

AN

AGRI-NOUVELLES

Fabrication d'aliments à la ferme :
**Quelques points clés
pour optimiser
sa rentabilité**

Page 32

En visite chez

LES ENTREPRISES R. ET C. PERREAULT

*une famille ancrée dans son travail
depuis des générations*

L'outil ALEOP :

Enfin une solution à la paperasse

Page 18

aleop

L'intelligence d'affaires en temps réel

**AGRI
MARCHÉ**

**Vous ne pouvez toujours prévoir une infection...
DÉSORMAIS, vous n'avez plus à le faire.**

Porcilis™
ILEITIS

**Une protection contre l'iléite
jusqu'à la mise en marché†**

**13 semaines de protection de plus
que la concurrence***

**Le seul vaccin injectable à dose unique
offrant une durée d'immunité de 20 semaines.**

Porcilis™ Ileitis aide à contrôler l'iléite causée par *Lawsonia intracellularis*, aide à réduire la colonisation par cette bactérie et aide à réduire la durée de l'excrétion fécale.

†Selon la moyenne d'âge d'abattage de l'industrie.

*Formule gelée; aucune allégation de DOI sur l'étiquette du produit lyophilisé.



LIRE ATTENTIVEMENT L'ÉTIQUETTE AVANT D'ADMINISTRER LE VACCIN.
POUR PLUS D'INFORMATION, VISITEZ LE : WWW.PORCILIS.CA

PORCILIS™ est une marque commerciale d'Intervet International B.V., utilisée sous licence.
MERCK® est une marque déposée de Merck Canada Inc.
© 2017 Intervet Canada Corp., faisant affaires au Canada sous le nom de Merck Santé animale.
Tous droits réservés. CA/ILE/1215/0003

 **MERCK**
Santé animale

SOMMAIRE

GÉNÉRAL

- 5 Instabilité politique : à quoi s'attendre ?
- 6 Journées d'information : retour sur une belle réussite
- 8 Réaliser des économies grâce à la caractérisation
- 11 Le gestionnaire agricole à l'aube de 2025 : enjeux et défis
- 12 Tout vient à point à qui sait attendre... mais à quel prix ?
- 14 Les employés : un investissement ou une dépense ?
- 16 Le drainage : un investissement économique et rentable
- 18 Aleop : enfin une solution à la paperasse !
- 20 Remise de bourses de la Fondation du Cégep de Lévis-Lauzon
- 21 Qui l'eût cru ?

VÉGÉTAL

- 24 Semis du maïs : facteurs à considérer pour établir un peuplement uniforme

PORC

- 28 Ferme S.L.A.N. Bélanger SENC
- 30 Banff Pork Seminar 2017
- 32 Fabrication d'aliments à la ferme : quelques points clés pour optimiser sa rentabilité
- 39 Comment utiliser les outils diagnostiques pour améliorer la vaccination contre le circovirus porcin
- 40 Castration et coupe de la queue : contrôle de la douleur chez les porcelets
- 41 Traçabilité : naisseur, que dois-je déclarer ?
- 44 Les assurances en milieu agricole
- 46 La localisation des démerites, un gain pour tous !
- 48 Aspects légaux d'un transfert d'entreprise agricole

VOLAILLE

- 55 S'adapter aux besoins des marchés
- 56 Les entreprises R. et C. Perreault, une famille ancrée dans son travail depuis des générations

SECTION LACTECH

- 65 En visite à la Ferme Fipierre SENC
- 66 16 boursiers pour l'année 2016 !
- 74 L'optimisme, un mode de vie !
- 83 Les premiers après-midi d'étable Lactech
- 84 Journée clippage à la Ferme Swigli
- 85 Une belle marque de reconnaissance
- 86 Un transfert d'entreprise réussi entre les générations, c'est possible !
- 88 Entrepreneur d'un continent à l'autre, d'une génération à l'autre
- 91 Facteurs qui influencent la performance
- 94 Allocation de quota additionnel, l'étable est pleine, que faire : vendre ou rénover ?
- 96 Votre futur commence aujourd'hui avec la santé des veaux
- 100 Un Ti-Mé bien planifié



Prochaine parution : **juillet 2017**



COUVERTURE AGRI-MARCHÉ

Les Entreprises R. et C. Perreault

Mention source :
Brigitte Faucher
AnimOphoto



COUVERTURE LACTECH

Ferme Fipierre senc

Mention source :
Brigitte Faucher
AnimOphoto

COORDONNÉES AGRI-MARCHÉ

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

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

COORDONNÉES LACTECH

114, boul. Léon-Vachon
Saint-Lambert (Québec) G0S 2W0
418 889-8160

1900, 2^e Rue
Saint-Romuald (Québec) G6W 5M6
418 839-9442

Révision des textes : Imago
Conception graphique : Propage

SUGGESTIONS D'ARTICLES

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

RÉSERVATION D'ESPACE PUBLICITAIRE

28 avril 2017

RESPONSABLE DES TEXTES ET DE LA PUBLICITÉ

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

Réception du matériel publicitaire
12 mai 2017

NOUS
APPUYONS
CEUX QUI **VONT**
LOIN!

NOUVEAU PROGRAMME

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 2017

AGRI
MARCHÉ

LEADER EN ALIMENTATION ANIMALE
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.



INSTABILITÉ POLITIQUE : À QUOI S'ATTENDRE ?

Chers lecteurs,

L'ère de l'administration Trump a débuté chez nos voisins américains. Je ne vous apprendrai rien en affirmant qu'elle a démarré à l'image du nouveau président, soit en bousculant les idées préconçues et l'ensemble de la planète.

Dès son assermentation, le Président a signé des décrets qui bouleversent plusieurs aspects de la société américaine et de la politique mondiale. Tel que promis durant la campagne, la sortie des États-Unis du Partenariat Trans-Pacifique (PTP) et la volonté de renégocier l'Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALÉNA) furent rapidement confirmées.

Incertitude est le mot qui, je crois, résume le mieux le contexte actuel. Chacun des secteurs agricoles canadiens et québécois peut être touché par de nouvelles règles et ententes commerciales avec nos voisins du sud. Cela n'a rien de surprenant compte tenu de l'importance du commerce agro-alimentaire de plus de 50 milliards de dollars entre nos deux pays et son impact vital sur notre économie.

Les secteurs laitiers et avicoles sont directement visés par les producteurs américains qui tentent de convaincre leur gouvernement de modifier l'ALÉNA afin d'abolir ou de modifier considérablement le système de gestion de l'offre canadien. Les lois sur l'importation des ingrédients laitiers, tel que le lait diafiltré, sont pointées du doigt du côté américain. La pression sera forte sur nos gouvernements pour protéger les agriculteurs.

Les secteurs porcins et bovins canadiens, qui auraient pu profiter du PTP, devront se tourner vers d'autres accords afin d'assurer la croissance de leur industrie à l'international. L'accord de

libre-échange entre le Canada et l'Union Européenne, le CETA, et le développement d'accords bilatéraux entre le Canada et d'autres pays pourraient représenter de bonnes opportunités d'exportation. Cependant, les secteurs porcins et bovins ne seront pas à l'abri de possibles modifications importantes à l'ALÉNA.

Entre-temps, notre industrie doit continuer à se moderniser pour se maintenir parmi les meilleures. Votre persévérance et votre passion seront sollicitées une fois de plus, mais comme l'histoire l'a démontré, les agriculteurs du Québec sauront s'adapter et prospérer.

Dans cet objectif, Agri-Marché et Lactech poursuivent plusieurs projets afin de vous aider à atteindre vos objectifs de performances et de rentabilité plus rapidement. Tous les secteurs de l'entreprise sont mis à contribution pour vous servir toujours plus efficacement dans cette période d'instabilité afin vous offrir un suivi adapté à votre réalité et vous fournir des conseils à valeur ajoutée.

