

BOUVAINS

DU QUÉBEC

Supplément de La Terre de chez nous

ÉTÉ 1997



REPORTAGE VEAUX DE LAIT
Société Rochat de Tingwick

DOSSIER : AGENCE DE VENTE
Dix ans déjà

SOMMAIRE

FPBQ INFO

Nouvel organigramme du bureau
4-5

DOSSIER: AGENCE DE VENTE

Dix ans déjà
6 à 9

MARCHÉS

Les prix cet automne
10-11

COÛT DE PRODUCTION

Pour le veau de grain
12-13

GESTION FINANCIÈRE

La SFA prête davantage
au secteur bovin
14-15

COOPÉRATIVE DE FINANCEMENT

Quoi retenir de l'expérience
ontarienne?
16-17

SANTÉ

Étalement des vèlages et mortalité
chez les veaux
18

CHRONIQUE VÉTÉRINAIRE

Parasites et vaccination
19

GÉNÉTIQUE

Les taureaux de génétique supérieure
20-21

PATBQ

J'apprends à remplir mes formulaires
22-23

FILIÈRE DU VEAU

La production de veaux en France et
en Hollande
24-25-26

MISE EN MARCHÉ

27

CIB

Aperçu de la consommation 1996
28

NOUVELLES DES RACES PURES

29

RACES

La race Piémontaise
30

STATIONS D'ÉPREUVES

Dates d'entrée pour les tests
31

MACHINERIE

CUMA et production bovine
32-33

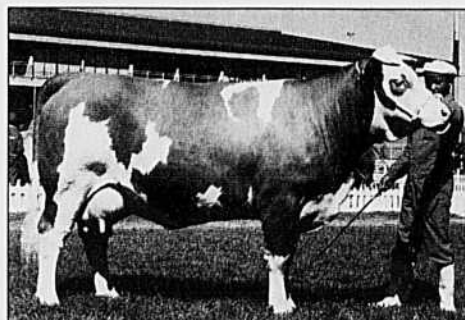
REPORTAGE: VEAUX DE LAIT

Société Rochat de Tingwick
36-37-38

VENTE ANNUELLE DE FEMELLES SIMMENTAL 1997

de l'Association Simmental du Québec.

PLUS de
60 Femelles **SIMMENTAL**
et **FLECKVIEH** de qualité,
Pur-Sang et Fullblood.



SAMEDI
25 OCTOBRE 1997
à 13h00

Aux ENCANS DE LA FERME,
(sortie 133 de l'autoroute 20)
à St-Hyacinthe, (Qc)

Maintenant plus que jamais, les Femelles SIMMENTAL sont payantes !...

Avec le RAAQ, c'est encore et plus que jamais, le poids des veaux qui compte.

Plus de poids = Plus de \$\$\$

Comment obtenir plus de poids ? Avec plus de **LAIT** !

Comment obtenir plus de lait ? Avec des femelles **SIMMENTAL** !



SIMMENTAL... Toujours chef de file sur tous les plans... dans l'Ouest canadien et au Québec !

ASSOCIATION SIMMENTAL DU QUÉBEC

Cynthia Levac, 725, #2 Prince, St-Hyacinthe, (Qc) J2S 1B3

Tél.: (514) 261-8809

Fax: (514) 261-9269



Éditeur

La Terre de chez nous
Union des producteurs agricoles
555 Roland Therrien Longueuil
(Québec) J4H 3Y9 (514) 679-8483

Comité directeur

Gaétan Bélanger (FPBQ)
Hugues Belzile (TCN)
Michel Dessureault (FPBQ)
France Groulx (TCN)

Directeur

Hugues Belzile

Rédactrice en chef
France Groulx

Rédacteur en chef adjoint
et responsable de la publication
Victor Larivière

Secrétaire de rédaction
Lorraine Trotter

Responsable de la production
Carole Lalancette

Infographiste
Karyne Bradley

Collaborateurs

Gaétan Bélanger, Roger Bergeron,
Hélène Boivin, Rénéald Bourgeois,
Hubert Brochard, Denis Brouillard,
Jacques Charlebois, Lucie Dutil, Ann
Fornasier, Francine Jodoin, Simon
Leclair, René Ledoux, Orance Mainville,
Camille Morneau, Marcel Nadeau

Montage

La Terre de chez nous

Sortie sur films et pelliculage
Pellitech Ltée.

Impression
Transcontinental

Directeur de la publicité
Réal Loiseau

Représentants publicitaires
Christian Guinard,
Robert Bissonnette,
Sylvain Joubert

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

Administration
Jocelyne Gareau

Tirage et abonnements
Micheline Courchesne

Photo page couverture

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

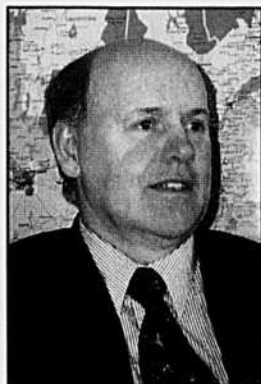
Prochaine parution 16 OCTOBRE 1997

Date de tombée publicitaire 18 SEPTEMBRE 1997

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

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

Pour une mise en marché ordonnée et efficace



Michel Dessureault

Dès l'entrée en vigueur du Plan conjoint des producteurs de bovins du Québec le 29 décembre 1982, les différents comités de mise en marché ont entamé leur réflexion pour déterminer leurs modalités d'intervention pour rendre plus ordonnée et plus efficace la mise en marché de leurs produits. Les deux premières agences de vente à voir le jour furent celles des veaux de grain et des bovins de réforme. Elles ont débuté leurs opérations le 3 août 1987, il y a donc exactement 10 ans.

Avec l'entrée en vigueur de ces deux agences de vente, la Fédération innovait en étant la première à utiliser un système d'encan électronique pour vendre des produits agricoles. L'enchère par ordinateur a été ensuite utilisée à partir de 1989 pour vendre des porcs et des bouvillons d'abattage. Il importe également de rappeler que la mise en place de l'agence de vente des bouvillons d'abattage, le 3 juillet 1989, coïncidait avec l'entrée en vigueur de notre programme de garantie de paiement. La plus récente agence de vente à voir le jour fut celle des veaux d'embouche, le 10 août 1993. Force nous est d'admettre que la mise en marché des bovins s'est grandement structurée au cours de la dernière décennie. Notre Plan conjoint a permis de mettre en place des règles de fonctionnement équitables tant pour les producteurs-vendeurs que pour les acheteurs. Les règles et les mécanismes mis en place ont redonné un pouvoir de négociation aux producteurs et leur ont permis de sécuriser le paiement de leurs produits. Il faut toujours se rappeler qu'un producteur ne peut être plus vulnérable que lorsqu'il est tout seul face à l'acheteur.

Il est également remarquable que nos agences de vente soient nées au cours d'une décennie où la mode était plutôt à la déréglementation. Toutefois, les producteurs de bovins réalisent aujourd'hui qu'ils n'ont pas fait fausse route.

En effet, plusieurs événements survenus au cours des dernières années nous confirment que la déréglementation conduit à l'anarchie des marchés et à l'affaiblissement de la classe agricole. Par exemple, on sait maintenant que c'est sous l'ère de la déréglementation, initiée par Madame Margaret Thatcher en Angleterre au début des années 1980, que sont nés les problèmes qui ont entraîné, en 1996, la malheureuse crise de la «vache folle». L'industrie bovine anglaise paie chèrement aujourd'hui le coût de cette fausse liberté. La déréglementation est maintenant questionnée en Angleterre comme ici même au Canada. Incidemment, il est intéressant de constater que les producteurs céréaliers de l'Ouest canadien ont voté massivement l'hiver dernier pour conserver le monopole de la Commission canadienne du blé. En outre, le secrétaire général du Conseil canadien du porc, Monsieur Martin Rice, signalait récemment que des problèmes jusque-là inconnus ont fait surface suite à l'abolition du monopole des ventes détenu jadis par les producteurs de porcs de l'Alberta et du Manitoba. Par exemple, l'information sur les prix est maintenant déficiente et des éleveurs de l'Alberta ont dû assumer des pertes de 1,3 million de dollars suite à la faillite d'un acheteur intermédiaire. Beaucoup de producteurs de porcs de l'Ouest canadien rêvent maintenant de retrouver un plus grand pouvoir dans la mise en marché de leur produit. La qualité de notre programme de garantie de paiement est également reconnue. À cet égard, dans un article publié en décembre 1996 dans la Revue du Barreau du Québec et portant sur les différentes législations en matière de protection des «agriculteurs-vendeurs impayés», l'avocat Paul Pommerleau rappelait que les producteurs de bovins étaient les seuls au Québec à disposer d'un fonds de garantie de paiement et que ce mécanisme demeurait, à ce jour, la meilleure formule de protection disponible pour les producteurs.

suite à la page 7

Nouvel organigramme du bureau



GAËTAN BÉLANGER

En mai dernier, les administrateurs de la Fédération ont revu la structure organisationnelle du bureau. La principale modification apportée touche la mise en marché. Rappelons que l'ancien organigramme datait de 1988. Il créait deux grandes directions soit d'une part, la Direction du développement et du syndicalisme (DDS) et d'autre part, la Direction des agences de vente. Dans cette structure, le développement de la mise en marché relevait de la DDS alors que l'application de la réglementation sur la mise en marché relevait de la Direction des agences de vente. Cette double structure était avantageuse à certains égards, mais elle recelait également d'importants inconvénients notamment parce qu'elle créait de la confusion et du chevauchement dans les dossiers de mise en marché et ce, tant chez les élus que pour les employés.

LA MISE EN MARCHÉ

Dans le nouvel organigramme, le développement et l'application de la

mise en marché d'un produit relèvent d'une seule et même personne. Ainsi, l'ensemble des dossiers de mise en marché des bovins de réforme relève dorénavant de Louis Hébert alors que Marc Grimard est responsable des dossiers de mise en marché des bouvillons d'abattage et René Ledoux en est le responsable pour les veaux de grain et les veaux de lait lourds. Ces trois personnes relèvent directement de Richard Petit qui agit dorénavant comme directeur général de la mise en marché. En outre, Petit dirige le travail de Simon Leclair dans les dossiers de mise en marché des veaux d'embouche.

LES COMMUNICATIONS

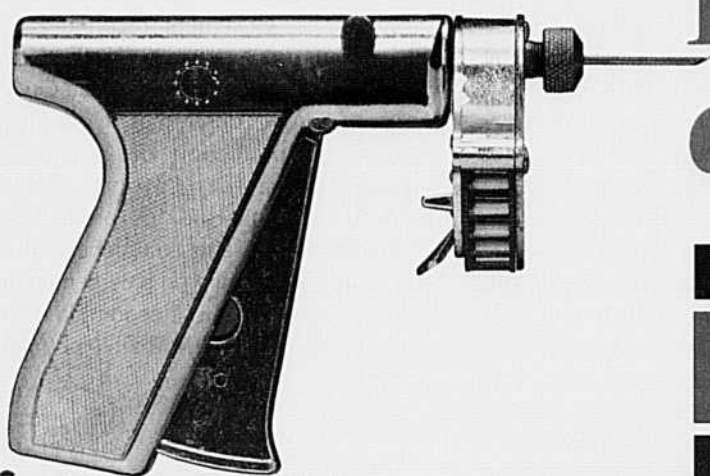
Les communications jouent un rôle de plus en plus important dans le développement et la croissance des organisations. C'est pourquoi les administrateurs ont décidé d'ouvrir un nouveau poste d'Agent de communications et de promotion. Le titulaire devra notamment préparer le plan

annuel des communications, élaborer la politique d'information et le plan d'actions en vie syndicale et contribuer au renouvellement de l'image corporative de la Fédération. Il sera également responsable du développement et de la coordination des différents projets et activités de publicité et de promotion du Veau de Grain du Québec et du Veau de lait Primeur.

LES AUTRES DOSSIERS

Les descriptions de tâches de tous les employés ont été mises à jour. Cela a permis de réaffecter certains dossiers et d'assurer le suivi des nouveaux dossiers comme, par exemple, le Conseil de réseau, l'identification permanente, la recherche et la certification. La mise en oeuvre de ce nouvel organigramme sera complétée pour le début de l'automne.

agronome, secrétaire
Fédération des producteurs de bovins
du Québec



Pistolet de départ

Implants de zéranol Ralgro

RALGRO

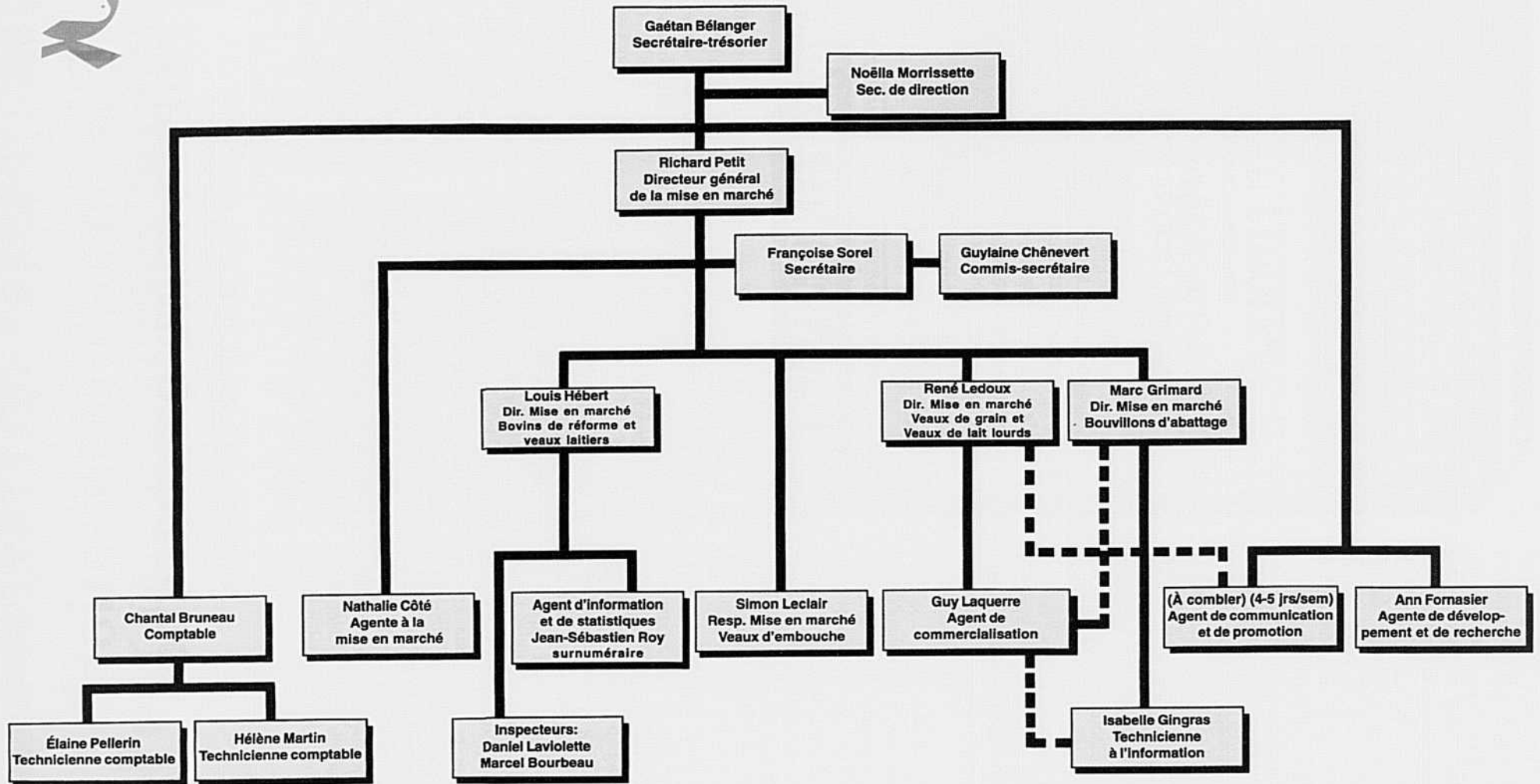
Faites-en la preuve.



Schering-Plough Santé Animale
Division de Schering Canada inc., 3535, route Transcanadienne Pointe-Claire (Québec) H9R 1B4
*Marque de commerce

CCPP
RAL 001-97F-J

Fédération des producteurs de bovins du Québec ORGANIGRAMME DU BUREAU



Dix ans d'organisation de la mise en marché

RÉNALD BOURGEOIS

Il y a dix ans, naissent les deux premières agences de vente de la Fédération des producteurs de bovins du Québec. Elles ont fait beaucoup de chemin depuis leurs débuts.

Les agences permettent la vente, à l'enchère électronique, des veaux de grain tandis que les vaches de réforme et veaux laitiers peuvent être vendus à l'encan vivant ou à l'enchère électronique. Les agences ont résulté d'une longue analyse des problèmes des producteurs qui espéraient un meilleur prix de leurs sujets.

Pour obtenir de meilleurs prix, il faut regrouper l'offre, éliminer des intermédiaires, améliorer la qualité. Ces actions demandent cependant une volonté com-

mune d'agir. Cette dernière s'est concrétisée en 1982 par l'adoption du plan conjoint des producteurs de bovins. Ce plan donne le pouvoir aux producteurs d'ordonner leur mise en marché.

Ils se mettent donc à l'oeuvre pour trouver des moyens de mieux contrôler les ventes de bovins. Parmi les solutions envisagées figure le système d'enchères électroniques qui couvrirait l'ensemble de la province. Mais, la production est complexe et comprend des secteurs différents.

Deux groupes, les producteurs de veaux de grain et de bovins de réforme adoptent le principe respectivement en 1984 et 1985. Dès lors, on travaille à la mise sur pied du système. Le ministère de

l'Agriculture intervient en même temps pour doter le réseau québécois d'encans d'un système d'enchères électroniques.

Il accorde une subvention de 800 000 \$ aux encans pour l'implantation de ce système dont l'ordinateur central sera installé aux encans de la ferme à Saint-Hyacinthe. C'est ce système qui sera utilisé pour l'enchère de la Fédération.

L'ensemble des consultations, de 1984 jusqu'au début de 1987, aboutissent à l'approbation par la Régie des marchés agricoles du Québec du Règlement sur la vente des bovins. L'agence est officiellement lancée dans le cadre d'une tournée provinciale appelée «Opération enchères».

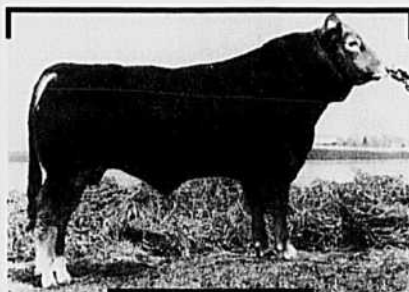
La nouvelle structure change des habitudes bien établies, dérange certaines personnes, particulièrement ces intermédiaires qui transportaient pour les abattoirs et ces abattoirs qui avaient pris l'habitude d'être approvisionnés par des transporteurs. Il y a donc une opposition au système mais celui-ci s'implante progressivement.

La présence de sept acheteurs aux encans assure aux producteurs un prix très compétitif. Les pratiques sont mieux connues et contrôlées par la Fédération qui peut mieux suivre la commercialisation. Elle procède, dans les années qui suivent, à une série d'améliorations pour corriger les faiblesses du système et permettre aux éleveurs d'obtenir le juste prix de leurs animaux.

À la fin de 1994, devant la baisse du nombre d'acheteurs, les éleveurs se penchent sur un projet de vente des vaches de réforme directement à l'abattoir. Le projet est rejeté mais débouche sur un projet de partenariat avec les encans. Le projet donne lieu à une entente après une tournée de consultation des producteurs à l'automne 1996. Un Conseil de réseau est formé de représentants de la Fédération et de l'Association des encans d'animaux vivants. 2

STATION D'ÉPREUVE LIMOUSIN DU QUÉBEC

La seule station en race unique au Québec



Les éleveurs de **LIMOUSIN** feront éprouver à leur station une sélection de 150 taureaux. Parmi ces 150 taureaux, les 80 ayant obtenu les meilleurs indices vous seront offerts à nos deux encans.

