

SOMMAIRE

GÉNÉRAL

- 5 ALÉNA, PTPGP, économie : comment y voir clair ?
- 6 Journées d'information 2017
Des événements à fort impact!
- 9 Remise de bourses de la Fondation du Cégep de Lévis-Lauzon
- 10 Tendances et nouveauté chez JNB
- 14 Faire la mise en marché avant de semer : une méthode payante ?
- 16 La GRH et son impact économique sur votre entreprise agricole
- 18 Aspects légaux d'un transfert d'entreprise agricole
- 21 Qui l'eût cru ?

VÉGÉTAL

- 24 Ajustement et calibration d'un planteur à maïs-grain
- 25 Mise à jour sur les populations dans le maïs
- 28 L'ABC de la régie intensive du blé de printemps

PORC

- 33 Dans quelle mesure la castration chirurgicale augmente-t-elle la mortalité pré-sevrage ?
- 34 Une personnalité légendaire prend sa retraite
- 38 Excellence du porc canadien : 20 ans plus tard
- 40 Banff Pork Seminar 2018
- 44 Bien-être animal et efficacité énergétique : l'heure est aux projets
- 46 Coupe Kenlis Hypor 2017
- 48 Quand le mot partenariat prend tout son sens
- 50 Une belle relève se développe dans Lanaudière

VOLAILLE

- 53 Bourse avicole 2017
- 54 Groupe Gaucher : repousser les limites toujours plus loin!
- 60 Delmarva (DMV), une souche de bronchite infectieuse dérangeante

SECTION LACTECH

- 64 Une huitième année mémorable pour les bourses à la relève
- 77 Ferme Stéfalait : Démarrer en production laitière ? Rien d'impossible!
- 80 La Ferme Dulet
- 84 Comment tirer profit du nouveau plan de soutien aux investissements en agriculture
- 87 Ça s'informe à la Ferme Martin Bouchard
- 88 Faire plus de lait... Plus facile à dire qu'à faire!
- 92 Toujours en avant !
- 93 Oser mesurer sa rentabilité en temps réel : un rêve devenu réalité
- 96 Comment voir plus clair dans la prise de décision ?
- 98 La Banque du Canada réagit aux bonnes statistiques économiques, mais reste préoccupée par l'ALÉNA
- 100 Ferme Du Rocher B. M. inc. : un travail d'équipe
- 102 Un Ti-Mé bien organisé!

AN
AGRI-NOUVELLES

Prochaine parution :
juillet 2018



COUVERTURE AGRI-MARCHÉ

Groupe Gaucher

Mention source :
Brigitte Faucher
AnimOphoto

COORDONNÉES AGRI-MARCHÉ

236, rue Sainte-Geneviève
Saint-Isidore (Québec) G0S 2S0
418 882-5656 · 1 800 463-3410

870, rue Alfred-Viau
Saint-Jérôme (Québec) J7Y 4N8
1 800 465-1214

COORDONNÉES LACTECH

116, rue de la Meunerie
Saint-Bonaventure (Québec) J0C 1C0
819 396-2361

401, rang 4 Ouest
Saint-Bruno (Québec) G0W 2L0
418 343-2003

Révision des textes et
conception graphique : Propage

RESPONSABLE DES TEXTES, DES SUGGESTIONS D'ARTICLES ET DE LA PUBLICITÉ

Mélanie Simard, conseillère communication
msimard@agri-marche.com
1 800 463-3410, poste 2222

Réservation d'espace publicitaire
21 avril 2018

Réception du matériel publicitaire
12 mai 2018

Hommage aux **PRODUCTEURS**

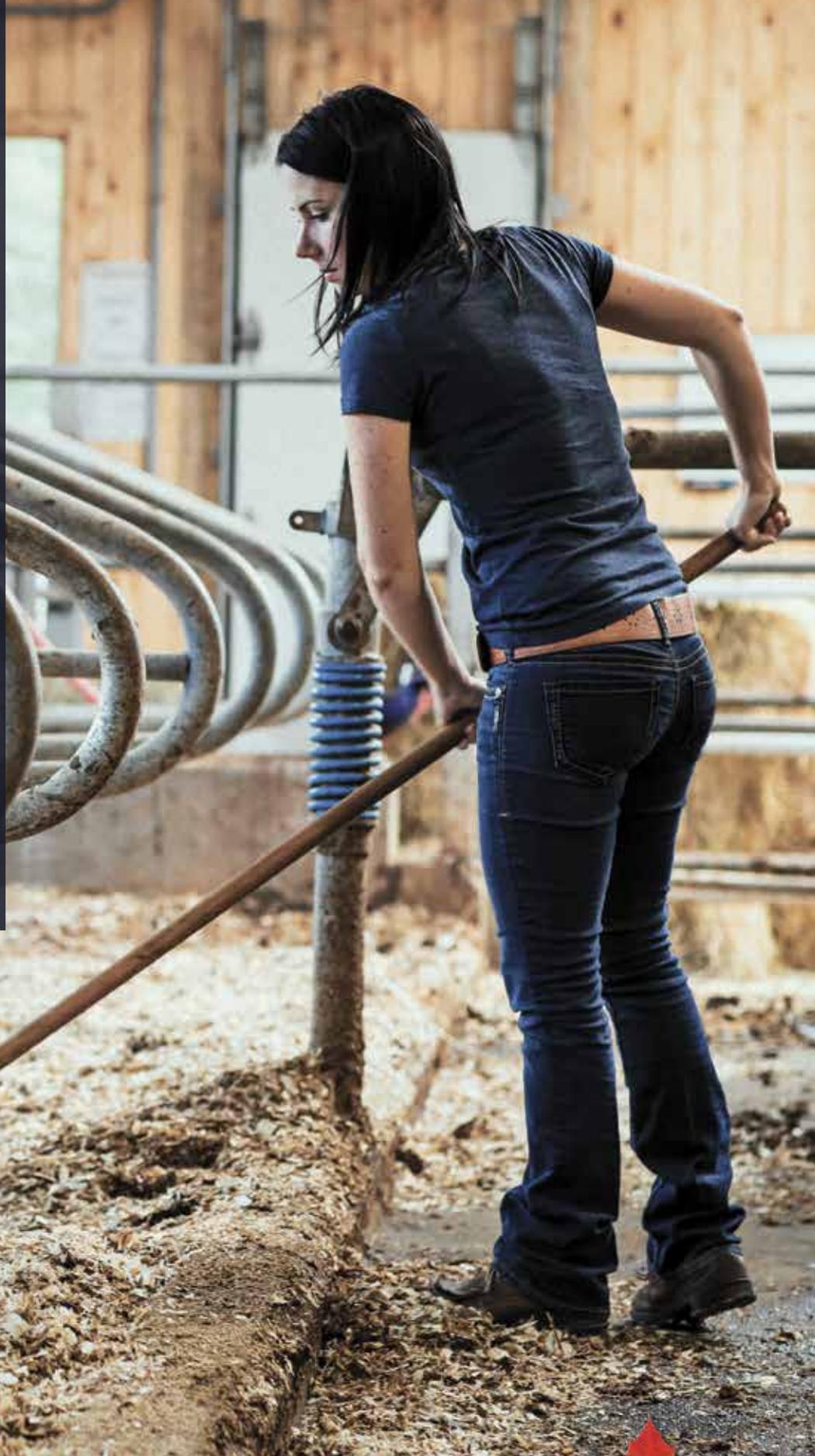
« Toute ma vie, j'ai adoré travailler avec les vaches. Les gens sont curieux de savoir d'où vient leur lait et lorsque l'occasion se présente, je suis fière de pouvoir leur dire que nous produisons à notre ferme un lait de la plus grande qualité. Je m'appelle Sara Simmons et je suis propriétaire de Pure Holsteins. »

Toute l'équipe de FAC remercie les producteurs agricoles pour leur travail exceptionnel.

#HommageProducteursAgricoles



fac.ca



Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada





ALÉNA, PTPGP, ÉCONOMIE : COMMENT Y VOIR CLAIR ?

Chers lecteurs,

La fin de 2017 et le début de 2018 ont été riches en nouvelles économiques, avec l'ALÉNA et le PTPGP (Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste) en tête. En tant que producteurs ou intervenants, comment voir clair dans l'ensemble des négociations, accords et demandes des pays impliqués ?

Au moment de rédiger cet éditorial, les négociations de l'ALÉNA n'ont pas encore abouti. Les États-Unis auraient soumis l'idée de finaliser leur entente avec le Mexique d'abord, pour ensuite s'attaquer au côté canadien, beaucoup plus rigide. Le Mexique refuse cette idée et exige une entente tripartite. Les différents syndicats agricoles américains font pression sur l'administration Trump afin qu'elle sauve l'ALÉNA, mais la demande d'abolition de la gestion de l'offre canadienne demeure une priorité pour certaines productions. Les délégués canadiens doivent poursuivre leur travail auprès de nos voisins du Sud pour les convaincre que la gestion de l'offre ne freine pas leur croissance.

L'entente récente sur le partenariat transpacifique modifié, le PTPGP, s'est également ajoutée aux débats et change la donne dans les négociations de l'ALÉNA. Fort de cet accord avec les dix autres pays signataires, le Canada se protège en partie de pertes que la chute de l'ALÉNA causerait à son économie, mais les concessions demandées ne font pas l'affaire des secteurs sous gestion de l'offre. Les négociateurs canadiens peuvent se montrer plus fermes envers les demandes américaines sur l'ALÉNA grâce aux opportunités du PTPGP, notamment pour les secteurs du porc, du bœuf et du sirop d'érable, qui pourront augmenter leurs revenus d'exportation. Cependant, le gouvernement devra s'engager à compenser les producteurs de lait, de volaille et d'œufs pour leurs pertes de revenus, estimées à près d'un milliard de dollars, si l'entente demeure inchangée.

Étant donné la pression provenant de toutes parts sur les gouvernements négociant les accords, bien malin celui qui pourrait prédire le résultat et l'impact des ententes finales. L'accès aux marchés d'exportation est crucial pour le Canada, mais les producteurs canadiens devront être compensés adéquatement si des concessions de parts de marché doivent être faites afin d'en venir à des ententes.

D'ici à la finalisation de l'ALÉNA et du PTPGP, la modernisation des fermes québécoises et de leurs pratiques d'affaires se poursuit, comme j'ai pu le constater sur le terrain et aux différents salons agricoles que j'ai visités cet hiver. Cette édition de l'Agri-Nouvelles s'attarde donc aux aspects économiques et de gestion afin de vous fournir de bons conseils pour augmenter votre efficacité et votre rentabilité. Des outils à la prise de décision, ou pour l'analyse de votre rentabilité, vous sont proposés et je vous encourage à en tirer profit.

En terminant, je me dois de souligner le départ à la retraite du tout premier représentant de l'histoire d'Agri-Marché, M. Guy Buteau. Engagé par mon père Donald en 1975, Guy est devenu une référence et un des artisans importants du développement de la filière porcine du Québec. Un magnifique texte de Martin Savoie illustre bien tout l'impact qu'a eu cet homme d'exception de notre côté chez Agri-Marché, mais surtout pour plusieurs d'entre vous.

Bonne lecture!

Patrice Brochu
Président

JOURNÉES D'INFORMATION 2017

DES ÉVÉNEMENTS À FORT IMPACT!

Après le succès des journées d'information en 2016, nous avons récidivé en 2017 dans le choix des dates et de la formule pour cet événement.

Nos équipes se sont donc rendues à Lévis et Drummondville les 12 et 14 décembre dernier afin de rencontrer notre clientèle et plusieurs intervenants des secteurs porcin, avicole et laitier. Nous sommes très heureux d'avoir pu rejoindre plus de 500 partenaires d'affaires dans l'ensemble de ces secteurs.

Nous avons pu compter sur l'implication de plusieurs clients et membres de l'équipe d'Agri-Marché/Lactech pour offrir des conférences avec un contenu de qualité qui sait se renouveler d'année en année et répondre à la réalité de l'industrie.

Nous avons eu le plaisir d'accueillir des conférenciers d'envergure dont le docteur Sylvain Guimond, entrepreneur et président-fondateur de Biotonix. Sa conférence portant sur l'accomplissement de soi et la route vers le bonheur en a inspiré plusieurs. Également au rendez-vous, M. Jean-Philippe Gervais, vice-président et économiste agricole en chef chez Financement agricole Canada, a démystifié les enjeux économiques de la valeur des terres agricoles.

Des conférenciers de renom dans chaque secteur d'activité étaient également au programme. Parmi ceux-ci, les docteurs Frédéric Tremblay, Martine Denicourt, Marie-Pier Labrecque et Nadia Bergeron ont parlé respectivement de la manipulation des bovins, de l'euthanasie des porcs, de l'utilisation des antibiotiques dans la volaille et des mesures de biosécurité dans les fermes avicoles. Plusieurs conférences ont également été prononcées par des agronomes; Pierre Dionne a livré une conférence sur la rentabilité et l'efficacité dans une ferme laitière, Audrey Cameron a fait une mise à jour des programmes porcins AQC et BEA, et Sébastien Lavoie a dressé un portrait du marché des grains en prévision de l'année 2018.

« Les journées d'information me permettent d'aller chercher des connaissances pour m'aider dans ma prise de décision à la ferme, en plus de me permettre de décrocher de mes obligations de maman pour une journée! »

Nous tenons à offrir des remerciements particuliers à tous nos commanditaires. C'est grâce à leur implication que nous pouvons réaliser ces activités d'envergure pour nos clients!

Vous n'y étiez pas cette année? Assurez-vous de consulter la page Facebook d'Agri-Marché inc. afin de ne rien manquer de la prochaine édition!

À l'an prochain!



Expositions agricoles

Agri-Marché et Lactech se sont également rendus au Salon de l'agriculture de Saint-Hyacinthe les 16, 17 et 18 janvier dernier et au Salon industrie et machinerie agricole de Québec du 25 au 27 janvier. Vous avez été nombreux à venir nous rencontrer à nos kiosques! En plus d'assurer une présence dans les secteurs du porc, de la volaille, du grain, du

végétal et laitier, nous avons procédé au tirage de billets parmi tous les visiteurs de nos kiosques pour aller voir les concerts de Shania Twain au Centre Vidéotron et au Centre Bell en juin prochain. Félicitations à mesdames Caroline Giard, de la Ferme Giarco, et Josianne Berthiaume, de la Ferme Belétoile, qui ont remporté les deux paires de billets.

Événements à venir

Surveillez-nous! Nous serons également présents à plusieurs expos agricoles au printemps et à l'été, dont Expo-Champs à Saint-Liboire au mois d'août prochain. N'hésitez pas à venir nous voir à notre kiosque.

Également à venir cet été : le tournoi de golf annuel Agri-Marché! Consultez notre page Facebook et le www.agri-marche.com pour tous les détails concernant nos prochains événements!

SALONS LACTECH **Les secteurs laitier et des grandes cultures à l'honneur!**

Cette année, nous avons mis sur pied les Salons Lactech en vue de favoriser l'accès de notre clientèle à des conférences dans les domaines laitier et des grandes cultures.

En janvier et février derniers, nos équipes se sont donc rendues à Rivière-du-Loup, Saint-Éphrem-de-Beauce et Alma afin de rencontrer nos différents partenaires d'affaires. Nous sommes très heureux d'avoir pu rejoindre plus d'une centaine de producteurs et intervenants dans les secteurs laitier et végétal.

En plus des conférences laitières du docteur Jérôme Carrier et de Pierre Dionne, les participants ont eu l'occasion d'entendre les conférences de Judith Francœur, Philippe Charlebois et Marc-André Saint-Onge de chez Semican, de Vincent Chiffot de chez DEKALB et de Jérôme Blouin de chez Synagri (Alma seulement). Leurs conférences portaient respectivement sur les budgets des cultures, l'utilisation de l'ensilage de maïs ainsi que la rentabilité des céréales, et elles étaient adaptées selon la région où avait lieu l'activité. Les participants ont par ailleurs eu l'occasion de rencontrer nos précieux partenaires par le biais de kiosques d'exposition s'ajoutant aux conférences.



Merci à tous les participants et aux nombreux commanditaires des Salons Lactech; ceux-ci nous ont permis d'offrir des événements de qualité à notre clientèle!

PRÉSENTS

pour la relève



NOUS APPUYONS CEUX QUI VONT LOIN!

Engagés depuis plus de 100 ans dans l'industrie agricole, Agri-Marché et Lactech sont fiers de soutenir les producteurs de demain. Conscients des défis auxquels feront face les générations futures d'entrepreneurs, nous prenons part activement au développement de la relève en contribuant financièrement à différentes remise de bourses, projets et événements organisés pour et par la relève.

Nos activités, en plus de notre publication Agri-Nouvelles, reflètent bien notre engagement à mieux outiller les jeunes passionnés du domaine.

AGRI
MARCHE
PRÉSENT AU QUOTIDIEN DEPUIS 1913

lactech

Une société de **AGRI**
MARCHE et **SHUR GAIN**

1 800 463-3410
AGRI-MARCHE.COM

REMISE DE BOURSES DE LA FONDATION DU CÉGEP DE LÉVIS-LAUZON

Pour une cinquième année s'est déroulée, le 21 février dernier, la remise de bourses du Cégep de Lévis-Lauzon. Plusieurs étudiants du programme de Gestion et technologies d'entreprise agricole ont été récompensés. Agri-Marché était une fois de plus présent lors de cette occasion dans le but d'honorer les étudiants et étudiantes pour l'excellence de leur travail, leur persévérance ainsi que leur engagement envers le milieu agricole. Nous tenons à féliciter tout particulièrement M^{me} Marie-Michelle Breton, récipiendaire de la bourse Agri-Marché pour s'être démarquée avec ses résultats scolaires !



M^{me} Marie-Michelle Breton, boursière, et M. Serge Lacasse, conseiller principal développement des grains chez Agri-Marché



MYRIAM LACASSE

Gérante agricole
JNB L'Outilleur Agricole

TENDANCES ET NOUVEAUTÉ CHEZ JNB

Les tendances dans le marché de l'agriculture évoluent constamment. Il faut agir rapidement en tant que quincaillerie agricole afin de pouvoir offrir les bons produits selon les tendances, lois et technologies en vigueur.

UN POINT DE VENTE SUPPLÉMENTAIRE!

Justement, un aspect important pour notre clientèle agricole est de pouvoir être desservie rapidement. Ayant accès à des magasins dans les municipalités de Saint-Henri-de-Lévis et Saint-Lambert-de-Lauzon, la clientèle des alentours était déjà très bien servie, sans oublier notre site Internet **JNBoutilleur.com**.

Le 6 décembre dernier avait lieu l'inauguration de notre troisième succursale JNB, celle de Sainte-Claire dans Bellechasse; un autre point de vente qui fait en sorte que notre clientèle des environs est maintenant desservie dans un rayon encore plus restreint. La plupart des produits agricoles s'y retrouvent, ainsi que la moulée en sacs d'Agri-Marché. Les heures d'ouverture sont les mêmes que dans les deux autres succursales.

VOICI LES AVANTAGES DE SE TOURNER VERS LA TECHNOLOGIE DEL :

- Style compact idéal pour les endroits plus restreints
- Résistance aux bris
- Bon rendement à des températures plus froides
- Longue durée de vie (jusqu'à 25 000 h), donc économie d'argent
- Ne contient ni mercure, ni plomb
- Ne produit pas de chaleur intense, donc manipulation plus facile¹

ÇA VOUS ALLUME?

Une autre tendance cette année sera assurément l'éclairage DEL. On n'a jamais vu autant de dispositifs d'éclairage intérieur spécialisés. Il y a eu l'incandescent, l'halogène, le fluo-compact et ensuite le DEL, toujours soutenu par la même douille vissée.

Aujourd'hui arrive le luminaire complètement repensé! Il durera si longtemps qu'on peut l'installer de façon permanente, sans devoir penser à le visser dans notre fameuse vieille douille d'ampoule. Bande magnétique DEL, tube DEL, boîte étanche avec bande DEL, et plus encore. Les diodes électroluminescentes (DEL) consomment moins d'énergie et offrent plus de possibilités en matière de design. Elles ont tout pour rendre vos bâtiments agricoles plus attrayants.

Il faut par contre être à l'affût, car le marché du DEL évolue rapidement. Consultez nos représentants afin de connaître les options qui s'offrent à vous.

Des subventions d'Hydro-Québec sont également à votre disposition. Vous pouvez aller chercher près de 40 \$ par luminaire. Nos conseillers peuvent vous aider dans vos demandes de subventions et peuvent se rendre chez vous pour évaluer le bon produit selon vos bâtiments de ferme, la hauteur de vos plafonds, etc.

¹<http://www.rncan.gc.ca/energie/produits/referance/15477>

Changer des ampoules ou des fluorescents au-dessus des vaches, dans un poulailler ou dans une porcherie n'est pas une tâche facile. Avec cette nouvelle technologie, vous serez des années sans devoir vous en occuper!

Chez JNB, nous nous efforçons de vous offrir des produits de qualité au bon moment et à juste prix. Nous n'avons pas le produit qu'il vous faut? N'hésitez pas à nous en faire part; il nous fera plaisir de le tenir en magasin afin de vous satisfaire!

Et profitez de notre site Internet, qui est à votre disposition 7 jours sur 7, 24 heures sur 24!



EXEMPLES DE LA DURÉE DE VIE DES DIFFÉRENTES SOURCES D'ÉCLAIRAGE

Source d'éclairage	Moyenne de durée de vie (h)
Lampe à incandescence	750 à 2 500
Lampe à halogène	1 500 à 2 000
Lampe fluorescente compacte	10 000 à 15 000
Lampe fluorescente linéaire	12 000 à 30 000
DEL de haute qualité	25 000 à 50 000



Crédit photo : Stéphane Blais à la Ferme No-Chan

OUVERTURE BIENTÔT

DE LA NOUVELLE SUCCURSALE

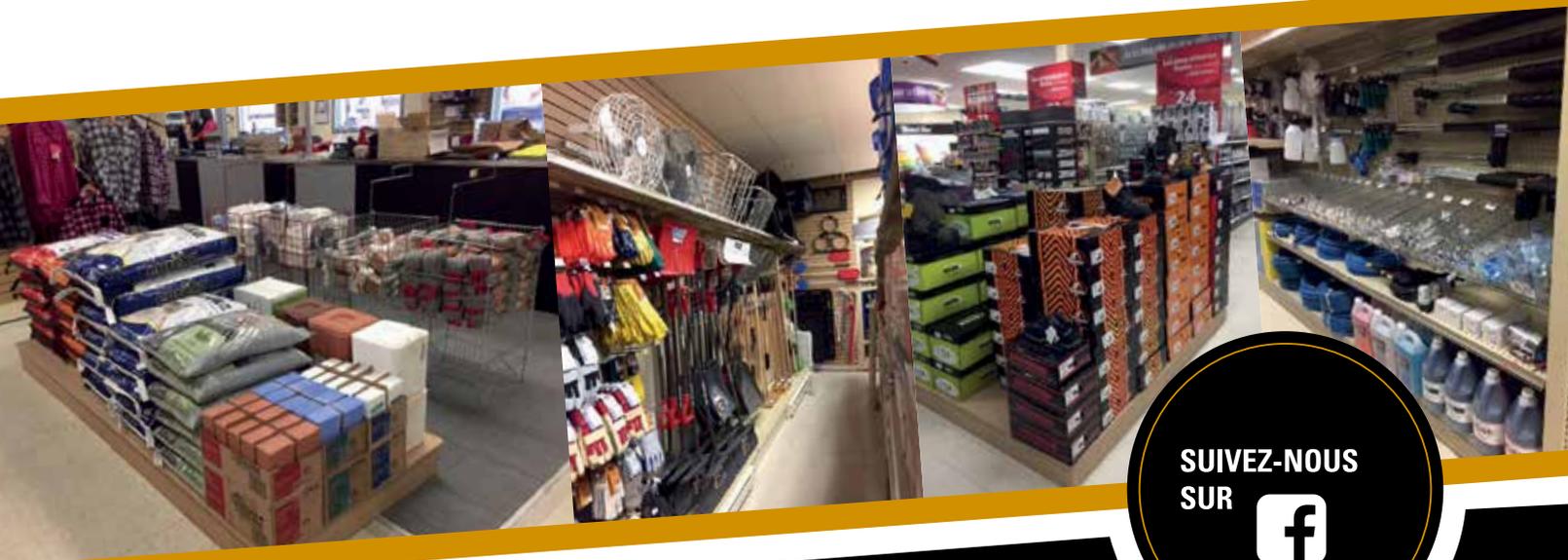
À St-Bonaventure

JNB

L'OUTILLEUR AGRICOLE
— DEPUIS 1913 —

- > Produits agricoles
- > Moulées
- > Service personnalisé

VOUS OUTILLER, C'EST NOTRE MÉTIER!



SUIVEZ-NOUS
SUR





AGRANDISSEMENT DU CENTRE DE GRAINS

PRÉSENT AU QUOTIDIEN

Afin de répondre encore davantage aux besoins des producteurs et fournisseurs de grains québécois, Agri-Marché investit dans l'agrandissement de son centre de grains.

Désormais le deuxième plus important centre de grains de la province, le site d'Agri-Marché permettra aux producteurs de réaliser des économies importantes, entre autres sur leurs frais de transport, et de profiter des meilleurs prix de grains au Québec.

COMMUNIQUEZ AVEC NOTRE ÉQUIPE
DE NÉGOCIANTS EN GRAINS POUR EN
CONNAÎTRE DAVANTAGE.

1 800 463-3410
AGRI-MARCHE.COM

- NOUVEAU SÉCHOIR ULTRAMODERNE AVEC CAPACITÉ ALLANT JUSQU'À 150 TONNES MÉTRIQUES À L'HEURE
- QUAI DE RÉCEPTION AGRANDI AVEC CAPACITÉ À 450 TONNES MÉTRIQUES À L'HEURE, SOIT UN CAMION AUX 5 À 7 MINUTES
- CAPACITÉ DE STOCKAGE AUGMENTÉE AVEC L'AJOUT DE 3 NOUVEAUX SILOS

**AGRI
MARCHÉ**
PRÉSENT AU QUOTIDIEN DEPUIS 1913



SAMUEL COUTURE

Négociant en grains
Agri-Marché inc.

FAIRE LA MISE EN MARCHÉ AVANT DE SEMER : UNE MÉTHODE PAYANTE ?

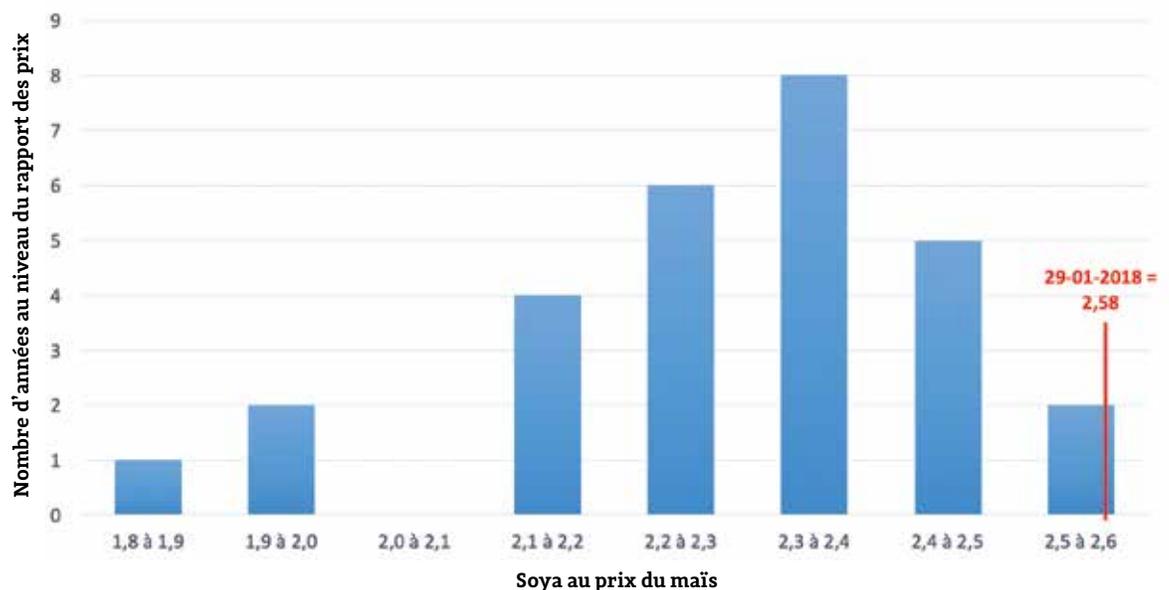
Nous voilà déjà aux portes d'une nouvelle année de semis, et votre plan de culture est complété ou sur le point de l'être. Maintenant, il est temps de vous attarder à la mise en marché de vos grains pour votre récolte 2017, ou même pour votre prochaine récolte qui n'est toujours pas en terre.

DES STRATÉGIES QUI VALENT LEUR PESANT D'OR

Si année après année, le maïs reste du maïs et le soya reste du soya, on ne peut en dire autant de la mise en marché de vos produits agricoles. En 2018, on ne peut pas espérer n'avoir qu'à appeler un acheteur deux ou trois fois par an pour obtenir le prix voulu pour sa récolte. Dans un marché où l'abondance règne, il est de plus en plus difficile d'obtenir son fameux 200 \$ pour le maïs ou 500 \$ dans le soya.

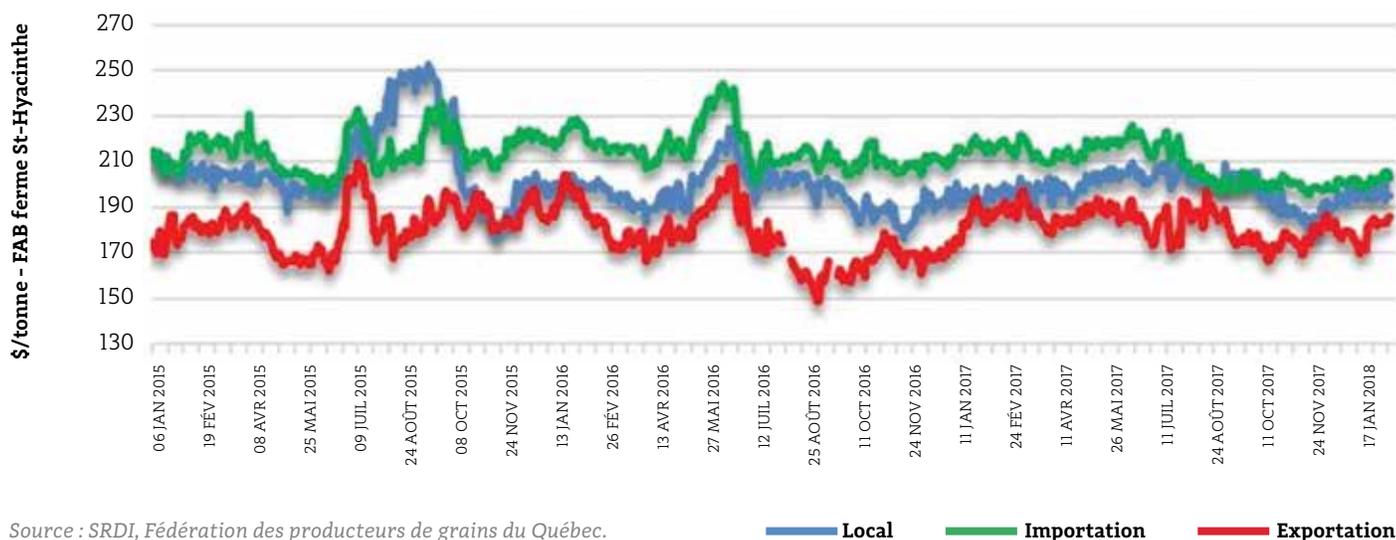
Alors que les prix du maïs tardent à se rapprocher du 200 \$ pour les mois d'hiver 2018, nous pouvons toutefois déjà voir ce prix pour les contrats à terme de l'hiver 2019. Voir à long terme vous donne un avantage de taille : pouvoir protéger une partie de votre récolte un an à l'avance. Normalement, cette technique vous donnera une garantie pour couvrir vos coûts de production, ou vous permettra même de dégager un revenu sur une certaine quantité de votre grain de l'année suivante. Cette stratégie

(GRAPHIQUE 1) HISTOGRAMME POUR FÉVRIER 1990 À 2017, MOYENNE DE SOYA EN NOVEMBRE / PRIX DU MAÏS EN DÉCEMBRE



Source : Bloomberg.

(GRAPHIQUE 2) MAÏS LOCAL VS VALEURS DE RÉFÉRENCE - LIVRAISON IMMÉDIATE



vous rendra aussi plus indépendant face au marché du jour; rien n'est plus désagréable que de toujours espérer un miracle qui fera changer le marché.

Pour les habitués, il y a toujours la méthode à trois constantes : base, marché à terme et dollar. Il est ainsi possible d'aller chercher des prix encore meilleurs, mais cette méthode est plus dangereuse. Pour les débutants, il est possible de faire des essais avec de petits volumes seulement pour se faire la main et en comprendre le fonctionnement. Pour vous soutenir dans vos stratégies et tenter d'obtenir le maximum de rendement, l'équipe de négociants d'Agri-Marché saura vous conseiller.

MAÏS OU SOYA?

À tous les ans, vous vous posez la question : est-ce que je sème plus de maïs ou de soya? Si nous nous fions à nos voisins du Sud, les superficies de maïs devraient diminuer dans la prochaine année. Lorsqu'ils constatent un ratio de 2,5 ou plus en Bourse entre le maïs et la fève de soya, ils considèrent qu'il est payant de semer plus de soya que de maïs. Pour obtenir ce ratio, il faut diviser le marché à terme du soya par le marché à terme du maïs. Dans ce cas, nous savons déjà que le soya est plus rentable. Par contre, si le mouvement du maïs vers le

soya se faisait amplement ressentir, nous pourrions espérer une baisse remarquable des acréages semés. Du même coup, on pourrait diminuer les inventaires et faire augmenter le prix du maïs pour l'année suivant cette récolte.