En terminant, j'aimerais remercier tous ceux et celles qui sont venus visiter nos kiosques au Salon de l'agriculture de Saint-Hyacinthe et au Salon de la machinerie agricole de Québec en janvier dernier. Nous sommes toujours heureux de vous rencontrer, de discuter des questions qui vous préoccupent et de vous offrir notre expertise afin d'y répondre.

Bonne lecture!

Patrice Brochu
Président

JOURNÉES D'INFORMATION : RETOUR SUR UNE BELLE RÉUSSITE

Cette année, après avoir consulté des producteurs et intervenants, nous avons devancé nos journées d'information annuelles afin de mieux répondre à leurs besoins.

C'est donc en décembre dernier que nos équipes se sont rendues à Alma, à Saint-Georges, à Drummondville et à Lévis afin de rencontrer nos différents partenaires d'affaires. Nous sommes très heureux d'avoir pu accueillir plus de 800 producteurs et intervenants dans les secteurs laitier, porcin et avicole.

Nous avons pu compter sur la participation de plusieurs membres de l'équipe d'Agri-Marché/Lactech ainsi que de nos clients afin d'offrir des conférences au contenu de qualité qui se renouvellent d'année en année et qui répondent à la réalité de l'industrie.

Nous avons eu le plaisir d'accueillir des conférenciers d'envergure dont monsieur Steven Finn, ancien joueur des Nordiques, et monsieur Rémy Lambert, professeur renommé de l'Université Laval. Leurs conférences, axées respectivement sur l'attitude positive et sur les défis du gestionnaire agricole de demain, en ont inspiré plusieurs. Des conférenciers de renom étaient également présents, dont monsieur Julien Briant, directeur général d'Hypor France, docteur Jodi Wallace, de l'Hôpital vétérinaire Ormstown, docteur Danièle Fournier-Lévesque, de la Clinique vétérinaire de Coaticook, et docteur Marie-Pier Labrecque, du groupe Services vétérinaires ambulatoires Triple-V. Des témoignages inspirants d'un producteur laitier français et d'un producteur de la relève avicole étaient aussi au programme.

« Très belle formule! Conférences extrêmement intéressantes! Formule à renouveler! Mention spéciale au producteur français et à Steven Finn. Très belle journée, je crois la meilleure formation à laquelle j'ai assisté. »

Dominic Girard, Ferme Audibel SENC.

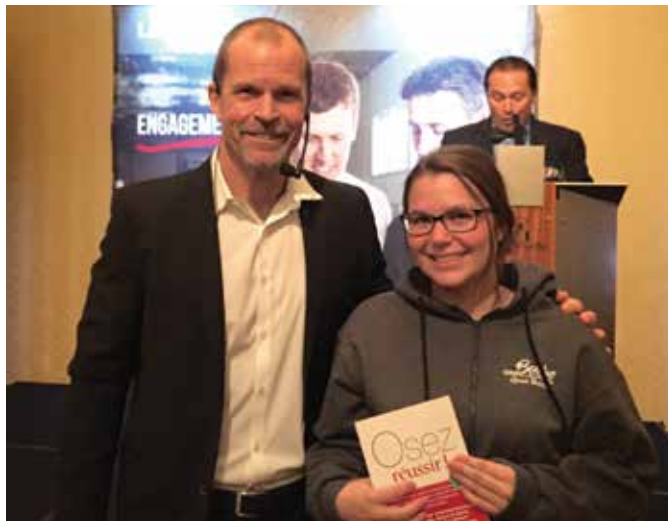


La plupart des présentations sont offertes sur demande. N'hésitez pas à communiquer avec votre représentant si vous désirez en obtenir une copie électronique. Vous retrouverez d'ailleurs des résumés de plusieurs conférences dans les différentes sections de cette édition.

Un remerciement particulier à tous nos commanditaires. C'est également grâce à leur engagement que nous pouvons réaliser ces activités!

Vous n'y étiez pas, cette année? Allez visionner la capsule vidéo sur notre site internet au www.agri-marche.com.

À l'an prochain!

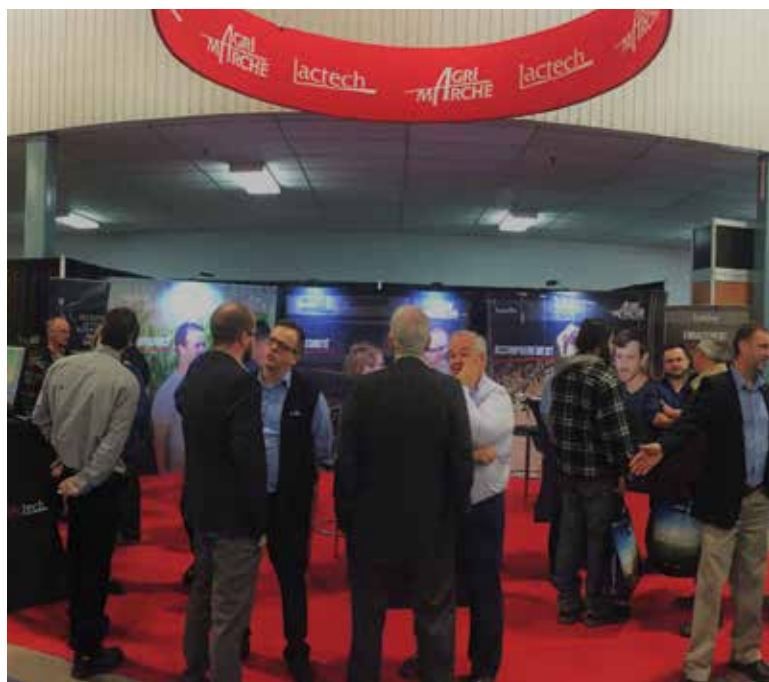


Expositions agricoles et événements à venir

Agri-Marché et Lactech se sont également rendus au Salon de l'agriculture de Saint-Hyacinthe, les 17, 18 et 19 janvier dernier, et au Salon industriel et machinerie agricole de Québec, du 26 au 28 janvier, avec un tout nouvel emplacement pour le Salon de l'agriculture. En plus d'assurer une présence dans les secteurs du porc, de la volaille, du lait et du grain, nous avons intégré notre service de semences végétales qui permet à nos clients de se procurer leurs semences, leur moulée et de transiger leurs grains sous un même toit, tout en profitant de l'expertise et du service offerts par notre équipe dédiée.

Restez à l'affût! Nous serons présents dans plusieurs expos agricoles ce printemps et cet été, dont Expo-Champs, à Saint-Liboire, au mois d'août prochain. N'hésitez pas à venir nous voir.

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





PIERRE-LUC BOUCHARD, agr.

Superviseur Environnement
Agri-Marché inc.

RÉALISER DES ÉCONOMIES GRÂCE À LA CARACTÉRISATION

Depuis 2014, toutes les entreprises produisant plus de 1 600 kg de phosphore par année sont tenues de caractériser les lisiers produits sur la ferme.

Si l'on considère l'ampleur de la tâche à accomplir, il est normal que la plupart des producteurs ne soient pas très enthousiastes à l'idée de s'en charger. Toutefois, quand on prend le temps d'analyser de près la situation, il y a certains avantages financiers à connaître en détail la composition des engrais de ferme.

La caractérisation est essentielle à la bonne gestion des effluents d'élevage. Beaucoup d'importance est accordée aux analyses de sol, mais les analyses du lisier sont peu représentatives dans la majorité des cas. Il est donc difficile pour un agronome de faire des recommandations en fertilisation adéquates s'il n'a pas de données

fiables sur lesquelles se baser. Une fertilisation optimale peut mener à des économies en plus de favoriser le rendement des cultures fertilisées.