Alors, si vous cherchez à améliorer la qualité bouchère de vos veaux.

Procurez vous un TAUREAU LIMOUSIN

Local des ENCANS DE LA FERME, St-Hyacinthe

#1 SAMEDI, le 7 FÉVRIER 1998, à 13h00

#2 SAMEDI, le 4 AVRIL 1998, à 13h00

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

RENSEIGNEMENTS

JOHANNE BOURGOIN,
Secrétaire de la Station

JEAN-PIERRE DUHAMEL,
Président de la Station

Tél.: (514) 248-7465

Fax: (514) 248-4286

VACHES DE RÉFORME

Pour que les ventes profitent aux producteurs

Un des objectifs de départ de la création d'une agence de vente pour les vaches de réforme était d'augmenter la concurrence que se livraient les abattoirs; les éleveurs laitiers pourront ainsi obtenir de meilleurs prix.

Le Règlement sur la vente des bovins, en vigueur depuis le 17 juillet 1987, empêche la vente directe aux abattoirs. Dorénavant, tous les acheteurs doivent passer soit par l'encan d'animaux vivants soit par l'enchère électronique pour s'approvisionner en bovins de réforme.

Cette nouvelle façon de procéder a pour effet d'éliminer certains frais cachés comme les commissions versées aux transporteurs qui acheminaient

des bovins de réforme directement aux abattoirs. Il y a donc eu une rationalisation au niveau des approvisionnements. Les abattoirs les plus efficaces étaient favorisés. Ils payaient plus et avaient donc plus de vaches à abattre.

Il faut se rappeler qu'avant la mise en place de l'agence de vente, certains abattoirs avaient mis en place un système de commission aux transporteurs qui s'élevait à 0,03\$ la livre carcasse, ce qui les assuraient un approvisionnement en vaches de réforme à prix économique. Les études de l'époque indiquaient que les abattoirs payaient de 0,04 à 0,08 \$ la livre carcasse de moins pour les bovins de réforme livrés directement.

Les abattoirs qui n'ont pu s'adapter ou dont les installations n'étaient pas suffisamment efficaces, ont fermé. De 1987 à 1994, le nombre d'acheteurs importants du Québec est passé de sept à deux. Il s'en est suivi une diminution de la concurrence et un retour à une situation de marché précaire.

Il faut dire, pour mieux comprendre la situation, que parallèlement le nombre de vaches de réforme vendues annuellement est en baisse du fait de l'augmentation de la productivité des vaches laitières. Ainsi, entre 1989 et 1996, les ventes de bovins de réforme ont chuté de 203 000 à 156 000 têtes. De plus, partout ailleurs en Amérique du Nord, les abattoirs sont devenus plus gros et plus performants.

Devant cette diminution de la concurrence, les producteurs ont amorcé une réflexion pour la vente des vaches de réforme directement à l'abattoir sur la base d'une formule de fixation de prix. L'opposition des encans et des transporteurs, le contexte de prix élevés et les changements importants d'habitude que demandaient le projet ont entraîné son rejet par les producteurs..

La Fédération des producteurs de bovins et l'Association des encans ont cependant poursuivi leurs contacts et discuté d'un partenariat. Les propriétaires d'encans ont proposé une implication financière qui aurait permis aux éleveurs d'avoir leur mot à dire dans la gestion du réseau. Cette proposition n'a pas été retenue par les producteurs qui ne voyaient pas, à ce moment, la nécessité d'investir dans un réseau qui devait d'ailleurs être rationalisé pour faire face à un marché plus compétitif. Les producteurs ont plutôt choisi une formule plus légère, la création d'un Conseil de réseau. Ce groupe, formé de quatre représentants de chacun des organismes, a pour mandat de proposer des améliorations au fonctionnement du réseau des encans d'animaux pour que les producteurs et les encans puissent obtenir le juste prix du marché pour les animaux mis en vente.

Le Conseil a débuté ses travaux en janvier 1997. Il a déjà fait des propositions et fixé des objectifs qui commencent à être appliqués dans les encans. 2

R.B.



Photo: Y. Charlebois

suite de la page 3

Nous devons être fiers de ce que nous avons accompli au cours de la dernière décennie. Nous devons nous assurer cependant que nos mécanismes de mise en marché soient suffisamment souples pour s'adapter rapidement aux changements continuels qui surviennent dans l'industrie et sur les marchés. C'est d'ailleurs pour faciliter, voire même provoquer ces changements nécessaires que notre Fédération a conclu en 1996 une entente de partenariat avec les encans. Nous entendons poursuivre dans la même direction au cours de la prochaine décennie afin que les producteurs de bovins du Québec tirent le maximum de revenus du marché et réduisent ainsi leur dépendance face à l'État. 2

VEAUX DE GRAIN

Pour permettre aux producteurs d'en vivre

Les producteurs de veaux de grain ont travaillé d'arrache-pied dès le début des années 80 pour développer la mise en marché de cette nouvelle production. Il s'agissait d'une question de survie pour les producteurs car ces derniers devaient faire une place à un nouveau produit sur le marché. Rappelons que la finition de veaux laitiers avec du grain a débuté en 1979 quand le ministre de l'Agriculture d'alors, M. Jean Garon, a lancé un programme de valorisation du veau laitier. Les producteurs bénéficiaient alors d'une subvention pour aménager leur bâtiment de production.

La production de veau de grain a connu une popularité immédiate, mais sa commercialisation posait des problèmes. Il fallait faire connaître le produit et informer les consommateurs sur la façon de le préparer. Les producteurs ont dû se regrouper pour investir dans la commercialisation s'ils voulaient survivre et se développer.

Avec le vote du plan conjoint en 1982, la vente par enchère électronique représentait une possibilité. Les producteurs l'ont donc rapidement adopté et ont travaillé pour qu'elle soit mise en place rapidement. En 1987, l'enchère électronique est devenue la voie obli-

gée pour tous les veaux de grain produits au Québec.

Les débuts n'ont pas été faciles. Les éleveurs avaient été habitués à «vendre du poil» raconte Antoine Doyon, éleveur et président du Comité de mise en marché des veaux de grain. Il a fallu instaurer une classification des carcasses pour que le prix reflète la qualité. Avant 1987, il se classait très peu de veaux de grain. Avec l'enchère électronique, il a fallu tous les classer, ce qui a causé d'importants problèmes aux producteurs. Malgré les pertes subies au cours des trois premiers mois, les producteurs ont tenu bon et récupéré rapidement ces pertes pour ensuite bénéficier de gains importants.

En 1990, les producteurs mettent en place l'accréditation, ce qui a permis d'améliorer et d'uniformiser la qualité des veaux produits. Le problème des fluctuations de prix restait cependant entier et des chaînes d'alimentation s'en plaignaient. Pour ajuster le tir, les producteurs adoptent, au printemps 1995, un mécanisme de prix optimal qui fixe un plafond pour éviter la perte de clients. Ce mécanisme entre en vigueur à la fin de 1996. Finalement, les producteurs donnent leur appui à un projet de certification du veau de

grain qui devrait occuper un créneau correspondant à la qualité du produit.

La production est passée de quelques milliers de sujets en 1980 à plus de 55 000 têtes actuellement. La viande de veau de grain gagne en popularité, notamment en Ontario. Les producteurs québécois de veaux de grain restent, et de loin, les leaders dans ce domaine en Amérique. 2

R.B.



Photo: P. Vincent

CARTES D'AFFAIRES

1^{er} CHOIX

Premier Choix Agricole

PRODUITS DE QUALITÉ POUR ANIMAUX **AllFlex**

Toute notre gamme de produits et accessoires vétérinaires et d'élevage pour :

BOVINS / CHEVAUX / PORCS / PETITS ANIMAUX

Étiquettes AllFlex, véleuse, tondeuse et écorneur

142 Martineau, St-Hyacinthe, (Qc) J2S 8B1
Tél.: (514) 796-4242 / Sans Frais : 1 (888) 796-4242
Télec.: (514) 796-4243

Acheteur à commission
VEAUX D'EMBOUCHE
SEMI-FINIS

Paul Claessens

121, 4e Rang Ouest
St-Simon (Qc) J0H 1Y0
Tél.: (514) 798-2866
Fax: (514) 798-2867
Cell.: (514) 591-2050

ANTOINE DOYON

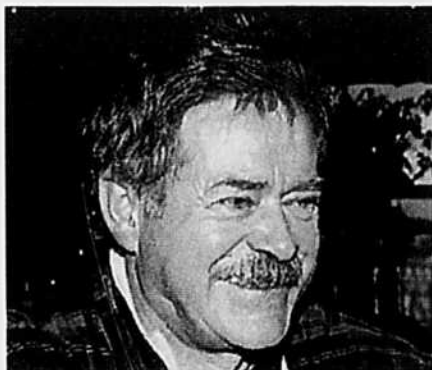
Pour arrêter de «vendre du poil»

RÉNALD BOURGEOIS

« Pour obtenir un meilleur prix pour nos veaux à l'encan public, il fallait les laver et les brosser comme pour aller à l'exposition. Le prix dépendait plus de l'apparence extérieure que de la qualité réelle de la viande. C'est pourquoi on disait que l'on vendait du poil », affirme Antoine Doyon, éleveur et président du Comité de mise en marché du veau de grain.

« La qualité n'était pas homogène non plus. Il fallait que cela s'améliore pour pouvoir développer un marché pour la viande de veau de grain. Des normes de classement ont été établies, ça n'a pas été facile, mais cela a permis d'améliorer la qualité. »

En fait, depuis le début de la production



Antoine Doyon

en 1980, le produit s'est beaucoup amélioré. Il a aussi changé. Le poids vif à l'abattage, par exemple, a progressé de 325 à 575 livres, rappelle Antoine Doyon.

Les nouvelles exigences ont entraîné une spécialisation des producteurs et une croissance de leur capacité d'élevage. De même, certains abattoirs se sont développés tandis que d'autres perdaient de leur marché.

Devant les difficultés, marquées surtout par la chute de prix, les producteurs ont été remarquablement solidaires. Ils ont travaillé ensemble et investi. Ils ont compris qu'il fallait prendre les devants pour s'en sortir. Dans le futur, notre mise en marché devrait se rapprocher davantage du consommateur final. Il nous faudra alors certifier notre produit et signer des ententes de partenariat entre les producteurs, des abattoirs, transformateurs, distributeurs et détaillants, de conclure Antoine Doyon. 2

GILBERT RIOUX

Encadrer la commercialisation des ventes de vaches de réforme

Avant le règlement sur la vente des bovins, les éleveurs n'avaient pas de contrôle sur cette vente. Il y avait des abus. Le prix variait selon les producteurs et les régions.

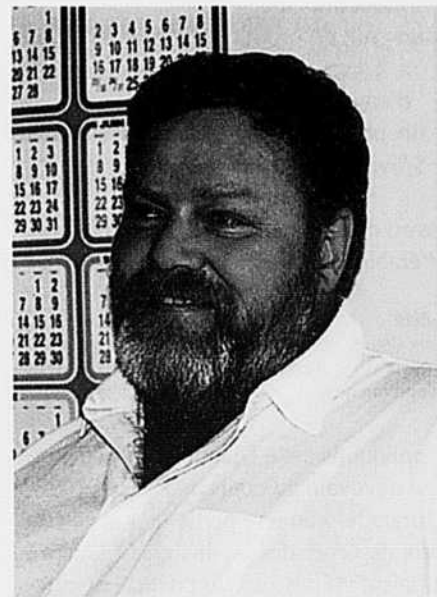
Pour Gilbert Rioux, président du Comité de mise en marché des vaches de réforme et bovins laitiers, l'élimination de vente directe aux abattoirs et l'arrivée de l'enchère électronique ont permis une augmentation de la compétition au niveau des prix, donc un meilleur prix pour les éleveurs.

Toutefois, des éleveurs ont eu des difficultés au départ à bien comprendre le prix réel reçu de l'enchère électronique. Contrairement à l'encan vivant, l'enchère électronique vend sur base carcasse. Il faut donc tenir compte du rendement en viande.

Les interventions de l'Agence ont assaini les conditions de mise en marché. Mais la fermeture d'abattoirs a restreint la compétition qui avait été rétablie en 1987.

C'est pourquoi on a commencé, depuis quelque temps, à discuter de partenariat avec les encans. De plus, on se préoccupe des besoins des acheteurs d'ici et de l'extérieur du Québec pour tenter d'y répondre en offrant ce dont ils ont besoin et ainsi obtenir le juste prix.

Les éleveurs mettent de la pression pour faire progresser le dossier du partenariat le plus rapidement possible et s'assurer qu'ils recevront un bon prix pour les animaux qu'ils vendent. 2



Gilbert Rioux

L'ÉQUATION MATHÉMATIQUE DE LA PRODUCTION BOVINE

Le prix des veaux d'embouche cet automne ?

ORANCE MAINVILLE *

Pour les néophytes, la variation observée dans les prix des veaux et bovins d'embouche peut ressembler à un jeu de hasard. Toutefois, avec une certaine compréhension de « l'équation mathématique de la production bovine » il est possible de déchiffrer ou de prédire la tendance possible du marché.

Dès le départ, l'expérience nous enseigne que lorsqu'il s'agit de quantifier les prix les plus hauts ou les plus bas, les optimistes ou pessimistes n'y parviennent pas. La réalité montre des variations de prix plus élevées ou plus basses que les analystes avaient généralement prévues. Normalement, je m'identifie comme un optimiste : méfiez-vous !

Avant de débiter l'analyse mathématique de la production bovine, il est essentiel de déterminer les éléments de l'équation de la production qui sont simplement les suivants :

- un revenu brut (\$/tête) (poids x \$/livre) des bovins gras (bouvillons d'abattage) sur le marché actuel et surtout anticipé;
- un coût de production (\$/tête) (gain x \$/livre) observé dans les parcs d'engraissement;
- un prix de vente (\$/tête) (poids x \$/livre) des veaux d'embouche.

Avec ces trois éléments, il est possible d'établir l'équation suivante :

$$\begin{matrix} \$/\text{tête} & & \$/\text{tête} & & \$/\text{tête} \\ \text{prix des} & + & \text{coût parc} & = & \text{bovins gras} \\ \text{veaux} & & \text{d'engraissement} & & \text{(bouvillons} \\ \text{d'embouche} & & & & \text{d'abattage)} \end{matrix}$$

Appliquons cette équation à la situation qui a prévalu au cours de l'année 1996. Durant la première partie de l'année, le prix de vente des bovins gras (\$/livre) a baissé en dessous du coût de production des parcs d'engraissement, ce qui a eu comme conséquence de baisser

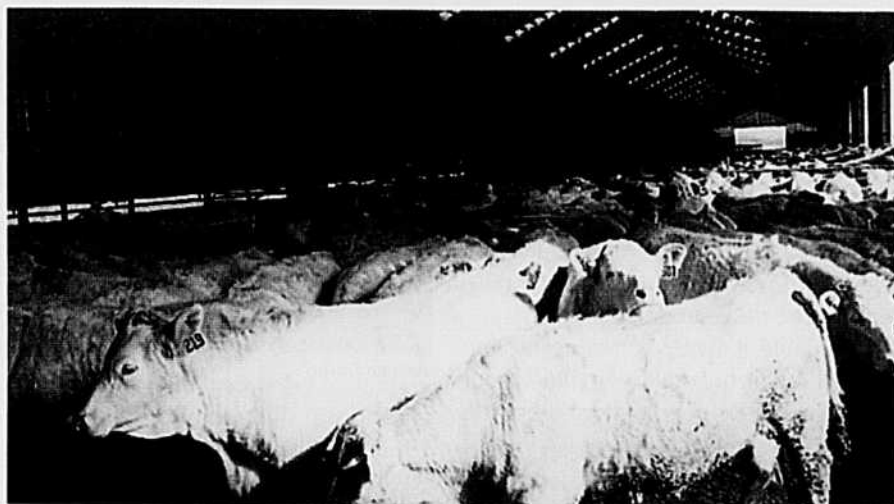


Photo: Ferme Diondale; H. Brochard

drastiquement le prix de bovins de remplacement (veaux d'embouche). Fait à signaler, le prix à la livre des veaux légers était même inférieur à celui des

veaux plus lourds parce que le prix de vente des bovins gras (80¢/lb vif) était inférieur au coût de l'engraissement (85¢/lb vif).

**Tableau 1
PRINTEMPS 1996**

Prix des veaux d'embouche	+	Coût de production du parc d'engraissement (85 ¢/livre)	=	Bovins gras (1200 à 80 ¢/lb)
Poids (lb) X \$/livre = \$/tête		gain \$/tête		\$/tête
400 X 0,70 = 280		800 à 85 ¢/lb = 680		960
600 X 0,75 = 450	+	600 à 85 ¢/lb = 510	=	960
800 X 0,775 = 620		400 à 85 ¢/lb = 340		960

AUTOMNE 1996

Prix des veaux d'embouche	+	Coût de production du parc d'engraissement (85 ¢/livre)	=	Bovins gras (1200 lb à 85 ¢/lb)
Poids (lb) X \$/livre = \$/tête		gain \$/tête		\$/tête
400 X 0,85 = 340		800 à 85 ¢/lb=680		1 020
600 X 0,85 = 510	+	510 à 85 ¢/lb=510	=	1 020
800 X 0,85 = 680		340 à 85 ¢/lb=340		1 020

**Tableau 2
AUTOMNE 1997**

Prix des veaux d'embouche	+	Coût de production du parc d'engraissement (80 ¢/livre)	=	Bovins gras (1200 à 95 ¢/lb)
Poids X \$/livre = \$/tête (livres)		gain (livres)		\$/tête \$/tête
400 X 1,25 = 500		800 à 80 ¢/lb = 640		1 140
600 X 1,10 = 660	+	600 à 80 ¢/lb = 480	=	1 140
800 X 1,02 = 820		400 à 80 ¢/lb = 320		1 140

Dans la seconde partie de l'année, les prix et les coûts d'engraissement (\$/livre) étaient sensiblement les mêmes. (tableau 1). Les données de ces équations reflètent approximativement la situation qu'a connue l'industrie au cours de l'année 1996.

La situation économique de la production bovine a profondément changé au cours de la première partie de l'année 1997. Le prix de vente des bovins gras a dépassé le coût de production dans les parcs d'engraissement, entraînant ainsi une variation amplifiée et positive du prix des veaux et bovins d'embouche. L'équation qui pourrait caractériser l'industrie à l'automne 1997 pourrait présenter les données apparaissant au tableau 2.

À remarquer l'augmentation importante possible du prix des veaux d'embouche des bovins gras, et la diminution du coût de production dans les parcs d'engraissement. À mesure que la saison de production avance, l'estimation du prix de vente des bovins gras (0,95 \$/livre) se précisera ainsi que le prix et la disponibilité des céréales fourragères (coût d'engraissement : 0,80 \$/lb). Selon la conjoncture, un ajustement possible des équations précédentes peut se produire.

En plus des éléments mentionnés précédemment, l'écart du coût de production observé sur les veaux légers (400 livres) par rapport aux sujets plus lourds (600 à 800 livres) entraîne une différence additionnelle au niveau des prix payés. Cet élément n'a pas été inclus dans l'équation utilisée mais entraîne une variation supplémentaire entre ces deux groupes de bovins.