LES VALEURS DE RÉFÉRENCE DU MAÏS

Il peut être intéressant pour les producteurs et les consommateurs de suivre les valeurs de référence. Elles peuvent en quelque sorte vous indiquer le prix plancher (qui est souvent le prix à l'exportation) ainsi que le prix plafond (le prix d'importation). En regardant la fin de 2017 et le début de 2018, nous constatons que le prix local est collé sur le prix d'import. Étant donné le taux de change et le bas marché boursier, nous observons un maïs importé très compétitif, ce qui diminue les chances de voir le prix du maïs augmenter dans les prochaines semaines. Au mieux, il restera stable, surtout avec l'abondance en cours.



MARTIN MÉTHOT

Conseiller en GRH et SST
Momentum Agricole inc.

LA GRH ET SON IMPACT ÉCONOMIQUE SUR VOTRE ENTREPRISE AGRICOLE

Chers producteurs et productrices agricoles,

C'est avec plaisir que j'ai préparé cette chronique sur les ressources humaines. Je poursuis toujours le même objectif avec mes reportages : **vous permettre d'être informés et sensibilisés, et que vous puissiez dynamiser votre gestion des employés dans vos entreprises!**

Nous savons tous que le nombre de fermes agricoles a diminué dans la dernière décennie. Par contre, la taille de celles qui restent en production ne cesse de s'accroître. Qui dit plus grand en culture dit plus de récoltes et plus d'espace de stockage. C'est la même chose avec la taille des troupeaux.

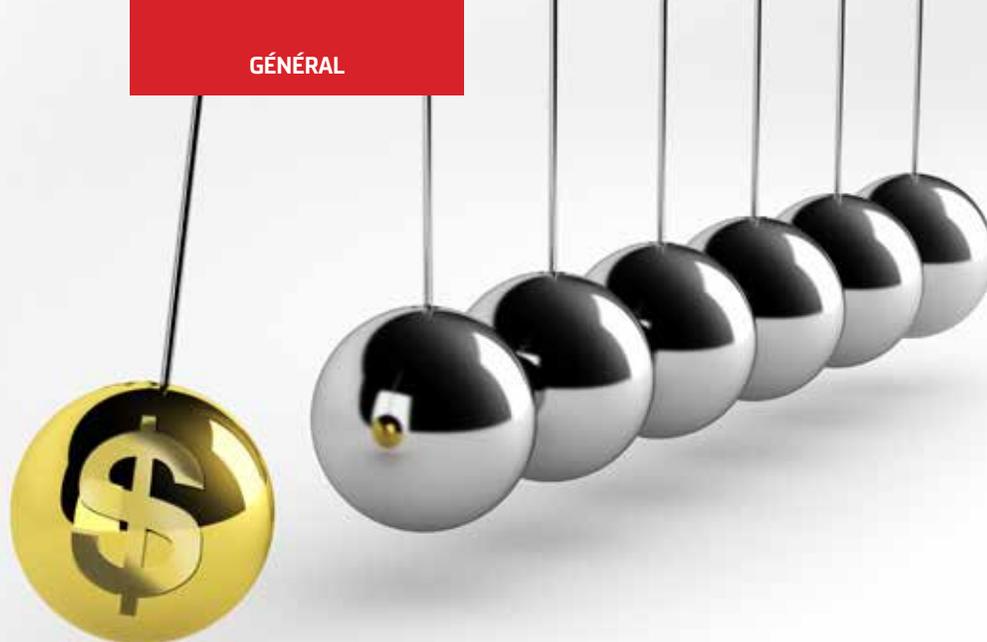
Or, le nombre d'employés par entreprise augmente aussi; le fait d'avoir plus d'employés requiert des façons de faire très différentes de la part du ou des propriétaires.

La gestion des ressources humaines est donc indissociable de la croissance de votre entreprise.

Dans bien des cas, on planifie l'achat de la ferme, de l'équipement, de la machinerie, de quotas, de systèmes informatiques, de robots, mais on **oublie** ou **minimise** l'importance de gérer les gens qui articuleront tout ça!

VOICI TROIS QUESTIONS SIMPLES À VOUS POSER SI VOUS EN ÊTES À L'ÉTAPE DE STRUCTURER VOTRE GRH.

		Oui	Non
A	Est-ce que la paperasse, la comptabilité et les autres dossiers s'accumulent de telle sorte que vous prenez du retard?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B	Est-ce que vous sentez que vous êtes débordé et que le temps ne vous appartient plus?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C	Est-ce que la productivité a commencé à baisser malgré vos efforts colossaux et le nombre d'heures que vous consacrez à l'entreprise?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Ces trois petites questions toutes simples devraient vous amener à réfléchir. Si vous avez répondu oui, la lumière jaune est allumée... Il faut un plan de match! Le développement de votre entreprise en dépendra. Votre équilibre de vie également!

Au risque de me répéter, le **temps** est l'ingrédient numéro un qui vous permettra de changer des choses et de gérer vos ressources humaines **efficacement** et de façon **rentable**! Oui, oui, rentable! Dans cette édition de l'Agri-Nouvelles dont la thématique s'articule autour de **l'économie agricole**, vous êtes-vous déjà demandé lesquelles parmi vos tâches sont celles qui ont une valeur de 12, 17, 20, 50 ou 100 dollars de l'heure?

Amusez-vous à lister vos tâches et responsabilités sur une feuille, et placez à la droite le tarif que chacune mérite sur le plan de la rémunération. Vous réaliserez que la valeur de votre heure de travail peut varier énormément dans une même journée, semaine, etc.

Apprenez à prioriser vos tâches qui ont de la valeur ajoutée. Concentrez votre énergie sur les fonctions qui rapporteront et permettront à votre entreprise de générer des revenus! Envisagez de faire effectuer du travail par votre équipe; on appelle ça de la délégation! Il est important de se remettre en question pour avancer. Ce qu'on faisait hier n'est peut-être pas la bonne chose à faire aujourd'hui, et encore moins la meilleure qui sera à privilégier demain!

Le gestionnaire des ressources humaines doit prendre du temps pour planifier le travail, organiser les horaires, assigner les tâches, embaucher, former, superviser. Ce n'est pas une mince tâche, et le succès et la rentabilité de votre ferme en

dépendent. Qui aurait cru, il n'y a pas si longtemps, que cette facette de la gestion occuperait cette place!

Tout change vite et **l'adaptation** au changement est désormais considérée comme une compétence incontournable pour un employeur ou un gestionnaire de ressources humaines.

Étant amené à côtoyer plusieurs employeurs agricoles dans tout le Québec, j'entends régulièrement cette expression: « Avec une bonne équipe d'employés stables et bien gérés, on peut développer et être rentable! Au contraire, si on n'a pas d'équipe solide et que notre gestion du personnel est déficiente, ce n'est pas long qu'on perd de l'argent... »

Nous sommes tous à même de constater que la gestion du personnel a un impact sur la rentabilité de l'entreprise. Un producteur de céréales me confiait que pendant les semis de 2017, un employé s'est absenté une journée et n'avait pas de substitut pour le remplacer. Plusieurs hectares n'ont pas été semés cette journée-là et par la suite, le mauvais temps a sévi... Résultat: une récolte inférieure et des milliers de dollars de moins à cause de l'absence d'un employé durant une seule journée.

Malgré nous, les résultats économiques de notre agriculture sont en partie imputables à la force de travail dégagee par notre équipe et à sa saine gestion par nous-même, l'employeur!

Vous avez des questions ou préoccupations entourant les ressources humaines? Momentum Agricole inc. dispose d'une expertise unique au Québec dans le secteur agricole!

M^e JOSIANNE ASSELINNotaire
Brochu Asselin Lajeunesse

PATRICIA AUBIN

Technicienne juridique
Brochu Asselin Lajeunesse

ASPECTS LÉGAUX D'UN TRANSFERT D'ENTREPRISE AGRICOLE

Nous revoici pour la suite et fin de nos articles sur les aspects légaux d'un transfert d'entreprise agricole. Dans le précédent numéro de la revue Agri-Nouvelles, nous avons traité du patrimoine familial, des régimes matrimoniaux et des conventions d'actionnaires.

Dans la présente édition, nous vous entretenons, de façon conviviale et simple, de la planification successorale et des mandats de protection.

PLANIFICATION SUCCESSORALE – AVEC TESTAMENT

La planification successorale étant un sujet très large et impossible à résumer en un seul et même article, nous survolerons ici quelques notions de base.

Au Québec, trois formes de testament sont reconnues par la loi, soit le testament notarié, le testament fait devant témoins et le testament olographe.

Le testament notarié est rédigé par un notaire et signé devant un notaire, qui s'assure que son contenu correspond bel et bien aux volontés de la personne. L'original du testament est conservé par le notaire dans une voûte à l'épreuve du feu et est inscrit au Registre des testaments de la Chambre des notaires. Ce registre est une base de données qui permettra de retracer le testament au décès du testateur et qui assure ainsi à ce dernier que ses volontés seront respectées. Au décès, les proches peuvent utiliser le testament notarié dès la réception des recherches testamentaires, qui confirment qu'il s'agit bien du dernier testament.

Le testament devant témoins et le testament olographe font rarement l'objet d'une inscription au Registre de la Chambre des notaires. Par conséquent, le testateur ne peut avoir la certitude que ses dernières volontés seront respectées, puisqu'il

est possible que son testament ne soit jamais retrouvé par ses proches, ou que des proches mal intentionnés choisissent de le détruire. De plus, les testaments devant témoins et olographes doivent obligatoirement être vérifiés par un notaire ou par la Cour, ce qui entraîne des frais et délais supplémentaires. En effet, une procédure de vérification de testament est très onéreuse comparativement au testament notarié et peut prendre plusieurs mois avant d'être complétée. Tant que cette procédure n'est pas complétée, le règlement de la succession ne peut commencer et les comptes bancaires du défunt sont gelés. Par ailleurs, il arrive fréquemment que ce type de testament soit incomplet ou imprécis, ce qui complexifie le règlement de la succession. Une personne pourrait, par exemple, ne pas avoir précisé l'étendue des pouvoirs du liquidateur.

PLANIFICATION SUCCESSORALE – SANS TESTAMENT

La succession d'une personne qui décède sans testament au Québec est soumise aux règles de la dévolution légale du Code civil du Québec. Il est important de noter que dans un tel cas, le conjoint de fait ne pourra jamais hériter, puisque les conjoints de fait ne sont pas reconnus par le Code civil du Québec, et ce, peu importe le nombre d'années de vie commune et le nombre d'enfants que le défunt et son conjoint ont eus ensemble.

Nous traiterons ici de trois situations généralement rencontrées en cas de décès sans testament, bien que la loi en prévoit bien plus. Le premier cas est celui d'une personne qui décède en laissant son

conjoint marié et leurs trois enfants. Dans ce cas, le conjoint recevra un tiers de la succession et les trois enfants se partageront les deux tiers restants à parts égales. Si le défunt n'a aucun conjoint marié, les enfants recevront la totalité de la succession. Une autre situation possible est celle où une personne laisserait un conjoint marié et ses père et mère. Dans ce cas, le conjoint recevra deux tiers de la succession et les père et mère se partageront le tiers restant. Il se pourrait aussi qu'une personne décède sans conjoint marié, en laissant son père et ses trois sœurs. Dans ce cas, la succession se partagera à parts égales entre ces derniers. Il est à noter que pour qu'un conjoint marié puisse recevoir la totalité de la succession de son conjoint, il faut que ce dernier n'ait aucun enfant, père, mère, frère, sœur, neveu ou nièce vivant au jour de son décès.

Un petit mot sur le mécanisme de la représentation, qui s'applique lorsqu'un héritier du défunt est décédé avant ce dernier et aurait hérité du défunt s'il avait été vivant. Dans ce cas, les enfants de l'héritier recevront la part que leur parent aurait reçue s'il avait été vivant. Par exemple, si une personne décède en laissant un frère vivant et une sœur décédée qui avait elle-même trois enfants, il y aura alors partage de la succession en deux parts; une pour le frère vivant, et une autre pour les trois enfants de la sœur décédée.

Outre les règles de la dévolution légale, il faut savoir qu'à partir du moment où un mineur possède plus de vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) en valeur ou en biens, notamment à la suite d'un héritage, le parent survivant ne pourra administrer seul les biens de son enfant. Il lui faudra respecter diverses formalités légales, comme la constitution d'un conseil de tutelle qui supervisera les décisions du parent survivant et à qui ce dernier devra rendre compte annuellement de sa gestion. Le parent devra également obtenir l'autorisation du tribunal ou du conseil de tutelle pour poser certains gestes, comme la vente d'un immeuble.

Dans le cas où les conjoints sont mariés, il faut également savoir que le décès entraîne le partage du patrimoine familial. Ainsi, au décès, on calcule la valeur des biens du patrimoine familial (résidences de la famille, meubles meublants, automobiles et fonds de pension); cette valeur est ensuite partagée entre le conjoint survivant et la succession du conjoint décédé. Si le conjoint est décédé sans testament et sans enfant, sa

succession sera dévolue à son conjoint, ses parents et ses frères et sœurs. Le conjoint survivant pourrait alors avoir à partager la valeur de sa maison et de ses REER avec sa belle-famille.

Une personne qui prend la décision de faire son testament désire généralement faciliter le règlement de sa succession, mais aussi être juste et équitable envers ses proches, ce qui ne signifie pas nécessairement que l'on doive donner à tous nos proches les mêmes valeurs. La planification successorale pour des agriculteurs souhaitant se retirer de leur entreprise agricole prend tout son sens à la suite d'une donation de l'entreprise agricole en faveur de certains de leurs enfants.

En effet, il est pratiquement impossible pour un agriculteur d'être égal envers tous ses enfants, puisqu'il est difficile de donner par succession aux enfants qui ne sont pas actifs au sein de l'entreprise la même valeur que les biens donnés à la relève. Ce qu'il faut rechercher lors de la planification successorale dans une telle situation, c'est plutôt l'équité. En faisant leur testament, les agriculteurs pourront choisir eux-mêmes les personnes qui hériteront de leurs biens. Ils pourront choisir de ne rien laisser à leur relève en expliquant qu'ils laissent tout aux autres enfants, puisque la relève a reçu l'entre-

prise agricole du vivant des parents. S'ils possèdent une assurance vie de valeur importante, ils pourront préférer désigner comme bénéficiaires seulement les enfants qui ne sont pas actifs au sein de l'entreprise agricole, étant donné que la relève a reçu l'entreprise agricole du vivant des parents. Il y a plusieurs possibilités, qui varient en fonction de la situation de chacun.

Afin de vous éviter des tracas, nous vous conseillons fortement d'entrer en communication avec votre conseiller juridique en vue de préparer votre planification successorale. La convention d'actionnaires est une autre option envisageable, puisqu'elle peut, entre autres, établir qu'au décès de l'un des actionnaires, ce dernier sera réputé avoir vendu ses actions à l'autre actionnaire juste avant son décès, ce qui aurait pour effet d'éviter que les héritiers deviennent actionnaires de la ferme.

En terminant, une planification successorale très simple peut également être faite à même un contrat de mariage. En effet, à l'intérieur de ce contrat, le notaire peut prévoir une institution

**LA PLANIFICATION
SUCCESSORALE POUR
DES AGRICULTEURS
SOUHAITANT SE RETIRER DE
LEUR ENTREPRISE AGRICOLE
PREND TOUT SON SENS À
LA SUITE D'UNE DONATION
DE L'ENTREPRISE AGRICOLE
EN FAVEUR DE CERTAINS
DE LEURS ENFANTS.**

contractuelle, communément appelée la clause « au dernier vivant les biens ». De cette façon, le premier conjoint qui décède est réputé avoir légué tous ses biens à l'autre. Il est toutefois impossible de prévoir à même ce contrat qui héritera lorsque les deux conjoints seront décédés; cela doit se faire par testament.

MANDAT DE PROTECTION

Le mandat de protection, anciennement appelé « mandat en cas d'incapacité », permet notamment de prévoir qui s'occupera de vos biens et de vos soins de votre vivant advenant que vous ne soyez plus en mesure de le faire vous-même, prévoir des remplaçants, donner plein pouvoirs d'administration à votre représentant et donner des indications quant aux soins qui devront vous être prodigués. À défaut d'un tel document, les décisions vous concernant et concernant vos biens seront prises par un tuteur ou un curateur choisi par votre famille, lequel devra rendre compte de sa gestion annuellement à un conseil de tutelle et au Curateur public.

Le mandat de protection peut être fait devant témoins ou devant un notaire. Toutefois, il est important de noter que dans les deux cas, un mandat de protection ne peut être utilisé dès l'incapacité de la personne qui l'a fait. En effet, lorsque l'on constate qu'une personne de notre entourage est inapte à administrer ses biens ou à prendre soin d'elle-même, des procédures d'homologation doivent être entreprises à la Cour pour rendre le mandat effectif. Il s'agit d'un procédé qui peut prendre plusieurs mois. Il faudra d'abord obtenir des rapports d'évaluation médicale et psychosociale pour enclencher la procédure à la Cour. Dans le cas d'un mandat devant témoins, il faudra en plus retracer l'un des témoins pour qu'il déclare par écrit et sous serment avoir été présent lors de la signature du mandat, ce qui peut s'avérer complexe si le mandat a été signé il y a plusieurs années. Après avoir analysé le dossier, un greffier du palais de justice ou le notaire chargé du dossier se rendra chez la personne pour l'interroger et s'assurer qu'elle est réellement inapte. Par la suite, le jugement en homologation du mandat de protection sera rendu; c'est à partir de ce moment que le mandat de protection prendra force. Il est important de savoir que durant les procédures d'homologation, les comptes bancaires de la personne inapte sont gelés, y compris les comptes conjoints, et aucun bien lui appartenant ne peut être aliéné.

Si la personne inapte n'a fait aucun mandat de protection, la procédure appropriée sera l'ouverture d'un régime de protection. Cette procédure est semblable à celle de l'homologation d'un mandat de protection, à la différence qu'à la suite de l'interrogatoire par le greffier, il y aura tenue d'une assemblée des proches de la personne inapte afin de choisir qui sera chargé de la représenter. La personne nommée pourrait ne pas correspondre à la personne que vous auriez vous-même choisie pour vous représenter. Par exemple, l'assemblée pourrait choisir de nommer votre père comme représentant, alors que vous auriez plutôt choisi votre conjoint. Lors de cette assemblée, un conseil de tutelle sera également constitué afin de superviser les décisions du représentant et de lui donner les autorisations requises par la loi.

Outre le mandat de protection, il est également possible de faire une procuration générale avec un notaire. Contrairement au mandat de protection, la procuration générale prend force dès la signature de l'acte devant un notaire. À partir du moment où la procuration générale est signée, le procureur peut faire tout ce que la personne qui l'a mandaté pourrait faire elle-même. Elle demeure valide tant que le mandant est apte; si ce dernier devient inapte, il faudra alors homologuer son mandat de protection ou ouvrir un régime de protection. On peut également inclure un mandat de protection dans ce document. La procuration générale est fréquemment utilisée par des personnes se trouvant souvent à l'extérieur ou par des personnes âgées qui, bien qu'elles soient encore aptes, désirent déléguer l'administration de leurs biens à des proches.

CONCLUSION

Au cours de la dernière année, nous avons tenté par le biais de différents articles de faire un bref survol de plusieurs sujets concernant les entreprises agricoles. Nous espérons que nos articles vous ont aidés et vous aideront à prendre les bonnes décisions quant à la gestion de votre entreprise agricole. Nous vous souhaitons tout le succès possible pour chacune de vos entreprises et surtout, n'hésitez pas à consulter notre équipe pour tous vos besoins juridiques.

**Entre-temps, pour tous vos besoins juridiques,
n'hésitez pas à consulter notre équipe!**

www.notairesbal.com

Saint-Henri
418 882-3456

Lévis
418 834-5400

Saint-Anselme
418 885-4400



Dis-moi combien d'eau tu bois et je te dirai comment tu vas!

Des résultats issus de recherches effectuées par le Centre de développement du porc du Québec (CDPQ) à Deschambault montrent que les producteurs de porcs peuvent en apprendre beaucoup sur la santé de leurs animaux à l'aide de simples compteurs d'eau. C'est du moins ce qu'a présenté Frédéric Fortin, du CDPQ, au Banff Pork Seminar. Dans son essai, les consommations d'aliment et d'eau étaient mesurées quotidiennement dans chacun des parcs du centre de recherche. De plus, tous les problèmes de santé observés ainsi que les traitements administrés étaient notés. En reliant les différentes observations, l'équipe du projet a noté qu'une baisse de

la consommation d'eau survenait dans les jours précédant le besoin de traiter les animaux. Une diminution de la consommation de moulée accompagnait généralement la baisse de consommation d'eau; toutefois, cette dernière était détectée bien plus rapidement. Une belle façon de voir venir les infections et d'agir préventivement pour éviter ou minimiser les impacts!

Source : Banff Pork Seminar 2018 proceedings, pp.173-184.

Faire la lumière... sur la lumière



L'importance des programmes de lumière en production avicole est connue. Cependant, avec l'apparition des lumières DEL, en remplacement des ampoules incandescentes, plusieurs se demandent si ce nouvel éclairage a un impact différent sur le comportement et les performances des poulets. Il n'en fallait pas moins pour intéresser la spécialiste du sujet, Karen Schwean-Lardner de l'Université de Saskatchewan. Cette chercheuse aura le mandat d'étudier l'effet des lumières DEL chez le poulet de chair. Elle devra évaluer l'impact des différentes longueurs d'ondes de la lumière dans les fermes sur la mobilité, le comportement et le bien-être physiologique des poulets. Ses recherches ont débuté à l'automne grâce à la participation financière d'A&W.

Source : <https://news.usask.ca/articles/research/2017/u-of-s-receives-funding-for-poultry-barn-lighting.php>

Une solution de rechange au colostrum maternel

Sur le marché, il existe du colostrum commercial qui est parfois utilisé quand le colostrum maternel n'est pas disponible. Il vise à assurer une qualité stable du colostrum ou à favoriser le contrôle et l'éradication des maladies. Des chercheurs de la Californie souhaitaient valider si ce colostrum commercial était aussi efficace d'un point de vue performances et également sur l'immunité et la santé des veaux tout juste sevrés. Ils ont donc réalisé une étude comparative sur plus de 1220 veaux (Jersey-Holstein) pour y mesurer différents paramètres sanguins ainsi que

les performances zootechniques. Leurs recherches ont démontré que les veaux alimentés avec le colostrum commercial avaient moins de risques d'être contaminés par le lait et avaient un statut immunologique similaire à celui des veaux alimentés avec le colostrum maternel. Leur poids au sevrage était cependant légèrement inférieur. La conclusion de l'étude est que le colostrum commercial est une solution de remplacement du colostrum maternel.

Source : *Journal of Dairy Science*, vol. 101, pp. 1344-1354.



ÉNIGME

Mon premier est bavard, mon second est un oiseau,
mon troisième est au rhum, mon tout est une pâtisserie.

SUDOKU

NIVEAU : MOYEN

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

Règles du Sudoku

Vous devez remplir toutes les cases vides en plaçant les chiffres de 1 à 9 une seule fois par ligne, une seule fois par colonne et une seule fois par boîte de 9 cases. Chaque boîte de 9 cases est marquée d'un trait plus foncé. Vous avez déjà quelques chiffres par boîte pour vous aider. Ne pas oublier : vous ne devez jamais répéter plus d'une seule fois les chiffres de 1 à 9 dans la même ligne, la même colonne ou la même boîte de 9 cases.

MOT-MYSTÈRE

LA CONSTRUCTION - 10 LETTRES

A AGENT ARDOISE	B BADIGEON BAMBOU BASALTE BETON BRIQUE BUCHE	C CALCAIRE CHEVRON CIMENT COLOMBAGE CORDEAU CREPIR	D DALLAGE DILUTION	E ENDUIT ETAGE	G GABARIT GAUCHE GRANIT GRAVIER	H HERISSON	J JOINT	L LEZARDE LINGE LINTEAU	M MACON MARBRE MICRON MOELLON MORTIER	O ORTIE	P PIERRE PLAFOND PLATRE POUTRE	S SABLE SOLIVE	T TAILLEUR TALOCHE TOQUE TORCHIS TRUELLE TUILE
------------------------------	---	---	---------------------------------	-----------------------------	--	----------------------	-------------------	---	---	-------------------	---	-----------------------------	---

A	G	U	O	B	M	A	B	A	S	A	L	T	E	B
S	A	B	L	E	P	O	U	T	R	E	O	N	P	E
C	U	E	V	I	L	O	S	H	Z	Q	D	L	R	T
R	C	S	C	O	R	D	E	A	U	U	A	C	N	O
E	H	I	P	I	E	R	R	E	I	T	R	O	M	N
P	E	H	C	I	I	D	I	T	R	U	E	L	L	E
I	V	C	T	S	E	E	A	E	D	G	I	O	I	E
R	R	R	S	G	U	H	C	L	I	I	V	M	N	S
T	O	O	A	Q	G	T	L	D	L	E	A	B	T	I
J	N	T	I	R	A	B	A	G	U	A	R	A	E	O
O	E	R	A	L	U	B	C	L	T	E	G	G	A	D
I	B	N	O	C	A	M	T	A	I	L	L	E	U	R
N	I	C	H	M	O	E	L	L	O	N	C	I	N	A
T	H	E	T	P	L	A	F	O	N	D	G	E	U	T
E	R	B	R	A	M	N	O	R	C	I	M	E	N	T

www.fonstems.com





Cultiver la confiance

ENSILAGE DE MAÏS

À HAUT RENDEMENT DE DEKALB^{MD}



Les qualités de nos hybrides pour ensilage DEKALB^{MD} :

- Excellentes caractéristiques agronomiques
- Fort potentiel de rendement
- Bonne digestibilité NDF
- Teneur élevée en amidon [amidon digestible]
- Bons résultats de lait par tonne et de lait par hectare

Hybride	Caractère technologique	UTM – Maïs-grain	UTM – Maïs à ensilage	Rendement en ensilage	NDFd	% amidon	Lait /tonne	Lait / hectare
DKC23-17RIB	VT2P	2075	1800-2000	3	3	2	2	2
DKC26-28RIB	VT2P	2150	1900-2100	2	3	1	3	2
DKC30-07RIB	VT2P	2350	2100-2275	1	3	3	3	2
DKC31-09RIB	GENVT3P	2400	2150-2325	1	3	2	3	1
DKC33-78RIB	VT2P	2475	2250-2450	3	3	1	2	2
DKC35-54RIB	VT2P	2575	2325-2500	2	2	4	2	2
DKC38-03RIB	VT2P	2675	2425-2600	1	3	2	2	1
DKC39-97RIB	SS	2700	2450-2625	1	3	1	1	1
DKC42-42RIB	SS	2750	2500-2675	1	2	2	2	1
DKC43-10RIB	VT2P	2800	2550-2725	1	2	2	2	1
DKC43-47RIB	SS	2825	2575-2750	1	3	1	3	1
DKC46-17RIB	VT2P	2875	2625-2800	1	3	1	2	1
DKC49-82RIB	SS	3000	2750-2925	3	3	2	2	2
DKC50-78RIB	VT2P	2975	2725-2900	2	3	1	2	1
DKC53-56RIB	SS	3125	2900-3050	1	3	2	3	2
DKC57-75RIB	SS	3250	3050-3200	2	2	2	2	1
DKC61-89RIB	VT2P	3325	3125-3275	1	4	2	4	1

UTM et DJC sont calculés en degrés Fahrenheit

Caractère à valeur ajoutée SS = SmartStax^{MD} VT2P = VT Double PRO^{MD} GENVT3P = Genuity^{MD} VT Triple PRO^{MD}

Échelle d'évaluation 1-2 = Excellent 3-4 = Très bon 5-6 = Bon à moyen 7-8 = Passable à faible 9 = Faible

Faites confiance à l'expertise de DEKALB^{MD}.

Visitez DEKALB.CA pour plus de détails au sujet des hybrides pour ensilage DEKALB^{MD}.

Monsanto Company est membre du groupe Excellence Through Stewardship^{MD} (ETS). Les produits de Monsanto sont commercialisés conformément aux normes de mise en marché responsable de l'ETS et à la politique de Monsanto pour la commercialisation des produits végétaux issus de la biotechnologie dans les cultures de base. L'importation de ces produits a été approuvée dans les principaux marchés d'exportation dotés de systèmes de réglementation compétents. Toute récolte ou matière obtenue à partir de ces produits ne peut être exportée, utilisée, transformée ou vendue que dans les pays où toutes les approbations réglementaires nécessaires ont été accordées. Il est illégal, en vertu des lois nationales et internationales, d'exporter des produits contenant des caractères issus de la biotechnologie dans un pays où l'importation de telles marchandises n'est pas permise. Les producteurs devraient communiquer avec leur négociant en grains ou acheteur de produit pour confirmer la politique de ces derniers relativement à l'achat de ce produit. Excellence Through Stewardship^{MD} est une marque déposée de Excellence Through Stewardship.

VEUILLEZ TOUJOURS LIRE ET SUIVRE LES DIRECTIVES DES ÉTIQUETTES DES PESTICIDES. Les résultats individuels peuvent varier et la performance peut varier d'un endroit à l'autre et d'une année à l'autre. Ce résultat pourrait être différent de celui que vous pourriez obtenir, compte tenu des variations locales dans les conditions de croissance, de sol et de climat. Si possible, les producteurs devraient évaluer les résultats de plusieurs sites et années. La technologie Roundup Ready^{MD} comporte des gènes qui procurent une tolérance au glyphosate, un ingrédient actif des herbicides pour usage agricole de marque Roundup^{MD}. Les herbicides pour usage agricole qui contiennent du glyphosate détruiront les cultures qui ne tolèrent pas le glyphosate. DEKALB et le logo^{MD}, DEKALB^{MD}, Genuity^{MD}, Refuge Intégral^{MD}, Roundup Ready 2 Technologie et le logo^{MD}, Roundup Ready^{MD}, Roundup^{MD}, Ensilage Ready et le logo^{MD}, Ensilage Ready^{MD}, SmartStax^{MD}, VT Double PRO^{MD} et VT Triple PRO^{MD} sont des marques de commerce de Monsanto Technology LLC. Titulaire de licence : Monsanto Canada, Inc. LibertyLink^{MD} et le logo de la goutte d'eau sont des marques de commerce de Bayer. Utilisation sous licence. Herculex^{MD} est une marque déposée de Dow AgroSciences LLC. Utilisation sous licence. ©2016 Monsanto Canada Inc.





NATHALIE PROVOST

Conseillère en production végétale
Agri-Marché inc.

AJUSTEMENT ET CALIBRATION D'UN PLANTEUR À MAÏS-GRAIN

D'entrée de jeu, pour commencer les semis, qu'y a-t-il de plus économique et de plus rentable qu'un planteur à maïs-grain « sur la coche »?

Voilà pourquoi ce sujet est incontournable en matière de rentabilité et d'économie. Chacun connaît le coût des semences, le coût des intrants ainsi que la valeur de sa récolte à la tonne métrique. Alors pourquoi négliger des facteurs aussi importants que la calibration et l'ajustement de votre planteur à maïs-grain? Ceux-ci contribuent à vous permettre d'atteindre une précision optimale et d'aller chercher un rendement maximal.

Voici donc quelques conseils :

- Votre planteur doit être au niveau. Il doit épouser le sol uniformément pour une bonne efficacité.
- Les systèmes d'entraînement ne doivent pas être négligés. Chaînes et courroies doivent être intactes, dépoussiérées, dégraissées et nettoyées afin que le roulement soit doux et constant. Il faut voir à ce que les semences aient un débit constant. On doit aussi bien lubrifier régulièrement.
- Vos unités de semis doivent être fixes et stables. Vous devez vérifier chacun des éléments qui fixent les unités sur le planteur et ne pas négliger de changer les pièces usées.
- N'oubliez pas la calibration des unités. Voyez au nettoyage. Assurez-vous que le fonctionnement soit adéquat selon le type de planteur, brosses, doigts et jets d'air. Évitez les grains en double. Si vous vous sentez à l'aise pour effectuer ces tâches, allez-y, lancez-vous! Si non, référez-vous à votre distributeur ou à un professionnel; ce sont des ressources qualifiées. À lui seul, cet élément peut avoir un impact important sur les plans de l'économie et de la rentabilité.

- Les tubes où passent les semences ne doivent pas être altérés. Les grains doivent couler, descendre aisément. Les semences doivent être déposées au sol et non projetées.
- Si les disques ouvre-sillons ne touchent plus au sol ou ne forment plus un « V », changez-les, ils sont trop usés. Les semences seront décalées en zigzag dans les rangs. Le contact des semences avec le sol doit être uniforme.
- Les roues plombeuses servent à couvrir les semences. Il existe différents types de matériaux pour les roues : métal, caoutchouc, pics. Leur efficacité dépend du type de sol : léger ou lourd, frais, sec... À vous de voir selon vos besoins.
- Portez attention à l'alignement avant et arrière de votre planteur. Faites-en l'essai dans votre garage ou dans la cour. Descendez-le et avancez-le de quelques dizaines de mètres. Les marques que font les disques ouvre-sillons devraient être au centre des paires de roues plombeuses. Si la ou des roues plombeuses se trouvent près de la trace de l'ouvre-sillon, ajustez le tout.
- Si vous avez des tasse-résidus, assurez-vous que seuls les résidus soient tassés, et non le sol.
- Nettoyez quotidiennement les capteurs du moniteur du planteur.

Bon printemps, et surtout, bon semis!

MISE À JOUR SUR LES POPULATIONS DANS LE MAÏS

MISE EN CONTEXTE ET HISTORIQUE

Un retour dans le passé nous démontre qu'il existe une forte corrélation entre l'atteinte de rendements plus élevés et de plus fortes densités de peuplement. Il est maintenant reconnu et bien documenté que des pratiques telles que le semis hâtif, la densité de population adaptée et l'uniformité de la distribution (espacement) des plants sont des facteurs ayant un impact fondamental sur l'atteinte du plein potentiel de rendement du maïs.