Voici une mise en situation démontrant l'impact de la caractérisation sur les volumes appliqués et les apports réels en éléments fertilisants dans un champ d'une superficie de 25 acres. Pour cet exemple, nous prendrons la culture du blé de printemps et nous ne considérerons pas la matière organique du sol et la culture précédente. Dans les analyses de lisiers, nous utiliserons les valeurs du CRAAQ pour une maternité, et les valeurs de la caractérisation d'une maternité :

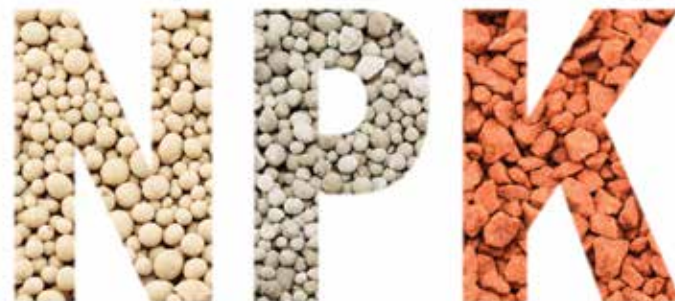
(TABLEAU 1) COMPARAISON ENTRE UNE ANALYSE DU CRAAQ ET UNE ANALYSE OBTENUE À LA SUITE DE LA CARACTÉRISATION

ANALYSE DE LISIERS					
Lisier	N	NH ₄	P ₂ O ₅	K ₂ O	C/N
CRAAQ	2,9	2,0	2,0	1,5	3,5
Caractérisé	2,3	1,6	1,4	1,5	2,5

(TABLEAU 2) BESOIN DU BLÉ DE PRINTEMPS POUR UNE ANALYSE DE SOL MOYENNE

BESOIN DE LA CULTURE			
N	P ₂ O ₅	Max P ₂ O ₅	K ₂ O
105	30	90	45

En l'absence de caractérisation, l'agronome réalisant le plan de fertilisation est tenu d'utiliser les valeurs du CRAAQ. Dans l'exemple, comme dans plusieurs cas, les valeurs sont surestimées. Il est facile de constater que la dose appliquée sera plus faible si l'on utilise l'analyse du CRAAQ. En effet, la concentration en phosphore limitera l'application à environ 2 000 gallons/acre. Si le lisier avait été caractérisé, la dose appliquée aurait été d'environ 3 000 gallons/acre. Le tableau 3 présente un résumé des deux situations.



(TABLEAU 3) COMPARAISON DES DOSES APPLIQUÉES

APPORT SELON LES VALEURS DU CRAAQ					
Lisier	Dose	Volume	N	P ₂ O ₅	K ₂ O
CRAAQ	2 000 gal/acre	227 m ³	37	35	30
Caractérisé	3 000 gal/acre	341 m ³	45	37	45

Pour une dose de phosphore similaire, on obtient 8 kg d'azote de plus à l'acre. Sur une culture qui répond bien aux applications d'azote comme le blé, le gain n'est pas négligeable. De plus, un producteur désirant combler le besoin en azote avec un engrais minéral aura 8 unités de moins à ajouter. L'ajout de 8 unités en moins de 27-0-0 à 670 \$ la tonne représente une économie de 8 \$ l'acre. Au total, c'est 200 \$ d'économie. L'application du lisier n'est pas comptabilisée, car elle doit être faite d'une manière ou d'une autre.

De plus, en appliquant seulement 2 000 gallons/acre, la culture serait sous-fertilisée. La fertilisation minérale aurait été basée sur un apport de 37 unités d'azote alors qu'en réalité, seulement 30 unités sont appliquées. Une légère perte de rendement est plus que probable lorsque la fertilisation est insuffisante. Il est difficile de prévoir l'évolution des rendements. Notons seulement qu'une augmentation de 50 kilos par acre représente un revenu supplémentaire de 10 \$ l'acre pour du blé à 200 \$ la tonne.

(TABLEAU 4) FERTILISATION DU CRAAQ PAR RAPPORT À LA FERTILISATION RÉELLE

APPORT SELON LES VALEURS DU CRAAQ					
Lisier	Dose	Volume	N	P ₂ O ₅	K ₂ O
CRAAQ	2 000 gal/acre	220 m ³	37	35	30
Caractérisé	3 000 gal/acre	220 m ³	30	25	30

Pour une entreprise en surplus de phosphore, les économies sont encore plus importantes. D'abord, les cultures sont fertilisées adéquatement, puis le volume à exporter est plus faible, donc moins coûteux. Le lisier pourra également être épandu en plus grande quantité sur des champs plus près de la ferme, diminuant ainsi les frais de transport. La distance entre un producteur et ses receveurs étant très variable, il est difficile de chiffrer précisément ce paramètre. Notons toutefois que, si l'exportation requiert l'utilisation d'un camion-citerne, la facture pour les 114 m³ non épandus s'élèvera à environ 300 \$ pour un receveur situé à moins de 5 kilomètres. Si l'on considère que ce volume aurait dû être épandu à la ferme pour un coût d'environ 200 \$, c'est 100 \$ en plus qui doivent être payés si le lisier n'est pas caractérisé.

En conclusion, la caractérisation des lisiers permet d'appliquer de façon optimale le fertilisant sur les terres en culture. Des économies sont facilement réalisables. La diminution de la quantité d'engrais de synthèse appliquée de même que la réduction des volumes exportés représentent des économies substantielles. Il y a également un revenu supplémentaire associé à la hausse de rendement obtenue. Dans l'exemple précédent, les gains estimés se situent de 15 à 25 \$ l'acre, selon la situation. Bien qu'il soit désagréable d'échantillonner le lisier à plusieurs reprises, les économies potentielles représentent une opportunité qui doit être saisie dans une agriculture québécoise de plus en plus concurrentielle.

(TABLEAU 5) RÉSULTAT D'ANALYSE / BRG211015

ÉCHANTILLON ANALYSÉ : PORCS MATERNITÉ LISIER				RÉFÉRENCE : PORCS MATERNITÉ LISIER						
Méthode	Séchage	Incinération		Min. acide	Extraction KCI		Minéralisation acide			
Nom méthode	AEL-I-FUM-006		Calcul	AEL-I-FUM-005	AEL-I-FUM-004		AEL-I-FUM-003 et AEL-I-EQP-028			
Éléments	Matière sèche	Matière organique	C/N	Azote totale	Azote ammoniacal	Azote nitrate	P ₂ O ₅	K ₂ O	Ca	Mg
							Phosphore	Potassium	Calcium	Magnésium
Unité	%	%		kg/t	kg/t	ppm	kg/t	kg/t	kg/t	kg/t
Échantillon	1,8	1,2	2,4	2,4	1,56		1,4	1,4	0,6	0,3
L'échantillon divisé par la référence (%)	180									
	160									
	140									
	120									
	100									
	80									
	60									
	40									
	20									
	Référence	2,7	2,0	3,5	2,9	2,2		2,0	1,5	0,7

Méthode	Minéralisation acide									
Nom méthode	AEL-I-FUM-003 et AEL-I-EQP-028									AEL-I-FUM-007
Éléments	Densité calculée	Cu	Mn	Zn	B	Fe	S	Na	Al	pH
		Cuivre	Manganèse	Zinc	Bore	Fer	Soufre	Sodium	Aluminium	
Unité	tonne/m ³	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	
Échantillon	0,960	9	10	47		74		501	22	
Référence	1	30	22	85				450	15	

(TABLEAU 6) VALEUR FERTILISANTE ET MONÉTAIRE DU FUMIER

C/N	2,4	Niveau de minéralisation :			Disponibilité de l'azote :		N potentiellement disponible		
NH ₄ / N total (%)	64,0	Forte minéralisation			Élevé à très élevé		1,6 kg/t		
Valeur fertilisante	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	Valeur monétaire			1 t	500 t	1 000 t
Valeur brute kg/t	2,43	1,39	1,43	Valeur brute \$			4,61	2 306	4 613
Épandu été kg/t	1,35	1,11	1,29	Valeur été \$			3,18	1 591	3 181
Épandu automne kg/t	0,96	0,70	1,04	Valeur automne \$			2,25	1 124	2 248

LE GESTIONNAIRE AGRICOLE À L'AUBE DE 2025 : ENJEUX ET DÉFIS



RÉMY LAMBERT, Ph. D.,
Professeur titulaire,
Université Laval¹

La gestion des entreprises entre dans une nouvelle ère avec l'arrivée des technologies, les changements prévisibles dans les politiques agricoles et l'ouverture des marchés. Le mot d'ordre des prochaines années réside dans le lien de confiance avec le conseiller en production et la gestion en temps réel.

