terre était trop petite, son exploitation, pas suffisamment rentable. Persuadés du contraire, Gaétan et Martine n'ont pas abandonné la lutte: ils ont aligné des colonnes de chiffres, des prévisions budgétaires, des relevés de compte en banque et de placements. Ils ont fait appel à un agronome-conseil, et monté un dossier mettant en relief leur expérience accumulée au cours des années et le sérieux de leur projet. Finalement, ils ont réussi à renverser la vapeur: en 1983, ils achetaient enfin leur ferme du Chemin du Lac.

Aujourd'hui, l'avenir s'annonce plutôt bien. Les grands travaux de la phase d'établissement sont terminés, il reste à consolider les acquis. Le troupeau est dans une forme splendide. Une caméra surveille en tout temps la loge de maternité. L'érablière semble résister plutôt bien aux pluies acides, les enfants aussi. Tout a l'air solide autour de Martine et Gaétan. Solide, vivant et en mouvement. Comme dans la vie lorsqu'on accepte de relever les défis. 



«L'autre façon» de voir...
les **BALLES RONDES**...

- Enrobage **hermétique**, sous tension, via pellicule plastique **E-X-T-E-N-S-I-B-L-E**, autocollante.
- Rapidité + commodité d'opération
- «La nouvelle façon de faire l'ensilage.»
- Aussi disponible en version 3-pts.



SILAWRAP Modèle 7510 remorqué

Enfin un système **mécanisé d'enrobage hermétique** des balles rondes! Après l'Europe, plusieurs douzaines d'agriculteurs progressifs du Québec ont fait en 1987 l'expérience de l'**ensilage en balles rondes**, et nous font part de tests de laboratoire élogieux sur la **qualité** de leurs fourrages.

1 homme + 1 tracteur peuvent enrober jusqu'à 50 balles rondes en 1½ heure — Finies les corvées d'ensilage manuel — Le «**SILAWRAP**» est la machine de l'avenir disponible **maintenant**.

Vous voulez en savoir plus? Demandez votre exemplaire d'un **document très explicite** sur «l'ensilage en balles rondes» ainsi que le dépliant «**SILAWRAP**» de **KVERNELAND**, sans obligation aucune.

S.V.P. Document: «L'ensilage en balles rondes» et dépliant «Silawrap»	
Nom: _____	KVERNELAND INC. 1200, Rocheleau DRUMMONDVILLE, QC J2C 5Y3 Tél. (819) 477-2055
Adresse: _____	
Marques de tracteurs: _____	
Téléphone: _____	
BOVINS 04-1988	

Des gens en mouvement

Pour bien gérer une exploitation agricole, il faut des gens vifs, éveillés, entrepreneurs, qui connaissent leur métier et leurs ressources. **Desjardins** a grandi avec le secteur agricole. Un grand nombre de ses dirigeants bénévoles sont issus du milieu agricole. Ils saisissent le sens et la portée de vos besoins.

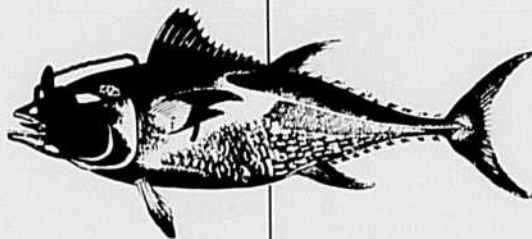
À leur apport s'ajoute l'expertise des gestionnaires et conseillers de Desjardins, habitués à traiter avec des producteurs et productrices de tous les secteurs agro-alimentaires. **Ils connaissent** donc les contraintes et les exigences de vos activités, et ils désirent appuyer vos entreprises et vos projets. Financement, placements, fiducie, assurances: grâce au réseau coopératif qui l'appuie, votre caisse Desjardins vous offre un soutien précieux et une vaste gamme de services. Chez Desjardins, il y a ce qu'il faut pour des gens en mouvement.