Une étude de l'Université de l'Illinois a proposé un classement des facteurs principaux influençant le rendement du maïs et a conclu que la population arrive en cinquième position, juste après l'azote ou le choix de l'hybride (Tableau 1). De 2004 à 2008, Monsanto Canada avait conduit des essais de populations qui avaient démontré qu'une augmentation de 5 000 plants/acre (passer de 30 000 à 35 000 plants/acre) permettait un gain de rendement de 439 kg/ha dans des sols ayant un potentiel de rendement supérieur à 10 T/ha. Les gains en rendement observés depuis des décennies grâce à l'augmentation du taux de semis sont

rendus possibles par le développement de matériel génétique plus performant et plus tolérant aux stress (tiges plus solides), l'emploi de pratiques culturales plus adaptées (contrôle des mauvaises herbes, fertilisation adaptée), de même que l'usage de caractères biotechnologiques (*Bt* pyrale, *Bt* chrysomèle).

LA NOTION DE POTENTIEL DE RENDEMENT

Très rapidement, Monsanto Canada a mis de l'avant l'importance de distinguer, dans le choix de la population, les environnements ayant un haut potentiel de rendement et ceux ayant un faible potentiel (Graphique 1). Pour les 465 hybrides-sites testés entre 2011 et 2016 dans un environnement ayant un haut potentiel de rendement, passer d'une population de 30 000 à 35 000 plants/acre augmente le rendement de 480 kg/ha (courbe rouge du Graphique 1). Par environnements à haut potentiel, on entend : sols bien drainés et bien nivelés, bon niveau de matière organique, excellente structure, fertilité adéquate et bonne capacité de rétention en eau. Ces sols permettent d'augmenter les populations et les rendements y



VINCENT CHIFFLOT, M. Sc., agr.

DEKALB

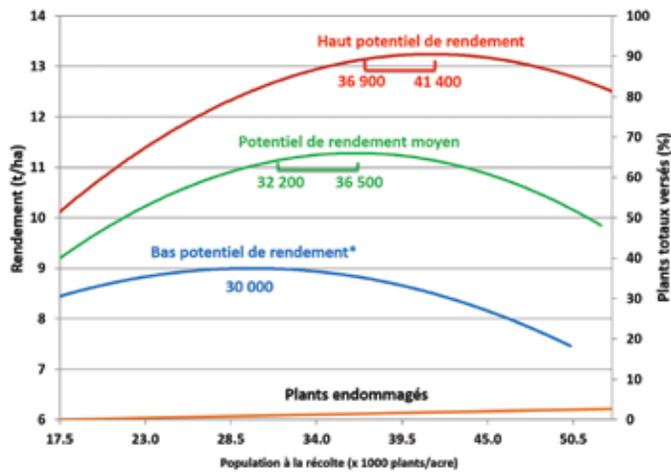
Monsanto Canada inc.

(TABLEAU 1) **LES 7 FACTEURS LES PLUS IMPORTANTS DANS LA PRODUCTION DU MAÏS POUR UN RENDEMENT DE 16 T/HA** (PRÉREQUIS : DRAINAGE, PH, NIVEAUX K/P ADÉQUATS SELON LES TESTS DE SOL, GESTION DES RAVAGEURS ET DES MAUVAISES HERBES)

Rang	Facteur	Valeur en T/ha	%
1	Climat	4,3	27
2	Azote	4,3	26
3	Hybride	3,0	19
4	Rotation	1,4	10
5	Population	1,3	8
6	Travail de sol	1,0	6
7	Contrôle des maladies	0,7	4
		16 T/ha	100

Source : Fred Below, *The Quest of 300 Bushel Corn*, University of Illinois.

(GRAPHIQUE 1) COURBES DE POPULATION SELON LE POTENTIEL DE RENDEMENT, TOUS HYBRIDES CONFONDUS



Monsanto Canada, Technology Development, 2011 - 2016, 843 hybrides-oltes.

Pour chaque courbe, il est indiqué la population pour laquelle le rendement est maximal (valeur supérieure), ainsi que celle pour laquelle la rentabilité est la meilleure (valeur inférieure). Pour les environnements au bas potentiel de rendement, une population « plancher » de 30 000 plants/acre devrait être respectée.

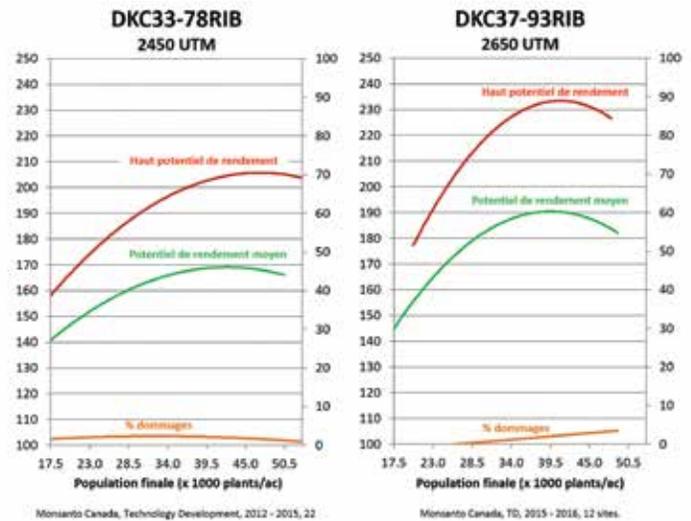
Source : Données Monsanto Canada Inc. 2011-2016.

sont généralement supérieurs. Par environnements à faible potentiel, on entend : disponibilité de l'eau et des éléments fertilisants limitante, et présence de problèmes majeurs de drainage et de compaction. Dans ce cas, semer plus fort peut réduire la rentabilité et même conduire à des pertes économiques. Notons que le niveau de rendement considéré ici varie d'une région climatique à l'autre. Dans une région de moins de 80 jours de maturité relative (RM), un rendement sec supérieur à 10 T/ha est considéré comme très bon, tandis que dans une zone de 95 RM, un tel rendement serait considéré comme moyen.

CHAQUE HYBRIDE RÉPOND DIFFÉREMMENT

La génétique de l'hybride est un autre facteur de décision important dans le choix de la population. En effet, certains hybrides « valorisent » davantage les hautes populations que d'autres, notamment parce qu'ils tolèrent mieux les stress causés par la compétition entre des plants plus serrés et/ou ont des racines et tiges plus solides. Cette observation a conduit Monsanto Canada à tester chaque hybride individuellement avec des populations croissantes (Graphique 2).

(GRAPHIQUE 2) COURBES DE POPULATION POUR DEUX HYBRIDES DEKALB SELON LE POTENTIEL DE RENDEMENT



Les rendements sont exprimés en boisseaux/acre. Le pourcentage de dommages sur les plants tient compte de la verse racinaire et de la verse de tige.

Depuis 2010, plus de 5 000 points de données ont été obtenus sur des dizaines d'hybrides DEKALB à travers tout l'est du Canada. Premier constat : chaque hybride a sa propre courbe de population, caractérisée notamment par un plateau à partir duquel le rendement tend à diminuer quand la population devient trop forte. Ce plateau peut apparaître à des populations de 40 000 plants/acre, de 45 000 plants/acre, ou parfois même à des populations plus élevées. Deuxième constat : la verse racinaire et de tige tend à augmenter selon l'hybride. Une verse de moins de 5 % est acceptable. Mais si un hybride montre des niveaux de verse supérieurs à 10 %, cela indique qu'il est plus adapté à des populations plus basses. Troisième constat : la courbe de population peut varier pour un même hybride selon qu'il soit semé dans un environnement à haut potentiel de rendement, ou au contraire dans un environnement à bas potentiel.

POPULATION OPTIMALE AGRONOMIQUE VS ÉCONOMIQUE

Cela nous amène à faire la distinction entre la population pour laquelle on a le meilleur rendement et celle pour laquelle on a le meilleur retour sur investissement. La plupart du temps,

ces deux populations ne sont pas les mêmes (Tableau 2). En effet, lorsqu'on tient compte du coût de la semence (environ 3 \$ / 1 000 grains) et du prix de vente de la tonne de maïs, il est souvent recommandé de semer un hybride à une population légèrement inférieure à celle pour laquelle on aurait eu le meilleur rendement. Si le prix de vente du maïs vient à monter, alors l'augmentation de population devient plus rentable. Notons que même si les données nous donnent un optimum à 40 000 plants/acre, on recommande en règle générale de ne pas dépasser 38 000 plants/acre. Ajoutons qu'il est recommandé d'adapter la fertilisation en conséquence (notamment l'azote), mais en gardant à l'esprit que tous les prérequis doivent être respectés d'abord.

RECOMMANDATIONS DE DEKALB

Concrètement, DEKALB suggère dans son guide de semence des populations pour chacun de ses hybrides pris individuellement, et pour des environnements de potentiel intermédiaire à élevé. (Rappelons que ce potentiel varie selon la maturité des hybrides considérés.) Ces populations sont des populations finales qu'il faut viser à la récolte; considérez environ 5 % de pertes durant la saison. Ces recommandations sont issues des travaux de recherche de Monsanto qui requièrent un minimum de deux ans pour être publiés. Des informations plus détaillées qui tiennent aussi compte des différentes textures de sol sont à la disposition des détaillants DEKALB. Nous vous invitons à communiquer avec votre détaillant pour discuter du positionnement et du taux de semis de vos hybrides champ par champ.

(TABLEAU 2) **EXEMPLE DU DKC33-78RIB; POPULATIONS RECOMMANDÉES SELON LE POTENTIEL DE RENDEMENT DU CHAMP**

Exemple du DKC33-78RIB (2450 UTM, 83 RM)

Potentiel de rendement (T/ha)	Optimum pour le rendement			Optimum pour la rentabilité		
	Pop. à la récolte (plants/acre)	Rendement (T/ha)	Revenu brut (\$/ha)	Pop. à la récolte (plants/acre)	Rendement (T/ha)	Revenu brut (\$/ha)
> 10,7	47 000	12 905	1 993	40 000	12,7	2 025
8,8-10,7	42 400	10 609	1 604	34 000	10,4	1 642
< 8,8	-	-	-	-	-	-

Le calcul du revenu brut tient compte d'un prix du grain de 180 \$ / tonne, d'un coût de la semence de 275 \$ / 80 000 grains et d'un taux de germination de 5 %.

Source : Données Monsanto Canada Inc. 2012-2015, 22 sites.





JUDITH FRANCEUR, agr.
Semican inc.

L'ABC DE LA RÉGIE INTENSIVE DU BLÉ DE PRINTEMPS

Depuis quelques années, les superficies en blé sont en augmentation au Québec. Il est possible de produire de la qualité, d'avoir de bons rendements et de faire une culture profitable du blé sur les entreprises agricoles.

De plus, l'ajout d'une céréale à la rotation classique maïs-soya est grandement bénéfique pour la saison suivante. En effet, il est bien documenté qu'on peut augmenter les rendements en maïs de 10 % à 20 % grâce à cet ajout aux rotations. Les avantages sont donc multiples. Les céréales permettent de faciliter la gestion des opérations culturales et les travaux de sols, en plus d'avoir un effet non négligeable sur la santé du sol et de permettre le semis d'un engrais vert à la suite de la récolte.

Voici donc quelques points de régie à considérer pour produire du blé de façon intensive, et ainsi améliorer les rendements et les revenus!

Tout d'abord, le champ doit être uniforme, avoir un bon pH et bien s'égoutter. Un drainage adéquat permettra un semis hâtif et une maturité uniforme de la récolte. Dès que le terrain le permet, on sème le blé de printemps. Il est même possible d'y aller sur sol gelé. On favorise ainsi un bon tallage avec plus d'épis par mètre carré et plus de grains par épi, et on diminue les risques de maladies puisque la période de floraison sera devancée. Éviter les retours de maïs ou céréales permet aussi de limiter la propagation de la fusariose de l'épi. Le champignon causant la maladie vit sur les résidus de cultures et leur enfouissement réduit les risques de contamination l'année suivante. Le choix d'un cultivar résistant à la fusariose aide aussi à éviter les toxines dans la récolte.

Le travail du sol variera selon le type de sol et la gestion des résidus, mais habituellement, il n'est pas nécessaire d'y aller en profondeur. Le lit de semence doit être uniforme et éviter les grosses

mottes pour un bon contact sol-semence. La zone optimale pour placer la semence est de 2,5 cm, soit 1 po.

En régie intensive, la densité des semis est très importante. On vise 550 à 600 grains semés par mètre carré; il faut ajuster le semoir en conséquence. Par contre, si les conditions climatiques nous forcent à retarder notre entrée au champ, comme cela s'est produit en 2017, la baisse de tallage doit être compensée par une augmentation du taux de semis. Par exemple, pour un retard de 15 jours, on augmente de 6 %.

Un des paramètres qu'il ne faut absolument pas négliger est bien entendu la fertilisation. Le blé intensif a besoin de 120 unités d'azote en tenant compte des cultures précédentes et du fumier. Le rendement et le niveau de protéines en dépendent.

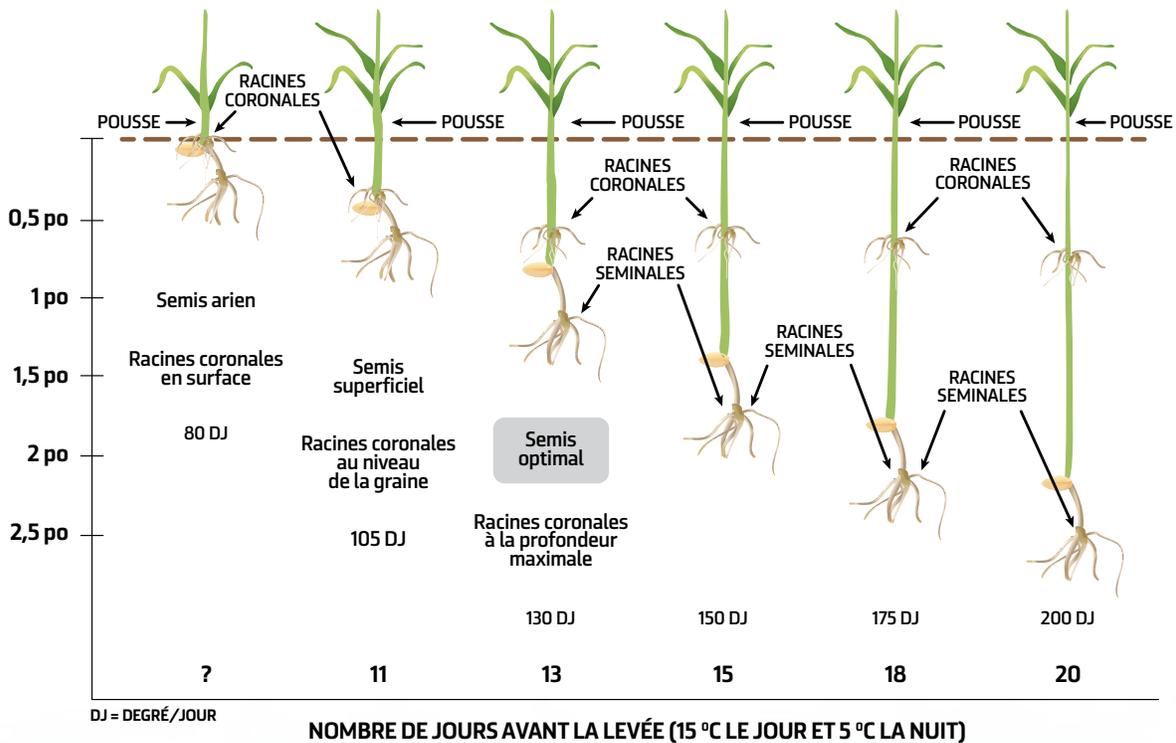
Un semis trop en surface entraîne :

- Levée non uniforme reliée au manque d'humidité
- Diminution de l'émergence

Un semis trop profond est aussi problématique :

- Retard dans l'émergence, ce qui fait perdre les avantages liés au semis hâtif
- Diminution des réserves du grain
- Diminution de la capacité de tallage
- Élongation de l'hypocotyle, ce qui favorise la verse

(GRAPHIQUE 1) PROFONDEURS DES SEMIS DE L'ORGE BRASSICOLE



Le choix d'un bon démarreur est primordial. Il faut aussi penser au phosphore, à la potasse, au magnésium et au soufre. Le fractionnement de l'engrais azoté est fortement recommandé. Il est possible de faire jusqu'à trois applications, soit au démarrage, au début tallage et à la feuille étendard. En vue de prévenir l'ergot, 1 kg/ha de bore devrait aussi être appliqué de façon systématique.

Il est judicieux d'utiliser un inoculant mycorhizien. Les mycorhizes optimiseront l'absorption de l'engrais en plus de permettre de mieux traverser les périodes de stress telles que les sécheresses.

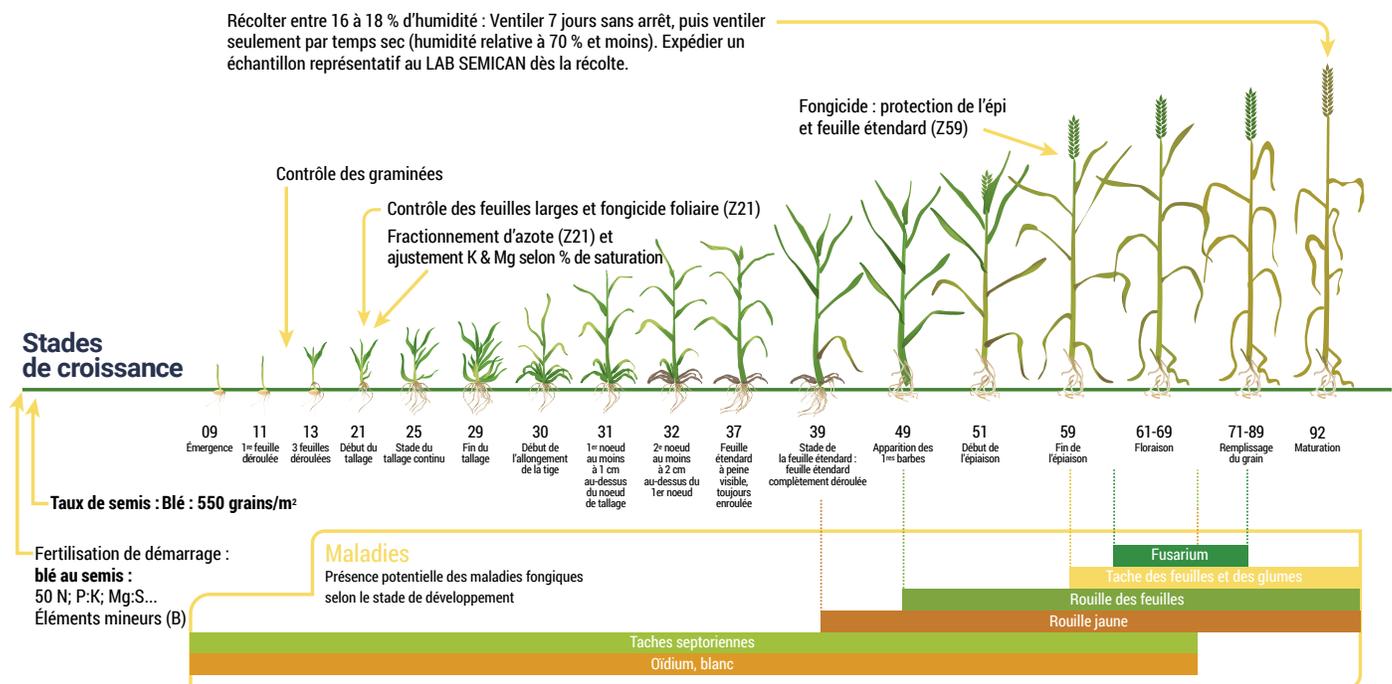
Régie intensive signifie également régulateur de croissance et fongicide. Les régulateurs de croissance inhibent la synthèse d'hormones végétales et améliorent donc la tenue. Il est possible d'en faire l'application en même temps que celle de l'herbicide. Il est recommandé de faire deux applications de

fongicide; premièrement pour préserver la feuille étendard des maladies du feuillage, et par la suite pour protéger l'épi contre la fusariose. Les plants demeureront en bonne santé, ce qui contribuera à l'atteinte des rendements souhaités en plus de diminuer la verse et d'améliorer la qualité des grains.

Pour éviter de déclasser le blé, il faut être prêt à battre lorsque l'humidité atteint 16 % à 20 %. On conserve l'indice de chute à un bon niveau et on limite la propagation de la fusariose. Une batteuse bien ajustée est primordiale à la réussite de l'opération. Les grains légers et fusariés sont faciles à éliminer en augmentant la vitesse du ventilateur.

Après tous les efforts déployés au champ, il serait dommage que le blé perde en qualité à cause d'un entreposage inapproprié. Ventilez adéquatement et gardez un œil sur ce qui se passe dans votre silo!

(GRAPHIQUE 2) **SCHEMA DE FERTILISATION DU BLÉ**



Blé : Fractionnement début tallage (Z21) pour le blé = 50 à 70 N selon l'historique de rendement et normes des guides reconnues avec apport de K et/ou Mg selon les niveaux de saturation des bases **et à la feuille étendard dans le blé (Z39) = Mn foliaire et 20 N** granulaire ou pendillards.

Le bore, appliqué dans ces deux cultures, est un élément mineur important pour prévenir l'ergot. Une application systématique de 1 kg de B/ha est recommandée dans l'orge brassicole et le blé. Rendement sous régie intensive obtenu : 6 tm/ha en sol fertile dans ces deux cultures. Ceci est un guide à utiliser dans le cadre d'un programme complet de fertilisation et de régie intensive par un professionnel.



*Semican...
tout un champ
de compétences!*

1-866-SEMICAN • semican.ca

DÉVELOPPEMENT | RECHERCHE | SPÉCIALITÉ

LE BIEN-ÊTRE DES PORCS EST L'AFFAIRE
DE TOUT LE MONDE...



« Nous les élevons pour notre propre consommation; nous devons donc les traiter avec le plus grand respect. La nature est cruelle, mais nous n'avons pas à l'être¹. »

- D^{re} Temple Grandin

... ET C'EST ÉGALEMENT UNE VALEUR FONDAMENTALE
QUE VOUS RESPECTEZ AVEC CHAQUE DOSE

D'Ingelvac CircoFLEX[®]



1. Goodreads: Temple Grandin Quotes. <https://goodreads.com/quotes/422878-we-raise-them-for-us-that-means-we-owe-them>. Consulté le 8 août 2017.

DANS QUELLE MESURE LA CASTRATION CHIRURGICALE AUGMENTE-T-ELLE LA MORTALITÉ PRÉ-SEVRAGE ?

Une déclaration européenne de 2010 stipulait que la castration chirurgicale des porcs devait être éliminée au plus tard en 2018. Même si cette échéance est atteinte, la castration chirurgicale continue d'être pratiquée dans de nombreux pays de l'Union européenne (UE). Des chercheurs espagnols, belges et irlandais ont voulu évaluer l'ampleur des effets cliniques et productifs de la castration chirurgicale pendant la période d'allaitement.

Un total de 3 696 porcelets mâles de 3 à 6 jours d'âge, provenant de 721 portées nées dans 2 fermes différentes étaient inclus dans l'étude. Dans chaque portée, la moitié des mâles ont été maintenus intacts (MI), et ceux de l'autre moitié ont été castrés chirurgicalement (MC). Un médicament anti-inflammatoire non stéroïdien (AINS) a été administré 30 minutes avant la castration pour atténuer la douleur. La castration chirurgicale a été réalisée par un producteur formé et expérimenté. Les concentrations sériques de protéines représentatives de la douleur en phase aiguë ont été analysées avant la castration et aux jours 1 et 10 suivant cette opération.

Les chercheurs ont constaté qu'il n'y avait pas de différence de poids corporel au sevrage et de gain moyen quotidien entre les traitements (MC vs MI) lorsque les données sur les porcs légers, moyens et lourds étaient combinées. Cependant, des différences ont été observées selon le poids à la naissance pris individuellement lorsque les mêmes effets ont été analysés chez les porcs 25 % plus

légers, les moyens (50 %) et les 25 % plus lourds à la naissance. Les porcs les plus lourds à la naissance qui étaient laissés intacts avaient tendance à montrer un GMQ plus élevé et avaient un poids au sevrage plus imposant que les mâles castrés.

**LA CASTRATION
CHIRURGICALE A ÉTÉ
RÉALISÉE PAR UN
PRODUCTEUR FORMÉ
ET EXPÉRIMENTÉ.**

La mortalité avant le sevrage était plus élevée chez les mâles castrés que chez les mâles intacts (6,3 % vs 2,7 %). La différence de mortalité pré-sevrage était particulièrement prononcée chez les groupes de poids léger (12,2 % MC vs

6,2 % MI) et moyen (5,5 % MC vs 2,7 % MI). Chez les porcs les plus lourds, la mortalité avant le sevrage n'a pas été affectée par la castration. Il n'y avait aucune différence entre les 2 groupes dans le pourcentage de porcs qui ont dû être traités avec des antibiotiques. De plus, on a noté une augmentation de la concentration sérique de protéines de la douleur chez les mâles castrés au lendemain de la castration, mais il n'y avait aucune différence observable au jour 10 pour cette même donnée.

Résumé d'un article du Dr Ed Metzger, DMV, paru dans la revue de la pratique vétérinaire South West Ontario Veterinary Services avec son aimable autorisation.



MARTIN SAVOIE, T.P.

Conseiller technique
en production porcine
Agri-Marché inc.

UNE PERSONNALITÉ LÉGENDAIRE PREND SA RETRAITE

Pour moi, une personnalité légendaire est quelqu'un qui a trouvé sa mission de vie et qui a posé des actions en cohérence avec celle-ci. Sans relâche, avec ténacité, constance, passion, fougue et conviction. Et c'est surtout quelqu'un qui a fait tout cela avec le désir profond de rendre service aux autres. Voilà pourquoi je considère Guy Buteau comme tel.

Depuis 1975, Guy a aidé une multitude de producteurs à réaliser leurs rêves. Il a été le premier représentant d'Agri-Marché, qui portait à l'époque le nom de Brochu. Il œuvrait autant dans les secteurs laitier, avicole que porcin. C'est finalement le secteur porcin qui a séduit Guy et avec lequel Nicole, sa conjointe, a dû le partager durant toutes ces années. Quand je parle de le partager, ce n'est pas peu dire. En même temps qu'il développait la clientèle chez Agri-Marché, Guy s'occupait de sa ferme porcine, une unité naisseur-finisser produisant de la truie hybride pour les éleveurs de la région. Il a donc développé une grande expertise de la production, étant lui-même producteur. Cette réalité a fait de lui un conseiller aguerri. Il avait une expérience terrain qui lui permettait de faire d'excellentes recommandations à ses clients. Il a rapidement su se bâtir une réputation solide et une notoriété très enviable dans le domaine.

Les normes de biosécurité se sont resserrées au fil des ans, et il est devenu impossible pour Guy de continuer à s'occuper de ses animaux tout en faisant la visite des fermes de ses clients. Il a donc décidé de vendre la sienne à son fils et s'est consacré à 100 % au développement de la clientèle. Mais, comme la nature a horreur du vide, Agri-Marché a décidé d'étendre sa présence sur tout le

territoire du Québec. Ce qui signifiait, pour Guy, de faire beaucoup plus de route. Combien de fois ai-je pu entendre Guy me raconter qu'il était parti à 4 h du matin pour revenir le soir à 23 h? Il fallait rentabiliser le temps; le premier rendez-vous de 8 h, et le dernier...

Durant une certaine période, la production porcine a plus que doublé au Québec. Des fermes ouvraient à toutes les semaines, parfois deux fois par semaine. On en a mangé, des sandwiches debout sur des lattes de béton! Guy établissait des budgets et défendait les projets de ses clients auprès des institutions financières. Quand il y croyait, c'était seulement une question de temps avant que ceux-ci voient le jour.

GUY ÉTABLISSAIT DES BUDGETS ET DÉFENDAIT LES PROJETS DE SES CLIENTS AUPRÈS DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES. QUAND IL Y CROYAIT, C'ÉTAIT SEULEMENT UNE QUESTION DE TEMPS AVANT QUE CEUX-CI VOIENT LE JOUR.

Guy a toujours été un homme de passion. Il n'a jamais compté ses heures pour la réussite de ses clients et celle d'Agri-Marché. J'ai toujours été épaté par sa capacité d'adaptation. Guy a suivi les nouvelles technologies et s'est fait un devoir de les maîtriser. Pensons seulement aux fameux contrôles de ventilation Phason, qu'il connaissait par cœur. Il pouvait nous aider à calibrer une ventilation à distance par téléphone tandis qu'il conduisait. Il a aussi fait partie de la mise sur pied du système SAP chez Agri-Marché, un système informatique très performant dont la mise en place demandait temps et compréhension.



Patrice Brochu, président d'Agri-Marché inc., Guylaine Brochu, vice-présidente Groupe Brochu, M^{me} Nicole Goulet, conjointe de M. Buteau, M. Guy Buteau, M. Donald Brochu et M. Jean-Pierre Brochu, vice-président, Innovation et développement technologique

La disponibilité de Guy était tout aussi légendaire; matin, jour, soir, fin de semaine. Il n'y a jamais eu d'heure ou de journée pendant laquelle il s'est dit indisponible pour aider un client ou un collègue. Je m'amusais souvent à regarder l'heure de réception du message dans ma boîte de messagerie en réponse à une question que je lui avais posée la veille; des réponses reçues à 4 h ou 5 h du matin étaient monnaie courante.

Plus personnellement, il a fait partie de ma vie ces 26 dernières années. Il était présent lors de mon entrevue d'embauche à l'ITA de La Pocatière, à mon mariage, à ma fête de 40 ans, à mon premier spectacle-conférence... pour ne nommer que ces moments importants. À combien « d'expos » avons-nous participé ensemble? Saint-Anselme, Saint-Agapit, Saint-Isidore... Combien de soirées clients du temps des Fêtes, combien de journées d'information, combien de voyages de pêche entre collègues? Il faisait partie de ma deuxième famille. Il a été pour moi un collègue et un directeur des ventes, mais surtout un mentor exceptionnel. Il était rassurant de pouvoir discuter de différents dossiers avec Guy, qui avait une grande connaissance du marché et des clients. Il faut dire que sa longue carrière lui avait permis de servir les grands-parents, les parents et la relève d'une même entreprise!

Monsieur Guy, comme l'appelaient la majorité des employés de Saint-Isidore, était très apprécié de ceux-ci. J'ai toujours senti un immense respect des gens qui avaient à travailler avec Guy au bureau. Respect qui était grandement mérité par cet homme qui était toujours en mode solution et qui ne cherchait jamais la confrontation. Guy est un homme qui a la parole facile et qui ne se gêne pas pour donner son opinion, mais qui a aussi une grande ouverture envers les propositions des autres.

Il m'est difficile de rendre hommage à Guy Buteau, qui a eu une carrière de 42 ans, en quelques lignes. Je présume donc que chacun d'entre vous qui connaissez l'homme avez d'autres histoires et anecdotes qui vous viennent en tête et que vous ne retrouvez pas dans ce texte. Je vous invite à m'écrire à msavoie@agri-marche.ca, et je transmettrai vos bons mots à Guy.

Je terminerai en te disant merci, Guy. Merci pour la transmission de ton savoir et de ta passion, merci d'avoir participé au développement de la filière porcine du Québec, merci d'avoir contribué au rayonnement et à la grande notoriété du secteur porcin d'Agri-Marché partout au Québec, merci pour toutes ces actions que tu as posées dans l'intention profonde d'aider les gens. Merci d'être qui tu es!

Te connaissant, je sais que c'est la fin d'une belle et longue carrière en production porcine, mais le début de la réalisation d'autres projets qui te tiennent à cœur.

En mon nom et en celui de tous ceux dont tu as marqué positivement la vie, je te souhaite une excellente retraite. Nous te rendons à Nicole et à ta famille, qui ont été bien généreux de te partager avec nous.

Au plaisir, mon légendaire ami!



Système d'alimentation électronique pour truie

100% en acier inoxydable. Testé à la ferme.
Coût le plus bas par truie.



iFeed Ad Lib pour truie

Simple et efficace pour truie en cage de mise bas.



Cage Easy Choice en système d'alimentation électronique

Cage à accès libre pour truie gestante alimentée électroniquement dans un environnement de truies en groupe.



Trémie à plateau Sec/Humide

Comporte la technologie R Adjust en instance de brevet pour une précision et une efficacité d'alimentation maximale.



Lattes Seamless Summit

Procure un nettoyage exceptionnellement facile, un confort supérieur et une excellente durabilité.



Caisse Turn Around

La construction soudée et la conception robuste et éprouvée, diminuent la boiterie des truies grâce à une mobilité accrue.



AUDREY CAMERON, agr.

Gestionnaire des programmes nationaux de salubrité des aliments et de bien-être animal
Conseil canadien du porc

EXCELLENCE DU PORC CANADIEN : 20 ANS PLUS TARD

Dans l'industrie alimentaire, les entreprises sont confrontées à une pression croissante pour innover. Les consommateurs sont soucieux de leur santé et exigent non seulement des produits de haute qualité, mais aussi des pratiques d'approvisionnement et de fabrication durables et transparentes.

Afin de s'assurer que les programmes à la ferme continuent de refléter le bon travail des éleveurs et de répondre aux besoins des consommateurs nationaux et mondiaux, le Conseil canadien du porc (CCP) travaille avec les éleveurs depuis 2014 pour mettre à jour les programmes AQC et BEA existants.

Le programme AQC actualisé s'appellera PorcSALUBRITÉ, et le programme BEA actualisé aura pour dénomination PorcBIEN-ÊTRE. Les deux seront intégrés sous la plateforme Excellence du porc canadien.

La plateforme nationale Excellence du porc canadien couvre les trois programmes à la ferme existants : traçabilité, salubrité des aliments et bien-être animal.

RÉVISION DES PROGRAMMES

Au cours des trois dernières années, les éleveurs et divers intervenants, appuyés par les membres du personnel du CCP et ses associations membres provinciales, ont mis à jour les programmes AQC et BEA.