Les impacts les plus immédiats à surveiller sont sans doute les changements dans les politiques agricoles, l'ouverture des marchés, et surtout, les changements technologiques. Ces derniers ont toujours été présents dans notre environnement. À titre d'exemple, actuellement certains spécialistes prévoient l'utilisation de la nanotechnologie, de la poussière intelligente et de drones, entre autres, pour la gestion des champs. Tous ces changements technologiques, de même que les changements dans l'environnement politique et commercial, ont un impact important sur l'entreprise agricole, mais surtout, sur la gestion quotidienne de celle-ci. Ces changements, qui sont sur le point de devenir le quotidien des entreprises agricoles, nécessiteront, de la part du gestionnaire l'interprétation d'une quantité d'information sans cesse grandissante. Le traitement adéquat de l'information sera alors un avantage pour le gestionnaire qui pourra prendre des décisions plus éclairées.

Des modifications devront être apportées, non seulement dans les façons de faire du gestionnaire, mais également dans la façon dont les divers professionnels interagissent avec lui. En effet, la masse d'information à traiter et la complexité de celle-ci nécessitera davantage du gestionnaire afin qu'il puisse avoir accès à un réseau d'expertise pour l'appuyer dans ses décisions. Ces experts devront travailler en réseau puisque les décisions à prendre nécessiteront une approche multidisciplinaire, due à leur complexité. Dans ce contexte, le gestionnaire devra communiquer de plus en plus avec son conseiller en production puisque ce dernier est sans doute l'expert le plus présent au quotidien de

l'entreprise agricole. Le conseiller en production, qui autrefois était vu comme un vendeur, devra être vu comme un conseiller de première ligne. Le travail en réseau du conseiller en production permettra de mieux orienter les décisions du gestionnaire. Il pourra par exemple trouver rapidement la réponse à un problème hors de son expertise. Ce type d'interaction entre le conseiller et le gestionnaire vise la co-construction du conseil dans laquelle les deux parties amènent des éléments pertinents à l'élaboration de la stratégie et des orientations à prendre. Cette co-construction nécessite toutefois un lien de confiance entre le conseiller et le gestionnaire afin que le gestionnaire puisse s'ouvrir au conseiller dans le but de lui exposer ses objectifs et ses orientations, même stratégiques. Cela permet d'avoir l'ensemble des informations pour mieux construire avec le gestionnaire le plan d'action à mettre en place. Le conseiller aura également l'opportunité de suggérer le recours à des experts susceptibles de venir en aide au gestionnaire dans l'atteinte de ses objectifs.

Enfin, avec toute cette information à traiter, le mot d'ordre sera la gestion en temps réel. Pour ce faire, de nouveaux outils tels ceux développés par le Centre d'expertise en gestion agricole sont maintenant disponibles, informez-vous à votre conseiller en production !

¹ L'auteur tient à remercier M. Patrice Carle, directeur du CEGA pour sa collaboration à cet article.



SÉBASTIEN LAVOIE, agr.

Directeur
commercialisation des grains
Agri-Marché inc.

TOUT VIENT À POINT À QUI SAIT ATTENDRE... **MAIS À QUEL PRIX?**

Le marché des grains subit toujours les effets de nombreux facteurs externes que nous essayons d'anticiper le mieux possible. Malgré les récoltes historiquement bonnes qui se succèdent et les prix relativement bas, les acheteurs ne se positionnent pas à long terme, attendant encore un contexte plus intéressant.

Il serait difficile de passer sous silence le changement important de direction politique chez nos voisins du Sud. L'arrivée de Donald Trump à la présidence alimente l'incertitude sur les marchés, surtout avec les intentions protectionnistes du principal intéressé. Les rumeurs qui circulent sur internet vont dans toutes les directions et, bien qu'il serait peu probable de voir arriver des changements importants à court terme, il demeure quand même des possibilités de répercussions importantes lorsqu'on parle de libre-échange, d'environnement ou de politique énergétique.

Le dollar canadien a plongé de près de deux points de base dès l'annonce du résultat de l'élection. Pourtant, les chiffres d'emplois sont stables, les taux directeurs sont très bas et un dollar faible a normalement un effet positif sur une économie basée sur les ressources naturelles et les commodités. Le Canada devrait maintenir son positionnement et s'en sortir gagnant. Les États-Unis représentent un marché naturel pour les exportations canadiennes et, si l'économie se porte mieux au sud de la frontière, les répercussions devraient être favorables.

En matière d'exportation, le marché de l'huile de palme est marqué par une rareté résultant de prix historiquement bas en 2015, ce qui a freiné la production en 2016. Dans ce contexte, la demande pour les autres huiles végétales a explosé et les prix également. Les tritrateurs ont fonctionné à plein régime, ce qui a généré



des prix de fèves soya à la hausse, alors que le tourteau de soya connaissait un léger recul. Avec des récoltes abondantes depuis maintenant 3 ans, les prix se situent dans le bas des moyennes 5 ans. Les producteurs vendent au jour le jour, mais certains acheteurs commencent à se positionner pour l'automne prochain. Le prix du maïs est relativement sous-évalué vu les stocks de report importants (59 jours d'après les derniers chiffres du USDA) alors que le prix de la fève soya devient de plus en plus intéressant. Juste avant le rapport de mars, la fève soya affichait un ratio par rapport au maïs de plus de 2,6 (normalement,



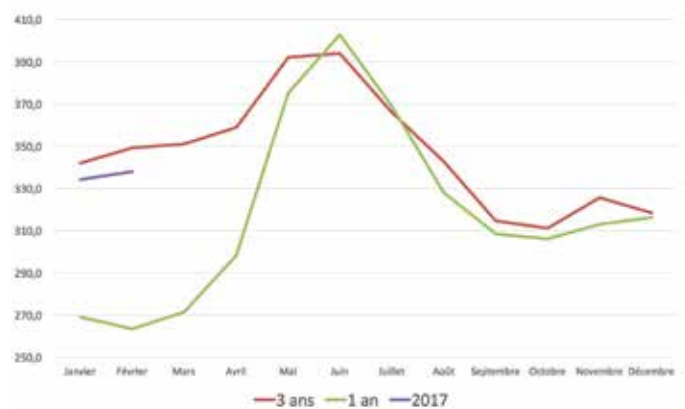


au-dessus de 2,5, les producteurs pensent à semer plus de soya). Pour le moment, le marché n'est pas nerveux vu les stocks importants, mais la moindre mauvaise nouvelle risque de faire renverser la tendance. Les fonds sont plutôt tranquilles en ce qui concerne les commodités vu l'absence de tendance claire. Ce qui est certain, c'est qu'ils ont racheté leurs positions vendeuses tout au long de l'automne, attendant la prochaine rumeur pour spéculer de nouveau.

Cette prochaine vague de ventes devrait inciter les producteurs à céder un peu de maïs pour alimenter le marché local, mais les prix demeureront tout près des prix de l'exportation, étant donné les rendements importants, l'absence d'importation et le ralentissement de la demande locale. À l'inverse, les cultures de maïs-grain et de fève soya ne sont plus admissibles à l'ASRA, ce qui évitera que les prix baissent bien en dessous des coûts de production.