Desjardins

Par ailleurs

Guy Paquin



L'affaire du thon avarié avait fait savoir aux Canadiens que les Conservateurs avaient un sérieux problème de conserverie. Délaissant les provinces de l'Atlantique, le mauvais génie du scandale a maintenant élu domicile en Ontario. Après le thon avarié, voici maintenant le boston avarié. En effet, après avoir examiné plus de 200 documents provenant du service fédéral d'inspection des viandes, Jim Romahn, journaliste du *Kitchener Waterloo Record*, y a découvert que des tonnes de viande, au sortir des abattoirs ontariens, étaient contaminées par (yerk!) du fumier, des poils, de la poussière, de la peinture, de la rouille et diverses graisses. La viande avait déjà quitté les abattoirs en direction des détaillants lorsqu'une deuxième inspection révéla qu'elle était contaminée. Rappelons que cette deuxième inspection n'est pas obligatoire et qu'elle n'est faite que dans certains cas.

En fait, il existait jusqu'à récemment une deuxième inspection, très constante et très sévère, celle que les inspecteurs américains faisaient subir à la viande canadienne. Il semble que dans le contexte du libre-échange, les inspecteurs américains traversent les abattoirs canadiens en regardant au plafond et en sifflant... une pince à linge au bout du nez. Bon, j'exagère, soit. Il n'en reste pas moins que les critères touchant l'inspection des produits sont appelés à devenir les mêmes de chaque côté de la frontière. Si cela signifie que nos inspecteurs

doivent être aussi sévères que leurs collègues américains, cela entraînera une confiance accrue de la part du public américain envers le bœuf canadien, et c'est tant mieux. Nous pourrions ainsi conserver, voire augmenter notre part du marché américain. (Rappelons que dans le secteur bovin, la balance commerciale entre les deux pays favorise le Canada dans un rapport de 4 pour 1.) Mais si les promoteurs du libre-échange — comme, par exemple, l'Association des producteurs de bovins de l'Ontario — espèrent que les Américains deviennent encore plus laxistes dans leur programme d'inspection des viandes, cela risque d'entraîner un douteux libre-échange de carcasses suspectes de part et d'autre de la frontière. Cela n'est à l'avantage de personne. Il y a des domaines où la réglementation vaut mieux que le «free for all», «Fair trade», oui, «free trade», pas sûr. Qu'on me permette de lever le nez sur certaines interprétations malodorantes du traité.

Rappelons en terminant que de toutes les viandes inspectées au Canada, la viande bovine apparaît de loin comme la plus saine, de l'aveu même de Jim Romahn. Elle ne contient, par exemple, de salmonellose que dans 2,4p.100 des cas, contre 72p.100 dans le cas du poulet.

•••

Les défenseurs des droits des animaux peuvent se féliciter d'une première victoire.

On se rappellera que sous la conduite de Mme Vicki Miller, ces âmes délicates souhaitent rien de moins que la libération des animaux de ferme. Finies les vilaines étables où les pauvres petits veaux sont enfermés avec leur mère. Halte à la cruauté envers le bétail. Bon. Mme Miller ne se bat pas pour une cause aussi cruciale que le sort des Noirs en Afrique du Sud, mais si jamais cette cause-là venait à l'intéresser, il y a fort à parier qu'elle y remporterait beaucoup de succès. Mme Miller a réussi à faire assez de bruit pour s'attirer une réplique organisée de la part de l'Ontario Farm Animal Committee. C'est déjà l'indice qu'on la prend au sérieux. Comme l'arme de Vicki Miller est la mobilisation des médias, le Comité a décidé de combattre le feu par le feu. Son président, Jim Johstone, annonçait dans l'*Ontario Farmer* du 9 février l'embauche d'une firme torontoise de conseillers en communication; en plus de recueillir des informations sur la campagne menée par les activistes du droit des animaux, celle-ci informera le public sur les pratiques en vigueur à la ferme et la façon dont on y traite réellement les animaux. Le Comité rendra son rapport public en juin ou juillet. Quant à Mme Miller, j'espère qu'elle ne poussera pas la logique jusqu'à poser le geste que tous ses militants attendent d'elle: la rédaction du premier projet de convention collective des dindes de l'Ontario.