Les membres du comité de gestion, de salubrité des aliments et de bien-être animal ont offert leur expertise pour mettre à jour les éléments techniques et simplifier la mise en œuvre des programmes.

Un comité de 14 valideurs de partout au pays a apporté son expertise pour assurer que les différentes façons d'élever les porcs au Canada et les importantes différences provinciales et régionales aient été prises en compte lors du processus de révision. Il est devenu évident que beaucoup de ces variables n'avaient pas été considérées dans le programme AQC original et devaient être traitées dans les nouveaux programmes. Les modifications proposées aux programmes AQC et BEA sont approuvées par le conseil d'administration du CCP.



Composante de la salubrité des aliments
Nouveau nom du programme AQC actualisé
Inclut la biosécurité



Composante du bien-être animal
Nouveau nom du programme BEA actualisé
Reflète les exigences du Code de pratiques



Composante de la traçabilité
Satisfait à la loi fédérale

PROJET PILOTE À LA FERME

En janvier 2017, les programmes PorcSALUBRITÉ et PorcBIEN-ÊTRE ont été mis à l'essai dans 73 fermes du pays. Celles-ci étaient de types et de tailles variés, allant de 50 à plus de 3 000 truies.

Le projet pilote avait pour but de déterminer si les programmes PorcSALUBRITÉ et PorcBIEN-ÊTRE étaient faciles à comprendre et à utiliser, simples et transparents. Alors que les éleveurs attribuent aux nouveaux programmes une note globale de 7,1/10, ils ont identifié certaines préoccupations qui seront abordées avant la mise en œuvre des programmes. Une « version finale » du manuel de l'éleveur sera examinée par un comité d'examen par les pairs. Ce comité d'éleveurs fournira ses recommandations directement au conseil d'administration du CCP.

MISE EN ŒUVRE DES PROGRAMMES

On s'attend à ce que les éleveurs qui veulent se joindre aux programmes PorcSALUBRITÉ et PorcBIEN-ÊTRE puissent le faire à compter de la fin de l'été 2018. Les exploitations porcines qui doivent faire l'objet d'une validation complète

en 2019 et plus tard adopteront PorcSALUBRITÉ et PorcBIEN-ÊTRE dans le cadre de leur cycle de validation normal.

PROCHAINES ÉTAPES

- Prise de mesures visant à donner suite aux commentaires formulés par les éleveurs durant le projet pilote
- Janvier 2018 - Comité d'examen par les pairs
- Février 2018 - Approbation finale des programmes PorcSALUBRITÉ et PorcBIEN-ÊTRE par les membres du conseil d'administration du CCP
- Développement de matériel de formation pour les éleveurs et valideurs
- Été 2018 - Mise en place volontaire des programmes PorcSALUBRITÉ et PorcBIEN-ÊTRE
- 2019 - Utilisation complète de PorcSALUBRITÉ et PorcBIEN-ÊTRE pendant les validations des fermes, selon les cycle de validation des sites
- 2021 - Cessation des programmes AQC et BEA



La vie, en plus facile

Jefo offre des *solutions* efficaces aux défis de nutrition et de santé, grâce à une gamme de *programmes* pour toutes les étapes de la vie de chaque espèce.

NOS PROGRAMMES

Jefocare	Jefo peak	Jefocycle
Santé & prévention	Production & performance	Reproduction

jefo.com | info@jefo.com

 **Jefo**

VITAMINES
MINÉRAUX
ENZYMES
HUILES ESSENTIELLES &
ACIDIANTS PROTÉGÉS
ACIDES AMINÉS GRANULAIRES
GRAS BYPASS



DANIEL DION, T.P.

Directeur production porcine
Agri-Marché inc.

BANFF PORK SEMINAR 2018

Les 10 et 11 janvier dernier avait lieu à guichets fermés la 47^e édition du Banff Pork Seminar, sous le thème « Regarder en avant pour la prochaine génération ». Pendant ces deux journées, plus de vingt conférences se sont succédé. Celles-ci touchaient divers domaines de l'industrie porcine; communication, prix du porc, nutrition, gestion des ressources humaines, productivité et technologies sont quelques-uns des sujets qui ont été abordés.

Selon Mark Chambers, directeur des ventes pour Sunterra Farms et président du Banff Pork Seminar, l'édition 2018 a attiré plus de 770 participants provenant de partout au Canada, des États-Unis et d'ailleurs dans le monde. De nombreux représentants de l'industrie étaient présents, qu'il s'agisse de génétique, d'entreprises en nutrition, d'équipement agricole, de vétérinaires ou de consultants.

Le Banff Pork Seminar est une excellente occasion d'établir un contact avec des gens de plusieurs pays et d'en apprendre davantage. Le développement de contacts et de relations apporte beaucoup, et je crois que nous devrions profiter de toutes les occasions possibles pour développer un riche réseau. Voici ce qui a retenu mon attention au cours de l'événement.

« Nous sommes confrontés à des changements dans les exigences en matière d'installations, nous avons de la pression concernant l'utilisation des antibiotiques et faisons face à de nombreux défis environnementaux. La prochaine génération aura besoin d'outils différents de ceux utilisés dans les 30 dernières années pour faire face aux années futures. »
– Mark Chambers

L'IMPORTANCE DE LA COMMUNICATION AVEC LE CONSOMMATEUR

La première conférence a été présentée par l'auteur et conférencier de renom Jeff Ansell. Elle portait sur la communication destinée au consommateur de porc, et plus particulièrement sur la façon dont nous devons communiquer avec les journalistes. Avec la participation d'une personne dans la salle, M. Ansell a procédé à une démonstration visant à bien se préparer en vue de faire face aux questions des journalistes et de faire en sorte que les messages à transmettre soient réellement ceux que les journalistes utiliseront. Le point principal à garder en mémoire : être toujours bien préparé dans le but de communiquer adéquatement. L'industrie porcine est sans cesse « sous surveillance » et nous devons être prêts à partager nos bonnes pratiques d'élevage et ce qui se fait de bien en gestion, en bien-être animal ou en biosécurité.

M. Greg Paterson, de la Ferme Paterson et Frères, a démontré le succès qu'il a eu comme producteur en utilisant les réseaux sociaux pour faire connaître son travail quotidien et partager la réalité agricole avec la population. Ici encore, M. Paterson a fait allusion au fait que nous devons davantage informer les consommateurs des techniques de travail et des pratiques utilisées dans le milieu agricole pour les éclairer et bien représenter la réalité des agriculteurs.

L'IMPORTANCE DES RESSOURCES HUMAINES

J'ai eu la chance de participer à l'atelier de travail donné par M^{me} Trish Hyshka, directrice des ressources humaines pour Sunterra Farms Ltd. et Sunterra Meats à Acme et à Trochu, en Alberta. L'atelier était axé sur les types de personnalité. M^{me} Hyshka soulignait qu'il est nécessaire de porter attention à notre gestion des ressources humaines. L'atelier présentait un outil simple d'identification de notre type de personnalité, mais plus important encore, il nous amenait à réfléchir à notre façon d'interagir avec les gens et à apprendre à mieux cerner leur personnalité. On devient ainsi plus facilement en mesure d'adapter nos gestes et notre discours destinés à nos collègues et employés, et le travail d'équipe en sort grandement amélioré.

L'IMPORTANCE DE LA TECHNOLOGIE

Petite observation inévitable : plus de 700 participants étaient présents, et je ne crois pas avoir vu une seule personne n'ayant pas en main un ou même deux téléphones intelligents, sans compter tous les ordinateurs et tablettes utilisés. Il est évident que la technologie est omniprésente dans nos vies, et celle-ci fait de plus en plus partie des opérations de la ferme.

Des sujets tel que l'agriculture de précision, la gestion des données, l'intelligence d'affaires, la mesure de la consommation de l'eau en direct, la thermographie infrarouge, et j'en passe, ont été abordés. La recherche et l'innovation sont encore des sujets très importants dans une perspective d'amélioration et de développement de nouveaux outils de gestion de la production.

L'IMPORTANCE DE RÉDUIRE L'UTILISATION D'ANTIBIOTIQUES

Le sujet est incontournable : la tendance s'inscrit dans une diminution de l'utilisation des antibiotiques, et même vers une production sans antibiotiques. Trois conférences portaient sur le sujet : Nouveau guide sur l'utilisation des antibiotiques, Stratégie de gestion pour la transition vers l'élevage sans antibiotiques et Impact biologique et économique de l'élevage sans antibiotiques.

Vous pouvez trouver un résumé de la plupart des conférences présentées au Banff Pork Seminar 2018 au www.banffpork.ca/program/2018-speakers (fichiers PDF en anglais seulement).





FOSTERA^{MD} PRRS PROTECTION COMPLÈTE DU TROUPEAU

TOUT AU LONG DE LA PRODUCTION

Dans le cadre des projets de contrôle local d'éradication du syndrome reproducteur et respiratoire porcin (CLÉ-SRRP), Zoetis est fier de soutenir à la fois votre zone CLÉ-SRRP et votre production porcine.



POUR PLUS D'INFORMATION, INFORMEZ-VOUS AUPRÈS DE VOTRE REPRÉSENTANT ZOETIS





Atlanta 14h30



Beijing 20h55



Québec 13h05



Sydney 8h05



Mexico 11h45



Osaka 19h10



Vancouver 10h20

Il est toujours l'heure de manger quelque part

C'est grâce à des partenaires passionnés comme vous qu'Olymel est devenu le chef de file au Canada et dans plus de 65 marchés étrangers dans le domaine de l'abattage, de la transformation et de la mise en marché des viandes de porc et de volaille.



On nourrit le monde



MÉLANIE ROY, agr.

Conseillère en production porcine
Agri-Marché inc.

BIEN-ÊTRE ANIMAL ET EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE : L'HEURE EST AUX PROJETS

Saviez-vous qu'il existe un Plan de soutien aux investissements en agriculture contribuant à l'adaptation des entreprises en matière de bien-être animal et d'efficacité énergétique (disponible au MAPAQ) qui pourrait vous aider financièrement dans vos projets de modernisation de vos bâtiments d'élevages?

On le sait maintenant depuis quelque temps : il faudra modifier nos bâtiments d'élevages afin de répondre aux nouvelles normes en matière de bien-être animal. Ces changements, quoique souhaitables et essentiels pour l'industrie porcine, ne se feront pas sans engendrer dans plusieurs cas des investissements considérables. Or, un programme d'aide aux investissements liés au bien-être animal et à l'efficacité énergétique dont vous pouvez bénéficier est actuellement en place : www.mapaq.gouv.qc.ca/planinvestissements.

L'objectif de ce programme est d'améliorer la rentabilité des entreprises agricoles en leur apportant un soutien financier dans leurs investissements de modernisation des installations de production de sorte d'améliorer leur situation quant à la conformité aux normes sur le plan du bien-être animal et de l'efficacité énergétique.

Ce programme est accessible aux entreprises agricoles afin de leur permettre de répondre aux exigences en matière de bien-être animal prévues dans les codes de pratiques ou par les normes et conditions du marché, ou d'accroître leur efficacité

énergétique en réduisant les coûts en énergie des bâtiments de production agricole. Cela peut se traduire par la rénovation de bâtiments existants, la construction de bâtiments intégrant des considérations d'efficacité énergétique, ou l'acquisition d'équipements de production fixes. Les investissements doivent être d'au minimum 20 000 \$.

Vous devez d'abord vous inscrire au programme, puis remplir le formulaire d'inscription et fournir les documents nécessaires dont le diagnostic de

l'entreprise et le plan d'action (produits par un conseiller habilité, soit un agronome, ingénieur ou vétérinaire selon la nature du projet) avant le 30 septembre 2021. Je vous conseille toutefois de ne pas tarder, puisqu'il se pourrait que l'aide financière cesse lorsque le budget sera épuisé. Vous pouvez opter pour le conseiller agricole de votre choix, mais seuls les honoraires des conseillers inscrits à

un réseau Agriconseils sont admissibles à une aide financière de 85 %.

**SI VOTRE PROJET EST
ACCEPTÉ, L'AIDE FINAN-
CIÈRE OCTROYÉE SERA
DE 40 % DES DÉPENSES
ADMISSIBLES JUSQU'À
CONCURRENCE DE 100 000 \$
POUR UNE MATERNITÉ EN
PRODUCTION PORCINE.**

EXEMPLES DE PROJETS POSSIBLES POUR LE SECTEUR PORCIN

Amélioration de l'efficacité énergétique

- Amélioration du système d'éclairage
- Installation d'un système de ventilation écoénergétique ou d'un système de contrôle du climat
- Achat de tapis chauffants ou de niches à porcelets
- Échangeur de chaleur passif, mur solaire
- Moteur électrique efficace certifié
- Entrée électrique de 600 V

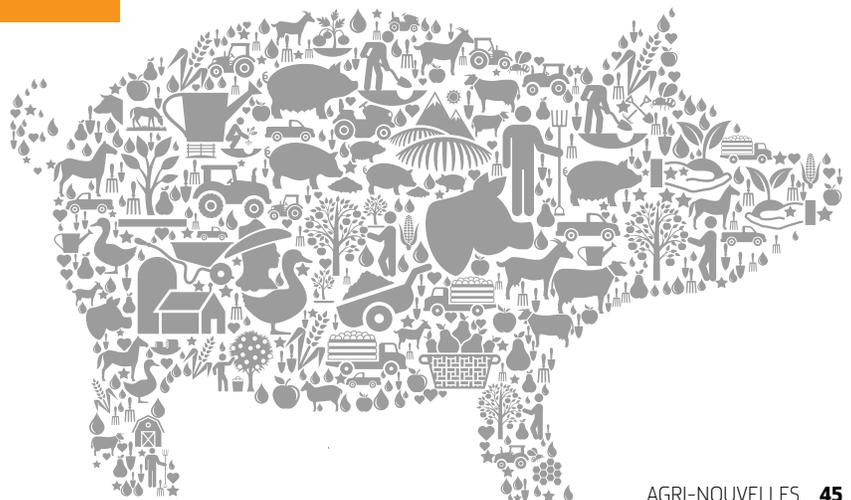
Amélioration du bien-être

- Aménagement de parcs pour truies en groupes
- Ajout de murs permettant aux truies de se coucher
- Installation de parcs et de barrières
- Accroissement de la superficie de plancher disponible par animal*

*** BESOINS EN SUPERFICIE PAR PORC SELON LES NORMES EN MATIÈRE DE BIEN-ÊTRE ANIMAL**

- À compter du 1^{er} juillet 2024, selon le code de pratiques, mais à compter de 2022 pour les porcs livrés dans les abattoirs Olymel, les truies doivent être logées en groupes de 28 jours post-saillie jusqu'à l'entrée en cage de mise bas. Les truies doivent pouvoir bénéficier d'un espace de 1,8 à 2,2 m² (19 à 24 pi²) sur plancher latté et la taille des cages doit être appropriée selon la taille des animaux (voir annexe B du code de pratiques pour plus de détails).
- À titre indicatif, les porcelets de 24 kg doivent pouvoir occuper une surface de 0,28 m² (3 pi²), et celle-ci doit être de 0,82 m² (8,79 pi²) pour les porcs de 120 kg (annexes C et D du code de pratiques).
- Il est toutefois permis d'offrir 15 % moins de surface en fin de pouponnière ou 10 % en fin d'engraissement si cette situation est temporaire.

Si votre projet est accepté, l'aide financière octroyée sera de 40 % des dépenses admissibles jusqu'à concurrence de 100 000 \$ pour une maternité en production porcine ou des projets liés à des brebis, chèvres ou bufflonnes laitières, ou de 50 000 \$ pour les projets liés à tout autre secteur de production excluant ceux sous la gestion de l'offre, sauf la production de vaches laitières. Une fois retenue, l'entreprise aura deux ans pour exécuter le projet, dont la réalisation ne devra pas dépasser le 31 mars 2022. Le Ministère se réserve le droit de limiter le nombre de demandes sélectionnées afin de respecter l'enveloppe budgétaire de 95 millions de dollars.





GILBERT DE ROY, agr.

Représentant des ventes
et services techniques
Hypor

COUPE KENLIS HYPOR 2017

LA COUPE KENLIS, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Il s'agit de l'outil de comparaison (benchmark) développé par Hypor pour évaluer la productivité des truies. Cet outil a été conçu exclusivement pour les truies Hypor élevées dans l'une ou l'autre des Amériques. Tout client élevant des truies Hypor peut s'inscrire, peu importe la taille de sa ferme ou son niveau de production.

Votre participation constitue pour nous l'occasion parfaite de souligner et reconnaître par une série de récompenses et de prix les troupeaux Hypor ayant connu la meilleure productivité partout en Amérique.

Le nom donné à notre outil de comparaison, Coupe Kenlis, est lié à la première ferme ayant accueilli les animaux du noyau de sélection porcine de Hypor au Canada. Cette ferme est toujours en production et est située près de Kenlis, en Saskatchewan.

En 2015, la Ferme Saniben (photo ci-bas) a remporté deux prix pour la plus faible mortalité pré-sevrage (1^{re} place, ferme n° 63 catégorie 500 truies et moins; 3^e place, ferme n° 64 catégorie 1 000 truies et plus).



POURQUOI PRODUISONS-NOUS NOTRE PROPRE ANALYSE COMPARATIVE ?

Tout simplement parce que c'est utile et aidant pour nos clients !

Une analyse comparative (benchmarking) présente plusieurs avantages. C'est une excellente façon de donner un aperçu de la productivité au cours de la dernière année et de fournir des comparaisons entre les régions et selon la taille des fermes de façon à ce que vous puissiez comparer votre entreprise de manière conviviale tout en identifiant facilement les éléments à améliorer.

Pour nous, c'est également une façon de vous aider en vous offrant une expertise quant aux différents points à améliorer, une analyse et des solutions aux problèmes. L'outil permet aussi d'établir les objectifs d'équipe ou les principaux indicateurs de productivité, et il nous permet de fournir le soutien nécessaire pour répondre à ces objectifs.

Finalement, en participant, vous nous aidez à accélérer le progrès génétique en nous faisant connaître la productivité de notre truie Libra* selon différentes conditions de gestion (régie), diverses conditions environnementales et différents statuts sanitaires. Avec cette information, nous pouvons orienter le progrès génétique en vue de rendre les truies Hypor encore meilleures !

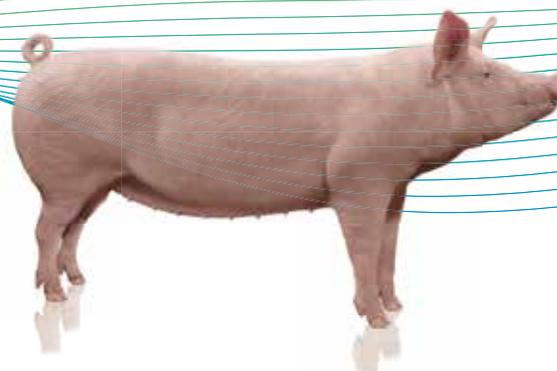
CONFIDENTIALITÉ

Pour Hypor, le respect de la confidentialité des clients est primordial. Vos données vous appartiennent et sont strictement confidentielles. Nous n'identifierons jamais votre entreprise et nous ne partagerons jamais vos données avec qui que ce soit sans votre autorisation.

Vous désirez vous inscrire à la Coupe Kenlis 2018 ?

Veuillez transmettre vos données et votre formulaire d'inscription, avec votre autorisation, à Gilbert de Roy (gilbert.de.roy@hendrix-genetics.com) d'ici le 28 février 2019.

RENTABILITÉ DE LA CHAÎNE GLOBALE



Hypor Libra[★]

La truie la plus « proléficace » au monde

Améliorez votre production porcine et réduisez vos coûts dès maintenant. Voici la nouvelle Hypor Libra[★], la truie la plus « proléficace » au monde : à la fois prolifique et efficace, elle augmente votre revenus tout en réduisant vos dépenses. Hypor Libra[★] est l'aboutissement d'une génétique de pointe, d'une technologie avancée et d'un objectif : l'augmentation de la rentabilité totale du système.



MARTIN SAVOIE, T.P.

Conseiller en production porcine
Agri-Marché inc.



MÉLANIE FORTIER, agr.

Conseillère en production porcine
Agri-Marché inc.

QUAND LE MOT PARTENARIAT PREND TOUT SON SENS

C'est au mois de mars 2017 que la famille Gosselin et moi-même parlons sérieusement de l'acquisition possible d'un bâtiment d'engraissement appartenant à Agri-Marché.

À ce moment, tous les ingrédients sont présents pour que ça fonctionne. La famille Gosselin manque d'espace pour engraisser la totalité de ses porcs. Le bâtiment d'Agri-Marché est situé à quelques centaines de mètres de la bâtisse de la ferme Gosselin la plus rapprochée. Nous sommes tous conscients que pour une question de biosécurité, il serait plus logique que la source d'approvisionnement des porcelets soit la même pour les deux sites. De plus, Agri-Marché planifiait déjà d'apporter des rénovations majeures au bâtiment à l'été.

C'est connu, Agri-Marché a pour mission de travailler en collaboration avec les fermes familiales. Nous avons pour vocation première d'être un fournisseur de choix en matière d'intrants pour nos clients. Il était ainsi tout à fait cohérent avec notre mission de vendre ce bâtiment à un juste prix, puis de continuer à être partenaire en alimentation. C'est donc le 12 avril que la décision d'Agri-Marché de donner suite à la demande de la famille Gosselin est prise. Le 1^{er} juin a lieu une visite de la ferme, et c'est à la Saint-Jean-Baptiste qu'une traditionnelle poignée de main vient sceller le partenariat. La prise de possession se fait au début octobre.

C'est à ce moment que la rénovation commence pour une remise à neuf du bâtiment. La famille Gosselin opte pour du plancher totalement latté et des trémies-abreuvoirs. Les cloisons sont totalement changées. Les ventilateurs et contrôles existants sont valorisés, et les entrées d'air refaites à neuf. Vous pouvez le voir sur les photos : cette mise à niveau permet de loger les animaux selon les plus hauts standards en matière de bien-être animal. C'est en tout confort, dans un bâtiment comme neuf, que les premiers animaux arrivés le 22 décembre ont fêté Noël.

Ce bâtiment vient s'ajouter à ceux de la pouponnière et de l'engraissement, qui peuvent maintenant engraisser la totalité des porcelets issus de la maternité de 300 truies. La Ferme Roch Gosselin inc. possède aussi un autre site de pouponnière de 1 200 places et un d'engraissement de 2 800 places. La famille détient 680 acres en culture de soya, maïs et blé.



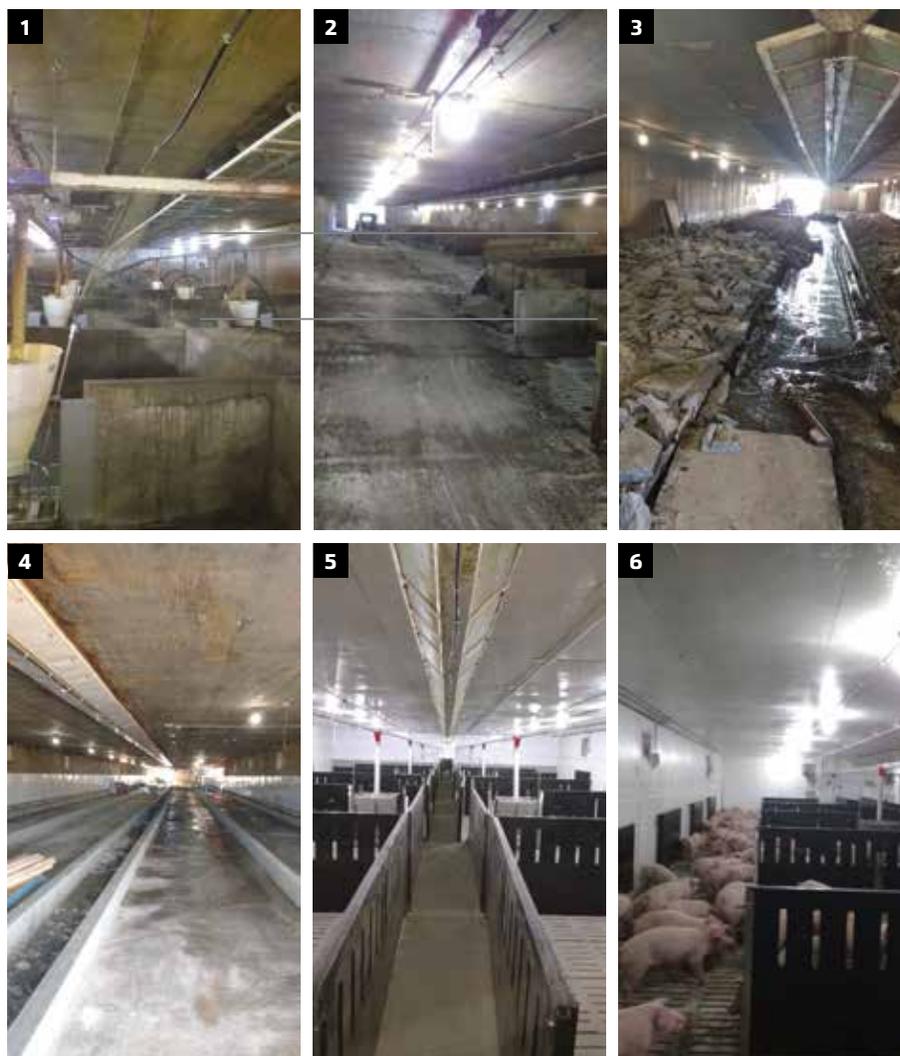
Suzanne Noël et Roch Gosselin peuvent être fiers d'avoir transmis leur passion de l'agriculture à leurs fils Patrick et François, qui dirigent maintenant la destinée de la magnifique ferme familiale. Quand je demande à ces derniers quels sont leurs objectifs pour le futur, leur réponse est toute simple et remplie de sagesse : augmenter l'efficacité de tout ce qui est déjà en place et rester à l'affût de toute opportunité qui serait en cohérence avec les valeurs de l'entreprise.

La communication et la confiance ont été les clefs de la réussite de ce projet d'acquisition-rénovation. Nous avons eu des conversations franches et honnêtes. Nous avons regardé ensemble quelles étaient les avenues possibles pour que nos deux entreprises puissent y trouver leurs avantages.

Nous sommes dans une ère où il faut faire preuve d'ouverture, de créativité et d'ingéniosité pour que la filière porcine reste forte et puisse même se développer. Les modèles d'affaires traditionnels tendent à laisser la place à des modèles éclatés. Être des partenaires, aujourd'hui et dans le futur, ça doit être plus qu'un slogan ! C'est ce que l'équipe d'Agri-Marché met en application chaque jour avec sa clientèle.

Merci à la famille Gosselin pour son ouverture et d'être composée de gens visionnaires, passionnés et travailleurs. C'est avec beaucoup d'admiration pour ce que vous êtes et ce que vous faites que je vous souhaite succès et prospérité dans tous vos projets !

Agri-Marché est fier d'être partenaire de votre réussite.



Évolution des travaux de démolition et de reconstruction



MATHIEU COUTURE, agr.

Superviseur fermes avicoles
corporatives
Conseiller en production porcine
Agri-Marché inc.

UNE BELLE RELÈVE SE DÉVELOPPE DANS LANAUDIÈRE

Jeune femme passionnée, attentive et minutieuse, Kim Loranger était la productrice toute désignée pour être lauréate de la première édition de la bourse à la relève d'Agri-Marché dans le secteur porcin.

Vivant sur une ferme porcine depuis son enfance, Kim a développé le goût de la production au fil des ans, mettant de plus en plus la main à la pâte dans l'entreprise familiale. Armée d'un diplôme de l'Université Laval en agronomie sciences animales

depuis décembre 2016, c'est à l'été 2017 que Kim Loranger est devenue propriétaire de la ferme Porc Extra, située à Saint-Paul-de-Joliette. Elle succède donc à son père, Luc Loranger, ainsi qu'à Serge Ménard, tous deux associés dans l'entreprise à parts égales. Ceux-ci resteront près d'elle encore quelques années, possédant d'autres entreprises porcines dans la région de Lanaudière.

Ayant suivi quelques cours en entrepreneuriat durant son baccalauréat, c'est avec positivisme et lucidité que Kim entreprend sa nouvelle carrière d'agricultrice dans une maternité de 475 truies. Fait intéressant, elle sera de la septième génération de Loranger à travailler dans cet établissement... Tout un exploit, il va sans dire!

Dans les années à venir, Kim aura de beaux défis à relever, notamment en raison de la modification des règles en lien avec le bien-être animal et de l'amélioration continue des performances zootecniques, déjà très bonnes au moment d'écrire ces lignes.

Agri-Marché lui souhaite le meilleur des succès pour ce nouveau chapitre et la félicite de nouveau pour l'obtention de la bourse à la relève secteur porcin 2017. Félicitations!



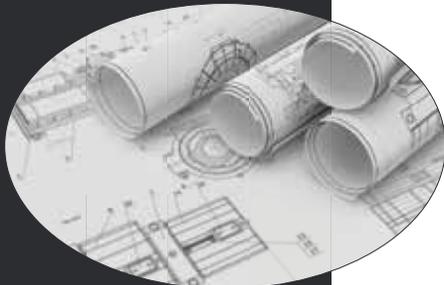
**Vous regardez les lignées paternelles?
Commencez avec le leader.**



La Lignée **600 Duroc de DNA Genetics** est la lignée terminale de verrats la plus largement utilisée en Amérique du Nord, surpassant toutes les combinaisons de lignées de la compétition. Les clients connaissent la différence: une amélioration génétique continue et rigoureuse qui les aide à atteindre le peloton de tête. Suivez la lumière au dnaswinegenetics.com



www.globalconcept.ca



Laissez notre équipe vous accompagner dans l'évaluation des scénarios possibles pour la mise aux normes au bien-être animal de vos bâtiments.



Un service d'accompagnement adapté à votre situation allant de l'évaluation de la faisabilité jusqu'à la réalisation des travaux.



INGÉNIERIE • GESTION DE PROJET • CLÉS EN MAIN

356 Rue Saint-Jean
Honfleur (Québec)
G0R 1N0
418-694-8523
contact@globalconcept.ca

GLOBAL
CONCEPT

NOUS APPUYONS CEUX QUI VONT LOIN!

**BOURSES À LA RELÈVE AGRI-MARCHÉ
SECTEURS VOLAILLE ET PORC**



JUSQU'À 15 000 \$*
en bourses par entreprise

Un maximum de 4 bourses sont remises
annuellement dans les deux secteurs.

PRÉSENTEZ VOTRE PROJET D'ICI LE **31 JUILLET 2018**

**AGRI
MARCHÉ**
PRÉSENT AU QUOTIDIEN DEPUIS 1913

40 % et plus de votre entreprise est la propriété
d'actionnaires diplômés âgés de 18 à 49 ans (volaille)
ou de 18 à 40 ans (porc).

Vous avez un projet d'investissement améliorant
la rentabilité de votre entreprise, ou vous projetez
démarrer ou acquérir une ferme avicole ou porcine.

**DISCUTEZ SANS TARDER AVEC
VOTRE CONSEILLER AGRI-MARCHÉ!**

RELEVEAGRIMARCHE.COM

*Certaines conditions s'appliquent.

BOURSE AVICOLE 2017

Brigitte Larose et Serge Fournier réalisent leur rêve de devenir aviculteurs en 1995. Ils construisent un poulailler et font l'acquisition de contingents. Producteurs avicoles expérimentés, ils ont toujours eu l'ambition de faire progresser leur entreprise.



JOSIANE ROY, T.P.

Conseillère en production avicole
Agri-Marché inc.

Parents de trois garçons, Serge et Brigitte peuvent compter sur une relève. En effet, Mathieu, l'aîné, étudie actuellement en agronomie. Il envisage d'acquies de l'expérience dans un milieu de travail externe pendant quelques années avant de venir s'établir dans l'entreprise familiale. Jérémie a quant à lui opté pour un programme en gestion et exploitation d'entreprise agricole, et travaille déjà à la ferme. Le cadet, Thomas, aimerait possiblement suivre un cours en génie mécanique à la fin de ses études secondaires. La future relève est consciente que pour être gestionnaire d'une entreprise agricole, il faut détenir des compétences dans plusieurs domaines.

Soucieux du bien être animal et de livrer des volailles de qualité, Serge et Brigitte ont fait le grand saut cette année. Dans le cadre de l'agrandissement du bâtiment, ils en ont profité pour effectuer des améliorations. La qualité de l'air a été améliorée et l'humidité est mieux contrôlée, assurant ainsi un meilleur confort aux oiseaux. Ces améliorations permettront au couple de produire le nombre de kilos ciblé annuellement et de réduire la densité animale. Une partie de l'agrandissement servira aussi à accueillir la prochaine génération, qui tentera sûrement de bénéficier du programme d'aide à la relève des ÉVQ. Il s'agit là d'un bel exemple de développement en vue d'assurer la pérennité de l'entreprise.



Jérémie, Brigitte Larose et son conjoint Serge Fournier, Mathieu, Thomas et leur chien Rocco



GROUPE GAUCHER :
**REPOUSSER LES LIMITES
TOUJOURS PLUS LOIN!**



PARTAGER

mon savoir-faire, par le travail d'équipe

CULTIVER LE RESPECT

pour inspirer la confiance

COMMUNIQUER

avec vision, avec ouverture

L'ENGAGEMENT

pour faire vivre ma passion

ÊTRE POSITIF

entre nous et avec nos partenaires

**LUC THIBODEAU**

Conseiller en production avicole
Agri-Marché inc.

Groupe Gaucher est une entreprise agricole de Saint-Dominique qui se spécialise dans quatre champs d'activité : l'élevage de poulets de chair, la production d'œufs de consommation, la production de grandes cultures et la production porcine. Le 22 septembre dernier, l'entreprise célébrait son 50^e anniversaire. Pour l'occasion, des employés, amis et partenaires d'affaires étaient réunis pour reconnaître tout le travail accompli par les artisans de la première heure, Micheline et Gaétan Gaucher. Au total, près de 200 personnes leur ont souhaité de profiter pleinement d'une retraite bien méritée.