Si l'on se fie aux moyennes 3 ans et 5 ans, les prix ne pourront pas augmenter énormément d'ici les prochains semis. Le maïs et le blé devraient demeurer relativement stables, rémunérant à peine l'entreposage. Les fèves soya seront encore demandées jusqu'à ce que l'Amérique du Sud arrive dans le marché. Par contre, pour le tourteau de soya, on peut anticiper un ralentissement de la trituration au cours des prochaines semaines; les marchés d'huile retrouvent une offre plus abondante et les inventaires d'huile augmentent lentement. Lorsque cette situation se produit, et parce que le prix des fèves et la disponibilité deviennent moins favorables, les usines ralentissent leur production, ce qui fait généralement augmenter les prix des protéines.

Tourteau de soya \$USD/TC



Nos prix sont actuellement environ 10 % en bas des moyennes 3 ans ce qui devrait intéresser les acheteurs. Pourtant, tout le monde semble attendre. Le marché des viandes est incertain. Les ventes à l'exportation ne sont pas aussi dynamiques que prévu à cause de l'abondance de grains un peu partout dans le monde. La Chine souhaite diminuer sa réserve de maïs, alors elle n'est pas très active sur les marchés internationaux. Par contre, les probabilités deviennent de plus en plus grandes que les ensemencements de maïs soient moins importants qu'en 2016, que dame nature nous apporte des phénomènes météo comme La Niña cette année ou encore que les rendements ne soient pas aussi exceptionnels que l'an dernier. Tout vient à point à qui sait attendre... À nous de demeurer vigilants pour bien nous positionner.



MARTIN MÉTHOT

Consultant en GRH et SST
Momentum Agricole inc.

LES EMPLOYÉS : UN INVESTISSEMENT OU UNE DÉPENSE?

J'ai la chance et le privilège de côtoyer beaucoup d'employeurs agricoles, et, avec eux, le sujet de la rémunération revient souvent sur la table. Plusieurs facteurs contribuent à pousser les salaires vers le haut, comme la hausse du salaire minimum de 0,50 \$/h, annoncée pour le 1^{er} mai 2017, la concurrence avec les autres secteurs d'activités qui sollicitent le même personnel, ou le fait qu'il y a plus de postes à pourvoir dans nos régions que de personnes pour travailler.

Je me souviens très bien de la question d'un producteur laitier qui m'a déjà demandé : « Martin, jusqu'à quel salaire je peux payer mon employé ? »

Avant de lui répondre, j'ai discuté un peu avec lui et je lui ai posé les questions suivantes :

1. EST-CE QUE C'EST UN EMPLOYÉ FIABLE ET CONSCIENCIEUX?
2. EST-CE QU'IL SE PRÉSENTE TOUS LES MATINS ET DE BONNE HUMEUR PAR SURCROÎT?
3. EST-CE QU'IL TE PERMET DE TE LIBÉRER DU TEMPS POUR FAIRE LA GESTION ET LA PLANIFICATION DE TA FERME?
4. EST-CE QU'IL TE PERMET DE PARTIR EN VACANCES AVEC TA FAMILLE?
5. EST-CE QUE VOUS VOUS ENTENDEZ BIEN ET EST-CE QU'IL SE SENT CHEZ LUI DANS TON ENTREPRISE?

Ce client m'a répondu OUI à ces cinq questions de base. Il est donc évident que cet employeur devait avoir un plan avec une progression et une stratégie salariale pour maintenir en poste ce précieux employé.

Je lui avais répondu ceci : « Il n'y a pas de maximum salarial établi pour un travailleur qui vous donne satisfaction et qui rapporte dans votre entreprise ! »

QUELS SONT LES MOYENS POUR SE DONNER UNE BONNE STRUCTURE DE RÉMUNÉRATION ?

Préparez une échelle salariale définie dans votre entreprise.

- *Il s'agit d'un outil facile à créer et à utiliser pour gérer les augmentations de salaire annuellement.*

Planifiez votre poste budgétaire des salaires annuels au même titre que vos achats d'intrants, de machinerie, etc.

- *La croissance de votre entreprise engendrera à coup sûr des salaires supplémentaires. Prévoyez-les pour éviter d'être incapable de payer vos bons employés à leur juste valeur.*

Récompensez le deuxième effort.

- *Le personnel qui se dévoue et qui est motivé travaille bien souvent le double de ce que font les autres employés... Sachez le reconnaître et récompensez-le. Soyez imaginatif pour lui témoigner votre reconnaissance.*

EST-CE QUE J'AI UN BON RENDEMENT DE MON INVESTISSEMENT, POUR CHACUN DE MES EMPLOYÉS?

Si vous faites des affaires, la question est légitime à poser! Prenez le temps de bien évaluer chacune de vos ressources humaines pour le déterminer.

Lorsque l'on considère que **nos employés représentent un investissement et non une dépense organisationnelle**, notre philosophie et notre approche changent! Comme patron, vous avez l'habitude de parler de rendement de vos investissements.

- Pensez simplement aux semis que vous faites au printemps. Vous investissez de grosses sommes pour en générer plus par la suite, au moment des récoltes.
- Vous achetez des embryons, des sujets de qualité, pour augmenter la qualité et la valeur de votre troupeau.
- Vous investissez dans la technologie, dans vos bâtiments porcins, avicoles, laitiers, etc. pour aller chercher de l'efficacité et un rendement de votre investissement.

**IL Y A UN RENDEMENT
SUR LE PLAN HUMAIN,
POUR VOUS, VOTRE FAMILLE
ET VOTRE ENTOURAGE!**

Mon rôle de consultant en ressources humaines pour le secteur agricole est de vous appuyer dans ce type de réflexion. De vous aider à prendre conscience que votre main-d'œuvre est un rouage important et indispensable au fonctionnement de votre ferme agricole. Par le fait même, vous aider à réaliser que vous investissez dans la rémunération pour éventuellement obtenir des bénéfices, le fameux rendement de l'investissement!

La beauté, avec les ressources humaines, c'est qu'il y a bien plus que des rendements financiers...

Sachez prendre soin d'une de vos ressources de production très importante, c'est-à-dire vos employés! Ils vous le rendront de plusieurs façons!

SUITE À CETTE LECTURE, EST-CE QUE VOS EMPLOYÉS REPRÉSENTENT UNE DÉPENSE OU UN INVESTISSEMENT CHEZ VOUS?

L'équipe de MOMENTUM AGRICOLE est spécialisée dans l'accompagnement des employeurs proactifs pour favoriser une saine gestion des ressources humaines en agriculture.



**MYRIAM LACASSE**Gérante agricole
JNB l'Outilleur Agricole**CAROLYN BOLDUC**Experte web
et spécialiste équin
JNB l'Outilleur Agricole

LE DRAINAGE : UN INVESTISSEMENT ÉCONOMIQUE ET RENTABLE

Le drainage souterrain est un investissement important qui aide à augmenter la production et le potentiel de rentabilité des terres agricoles.

Maîtriser l'eau de pluie et la nappe phréatique dans les champs peut être un casse-tête. L'eau peut voyager et s'infiltrer à faible profondeur sous la surface du sol. Selon la topographie des champs, l'eau refait surface dans les dépressions au bas des pentes. Avoir un excès d'eau dans un champ aura pour conséquence de créer des zones d'humidité et créer de la compaction du sol ce qui entraînera des pertes de rendement ainsi qu'un retard pour effectuer les travaux de semis dans les champs.

Effectuer des travaux aux champs aidera à réduire l'anoxie des plantes par le manque d'oxygène, les maladies ainsi que la pourriture des racines. Un sol non drainé ou mal drainé occasionnera un manque et un surplus d'eau à certaines places dans le champ ce qui entraînera un retard dans la croissance des plantes.

QUE FAIRE AVANT DE COMMENCER LE PROJET?