En plus des producteurs qui réfléchissent sur l'équation de la production bovine et qui font leurs mathématiques,

il y a ceux qui vendent ou achètent au « pif » sans aucune considération financière. C'est une dimension additionnelle qui peut influencer négativement ou positivement le marché d'une façon sporadique. À surveiller ! ☺

* agronome,
Producteur de bouvillons d'abattage
à Farnham



LES FOURRAGÈRES AUTOMOTRICES

FX
tout simplement
SUPER
PERFORMANTES

*Pour essayer la
performance,
contactez les distributeurs
exclusifs pour tout
le Québec*

INOTRAC

920, rue Martineau, Saint-Hyacinthe
(Québec) J2S 8B1

Tél.: (514) 796-3707
(514) 347-5596



UNICOOP

810, Bégin, St-Anselme
(Québec) GOR 2N0
Tél.: (418) 885-9637

**Les moteurs les plus puissants
de l'industrie**

FX45: 450 cv - FX25: 325 cv

**La plus large ouverture
d'alimentation de l'industrie**

285 po² qui assurent un apport inégalé
de la récolte et une plus grande puissance
de hachage

Le dispositif METALERT III

Il arrête les rouleaux d'alimentation en 1/20 de
seconde dès qu'il détecte un corps métallique

**Le module de traitement de la
récolte pour le maïs en épi**

Il écrase les épis et craque les grains pour
une conservation optimale

**Le nez à maïs à
4 ou 6 rangs**

Il ramasse le maximum de tiges en
coupant le maïs très près du sol

**Équipements
Proulx &
Raïche inc.**

627, rue St-Jean
Wotton (Québec)
Tél.: (819) 828-2661



NEW HOLLAND

Le coût de production des veaux de grain



ANN FORNASIER*

Au cours des prochains numéros de la revue Bovins du Québec, nous aurons l'occasion de présenter, tour à tour, les quatre modèles de coûts de production qui couvrent les productions bovines suivantes : les veaux de grain, les veaux de lait lourds, les veaux d'embouche et les bouvillons d'abattage. Nous présenterons les caractéristiques techniques des modèles ainsi que les principaux postes du coût de production. De plus, nous invitons les producteurs à remplir la colonne de droite destinée à recevoir les résultats économiques de votre entreprise afin de comparer vos résultats avec le modèle. Nous débutons cette série avec le modèle des veaux de grain.

LE MODÈLE DE FERME-TYPE

La Loi sur l'assurance-stabilisation des revenus agricoles garantit un revenu annuel net positif à l'exploitant d'une entreprise efficace. Le coût de production du modèle retenu par la Régie des assurances agricoles du Québec doit donc refléter le coût de production moyen des entreprises de veaux de grain « efficaces ». Le MAPAQ, qui réalise les enquêtes, sélectionne les entreprises qui utilisent des techniques de production jugées efficaces. Pour ne citer qu'un exemple, les entreprises ne possédant pas de silo à grain et qui

achètent leur moulée en sacs ne sont pas retenus pour déterminer le coût de l'alimentation puisqu'il est plus économique d'acheter les aliments en vrac.

La dernière enquête pour refaire le modèle du coût de production des veaux de grain a été réalisée en 1990 auprès d'une vingtaine de producteurs dont le volume de production variait entre 250 et 550 veaux de grain produits annuellement. Le tableau 1

présente les principales caractéristiques techniques du nouveau modèle. La taille de l'entreprise est définie de façon à occuper un exploitant à temps plein.

LE COÛT DE PRODUCTION EN 1996

À chaque année, le MAPAQ procède à l'indexation du coût de production. Le tableau 2 présente les principaux élé-

TABLEAU 2
COÛT DE PRODUCTION DES VEAUX DE GRAIN EN 1996

ÉLÉMENTS DU COÛT	\$/veau	\$/lb carcasse	%	Votre ferme \$/veau
FRAIS VARIABLES				
Achat des veaux	147,58 \$	0,41 \$	22 %	
Alimentation	239,83 \$	0,67 \$	36 %	
Médicaments vétérinaires, produits sanitaires et d'identification	27,88 \$	0,08 \$	4 %	
Frais de vente	26,59 \$	0,07 \$	4 %	
Main d'oeuvre additionnelle	19,69 \$	0,05 \$	3 %	
Électricité et gaz propane	14,15 \$	0,04 \$	2 %	
Litière	9,14 \$	0,03 \$	1 %	
Intérêts à court terme	5,48 \$	0,02 \$	1 %	
Disposition du fumier	2,63 \$	0,01 \$	0 %	
Frais d'utilisation de la machinerie	1,58 \$	0,00 \$	0 %	
Assurance-animaux	0,87 \$	0,00 \$	0 %	
Vente de veaux rejetés	(1,33 \$)	(0,00 \$)	-0 %	
A- SOUS-TOTAL	494,09 \$	1,37 \$	75 %	
B- COTISATION ASRA (1)	37,00 \$	0,10 \$	6 %	37,00 \$
FRAIS FIXES				
Entretien et réparation	8,96 \$	0,02 \$	1 %	
Intérêts sur emprunts à moyen et long terme	6,67 \$	0,02 \$	1 %	
Assurances diverses	2,55 \$	0,01 \$	0 %	
Taxes foncières	0,51 \$	0,00 \$	0 %	
Autres frais	6,30 \$	0,02 \$	1 %	
C- SOUS-TOTAL	24,99 \$	0,07 \$	4 %	
FRAIS NON MONÉTAIRES				
Amortissement	14,86 \$	0,04 \$	2 %	
D- Rémunération du travail exploitant	81,99 \$	0,23 \$	12 %	
E- Rémunération de l'avoire propre	9,30 \$	0,03 \$	1 %	
F- SOUS-TOTAL	106,15 \$	0,30 \$	15 %	
G- COÛT DE PRODUCTION TOTAL	662,23 \$	1,84 \$	100 %	

Tableau 1
CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES DU MODÈLE VEAUX DE GRAIN

Type de production	Sans sol
Taille de l'entreprise	472 veaux achetés 425 veaux vendus
Nombre d'élevages par année	2,2 élevages
Taux de mortalité	8,25 %
Taux de rejets	1,65 %
Poids d'achat des veaux	135 lb vif
Poids de vente des veaux	580,30 lb vif (1996) (359,79 lb carcasse)

ments entrant dans le coût de production des veaux de grain pour l'année 1996. Globalement, le coût de production s'élève à 662,23 \$/veau vendu (ligne G). Les frais variables (ligne A) représentent 75 % du coût de production, la cotisation d'ASRA (ligne B) compte pour 6 %, les frais fixes (ligne C) ne comptent que pour 4 % et les frais non monétaires (ligne F) représentent 16 % du coût de production.

Les frais d'alimentation des veaux et le coût d'achat des veaux représentent, à eux-seuls, 58 % du coût de production et 78 % des frais variables. Ce sont les charges les plus importantes. Elles sont suivies par la rémunération du travail de l'exploitant qui représente 12 % du coût de production. Le MAPAQ a établi la rémunération du producteur (ligne D) à 34 847,53 \$ en 1996, soit l'équivalent du salaire d'un ouvrier spécialisé. À noter que l'entreprise engage également de la main-d'œuvre additionnelle et que cette charge compte pour 3 % du coût de production. Finalement, l'enquête de 1990 révélait que le taux moyen d'endettement des entreprises spécialisées de veaux de grain s'établissait à 65 % de l'actif. Pour rémunérer l'actif des producteurs, le MAPAQ applique le taux moyen des obligations du Québec (7,66 %) sur l'avoir propre (ligne E). Cette charge ne représente que 1 % du coût de production.

LE REVENU STABILISÉ

La Loi sur l'ASRA prévoit le versement d'une compensation aux producteurs de veaux de grain adhérant au régime lorsque le revenu annuel provenant des ventes est inférieur au revenu stabilisé. Le revenu annuel du modèle veaux de grain reflète le prix moyen obtenu pour les veaux de grain vendus à l'enchère par ordinateur du Québec par les producteurs qui mettent en marché plus de 280 veaux (plus des 2/3 de la taille du modèle) annuellement.

Le revenu stabilisé diffère du coût de production à trois niveaux. D'abord, le montant de la cotisation versée dans le fonds d'assurance n'est pas pris en compte dans le revenu stabilisé puisque la loi stipule que le produc-

TABLEAU 3
CALCUL DU REVENU STABILISÉ EN 1996

	\$/veau	\$/lb carcasse	Votre ferme \$/veau
G-COÛT TOTAL DE PRODUCTION	662,23 \$	1,84 \$	
Cotisation ASRA (B)	37,00 \$	0,10 \$	37,00 \$
Rémunération de l'avoir (E)	9,30 \$	0,03 \$	
10 % rémunération du travail (D)	8,20 \$	0,02 \$	
H-REVENU STABILISÉ	607,73 \$	1,69 \$	

TABLEAU 4
CALCUL DES REVENUS DE L'ENTREPRISE EN 1996

	\$/veau	\$/lb carcasse	%	Votre ferme \$/veau
I -REVENU DE VENTE	468,53 \$	1,30 \$	77%	
J-COMPENSATION ASRA	139,20 \$	0,39 \$	23%	139,20 \$
K-REVENU TOTAL	607,73 \$	1,69 \$	100%	

teur doit assumer le tiers de la compensation alors que le gouvernement en assume les deux tiers. Par ailleurs, le revenu stabilisé ne tient pas compte de la rémunération de l'avoir propre et, enfin, il ne couvre que 90 % du salaire de l'ouvrier spécialisé. De la manière que la loi a été conçue en

1975, il était prévu que les « bonnes » années permettent de combler ce manque à gagner.

suite à la page 15

INDEXATION ANNUELLE DES COÛTS DE PRODUCTION

Chaque année, le coût de production des veaux de grain est indexé. Les postes les plus importants (achat des veaux, alimentation) sont déterminés à partir d'une enquête annuelle réalisée auprès d'un peu plus d'une vingtaine de producteurs ayant commercialisé plus de 280 veaux (plus des 2/3 de la taille du modèle) au cours de l'année.

Pour alléger le travail de cueillette de données et accélérer le processus d'indexation, les autres éléments du coût de production sont indexés à partir d'indices publiés dans les sources statistiques officielles. Par exemple, on ne réenquète pas à chaque année le coût relié aux frais d'utilisation de la machinerie car il serait très fastidieux de refaire l'inventaire de la machinerie sur les entreprises et de relever la consommation en carburant, les frais de réparations, etc. Cette démarche a été réalisée en 1990 lorsque le modèle a été établi. Jusqu'à ce que le modèle soit à nouveau refait, on utilise l'indice d'entretien de machines et de véhicules automobiles au Québec tel que publié par Statistiques Canada pour déterminer la hausse ou la baisse des coûts reliés à ce poste.

Financement : toujours en croissance...

HÉLÈNE BOIVIN*



Au cours de l'exercice 1996-1997, le secteur agricole a réalisé d'importants investissements qui ont représenté pour la Société de financement agricole une deuxième année record en ce qui a trait au financement. Ainsi, des prêts garantis totalisant 547 millions de dollars ont été consentis aux entreprises agricoles québécoises en 1996-1997. Le secteur bovin continue sa progression, à laquelle l'élargissement du financement garanti à taux avantageux à de nouvelles catégories d'entreprises a certainement contribué.

FINANCEMENT À TERME

Le financement accordé par la Société au cours de l'exercice 1996-1997 pour la production bovine a atteint 32 millions de dollars, pour 522 emprunts effectués par des entreprises dont c'est l'activité principale. Le prêt moyen atteint donc 62 000 \$, par rapport à 81 000 \$ pour l'ensemble du secteur agricole durant cette même année. La différence s'explique notamment par la dimension plus réduite des entreprises bovines, qui ont un actif moyen de 345 000 \$ comparativement à 592 000 \$ pour l'ensemble des emprunteurs, ce qui est dû en majeure partie à la présence d'un plus grand nombre d'entreprises à temps partiel. La situation financière découlant de ces projets semble toutefois très saine avec un avoir net de 45 % et un solde monétaire de 8 % par rapport à 40 % et à 7 % respectivement pour l'ensemble de la clientèle.

La production de veaux d'embouche accapare toujours la plus grande part du financement à terme accordé par la Société, soit 23,4 millions de dollars et 410 prêts. Par ailleurs, près de 3,5 millions de dollars ont été consentis aux parcs d'engraissement, ce qui correspond au même niveau que l'année dernière, quoique le montant individuel d'emprunt ait augmenté de 25 %,

pour atteindre une moyenne de 100 000 \$ par entreprise. Enfin, les producteurs de veaux lourds ont obtenu 5,3 millions de dollars pour 77 demandes.

L'importance des nouvelles activités de la Société de financement agricole après une année complète depuis l'entrée en vigueur de la réforme laisse bien voir la nécessité de ce changement. Plus du tiers de tous les montants consentis dans ce secteur, soit 11 millions de dollars, l'ont été à des entreprises bovines dont les exploitants occupent un emploi à l'extérieur.

UN CRÉDIT À COURT TERME ACCRU

Les montants autorisés pour combler les besoins de crédit à court terme cette année atteignent 5 millions de dollars, lesquels sont destinés à 45 entreprises dont la production bovine est la principale activité. Ce financement représente une moyenne de 114 000 \$ par ferme. Il convient de rappeler une particularité des ouvertures de crédit consenties par la Société de financement agricole, à savoir que ces montants sont autorisés pour une période de cinq ans. Pour

l'ensemble de la clientèle, le montant total d'ouvertures de crédit autorisées par la Société atteignait 16 millions de dollars au printemps 1997, dont 11 millions de dollars étaient utilisés. Ce niveau d'encours est important puisque la production bovine a obtenu plus du tiers de tous les montants accordés par la SFA à l'ensemble de sa clientèle dans le crédit à court terme.

UTILISATION DES PRÊTS : POURSUITE DE L'EXPANSION

Les sommes prêtées par la Société dans la production bovine en 1996-1997 serviront en grande partie à l'achat d'entreprises et à la construction. Cette

Prêts autorisés par la SFA en 1996-1997 selon la production principale

Production principale	Nombre	Montant (M \$)
Vaches-veaux	410	23,4
Bouvillons	35	3,5
Veaux de lait	43	3,0
Veaux de grain	34	2,3
Total	522	32,2

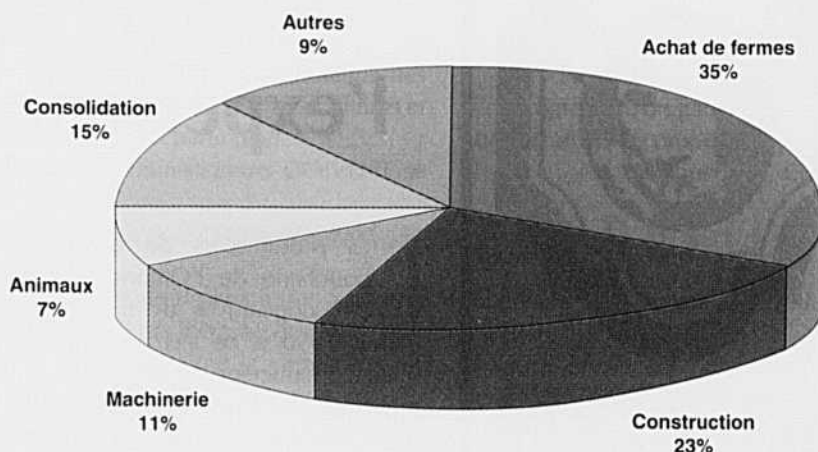
Prêts consentis par la SFA en production bovine, par région administrative

Région administrative	Nombre	Montant (M \$)
Bas-Saint-Laurent	42	2,0
Saguenay/Lac-Saint-Jean et Côte-Nord	24	1,5
Québec	16	1,6
Mauricie/Bois-Francs	97	6,3
Estrie	66	3,3
Outaouais	49	3,2
Abitibi-Témiscamingue et Nord-du-Québec	45	2,0
Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine	9	0,3
Chaudière-Appalaches	88	5,0
Lanaudière	12	1,2
Laurentides	14	0,5
Montérégie	60	5,3
Total	522	32,2

année, près de 65 % des fonds sont destinés à l'achat de fermes, à la construction et à l'achat d'animaux. L'achat de fermes accapare à lui seul plus du tiers des sommes prêtées. Cette forte augmentation est due en grande partie aux entreprises à temps partiel qui ont surtout emprunté pour acquérir de nouvelles fermes. La partie utilisée à des fins de consolidation demeure toutefois au-dessus de la moyenne, avec 15 % des montants. 2

* MBA, agente de recherche
Direction de la recherche et de la
planification
Société de financement agricole

Production bovine
Utilisation des sommes prêtées par la SFA en 1996-1997



suite de la page 13

En 1996, le revenu stabilisé s'est établi à 607,73 \$ par veau de grain soit 54.50 \$ de moins que le coût de production total du modèle (voir tableau 3). Pour récupérer ce manque à gagner, votre entreprise doit avoir un coût de production inférieur au modèle et/ou générer des revenus de vente supérieurs à la moyenne des producteurs.

Le revenu moyen de vente en 1996 s'est chiffré à 468,53 \$ par veau (ligne I) ce qui a nécessité le versement d'une compensation de 139,20 \$ par veau (ligne J) pour obtenir un revenu total de 607,73 \$ par veau (ligne K) (voir tableau 4). La compensation versée en 1996 représentant 23 % du revenu total de l'entreprise modèle. Toutefois, il appert d'ores et déjà que ce pourcentage sera nettement inférieur en 1997. Le prix de vente des veaux de grain s'est accru de plus de 20 % au cours des six premiers mois de l'année tandis que le coût de production demeure relativement stable, la baisse du prix du maïs-grain annule, pour l'instant, la hausse du coût d'achat des veaux laitiers. 2

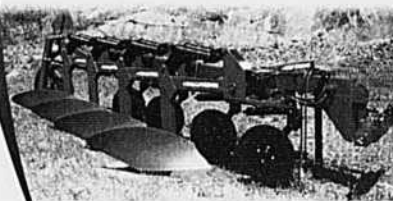
agronome, M.Sc.
Fédération des producteurs de
bovins du Québec



SALFORD

CHARRUE À VERSOIRS Conçue pour le producteur de maïs

Spécification	Série 3000	Série 4000	Série 6000
Conduite	Mécanique	Hydraulique	Hydraulique
Largeur de travail	12" à 18" (manuel)	12" à 18" (manuel)	12" à 18" (hydraulique)
Déclencheur de versoir	Ressort double	Ressort double	Ressort double
Bâti	6" x 8" une pièce	8" x 8" une pièce	8" x 8" une pièce
Dégagement sous le bâti	33"	33"	33"
Dégagement entre les versoirs	40"	40"	40"
Disques	22"	22"	22"
Dégagement entre le disque et le versoir	17"	17"	17"
Nombre de versoirs	3 à 5	4 à 8	4 à 8



Distribué par:

**Morneau &
Thibodeau**



1720, boul. de la Rive-Sud,
C.P. 2100St-Romuald, Qué. Canada G6W 5M3
Tél.: (418) 839-4127 Fax: (418) 839-3923

COOPÉRATIVE DE FINANCEMENT

Quoi retenir de l'expérience ontarienne

DENIS BROUILLARD *



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

Les producteurs de bovins de boucherie de l'Ontario profitent de coopératives de financement depuis 1990 et ne s'en trouvent que mieux. Producteurs et banquiers affirment que la coopérative de financement se révèle un atout majeur dans le développement de la production de bovins de boucherie. Actuellement en Ontario, il y a 15 coopératives de financement et deux autres sont en voie de formation.

Les administrateurs des coopératives québécoises, les dirigeants de la Fédération des producteurs de bovins du Québec et les responsables du programme au MAPAQ ont su profiter de l'expérience ontarienne lors d'une tournée au Québec les 15 et 16 avril dernier. Nous avons eu la chance d'entendre les porte-parole ontariens les plus compétents en ce domaine : Curtis Royal, producteur et fondateur de sa coopérative et président depuis six ans, président pendant trois ans du comité coopérative de financement (association des coopératives de financement de l'Ontario), Mary Stephenson, secrétaire-trésorière de trois coopératives de financement, Michele Wilhelm, banquière de la Banque de Montréal, Carmin Hamilton, superviseur provincial du programme et Yves Lavictoire, traducteur et représentant du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO). Ces excellentes personnes-ressources nous ont fait connaître le programme ontarien, son administration quotidienne, ce qu'il faut faire et ce qu'il faut éviter.