**JOSIANE ROY, T.P.**

Conseillère en production avicole
Agri-Marché inc.

Le sort de l'entreprise familiale est maintenant entre les mains des fils du couple, Frédéric et Marc. Frédéric est directeur général, tandis que Marc occupe les fonctions de directeur secteur végétal. Sur le comité de gestion siègent avec eux M. Jean Messier, directeur des productions animales, et M^{me} Marie-Claude Cailloux, directrice finance et conjointe de Frédéric. Les deux frères peuvent aussi compter sur le soutien de leurs 30 employés à temps plein et à temps partiel.

DES DÉBUTS MODESTES

Gaétan Gaucher fait ses débuts dans l'industrie de la volaille avec la construction, en 1965, d'un premier poulailler d'une capacité de 8 000 poulets à griller. Il cultive aussi une terre d'une superficie de 30 arpents. Quelques années plus tard, Micheline Goyette, qui deviendra son épouse et la mère de ses enfants, se joint à lui dans l'entreprise.

À l'époque, l'élevage de la volaille n'est pas aussi encadré qu'il l'est maintenant. Les quotas de production sont inexistantes et la mécanisation dans l'élevage des volailles, rudimentaire. Cela fait en sorte que ceux qui œuvrent dans cette industrie souffrent d'un manque de stabilité de leurs revenus.

Dans ce contexte, Gaétan, fondateur du Groupe Gaucher, travaille à l'extérieur à l'abattoir du village ainsi que dans l'entreprise de ses frères. Micheline assume des fonctions de secrétaire tout en participant aux travaux dans les bâtiments.

La situation change en 1967 avec l'arrivée de nouveaux équipements qui permettent d'augmenter l'efficacité de l'entreprise. Les résultats sont tangibles puisque la production double cette année-là.



De gauche à droite, les membres du comité de gestion : Frédéric Gaucher, Jean Messier, Marie-Claude Cailloux et Marc Gaucher



LE DÉBUT DE L'EXPANSION

Deux ans plus tard, l'entreprise fait sa première acquisition. En effet, le couple se porte acquéreur d'un bâtiment de production qui appartenait à l'un des frères de Gaétan. L'année 1969 représente une année charnière pour la ferme avec l'apparition des contingents. La gestion de l'offre permet d'améliorer grandement la correspondance de la production avec la demande canadienne des chaînes d'abattage et de la distribution.

En 1977, les bases solides de l'entreprise permettent d'ériger deux bâtisses de plus sur le site familial. À ce moment, la production est de 82 000 oiseaux, ce qui est déjà beaucoup à cette époque. Les propriétaires n'envisagent aucunement que ce nombre se multipliera au cours des années.



M. Gaétan Gaucher et son épouse, M^{me} Micheline Goyette

L'IMPORTANCE DE LA FAMILLE

Bien que leurs projets et réalisations aillent bon train et que leur entreprise ne cesse par conséquent d'évoluer, Micheline et Gaétan n'y voient pas là leurs seules priorités. Le jeune couple, qui s'unit par les liens du mariage en 1971, caresse l'idée d'avoir des enfants. De leur union naissent Frédéric et Annie en 1974, ainsi que Marc en 1977.

Soucieux de la continuité des opérations, les parents décident d'intégrer leurs deux fils en 1995. Frédéric obtient un diplôme d'études collégiales en gestion et exploitation d'entreprises agricoles. De son côté, Marc détient un diplôme d'études professionnelles en mécanique agricole. Quant à Annie, elle a choisi une autre voie; elle a fréquenté l'université et œuvre aujourd'hui dans des bureaux administratifs du réseau de la santé.

LE PASSAGE DU FLAMBEAU

Le transfert à la relève est souvent une étape critique dans la vie d'une entreprise. Pour s'assurer que tout se passe bien, Frédéric et Marc sont allés chercher les outils nécessaires. Ils ont engagé des consultants qui les ont aidés à mettre en place des outils de gestion efficaces après la retraite de leurs parents. Le but était de solidifier la structure de l'entreprise tout en respectant les valeurs familiales. Les postes ont été clairement définis. Ainsi, les rôles et responsabilités de chacun sont clairs, autant pour ce qui est des cadres qu'en ce qui concerne les employés. Cela simplifie grandement l'administration et la gestion des ressources humaines. De plus, les définitions de tâches permettent de cibler les bonnes personnes pour chaque poste.

Le passage du flambeau a aussi été l'occasion d'établir la mission et les valeurs de l'entreprise. Celles-ci ont été communiquées aux employés pour s'assurer que tous poussent dans la même direction. Elles permettent par ailleurs aux gestionnaires de prendre des décisions cohérentes pour le développement de Groupe Gaucher.



Pondoir Ovipro de Saint-Dominique

L'IMPORTANCE DE LA FORMATION

Frédéric et Marc misent beaucoup sur la formation continue. Les deux gestionnaires veulent investir dans le capital humain afin de permettre à l'entreprise de prendre de l'expansion. L'objectif est que chaque employé de l'entreprise puisse atteindre son plein potentiel. D'ailleurs, plusieurs postes ont été créés au cours des derniers mois. Voilà qui offre un milieu de travail stimulant et qui fournit une motivation supplémentaire aux membres de l'équipe.

Ce principe de développement continu s'applique à tous, à commencer par les gestionnaires du comité de direction. Ceux-ci sont appelés à améliorer leurs compétences et leur expertise à travers différentes formations. L'expertise interne et l'aide de consultants externes permet de maximiser le transfert de connaissances aux employés actuels et futurs.

UTILISER LES POSSIBILITÉS TECHNOLOGIQUES?

Pour pouvoir se démarquer, les nouveaux gestionnaires ont ciblé un autre point essentiel : l'innovation. Ils ne veulent pas à tout prix disposer des dernières technologies; leur objectif est d'assurer une stabilité des rendements, et pour ce faire, il est essentiel d'avoir accès à une information précise.

Ainsi, les employés sont munis d'un iPad pour saisir les données des élevages. Cela permet de générer des rapports sur un serveur bâti selon les besoins. Les gestionnaires peuvent de la sorte consulter en temps réel tout ce qui se passe dans les élevages et assurer un contrôle des opérations. C'est le secteur de la pondeuse qui a amené cette rigueur dans la prise de mesure. Les dirigeants peuvent prendre des décisions réfléchies à partir de données fiables.

Plus une entreprise connaît ses résultats, plus elle sera en mesure de faire face aux imprévus et de s'ajuster aux changements dans la production et dans le marché.



Le communication des valeurs de l'entreprise aux employés est importante lors du processus de formation.

VERS UNE TROISIÈME GÉNÉRATION ?

Les deux frères ont une approche similaire en ce qui a trait au développement de l'entreprise. Ils sont ouverts à l'expansion, mais tiennent toutefois à évaluer les opportunités d'affaires à partir de données vérifiables. Pour les prochaines années, ils souhaitent faire des investissements stratégiques visant à assurer la croissance de l'entreprise.

Le Groupe Gaucher est une entreprise à valeur humaine avant tout. Puisque le travail d'équipe y est une priorité, les nouveaux propriétaires pensent déjà à la troisième génération, qui s'en vient rapidement. En effet, Miranda, la fille aînée de Frédéric, étudie en finance et en commerce international. Sa cadette, Léonie, est présentement à l'école secondaire.



De gauche à droite : Luc Leroux, Annie Gaucher et Zachary Messina

Le fils unique d'Annie, Zachary, prépare son entrée à l'ITA de Saint-Hyacinthe. Quant au fils aîné de Marc, Xavier, il envisage déjà une carrière en agriculture. Sa sœur Alicia aimerait être dentiste comme sa mère. Le cadet de la famille, Louis, est un peu jeune pour décider de ce que sera son métier !

Le développement de l'entreprise vise à permettre à chacun d'avoir une place qui lui convient au sein du Groupe Gaucher. Par contre, tous devront faire leurs preuves et aller aux études. Il leur faudra aussi acquérir de l'expérience en allant travailler à l'extérieur. Pour les gestionnaires, il est essentiel d'avoir une relève active.

Verrons-nous une troisième génération suivre les traces de ses grands-parents? C'est fort possible. La passion de l'agriculture et le désir de relever des défis demeurent des moteurs essentiels de la famille et de l'entreprise. C'est grâce à cela que Groupe Gaucher est en croissance et en amélioration constantes depuis 50 ans.

L'équipe d'Agri-Marché souhaite souligner le 50^{ème} anniversaire du Groupe Gaucher. Une réussite familiale et entrepreneuriale qui unit succès et excellence. Félicitations, vous êtes un fier modèle pour l'industrie!



De gauche à droite : Miranda Gaucher, Marie-Claude Cailloux, Frédéric Gaucher et Léonie Gaucher



De gauche à droite : Louis Gaucher, Isabelle Beaudry et Alicia, Marc et Xavier Gaucher



D^{RE} MARIE-PIER LABRECQUE,
M.V.

Services vétérinaires ambulatoires
Triple-V inc.

DELMARVA (DMV), UNE SOUCHE DE BRONCHITE INFECTIEUSE DÉRANGÉANTE

La bronchite infectieuse est actuellement une problématique importante dans les élevages de poulets à chair au Québec, tout en étant une crainte pour les éleveurs de pondeuses commerciales. Cette maladie infectieuse ne date pourtant pas d'hier. Pourquoi alors est-elle aujourd'hui le sujet numéro un des discussions? C'est en grande partie de par la nature même du pathogène causant la maladie.

Fin 2015 : une augmentation des cas suspects de bronchite infectieuse est notée en Ontario chez les poulets à chair, les reproducteurs à chair et les pondeuses commerciales. Le tout se traduit par des titres d'anticorps plus élevés qu'attendu en sérologie, par des mortalités et des confiscations à l'abattoir à la hausse, et par des niveaux de ponte à la baisse. La souche 4/91 est d'abord retrouvée, puis la souche Delmarva (DMV) est identifiée comme souche prédominante des cas observés à la suite du développement d'un nouveau test PCR à la fin de 2016.

Au Québec, les premiers cas rapportés datent du début de 2017. C'était une question de temps avant

que le virus traverse les frontières. La souche a déjà été retrouvée dans plusieurs régions et continue sa progression.

La bronchite infectieuse est causée par un virus; un coronavirus, plus précisément. Ce type de virus est particulièrement connu pour sa grande capacité de mutation (changement d'apparence) dans le temps. Ceci lui permet d'échapper aux mécanismes de défense de l'oiseau (système immunitaire) et aux mesures de prévention instaurées à la ferme (vaccination). Voilà qui explique pourquoi les vaccins commerciaux disponibles sont partiellement efficaces.

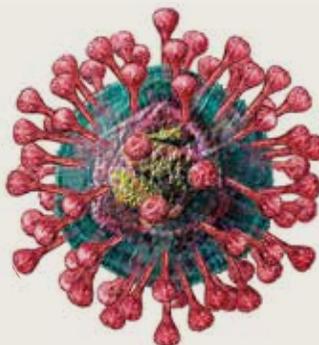
RECHERCHÉ CORONAVIRUS

CRIME COMMIS : Bronchite infectieuse

NATURE DU CONTREVENANT : Virus

VOIES de TRANSMISSION :

- Aérosol (jusqu'à 1200 mètres)
- Contact direct avec des oiseaux malades
- Contact indirect avec
 - Sécrétions / fientes / plumes
 - Matériel contaminé
 - Bottes / mains contaminées
 - Rongeurs / ténébrions / mouches



INCUBATION : 24-48 heures

GUÉRISON ATTENDUE : 7-14 jours

SIGNES À SURVEILLER :

- Éternuements / écoulements oculaires
- Toux / râles
- Enflure de la tête
- Abattement (fièvre) / écrasement
- Fientes liquides
- Mortalité élevée

VEUILLEZ NOUS SIGNALER TOUTE SITUATION CORRESPONDANT À CETTE DESCRIPTION

Ce n'est pas la première fois qu'un nouveau variant du virus fait émergence au Québec. La souche Québec (QuMV), qui a causé beaucoup de dommages dans le passé, en est un exemple. L'apparition de variants est un phénomène naturel dans l'évolution des pathogènes, et cela peut se produire à tous les sept à dix ans.

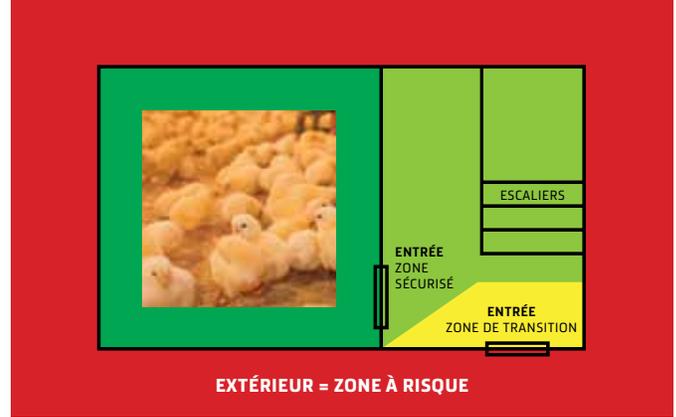
Pourquoi vacciner, alors? L'utilisation de vaccins vivants permet de stimuler l'immunité locale (muqueuses nasales, oculaires, buccales et trachéales) et l'immunité systémique (production d'anticorps) des oiseaux. Même si les vaccins utilisés sont différents de la souche DMV circulant dans le champ, l'objectif est d'en diminuer l'impact chez les oiseaux touchés.

Comment diminuer l'impact du passage du virus? Le virus a pour conséquence de laisser des dommages aux tissus touchés (sinus, trachée et poumons surtout), en plus de rendre l'oiseau amorphe et inconfortable. L'utilisation de mélanges d'huiles essentielles est une option intéressante dans une situation où le passage du virus est suspecté; toux, diminution de la consommation d'eau, augmentation légère de la mortalité. Les huiles essentielles (ex. : menthe poivrée, eucalyptus) ont pour effet de stimuler l'expulsion du mucus, de diminuer l'inflammation des tissus et de stimuler le système immunitaire. De plus, en présence de virus immunosuppresseur (ex. : maladie de Gumboro), l'oiseau a d'autant plus de difficulté à se défendre contre une attaque du virus de la bronchite infectieuse puisque que son système immunitaire est non fonctionnel. Pour cette raison, la vaccination contre cet agent est fortement recommandée.

L'ÉVALUATION DU TROUPEAU PAR VOTRE VÉTÉRINAIRE EST RECOMMANDÉE POUR EN SUIVRE L'ÉVOLUTION

Comment faire pour éviter de contaminer mes voisins et mon prochain élevage? Une biosécurité rehaussée à la ferme aide à diminuer le risque d'introduction ou de propagation du virus dans ou autour de l'élevage ciblé. Le respect de l'entrée danoise (ligne rouge ou banc) séparant l'environnement extérieur de l'intérieur permet d'éviter d'introduire le virus dans l'élevage via des bottes, mains, vêtements, etc. Il est également suggéré de garder l'entrée propre et d'appliquer régulièrement du désinfectant dans la zone de transition pour diminuer la contamination au cours de l'élevage. Avertir les visiteurs de la procédure d'entrée et barrer les portes pour éviter toute introduction non autorisée sont aussi des mesures recommandées.

Dédier du matériel et des équipements à chaque bâtiment évite de propager le virus entre les élevages d'un même site. Le même principe s'applique aux machineries dédiées au



site. La décontamination de l'environnement par des efforts de lavage et de désinfection, le chauffage du bâtiment et du fumier à 100 °F pour 100 heures (la résistance à la chaleur du virus de la bronchite étant similaire à celle du virus de la laryngotrachéite infectieuse) et le respect d'un vide sanitaire sont conseillés. La gestion des indésirables (ténébrions, rongeurs, oiseaux) a également un rôle à jouer dans la limitation de la transmission mécanique du virus.

La protection du voisinage est primordiale, d'autant plus si des élevages de poules commerciales sont présents dans le secteur. Le transport d'oiseaux vers l'abattoir et la gestion du fumier à la fin de l'élevage sont deux exemples d'éléments à considérer lorsque d'autres entreprises avicoles sont présentes dans le voisinage. Si une contamination survient chez des poulettes en élevage de 4 semaines d'âge et moins, des dommages irréversibles et dramatiques peuvent se produire du côté du système reproducteur. Cela se traduit par un syndrome de « fausses poules » au moment de la mise en production des oiseaux. Les poules affectées en jeune âge ne pourront pondre un seul œuf de leur vie puisque l'oviducte a été détruit par le virus. Cela peut affecter de 10 % à 70 % des poules d'un troupeau, et a donc des conséquences économiques majeures pour l'entreprise.

Pourquoi traiter avec des antibiotiques, si on fait face à un virus? L'utilisation d'un antibiotique n'a aucun impact sur le virus même. Par contre, en conditions d'élevage où la poussière, l'ammoniac, les variations de température et d'humidité ou d'autres stress font partie du quotidien, une surinfection bactérienne peut parfois se produire (colibacillose) à la suite du passage du virus, et à ce moment un antibiotique doit être utilisé.

Évitez la panique! Le virus de la bronchite infectieuse a le pouvoir de faire du dommage aux oiseaux de vos élevages. Par contre, sa seule présence n'est pas automatiquement associée à une crise. Le virus à lui seul peut ne causer aucun problème en conditions idéales. Bien qu'ils ne soient pas garants de succès à tout coup, les efforts mis en place ont pour but de diminuer le risque et l'impact d'un passage du virus dans l'élevage. L'évaluation régulière des élevages et le suivi dans le temps permettent d'ajuster les différentes interventions mises en place et de déterminer ce qui semble fonctionner le mieux pour chaque entreprise.

POULVAC^{MD}
E. coli

PROTÉGEZ VOTRE TROUPEAU.

Donnez-lui les moyens de se défendre contre le risque de maladies infectieuses. Dans le cadre d'un programme complet d'immunisation contre les infections respiratoires, Poulvac^{MD} E. coli aide à enrayer *E. coli* et la colibacillose avant qu'ils puissent diminuer la performance des oiseaux et entraîner des pertes coûteuses liées à la transformation. Faites appel à une mesure de renfort pour contribuer à protéger votre troupeau et votre bénéfice net.

Pour obtenir plus de détails, communiquez avec votre médecin vétérinaire ou votre chef de territoire Zoetis.



NOUS APPUYONS CEUX QUI VONT LOIN!

**BOURSES À LA RELÈVE
LAIITIÈRE**



JUSQU'À 7 500 \$*
en bourses par entreprise

40 % et plus de votre entreprise est la propriété d'actionnaires diplômés en agriculture âgés de 18 à 40 ans.

Vous avez un projet d'investissement améliorant la rentabilité de votre entreprise, ou vous projetez démarrer ou acquérir une ferme laitière.

**DISCUTEZ SANS TARDER AVEC VOTRE
CONSEILLER LACTECH!**

Lactech

Une société de **AGRI**
MIRCHE et **SHUR-GAIN**

**BANQUE
NATIONALE**

PRÉSENTEZ VOTRE PROJET
D'ICI LE **31 JUILLET 2018**
RELEVELACTECH.COM

*Certaines conditions s'appliquent.

**ANNICK GAGNON**

Coordonnatrice des ventes
Lactech inc.

UNE HUITIÈME ANNÉE MÉMORABLE POUR **LES BOURSES À LA RELÈVE**

Cette année encore, Lactech a remis des bourses pour encourager la relève agricole. Pour une huitième année, l'entreprise, en collaboration avec la Banque Nationale, a remis vingt et une bourses!

La relève a été très proactive cette année, avec plusieurs projets visant à améliorer les performances, la productivité ou l'efficacité de la ferme. Sur les vingt et un boursiers, douze projets avaient lieu au printemps, et neuf à l'automne.

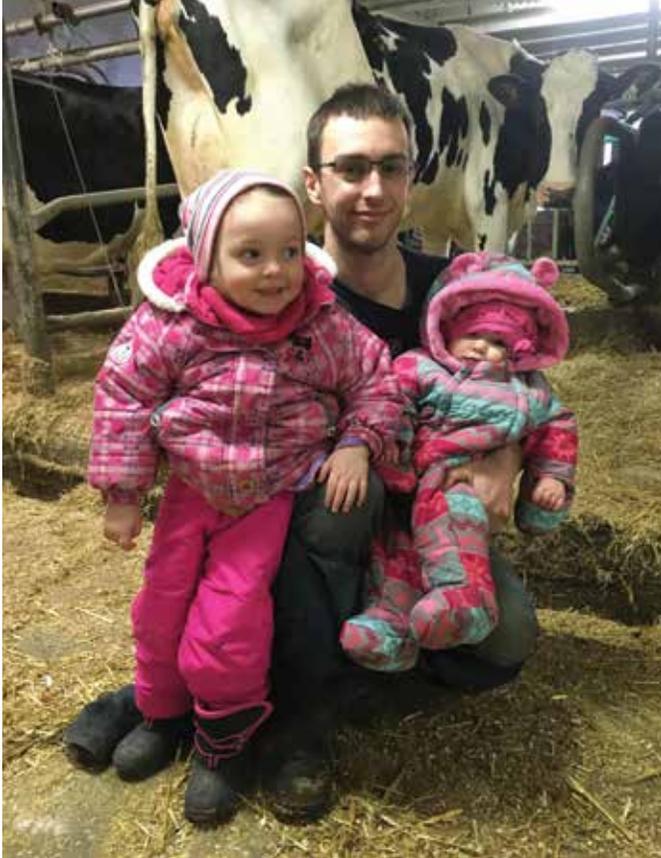
Dix-neuf des boursiers et boursières sont des jeunes qui possédaient déjà leur entreprise, soit seuls ou comme copropriétaires à plus de 40 % des parts. Ils avaient tous un projet dont l'objectif était d'améliorer la rentabilité de leur étable en apportant des modifications plus ou moins importantes aux installations existantes, ou même en faisant des agrandissements ou en construisant des bâtiments neufs.

Pour une troisième année, l'autre catégorie de projets recouvrait le démarrage d'entreprises laitières en vue d'encourager le transfert d'entreprise non apparenté, de permettre le suivi d'entreprises sans relève ou encore de créer des entreprises grâce au programme de la fédération. Cette année, trois projets ont été acceptés dans cette catégorie, dont deux transferts non apparentés et un démarrage.

Lactech et la Banque Nationale sont très fiers d'encourager la relève laitière par une contribution financière aux projets allant jusqu'à 7 500 \$. Vous pourrez découvrir dans les pages suivantes les vingt et un lauréats et lauréates de l'année 2017, de même que leurs projets respectifs!

Le programme de bourses à la relève revient pour une neuvième année en 2018 avec certaines modifications. Parlez à votre représentant Lactech pour voir si votre projet d'amélioration ou de démarrage pourrait être admissible à l'été. Le programme vise le soutien aux jeunes pour des investissements rentables et des installations plus compétitives et productives. Les principales conditions d'admissibilité sont de posséder au moins 40 % des parts, d'être âgé de moins de 40 ans et de détenir un diplôme en agriculture.

Visitez le www.revelactech.com pour plus d'information relativement aux Bourses à la relève laitière Lactech.



Louise-David Collard et ses deux filles, Annabelle, 3 ans, et Océanne, 1 an

FERME LOUANCO

SAINT-MICHEL-DE-BELLECHASSE

Né au Saguenay sur une ferme laitière, Louis-David Collard a terminé son baccalauréat en agronomie en 2011. Alors qu'il y avait déjà une relève bien établie sur la ferme laitière familiale, il s'est installé avec sa conjointe dans la région de Bellechasse. À la fin de ses études, il a travaillé brièvement comme conseiller, en caressant toujours le rêve d'avoir sa propre ferme laitière. Peu de temps après, il a commencé à travailler à la Ferme Ythèbe avec Gilles Théberge, qui n'avait pas de relève pour son entreprise. Durant cinq ans, Louis-David a été employé de la ferme et a pris de plus en plus de responsabilités dans la gestion du troupeau. Ces années l'ont grandement aidé à maîtriser progressivement le métier, mais ont aussi permis à Gilles et lui d'établir une très bonne relation.

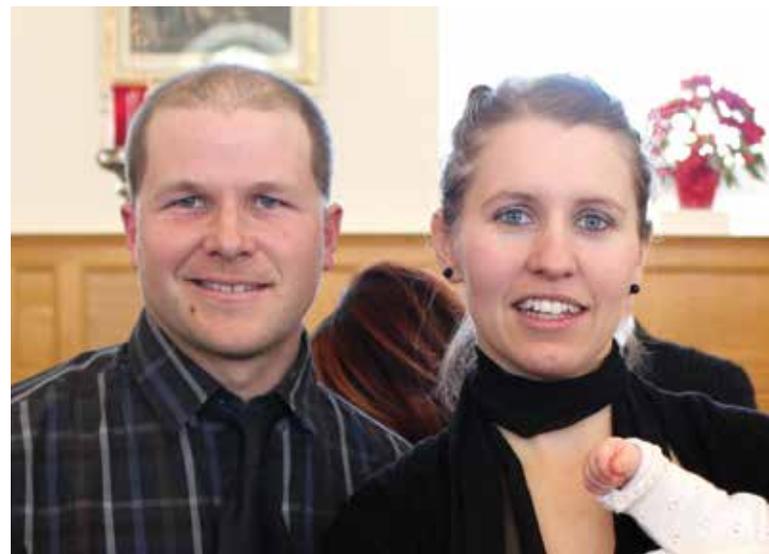
C'est en février 2017 que le transfert de l'entreprise s'est fait. En fait, la Ferme Ythèbe a été divisée en deux, laissant 111 kg de quota, les animaux et l'équipement à l'intérieur de l'étable à Louis-David. Gilles reste de son côté propriétaire de la Ferme Ythèbe, qui comprend maintenant les champs, la machinerie et les bâtiments. Les deux hommes ont un contrat de location et d'approvisionnement. Ils s'entraident grandement tant dans l'étable que dans les champs. Le transfert n'aurait pas été possible sans l'excellente relation entre les deux hommes et tout le soutien des intervenants qui ont cru au projet.

FERME B. LEHOUX & FILS

SAINT-ELZÉAR

Marie-Ève Lehoux, détentrice d'un diplôme en agroéconomie, et son conjoint Dany Chabot, diplômé de l'ITA en Gestion et technologies d'entreprise agricole, deviennent la cinquième génération de la Ferme B. Lehoux & Fils en rachetant les parts de l'oncle et de la tante de Marie-Ève avec les parents de cette dernière. L'entreprise a toujours évolué graduellement, en mettant de l'avant son efficacité et sa rentabilité. La génétique est l'un des points forts de l'entreprise grâce à des vaches très productives et durables, et la régie est très bonne, ce qui leur permet d'avoir une moyenne de 11 973 kg.

Ayant pour soucis de maximiser les bâtiments actuels et d'améliorer l'efficacité du travail, les quatre propriétaires ont mis un projet sur pied. Sa première partie vise à installer huit nouvelles stalles où sont logées actuellement les génisses. Les nouvelles vaches permettront de produire plus de lait afin de remplir le quota acheté et celui donné dans la dernière année. Par la suite, il faudra que les génisses soient réaménagées dans une étable froide. Finalement, afin d'améliorer directement l'efficacité du travail, l'achat de rails pour les trayeuses et de deux unités de traite est requis. Ainsi, il sera facile de tirer les vaches supplémentaires sans ajouter du temps à la traite.



Dany Chabot et Marie-Ève Lehoux



Martin Larochelle

FERME M.R. LAROCHELLE

SAINT-NARCISSE-DE-BEAURIVAGE

Passionné de production laitière depuis son plus jeune âge, Martin Larochelle a complété un DEP en production laitière en 2006. C'est en 2011 qu'il fait un retour à temps plein sur la ferme laitière familiale et qu'il apporte plusieurs changements en vue d'augmenter le confort et la génétique du troupeau. La moyenne actuelle de 12 403 kg de lait par an a été obtenue grâce à ces changements, mais aussi grâce à la minutie et à l'excellente régie de Martin. La ferme possède actuellement 65 kg et 6 vaches performantes.

Par ailleurs, le père de Martin est maintenant prêt à diminuer sa charge de travail. Ce dernier doit donc trouver un moyen de diminuer cette charge en augmentant l'efficacité. Pour ce faire, Martin a réalisé un projet visant à diminuer la charge de travail liée à l'alimentation. C'est grâce à l'achat d'un mélangeur Rovibec et d'un DEC qui distribuera la ration qu'il atteindra ses objectifs. En plus de gagner du temps pour l'alimentation, ce changement permettra d'augmenter la consommation de matière sèche des vaches, et donc la production laitière et les composantes. Finalement, Martin bénéficiera de deux places supplémentaires pour mettre des vaches en se servant de l'espace présentement réservé à l'entreposage des balles rondes.

FERME MÉLO

SAINT-BONAVENTURE

Détenant un DEP en production laitière acquis en 2007, Mathieu Mélançon a travaillé pendant cinq ans chez Fafard pour ensuite intégrer la ferme laitière familiale de son père François et sa mère Sylvie. L'entreprise compte présentement près de 51 kg et comprend une main-d'œuvre stable, efficace et complémentaire. Sa force se situe au niveau de la gestion de troupeau puisque les facteurs de production sont surveillés avec rigueur.

Le projet de la Ferme Mélo vise principalement à augmenter la production laitière afin de faire tout le quota donné ainsi que les jours supplémentaires. De plus, la famille veut épargner du temps afin d'augmenter la qualité de vie des travailleurs, mais aussi pour pouvoir se concentrer sur les points à améliorer. Le remplacement de la rouleuse par une moulange permettra notamment d'avoir un grain moulu plus fin, et ainsi d'augmenter sa digestibilité. Par la suite, le projet se complétera par l'achat d'un DEC. Celui-ci aura pour effet d'augmenter l'efficacité du travail en gagnant trois heures par jour, temps qui pourra être consacré à d'autres tâches. L'efficacité alimentaire, et par le fait même la production laitière, seront aussi améliorées grâce à cet équipement.



Mathieu Melançon



Alexandre Roy

FERME DU ROCHER B.M.

SAINT-HONORÉ-DE-SHENLEY

Entrepreneur et travaillant, Alexandre Roy a obtenu son DEP en production laitière en 2007. Depuis ce temps, il travaille dans l'entreprise familiale et désire continuellement améliorer ses performances, son efficacité et sa rentabilité. Il est copropriétaire avec ses parents de la Ferme Du Rocher B.M. qui comprend, en plus des 104,4 kg de quota laitier, une érablière de 1 300 entailles ainsi que 430 acres de terrain dont 285 sont en culture et le reste en boisé. Alexandre possède aussi sa propre entreprise de travaux à forfait et production de grains, Entreprise A. Roy inc.

En avril 2017, le robot a atteint sa pleine capacité. En ne disposant que d'environ 6 % de temps libre, le nombre de traites par jour était en baisse et occasionnait une perte de production, ce qui freinait son expansion. L'ajout d'un deuxième robot permettra l'atteinte des objectifs, soit rentabiliser le bâtiment construit en 2012, augmenter le nombre de traites par vache par jour et augmenter le volume de lait produit à la ferme.

FERME JOCELYN LABONTÉ

SAINT-BONAVENTURE

Propriétaire de la ferme Jocelyn Labonté avec son père, Tommy Labonté a terminé son DEP en production animale en 2003. La ferme possédait alors un peu moins de 21 kg de quota, mais les propriétaires en ont acheté graduellement et en sont maintenant à près de 61 kg! Cette expansion a mené à un agrandissement du bâtiment en 2006 pour ajouter 100 pieds à une partie de l'ancienne ferme. Les taures sont mises en pension de six à un mois avant le vêlage afin de maximiser la place dans l'étable réservée à la production laitière. La pénurie de main-d'œuvre, de même que la volonté d'être plus performants et efficaces, forcent les propriétaires à investir dans l'automatisation afin d'avoir le temps nécessaire pour effectuer d'autres tâches. Ayant des forces complémentaires, ils ont aussi une très bonne rigueur en matière de facteurs de régie et de bien-être animal.

Le projet touche principalement l'alimentation, sous plusieurs aspects. D'abord l'achat d'une moulange pour favoriser une meilleure digestibilité du grain, puis l'achat d'un silo hermétique afin d'augmenter l'espace d'entreposage et d'avoir de l'ensilage fermenté à l'année. Un autre silo sera également acheté, mais celui-ci sera de 9,7 tonnes afin d'y mettre le supplément. Finalement, l'achat d'un mélangeur RTM et d'un automate complète le projet. Celui-ci permettra d'augmenter l'efficacité du travail, mais aussi d'homogénéiser la ration. Cet ajout aura beaucoup d'impact pour les producteurs, puisqu'il leur permettra de cesser la fabrication de grosses balles carrées! En plus, les modifications augmenteront l'efficacité alimentaire et la production laitière.

Jocelyn Labonté





Tommy Labonté, Éloi, Victor, Andréanne Garon et Rosemarie

FERME LABARONNE

JOLY

Passionnée d'agriculture, Andréanne Garon a obtenu son DEC en GEEA en 2016. Puisque la ferme familiale possédait déjà une relève, elle a eu l'idée de chercher une ferme dont elle pourrait devenir propriétaire. C'est à Joly qu'elle a trouvé ce qu'elle recherchait, et elle a acheté la ferme par un transfert non apparenté il y a trois ans alors que la ferme possédait près de 29 kg de quota. Présentement, la ferme possède 37 kg et les vaches qui s'y trouvent ont un bon poids, avec une bonne conformation et de bonnes composantes, ce qui aide à la rentabilité de l'entreprise.

Le projet vise à augmenter cette rentabilité et à faire croître la production laitière. Pour y arriver, la première étape du projet est d'acquérir 1 kg supplémentaire ainsi qu'un silo à moulée de 10 tonnes pour maximiser l'économie permise par les commandes en vrac. La deuxième est la modification du bâtiment par le déménagement des vaches tarées en vue d'avoir cinq stalles supplémentaires pour des vaches en lactation. De plus, les luminaires actuels seront remplacés par des fluorescents afin d'augmenter la luminosité. De nouveaux abreuvoirs, des matelas et une mangeoire seront aussi installés. Toutes ces installations augmenteront le confort des vaches, et ainsi la production de lait.