Avant même de débiter le travail de drainage aux champs, une étape importante est celle de faire effectuer une topographie de vos champs et par la suite, un plan de drainage par des firmes spécialisées. Plusieurs autres tests peuvent être réalisés afin d'être plus précis sur le choix du drain à utiliser et même de son emplacement dans le champ tel que :

- Test de granulométrie
- Test sur la compaction du sol
- Test sur la conductivité hydraulique

La compagnie *Soleno* offre un service d'aide en ligne qui permettra de vous aider à choisir le bon type de drain selon vos résultats de tests de granulométrie, de la compaction du sol et de la conductivité hydraulique. Visitez le site drainparfait.com pour vous aider !

COÛTS RELIÉS AU DRAINAGE AGRICOLE :

Le prix de l'installation d'un système de drainage peut varier d'un cas à l'autre dépendamment de la conductivité hydraulique, du type de sol, de la profondeur des drains ainsi que des produits choisis. On estime environ de 200 à 250 mètres de drains par acre. Le coût pour le drain perforé avec installation varie de 2,75 \$ à 3,00 \$ le mètre. Pour le drain perforé enrobé, le prix varie de 3,00 \$ à 3,25 \$ le mètre. (Les prix sont variables selon les difficultés rencontrées dans les champs.)

AVANTAGES D'EFFECTUER DES TRAVAUX DE DRAINAGE

- Travail du sol dans de meilleures conditions
- Réduction du stress chez les végétaux
- Diminution des maladies dans les cultures
- Réduction de la compaction dans les sols drainés, ce qui améliore la structure du sol
- Ensemencement plus tôt au printemps
- Rendements fourragers plus élevés
- Réduction de l'érosion
- Augmentation de l'assimilation des engrais par les plantes

TYPES DE DRAINS VENDUS CHEZ JNB

Chaque drain a une utilisation précise et un type de sol idéal dans lequel l'installer.

**Drain perforé**

Prévu pour une installation dans un sol argileux ou un sol d'argile sableuse.

**Drain perforé Méga 3**

Prévu pour une installation dans un sol argileux ou un sol d'argile sableuse.

(Pour un drain de fondation dans un sol de terre noir il est suggéré d'ajouter une membrane sur l'installation.)

**Drain enrobé Méga 3**

Prévu pour une installation dans un sol de sable grossier, gravier ou gravillon.

**Drain enrobé**

Prévu pour une installation dans un sol de limon très fin ou de sable très fin.

**Drain uni**

Prévu pour une installation d'eau gravitaire.

Autres produits offerts chez JNB L'Outilleur Agricole :

- Sorties de drain de 4 ou 6 pouces
- Ponceaux double paroi à intérieur lisse (R210 et R320)
- Pièces de raccords

Il ne faut pas oublier que le drainage est un investissement pour améliorer la rentabilité de votre entreprise agricole à long terme. Renseignez-vous auprès de vos conseillers chez JNB l'Outilleur Agricole pour plus d'information. Notre équipe est formée pour répondre à vos besoins!



ALEOP : ENFIN UNE SOLUTION À LA PAPERASSE

Le Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA) a lancé un outil très avant-gardiste dont le but est de simplifier au quotidien l'administration des entreprises agricoles du Québec. Officiellement disponible depuis le 23 novembre dernier, ALEOP permet de faciliter les tâches traditionnellement liées à la paperasse telles que la saisie comptable et le classement des documents. En fait, Aleop c'est le nouvel assistant administratif du producteur.

Fondé en mai 2009, le Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA) est un organisme à but non lucratif qui a pour mandat de soutenir les agriculteurs du Québec et leurs conseillers en matière de gestion agricole. Son conseil d'administration représente l'ensemble du « Québec agricole » soit des représentants de l'industrie, de l'Union de producteurs agricoles, de La Financière agricole du Québec (FADQ), des institutions financières et du milieu de l'enseignement, des centres d'expertise ainsi que de la relève agricole.

L'ORIGINE DE LA SOLUTION ALEOP ET SON FONCTIONNEMENT

Plusieurs enquêtes, groupes de discussion et sondages réalisés par le CEGA ont confirmé l'existence d'un problème flagrant en agriculture au Québec : les tâches administratives et financières sont devenues très lourdes. Les agriculteurs sont embourbés dans la paperasse et les nombreuses exigences gouvernementales. Selon Patrice Carle, directeur général du CEGA : « Les gens ont peu de temps pour "s'investir" dans l'analyse de leurs résultats d'entreprise en cours d'année, car ils sont très impliqués dans les opérations liées à la production ».

En 2013, le CEGA a été mandaté par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) afin de développer un outil répondant aux besoins exprimés par les

agriculteurs. La solution ALEOP permet de traiter rapidement et efficacement les documents administratifs, en format papier ou électronique, au fur et à mesure de leur arrivée dans l'entreprise. Une fois la saisie des documents effectuée, ALEOP vous permet de les classer et de transférer facilement les données pertinentes vers votre système comptable. Les indicateurs de résultats de votre entreprise, que vous aurez choisis en fonction de vos besoins, sont automatiquement mis à jour à partir de ces nouvelles données. Vous disposez ainsi d'un tableau de bord personnalisé qui « *vous parle en tout temps dans l'année.* » « *C'est un clair avantage qui vous permettra de réagir beaucoup plus vite en fonction de la situation réelle de votre entreprise. Ça permet plus de voir venir au lieu découvrir trop tard si l'entreprise ne performe pas suffisamment* », affirme M. Carle. Et comme ALEOP facilite la comptabilité d'exercice au quotidien, le portrait qu'il produit correspond à la situation de l'entreprise « du moment » et non celle prévalant trois ou six mois plus tôt. « En 2017, il est temps qu'un agriculteur puisse avoir accès facilement à de l'information de qualité et à jour afin de pouvoir réagir rapidement », lance le directeur du CEGA.

LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DE LA GESTION

La création d'ALEOP a été rendue possible grâce aux dernières avancées technologiques qui permettent d'accéder à peu de frais à la



reconnaissance optique de caractères. La solution Aleop utilise un système de captation de données parmi les plus évolués sur le marché mondial. Son utilisation pour simplifier l'administration à la ferme constitue à ce jour une première au Québec.

À la fine pointe de la technologie, avec des menus simples et intuitifs, le nouvel outil numérique du CEGA peut s'utiliser au moyen d'un ordinateur de table, d'un portable, d'une tablette et même d'un téléphone intelligent.

UN CLASSEUR SÉCURITAIRE

Outre l'automatisation de la saisie comptable, la solution ALEOP repose également sur un classeur « intelligent ». Vous y retrouverez facilement toutes vos factures et vos autres documents numérisés : finies les recherches frustrantes dans les boîtes de papperasse qui s'empilent dans votre bureau! Votre classeur est en tout temps accessible via votre ordinateur, ou à distance via votre tablette ou votre téléphone cellulaire. La sécurité et la confidentialité de vos données reposent sur des technologies du même type que celles qui protègent les sites transactionnels des institutions financières, souligne Patrice Carle. « Et toutes les données sont entreposées au Québec », précise fièrement celui-ci.

INTÉRESSER LES JEUNES À L'AGRICULTURE

ALEOP est facile à utiliser par tous les groupes d'âge. Et avec toute la nouvelle génération des jeunes entrepreneurs de l'ère numérique, « ce nouvel outil va leur permettre de gérer leur entreprise sans papperasse », ajoute Patrice Carle. La technologie transforme des tâches ennuyeuses en activités beaucoup plus intéressantes comme le suivi en temps réel des résultats financiers de l'entreprise selon les témoignages recueillis auprès des clients d'ALEOP. Ceux-ci apprécient particulièrement d'accéder rapidement aux informations qu'ils recherchent.