POUR RÉUSSIR, IL FAUT ...

Le président Curtis Royal insiste sur les aspects nécessaires à la réussite d'une coopérative de financement.

- La secrétaire-trésorière ou le secré-

taire-trésorier et le superviseur sont des gens dont la compétence est intimement liée au succès de la coopérative.

- Même si un producteur a les structures pour loger les bovins et possède les aliments alors qu'il est un mauvais gestionnaire, ne l'admettez pas comme membre.

- Ne couvrez pas un territoire trop grand.

- Organisez-vous pour que les administrateurs soient bien répartis dans le territoire.

- Essayez d'avoir le prêteur, le (la) secrétaire-trésorier (ère) et le (la) superviseur (e) situés centralement de façon à faciliter la communication entre eux.

- Accumulez l'intérêt des comptes d'assurances (mise de fonds) pour créer une réserve.

- Aucun crédit n'est alloué pour la production à forfait.

POUR ADMINISTRER IL FAUT...

Mary Stephenson possède une grande expérience de l'administration quotidienne des coopératives. Selon elle, la secrétaire-trésorière doit être une personne très compétente et sympathique car c'est avec elle que le plus de gens font affaires.

Celle-ci doit démontrer une grande capacité d'adaptation en toutes circonstances et collaborer avec le conseil d'administration pour s'en tenir aux règlements et traiter tous les membres sur le même pied.

POUR FINANCER, IL FAUT...

Selon Michele Wilhelm de la Banque de Montréal, la première et plus importante chose à faire pour l'institution financière, c'est d'établir et d'entretenir une relation fréquente et excellente avec la coopérative et le ministère de l'Agriculture.

Il faut aussi faire les choses quand elles doivent être faites, ne prendre aucun retard et chercher à améliorer constamment.

POUR GÉRER, IL FAUT...

Pour Carmin Hamilton, il est important que la coopérative communique avec

les personnes-ressources d'un membre pour s'assurer qu'il possède la compétence requise pour gérer les bovins de boucherie.

Le superviseur insiste pour que le membre complète les formulaires dès le commencement : le plan d'affaires et le récépissé en particulier.

Enfin les administrateurs DOIVENT se

soumettre à tous les règlements et doivent être PERÇUS comme se soumettant à tous les règlements. 2

* Coordonnateur de l'application du programme de garantie de prêt aux coopératives de producteurs de bovins de boucherie, Coaticook

ENTREFILET

LA DRÛCHE DE DISTILLERIE PLUS ÉNERGÉTIQUE QUE LE MAÏS

Selon des résultats en parc d'engraissement, les drêches de distillerie sont un excellent aliment, plus riche en énergie que le maïs. C'est ce qu'a observé le chercheur en science animale Allen Trenkle, de la Iowa State University. Rappelons que la drêche de distillerie provient de la transformation des céréales en alcool de consommation ou en alcool-carburant (dans les usines d'éthanol).

Le chercheur Trenkle a évalué le rendement de bovins d'engraissement nourris avec des rations dans lesquelles on a remplacé une portion du maïs concassé et de l'azote par : 10 % de farine de soya (FS); 6,5 % de solubles de distillerie (SOL); ou 16 %, 28 % ou 40 % de drêches humides de distillerie avec solubles (DDS).

Selon les résultats du chercheur :

Les solubles de distillerie ont augmenté l'ingestion de matière sèche (IMS) et le gain, et ont amélioré la conversion alimentaire (indice de conversion); Des apports de drêches humides de dis-

supérieure à la valeur énergétique du maïs.

Le spécialiste Trenkle prévient également que le séchage de la drêche de distillerie, à des fins de transport, entraîne une perte

Type de ration	Témoin	FS	SOL	16 %	28 %	40 %
GQM, en lb	2,98	3,37	3,55*	3,55*	3,40	3,26
IMS, lb/jour	19,8	20,5	20,9	20,7	19,6	19,4
Indice de conversion	6,72	6,10*	5,86*	5,84*	6,05*	6,11*
Poids carcasse, lb	714	730	756	739	725	714
% de choix	63	52	46	38	58	46
ÉnG de la ration	1,40	1,43	1,64*	1,65*	1,60*	1,62*

* Moyennes significativement différentes de celles de la ration témoin (P<0,05)

tilleries de plus de 16 % ont diminué l'ingestion de matière sèche et le gain. Cependant, tous les pourcentages de drêche de distillerie ont amélioré la conversion alimentaire par rapport à la ration témoin (voir tableau).

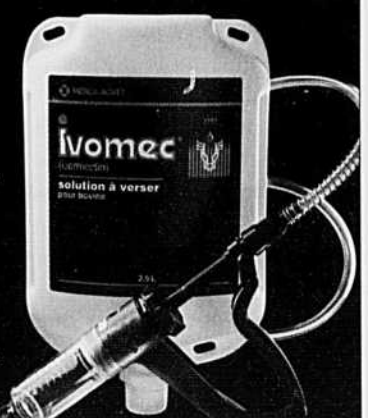
L'énergie nette du gain (ÉnG) de la drêche humide de distillerie était 1,5 fois

de la valeur énergétique, rendant alors ce produit moins attrayant pour les engraisseurs. Les chercheurs connaissent mal la raison de cette diminution de valeur énergétique.

Source: Revue Beef, janvier 1997



Le plus
large spectre
d'activité contre
les parasites
internes et
externes



La confiance SE MERITE

© Marque déposée de Merck & Co., Inc., Merck Frost Canada Inc., licencié
© Copyright Merck & Co., Inc. 1997

IVM0-7-2508-JA1-F

CCPP

Étalement des vêlages et mortalité

LUCIE DUTIL*

Dans un article précédent, nous mentionnions que la mortalité des veaux à la naissance et de la naissance au sevrage était plus élevée lorsque le nombre de vêlages difficiles augmentait. D'autres auteurs ont également souligné cette relation. Selon le « Cow/calf Health and Production Audit » (Dargatz, 1995) 32 % de la mortalité chez les veaux entre la naissance et le sevrage serait liée à des problèmes au vêlage.

Outre les vêlages difficiles, la durée de la saison de vêlage influence indirectement la survie et la santé des veaux. En effet, parmi les troupeaux de moins de 40 femelles, ceux ayant eu des problèmes de pneumonie ont en moyenne une période de vêlage plus longue. De plus, la mortalité de la naissance au sevrage et la mortalité liée aux pneumonies augmentent avec la durée de la saison de vêlage. Dans les troupeaux plus de 40 femelles, ceux qui rapportent des problèmes de diarrhée ont en moyenne une période de vêlage plus longue. Donc, en général, les troupeaux dont la période des vêlages est plus étalée ont plus de problèmes de mortalité ou de santé chez les veaux. Une association similaire a été identifiée en Ontario (Rogers et al., 1983). Selon cette étude, les troupeaux dont la saison de vêlage était restreinte à moins de trois mois avaient moins de mortalité à la naissance, et moins de mortalité entre la naissance et le sevrage. Toujours selon les résultats de l'étude effectuée au Québec, la mortalité à la naissance et celle entre la naissance et le sevrage sont moins importantes dans les troupeaux où les taures vêlent avant les vaches par rapport à ceux où les deux groupes vêlent en même temps.

Comment expliquer ces résultats? En s'assurant que la saison des vêlages est courte et qu'elle ne coïncide pas avec une période de travaux intense, l'attention de l'éleveur est principalement dirigée vers la surveillance des vêlages et les soins à apporter aux veaux naissants. De plus, en faisant vêler les taures avant

les vaches, on peut accorder une attention particulière aux jeunes femelles qui sont plus à risque d'avoir des problèmes au vêlage et de rejeter leur veau. Une meilleure surveillance des vêlages se traduit généralement par une réduction du nombre de dystocies, et par ricochet, par une diminution de la mortalité chez les veaux.

La réduction de la durée de la période de vêlage comporte également d'autres avantages. Le regroupement des vêlages et le vêlage des taures avant les vaches permettent d'ajuster la ration alimentaire selon les besoins particuliers des différents groupes (femelles au premier veau, femelles adultes, vaches maigres, etc.) et selon le stade de gestation ou de lactation. Il est aussi plus simple de gérer un programme de médecine préventive

si les événements et les sujets à traiter sont regroupés. Par exemple, certains vaccins contre la diarrhée des veaux doivent être injectés à la mère un mois avant le vêlage. En regroupant les vêlages, l'administration du vaccin peut se faire par groupe, ce qui réduit le risque d'oublier un animal, ou de vacciner une femelle au mauvais moment. Finalement, une saison des vêlages (et des saillies) plus courte améliore généralement à long terme les performances reproductrices du troupeau, car en éliminant les retardatrices, on sélectionne indirectement les femelles les plus fertiles. 2

* M.V. pour l'équipe de recherche du projet vache-veau
Faculté de médecine vétérinaire,
Saint-Hyacinthe

**CERTAINS
NE VOIENT PAS
L'AVANTAGE
D'UNE
CHAMBRE
ENTIÈREMENT
INTÉGRÉE**



La valeur et la qualité d'une balle de foin reposent en grande partie sur son contenu en feuilles.

Les presses à courroies ou à rouleaux perdent des feuilles par les ouvertures de la chambre de pressage.

La chambre fixe entièrement intégrée de Krone retient plus de feuilles à l'intérieur.

Le résultat? Des balles très denses qui contiennent davantage de feuilles, donc, davantage de protéines.

L'avantage de la simplicité:

Jusqu'à 33% moins de pièces mobiles. De

plus, Krone accroît la productivité jusqu'à 45 balles à l'heure avec enrobage en treillis. Avec ses 17 modèles et 3 formats de balles (4x4, 5x4 et 6x5), Krone a la presse qui répond à vos besoins.

Plus de feuilles, meilleure valeur. C'est simple. Profitez des avantages d'une presse Krone.

**KRONE
NIEMEYER**

La sécurité, faites-en une priorité!

**LA TECHNOLOGIE DE DEMAIN POUR LA PRODUCTION D'AUJOURD'HUI
Chez les concessionnaires suivants**

COATICOOK

J.M. Chagnon inc.
(819) 849-2663

LACHUTE

J.P. Raymond Ltée
(514) 562-8856

LA DURANTAYE

Jean-Guy et Denis Bolduc
(418) 884-2841

MARIEVILLE

Les Equip. Boucher inc.
(514) 460-4951

NICOLET/ST-MAURICE

Centre agricole Nicolet
Yamaska
(819) 293-4441

POINTE-AU-PÈRE

Les Equip. A. Bellavance inc.
(418) 723-2747

STE-MARIE

Service Bivac inc.
(418) 387-3814

ST-CYRIEN

Alcide Ouellet & Fils
(418) 963-2647

UPTON/GRANBY

Les Equip. A. Phaneuf inc.
(514) 549-5811

VARS/WINCHESTER

J.R. Brisson Equip. Ltée
(613) 764-2962

VICTORIAVILLE

Garage M. Leblanc inc.
(819) 752-2594

Les parasites minent votre vaccination automnale... le saviez-vous?

La vaccination n'est pas un acte anodin. L'introduction intra-musculaire d'une dose de vaccin provoque la mise en marche d'une suite de réactions immunologiques menant à la formation bénéfique d'anticorps protecteurs contre les agents infectieux contenus dans la préparation vaccinale. De telles réactions sont d'autant plus efficaces si les animaux sont en bonne condition. La balance énergétique et protéinique, l'apport de minéraux et d'oligo-éléments (cuivre, zinc, cobalt...) sont de première importance.

Mais attention, un envahisseur sournois peut compromettre la réponse immunitaire tant désirée. Ce sont les parasites (vers) internes, et ils sont nombreux. En effet, de récentes études ont révélé que de nombreux parasites utilisent un subterfuge efficace pour camoufler leur présence dans l'organisme du bovin. Ils sécrètent des substances au niveau des parois intestinales pour entraver les mécanismes de reconnaissance de leur hôte. C'est dire l'adaptation et l'évolution possible de « ces petits vers ». Ces substances inhibitrices du système immunitaire sont donc en circulation dans tout le corps de l'animal. Les vers diminuent donc tout autre phénomène

de reconnaissance d'une intrusion dans votre animal. Lors de l'administration d'un vaccin nous injectons une « charge protéique » dans l'animal. Vous voyez donc que chez des animaux parasités, la réponse est de beaucoup diminuée.

Il n'y a qu'une chose à faire pour rendre efficace la réaction vaccinale de votre animal et c'est bien entendu l'utilisation d'un vermifuge adéquat dans les

semaines qui précèdent la vaccination. Gain de poids amélioré et surtout une vaccination plus efficace, n'est-ce pas deux bonnes raisons pour l'utilisation de vermifuges sur vos animaux à l'automne ! ☺

Dr Jacques Charlebois, m.v.
Bureau vétérinaire de Warwick.

ENTREFILET

LE STEAK DE RETOUR DANS LES FAST-FOOD ?

Un chercheur de la Utah State University (USU), M. Von Mendenhall, vient de mettre au point un attendrisseur de viande qui pourrait préparer le retour du steak dans les restaurants fast-food. Le nouvel appareil enlève les tendons et les nerfs, découpe le gras et procure des tranches uniformes, juteuses et tendres, qui ne prennent que huit minutes du congélateur... au consommateur.

On sait que les gérants de restaurants fast-food se sont détournés du steak en raison du temps requis pour son découpage et pour sa préparation, ainsi que de sa qualité variable. L'attendrisseur de M. Von Mendenhall produirait des steaks aussi uniformes que les boulettes de hamburger, selon Lonnie Adams, de la firme Agri-Products inc., qui détient la licence pour la technologie de l'USU en Amérique du Nord.

Le procédé comprend l'attendrissement mécanique des morceaux de viande, qui sont ensuite agglomérés à l'aide de protéines de viande naturelles. Les steaks sont fabriqués par pressage dans des moules de toutes les formes: rond, carré, filet ou entrecôte de New York... La viande est ensuite saisie à 1 200 °C pendant 20 secondes avant d'être congelée.

Source: Revue Beef, avril 1997



Maîtrise efficace
des parasites
reconnue –
même aux
températures
les plus froides
au Canada

SE MERITÉ



© Marques déposées de Merck & Co., Inc., Merck Frosst Canada Inc., licencié
© Copyright Merck & Co., Inc. 1997

IVMO-7-2510-JA3-F

CCP

Le taureau de génétique supérieure

MARCEL NADEAU*

En avril 1995, la Régie des assurances agricoles du Québec annonçait que, dans un avenir rapproché, pour jouir des pleins privilèges du régime vache-veau, un certain pourcentage des vaches devraient être saillies par un taureau de génétique supérieure.

Cette exigence a été confirmée en novembre 1996 par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec dans un communiqué adressé aux productrices et producteurs inscrits au régime. Ce communiqué précisait qu'à compter de 1998, tout bénéficiaire du régime d'assurance-stabilisation des revenus des producteurs de veaux d'embouche devrait utiliser au moins un taureau de génétique supérieure par entreprise ou un minimum de 50 % d'insémination artificielle avec de tels taureaux.

UN TAUREAU DE GÉNÉTIQUE SUPÉRIEURE, C'EST QUOI ?

Un taureau de génétique supérieure devra être de race pure, avec certificat d'enregistrement canadien à l'appui, et avoir un minimum de dix mois d'âge. Ce taureau devra également avoir des évaluations égales ou supérieures vis-à-vis de ses pairs pour des évaluations en station, à domicile ou pour ses écarts prévus chez les descendants (ÉPD). Une fois qualifié, un taureau gardera sa qualification pour la durée de sa vie utile.

LES TAUREAUX ÉVALUÉS EN STATION AU QUÉBEC

Les taureaux provenant de groupes complets dont les indices ont été publiés et ayant satisfait aux exigences des seuils minimaux établies par le Comité consultatif provincial (CCP) dans les normes techniques et sanitaires régissant les stations, seront systématiquement reconnus.

Pour les taureaux évalués au cours des tests 1996-1997 et après, une attestation de qualification délivrée dès la fin de l'évaluation confirmera qu'ils répondent aux normes minimales établies par le CCP pour être considérés de génétique supérieure.

Pour les taureaux évalués par le passé, des attestations de qualification pourront être délivrées sur demande et aux conditions suivantes :

- Les taureaux dont les performances auront été publiées devront satisfaire aux exigences des seuils minimaux établies par le CCP l'année de leur évaluation.

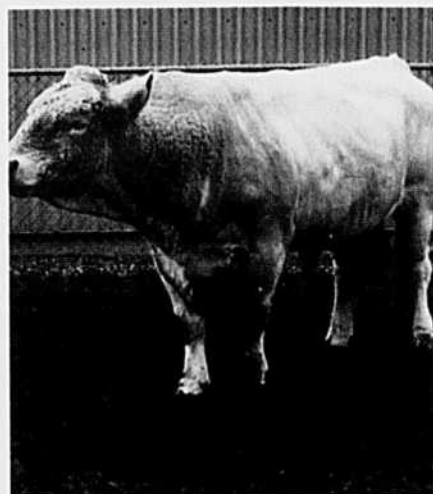
- L'attestation de qualification sera délivrée par la Direction des services technologiques du MAPAQ à la lumière des renseignements fournis.

Pour faciliter la recherche, on devra fournir les renseignements suivants :

- . Race du taureau.
- . Tatouage du taureau.
- . Date de naissance du taureau.
- . Station où il a été évalué.
- . Fiche d'évaluation, si disponible.

LES TAUREAUX ÉVALUÉS À DOMICILE (PATBQ)

Lorsque les ÉPD seront disponibles, ils devront être égaux ou améliorateurs par rapport à la moyenne de la race pour un minimum de deux des caractères directs, ou pour un des caractères



maternels listés ci-après. De plus, lorsque les ÉPD seront pris en considération, un seuil de répétabilité minimal sera exigé pour qu'un caractère soit considéré.

Pour les sujets inscrits au Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ), les moyennes de race des ÉPD sont égales à zéro.

Lorsque les ÉPD ne seront pas disponibles, seulement 20 % des meilleurs sujets pour le ou les caractères évalués en postsevrage seront qualifiés.

À compter de 1997, les sujets évalués en postsevrage pour leur indice gain devront être dans des groupes de dix sujets mâles (taureaux de même race) et plus.

Caractères directs

Caractères directs	Seuil de répétabilité minimal
Poids à la naissance(1)	0,10
Gain naissance-sevrage/poids au sevrage	0,10
Gain naissance-un an/poids à un an	0,10
Facilité de vêlage	0,03

(1) Pour le poids à la naissance, l'ÉPD devra être inférieur à la moyenne de la race pour être améliorateur.

Caractères maternels

Caractères maternels	Seuil de répétabilité minimal
Facilité de vêlage	0,03
Aptitude laitière/lait	0,03

Pour les taureaux évalués avant 1997, les normes minimales prévalant au moment de l'évaluation seront considérées (ex. : groupe de cinq).

LES TAUREAUX ÉVALUÉS HORS QUÉBEC OU DANS TOUT AUTRE SYSTÈME D'ÉVALUATION

Lorsque les ÉPD seront disponibles, les règles précédentes s'appliqueront. Lorsqu'ils ne seront pas disponibles, les taureaux devront faire partie d'un groupe contemporain d'un minimum de dix sujets mâles de même race et seulement ceux dans les 20 % supérieurs seront acceptés.

LES TAUREAUX UTILISÉS EN INSÉMINATION ARTIFICIELLE

Les règles précédentes s'appliqueront et le fournisseur de semence sera tenu de fournir la garantie que le taureau concerné répond à ces normes.

LES TAUREAUX LOUÉS

Les règles précédentes s'appliqueront. On devra démontrer que le taureau utilisé pour les accouplements répond aux exigences de génétique supérieure.