FERME SSK7

SAINT-AURICE

Gradué de l'ITA en GEEA en 2013, Pascal a travaillé deux ans par la suite pour son père Sylvain avant de reprendre une partie de la ferme en 2015, ce qui fait de lui la troisième génération sur la ferme. Depuis son arrivée, les deux actionnaires achètent du quota afin de maximiser les revenus des bâtiments et en sont désormais à 90 kg avec une moyenne de 10 000 kg par vache par an avec 4,2 % de gras et 3,45 % de protéines. Un bon environnement, le bien-être des animaux et la rigueur au travail sont des préoccupations chères à l'entreprise. Voulant améliorer la production des vaches au cours de la prochaine année, les producteurs ont mis sur pied un projet divisé en deux volets.

La première partie vise l'amélioration du confort des vaches. Pour ce faire, il y aura un réaménagement de la vacherie comprenant l'achat de huches pour mettre les veaux à l'extérieur et disposer de plus d'espace. De plus, les stalles seront modifiées pour satisfaire aux normes et des matelas seront ajoutés. Ainsi, le confort des vaches sera augmenté, de même que la production laitière. L'autre partie du projet vise à optimiser l'alimentation des vaches par l'achat d'un mélangeur RTM Keenan avec convoyeurs. Cet achat aura pour effet d'augmenter l'efficacité du travail et permettra aussi l'ajout d'ensilage de maïs à la ration. Ces deux changements apporteront une belle augmentation de l'efficacité alimentaire, et donc de la production.



Pascal Cossette

FERME JOLICHUTES

LÉVIS

En 2017, Gabriel Gosselin acquiert la moitié des parts de la Ferme Jolichutes de ses parents Jocelyn Gosselin et Nathalie Roberge, et devient la huitième génération à reprendre le flambeau. Diplômé de l'ITA en GEEA en 2013, il travaille depuis sur la ferme à temps plein. Ayant le souci du détail et du travail bien fait, Gabriel a apporté avec l'accord de son père plusieurs améliorations au cours des dernières années, et ce n'est pas fini. La vision de l'entreprise met de l'avant le bien-être des animaux et l'accroissement de la productivité. La ferme compte présentement 31 kg avec un troupeau Jersey.

La ferme nécessite certaines améliorations qui permettront d'augmenter confort et production. La première partie du projet se concentre sur la modification des stalles et l'achat de nouveaux matelas et d'abreuvoirs. Les stalles sont présentement trop petites pour permettre aux vaches de se coucher confortablement et elles sont directement installées sur le ciment ou de vieux tapis de caoutchouc. Les modifications permettront aux animaux d'être bien couchés, tout en restant plus propres grâce aux séparations individuelles. Pour ce qui est des nouveaux abreuvoirs, ils permettront d'avoir le débit d'eau recommandé. Toutes ces modifications auront évidemment pour effet direct d'augmenter la production laitière des vaches!

Tout cela mène donc à la deuxième partie du projet, qui vise à augmenter le quota. En fait, Gabriel a droit à une partie du quota de la relève qui est effectif depuis décembre dernier et cible aussi l'achat de quota supplémentaire mensuellement.



Gabriel Gosselin



Carolyne Tessier

FERME CHARLYNE

SAINT-BONAVENTURE

Carolyne Tessier, de la cinquième génération à reprendre la ferme familiale, est diplômée en GEEA à l'ITA de Saint-Hyacinthe ainsi qu'en santé animale. C'est en 2002 qu'elle a commencé à prendre des parts dans l'entreprise, pour en terminer l'acquisition en 2011 lorsque la ferme comptait 28 kg. Avec le temps, elle a su faire grossir la ferme pour posséder maintenant 53 kg et augmenter sa moyenne pour atteindre 10 100 kg grâce à son sens de l'organisation, à une bonne régie et à une équipe remarquable.

La ferme, ayant plusieurs dizaines d'années, avait besoin de renouveau et d'une mise à jour surtout en ce qui concerne le confort des animaux. Les stalles ont donc été refaites et des matelas ont été ajoutés. Le bien-être des animaux est une priorité pour l'équipe et ces modifications permettront de l'améliorer grandement, et simultanément d'augmenter encore la production de lait. La luminosité et les abreuvoirs ont aussi été modifiés afin d'optimiser la performance et le confort du troupeau.

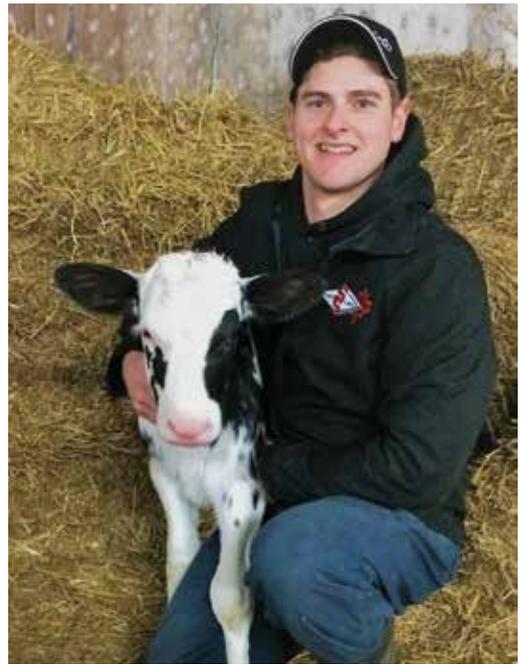
L'autre partie du projet vise aussi à améliorer le bien-être, mais cette fois humain. L'acquisition d'une RTM est de mise en vue de diminuer le temps accordé aux trains et d'abaisser les coûts de l'alimentation. En fait, présentement, tout est fait manuellement et le train monopolise énormément de temps. L'acquisition d'un mélangeur Seko permettra de gagner environ trois heures par jour, en plus d'augmenter l'efficacité alimentaire et la production. Un heureux problème : la productrice devra aussi changer le réservoir à lait, qui ne peut contenir la production supplémentaire estimée!

FERME CASAVANT

SAINT-BERNARD-DE-MICHAUVILLE

En 2008, Kevin Casavant a terminé son DEP en production laitière. En sortant de l'école, il a travaillé une année dans une autre ferme pour ensuite revenir dans l'entreprise familiale. À cette époque, cette dernière faisait seulement de la grande culture. C'est en 2010 que Kevin et son frère Maxime ont commencé la production laitière. Après le départ de Maxime, leur mère Chantal Plourde a intégré l'entreprise. Maintenant, les forces de l'entreprise qui comprend près de 60 kg sont basées sur la communication, l'organisation et la débrouillardise au sein de l'équipe. L'étable a été construite en 2010 et une rallonge a été faite en 2014 afin de loger la relève en stabulation libre.

Le projet de relève vise à augmenter la production laitière du troupeau. Pour ce faire, on souhaite améliorer sa performance en misant sur le confort des vaches en lactation. Le projet principal est de transformer l'étable, présentement en stabulation entravée, en stabulation libre avec robot. Ce changement apporterait une hausse de la production laitière, mais aussi une économie de temps en matière de traite des vaches. Par la suite, on compte améliorer la luminosité par le remplacement de luminaires par des DEL et par une augmentation de leur nombre; voilà qui devrait aussi rehausser le confort des vaches et leur production. Le confort sera également maximisé par une modification des stalles en vue d'avoir des logettes profondes aux bonnes dimensions. Finalement, un automate sera installé sur la RTM pour améliorer la constance et diminuer le temps de la main-d'œuvre dédié à l'alimentation.



Sylvain Laflamme

FERME MILKY WAY

SAINT-GERVAIS

Fils de producteur laitier, Sylvain Laflamme a toujours su qu'il voulait faire de l'agriculture son métier. C'est à la suite de sa formation en Gestion et exploitation d'entreprise agricole à L'ITA de La Pocatière et sur le conseil de son père, qui souhaitait qu'il explore d'autres façons de travailler, que Sylvain est devenu en 2010 employé de la Ferme Jupiterre inc. Malgré plusieurs intéressés à la ferme familiale, Sylvain a eu la chance de prendre la relève en mai 2017 de la Ferme Jupiterre, propriété de Jean-Pierre Boutin et de sa conjointe Julie Plante. L'entreprise possède 72 kg et 120 acres de culture. La production de lait est de 37 litres par vache, et les producteurs n'élèvent pas la relève.

Sylvain a démarré la ferme Milky Way inc. en 2017. Cette entreprise détient maintenant le quota, le troupeau laitier ainsi que les équipements liés à la production. La Ferme Jupiterre reste donc propriétaire du fond de terre, des bâtiments et de la machinerie, mais un bail relie les deux entreprises afin que la production se fasse dans l'étable et pour s'assurer de l'approvisionnement en matière de fourrages pour l'alimentation des animaux. L'entreprise compte maintenant 79,66 kg, dont les 5 kg à la relève, et 53 vaches en lactation.

Bien entouré, Sylvain est motivé comme jamais à assurer la continuité de son entreprise laitière!



Chantale, Kevin Casavant ...autres noms



François Lapointe

FERME JFG LAPOINTE

SAINT-ARSÈNE

C'est en 2009 que Jean-François Lapointe a complété son DEP en production laitière pour ensuite travailler pendant sept ans simultanément sur une autre ferme laitière et sur la ferme familiale. Afin de parfaire ses compétences d'entrepreneur, il a décidé en 2013 d'obtenir une ASP en Lancement d'entreprise agricole de l'ITA, ce qui lui a aussi permis de monter son plan d'affaires. Travailleur acharné, Jean-François a repris une partie de la ferme familiale en 2014, et par le fait même la régie du troupeau, la gestion des stocks, la nutrition ainsi que la génétique et la comptabilité de l'entreprise. Plusieurs changements ont été apportés au cours des dernières années, dont le passage à trois traites par jour. Ils ont tous permis d'optimiser l'efficacité en produisant davantage dans le même bâtiment, et la moyenne est maintenant de 12 000 kg.

Pour ce qui est du projet, Jean-François veut améliorer l'efficacité, la production laitière, le taux de réforme et les conditions de travail! Pour ce faire, il vise une construction neuve rattachée à l'étable actuelle permettant de loger 80 vaches en stabulation entravée ainsi que 55 génisses en stabulation libre. L'ancienne étable servira au logement des vaches tarées en « bed park » et des veaux. Des matelas, de nouvelles buvettes et l'achat d'un RTM sont prévus pour compléter le projet. De cette façon, tous les objectifs seront remplis.

FERME GPL

SAINT-HENRI

Travaillant sur la ferme familiale depuis son plus jeune âge, Marc-Antoine Lacasse y est depuis trois ans à temps plein. Passionné d'animaux, il a toujours rêvé de pouvoir reprendre cette entreprise qui lui fait adorer ses longues journées. C'est cette année qu'il a commencé à acquérir des parts de l'entreprise, étant maintenant la quatrième génération sur la ferme. Le bien-être des animaux, l'hygiène, la santé et la fertilité sont les aspects les plus importants pour lui, et il travaille fort pour augmenter la production laitière.

C'est avec cette motivation que Marc-Antoine entreprend son projet. Son objectif principal est donc évidemment d'augmenter la production laitière, mais aussi de réorganiser l'aménagement du bâtiment en vue de pouvoir tirer plus de vaches et de prendre de l'expansion en achetant du quota. Pour y arriver, une rallonge sera construite afin d'aménager un « bed park » pour les vaches tarées et en préparation. Cette nouveauté permettra un meilleur vêlage, et donc une meilleure production de lait. De plus, l'achat de luminaires sera priorisé pour avoir la luminosité recommandée et pouvoir contrôler la photopériode des animaux. Ainsi, la production de lait sera augmentée et les producteurs prévoient acheter 1 kg de quota dans l'année afin de pallier cette augmentation.



Marc-Antoine Lacasse

FERME DU 5^E RANG

SAINT-PAUL-DE-MONTMINY

Diplômé en GEEA, Ludger Blais-Talbot a la fibre entrepreneuriale. Avant le transfert de la ferme familiale en 2014, il avait déjà fait un voyage en France pour y connaître le monde agricole, et était déjà propriétaire d'une maison et d'un triplex. Depuis son transfert, l'entreprise n'a pas cessé de croître, comptant maintenant 700 acres de terres dont près de 600 en biologique. Soucieux que l'entreprise soit rentable pour ses enfants si l'occasion se présente, Ludger pense aussi à l'économie de son village lorsqu'il investit.

Son projet vise à améliorer l'efficacité du travail, la qualité de vie, la rentabilité de l'entreprise et la production laitière. Pour y arriver, Ludger a décidé de faire l'achat d'un robot de traite et d'installer des logettes profondes sur le sable. Grâce au robot, il pourra tirer plus de vaches selon un horaire plus flexible, ce qui permettra à l'employé et au propriétaire de vaquer à d'autres tâches comme le forfait agricole ou le déneigement. Pour ce qui est de la conjointe de Ludger, elle pourra aussi jouir d'un meilleur horaire pour s'occuper de la gestion du troupeau. En 2018, la ferme obtiendra par ailleurs sa certification biologique, et les nouvelles vaches traites aideront à augmenter le volume de lait livré.

*Ludger Blais-Talbot**Jonathan Vaillancourt et sa conjointe, France Chrétien***FERME JONATHAN VAILLANCOURT**

SAINT-NARCISSE-DE-BEAURIVAGE

Passionné d'agriculture, Jonathan Vaillancourt détient un DEP en production laitière et s'intéresse grandement à la formation continue. En 2008, il faisait l'acquisition complète de la compagnie familiale et a maintenant la chance d'avoir à ses côtés sa femme et ses cinq enfants. Motivé et soucieux du détail, il est parti de loin en investissant d'abord et avant tout pour le confort des animaux en modifiant les stalles et en ajoutant tapis, ventilateurs, bassin à lait plus gros, presse à balles rondes « rotocut », et plus encore. En neuf ans, il a haussé la production laitière de 13 kg et a augmenté la quantité de quota possédée par l'entreprise de deux fois et demie.

Le projet de Jonathan poursuit plusieurs objectifs dont la réduction de l'âge au vêlage des premiers veaux, l'augmentation de leur production de lait, l'optimisation des bâtiments, la réduction des blessures et l'expansion de la ferme! La première étape du projet est donc la relocalisation des génisses dans l'ancienne porcherie, qui sera réaménagée pour elles avec des stalles plus confortables et de nouveaux fluorescents. Par la suite, le retrait des génisses de l'étable des vaches permettra l'aménagement de onze nouvelles stalles sur matelas pour les vaches laitières et nécessitera l'installation d'une troisième ligne à lait. De plus, les séparations des autres stalles des vaches seront enlevées pour être remplacées par des Green Stalls, qui sont beaucoup moins rigides et diminueront les blessures. Finalement, il sera possible d'acheter du quota grâce à ces améliorations.

FERME DURIGOLET

SAINTE-MARIE

Quatrième génération à reprendre la ferme familiale, Antonin Marcoux a reçu la moitié des parts de l'entreprise en 2014 et a gradué de l'ITA en GEEA l'année suivante. Impliqué, curieux et leader, Antonin sait avec sa mère s'entourer de gens et utiliser les forces de chacun.

Afin de mieux positionner l'entreprise pour l'avenir et de bien faire vivre les deux familles sur la ferme, les propriétaires veulent apporter des changements. Leur projet vise à optimiser l'alimentation des vaches, augmenter la production laitière, réduire l'âge au vêlage des premiers veaux et prendre de l'expansion. Pour y arriver, ils souhaitent faire l'achat d'un soigneur à moulée et d'une réserve d'eau. De plus, ils pourront construire de nouvelles stalles sur matelas pour les vaches laitières grâce à l'agrandissement de la bâtisse actuelle. La ventilation pourra aussi être améliorée par l'ajout de ventilateurs au bout de la rallonge en vue de créer une ventilation tunnel. Finalement, il y aura aussi construction d'une stabulation libre pour loger les taures.



Antonin Marcoux et sa mère, M^{me} Carole Caux



Martin Campagna

FERME DU PETIT CANTON

SAINT-VALLIER

Passionné d'agriculture depuis son tout jeune âge, Martin Campagna a entrepris ses études en GEEA en 1995. Sa conjointe, Isabelle Gagné, a fait des études en comptabilité. La ferme familiale ne comptait d'abord que 25 vaches en lactation. Plusieurs investissements ont été faits dans le but d'améliorer la rentabilité de l'entreprise, notamment du côté des silos, du système de traite et des matelas pour les vaches, sans oublier l'achat continu de quota. Aujourd'hui, la ferme peut se vanter de détenir 68 kg de quota avec une moyenne de 32 à 34 litres par vache, une bonne génétique et des propriétaires qui sont parents de 7 enfants!

Pour la réalisation de leur projet, les propriétaires veulent acquérir un mélangeur RTM avec des convoyeurs pour acheminer l'ensilage des silos au mélangeur. Ce système comporte plusieurs avantages et a pour but ultime une plus grande efficacité. L'objectif prioritaire est de diminuer le temps consacré à l'alimentation de 1 h 30 par jour. Par la suite, les refus seront diminués en passant des balles rondes à la RTM et, pour la même raison, il y aura augmentation de la consommation de matière sèche. Celle-ci se traduira par une augmentation de la production laitière. Bref, l'efficacité du bâtiment sera considérablement améliorée grâce au projet.

FERME DUCLICHER

SAINT-VALLIER

Élevé sur la ferme laitière familiale et ayant un net penchant pour l'agriculture, Jean-François Giguère a fait des études en agroéconomie à l'Université Laval pour les terminer en 2008. Il a ensuite travaillé dans différents endroits, dont au Groupe conseils agricoles de Sainte-Marie. Voulant avoir sa propre ferme laitière, il a enclenché des démarches pour un transfert non apparenté en rencontrant Simon Cliche et Louise Drolet de la Ferme Duclicher. Jean-François a commencé comme employé en 2012 en participant activement à toutes les strates de l'entreprise. Il a dû s'occuper seul de la gestion du troupeau à la suite du décès accidentel de Simon quelques mois plus tard. Ensemble, Jean-François et Louise ont investi dans la rentabilité de la ferme en faisant l'achat de quota, d'un DEC RTM et d'un silo Harvestore. Louise a transféré des parts de l'entreprise à Jean-François en 2017.

Le projet vise à améliorer encore plus la production laitière, qui se situe pour l'instant à 11 585 kg à 4,2 %, et d'améliorer la rentabilité de l'entreprise. Pour y arriver, les propriétaires doivent procéder à un agrandissement pour avoir 16 stalles supplémentaires et une partie sur accumulation pour les vaches en préparation et le vêlage. La quantité de lait supplémentaire fera en sorte que le bassin à lait devra être changé pour un plus grand, et du quota supplémentaire devra aussi être acheté éventuellement.



Jean-François Giguère

**FERME ST-ÉMILE**

AUCLAIR

Diplômé de l'ITA en GEEA en 2003, Germain Robert n'est pas fils d'agriculteur, mais est passionné d'agriculture et a démarré sa propre érablière à 5 000 entailles en 2004. Désireux d'avoir sa propre entreprise laitière, il a créé sa petite ferme laitière à l'aide du programme de la FPLQ en 2007 avec 23 kg de quota (10 venant du prêt de quota) et une petite étable en location. C'est en 2010 qu'il a fait l'acquisition de la ferme, mais a construit en 2012 une étable en stabulation libre de style « bed park ». La diversification est au cœur de son entreprise puisqu'elle comporte une érablière de 25 000 entailles et des champs où sont cultivées des céréales, sans compter de l'aménagement forestier.

Le projet actuel vise à loger la relève dans une petite étable froide sur accumulation. Présentement, elle se trouve dans une vieille étable désuète à l'éclairage déficient et à l'environnement humide sur plancher latté. L'objectif du projet est d'augmenter le confort des taures pour pouvoir les saillir plus tôt et pour favoriser leur croissance. De cette manière, la production laitière des sujets de remplacement sera améliorée dès le premier vêlage.

FERME MEALHI

SAINTE-PERPÉTUE

Amoureux de l'agriculture, Michaël Bourgault a complété son DEP en production laitière en 2015. Il a ensuite monté son projet pour participer au programme 16-16 de la FPLQ. C'est en octobre 2017 qu'il a commencé à exploiter sa propre ferme à Sainte-Perpétue, dans la MRC de L'Islet. L'année précédente a permis au jeune homme de transformer l'ancien bâtiment en ferme laitière pour pouvoir accueillir ses bêtes. Confiant, il est allé chercher au cours des dernières années plusieurs formations qui lui seront sûrement utiles en matière d'insémination, de mécanique agricole et d'expérience sur une ferme laitière.

Le projet concerne évidemment le démarrage de l'entreprise, qui est située sur la ferme familiale. Dans le cadre du programme, Michaël commence avec 32 kg à produire. Dès cette année, il veut mettre à niveau ses installations, améliorer l'efficacité des activités de production et accroître les revenus de la ferme. Pour y arriver, il devra ajouter de l'éclairage et de la ventilation pour les animaux. De plus, il veut optimiser les activités de la traite et de l'alimentation. Finalement, Michaël veut rehausser la qualité des fourrages en améliorant les champs qui servaient auparavant à nourrir des animaux de boucherie.



Michaël Bourgault



TRITURO®

LAITIER

LE TOURTEAU DE SOYA
HAUTE PERFORMANCE POUR LA
PRODUCTION LAITIÈRE

- » 45,5 % de protéines brutes
- » Contient 6 % d'huile naturellement concentrée en tocophérol (vitamine E), en acide oléique et linoléique

- » Haute valeur énergétique de 2,44 Mcal/kg NEL
- » 60 % de protéines non dégradables au rumen

TRITURO®

LE TOURTEAU DE SOYA QUÉBÉCOIS HAUTE PERFORMANCE

DISPONIBLE EN BIOLOGIQUE, SANS OGM ET CONVENTIONNEL

INTÈGRE

Produits sécuritaires transformés
dans nos usines certifiées

LOCAL

Tourteau entièrement
transformé au Québec

SPÉCIALISÉ

Gamme de tourteaux énergétiques
hautement protéinés,
spécifiques à chaque type
de production



1 877 365-7692
soyaexcel.com



Produit biologique certifié
par Ecocert Canada



FERME STÉFALAIT DÉMARRER EN PRODUCTION LAITIÈRE? RIEN D'IMPOSSIBLE!



VÉRONIQUE BOUFFARD, agr., M.Sc.

Conseillère en production laitière
Lactech inc.

Qui a dit que devenir producteur laitier de nos jours était impossible? Certainement pas Fannie Boisvert et Stéphane Trottier, les propriétaires de la Ferme Stéfalait située à Saint-Sylvère, dans le Centre-du-Québec. Depuis l'acquisition de leur entreprise il y a bientôt deux ans, ils ne visent rien de moins que d'être parmi les meilleurs!

MAIS D'OÙ VIENT CET INTÉRÊT POUR L'AGRICULTURE?

Dès son tout jeune âge, Stéphane rêve de reprendre la ferme familiale qui compte à l'époque environ 20 vaches. Malheureusement, à la mort de son père, la ferme est démantelée et son rêve tombe à l'eau. En 1990, il commence à travailler comme soudeur, emploi qu'il occupera pendant 26 ans, dont 19 ans pour Alcan à Shawinigan.

En 1996, s'ennuyant de l'agriculture, Stéphane achète ses premières terres (55 acres) et devient producteur de grandes cultures tout en conservant son emploi de soudeur. Puis, en 2009, il achète une autre ferme de grandes cultures qui devient la Ferme Stéphane Trottier. Avec les années, il continue l'achat graduel de terres, et il détient maintenant 600 acres en cultures.

De son côté, rien ne prédestinait Fannie à devenir productrice agricole. Originnaire de la ville, elle travaillait comme directrice de production dans une entreprise spécialisée dans la fabrication de panneaux de signalisation routière. En 2009, elle rencontre Stéphane, et lors d'une visite chez des amis producteurs laitiers, c'est le coup de foudre! Elle tombe en amour avec les vaches et le mode de vie agricole. À ce moment, Stéphane et Fannie savent tous deux que leur projet de vie sera de devenir producteurs laitiers.



Fannie et Stéphane devant l'étable actuelle

LA NAISSANCE DE LA FERME STÉFALAIT

En 2016, Fannie et Stéphane apprennent que leur voisin veut vendre sa ferme laitière pour réorienter sa carrière. Ils sautent sur cette occasion et décident d'acheter l'étable, le quota et le troupeau laitier pour réaliser leur rêve. Ce qui facilite ce transfert non apparenté, c'est qu'ils n'ont pas besoin d'acheter de terres et de machinerie puisque les fourrages nécessaires à l'alimentation du troupeau seront produits sur la ferme de grandes cultures de Stéphane. Après plusieurs mois de démarches et quantité de paperasse à remplir, le rêve devient enfin réalité le 6 juillet 2016.

LA PERFORMANCE ET LA RENTABILITÉ, UNE PRIORITÉ

Pour ma part, j'ai rencontré Fanny et Stéphane durant leur processus d'achat, pour la première fois, en 2016. À l'époque, j'étais conseillère en production laitière pour la Meunerie L.D. Roy. J'ai immédiatement senti que nous ferions une belle équipe et qu'ils étaient prêts à mettre mes recommandations en application en vue d'améliorer les performances de la ferme et d'assurer la rentabilité de leur investissement.



Dans l'étable froide sur accumulation de litière des vaches taries, une brosse a été installée afin d'améliorer le bien-être des vaches en préparation vêlage. Lorsque l'espace le permet, ce sont des vaches en lait qui profitent de cet espace afin de se dégourdir un peu les pattes entre deux traites.



Fannie et la dernière-née du troupeau

Au départ, l'ancien propriétaire produisait autour de 26 à 27 L/va/jr au réservoir à 3,99 % de gras, ce qui représentait entre 1,03 et 1,08 kg de gras/va/jr, et il avait environ 60 vaches en lactation pour 58,5 kg de quota détenu. Tout d'abord, l'objectif visé était d'augmenter la production laitière de façon à avoir au réservoir un minimum de 30 L/va/jr afin de produire au moins 1,2 kg de gras/va/jr. Cet objectif a été atteint assez facilement puisqu'en décembre 2016, soit 6 mois après l'achat de la ferme, la production du troupeau en était à 34,5 L/va/jr à 4,20 % de gras, ce qui représente 1,45 kg de gras/va/jr. Cette augmentation de la production a permis à Fannie et Stéphane de réduire le nombre de vaches en production à 53, et de produire le quota et les journées supplémentaires qui étaient donnés par les PLQ. Un grand plus pour une ferme en démarrage, puisque ces performances lui ont permis de diminuer son taux d'endettement en deçà des estimés qui avaient été faits par leur conseiller financier lors de l'achat.



Toute une surprise attendait Fannie et Stéphane dans la laiterie lorsqu'ils ont terminé la traite du matin, le 2 août 2016. C'était quatre jours après avoir reçu leur première livraison de supplément et mis en place les nouvelles recettes de RTM. Le camion à lait vient maintenant à la ferme tous les jours.

La passion de Fannie et Stéphane pour leur nouveau métier fait en sorte qu'ils veulent toujours s'améliorer et qu'ils sont prêts à faire les efforts nécessaires pour atteindre leurs objectifs. À court terme, ils désirent maintenir une production de 35 L/va/jr et de 1,5 kg de gras/va/jr à l'année. À long terme, ils espèrent, selon l'état de leurs finances, construire une nouvelle étable en stabulation libre où les vaches auront plus de confort et qui permettra d'améliorer l'efficacité du travail. Si cette construction ne se réalise pas, le couple prévoit moderniser l'étable à stabulation entravée actuelle afin de la rendre plus fonctionnelle.

C'est un immense plaisir de travailler avec des gens passionnés comme Fannie et Stéphane. Soyez assurés que l'équipe Lactech sera présente pour vous aider dans l'atteinte de vos objectifs!

LA FERME STÉFALAIT DANS 10 ANS

La vision à long terme des propriétaires de l'entreprise :

- Ferme rentable avec un bas taux d'endettement
- Étable plus moderne
- Avoir une belle qualité de vie
- Se maintenir dans le top 20 des meilleures fermes sur le plan de la performance
- Faire mentir ceux qui disaient qu'ils étaient fous de laisser de bons emplois pour devenir producteurs laitiers



Fannie et Stéphane avec « Super Vache ». Elle est surnommée ainsi parce qu'elle est en deuxième lactation et a produit 18 707 kg à 305 JEL.

LA FERME DULET



MÉLODIE RICHARD, agr.

Conseillère en production laitière
Lactech inc.



YVES LANDRY, T.P.

Superviseur régional
Lactech inc.

Située à Saint-Pascal dans la région de Kamouraska, la Ferme Dulet a été acquise par Suzanne Ouellet et Francis Dumais en 1995, mais l'exploitation a débuté en 1996. Chacun des propriétaires ayant ses domaines d'expertise, Suzanne s'occupe principalement de la comptabilité, de la planification des cultures et de la fertilisation. Elle est toujours fidèle au poste lors des traites, tandis que Francis est surtout chargé de la gestion de l'alimentation et de la régie du troupeau. Un employé à temps plein, Jérémy Martin, est présent pour aider les producteurs.

LA FERME DULET EN CHIFFRES

Le troupeau est formé de 61 vaches et 90 génisses de remplacement Holstein, ainsi que de 6 vaches et 12 génisses Jersey réparties sur deux sites d'élevage. La ferme détient actuellement 72 kg de M.G./jour et le lait n'est pas la seule source de revenus dans l'entreprise. Une bonne partie du chiffre d'affaires, soit environ 25 %, provient de la vente de vaches, taureaux et embryons pour la génétique. Le troupeau compte présentement 8 EX, 45 TB et 8 BP.

La production des vaches Holstein est à 12 555 kg avec une MRC de 275-302-294, soit la meilleure MRC 2017 dans le Club Holstein de Montmagny-L'Islet-Kamouraska dans la catégorie 50 relevés et plus. Du côté de la Jersey, la production est à 7 933 kg, avec une MRC de 298-280-317. Initialement, l'introduction des Jersey dans le cheptel reposait essentiellement sur la beauté de la race, mais très rapidement, leur acquisition a été justifiée. Les producteurs visent à avoir environ 25 % d'animaux Jersey au sein du troupeau entier. Les Jersey permettent de combler les stalles plus petites, qui ne conviennent pas aux vaches Holstein. Sur le plan des composantes, obtenir un gras et une protéine à leur maximum de même qu'avoir une qualité de lait hors pair avec un compte de cellules somatiques et des bactéries à un niveau très bas sont des priorités. Depuis six années consécutives, la ferme reçoit des certificats de très haute distinction de la Fédération des producteurs de lait du Québec.

DES RÉSULTATS REMARQUABLES

Au fil des ans, la Ferme Dulet a su faire sa place dans l'industrie et mettre à profit tous les efforts qui y ont été investis. En 2012, elle recevait le titre de Maître-éleveur dans le délai minimum requis, et lors du Gala Ambassadeurs du Kamouraska, en décembre 2017, elle obtenait le prix d'entreprise ambassadrice. Toujours parmi le peloton de tête pour la MRC provinciale grâce à sa constance, le Ferme Dulet se démarque également dans les expositions agricoles tant régionales, provinciales que nationales.



Suzanne Ouellet, la vache la plus influente du troupeau Dulet Bolton Kirpa TB-87 avec 15 étoiles, et Francis Dumais



Springview Verb Starlett EX-93 - 4 ans
(Réserve Tout-Québec 2017)

Elle a aussi obtenu de nombreuses nominations Holstein et Jersey Tout-Québec et All-Canadian au cours des dernières années. Plusieurs sujets se sont démarqués en Europe et même en tant que championne à la Swiss Expo en 2014. Plusieurs taureaux sont vendus en insémination artificielle, et quelques-uns d'entre eux sont maintenant populaires à l'international dont le plus utilisé, Dulet Kickball (Semex). Ce dernier est encore très actif, et il est vendu dans 26 pays sur 5 continents. Il a même récolté le titre Gold Medal Sire aux États-Unis en 2015. Ajoutons que deux taureaux Holstein rouges seront disponibles cette année et attirent déjà l'attention : Dulet Apollo-Red et Dulet Amazon-Red. Quelques mâles Jersey sont actuellement en testage génomique et s'avèrent prometteurs.



Dulet Apollo-Red

Le grand dévouement du couple Ouellet-Dumais pour les vaches a tout autant porté fruit. Le troupeau est présentement 15^e au Canada pour l'indice génétique IPV, et plusieurs des vaches élevées ont reçu des distinctions remarquables. Soulignons notamment Dulet Bolton Kirpa (TB-87-15*), qui a été finaliste à titre de Vache internationale de l'année parmi 25 autres et comme Vache de l'année au Canada en 2016. Fait inusité, 5 générations vivantes et Kirpa sont en lactation ! Dulet James Carllass (EX-4E-15*) a également été finaliste comme Vache de l'année au Canada en 2012 (elle était alors la propriété de Ferme Jolicap).



Dulet Joel Brioche
(M.H. All-Canadian et Réserve Tout-Québec 2017)

UNE PHILOSOPHIE DISTINCTIVE

D'un point de vue extérieur, la Ferme Dulet a une vision peu commune du monde de la production laitière, ou du moins une philosophie qui diffère de celle de la majorité des producteurs dans le domaine. Il s'agit d'une entreprise dont les propriétaires ne sont pas uniquement des producteurs, mais également des entrepreneurs, gestionnaires et surtout visionnaires. La ferme n'a pas pour objectif de grossir le cheptel afin de se développer et de s'améliorer, mais bien d'être la plus rentable possible avec ce qu'elle possède déjà. Elle a toujours été gérée comme une PME, et il n'y a jamais eu trop de place pour les sentiments. Suzanne et Francis tentent d'abord et avant tout de maximiser le potentiel de leur troupeau. Ils procèdent annuellement à une remise en question de leurs façons de faire, et ils optent pour des orientations différentes s'ils jugent que c'est nécessaire. Leur force provient en bonne partie de leur excellente gestion. La diversification à l'intérieur de l'exploitation est en fait la clé de leur réussite. L'efficacité est au premier plan, tant au niveau des animaux qu'au niveau de la main-d'œuvre (unité de travail-personne – UTP). Pouvoir être autonomes et indépendants dans toutes les sphères de leur entreprise leur permet d'améliorer la productivité, et également de se développer au meilleur de leur capacité en tant qu'individus.