L'équipe du CEGA a d'ailleurs rencontré plusieurs jeunes agriculteurs dans les dernières années. Côté besoins d'accompagnement en gestion, leurs ambitions sont bien différentes; ils préfèrent parler à leurs conseillers « plus souvent, mais moins longtemps », donc d'avoir plus de services-conseils en continu. La génération Y est du type : « oui, il faut que ça soit simple et efficace, mais rapide! »

C'EST LE TEMPS DE PASSER À L'ACTION!

Avec ALEOP, finies les heures perdues à rechercher des documents! Vos données comptables sont à jour et à portée de main en tout temps. En vous abonnant, vous pourrez rapidement commencer à créer votre propre base de données numériques, la mettre à profit et l'enrichir au fil des semaines, des mois ou années. Vous n'avez pas besoin d'attendre le début d'une nouvelle année financière : Aleop s'adapte à votre comptabilité en cours d'année. Dès qu'Aleop est installé, il est prêt à transférer vos données dans le logiciel comptable SigaFinance. Dès lors, une image du document suit toutes les données transférées dans le système comptable; plus besoin d'ouvrir le classeur, l'image est toujours disponible pour le client et son comptable.

La Solution Aleop est 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 aux PME agricoles : à vous d'en profiter dès maintenant!

Pour plus d'informations, visitez le www.aleop.ca, la page Facebook SolutionAleop ou composez le 1 855 484-4040.

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

Pour une quatrième année consécutive, s'est déroulé le 23 février dernier, la remise de bourses à des étudiants du programme de Gestion et technologies d'entreprise agricole. L'excellence, la persévérance ainsi que l'engagement envers le milieu agricole étaient à l'honneur. C'est avec enthousiasme qu'Agri-Marché a répondu à l'appel encore cette année pour honorer les étudiants et étudiantes lors de cette remise de bourses. Nous tenons à féliciter tout particulièrement M^{me} Anne-Sophie Paquet, récipiendaire de la Bourse Agri-Marché qui lui a été remis par M. Samuel Couture, négociant en grains.



De gauche à droite : M. Daniel Carrier, professeur au département de Gestion et technologies d'entreprise agricole, M^{me} Anne-Sophie Paquet, boursière, et Samuel Couture, négociant au département des grains chez Agri-Marché.

QUI L'ÊT CRU?

Rouler au gras de jambon!



Chaque année, à Noël, les Finlandais consomment près de 7 millions de kilos de jambon rôti, ce qui génère plusieurs milliers d'hectolitres de graisse de cuisson. Cet hiver, la compagnie pétrolière Neste a décidé de mettre en place des conteneurs à proximité des centres commerciaux et des stations-service pour récupérer cette graisse et ensuite la

transformer en carburant. Selon le pétrolier, le gras d'un jambon permettrait de parcourir environ trois kilomètres. En plus d'être économique, ce carburant serait aussi écologique, puisqu'il réduirait de 80 % les émissions de gaz à effet de serre.

Source : <http://www.20minutes.fr/insolite/1968731-20161125-finlande-rouler-gras-jambon-possible>

Des larves de vers pour lutter contre les infections à la salmonelle et à E. coli, vraiment?



La recherche de solutions pour remplacer les antibiotiques n'a de limites que celles que l'on s'impose... L'équipe de chercheurs Islam et Yan a montré l'efficacité de deux tourteaux de larves de vers (*Tenebrio molitor* et *Zophobas morio*) agissant comme probiotiques pour lutter contre les infections à la *Salmonella enteritidis* et à *Escherichia coli* chez le poulet de chair. L'administration de l'un ou l'autre des tourteaux de

larves, à plus de 240 oiseaux Ross 308, a permis d'améliorer le gain de poids, la consommation et la conversion alimentaire. De plus, les niveaux d'immunoglobulines A et G étaient plus élevés qu'avant et la mortalité, plus basse. Une solution originale et intéressante!

Source : *Poultry Science*, 2016, 96(1) : 27-34.

Traire les vaches la nuit pour lutter contre l'insomnie



Comme nous, les vaches produisent de la mélatonine en absence de lumière. Cette hormone, aussi connue sous le nom « d'hormone du sommeil », favorise l'endormissement. Le lait produit par les vaches pendant la nuit serait donc plus riche en mélatonine que celui produit pendant le jour. Afin de voir si ce lait dit « de nuit » peut être un remède contre l'insomnie, des chercheurs sud-coréens ont réalisé une étude sur des souris. Ils ont constaté que les animaux ayant reçu du lait « de nuit » étaient deux fois moins actifs que ceux ayant reçu du lait « de jour », et présentaient le même niveau d'activité que les

animaux ayant pris un somnifère. Si cette découverte semble prometteuse pour améliorer la qualité du sommeil des buveurs de lait, elle le semble en revanche beaucoup moins pour celle des producteurs laitiers et de leurs vaches...

Source : <http://www.topsante.com/nutrition-et-recettes/la-sante-par-les-aliments/les-bons-aliments/insolite-traire-les-vaches-la-nuit-donnerait-du-lait-qui-favorise-le-sommeil-608510>

ÉNIGME

Un berger a cent moutons; il dit qu'il va en donner quatre-vingt-dix à son voisin, combien lui en reste-t-il ?

SUDOKU

NIVEAU : DIFFICILE

8	6						2	3
		3	9		5	1		
1								5
		4	3		7	5		
5								2
		2	8		4	6		
9								7
		6	5		9	2		
2	4						5	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 et la même boîte de 9 cases.

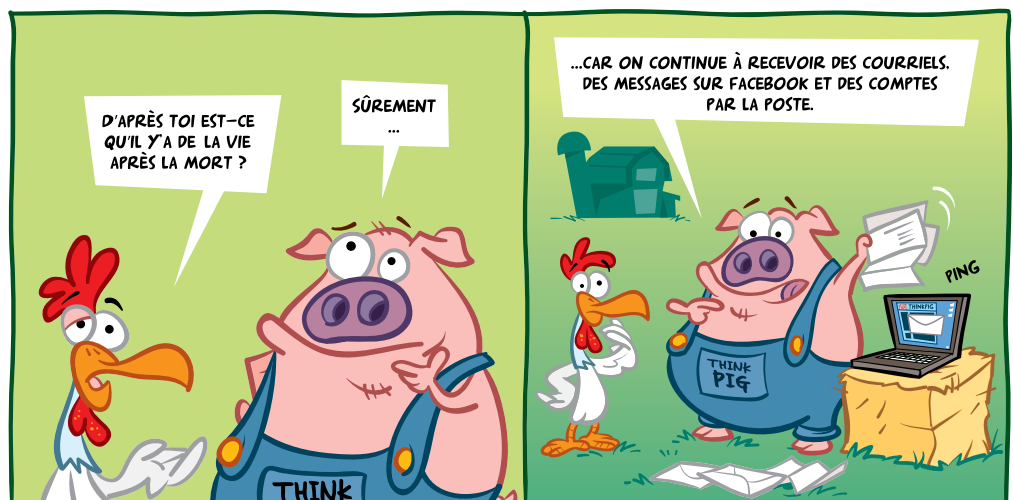
PHRASE-MYSTÈRE

L'EAU · 12 LETTRES

A AMPLE AQUAGYM AQUATIQUE ATOLL	B BAINS BARQUE BASSIN BLEU BOIRE BORD BRASSE BULLE	C CALANQUE CASCADE CORNE CRAWL CRIQUE	D DIGUE DOUCHE	E ETANG EUREKA	F FLOTTER	G GROG	H HAMMAM	J JACUZZI JETSKI	K KAYAK	L LAGON LAGUNE	M MARE MOULE	N NATATION	O OCEAN ORAGE	P PECHE PEDALO PISCINE PLONGEE	R RAFTING RIVIERE	S SAUNA SOURCE SPA	T THERMES TITRE TRIMARAN	V VAGUE VALSER VOILE	Y YACHT YUCCA
--	---	---	-----------------------------	-----------------------------	---------------------	------------------	--------------------	-------------------------------	-------------------	-----------------------------	---------------------------	----------------------	----------------------------	---	--------------------------------	------------------------------------	--	--------------------------------------	----------------------------

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

www.fortissimots.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.