TAUREAUX PROVENANT DE L'EXTÉRIEUR DU CANADA

Ces taureaux ne pourront qualifier une entreprise pour la Régie des assurances agricoles du Québec. Ces taureaux pourront faire partie des autres reproducteurs utilisés dans le troupeau, en surplus du taureau qualifiant l'entreprise.

Note : Les taureaux américains avec enregistrement canadien et des ÉPD de race nord-américaine seront cependant admissibles.

PROCÉDURES À SUIVRE POUR TOUS LES TAUREAUX, À L'EXCEPTION DES TAUREAUX ÉVALUÉS DANS DES STATIONS D'ÉVALUATION GÉNÉTIQUE AU QUÉBEC

La moyenne des ÉPD disponibles et la plus près de l'année de naissance, sans la dépasser, sera retenue aux fins d'accréditation.

Le conseiller régional désigné par le ministère devra vérifier :

- . Le certificat d'enregistrement.
 - . Les seuils minimaux des ÉPD selon la source.
 - . La taille du groupe contemporain en postsevrage et le rang du taureau à l'intérieur du groupe, en l'absence d'ÉPD.
- Lorsque les renseignements seront complets, le conseiller du ministère pourra délivrer l'attestation de qualification.

Si ceux-ci sont incomplets ou imprécis, il transmettra l'information disponible au Comité de coordination, lequel statuera. 2

* secrétaire du Comité consultatif provincial



Station Limousin
Photo: R. Bourgeois

ROBUSTE ET PERFORMANTE

À VOUS COUPER LE SOUFFLE.

Voici la souffleuse à neige qui n'en manque jamais

21 MODÈLES DISPONIBLES
DE 54 À 104 POUCHES DE LARGEUR
ADAPTABLES AUX TRACTEURS DE 18 À 150 CH

Caractéristiques et options

- Élimination des turbulences et des pertes de neige
- Chute antigel facilitant la rotation
- Attache 3 points ajustable
- Patins à ajustement rapide brevetés
- Nombreuses options ultra-robustes

PRONOVOST

VOTRE GAGE DE SATISFACTION

260, route 159, Saint-Tite (Québec) Canada • Téléphone : 418-365-7551 • Télécopieur : 418-365-7954

J'apprends à remplir mes formulaires

ROGER BERGERON*



Nous sommes en production bovine dans le secteur vache-veau et voulons adhérer au PATBQ. Devrons-nous remplir beaucoup de documents une fois inscrits ? Pourrons-nous le faire par nous-mêmes ? Voici les principaux renseignements qui vous permettront de répondre à ces questions.

Le PATBQ émet deux types de documents : les formulaires codifiés PAF et les rapports codifiés PAR. Ces codes d'identification suivis de chiffres se trouvent en haut à l'extrême droite des documents. Un certain nombre de formulaires peuvent être utilisés pour inscrire l'information sur l'entreprise et ses animaux. Les rapports affichent les résultats et les renseignements nécessaires au suivi du troupeau et à la prise de décision découlant de la saisie et du traitement de vos données, d'où l'importance de bien remplir vos formulaires.

LISTE DES CODES

Avant de commencer à remplir les formulaires, il est important de disposer de la Liste des codes (PAR 15) utilisés au PATBQ. Plusieurs de ces codes se retrouvent sur la Fiche de vêlage ou le Carnet de gestion des bovins de boucherie, deux outils pour la tenue des registres. Chaque formulaire peut être émis en blanc ou avec l'information déjà saisie au système.

INSCRIPTION

Le premier formulaire à remplir est l'Inscription d'un élevage (PAF01). Il contient les renseignements nominatifs sur l'exploitation agricole et ses propriétaires. C'est également sur ce formulaire que vous indiquez le choix de la langue de correspondance et des unités de mesure dans lesquelles vous désirez recevoir tous vos documents. L'inscription de certaines données est

obligatoire, soit le numéro de producteur agricole (CP12) ainsi que le ou les codes de race du troupeau. Ce formulaire doit être rempli au début et devrait être revu chaque année par la suite.

Le Profil annuel (PAF02) est facultatif mais devrait être rempli idéalement au moins une fois l'an. Il permet d'avoir une vue globale de la gestion du troupeau puisqu'il nous informe sur le logement des animaux, l'alimentation, la reproduction, la régie des veaux et la santé.

SUJETS REPRODUCTEURS

L'Inventaire des sujets reproducteurs du troupeau (PAF03) est une première étape d'importance dans le suivi individuel des animaux. Seuls les animaux reproducteurs qui sont la propriété de la ferme et/ou physiquement présents doivent être inscrits à l'inventaire. Certaines colonnes ont une entête grisée : l'identification de l'animal selon le principe du tatouage, la date de naissance (au minimum l'année), le sexe, le statut de l'animal et la composition génétique. Ces renseignements sont essentiels. La composition génétique des sujets doit être exprimée en 32e avec les bons codes de race. Le numéro d'enregistrement est facultatif et accessible uniquement pour les sujets avec un code de race pure. Une fois rempli par le système, le formulaire peut être utilisé pour ajouter de nouveaux sujets reproducteurs ou pour éliminer un sujet du troupeau en y inscrivant ses renseignements de sortie. Dans ce dernier cas, le type et la date de sortie sont obligatoires mais on suggère de fournir également le poids vif et le prix lors d'une vente.

POIDS

Le formulaire de Déclaration des poids des femelles de reproduction (PAF04) est facultatif. Il est émis à la demande des entreprises qui désirent contrôler le poids de leurs vaches. Toutes les femelles reproductrices déjà inscrites à l'inventaire seront alors listées. Ce formulaire peut également être utilisé pour fournir les renseignements sur la sortie du troupeau de toutes les femelles de reproduction. Pour obtenir les ratios réels et standardisés du poids de veau sevré sur le poids de la vache, cette dernière doit être pesée dans un intervalle de plus ou moins 60 jours de la date de sevrage de son veau.

Le formulaire de Déclaration des naissances et des poids (PAF05) (Annexe 3) sera le plus fréquemment utilisé. Il sert à déclarer toutes les naissances des veaux de l'entreprise, incluant les cas d'avortement, à fournir les renseignements sur les contrôles de poids des veaux (possibilité de 9 au total) ainsi qu'à indiquer l'information de sortie d'un veau du troupeau. Beaucoup de renseignements inscrits sur ce formulaire demeurent facultatifs mais vous avez intérêt à en fournir le maximum pour vraiment profiter de tous les avantages du programme.

GÉNÉALOGIE

Dans la section généalogie et identification, vous avez la possibilité d'avoir le formulaire imprimé avec l'identification des femelles reproductrices inventoriées au troupeau. La femelle ici indiquée est la vache qui a vêlé, soit la mère naturelle ou la porteuse dans le cas d'un veau issu de la transplantation embryonnaire. L'ordre attribué pour les numéros du tatouage des veaux est important car, lors de l'impression, le tri des sujets sera fait en considérant ces numéros. Dans le

bloc naissance, les renseignements sur l'origine et le type de naissance, la mère allaitante et le type d'allaitement sont obligatoires, d'où l'importance de les fournir de façon précise car ils ont des impacts sur le calcul des gains corrigé, de l'indice en présevrage et de l'ÉPD.

RÉGIE

Dans le bloc contrôle, le numéro de lot est utilisé pour indiquer les sujets soumis aux mêmes conditions de régie et d'environnement. Pour les mêmes sujets, un minimum de 50 jours est requis entre deux contrôles de poids. Il est souhaitable de contrôler tous les veaux présents dans l'entreprise à une même date pour obtenir le maximum de sujets indexés ou avec ÉPD.

Ce formulaire a avantage à être transmis à votre centre de saisie et de traitement des données après des étapes importantes, soit la fin des naissances, ou un contrôle de poids ou encore après une vente en bloc de sujets. Il est à noter que les données des sujets sortis du troupeau seront réimprimées sur les formules pour un délai de 60 jours après l'inscription de la sortie au système, afin que l'entreprise puisse vérifier et corriger l'information au besoin.

Le formulaire de Déclaration des mères donneuses et nourricières (PAF07) est utilisé uniquement si l'entreprise a recours à la transplantation embryonnaire ou fait adopter des veaux par des vaches autres que la mère qui a vêlé.

TRANSPORT

La Demande de transfert de sujets (PAF08) est le seul formulaire qui est toujours émis en blanc. Ce formulaire est à utiliser pour le transfert d'animaux entre deux troupeaux participant au PATBQ. C'est également ce formulaire qu'on utilise si des animaux sont placés à forfait dans un centre d'élevage ou dans une autre entreprise.

En résumé, nous avons trois formulaires stratégiques pour le suivi du PATBQ: Inscription d'un élevage,

Inventaire des sujets reproducteurs du troupeau et Déclaration des naissances et des poids. Pour les personnes désireuses de mieux connaître la façon de faire dans le suivi d'une entreprise au PATBQ, un Guide d'utilisation du programme est disponible auprès des bureaux de renseignements agricoles du ministère. Ce

guide vous sera utile pour bénéficier d'un maximum d'avantages du programme. 2

* Responsable de la division bovins de boucherie
Direction des productions animales
MAPAQ, Québec

**Il existe, pour le bétail,
un nouveau médicament vraiment
unique qui fait son chemin
en santé animale.**



Sur la route près de Nanton, Alberta

**Assurez-vous de
consulter votre
vétérinaire.**



Nuflor
FLORFENICOL



Schering-Plough Santé Animale

Division de Schering Canada inc., 3535, route Transcanadienne
Pointe-Claire (Québec) H9R 1B4

CCPP

* NUFOR est une marque déposée de Schering-Plough Santé Animale

NUF002-97F-J

La production du veau en France et en Hollande

RENÉ LEDOUX*

La Filière du veau organisait en avril dernier une mission d'étude en France et en Hollande. Les 14 représentants de notre industrie québécoise qui ont participé à cette mission ont constaté combien nos confrères européens ont réussi, au fil des années, à s'adapter à un contexte de perpétuels changements, et combien ils maîtrisent maintenant l'utilisation de certaines technologies de pointe qui leur permettent de commercialiser des produits à valeur ajoutée, d'une qualité exceptionnelle.

LA CRISE DE LA VACHE FOLLE

La crise d'encéphalopathie spongiforme bovine en Angleterre en 1996 a bouleversé l'industrie bovine en Europe. Les consommateurs européens veulent être rassurés sur l'origine, la sécurité et le mode d'élevage des produits qu'ils consomment. Les médias, quant à eux, ont été à l'affût de la moindre faiblesse et ont alimenté les craintes des consommateurs. Au plus fort de cette crise, les ventes de viande bovine avaient subi un recul de 30 %. Aujourd'hui, la consommation est maintenant de 7 % en deçà des niveaux de 1995. De plus le marché des abats ne s'est toujours pas remis de cette onde de choc, leur valeur marchande étant inférieure de 30 % du prix d'avant la crise.

Plusieurs intervenants rencontrés ont indiqué que le système d'identification permanente des bovins qui assure un suivi de la ferme jusqu'au comptoir des viandes a véritablement contribué à rassurer les consommateurs. « Sans cette traçabilité, le marché aurait été encore plus long à se rétablir » nous a-t-on affirmé.

Pour limiter la baisse des prix, les pays producteurs européens ont conclu une entente pour réduire de 15 % le poids des carcasses de veaux. Cette entente, qui favorise la production hollandaise, est vivement décriée par les Français.

En effet, une réduction arbitraire de 15 % du poids des veaux oblige maintenant les Français à orienter le poids des carcasses à 108 kilogrammes alors que les Hollandais peuvent produire des carcasses de 138 kilogrammes. Non seulement la rentabilité est-elle plus intéressante pour les carcasses plus lourdes mais les Hollandais, qui étaient déjà de plus en plus présents sur les marchés français, se retrouvent maintenant les mieux placés pour produire les carcasses dont le poids répond le mieux aux exigences du marché français.

LA FRANCE ET LA HOLLANDE: DEUX PAYS, UN MÊME MARCHÉ EUROPÉEN

En sélectionnant la France et la Hollande pour parfaire leur connaissance, les participants à cette mission n'ont certes pas été déçus. Non seulement ces pays sont-ils d'importants producteurs et transformateurs à l'affût

de récentes technologies mais ils sont également de féroces concurrents sur le marché européen. Nous avons été à même de constater combien le marché intérieur français s'ouvre continuellement aux producteurs hollandais. L'an dernier seulement, la production française de veaux a connu un recul de 20 % pour se situer à 2 millions de têtes. Les volumes de production en Hollande eux, continuent de progresser. L'an dernier, un million de têtes ont été produites et exportées à près de 95 %. Après l'Italie, l'Allemagne et la France, ce sont l'Asie et le Moyen-Orient qui constituent les principaux marchés d'exportation des Hollandais. Non seulement les Français ont-ils perdu progressivement une part de leur marché intérieur aux mains des Hollandais mais une partie de leur production et de leur transformation passe actuellement sous contrôle Hollandais.



L'industrie a développé une gamme de produits à valeur ajoutée. Souvent fabriqués et emballés à même les installations physiques de l'abattoir, ces produits contribuent à la rentabilité des entreprises. Photo: gracieuseté du Groupe Even

FILIÈRE DU VEAU

L'ÉLEVAGE DU VEAU

La production de veaux en France et en Hollande s'effectue majoritairement par des contrats d'intégration ou de financement conclus avec des fabricants d'aliments d'allaitement, ou occasionnellement avec un abattoir. Le veau de lait domine le marché. Toutefois, le veau de lait que nous avons vu est généralement plus rosé qu'ici. Nous avons aussi constaté la présence d'un veau dit « alternatif » qui est toutefois beaucoup plus lourd, plus âgé et plus rouge (une sorte de « red veal » ou de « baby beef »). La part de marché de ce veau ne semble pas s'accroître et peut être qualifiée de secondaire. L'utilisation de stimulants de croissance est interdite en Europe. La

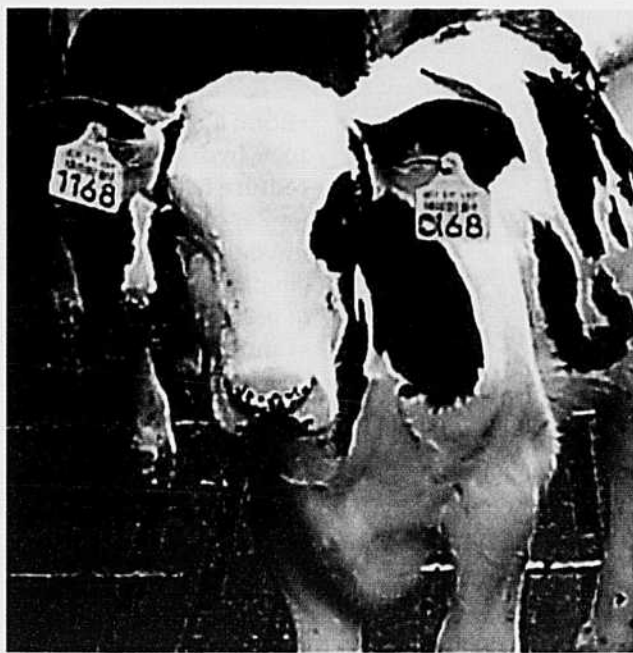


L'étiquette d'oreille est scannée et stockée sur ordinateur.

majorité des carcasses que nous avons vues avaient une conformation qui variait de bonne à moyenne. Les groupes de consommateurs et les organismes de pression pour le bien-être des animaux ont obtenu des modifications législatives qui obligent

maintenant les éleveurs de veaux de lait européens à changer certaines de leurs techniques de production. Ainsi, à compter de 1998, toute nouvelle construction d'étable à veaux, en Europe, devra prévoir des enclos collectifs plutôt que les traditionnelles cases individuelles. À compter de 2006, toutes les étables existantes devront être converties à cette technique de production. Par ailleurs,

une ration quotidienne de 250 grammes de fibres devra être servie aux veaux par souci de bien-être. Pour rencontrer ces nouvelles exigences européennes, la production de veaux de lait doit maintenant maîtriser les techniques d'élevage en case collective.



Chaque veau reçoit directement après la naissance une étiquette d'oreille à numéros uniques. Dans certains abattoirs, ces données s'inscrivent même automatiquement sur une puce placée sur un crochet qui suspend la carcasse. Le poids et les résultats de classement y sont ajoutés. Les produits découpés peuvent être livrés avec une étiquette qui permet de retracer jusqu'à l'animal d'origine.

Le foin sec traité au SiloGuard II est nettement supérieur

Dit donc ! C'est quoi qui a là d'ans Armand ?



Perte de poids¹

La perte de poids du foin sec traité au SILO GUARD II est **20.2% moins élevé** comparé au foin sec non-traité.

Perte de matière sèche¹

La perte de matière sèche du foin sec traité au SILO GUARD II est **54.6% moins élevé** comparé au foin sec non-traité, ce qui représente **70 kilos de plus** par tonne de matière sèche récoltée.

Ingestion des bovins³

Les bovins ont consommé **22% plus de foin sec** traité au SILO GUARD II que de foin sec non-traité.

Production de lait⁴

Les vaches laitières consommant du foin sec traité au SILO GUARD II ont produit **3 kilos de lait de plus par jour** que les vaches consommant du foin sec non-traité.

Collège M. Dumais - Station de recherche Deschambault - Université de l'Québec

**SILO GUARD II,
FAUT L'UTILISER !**



INTERNATIONAL STOCK FOOD LTÉE

22 DISTRIBUTEURS AU QUÉBEC

BUREAU RÉGIONAL

LÉONARD LEBLANC
5121, BOUL. HÉBERT

SAINT-THIMOTÉE, QUÉBEC
(514) 377-8732 OU 1 800 263-8732

Nous avons été à même de constater que de nouvelles machines destinées à l'alimentation lactée en « libre service » sont actuellement mises au point. Ces dispositifs permettent un élevage en stabulation libre. Les veaux sont identifiés par une boucle d'oreille électronique qui permet de reconnaître l'animal et d'enregistrer sa ration individuelle. Cette technique de production avait d'abord été expérimentée il y a maintenant une quinzaine d'années mais n'avait jamais véritablement été mise au point. Les nouvelles exigences européennes de production obligent maintenant l'industrie à retourner à cette pratique et à finaliser sa mise au point.

LA TRANSFORMATION

En tout, cinq entreprises de transformation ont été visitées dont quatre en France et une en Hollande. Le nombre de veaux abattus par semaine dans quatre de ces entreprises variait entre 1 300 et 3 000. La cinquième (Ekro) abattait près de 7 000 veaux par semaine dans sa seule usine de Appeldorn (pour une production totale de 15 000 veaux par semaine pour la compagnie). Nous avons constaté que toutes ces entreprises avaient investi de façon importante dans la surtransformation et la mise en portions du produit pour obtenir une plus grande valeur ajoutée. Il n'est pas rare de voir des ateliers de cuisson et de surgélation de plats cuisinés greffés aux abattoirs.

Les entreprises d'abattage et de transformation visitées étaient très avantgardistes quant à l'adoption des technologies disponibles. Elles sont notamment très avancées au niveau de la gestion du refroidissement malgré certains écarts observés à l'occasion. Cette maîtrise leur permet d'obtenir des résultats fort intéressants concernant la durée de vie de leurs produits emballés en usine. Finalement, la valorisation du cinquième quartier est importante pour les abattoirs européens. La filière québécoise du veau s'inspirera donc de cette expérience pour accroître sa rentabilité. 2

* directeur à la mise en marché du veau Fédération des producteurs de bovins du Québec

Du Nouveau dans l'ENSILAGE

Fini les courroies et chaînes brisées



Boîte à ensilage FORAGE KING avec châssis entièrement en acier. Design permettant beaucoup de flexibilité. Garantie de 10 ans contre perforation.