Du point de vue de l'alimentation, la simplicité est au premier rang; le temps est précieux, l'ouvrage ne manque pas et les choses simples sont plus facilement contrôlables. Pas de

L-16 : Pour les moins habitués, la L-16 est un fichier de compilation du lait produit à la FPLQ et d'autre lait produit non vendu (veaux, maison). On y considère aussi le prix du lait sans frais divers (transport, mise en marché...) pour ensuite soustraire les coûts d'alimentation (vaches et élevage) en vue d'obtenir une marge nette par vache.



Les installations du site principal de la Ferme Dulet

grosse technologie, et un bon vieux mélangeur à vis de 1999 avec panneau automate, parmi les premiers installés en région d'ailleurs. Et on préconise un seul groupe d'alimentation pour le troupeau. Comme le dit Francis, toutes ont la même chance de se démarquer et de se faire valoir !

Depuis deux ans, l'ensilage de maïs a pris beaucoup de place dans la ration des vaches. Jadis, un silo était destiné à l'ensilage de foin, et l'autre à l'ensilage de maïs. Or depuis l'automne 2016, les deux silos sont remplis d'ensilage de maïs à l'automne. L'un d'eux reçoit de la première coupe de luzerne à inclure dans la ration l'été faute de capacité. Un nouveau silo de plus grande capacité sera érigé au printemps. Le résultat de tout cela est assez phénoménal. Malgré une baisse des composantes à l'été 2017 due au manque d'ensilage de maïs (presque 100 % ensilage de maïs à 100 % ensilage de foin non fermenté) faute d'inventaire, la Ferme Dulet a réussi à finir l'année à 4,46 % de gras et 3,53 % de protéine en moyenne. Depuis que la ration est à base de maïs (octobre), la protéine du lait se situe en moyenne à 3,7 % et le gras à 4,45 %. La ferme n'utilise aucun gras ajouté. La ration contient de 38 kg à 40 kg d'ensilage de maïs, entre 4 kg et 6 kg de grosses balles de luzerne, 1 kg de blé et de 7 kg à 8 kg de moulée en poudre. La stabilité de la ration fait sa principale force. L'ensilage de maïs est haché à 1 pouce pour avoir une belle fibre et une ration équilibrée.

La ferme possède 420 acres en culture. Le soya occupe 30 acres, le blé environ 20 acres, 57 acres sont réservées à l'ensilage de maïs, et le reste au foin. La grande majorité du foin est pressé en grosses balles pour les vaches et les taures.

Par ailleurs, une bonne PME ne peut fonctionner sans bien connaître ses coûts. Or la ferme Dulet est dans le « top 5 » des L-16 chez Shur-Gain (voir définition en bas du texte). La marge par vache de la Ferme Dulet a été de 7 760 \$ en 2015, 7 411 \$ en 2016 et 7 681 \$ en 2017, une augmentation de la marge nette malgré une baisse du prix du lait. Il faut noter que la marge nette n'inclut pas la vente d'animaux et de génétiques.

DES PRODUCTEURS ENGAGÉS

Le côté visionnaire de la ferme provient beaucoup du fait qu'elle est dirigée par des personnes informées à l'affût des

futurs développements et des nouvelles réalités auxquelles la production laitière devra faire face au cours des prochaines années. Avec leur travail dévoué sur l'avancement de la génétique, les propriétaires contribuent aussi grandement à l'amélioration des races Holstein et Jersey. Ils doivent prévoir les besoins des autres producteurs, des transformateurs et des consommateurs afin de travailler sur la bonne voie pour faire évoluer la production laitière. Ils sont toujours à l'avant-garde pour ce qui est du développement génétique. Pour eux, de nombreux risques monétaires sont en jeu dans la reproduction. Chaque croisement devient comme un saut dans le vide. Par contre, chacun de leurs coups est calculé, ou du moins analysé pour en connaître les répercussions. À l'aide de la génomique, des tests sont rapidement faits dès la naissance pour connaître le potentiel génétique du nouveau-né, autant pour les mâles en vue d'avoir de futurs taureaux en centre d'insémination que pour les femelles afin d'assurer le bon renouvellement du troupeau en améliorant le plus possible les résultats de la ferme.

L'utilisation active de la génomique dès sa sortie a permis à la Ferme Dulet d'avancer rapidement et de réaliser de bonnes ventes. Le troupeau est à 80 % génotypé et constitué en bonne partie de vaches hautes en composantes, basses en cellules somatiques et fertiles. Une bonne conformation est une priorité, mais elle doit s'allier à de bonnes productions également. Un autre moyen utilisé par Suzanne et Francis pour parvenir à leurs objectifs est qu'ils tentent de solutionner les problèmes qui surviennent, mais surtout de les prévenir. C'est ce qui représente une autre grande force de la ferme : il est rare d'y voir des vaches malades ou des problèmes de santé au sein du troupeau.

Maintenant que l'entreprise est à pleine équité, Francis et Suzanne consolident leurs actifs et feront place à la relève. D'ailleurs, leur fille de 18 ans Roxanne étudie à l'ITA de La Pocatière en Gestion et technologies d'entreprise agricole et compte s'établir un jour aux côtés de ses parents. Noémie, 13 ans, a aussi un intérêt marqué pour l'agriculture. Les deux plus vieux, Jonathan et Alexandre, sont opérateurs de machinerie forestière en Ontario.

Grâce à leur situation financière et à leur détermination, les Dumais-Ouellet seront en mesure de faire face aux aléas des contraintes nationales et internationales.

Lactech est fière de compter les Dumais-Ouellet parmi ses partenaires d'affaires.

LE PRÉMÉLANGE RUMENSIN[®] POUR LA PRODUCTION, KEXXTONE^{MC} POUR LA SANTÉ ET LES DEUX POUR ACCROÎTRE VOTRE BÉNÉFICE NET.



Un investissement dans Kexxtone chez un troupeau à risque élevé peut procurer un bénéfice net de 92 \$ en moyenne par vache*. L'ajout du prémélange Rumensin à raison de 16 ppm peut augmenter le bénéfice net de 55 \$ par vache†.

Un rendement total du capital investi de 147 \$ par vache.

Elanco

Rumensin[®]

Elanco

Kexxtone[®]

* Les calculs des bienfaits pour la santé sont fondés sur les valeurs moyennes dans l'industrie.
† La rentabilité de la production est fondée sur un prix de l'aliment de 0,31 \$/kg de matière sèche.

Elanco, Rumensin[®], Kexxtone^{MC} et la barre diagonale sont des marques de commerce détenues ou utilisées sous licence par Eli Lilly and Company, ses filiales ou ses sociétés affiliées. © 2018 Eli Lilly and Company ou ses sociétés affiliées. CADRYKXT00014a
www.elanco.ca

Elanco



CAROLINE COLLARD, agr.

Agronome-conseil en gestion
GCA Chaudière-Etchemin

COMMENT TIRER PROFIT DU NOUVEAU PLAN DE SOUTIEN AUX INVESTISSEMENTS EN AGRICULTURE

À l'annonce d'un nouveau programme de subventions, nous réagissons de différentes façons. D'un côté, il y a ceux qui se disent : « Wow, ça tombe à pic ! Vite, le formulaire, que je m'inscrive ! » D'un autre côté, certains se plaignent : « Encore un programme qui va enrichir les autres, mais pas moi ! » Il y a également ceux qui se créent des besoins parce qu'ils ne veulent surtout pas laisser passer une subvention.

Dans les bureaux des divers conseillers de la province, nous avons vu en août et en novembre derniers débouler une vague d'appels, et nous avons dû compléter une foule de formulaires pour aider les producteurs à s'inscrire en vue de courir la chance de recevoir une subvention... qui doit être accompagnée d'investissements supérieurs à la subvention de 50 % à 60 %, soit dit en passant. Il y a donc un impact financier à ce « cadeau », ne l'oublions pas.

Au niveau du MAPAQ, le plan de soutien aux investissements en agriculture (PSIA) en matière de bien-être animal et d'efficacité énergétique exige un diagnostic technique et un plan d'action. Heureusement, un des volets de la subvention permet de recevoir 85 % de subvention sur les honoraires à payer pour faire faire lesdits rapports, en autant que les conseillers soient des dispensateurs accrédités par les réseaux Agriconseils. C'est là que nous intervenons en tant qu'agronomes-conseils en gestion.

Nous verrons défiler dans nos bureaux des entreprises avec divers types de production, mais aussi diverses situations financières et diverses problématiques. Ce sera alors pour vous une belle façon de faire le portrait financier de votre entreprise. Nous pourrons constater à la fois vos forces et les points à améliorer, et mettre sur table vos besoins et votre vision de l'avenir.

(TABLEAU 1) **GROUPES SELON LA DETTE PAR KILO DE QUOTA**

	A	B	C	D	E
Dettes (\$ / kg de quota)	0 à 10 000 \$	10 000 \$ à 15 000 \$	15 000 \$ à 20 000 \$	20 000 \$ à 25 000 \$	+ de 25 000 \$
Nombre de fermes	31	29	56	40	29
Produit	542 800 \$	530 000 \$	528 800 \$	570 000 \$	708 600 \$
Charges	53 %	57 %	59 %	61 %	63 %
Paiements	54 000 \$	100 900 \$	104 700 \$	129 400 \$	170 400 \$
Solde résiduel	78 400 \$	29 300 \$	16 400 \$	(5 400 \$)	(12 900 \$)
Dettes/actif Valeur marchande	9 %	26 %	38 %	46 %	57 %
Dettes	322 000 \$	830 000 \$	1 146 000 \$	1 560 000 \$	1 464 000 \$

Analyse de groupe du Centre multi-conseils agricoles (CMCA), 2016, 185 entreprises laitières.



L'ANALYSE

Nous interviendrons donc relativement à des entreprises laitières comme celles figurant au Tableau 1, que nous avons regroupées selon le niveau de la dette par kilo de quota. Nous pouvons voir que les quatre premiers groupes (A à D) sont de taille similaire. Prenons le groupe D, qui a une dette cinq fois plus élevée que celle du groupe A. Nous nous demanderons alors comment justifier un projet d'un million de dollars pour des fermes qui se situent dans la quatrième catégorie. Elles ont déjà un solde résiduel négatif; comment ajouter 70 000 \$ de paiements additionnels sur 20 ans ? Peut-on suffisamment améliorer les revenus, ou diminuer les dépenses, au point de pouvoir justifier les investissements ?

Vous comprenez que la tâche n'est pas toujours simple. Si votre entreprise se situe dans les premiers groupes, il est plus facile de penser à investir. Mais il n'en demeure pas moins qu'en matière d'investissement, votre rôle

en tant qu'entrepreneur est de vous assurer que cela répondra à vos objectifs tout en vous gardant sur la voie de la rentabilité et de la pérennité.

RENTABILITÉ OU PÉRENNITÉ ?

Oui, il arrive que les conseillers soient en accord avec vos projets, même si ceux-ci ne sont pas rentables à court ou à moyen terme. Pourquoi ? Parce qu'ils seront compatibles avec votre vision à long terme, et qu'ils permettront fortement à l'entreprise d'exister encore dans 20 ou 30 ans. Il faudra se poser cette question : est-ce que tout cela peut mettre l'entreprise en péril ? Si oui, il faudra être créatif pour mettre en place un plan permettant de remédier à la situation, soit en procédant par étapes, en retardant le projet pour améliorer d'abord la situation financière, ou en travaillant à une solution moins onéreuse.

**UN INVESTISSEMENT DOIT
COMBINER DEUX CHOSES :
LA RENTABILITÉ, QUI EST
LA FACULTÉ D'UN CAPITAL
INVESTI DE DÉGAGER UN
GAIN, ET LA PÉRENNITÉ, QUI
EST L'ÉTAT DE CE QUI DURE
TOUJOURS.**

LE PLAN D'ACTION

Un plan d'action commence par l'énoncé de la problématique; celle-ci proviendra du diagnostic technique et de l'analyse de vos deux dernières années financières. Nous analyserons ensuite l'impact et le coût de la solution. Nous verrons s'il s'agit bien d'une solution qui assurera pérennité et rentabilité. Que faire si ce n'est pas le cas ? Il faudra alors recommencer le processus à partir du diagnostic, car souvent, toutes les solutions n'ont pas été envisagées. Nous devons peser le pour et le contre de chacune d'elles.

ATTENTION AUX FAUSSES CROYANCES

Vous savez, il y a de ces phrases qu'on entend tous les jours; « Si je n'avance pas, je recule. » Mais avancer dans un mur, ce n'est pas mieux que reculer ! On entend aussi : « Pas le choix, il faut suivre la tendance ! Et la nouvelle technologie va automatiquement améliorer mes performances. » Pour ce dernier point, il faut creuser plus précisément la notion de performance. Si on regarde le Tableau 2, qui présente des groupes selon les litres de lait par vache, on constate que la marge par vache semble plus payante à mesure que la moyenne de lait augmente. Mais ce critère ne considère que les charges variables. Sur le plan de l'efficacité globale de l'entreprise, par ailleurs, ce n'est pas une évidence. Il y a peu de différence entre chacun des groupes pour lesquels on compte plus de 8 500 litres/vache. À l'opposé, il semble évident que le groupe de moins de 7 500 litres éprouve un peu plus de difficulté, tout en étant composé de plus petites entreprises.



COMMENT TIRER PROFIT DU PSIA?

Nous vous invitons donc à profiter de la venue du programme PSIA non seulement pour vous aider à réaliser un investissement, mais également pour faire le point sur votre entreprise et vous positionner stratégiquement pour les cinq à quinze prochaines années. Vous aurez ainsi la chance de vous comparer et de visualiser votre entreprise dans un futur viable et rentable.

(TABLEAU 2) GROUPES SELON LE LAIT PAR VACHE

Groupe L/va	7 500 et -	7 500 à 8 000	8 000 à 8 500	8 500 à 9 000	9 000 à 9 500	9 500 à 10 000	+ de 10 000
Nombre de fermes	17	10	26	28	44	37	23
Produit	360 000 \$	484 000 \$	525 000 \$	568 000 \$	565 000 \$	615 000 \$	742 000 \$
Charges	65 %	60 %	60 %	57 %	58 %	57 %	60 %
Solde résiduel	(3 %)	0 %	1 %	5 %	4 %	6 %	4 %
Marge/vache	2 600 \$	2 937 \$	3 264 \$	3 566 \$	3 694 \$	3 963 \$	4 256 \$
Bénéfice lait (en % des produits lait)	11 %	16 %	11 %	18 %	20 %	21 %	18 %

Analyse de groupe du Centre multi-conseils agricoles (CMCA), 2016, 185 entreprises laitières.

ÇA S'INFORME À LA FERME MARTIN BOUCHARD

La relève dans le milieu agricole occupe une place importante pour Lactech. C'est pourquoi les conseillers en production laitière se font toujours un plaisir de partager leurs connaissances avec les agriculteurs et agricultrices de demain!

Le 22 février dernier, plus d'une quinzaine d'étudiants de deuxième année au cours de Gestion et technologies d'entreprise agricole du Collège d'Alma se sont déplacés à la Ferme Martin Bouchard de Saint-Bruno pour assister à la présentation de M. Martin Garon, superviseur des ventes régionales pour le Saguenay—Lac-Saint-Jean. Celle-ci, portant sur la régie

d'élevage et l'alimentation des veaux de la naissance au vêlage, était accompagnée de plusieurs explications des programmes pour vaches tarées et de préparation au vêlage.

Lactech souhaite à tous les étudiants et étudiantes présents le meilleur des succès dans leurs études!





JONATHAN LÉVESQUE, T.P.
Conseiller en production laitière
Lactech inc.

FAIRE PLUS DE LAIT...

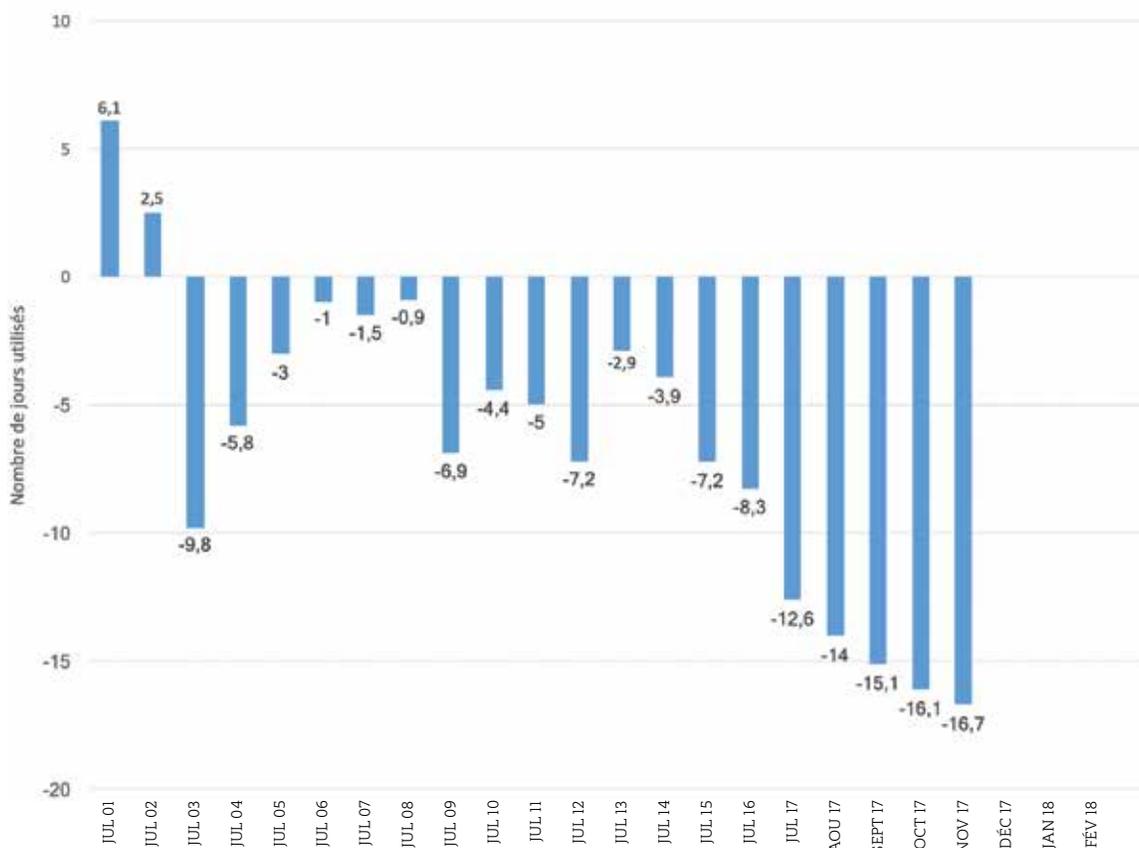
PLUS FACILE À DIRE QU'À FAIRE!

Vous avez sans doute remarqué qu'il y a actuellement une forte demande pour les produits laitiers sur les marchés. La hausse du droit de produire a été de 13 % au cours des dernières années. L'ajout de journées supplémentaires se fait de façon quasi régulière. Mais dans plusieurs cas, les étables sont pleines!

Donc, quoi faire pour tenter de produire plus de lait sans vous ruiner, et sans passer toutes vos journées dans l'étable à travailler? Ne soyez pas inquiets : je ne vous parlerai pas de plans de fou comme tirer des vaches sur deux étages ou jouer à la vache musicale! Qu'en est-il des solutions réalistes, mais surtout payantes?

Les statistiques de production nous démontrent qu'il y a présentement un creux dans la tolérance de production. Elle se situe à un peu moins de 17 jours. En décembre 2017, il y avait 1 743 producteurs en production non reportable au Québec sur une possibilité de 5 246. Soit un producteur sur trois. Donc, vous n'êtes pas sans

(GRAPHIQUE 1) **TOLÉRANCE MOYENNE UTILISÉE À L'ÉCHELLE DU QUÉBEC (EN JOURS) 2017-2018**



savoir qu'on laisse alors de l'argent sur la table. « Oui, mais je n'ai pas un million à investir! », me direz-vous. Je vous assure que je ne connais pas beaucoup de producteurs laitiers qui ont un million qui traîne sur le coin de la table... et si tel était le cas, ils sauraient quoi faire avec!

LES OPTIONS

3 TRAITES

La dernière compilation L16 Shur-Gain de 2016 démontre une hausse de production de 11,5 % en ajoutant une troisième traite à la routine de production, pour une production moyenne de 32,7 litres de lait. Cette hausse de production engendre une amélioration de la marge nette par vache de 558 \$ pour se situer à 6 327 \$. Par contre, pour plusieurs d'entre vous, cette option représente une hausse des charges en main-d'œuvre. Par exemple, un troupeau de 100 kg de quota nécessitera probablement 2 employés pour effectuer les 3 traites. De plus, si vous choisissez cette option, je ne vous recommande pas d'effectuer toutes les traites vous-même, sinon l'épuisement vous guette... Il ne faut pas oublier que ce sera 7 jours sur 7, 365 jours par année! Par ailleurs, il ne faut pas négliger la hausse des coûts en matière d'énergie, de produits de lavage et d'alimentation, dans une moindre mesure. Cela étant dit, au final, il est possible de dégager plus de profits avec cette option.

4 TRAITES

Il s'agit dans ce cas de tirer les vaches fraîches de 1 à 21 JEL uniquement. C'est-à-dire, en d'autres mots, de replacer la trayeuse au minimum 1 h 30 après la traite initiale des vaches fraîches, ce qui équivaut à 4 traites par jour pour celles-ci seulement. Selon S.A. Hale et al. (2003), cette technique permet à la production au pic de passer de 37,4 litres avec 2 traites à 42,7 litres avec 4 traites. Prenez note que cette méthode ne permet pas de voir une augmentation instantanée des livraisons de lait. Chaque augmentation de 1 litre de lait au pic représente 200 kg de lait de plus par lactation. Il est primordial de prévoir au moins 1 h 30 entre les traites pour obtenir un maximum de production. Il m'a aussi été rapporté qu'avec cette technique, les vaches donnent leur lait très lentement lors de la deuxième et de la quatrième traites; cela donne l'impression de faire de la surtraite.

(TABLEAU 1) COMPARAISON ENTRE LES MÉTHODES À 2 TRAITES ET À 4 TRAITES

	Jours post-vêlage	2 traites	4 traites
Lait	1-3	33,5	42,3
	4-10	43,8	48,4
	4-44	34,8	37,4
Gras	1-3	4,95	3,95
	4-10	4,08	3,88
	4-44	4,20	4,00
Protéines	1-3	3,16	3,04
	4-10	2,62	2,50
	4-44	3,10	3,03
Lactose	1-3	4,87	4,77
	4-10	4,96	4,87
Urée	1-3	10,7	10,5
	4-10	10,7	10,4
CCS	1-3	37	46
	4-10	24	33

Source : S.A. Hale et al., 2003.

De plus, l'augmentation de la fréquence de traite affecte les composantes du lait légèrement à la baisse. Dans cet ordre d'idées, si on prend le lait corrigé à 3,5 % de gras, la moyenne de production est de 42,8 kg selon la méthode 2 traites, comparativement à 46,3 kg avec 4 traites.

Donc, à la lumière de toutes ces informations, il peut être intéressant d'intégrer cette façon de faire dans la routine de traite. Par contre, il faut s'assurer d'un minimum de temps entre les traites. De plus, notez que cette méthode permet une augmentation modérée des revenus.

ÂGE AU PREMIER VÊLAGE

Un moyen assez simple d'améliorer le revenu de votre entreprise est de réduire l'âge au premier vêlage. La moyenne provinciale en 2015 se situait à 26,2 mois (Valacta, 2016). En 15 ans, les producteurs québécois ont réussi à retrancher 1 mois sur l'âge au premier vêlage. Le CDN a démontré que le profit le plus intéressant pour des vaches Holstein jusqu'à l'âge de 6 ans est d'obtenir un premier vêlage à l'âge de 22 mois, pour une saillie fécondante à 13 mois. Un premier vêlage plus tôt, par exemple à 22 mois plutôt qu'à 26 mois, permet une hausse moyenne du profit de 880 \$ par vache. Par contre, vous n'ignorez pas que si vous adoptez cette option maintenant, les résultats seront visibles seulement dans 9 mois, le temps que la vache mette bas.

LES VACHES TARIÉS

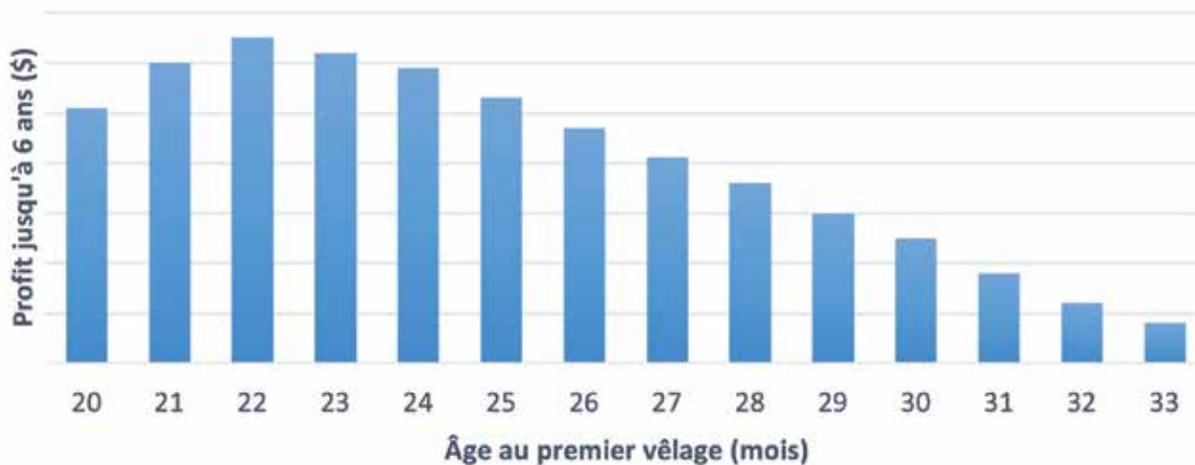
Cette période est la plus importante pour la lactation de la vache. Par contre, dans le contexte d'étables qui sont pleines, il est parfois difficile d'offrir le meilleur environnement aux animaux. Souvent, les vaches sont placées dans un coin et on

les oublie. Il faut au contraire les chouchouter, car vous préparez le pic de lait mais aussi la reproduction durant cette période. Une ration de transition adaptée, un espace mangeoire d'au moins 36 pouces par tête, une aire de couchage confortable et une bonne ventilation sont les critères les plus importants pour s'assurer d'un bon vêlage. De plus, le balancement des rations alimentaires doit être vérifié périodiquement. Il est important de révalider les consommations de matières sèches, mais aussi de s'assurer que le foin prévu est bien celui qui est servi aux vaches en transition. Lors de l'utilisation de rations anioniques, il faut valider le pH urinaire pour s'assurer de leur BACA (balance alimentaire cation anion).

Il est parfois facile, sans trop de changement dans la routine, d'augmenter les revenus liés au lait. Cependant, il est primordial de regarder le dégagement de marge nette dans toutes les options. Je vous suggère de faire certains calculs si vous envisagez de passer à 3 ou à 4 traites dans votre troupeau. Plusieurs impondérables viennent avec le changement de la routine de traite, y compris sur le plan de votre qualité de vie.

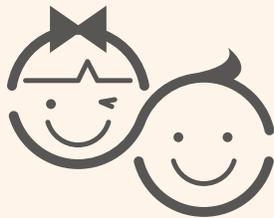
**EN DÉCEMBRE 2017,
IL Y AVAIT
1 743 PRODUCTEURS
EN PRODUCTION
NON REPORTABLE
AU QUÉBEC
SUR UNE POSSIBILITÉ
DE 5 246.**

(GRAPHIQUE 2) PROFIT MOYEN JUSQU'À L'ÂGE 6 ANS SELON L'ÂGE AU PREMIER VÊLAGE CHEZ LES HOLSTEIN



JOINS LE Mini Club Lactech

LE MINI CLUB LACTECH C'EST :



UN GROUPE SÉLECT

de jeunes âgés **entre 3 et 14 ans**
et passionnés d'agriculture



DES SURPRISES

pour ton anniversaire et pour Noël
en plus d'une carte de membre
et d'un cadeau de bienvenue



DES FORMATIONS

captivantes à ta portée



DU CONTENU

à valeur ajoutée via nos **infolettres**



DES OCCASIONS

de rencontrer des **experts**



DES PRIVILÈGES

lors des expositions

CONCOURS Gagnez

12 cartes cadeaux

au Village Vacances Valcartier!
Tirage parmi tous nos membres en décembre

ACTIVITÉS

- Journées clippage
- Atelier de perfectionnement
- Animation durant les expositions estivales

DE NOMBREUX AVANTAGES



Casquette et tuque offertes aux
nouveaux membres



Infolettres 4 fois par année

INSCRIVEZ VOS ENFANTS, DÈS MAINTENANT! C'EST GRATUIT!



STEEVEN BRILLANT

Conseiller en production laitière
Lactech inc.

TOUJOURS EN AVANT!

L'évolution constante de l'agriculture nous pousse à toujours innover si nous voulons suivre la vague. Luc et Martin Girard, propriétaires de la ferme M.L.S., en sont pleinement conscients. Cela fait déjà plus de 40 ans qu'ils participent au succès de celle-ci. Malgré le temps qui passe, ils sont encore captivés par l'agriculture et surpris de tout son potentiel.

Au cours des deux dernières années, quelques améliorations ont été apportées aux infrastructures; la construction d'une stabulation libre « bed parks » (40 x 50 pieds) pour les vaches tarées et l'amélioration du confort sont les principaux changements. Après deux ans, les propriétaires sont plus que satisfaits de cet investissement. Améliorer le confort des vaches a été très bénéfique pour la ferme M.L.S.

En voici les résultats :

- Augmentation de la production de 1 600 kg de lait
- Diminution de la réforme due au problème des P&M
- Augmentation du quota produit (10)
- Meilleure santé générale du troupeau
- Diminution des CCS de plus de 100 000



Auparavant, les Girard étaient souvent en sous-production et devaient ainsi acheter des vaches seulement en vue de produire leurs marges. Maintenant, ils sont fiers de remplir leurs marges et projettent de faire mieux dans l'avenir. Leurs objectifs sont de livrer 1,4 kg de gras par vache sur une base régulière et de suivre l'évolution du marché sans trop investir. Tout cela afin de faciliter le prochain transfert dans quelques années!

C'est toujours un plaisir de travailler avec la famille Girard. Comme la tortue dans la fable du lièvre et de la tortue, ils cheminent lentement, mais sûrement ! Toutes nos félicitations et bonne continuité dans l'avenir!




CENTRE DE FORMATION AGRICOLE

418 885-4517
cfa@cscotesud.qc.ca
cfastanselme.com

DIPLÔME D'ÉTUDES PROFESSIONNELLES EN LIGNE

« La **formation en ligne** m'a permis de facilement concilier travail, études et famille. Les enseignants sont disponibles et facilement joignables. J'ai apprécié pouvoir évoluer à mon rythme et de le faire dans le confort de mon foyer. Les modules sont pertinents et représentatifs du milieu agricole. Je suis content d'avoir pris temps de le faire. »

David Poulin, diplômé en production animale en ligne, Saint-Gédéon-de-Beauce

OSER MESURER SA PROFITABILITÉ EN TEMPS RÉEL : UN RÊVE DEVENU RÉALITÉ



JEAN-PHILIPPE FAUCHER, agr.
Directeur stratégique
Développement des affaires
Région de l'est, Shur-Gain



En collaboration avec :
PIERRE DIONNE, agr.
Conseiller senior en
production laitière
Région de l'est, Shur-Gain

Tout le monde, à la fin du mois, veut savoir s'il a fait de l'argent... ou s'il en mange! Qu'il s'agisse d'une entreprise ou d'un particulier, c'est la même chose : avouons-le, on veut tous faire de l'argent, et on veut savoir combien!

En production laitière, la marge alimentaire est un calcul simple qui s'avère un excellent indicateur de la profitabilité de l'entreprise. Elle est calculée en soustrayant les coûts d'alimentation des revenus générés par la production laitière. Ce qui reste, c'est la marge qui permettra de payer toutes les autres factures, les dettes, les salaires, etc. Et ultimement, on espère qu'il restera de l'argent pour générer du profit. Simple? Ah oui? Si c'est simple, pourquoi alors n'a-t-on pas cette donnée sur notre téléphone intelligent?

LA MARGE ALIMENTAIRE : UNE DONNÉE ESSENTIELLE POUR PRENDRE DES DÉCISIONS

La marge alimentaire est une mesure essentielle si on veut prendre les bonnes décisions en matière de stratégies d'alimentation. Connaître l'impact de nos stratégies sur la production et la santé est primordial. Ceci dit, connaître l'impact de nos stratégies sur la profitabilité de l'entreprise, en 2018, est une question de survie.

Chez Shur-Gain et Lactech, grâce à l'outil L16, ce sont les données de près de 500 fermes laitières qui ont été compilées. Avec le Tableau 1, on réalise rapidement que la marge alimentaire varie beaucoup. À titre d'exemple, on sait maintenant que plus de 2 100 \$/va/an séparent une ferme qui fait partie du 1^{er} quintile (20 % supérieurs des fermes les plus performantes) et celle du 5^e quintile (20 % inférieurs). Sur un troupeau de 100 vaches, cela équivaut à au-delà de 210 000 \$ supplémentaires dégagés en un an une fois l'alimentation payée.