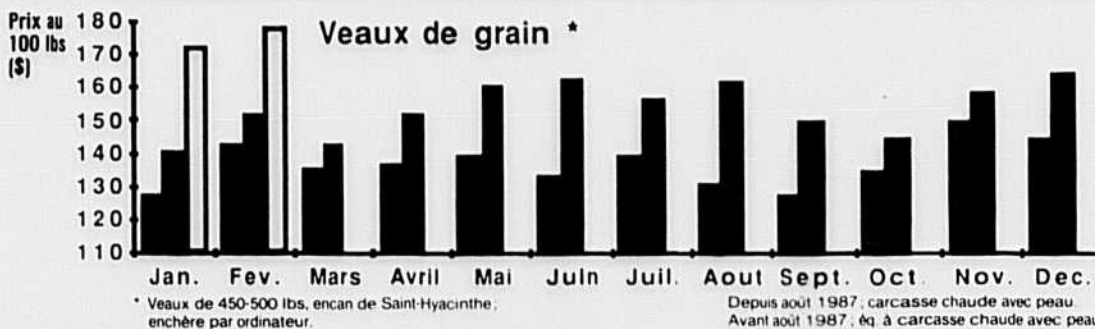
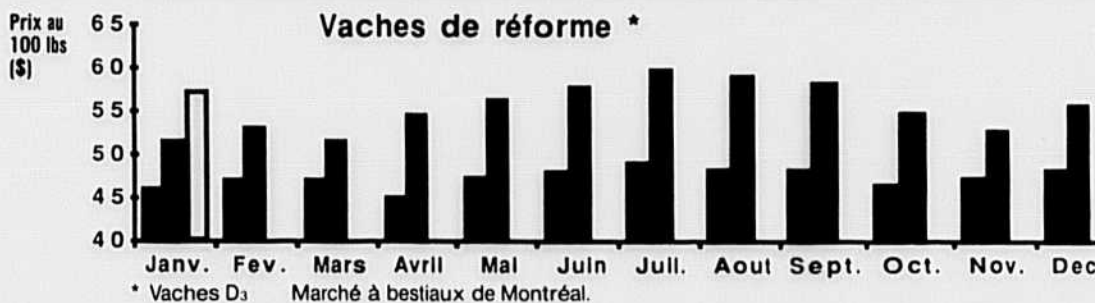
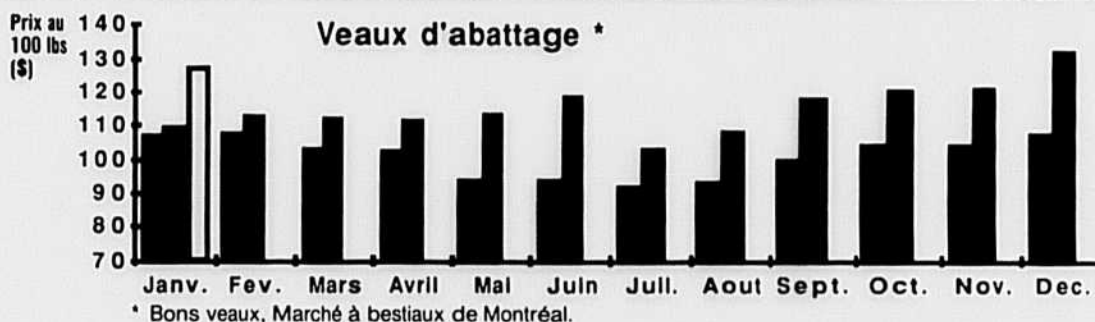
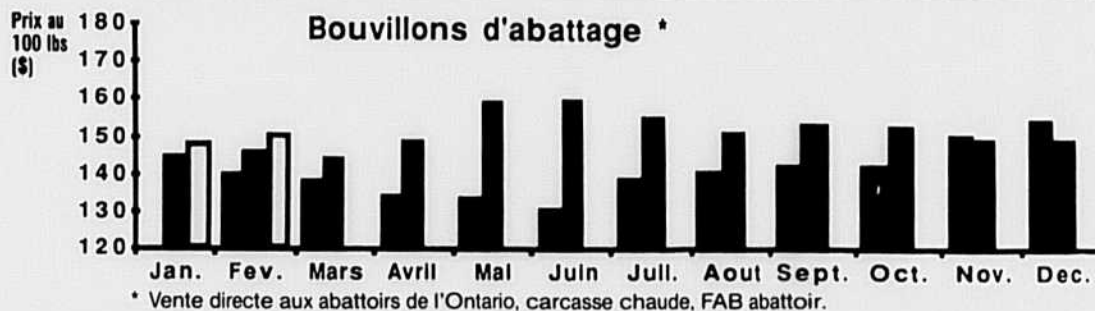
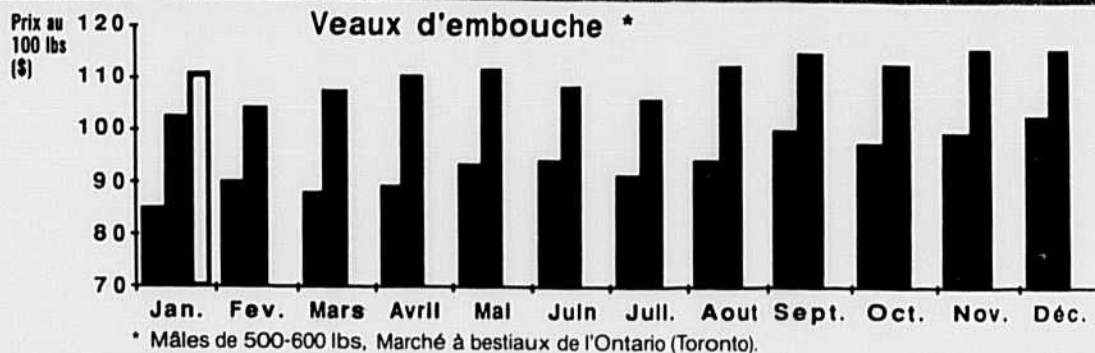
•••