Prix très compétitif



ST-GERMAIN, Qc
(819) 395-5115



- Boîte à entraînement 100% hydraulique pour réduire le coût d'entretien et offre la possibilité de déchargement à gauche ou à droite sur la même machine.
- Contrôles de vitesse infini à l'avant de la boîte.
- Côtés en acier galvanisé.
- Plancher en polymère de haute densité.

EN VENTE CHEZ LES DÉTAILLANTS SUIVANTS :

AMQUI
Machinerie J.N.G. Thériault
BERTHIERVILLE
Équipements Malbeuf
DALHOUSIE STATION
Fernand Campeau & Fils
La DURANTAYE
J.-G. & Denis Bolduc
LAURIERVILLE
Garage Alfred Charest

LENNOXVILLE
Équipements B. Morin
NORMANDIN
Équipements & Pièces J.C.L.
POINTE-AU-PÈRE
Équipements André Bellavance
PONT-ROUGE
Machinerie Pont-Rouge

ST-GUILLAUME
Machinerie C & H
STE-HÉNÉDINE
Jos Dubreuil & Fils
STE-MARTINE
Équipements Colpron
STE-ROSALIE
Équipements Lague
WOTTON
Équipements Proulx & Raiche

LE CIRCUIT DES ENCANS SPÉCIALISÉS DE VEAUX D'EMBOUCHE DU QUÉBEC 1997 - 1998*

SIMON LECLAIR: (514) 679-0530 / POSTE 224 • RESPONSABLE DES OPÉRATIONS DE L'AGENCE

Cette année, la préinscription est obligatoire pour toutes les ventes.

BIC

Coopérative des Encans d'Animaux du Bas Saint-Laurent
3229, route 132 ouest
Bic, GOL 1B0
418-736-5788

Syndicat :
Pierre Duchesne 418-723-2424
Claude Viel 418-869-3164

mercr., 10 sept. 1997 : 800 veaux
mercr., 01 oct. 1997 : 600 veaux
mardi, 21 oct. 1997 : 700 veaux
merc., 29 avril 1998 : 400 veaux

LAC-À-LA-CROIX

Les encans d'animaux du Lac Saint-Jean
135, Rang Caron
Lac-à-la-Croix, GOW IWO
418-274-2233 / fax 418-274-3838
Jour de la vente : 418-349-2445

Syndicat : Réjean Maltais 418-549-7353
Pierre Dallaire 418-256-3902

jeudi, 11 sept. 1997 : 1200 veaux
jeudi, 09 oct. 1997 : 1000 veaux
merc., 22 oct. 1997 : 1200 veaux
jeudi, 05 fév. 1998 : 400 veaux
jeudi, 30 avril 1998 : 600 veaux

SAINT-HYACINTHE

Les encans de la Ferme 1984 inc.
140, Martineau
Saint-Thomas d'Aquin, JOH 2A0
514-796-2612

Syndicat: Roch Guay 514-467-1124
Jocelyn Arès 514-539-0451

sam., 23 août 1997 : 600 veaux
sam., 20 sept. 1997 : 1000 veaux
sam., 25 oct. 1997 : 1200 veaux
sam., 15 nov. 1997 : 800 veaux
sam., 14 fév. 1998 : 500 veaux
sam., 21 mars 1998 : 500 veaux
sam., 18 avril 1998 : 500 veaux

DAINVILLE

Encans d'animaux de Danville inc.
1440, route 116
Danville, JOA 1A0
819-839-2781

Syndicat : Robert Trudeau 819-346-8905
Gaston Lacroix 819-843-6682

vend., 19 sept. 1997 : 800 veaux
mardi, 14 oct. 1997 : 1150 veaux
mardi, 04 nov. 1997 : 850 veaux
vend., 14 nov. 1997 : 875 veaux
sam., 07 fév. 1998 : 450 veaux
jeudi, 19 mars 1998 : 400 veaux
sam., 02 mai 1998 : 600 veaux

NEW RICHMOND

Encan de New Richmond
Route Cochrane
New Richmond, GOC 2B0
418-759-3534

Syndicat :
Jean-Paul Saint-Onge 418-392-4466
Roland Poirier 418-534-3892

mardi, 09 sept. 1997 : 500 veaux

SAINT-ROMUALD

Encan d'animaux de Québec inc.
660, 4ième Avenue, Centre Industriel
Saint-Romuald, G6W 5M6
418-839-9475 / Fax 418-839-4461

Syndicats :
(Québec) Paul Rouillard 418-872-0770
(Québec) Ronald Pinette 418-428-3532
(Côte-du-Sud) Adrien Lavoie 418-856-3044
(Côte-du-Sud) Mario Cantin 418-248-8833
(Gaspésie) Jean-Paul St-Onge 418-392-4466
(Gaspésie) Roland Poirier 418-534-3892

vend., 22 août 1997 : 600 veaux
sam., 06 sept. 1997 : 1000 veaux
vend., 26 sept. 1997 : 1200 veaux
vend., 10 oct. 1997 : 1200 veaux
jeudi, 23 oct. 1997 : 1200 veaux
vend., 07 nov. 1997 : 1200 veaux
vend., 21 nov. 1997 : 1200 veaux
vend., 30 janv. 1998 : 1200 veaux
vend., 20 fév. 1998 : 1000 veaux
vend., 20 mars 1998 : 1000 veaux
vend., 01 mai 1998 : 1200 veaux

GATINEAU

Les encans Outaouais-Laurentides (SPBL)
655, chemin Industriel
Gatineau, J8P 7G7
819-669-5775

Syndicat : Luc Fuoco 514-472-0440
Serge Ouellette 819-587-4479

mardi, 16 sept. 1997 : 650 veaux
mardi, 07 oct. 1997 : 900 veaux
mardi, 28 oct. 1997 : 650 veaux
sam., 11 avr. 1998 : 500 veaux

PRINCEVILLE

Le Marché d'animaux Talbot inc.
210, route 116 est
Princeville, G6L 4K6
819-364-5222

Syndicat : France Trudel 819-293-5838
Daniel Zuchoski 819-399-2381

vend., 12 sept. 1997 : 1000 veaux
sam., 27 sept. 1997 : 1100 veaux
sam., 04 oct. 1997 : 1100 veaux
sam., 18 oct. 1997 : 1300 veaux
sam., 01 nov. 1997 : 1200 veaux
sam., 08 nov. 1997 : 1100 veaux
jeudi, 13 nov. 1997 : 1000 veaux
jeudi, 29 janv. 1998 : 600 veaux
vend., 13 fév. 1998 : 900 veaux
vend., 24 avril 1998 : 1000 veaux

ST-THÉODORE

Les encans d'animaux G. Fontaine et Fils
1900, rue Principale
Saint-Théodore d'Acton, JOH 1Z0
514-546-7373 / 836-3944

Syndicat : Roch Guay 514-467-1124
Jocelyn Arès 514-539-0451

Sam., 18 oct. 1997 : 500 veaux

INVERNESS

L'Association des éleveurs de bovins de boucherie du Canton d'Inverness
1910, chemin Dublin
Inverness, GOS 1K0
418-453-2635 / 453-2104 / 453-2239
(encan)

Syndicat : Paul Rouillard 418-872-0770
Ronald Pinette 418-428-3532

mardi, 23 sept. 1997 : 800 veaux
jeudi, 16 oct. 1997 : 2000 veaux

SAINTE-MARIE-DE-BEAUCE

Le Marché d'animaux Talbot inc.
2383, route Kennedy Sud
Sainte-Marie-de-Beauce, G6E 3A7
418-387-2854

Syndicat : Marcel Gaulin 418-228-5588
Thérèse Carbonneau 418-464-4546

vend., 05 sept. 1997 : 650 veaux
jeudi, 18 sept. 1997 : 875 veaux
jeudi, 02 oct. 1997 : 1500 veaux
jeudi, 06 nov. 1997 : 1500 veaux
vend., 06 fév. 1998 : 700 veaux
jeudi, 23 avril 1998 : 500 veaux

SAWYERVILLE

Encan Lafaille et Fils Ltée
420, Route 253
Cookshire, JOB 1M0
819-875-3577 / 849-3606

Syndicat : Robert Trudeau 819-346-8905
Gaston Lacroix 819-843-6682

jeudi, 04 sept. 1997 : 1100 veaux
sam., 13 sept. 1997 : 1000 veaux
jeudi, 25 sept. 1997 : 1400 veaux
vend., 03 oct. 1997 : 1500 veaux
sam., 11 oct. 1997 : 1400 veaux
vend., 17 oct. 1997 : 1400 veaux
vend., 24 oct. 1997 : 1500 veaux
vend., 31 oct. 1997 : 1000 veaux
merc., 28 janv. 1998 : 1000 veaux
jeudi, 19 fév. 1998 : 800 veaux
sam., 25 avril 1998 : 1100 veaux

LA GUADELOUPE

Marché d'animaux vivants Veilleux et Frères
Route 108
La Guadeloupe, GOM 1G0
(418) 459-6832

Syndicat :
Marcel Gaulin 418-228-5588
Thérèse Carbonneau 418-464-4546

merc., 17 sept. 1997 : 1100 veaux
merc., 24 sept. 1997 : 1300 veaux
merc., 15 oct. 1997 : 1400 veaux
merc., 05 nov. 1997 : 1000 veaux
jeudi, 12 fév. 1998 : 400 veaux
vend., 17 avril 1998 : 500 veaux

ST-STANILAS

Encans d'animaux de Saint-Stanislas
267, Rivière Batiscan est
Saint-Stanislas, GOX 3E0
418-365-6450 / 328-8114

Syndicat : Réjean Gervais 819-378-4033
Rhéaume Allaire 418-365-6955

merc., 08 oct. 1997 : 1000 veaux
jeudi, 30 oct. 1997 : 1000 veaux

Aperçu de la consommation 1996

FRANCINE JODOIN *



Au Canada, la production de boeuf a connu en 1996 une augmentation de 7 %, ce qui en a fait le sommet des dix dernières années. Pourquoi la consommation canadienne a-t-elle diminué de 1,8 lb par habitant alors que la production était à la hausse ?

Une étude des statistiques démontre que le boeuf canadien est allé vers les États-Unis. Les exportations de boeuf ont augmenté de 31 % en 1996 et ce, principalement vers le sud. Au même moment, les importations ont diminué de 7 % et, malgré une augmentation considérable de la production, les exportations massives ont résulté une diminution de 3 % de la disponibilité de produits pour consommation domestique.

Une des raisons principales de ces

fortes exportations réside dans le grand écart de prix entre les classifications « Choice » et « Select » durant plusieurs mois de l'année. Une disponibilité limitée de la catégorie « Choice » a fait augmenter le prix principalement au cours des mois d'été et à l'automne. Au Canada, le prix de gros du boeuf de catégorie A se situe juste au-dessus de celui de USDA Select.

Au cours de certains mois, l'écart de prix entre la catégorie « US Choice » et le prix de gros de l'Alberta pour le boeuf de catégorie A était de plus de 10 \$ par 100 lb. Il était alors plus profitable pour les abattoirs d'exporter le boeuf de catégorie AAA aux États-Unis et ainsi de recevoir le prix du « US Choice » que de le vendre au Canada. Bien qu'un marché d'exportation fort soit une bonne nouvelle pour les pro-

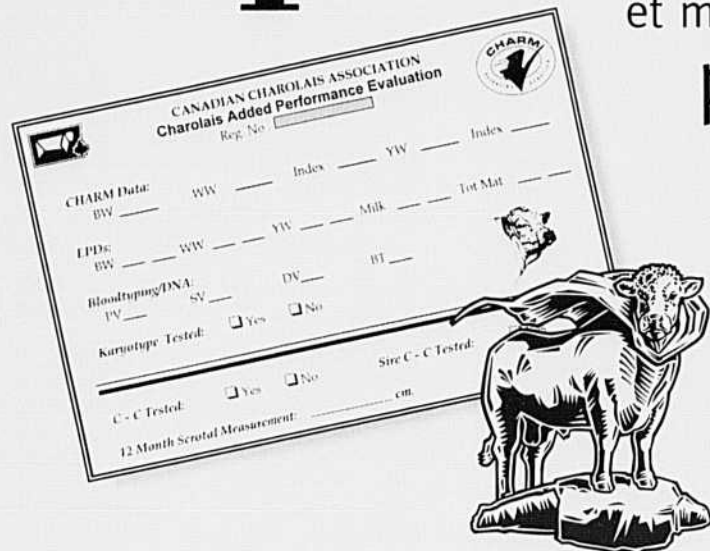
ducteurs, la consommation domestique semble aussi être à la hausse. Les données fournies par NPD Canada inc. au niveau des ventes au détail montrent une augmentation de la consommation pour le dernier trimestre de 1996 et pour le premier trimestre de 1997.

Si l'on compare le dernier trimestre de 1995 à celui de 1996, les ventes de boeuf ont augmenté de 6,6 %. Quand aux ventes du premier trimestre de 1997, comparées aux trois premiers mois de 1996, elles sont à la hausse de 2,3 %. Les prix au détail sont demeurés stables durant ces périodes respectives. 2

* Directrice pour le Québec du Centre d'information sur le boeuf

Le Charolais est une **Super-race**

et maintenant elle a la CAPE
pour le démontrer



Nous savons que vous désirez une preuve du potentiel de production et de rentabilité de la race Charolaise avant de l'intégrer dans votre élevage.

C'est pourquoi nous avons créé la CAPE (Charolais Added Performance Evaluation) qui est ajoutée à chacun des certificats d'enregistrement. Contactez-nous pour des détails supplémentaires.

Association canadienne Charolais
2320 41^{ème} avenue N.E., Calgary, Alberta T2E 6W8
Téléphone: (403) 250-9242 Fax: (403) 291-9324
E-Mail: cca@charolais.com



CHAROLAIS - LEADER EN GÉNÉTIQUE PRÉVISIBLE DANS LE BOEUF

ASSOCIATION SIMMENTAL

Pour l'édition 1997 de notre pique-nique, nous avons su combiner l'utile à l'agréable...

Pour la journée du 14 juin dernier, plusieurs membres ont eu la chance de faire une visite très profitable des « Abattoirs Billette » de Saint-Louis-de-Gonzague. Par la suite, la famille de M. Stephen Legler nous a fait l'honneur d'une visite guidée de leur merveilleux domaine qu'est la Ferme Herdman. Après s'être familiarisés avec les lieux, nous avons mis nos talents à l'épreuve lors d'un concours soigneusement préparé par nos hôtes. Il s'agissait de deviner le poids de trois sujets de race, Simmental évidemment. Après avoir dégusté un très bon repas et nous être amusés comme jamais dans différentes activités, nous sommes repartis comblés de notre journée.

ASSOCIATION CHAROLAIS

Il y a une bonne participation des éleveurs Charolais aux expositions agricoles cette année. Le jugement Charolais à Expo Québec est le 28 août à 13h. Le juge est Dennis Eagles de Gencor (United Breeders inc.) de l'Ontario. La vente « Elite Charolais de l'Est » qui se tiendra chez M. Ben Poirier (Ontario), éleveur bien connu au Québec, le 27 septembre à 13h30. Plusieurs membres du Québec et de l'Ontario y sont consignataires. Réservez vos places avant le 12 septembre pour le transport en autobus qui est organisé par l'Association. L'ACC a formée une alliance avec l'abattoir XL Foods « Alliance de Qualité des Carcasses Charolais ». Ce programme est basé sur la qualité/rendement plutôt que sur le poids/rendement et cela fonctionne très bien car l'an dernier, 50 000 têtes ont rencontré les critères.

ASSOCIATION HEREFORD

Cette année le bureau de direction de l'Association se compose de 12 membres : André Beaumont, président; André Marquis, 1er vice-président; Michel Champagne, 2e vice-prési-

dent; Rolf Birchler, directeur national; Richard Cadorette, Lionel Gaylor, Ernest Tomuschat, Francis Healy, Pierre Lessard, Aline Paradis, Richard Semmelhaock et Jean Tétreault, directeurs; Claude Bouffard, secrétaire-propagandiste.

Il a été décidé qu'il y aurait deux super ventes de production. La première le 14 septembre à Richmond et la deuxième le 25 octobre à Saint-Agapit. De plus, il y aura une première futurité Hereford au Québec.

L'Association Hereford du Québec compte présentement 218 membres.

ASSOCIATION LIMOUSIN

Voici le bureau de Direction de notre association: Jean-Paul Labbé, président; Réjean Ménard, vice-président; les directeurs: MM. Jean-Yves Lévesque, Pierre Poitras, Gaétan Gauthier, Raymond Mercier, Daniel Enright, Jean-Pierre Duhamel, Luc

Seers, Jean-Pierre Racine et Jean-Guy Lechasseur; Jérôme Poirier, secrétaire. L'Association remercie tous les éleveurs qui ont participé à la Station d'évaluation de taureaux Limousin ainsi que les acheteurs. De très bons résultats ont été obtenus et nous encourageons les éleveurs à y participer nombreux cette année.

L'Association des Éleveurs Limousin du Québec invite tous les éleveurs membres et leur famille à participer à leur pique-nique annuel qui se tiendra le dimanche 17 août à la Ferme Huronne, au 7843 Marie-Victorin, Lotbinière (informations : 418-796-2987, M. Jean-Guy Lechasseur, propriétaire). De nombreuses activités sont prévues au cours de cette journée. Bienvenue à tous ! ☺



P.F.B. EQUIP.
WICKHAM, QUEBEC, CAN.

Équipements P.F.B. Inc.
C.P. 33
Wickham, (Québec)
JOC 1S0

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

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

CHÛTE & PORTE AUTOMATIQUE



Aussi disponible :

- Barrière 5 ou 6 barres
- Mangeoire diagonale
- Mangeoire à carcan
- Cage de palpitation
- Abreuvoir chauffante

- Cage taille sabot
- Élévateur à vache
- Mangeoire à balle ronde
- Guillotine

Galvanisé
ou peinture cuite



BALANCE ÉLECTRONIQUE
Ultra moderne de très haute précision.

Une conception révolutionnaire

La race piémontaise

La race piémontaise est un croisement naturel entre les Aurochs qui peuplaient la région du nord-est de l'Italie qu'est le Piémont et les Zébus originaires du Pakistan. Ces derniers ont immigré vers cette région il y a environ 25 000 ans.

Les Italiens commencèrent leur sélection génétique en 1887 pour arriver aux caractéristiques que nous connaissons aujourd'hui.

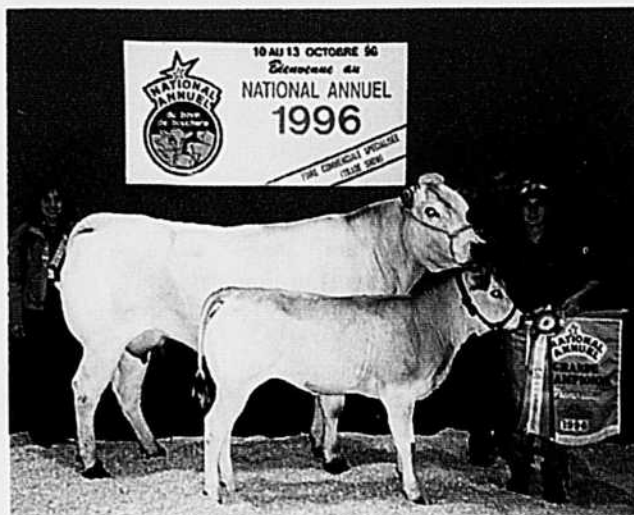
Le premier sujet de cette race (Brindisi) est arrivé à Glentworth, Saskatchewan, en 1980. En 1981, un nouvel arrivage de cinq taureaux a suivi. Et c'est en 1988 que cette race est apparue au Québec.

CARACTÉRISTIQUES DE LA RACE

La Piémontaise est une race de taille moyenne qui transforme très bien le fourrage en viande. Elle s'adapte aussi à divers climats. Son poids en kilogrammes à la naissance est de 40 à 45 kg; à l'âge adulte, le poids de la femelle est de 550 à 650 kg, celui du mâle est de 900 à 1000 kg.