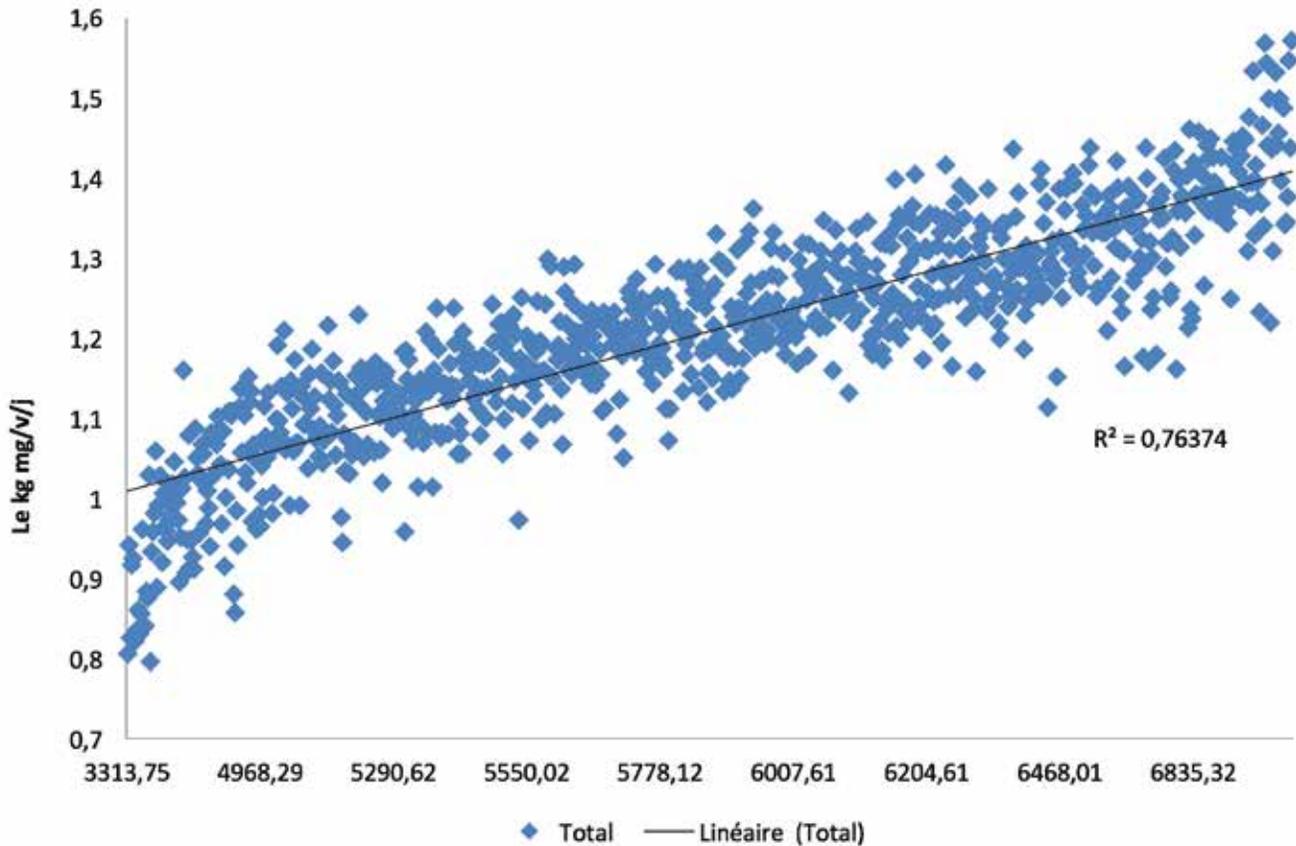
Lors des journées d'information Lactech qui ont eu lieu en décembre dernier, Pierre Dionne, conseiller senior chez Shur-Gain, a d'ailleurs donné une conférence sur le sujet et présenté plusieurs données et stratégies en vue d'améliorer la marge par vache. La production laitière et la production de matières grasses par vache par jour influencent directement la marge alimentaire, comme le démontre le Graphique 1. Produire le

(TABLEAU 1) MARGE ALIMENTAIRE PAR VACHE PAR ANNÉE (\$/VA/AN)

Données L-16 2016 Paramètres	Moyenne	20 % supérieurs	20 % inférieurs
Nombre de fermes	491	98	98
Nombre total de vaches	33 044	7 224	5 297
Moyenne de lait / vache en production / jour	29,94	34,22	25,30
Moyenne du % de gras	4,13	4,10	4,20
Moyenne du % de protéines	3,39	3,36	3,43
Moyenne du kg de gras produit / vache en production	1,22	1,38	1,04
Moyenne du coût des fourrages (\$/hl)	9,31	8,66	11,11
Moyenne du coût des concentrés en lait (\$/hl)	14,26	13,62	15,09
Moyenne du coût total (\$/hl) avec taries	24,60	22,95	26,78
Moyenne de la marge alimentaire (\$/va/an)	5 724	6 868	4 758

Source : Base de données L16 Shur-Gain pour l'année 2016.

(GRAPHIQUE 1) PRODUCTION DE MATIÈRE GRASSE



Source : Base de données L16 Shur-Gain, 2015 et 2016.

maximum de lait par vache, coûte que coûte, est-il la stratégie gagnante à tout coup ? Non ; il faut également tenir compte de l'efficacité alimentaire. Plus de lait, avec les mêmes intrants, améliorera l'efficacité alimentaire et aura un impact positif direct sur la marge et la rentabilité. Maintenant que nous sommes tous convaincus, mesurons la marge alimentaire !

MAIS À QUELLE FRÉQUENCE DOIT-ON CALCULER LA MARGE ALIMENTAIRE ?

En principe, on doit mesurer tout ce qui est important pour l'entreprise car tout ce qui est mesuré et observé s'améliore un jour ou l'autre, avec le temps. Il faut non seulement mesurer la marge alimentaire, mais aussi tous les indicateurs financiers pertinents servant à suivre la rentabilité et la performance de votre entreprise.

Vous conviendrez qu'une fois par année est nettement insuffisant pour savoir où on s'en va. Les choses vont tellement vite et la marge de manœuvre est tellement mince que l'on se doit de mesurer plus souvent. Plus vous serez proactif pour mesurer et suivre vos indicateurs financiers et technico-économiques, mieux votre entreprise se portera. Et parce que ce que vous connaîtrez vos chiffres, vous prendrez de meilleures décisions et verrez plus rapidement leur impact. Et tout cela est aussi vrai du conseiller en production laitière ; plus il connaîtra la marge en même temps que vous, plus il pourra travailler en équipe avec vous et voir à proposer rapidement les solutions appropriées.



L'intelligence d'affaires en temps réel

Proposé par CEGA

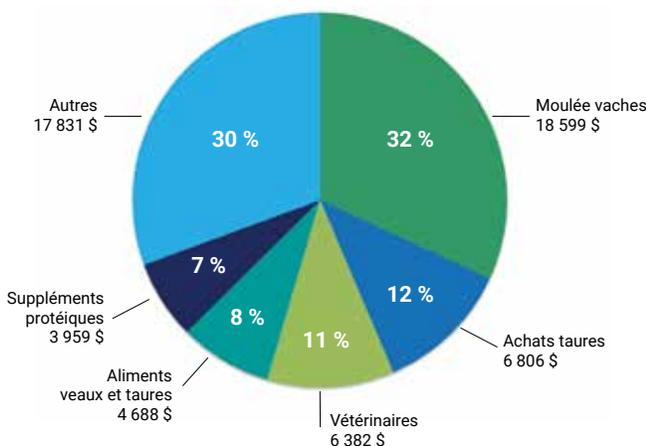
LA SOLUTION ALEOP POUR AVOIR DES INDICATEURS EN TEMPS RÉEL

En novembre dernier, le Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA) et Shur-Gain annonçaient un partenariat unique dans l'industrie visant à améliorer la capacité d'adaptation des entreprises agricoles aux modifications de plus en plus rapides de leur environnement d'affaires. Par cette entente, Shur-Gain démontre clairement son appui aux bonnes pratiques de gestion et encourage concrètement les entreprises agricoles à adhérer à la solution Aleop^{MC}.

La solution Aleop permet au producteur de traiter rapidement et efficacement tous les documents administratifs au fur et à mesure de leur arrivée dans l'entreprise. Par une saisie automatisée, Aleop permet de classer les données pertinentes et de les transférer facilement vers votre système comptable.

Et c'est ici que la magie s'opère! Les indicateurs de résultats de votre entreprise, que vous choisissez en fonction de vos besoins, sont automatiquement mis à jour à partir des nouvelles données. Vous disposez ainsi d'un tableau de bord personnalisé qui « vous parle en tout temps dans l'année ». Vous avez accès non seulement à vos indicateurs financiers en temps réel, mais aussi au tableau de bord Shur-Gain L16 incluant la marge alimentaire partout, en tout temps à partir de votre tablette ou téléphone intelligent. Voilà une information de qualité : la vôtre!

(GRAPHIQUE 2) SECTEUR LAITIER VENTILATION DES DÉPENSES



Crédit photo : Shur-Gain

Chez Shur-Gain et Lactech, l'innovation est au cœur de nos activités comme facteur clé de l'amélioration de la compétitivité des entreprises agricoles. Aleop s'inscrit dans cette approche en étant la première application d'automatisation de la saisie comptable, de classement de documents et de suivi personnalisé en temps réel offerte à un prix abordable. En ayant accès au tableau de bord laitier Shur-Gain L16, le producteur et son conseiller peuvent agir ensemble en cours d'année plutôt que se limiter à réagir, et mettre en place des stratégies d'alimentation et d'élevage encore plus en lien avec la situation réelle de la ferme. Ensemble, ils peuvent aussi, et surtout, mesurer rapidement l'impact des stratégies, tant sur la production que sur la rentabilité.

LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DU GESTIONNAIRE

Comme vous le voyez, la technologie peut nous aider sur plusieurs plans. Dans nos automobiles, elle a fait en sorte que notre tableau de bord a évolué et nous donne beaucoup plus d'information qu'auparavant, notamment en matière d'aide à la conduite. Ainsi, on regarde moins dans nos rétroviseurs pour se concentrer sur la route et sur ce qui s'en vient devant. En 2018, la conduite d'une entreprise doit se faire de la même façon. Grâce à des outils comme Aleop, vous regarderez moins dans le rétroviseur pour analyser le passé, et mettrez davantage l'accent sur vos objectifs et résultats en gardant les deux mains sur le volant tandis que vous jetterez un coup d'œil rapide à vos indicateurs... pour vous assurer que vous ne manquerez pas d'essence!

Osez mesurer votre rentabilité avec des tableaux de bord Shur-Gain L16 mis à jour en continu grâce à la solution Aleop, et ensemble, nous serons mieux positionnés pour assurer le succès et la pérennité de votre entreprise. Pour ceux et celles qui aiment connaître leurs chiffres, mais surtout les analyser et les suivre avec leurs conseillers et partenaires d'affaires, le rêve peut devenir réalité!

Pour de plus amples informations et pour adhérer à la solution Aleop et aux tableaux de bord laitiers Shur-Gain, visitez le www.aleop.ca, ou contactez le CEGA (1-855-484-4040) ou votre conseiller en production laitière Lactech.



PIERRE DIONNE, agr.

Conseiller senior en
production laitière
Région de l'est, Shur-Gain



En collaboration avec :

JEAN-PHILIPPE FAUCHER, agr.

Directeur stratégique
Développement des affaires
Région de l'est, Shur-Gain

COMMENT VOIR PLUS CLAIR DANS LA PRISE DE DÉCISION?

Lors des journées d'information Lactech de décembre dernier, nous avons eu l'opportunité de prononcer une conférence dont nous présentons dans cet article un court résumé.

Dans le contexte actuel de pression sans cesse grandissante sur les marges et les prix, on se doit de bien s'outiller pour y voir clair et prendre les bonnes décisions. En premier lieu, il faut identifier quels sont les meilleurs critères ou indicateurs de performance de votre entreprise.

Pour certains, des indicateurs financiers sont essentiels; pour d'autres, des indicateurs en lien avec la main-d'œuvre sont prioritaires. Mais pour plusieurs, et pour nous à titre de conseillers, la marge alimentaire par vache est sans aucun doute le critère le plus parlant. Il faut penser au retour sur l'investissement et valoriser au maximum ce que les vaches mangent... donc le transformer en lait, mais surtout en dollars. En 2016, avec les données L16, Shur-Gain a démontré qu'il existe un écart de 2 000 \$/va/an quant à la marge alimentaire entre le groupe de tête et le groupe de fin. Il faut donc se donner les moyens de mesurer fréquemment la marge, et Aleop est l'outil de gestion tout indiqué (voir l'article *Oser mesurer sa rentabilité en temps réel : un rêve devenu réalité*).

STRATÉGIES POUR AUGMENTER LA MARGE

Plusieurs stratégies peuvent faire varier et améliorer la marge, ce qui explique un si grand écart possible entre deux entreprises. Premièrement, on veut des vaches qui vèlent! Les jours en lait et l'intervalle de vêlage sont évidemment de bons indicateurs. Le taux de gestation (TG) l'est également. Le TG moyen au Canada est de 17,6 %, alors que l'objectif économique est de 30 % pour tirer un maximum de profit net par vache². Passer de 18 % à 30 % représente un gain de 354 \$/va/an, soit plus de 22 000 \$ pour un troupeau de 64 vaches.

La reproduction est un défi de tous les jours sur une ferme laitière. Plusieurs facteurs influencent les résultats : période d'attente volontaire, stress de chaleur, transition au vêlage, etc.

Pour faire du lait, on a besoin de bonnes pattes! Connaissez-vous le score de locomotion moyen de vos vaches en lactation? C'est important de l'évaluer, car on est en mesure d'en constater l'impact sur la consommation de matière sèche, la production de lait et l'intervalle de vêlage (voir Tableau 1). C'est non négligeable, et même exponentiel!

(TABLEAU 1) **EFFET DU SCORE DE LOCOMOTION SUR LA CONSOMMATION DE MATIÈRE SÈCHE (CVMS), LA PRODUCTION DE LAIT ET L'INTERVALLE DE VÊLAGE**

Score	CVMS	Lait	Autres impacts
1	-	-	-
2	- 1 %	-	-
3	- 3 %	- 5 %	inter. vèl. + 10 j
4	- 7 %	- 17 %	inter. vèl. + 25 j
5	- 16 %	- 36 %	Taux réforme x 5

Source : Peter Robinson, University of California, Davis.

Un bon départ sera toujours gage de succès. La transition au vêlage est un cliché vieux comme le monde, mais combien important! Il a été démontré qu'une bonne transition et préparation au vêlage peut représenter un écart de 6,1 kg de lait au pic en moyenne entre une vache bien préparée et une autre non ou mal préparée³.

En 2017, Shur-Gain a implanté la nutrition de précision, c'est-à-dire l'amélioration de la prise d'échantillons de fourrages à la ferme en vue de réduire au maximum les variations dans les analyses de fourrages sur lesquelles nous basons les formulations de rations. Comme vous le savez, il y a la ration calculée, la ration servie, celle mangée et celle transformée. Si dès le départ, la ration calculée n'est pas la bonne, on ne s'en ira forcément pas dans la bonne direction. C'est pourquoi grâce au concept de nutrition de précision, s'il est bien appliqué, nous améliorons la précision de nos analyses et par le fait même celle de nos rations formulées. Moins de variation dans les rations équivaut à plus de lait!

Enfin, l'utilisation d'additifs comme le Vivalto et le RM104 peut être intéressante dans une perspective d'amélioration de la marge alimentaire. Avec chiffres à l'appui, nous avons démontré ses effets positifs. Les producteurs laitiers doivent prendre des décisions qui génèrent un retour sur l'investissement.

PRENDRE DES DÉCISIONS : IL FAUT OSER SI ON VEUT AVANCER

À chaque jour, vous travaillez pour faire du lait, et aussi de l'argent. Or, des stratégies existent pour vous permettre d'en faire plus. Mais à la base, vous avez des décisions à prendre au quotidien tant en alimentation que dans l'ensemble des secteurs de l'entreprise. Ces décisions doivent s'appuyer sur votre mission d'entreprise. La mission est la raison d'être de l'entreprise, fondée sur vos valeurs et motivations. Dans tout ce processus de décision, votre conseiller en alimentation Lactech peut et doit vous accompagner.

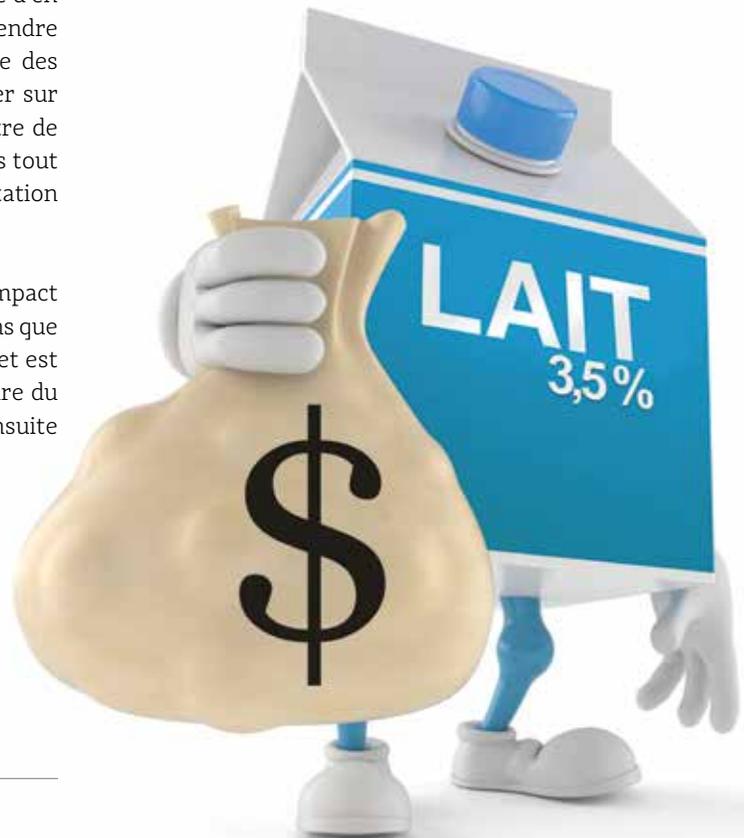
Entre autres, votre conseiller est en mesure d'évaluer l'impact économique des stratégies, recommandations et solutions que vous souhaitez mettre en place. Il connaît vos données et est en mesure de les interpréter. Il peut vous aider à prendre du recul et à faire une bonne analyse de la situation pour ensuite prendre la bonne direction.

« Ne pas oser, c'est déjà perdre... »

- Andrée Putman

En maintenant une bonne communication avec votre conseiller Lactech/Shur-Gain, vous serez davantage en mesure de travailler sur vos objectifs et d'oser faire autrement. Oser, c'est changer vos habitudes, penser que c'est faisable, profiter des opportunités, vous remettre en question, et finalement avancer!

Votre conseiller peut être un actif important de votre entreprise si vous acceptez de communiquer avec lui, de partager votre mission et vos objectifs, et de développer un bon lien de confiance afin de travailler ensemble à faire grandir et prospérer votre entreprise.



¹Source : Denis-Robichaud et al., *Journal of Dairy Science*, 2016.

²Source : M. Overton et al., 2006.

³Source : B. Corbett, *DVM, Journal of Dairy Science*, 2001.



FRÉDÉRIC BLOUIN, agr.

Vice-président associé

Services aux entreprises - Agriculture
Québec et Chaudière-Appalaches

LA BANQUE DU CANADA RÉAGIT AUX BONNES STATISTIQUES ÉCONOMIQUES, MAIS RESTE PRÉOCCUPÉE PAR L'ALÉNA

La Banque du Canada a augmenté le taux de financement à un jour à 1,25 % le 17 janvier dernier, à la suite de quoi les banques à charte ont ajusté leur taux de base à 3,45 %. La Banque a pris acte d'une série de statistiques économiques solides et reconnaît que l'économie « tourne à peu près à son potentiel ». Elle a légèrement revu à la hausse ses projections de croissance du PIB canadien, à 2,2 % pour 2018 (contre 2,1 % auparavant) et à 1,6 % pour 2019 (auparavant de 1,5 %). La révision pour 2018 est attribuable aux contributions plus importantes de la consommation et de l'immobilier résidentiel. Cependant, la progression devrait ensuite se modérer alors que la consommation et l'investissement résidentiel contribueront moins à la croissance en raison des augmentations des taux d'intérêt et des nouvelles règles d'attribution des prêts hypothécaires, notamment le « stress test » (test de résistance bancaire). Par ailleurs, la Banque anticipe que l'investissement des entreprises de même que les exportations, grâce à la demande accrue des États-Unis découlant des réductions d'impôt, contribueront davantage à la croissance en 2018-2019 que ce fut le cas en 2017.

Ceci dit, la Banque du Canada se dit préoccupée par l'incertitude entourant l'avenir de l'ALÉNA. Se

fiant aux échos du monde des affaires, la Banque comprend que l'incertitude affecte déjà les décisions d'investissement. Certaines entreprises choisissent de reporter leurs investissements, tandis que d'autres décident d'investir au sud de la frontière. Dans les deux cas, ceci s'avère négatif sur le plan des perspectives économiques. À la lumière de ces vents contraires, la Banque du Canada estime qu'elle devra probablement maintenir un certain degré d'accommodement en matière de politique monétaire afin que l'économie continue de tourner près de son potentiel et que l'inflation demeure à la cible.

On notera que le taux de base actuel, à 3,45 %, demeure somme toute relativement bas. En effet, depuis le début des années 2000, le taux de base a oscillé entre 2,25 % et 7,5 %; le taux actuel demeure donc dans le bas de la four-

chette des 18 dernières années. La banque centrale prévoit que l'inflation se maintiendra près de 2 % sur l'horizon de prévision, quoiqu'il reste des incertitudes en ce qui concerne l'effet de l'augmentation du PIB potentiel par l'accroissement des investissements, la création d'entreprises et le taux d'activité de la main-d'œuvre (pression sur les salaires attribuable à la rareté de la main-d'œuvre).

**LA BANQUE DU CANADA
ANTICIPE QUE
L'INVESTISSEMENT DES
ENTREPRISES DE MÊME
QUE LES EXPORTATIONS,
GRÂCE À LA DEMANDE
ACCURUE DES ÉTATS-UNIS
DÉCOULANT DES
RÉDUCTIONS D'IMPÔT,
CONTRIBUERONT
DAVANTAGE À LA
CROISSANCE EN 2018-2019
QUE CE FUT LE CAS
EN 2017.**

La Banque du Canada a affirmé que si la hausse des taux d'intérêt est justifiée, il sera « probablement nécessaire de maintenir un certain degré de détente monétaire afin que l'économie continue de tourner près de son potentiel ». La Banque a de nouveau mentionné qu'elle se montrera prudente dans ses ajustements futurs du taux directeur étant donné la sensibilité de l'économie aux taux d'intérêt.

CONCLUSION

Une hausse des taux d'intérêt accompagnée de commentaires nuancés de la part de la Banque du Canada était attendue en janvier. La banque centrale, qui avait annoncé que ses décisions dépendraient des statistiques de l'heure, a été forcée d'ajuster sa politique devant la vigueur de l'économie canadienne en fin d'année. Cependant, à la lueur de l'expression de ses craintes au sujet des risques soulevés par l'ALÉNA et de son intention de faire preuve de circonspection au cours du processus de normalisation de la politique monétaire, nous nous attendons à une pause jusqu'à la fin de mai. Ceci laissera à la Banque le temps d'évaluer l'effet sur l'économie d'une politique légèrement plus resserrée, de la réglementation B-20 et des négociations de l'ALÉNA.

PRÉVISIONS

En nous fiant à nos projections, c'est-à-dire à une croissance du PIB canadien de 2,5 % en 2018, nous continuons de prévoir trois hausses de taux additionnelles cette année. Nous nous attendons à un renforcement de l'économie en 2018 plus important que ce que prévoit la banque centrale, en partie en raison des mesures de stimulation budgétaire provinciales (qui devraient être annoncées à l'occasion de la publication des budgets), ce qui n'est pas entièrement pris en compte dans les projections de janvier de la Banque.

Nos prévisions présument que le Canada échappera aux politiques protectionnistes de sorte que les flux commerciaux et d'investissement demeureront intacts. Une conclusion

défavorable des négociations entourant l'ALÉNA induirait assurément une plus faible pression à la hausse sur les taux d'intérêt au Canada.

Quel est l'impact de cette hausse de taux pour les entreprises laitières? L'impact des hausses de taux est plus important dans le secteur agricole que dans d'autres secteurs de l'économie, car le secteur agricole en général, et le secteur laitier en particulier, sont très exigeants en capital. On a besoin de terres, de bâtiments, de machinerie, d'animaux et de contingents, ce qui signifie plus souvent qu'autrement un certain niveau de dettes à supporter. Le tableau ci-bas résume l'impact de la hausse actuelle et anticipée par tranche de 100 000 \$, en simulant un remboursement sur 15 ans. Ainsi, un taux de base passant de 2,25 % à 4,25 % engendrerait des paiements additionnels pour l'entreprise de 1 166 \$ par an par tranche de 100 000 \$ financée sur 15 ans. On constate aussi que pour conserver les mêmes paiements que lorsque le taux de base était à 2,25 %, il faudrait allonger la période de remboursement de 3,5 ans, la portant ainsi à 18,5 ans.

Il ne faut pas paniquer dans le contexte actuel de taux haus-siers, mais il faut se questionner et s'ajuster. Votre structure de financement au moment présent est-elle compatible avec les fonds générés de l'entreprise? Faut-il y apporter des ajustements? En ce qui concerne les investissements, ayez un plan de match sur 2 ou 3 ans, assurez-vous de ne pas être pris au dépourvu et faites des investissements rentables et productifs. Dans ces conditions, vous serez en mesure de naviguer en contexte de taux haussiers sans que le bateau prenne l'eau!

Dans ce contexte, nous recommandons l'utilisation du taux hypothécaire pour 5 ans pour tout exercice de budgétisation, soit un taux de 5,14 % en date du 29 janvier 2018. Cette pratique vous permettra de conserver une marge de sécurité convenable pour vos projets à venir. Par ailleurs, s'il s'agit de bons projets, ils devraient être rentables même à 5,14 %!

(TABLEAU 1) IMPACT DE LA HAUSSE DE TAUX SUR VOS VERSEMENTS.

Montant (en milliers)	Durée (années)	Taux	Versement mensuel	Versement annuel	Capital/an	Intérêts/an
100 \$	15	2,25 %	655,08 \$	7 861 \$	(5 678,85 \$)	2 182,16 \$
100 \$	15	3,45 %	712,43 \$	8 549 \$	(5 201,66 \$)	3 347,49 \$
100 \$	15	4,25 %	752,28 \$	9 027 \$	(4 902,04 \$)	4 125,30 \$
100 \$	18,5	4,25 %	651,26 \$	7 815 \$	(3 664,52 \$)	4 150,61 \$

N. B. : Ces prévisions sont faites en fonction des données disponibles au 1^{er} février 2018. Pour les prévisions les plus récentes, vous pouvez consulter le site Internet de la Banque Nationale.



DOMINIC NOLET, agr.

Conseiller en production laitière
Lactech inc.

FERME DU ROCHER B. M. INC. :

UN TRAVAIL D'ÉQUIPE

La Ferme Du Rocher B.M. inc., située à Saint-Honoré-de-Shenley, est la propriété de Bertrand Roy et Monique Boucher, ainsi que de leur fils Alexandre. Ce dernier est devenu actionnaire en 2007.

HISTORIQUE

Monique et Bertrand achètent la ferme des parents de celui-ci en 1977. À peine six mois après l'acquisition, l'étable et une partie du hangar sont rasés par les flammes. Une partie du troupeau, la relève, périt dans l'incendie. Le couple connaît la vraie signification de repartir à zéro! Monique et Bertrand se souviennent, même après toutes ces années, de la grande générosité et de l'esprit d'entraide dont ils ont bénéficié de la part de leur famille et de leur entourage.

SITUATION ACTUELLE

Le troupeau comprend présentement 85 vaches et environ 50 sujets de remplacement, tous pur-sang enregistrés. Afin de produire les 104,4 kg par jour détenus par la ferme et les journées supplémentaires, deux robots font une moyenne de 3,5 traites par jour des 70 vaches en lactation. Pour l'année

2017, la moyenne est à 1,49 kg de matière grasse avec une marge brute par vache par an de 7 246 \$. Les chiffres projetés de 2018 sont de 1,59 kg de matière grasse.

La ferme possède 430 acres de terrain, dont 285 en culture. Le reste est boisé, et 40 acres sont en location. S'ajoute une érablière de 1 500 entailles. Chaque année, 60 acres sont plantées en maïs, 90 sont réservées aux 3 coupes d'ensilage de foin, et 110 acres sont semées en soya ou autres cultures destinées à la vente.

INVESTISSEMENTS DES DERNIÈRES ANNÉES

Les propriétaires ont investi beaucoup au cours des dernières années en vue de maximiser le confort des vaches et d'améliorer leur qualité de vie. En 2011, un premier bunker est construit, et l'ensilage de maïs est introduit dans la ration. L'année suivante a lieu un investissement majeur : une étable de 68 pi x 211 pi en stabulation libre avec robot de traite est construite, mais l'espace nécessaire à l'installation future d'un deuxième robot est planifié dans le projet. De plus, l'entreprise procède la même année à la construction de deux autres bunkers de 26 pi x 100 pi de 12 pi de haut. Dans l'ancienne étable, on aménage des parcs à veaux et on installe une louve pour leur alimentation. Les taures logées dans l'étable froide de 50 pi x 110 pi sont nourries de balles rondes enrobées.



Photo aérienne de la ferme



Olivier, 4 ans, Alexandre et sa conjointe Audrey, Kelly-Ann, 5 ans, Bertrand Roy et Monique Boucher

Plus récemment, en 2016, les propriétaires ont fait l'achat d'une fourragère et de boîtes à ensilage afin de faire l'ensilage de foin et de maïs qui était auparavant donné à forfait. Cet investissement leur permet de faire la récolte au bon moment et d'en tirer le maximum de qualité.

Avec l'augmentation considérable du quota dans la dernière année, le deuxième robot prévu lors de la construction en 2012 était installé en avril 2017. De plus, les propriétaires ont acheté un junco afin de pousser la ration des vaches.

UNE DEUXIÈME ENTREPRISE

La relève de la ferme, Alexandre, en détient 50 % des parts. Il possède aussi sa propre entreprise de travaux à forfait et production de grains, Entreprise A. Roy inc. Celle-ci possède 350 acres de terrain dont 230 en culture, 120 boisées et 140 acres en location.

Les deux entreprises viennent se compléter. Elles peuvent toutes deux bénéficier de l'achat de machinerie agricole en copropriété ainsi que de l'échange de services. Cela permet donc d'améliorer la rentabilité et l'efficacité de chacune.

DES TÂCHES BIEN RÉPARTIES

Il est important que chacun des trois propriétaires veille à ses tâches dans la ferme. Les responsabilités sont très bien séparées entre eux. Alexandre s'occupe de l'alimentation du troupeau de même que de la régie des champs, de l'achat des semences et de la rotation des cultures. Il fait aussi l'entretien des robots de traite. Bertrand est quant à lui responsable des soins aux animaux et du taillage des sabots. De plus, il se charge de la mécanique et de l'entretien des bâtiments. Monique, de son côté, veille à la régie du troupeau et aux soins aux animaux, et fait elle-même l'insémination. Elle gère également la comptabilité des deux entreprises.

Il n'y a pas seulement la ferme dont il faut s'occuper; Bertrand et Alexandre se chargent aussi des boisés et de l'érablière. Et quand vient le temps des travaux aux champs, tant Monique, Alexandre que Bertrand y participent et peuvent compter sur un employé occasionnel.

La ferme a toujours été en constante évolution, qu'il s'agisse de l'achat de quotas, du drainage des terres ou du renouvellement de la machinerie, mais en tenant toujours compte de sa capacité de remboursement.

À moyen terme, la ferme compte avoir recours à de la main-d'œuvre étrangère et compléter le transfert.



Audrey, Kelly-Ann, Olivier et Alexandre



UN TI-MÉ BIEN ORGANISÉ!

Bonjour Ti-Mé! Peux-tu me dire ce qui se passe avec toi et le monde laitier ces temps-ci ?

Eh bien, la dernière fois qu'on s'est parlé, je t'avais dit que 2018 allait brasser... Il semble bien que je n'avais pas tort! On dirait qu'on ne sait toujours plus où donner de la tête avec tout ce qui se passe : jours additionnels, subventions, exigences sous tous les aspects... C'est là qu'on voit qu'il est important de réfléchir afin de savoir où on veut aller et de bien établir notre situation actuelle autant sur le plan de la production que financièrement.

Pour ma part, j'ai déjà mis en place mes résolutions de la nouvelle année. J'ai commencé à saillir plus tôt, et je me demande encore pourquoi je n'ai pas fait ça avant! Des fois, je me rends compte que je n'ose pas beaucoup essayer! Eh bien, j'essaie de changer. Comme je voulais aussi travailler sur ma relève, j'ai décidé de me servir de la subvention sur le bien-être pour évaluer son confort et voir si je ne pouvais pas changer quelque chose. J'en ai discuté avec mon conseiller et en prenant des mesures, on

s'est rendu compte que mes pauvres petites filles manquaient de place et avaient des blessures. Je suis donc en train de faire un plan pour elles, et c'est fou à quel point il y a beaucoup de choses que je peux faire simplement, et ça ne coûtera pratiquement rien! Bon, c'est sûr que ça demande du temps que je n'ai pas, mais je vais engager des gens pour m'aider et ça va aller vite. Si je ne le mets pas au calendrier, on ne le fera pas!

Par la suite, je sais que l'important, c'est de voir si j'obtiens des résultats. Pour m'aider à gagner du temps et compiler mes résultats, j'ai décidé de faire l'installation d'Aleop pour ma comptabilité. Ça m'aide à sauver du temps, mais ça me permet également de voir l'avancement de mes projets, mes résultats, etc. Ma brume me dit toujours que c'est en sachant où on est qu'on peut savoir où on va! Tsé qu'en plus d'être belle, elle est pas mal intelligente, mon sucre d'orge glacé!

Ti-Mé

SOLUTIONS DES JEUX

SOLUTION DE L'ÉNIGME :

Bavarois au rhum
(bavard-oiseau-rhum).

LE MOT-MYSTÈRE EST :

Architecte

SOLUTION DU SUDOKU :

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