Si le projet de loi C-107 reçoit l'aval de la Chambre des communes à Ottawa, le Canada se doterait d'un système de brevets protégeant légalement les semis nouvellement développés. Le *Financial Post*, dans son édition du 23 février, déplore le fait qu'on ne dépense que 14 millions de dollars par année au Canada pour la recherche-développement de nouvelles semences. La raison en est que les nouveaux produits ne seraient pas légalement protégés, comme ils le sont dans d'autres pays, par des brevets équivalant à des brevets d'invention. Le Canada est le seul pays occidental à rejeter cette protection et à ne pas souscrire aux accords internationaux en cette matière.

Les principaux avantages de cette loi, qui a passé avec succès la première lecture au Parlement, seraient l'accès à des semis étrangers plus performants — que les compagnies étrangères se refusent actuellement à exporter au Canada faute de protection légale — ainsi que l'augmentation des fonds alloués à la recherche-développement de semis adaptés aux conditions climatiques de notre pays.

Les opposants au projet de loi craignent que la protection du brevet mette les compagnies à l'abri de la concurrence et les encourage à pratiquer des prix monopolistiques. Fort heureusement, aucun groupe de militants pour le droit des semis à se développer naturellement n'est encore intervenu dans le dossier.

l e m a r c h é



1986 ■

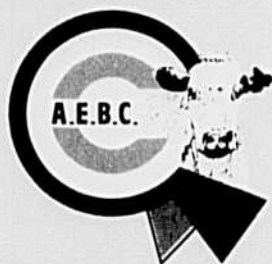
1987 ■

1988 □

Charolais



**La race qui donne
du poids à votre élevage!**



Pour de plus amples informations:

ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE BOVINS CHAROLAIS (A.E.B.C.)
C.P. 87, Saint-Sylvere, Qué. G0Z 1H0 (819) 285-2039

Secrétaire-propagandiste: Martine Gauthier (SOIR)