Les veaux issus d'un croisement piémontais se développent rapidement. La conformation à double muscle fait que les Piémontais sont particulièrement recherchés.

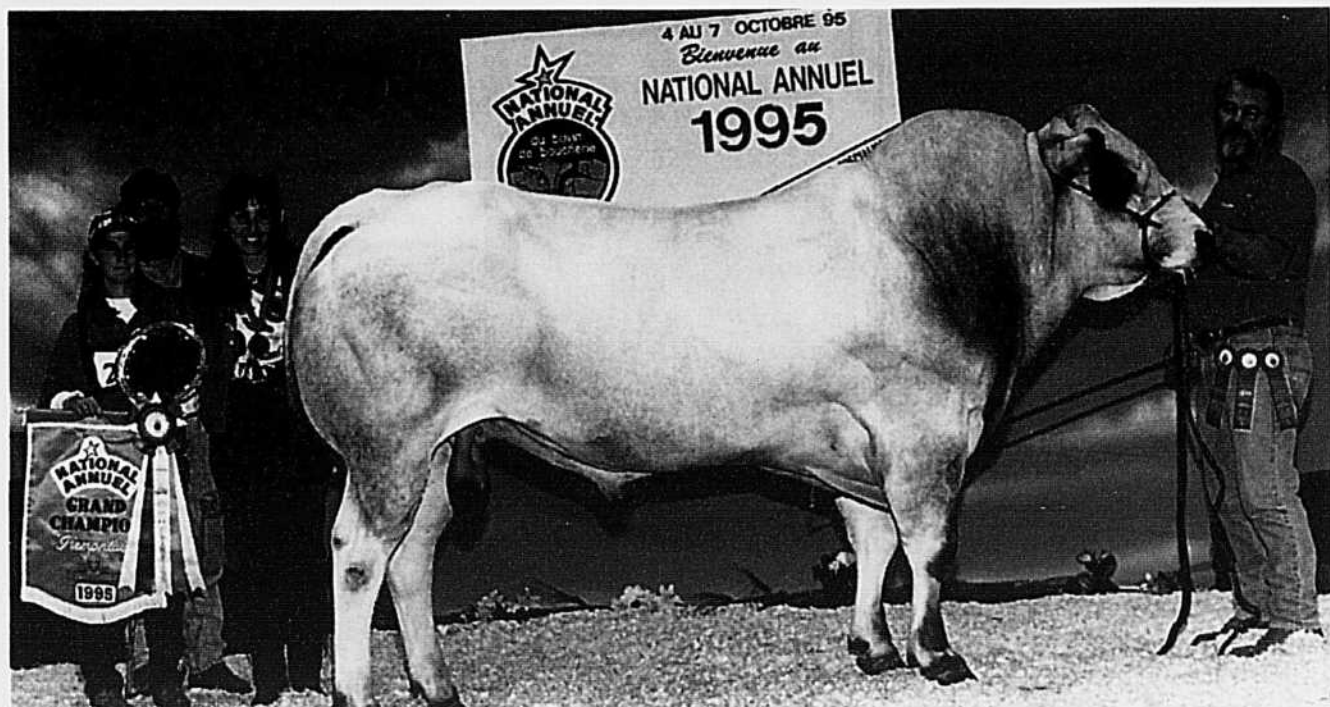
Le Piémontais est trapu. Il a une forte musculature, très faible en gras, riche en protéine. Par portion de 100 grammes, il compte 1,70 gramme de gras, en comparaison du bœuf de choix qui en compte 24,05. Le bison (1,84 gramme) et l'autruche (2 grammes) ont la réputation de ne pas être gras, ce qui donne une idée de ce que peut représenter le Piémontais. Dans la sauce à spaghetti, par exemple, on ne voit pas de gras remonter à la surface.



La vache piémontaise vèle facilement

QUELQUES AVANTAGES DE FAIRE DES CROISEMENTS AVEC LE PIÉMONTAIS

La vache piémontaise vèle facilement. Ses rejets ont une bonne conversion alimentaire. À l'abattage, ils obtiennent un bon rendement en carcasse. Les Piémontais sont des animaux dociles. 2



La conformation à double muscle fait du Piémontais un animal recherché

STATIONS D'ÉPREUVES

STATIONS D'ÉVALUATION GÉNÉTIQUE DES TAUREAUX DE BOUCHERIE DATES D'ENTRÉE POUR LES TESTS 1997-1998

RÉGION STATION	DATE D'ENTRÉE	DATE DE NAISSANCE DES TAUREAUX du ___ au ___		GROUPEMENT GÉRANT LES STATIONS D'ÉPREUVE PRÉSIDENT	SECRÉTAIRE
BAS SAINT-LAURENT:					
Sayabec 1	97/09/16	96/11/30	97/04/09	Pierre Reichenback Saint-Ulric (418) 737-4321	Olivier Philibert Petite Matane (418) 562-1837
Sayabec 2	97/11/11	97/01/25	97/06/04	idem	idem
Sayabec 3	98/03/17	97/05/31	97/10/08	idem	idem
QUÉBEC :					
Beaumont 1	97/09/23	96/12/08	97/04/16	R. Lamontagne Saint-Michel (418) 884-3475	Paul Rouillard Ancienne Lorette (418) 872-0770
Beaumont 2	97/11/25	97/02/09	97/06/18	idem	idem
CANTONS DE L'EST :					
Asbestos 1	97/09/24	96/12/08	97/04/17	Jean-Guy Bolduc Winsor (819) 828-2411	Sylvie Chamberland Bromont (514) 534-4010
Asbestos 2	97/11/25 (peut être devancée)	97/02/08	idem	idem	
MAURICIE :					
Saint-Maurice 1	97/10/14	96/12/28	97/05/07	Rhéaume Allaire Saint-Tite (418) 365-6955	Réjean Gervais Cap-de-la-Madeleine (819) 378-4033
Champlain	97/11/21	97/02/04	97/06/14	idem	idem
Saint-Maurice 2	98/04/14	97/06/28	97/11/05	idem	idem
SAINT-HYACINTHE :					
Limousin 1	97/09/15	96/12/01	97/02/28	J-Pierre Duhamel Saint-Armand (514) 248-7465	Jean-Pierre Duhamel Saint-Armand (514) 248-7466
Limousin 2	97/11/10	97/02/15	97/06/02	idem	idem
SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN :					
Saint-Augustin 1	97/09/15	96/11/29	97/02/28	Daniel Gagnon Saint-David de Falardeau (418) 673-4728	Madeleine Gobeil Saint-Charles (418) 672-2619
Saint-Augustin 2	97/11/10	97/02/15	97/06/02	idem	idem
BEAUCE :					
Saint-Martin	97/10/06	96/12/21	97/04/30	Thérèse Carbonneau Saint-Odilon (418) 464-4546	Marcel Gaulin Saint-Georges est (418) 228-5588
OUTAOUAIS :					
Vinoy	97/10/15	96/12/29	97/05/08	John O'Neill Kazabazua (819) 467-2164	Carolyn Kidder Low (819) 422-3374
Quyón	97/11/06	97/01/20	97/05/29	idem	idem
ABITIBI :					
Guérin 1	indéterminée	indéterminée	Lacorne	Paul D. Simard Rouyn-Noranda (819) 799-3466	Denise Fluet (819) 764-4797
Guérin 2	indéterminée	indéterminée	idem	idem	
L'ANNONCIATION :					
Highland	97/12/15	97/04/09	97/07/08	François Marleau (819) 275-7027	François Marleau (819) 275-7027

CUMA et production bovine

CAMILLE MORNEAU*

Quand on y regarde de plus près, on se rend compte que les producteurs cherchent avant tout à atténuer les tensions économiques auxquelles leurs entreprises sont soumises : investissements considérables, coûts de production élevés, difficultés financières, innovations technologiques, manque de relève, manque de main-d'œuvre qualifiée et expérimentée, difficulté de transfert d'entreprise et quoi encore ? Dans un contexte économique difficile, l'expérience montre que pour assurer le développement de l'entreprise bovine, plusieurs options peuvent être envisagées dont : développer une vision stratégique, améliorer la compétitivité et l'efficacité technico-économique et produire au moindre coût possible. À tout considérer, les moyens sont nombreux pour y arriver et l'un d'entre eux s'appelle la coopérative d'utilisation de matériel agricole (CUMA).

OUI, MAIS COMMENT ?

En effet, la CUMA est un bon outil pour réduire les coûts de production principalement ceux liés à la mécanisation en misant sur l'achat et l'utilisation en commun. Un autre avantage important, la multiplication des branches d'activités comme moyen de répondre à des besoins spécifiques d'un nombre restreint de membres, favorise les échanges d'expériences et de compétences. Finalement, elle permet de dégager des capitaux rares en plus d'offrir aux entreprises associées plus d'espace économique pour évoluer.

EST-CE POUR MOI ?

Posez-vous les questions suivantes : Le développement de votre entreprise passe-t-il nécessairement par l'achat individuel du matériel agricole ? Est-ce vraiment obligatoire, pour produire

TABLEAU 1
VENTILATION DES CHARGES D'UNE ENTREPRISE TYPE

Travail	26 %	Bâtiments	6 %
Mécanisation	21 %	Charges directes vaches	5 %
Alimentation	14 %	Mise en marché	3 %
Cotisation ASRA	12 %	Frais généraux	3 %
Intérêts	10 %		

Source : Coût de production 1995 - Étude sur les performances des entreprises bovines 1995

efficacement et pour assurer la pérennité de votre entreprise, de toujours être propriétaire de la machinerie et des équipements ? Y a-t-il une autre façon de faire qui vous permettrait de travailler autrement pour relever les défis de ce secteur d'activité ? Une fois ces questions posées, il importe de connaître les charges appliquées à l'entreprise bovine type.

À la lecture du tableau 1 vous constaterez que le travail occupe le premier rang des charges suivi de près par la mécanisation qui constitue 21 % des charges totales de l'entreprise bovine. La maîtrise de ce poste de dépenses important, facilement compressible, pourrait passer par l'achat et l'utilisation en commun du matériel agricole.

QUEL EST MON INTÉRÊT ?

Voyons, à partir du tableau 2, l'économie réalisable si vous partagez un semoir à céréales entre cinq entreprises (minimum) en CUMA versus une entreprise le possédant individuellement.

Supposons une entreprise de 50 vaches de boucherie qui sème 14 hectares de céréales par année. Elle achète un semoir de 6 000 \$ ayant une efficacité de 1,2 ha/heure. Si on se réfère au tableau précédent, nous constatons qu'il en coûte 1 320 \$/an (DIRTA) ou 94 \$/ha pour posséder le

semoir pour une durée d'utilisation de seulement 12 heures par année. Comparativement en CUMA, pour répondre aux besoins des cinq entreprises, un semoir plus gros et plus performant sera nécessaire. Il aura une efficacité minimum de 1,8 ha/heure pour semer 70 hectares. Nous remarquons que le coût d'utilisation est passé à 350 \$ par entreprise ou 25 \$/ha. Ceci représente 3,8 fois moins que le coût de possession d'une entreprise individuelle. La durée des travaux en CUMA est de 39 heures, soit à peine 8 heures par entreprise associée.

AUTRES MATÉRIELS EN COMMUN

Il n'y a pas que le semoir à partager, la rouleuse, l'enrobeuse, l'épandeur, une balance mobile pour bovins sont autant d'exemples de ce qui pourraient être utilisés entre plusieurs entreprises.

OSER LE CHANGEMENT ! ...

Comme vous le savez, les producteurs opèrent à l'intérieur d'un contexte économique et social où les progrès technologiques, en perpétuelle révolution, n'ont aucune commune mesure avec le modèle traditionnel d'une agriculture individualiste. Les structures de production actuelles, dans plusieurs cas, ne permettent pas

**TABLEAU 2
SEMOIR À CÉRÉALES**

Nombre d'entreprises de 50 vaches	Nombre d'hectares semés	Coût par entreprise (\$)	Coût par hectare (\$)	Temps d'utilisation (heures/an)
1	14	1 320	94	12
5 (CUMA)	70	350	25	39

Source : Jean Gagnon et Camille Morneau ; Se regrouper pour travailler ensemble, des réalités en CUMA

toujours à l'entreprise d'être viable ; des changements d'orientations s'imposent.

Face à ce diagnostic, valoriser les investissements consentis dans l'entreprise serait un atout non négligeable. Un coût de production concurrentiel pourrait contribuer au développement de l'entreprise bovine. Une des stratégies consisterait à revoir les principaux postes de dépenses et à mettre en place de nouveaux outils pour accroître la marge bénéficiaire. À cet égard, la CUMA représente un moyen d'action taillé sur mesure pour les producteurs. Sa configuration est déterminée par les principes coopératifs comme l'entraide et la solidarité.

La CUMA peut apporter une contribution significative, tant au niveau des avantages économiques à se regrouper qu'à celui des avantages humains que procure une telle association. Elle rend possible et disponible les innovations technologiques aux sociétaires.

Les résultats obtenus par les 37 CUMA existantes au Québec, regroupant plus de 700 entreprises, ne sont-elles pas la preuve qu'il est possible de partager du matériel agricole dans des conditions avantageuses pour tous leurs membres ? Tout devient donc possible dans la mesure où l'implication de chacun devient une réalité du présent et non l'attente de demain. 2

À vous de décider !

* MAPAQ - Rimouski

ÉQUIPEMENT D'ÉLEVAGE ET VÉTÉRINAIRE



BALANCE ÉLECTRIQUE



TONDEUSES STEWART ET AESCLAP



AIGUILLONS ÉLECTRIQUES



ELECTRIFICATEURS SPEEDRITE



ÉCORNEURS



DISQUES À SABOT



NELSON

ABREUVOIRS CHAUFFANTS



ET BEAUCOUP PLUS !

* Contactez votre dépositaire local.

AGRI-SPEC INC.

1-800-665-8389

PLUS DE « GRAISSES BRUNES » POUR LES VEAUX NAISSANTS

Des matières grasses ajoutées dans la ration de la vache durant ses six dernières semaines de gestation aideraient le nouveau-né à affronter le froid. C'est ce que suggèrent les premiers résultats d'une étude menée par le Service de recherche du ministère de l'Agriculture des États-Unis. Aux États-Unis, on estime que 95 000 veaux meurent chaque année du stress dû au froid.

Les chercheurs ont ajouté des graines de carthame (plante oléagineuse de la famille des marguerites) qui contiennent une forte teneur en acides gras linoléiques dans la ration de 12 vaches, 53 jours avant le vêlage. Onze autres vaches nourries à la ration standard ont servi de groupe témoin.

Au cours des cinq premières heures après leur naissance, les veaux ont été gardés à la température de la pièce. On les a ensuite placés dans une salle à une température de 0 °C. Durant les 140 minutes qu'a duré l'expérience, les veaux nés des mères ayant consommé du gras additionnel ont mieux conservé leur température corporelle que les veaux des vaches nourries normalement.

L'étude de l'effet d'un changement de température ambiante sur la survie des veaux est toujours en cours. Mais les scientifiques pensent déjà que les veaux issus des vaches nourries aux rations riches en gras ont accumulé plus de « graisses brunes ». Les graisses brunes sont développées par les animaux à l'approche des températures froides. Ces graisses enveloppent les organes vitaux tels que les reins. Elles aident aussi les nouveau-nés à générer de la chaleur immédiatement après leur naissance.

Les chercheurs répètent actuellement l'expérience pour confirmer les résultats de cette première année de recherche.

Source: Revue Beef, avril 1997

Tout le monde le sait ...

Des veaux vivants à la naissance et pesants au sevrage, ça commence avec des vaches efficaces qui vêlent bien et qui produisent suffisamment de lait.

Si vous désirez ce genre de femelles rentables dans votre troupeau, fiez-vous à des EXPERTS qui en produiront à coup sûr.



CUTARM

71 AR 16

- ✓ ÉPD équilibrés
- ✓ Très bons pis
- ✓ Facilité d'entretien



ULTIMO

71 HP 116

- ✓ Grande facilité de vêlage
- ✓ Un des meilleurs pour le lait
- ✓ Filles de taille moyenne



PARAGON

71 SM 81

- ✓ Taureau complet
- ✓ Très forts ÉPD pour tous les caractères
- ✓ Excellente musculature

**Pour bâtir sur
du solide,
communiquez
avec nous !**

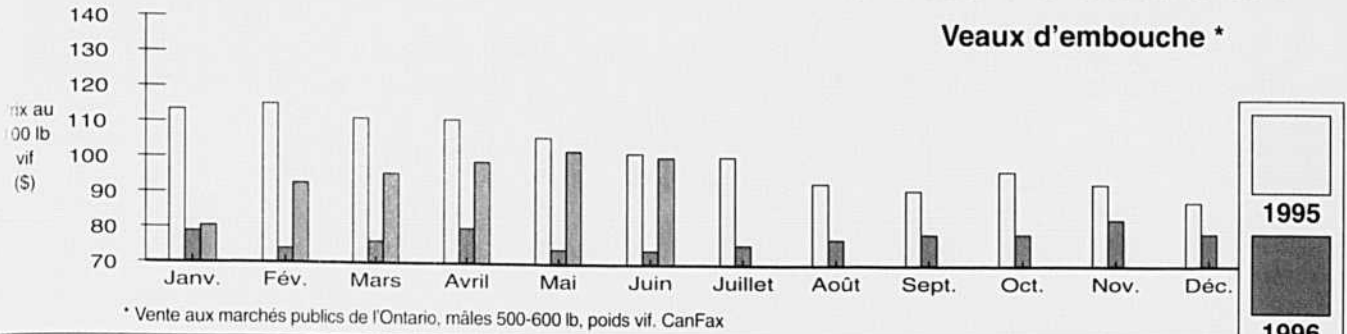


Membre de

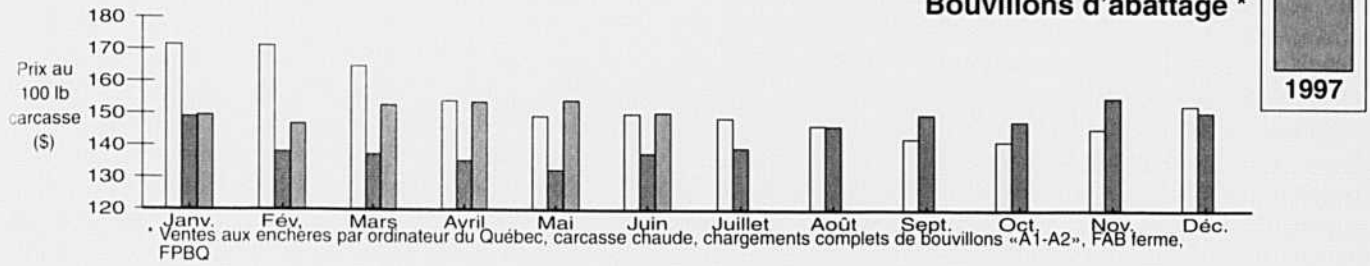


Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ) inc.
C.P. 518, Saint-Hyacinthe, Québec J2S 7B8 Tél : (514) 774-1141 Fax : (514) 774-9318

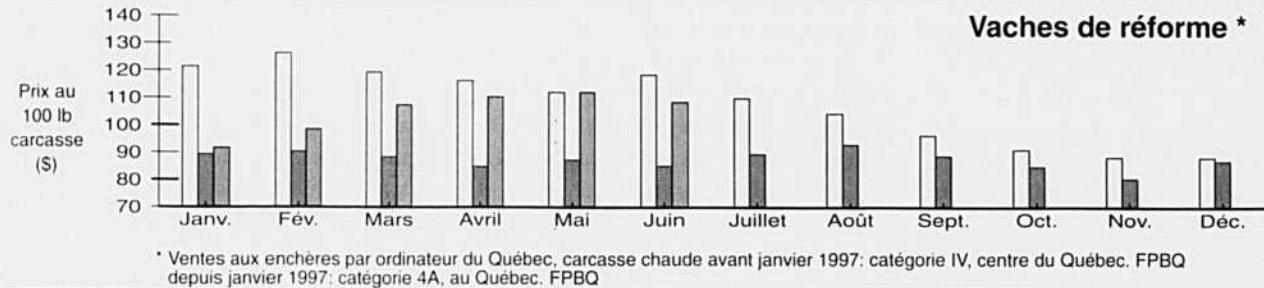
Veaux d'embouche *



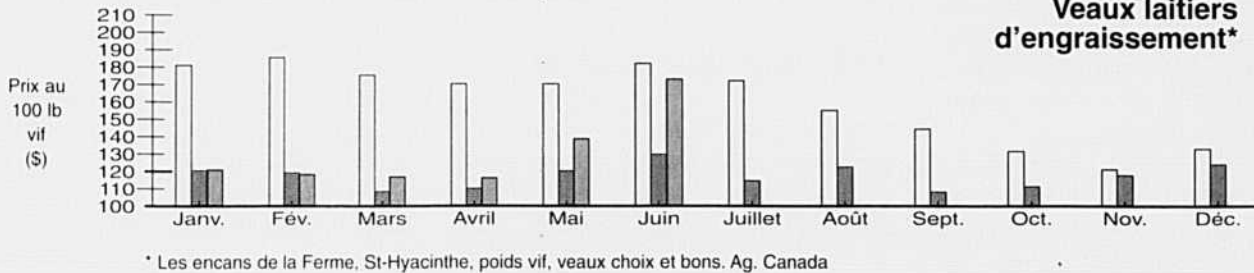
Bouvillons d'abattage *



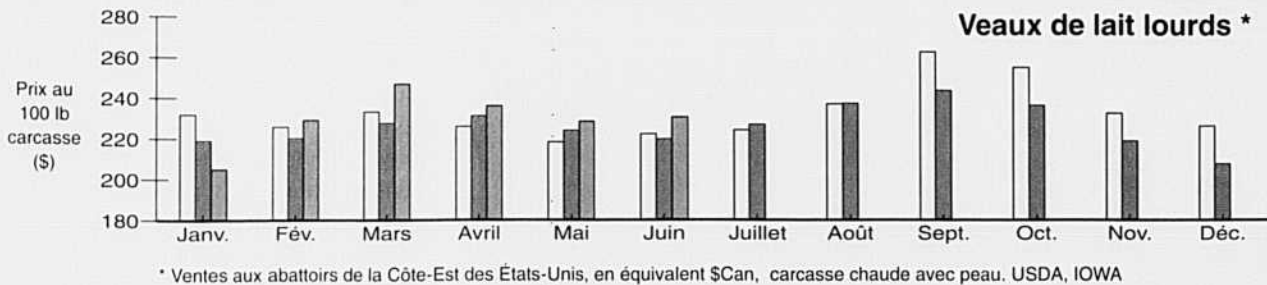
Vaches de réforme *



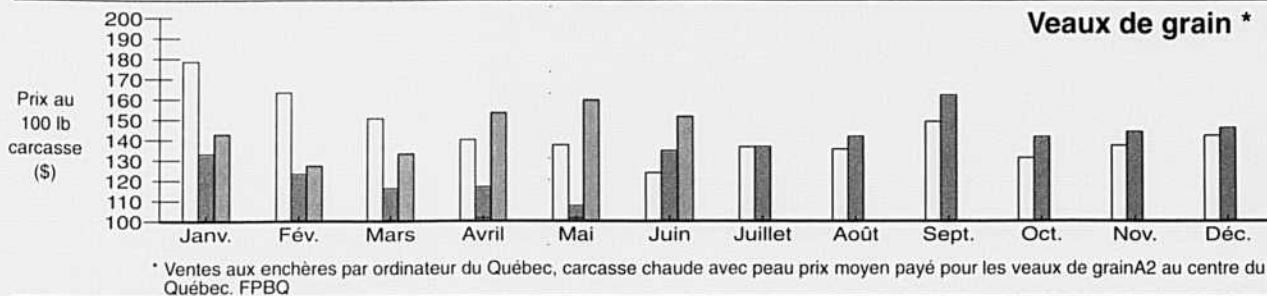
Veaux laitiers d'engraissement *



Veaux de lait lourds *



Veaux de grain *



Société Rochat: une belle aventure dans les veaux de lait

HUBERT BROCHARD*

Quand ils ont quitté la Suisse, en 1976, Jean-Daniel et Bernadette Rochat étaient mariés depuis six jours. « Notre voyage de noces dure depuis ce temps-là ! », lance Bernadette. Son époux Jean-Daniel était machiniste à l'Hôpital de Lausanne et elle, de son côté, allait commencer son cours d'infirmière... le jour de leur départ ! Avec l'aide des parents de Bernadette, qui sont venus les rejoindre peu après, le jeune couple se porte acquéreur d'une ferme laitière à Saint-Gérard de Wolfe, entre Thetford Mines et Sherbrooke. Les nouveaux associés connaissent une première année difficile. Mais bientôt, grâce à l'aide généreuse de leur entourage (le vétérinaire fait partie de leurs « professeurs privés » !) la petite ferme de vaches laitières Ayrshire taille assez vite sa place dans l'industrie. Les nouveaux producteurs participeront même à plusieurs expositions: Victoriaville, Thetford Mines, Québec... En 1981, le jeune couple décide toutefois de se lancer seul dans la pro-

duction laitière. Il s'installe un peu plus au nord-ouest, à Tingwick, près de Victoriaville, et fonde la « Société Rochat ». Tout redémarre normalement, mais en 1987, la taille de l'entreprise et les besoins de la famille (ils sont maintenant parents de trois enfants) les obligent à une restructuration. Jean-Daniel trouve un emploi comme représentant chez André Girouard et Fils, une firme de matériel agricole, et on opte pour la culture des céréales et l'élevage des veaux de grains. Auquel on préférera, deux ans plus tard, celui des veaux de lait, un marché encore moins exploré... Là aussi, il a fallu apprendre sur le tas et l'aide des amis et techniciens a été très appréciée. Surtout lors de l'épisode de la diarrhée virale bovine (BVD), en 1993, qui emporta 15 veaux.

UNE ÉTABLE AVANT-GARDISTE!

Dans la nuit suivant le lundi de Pâques 1994, Jean-Daniel et Bernadette sont réveillés par la chaleur et une

leur orangée intense qui vient de la fenêtre: l'une des deux étables est en feu. On réveille en sursaut le pompier du village (qui habite juste en face), mais il était déjà trop tard, explique Bernadette. Après la tragédie, la famille prend un temps de réflexion. Avec le travail de Jean-Daniel à l'extérieur, allait-on se contenter de l'étable qui restait et de la culture des céréales ? « On aurait eu un peu l'impression d'abandonner », dit Bernadette. « Ce sont les enfants qui nous ont convaincus de reconstruire une étable », ajoute Jean-Daniel. Car Philippe, Anik et Karine avaient eux aussi appris à aimer les animaux. Ils les aideraient de tout leur cœur !

Dès le mois d'août suivant, on construit donc une nouvelle étable. Mais pas n'importe laquelle: elle sera en béton. Bâtie grosso modo selon le modèle des porcheries modernes, la nouvelle bâtisse est d'ailleurs située à 300 mètres de la route, plus loin que ne l'exige la nouvelle réglementation. Les éleveurs la voulaient polyvalente, en cas de changement vers la production porcine, et surtout solide ! « Je voulais qu'elle soit bonne pour au moins 50 ans », souligne Jean-Daniel. Quand on la visite, on n'en doute pas. D'un bel aspect et coulée presque d'un bloc, l'étable nouveau genre est dotée de murs de béton de 10 pouces d'épais, isolés de 3 pouces de polystyrène expansé. Dans le béton des planchers, des tuyaux de plastique posés en serpentif font circuler de l'eau chaude, pour le chauffage, ou de l'eau froide, en été. Ce système procure une chaleur moins humide durant l'hiver que le chauffage conventionnel au gaz, remarquent les jeunes éleveurs. L'été, la température ne dépasse presque jamais les 20°C. Le nouveau bâtiment mesure 30 mètres sur 16 et est divisé en trois grandes chambres logeant 38 veaux



Bernadette et Jean-Daniel Rochat élèvent des veaux de lait depuis six ans, avec l'aide enthousiaste de Philippe (18 ans), Anik (16 ans) et Karine (12 ans).

chacune. Près de l'entrée, une petite chambre de 5 m X 6 m loge quelque huit autres veaux. Dans chaque chambre, des ventilateurs à vitesse variable font circuler l'air entre les deux rangées de veaux qui se font face. En effet, il est primordial d'éviter la ventilation à l'arrière des veaux. Les jeunes éleveurs ont construit eux-mêmes les stalles de bois, à l'intérieur desquelles ils ont posé des tapis de caoutchouc, à l'avant, pour le confort des veaux. Le lisier tombant entre les lattes de bois est recueilli dans des dalots où il est entraîné par des



Dans la nouvelle étable toute en béton, Bernadette Rochat apporte un soin attentif à ses veaux.

grattes à fonctionnement automatique, vers la préfosse souterraine située à l'extrémité du bâtiment.

Également près de l'entrée, on trouve les installations de plomberie et d'électricité, et un immense réservoir de plastique jaune servant à préparer le lait. On y brasse la poudre de lait avec de l'eau adoucie et traitée aux ultraviolets. On utilise les bonnes proportions d'eau chaude et froide, pour obtenir un lait d'une température constante de 44°C. Dans les chambres, ce lait de remplacement est distribué à chaque veau dans un seau, au moyen d'un pistolet fixé à un long tuyau flexible. Comme dans l'autre étable depuis 1991, les Rochat ont relié le pistolet à un système électronique qui règle la durée du remplissage, car le volume de lait augmente au cours de l'élevage. « Nous programmons la durée le matin et les enfants peuvent verser la bonne quantité de lait automatiquement », explique Bernadette.

La nouvelle étable donne-t-elle de meilleurs résultats que l'étable en bois? « Pour certains critères, oui, observe Bernadette. Ainsi, au cours des deux dernières années, on a observé un poids final plus élevé de trois kilogrammes dans l'étable de béton. De plus, le taux de mortalité et l'indice de conversion alimentaire y sont également meilleurs que dans

l'étable conventionnelle : 3,2 % de mortalité contre 3,87 %, et 1,52 kg de lait par kg de viande produit contre 1,57. » Ces légères différences commencent à compter quand on produit comme le couple Rochat plus de 500 veaux par année.

DES VEAUX PLUS HEUREUX... ET PLUS BEAUX



Les murs de l'étable en béton, de 10 pouces d'épais, sont isolés par 3 pouces de polystyrène expansé.

Photo: Société Rochat

Quand on leur pose la question épineuse du bien-être des animaux, Jean-Daniel et Bernadette répondent avec réalisme que, bien sûr, tout dépend avec qui l'on parle et avec quel pays on se compare. Quoi qu'il en soit, les données de production de la Société Rochat témoignent des soins attentifs apportés par les éleveurs à leurs animaux. Effectivement, toutes les données mentionnées plus haut, en plus du pourcentage de rejets (veaux d'un poids final insuffisant) et du gain journalier, sont légèrement meilleures que les moyennes provinciales. « Si tu veux baisser ton taux de mortalité, tu dois tenir compte de tous les détails », insiste Jean-Daniel. « Dans le veau de

lait, on n'a pas le choix d'être attentif », ajoute Bernadette.

Toute la famille participe à cet élevage soigné. En effet, l'ancienne étable est un peu devenue celle des enfants : ils s'en occupent tous les soirs. Pour passer d'une étable à l'autre, on change de vêtements et les bottes sont soigneusement nettoyées. Entre chaque série d'élevage de 118 jours, tout est lavé à l'eau chaude sous pression et désinfecté à l'eau chlorée. On surveille attentivement tout signe de maladie. Un veau a la tête penchée? On vérifie s'il s'agit d'une otite. Un autre a le souffle rapide? Alors on doit soupçonner la pneumonie et agir rapidement. Les problèmes de digestion sont également à surveiller. Jusqu'à la troisième semaine, Bernadette fait le tour des deux étables entre les repas du matin et du soir. À cette période, les diarrhées sont plus fréquentes et il faut donner plus d'eau aux jeunes veaux, explique-t-elle.

Avec l'expérience, Bernadette et Jean-Daniel ont appris quelques trucs. Par exemple, si un veau a le ventre ballonné, on le nourrit avec un seau à tétine que l'on tient au-dessus de sa tête, comme dans la position naturelle sous le pis, et tout rentre dans l'ordre. « Après ça, le veau ne veut plus revenir au seau ordinaire ! », prévient Jean-Daniel. Bernadette prépare une

liste pour chaque veau et tout le monde inscrit dans un registre les soins apportés (vaccination, antibiotiques, vitamines, etc.).

Avant la quatrième semaine, il faut avoir tondu complètement tous les veaux. Cette opération exige des journées entières à l'étable. À l'âge de 80 jours, les veaux sont tondu de nouveau, mais seulement sur le dessus du dos. Cela les aide à éliminer de la chaleur pendant les journées chaudes. Pour ne pas avoir à effectuer de telles opérations en même temps dans les deux étables, on décale les élevages de 60 jours. Pour l'ensemble des soins apportés, Bernadette estime qu'il faut assurer une présence de 35 heures par semaine à l'étable sur une base annuelle.

VERS DE NOUVELLES AVENTURES

Les Rochat font affaire avec le groupe Agroveau, qui se charge de l'achat des veaux (par l'intermédiaire de la firme Maciocia), de l'abattage et de la commercialisation de la viande. La totalité des veaux de la Société Rochat est vendue à l'abattoir Montpak à Drummondville, au poids réglementaire de 199 kilogrammes. Agroveau leur fournit aussi la poudre de lait et envoie chaque semaine un technicien pour faire le tour de l'élevage et conseiller les éleveurs. « Leur aide est parfois précieuse, souligne Bernadette, car on n'a pas réponse à tout ! »

Où les mèneront leurs prochaines aventures ? Ils songent déjà à doubler la superficie de la nouvelle étable. Mais on verra bien. Jusqu'à maintenant, Jean-Daniel et Bernadette ont apprécié la liberté qu'ils ont découverte ici. « Les lois sont beaucoup moins restrictives qu'en Europe. Ça aurait sûrement été plus difficile là-bas de partir à zéro comme nous l'avons fait », dit Jean-Daniel. En attendant, ce n'est pas la volonté d'entreprendre qui manque à la Société Rochat de Tingwick ! ☺

* agronome et journaliste



Tuyaux de chauffage dans les planchers de béton.
Photo: Société Rochat

LA SOCIÉTÉ ROCHAT, ÉLEVAGE DE VEAUX DE LAIT

Lieu: Tingwick (Région des Bois-Francs)

Installations : une étable en béton (120 stalles), l'autre en bois (66 stalles);

Unités de production vendues par an: un peu plus de 500 têtes;

Mortalité* : 3,6 % (moy. provinciale** : 4 %);

Rejets* (veaux d'un poids final insuffisant) : 0,5 % (moy. provinciale : 0,8 %);

Conversion alimentaire* : 1,54 kg de lait/kg de viande (moy. provinciale: 1,6);

Gain journalier* : 1,26 kg/jour (moy. provinciale : 1,27 kg/jour);

Nombre d'élevages (« séries ») par an: 2,7, (118 jours par élevage);

Cultures : 112 hectares (maïs, soya, orge).

* Les chiffres sont les moyennes des deux étables.

** Moyennes provinciales cumulatives publiées par le Groupe Géagri inc., février 1996.

MONTRE- TOI SOLEIL!




GALLAGHER
est prêt avec le nouveau

SUPERCHARGER S15

Un contrôle d'animaux VRAIMENT efficace

- Énergie solaire, autochargeable
- S'installe sur un poteau de bois ou en T, ou peut être déposé sur le sol
- Boîtier robuste résistant aux intempéries et aux rayons ultraviolets
- Incluant batterie, manuel et connexions de clôture et de mise à la terre

Voyez votre détaillant local ou appelez Eric Boyer:
1-800-661-2013

LE CONGRÈS DU BOEUF - INVESTIR POUR RÉUSSIR

Un congrès organisé par le Conseil des productions animales du Québec inc.

Vendredi, 12 septembre 1997

- 9h00 Logement minimum en production vache-veau
- 9h30 Pour s'éviter des casse-tête en choisissant ses équipements
- 10h30 À la ferme bovine Annaka: une amélioration constante du poids au sevrage depuis 18 ans
- 11h20 Système intégré de gestion de l'identification permanente
- 11h50 Dîner
- 14h00 - 17h00 Ateliers pratiques & stands

Samedi, 13 septembre 1997

- 8h30 Les facteurs qui influencent les performances en reproduction
- 9h05 Simplifier la gestion des accouplements avec une seule insémination artificielle à temps fixe, un succès boeuf!
- 9h40 La reproduction, c'est leur affaire! (Témoignages de producteurs)
- 10h45 Taures d'élevage, de la naissance au vêlage, « ce n'est pas la roulette russe »
- 11h20 Évaluation de l'efficacité technico-économique des entreprises vache-veau
- 12h15 - 17h45 Visite de deux entreprises vache-veau

Endroit: Hôtel Delta de Trois-Rivières; chambre - tarif spécial: (819) 372-5971

Coût: Congrès: 60 \$ avec dîner ou 50 \$ sans le dîner du 12 septembre 1997
Visite de fermes: 12 \$ avec dîner

Pour le Congrès, retournez le formulaire ci-joint avec un chèque fait à l'ordre du CPAQ inc. et daté du moment de l'envoi avant le 29 août 1997 à l'adresse suivante:

Congrès du boeuf
Conseil des productions animales du Québec inc.
200 chemin Ste-Foy, 1er étage
Québec (Québec) G1R 4X6

Pour la visite, retournez un chèque fait à l'ordre de la Société d'agriculture de Champlain au:

Bureau local de St-Narcisse - MAPAQ
530 rue Massicotte
St-Narcisse (Québec) G0X 2Y0

Information pour la visite: Alain Fournier (819) 293-8446

Information pour le Congrès: Québec & environs: (418) 523-5411
Extérieur de Québec: 1-888-535-2537



CONGRÈS DU BOEUF
12 - 13 SEPTEMBRE 1997

FORMULAIRE D'INSCRIPTION:

Nom: _____ Prénom: _____

Adresse: _____ Téléphone: () _____

Code postal: _____

Si vous êtes un producteur de
génisses de remplacement ou de
veaux de grain

La solution



L'aliment
d'allaitement
de haute qualité
disponible
à votre
coopérative locale.

LACVOR
ÉLEVAGE

LE LACTOREMPLACEUR QUI:

- est équilibré en vitamines et minéraux à la manière du lait maternel
- est fabriqué selon un procédé unique lui permettant de mieux conserver les propriétés naturelles du lait
- est d'une telle qualité qu'il permet; un seul repas par jour une économie de 50 % en temps



Aussi disponibles ▶▶▶



GRUPE
Lactel



La confiance SE MERITE

Solution à verser IVOMEC®
(ivermectin)
Efficacité reconnue à laquelle vous pouvez vous fier.

- Le plus large spectre d'activité contre les parasites internes et externes
- L'antiparasitaire qui offre la plus longue durée d'action – protection durant 35 jours contre les mouches des cornes
- Efficacité démontrée – même aux températures les plus froides au Canada
- Qualité fiable et constante depuis plus de 8 ans
- Satisfaction totale garantie

Vous pouvez obtenir de plus amples renseignements partout où l'on vend la solution à verser IVOMEC.



**Une efficacité...sur laquelle
vous pouvez compter!**



MERCK AGVET

Merck Frosst Canada Inc., Kirkland, Québec