Collaboration spéciale
VINCENT CHIFFLOT, agr., M. Sc.

Dekalb



BENOÎT PHARAND, agr., M. Sc.

Directeur de ventes végétales
Agri-Marché inc.

SEMIS DU MAÏS

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ÉTABLIR UN PEUPEMENT UNIFORME

Dans la vie d'un agriculteur, le nombre de semis sur une terre se situe autour de 25-30 et aucun agriculteur ne peut se permettre de manquer un seul d'entre eux. Encore moins si l'on considère la hausse du prix des terres des dernières années. L'atteinte de hauts rendements passe obligatoirement par la réussite de son semis au printemps. On évalue à environ 50 % l'impact du semis sur le rendement final. Un semis trop peu précis risque de conduire à un peuplement non uniforme à la levée, ce qui peut ensuite compromettre le développement normal des plants jusqu'à la fin de la saison.

Pour obtenir un bon rendement de maïs, on compte trois étapes clés :

1. l'établissement de la culture au printemps, qui détermine pour beaucoup la population finale à l'acre,
2. la formation du plus grand nombre de grains récoltables par épi, essentiellement déterminée à la pollinisation, et
3. le remplissage optimal du grain avant le premier gel mortel, de mi-août à fin septembre, qui détermine le poids individuel de chaque grain.

On comprend que la première étape (la qualité du semis et le développement harmonieux du plant qui s'ensuit) détermine forcément les deux étapes suivantes. En d'autres mots, on peut très bien réunir toutes les conditions satisfaisantes à l'atteinte d'un très bon niveau de rendement (été chaud et raisonnablement pourvu en pluie, gel automnal tardif), le rendement peut demeurer plafonné par un manque de qualité du semis.

Pour assurer un potentiel de rendement optimal et donner à son maïs toutes les chances, quels

que soient les aléas qui s'ensuivent, il faut que tous les plants de maïs aient atteint le même stade au même moment (peuplement uniforme). La littérature abonde en études qui démontrent que le rendement potentiel diminue de façon quasi proportionnelle avec l'augmentation du pourcentage de plants qui lèvent plus tardivement que leurs voisins. Les plants qui n'émergent pas en deçà de 48 heures après leurs voisins deviennent des mauvaises herbes (Figure 1). Les premiers sortis feront tout pour passer par-dessus les retardataires. Ces derniers ont généralement des épis plus petits et incomplets montrant notamment des problèmes de pollinisation et de maturité.

Pour obtenir une levée uniforme, deux éléments clés sont à considérer : la profondeur de semis et le contact sol-semence. La profondeur de semis doit se situer entre 1 3/4 pouce et 2 1/4 pouces. Mais en règle générale, en semant tout à 2 pouces, on ne se trompe pas. En plaçant toutes les semences à 2 pouces, on s'assure qu'elles sont toutes soumises à la même humidité et à la même température, et donc qu'elles germeront et qu'elles lèveront en même temps. Un léger ajustement de 1/4 de pouce permet



Figure 1 : Les plants de maïs émergent de façon très inégale à cause d'une pression excessive des unités de semis en conditions trop humides.

éventuellement de placer la semence un peu plus en profondeur pour aller chercher un peu plus d'humidité, surtout dans les sols légers sujets au stress de manque d'eau. Mais inversement, rien ne justifie de semer plus en surface en espérant que les plants sortiront plus vite. Semer trop en surface augmente le risque de déshydratation de la semence, expose la semence aux insectes et au stress herbicide et amplifie les dommages dus à la formation d'une éventuelle croûte de battance. Plus grave : les racines ne se développeront pas adéquatement, ce qui pourrait nuire à une bonne nutrition du plant et à sa tenue durant toute la saison. Placer la semence à 2 pouces n'est pas le fait du hasard : cela permet très précisément la formation du premier nœud de racines à 3/4 de pouce sous la surface du sol, assurant ainsi une bonne assise du plant par la suite. Ce premier nœud se forme toujours à 3/4 de pouce sous la surface (le maïs est préprogrammé ainsi), mais seulement à condition que la semence soit placée à la bonne profondeur (Figure 2).



Le contact sol-semence est plus complexe à maîtriser, car il implique à la fois la préparation du lit de semence, la gestion des résidus ainsi que le contrôle de la pression exercée à la fois par les roues de profondeur et les roues de fermeture du sillon. Rappelons que la semence est vivante, elle doit donc respirer. La semence doit en outre absorber 1/3 de son poids en eau pour germer. Un bon contact dans une terre bien raffermie et pas trop dense permet une absorption d'eau et un échange de gaz adéquats nécessaires à la germination. Si des poches d'air, voire de la lumière, entourent la semence, celle-ci risque de ne pas germer ou de germer tardivement. Inversement, un grain de maïs « pris dans la masse » risque de s'asphyxier, de pourrir et de ne pas germer non plus.

On comprend tout de suite l'importance de la préparation du lit de semence : elle doit se faire dans un sol suffisamment ressuyé et mener à la formation d'une couche de particules fines de sol sur environ 2 pouces de profondeur. La couche travaillée se réchauffe et s'assèche tandis que la zone non reprise conserve l'humidité nécessaire au processus de germination. Travailler de façon trop énergique peut conduire à la formation de particules trop fines et à une croûte de battance (en cas de pluie intense), et travailler trop creux peut conduire à la formation de mottes inadéquates à un bon contact sol-semence.

Le travail des disques ouvre-sillons est aussi primordial. Ces deux disques doivent se toucher à l'avant sur une distance de 2 pouces environ. Les disques usés forment un sillon en W alors que c'est un V que l'on recherche. L'usure des disques ouvre-sillons est un aspect à contrôler avant chaque saison de semis. En outre, en présence abondante de résidus, comme c'est le cas en semis direct ou en retour de maïs, les disques ouvre-sillons doivent couper les

Figure 2 : Plant de maïs insuffisamment ancré dans le sol à cause d'un semis trop en surface.

résidus et non les enfoncer dans le sol. Ils doivent être le plus tranchants possible. Ce problème est plus fréquent en sol léger, car le sol offre moins de résistance aux disques.

Enfin, les roues de fermeture du sillon (appelées aussi « roues tasseuses » ou « plombeuses ») doivent raffermir le sol autour de la semence en éliminant les poches d'air, mais sans créer de pression exagérée localisée sur la semence (Figure 3). En conditions de semis trop humides, le lissage des parois du sillon est une menace pour une levée adéquate des plants (problème fréquent en sols loameux ou argileux et en semis direct). Si l'on ne peut éviter cette situation, il est recommandé d'avoir recours à des roues de fermeture avec des dents incurvées pour briser les parois du sillon trop fermes.

Toujours en cas de présence abondante de résidus, il est crucial de faire « le ménage » en avant des disques ouvre-sillons en ayant recours à des disques tasse-résidus (Figure 4). Ces derniers ne doivent pas être trop agressifs. Leur fonction est de tasser les résidus présents à la surface du sol et non le sol lui-même, car cela pourrait mener

à la formation d'une rigole dans laquelle l'eau irait s'accumuler au détriment des plants de maïs. Il est important de vérifier que les disques tasse-résidus ne tournent qu'en présence de résidus (tasse-résidus flottants).

Hormis la profondeur de semis et le contact sol-semence, il est souvent indiqué qu'un espacement égal des plants sur le rang a un impact sur le potentiel de rendement du maïs. Cela est vrai, mais plus grave que deux plants trop rapprochés, c'est un plant manquant (baisse de population). Le recours à des planteurs de précision ou le ralentissement de la vitesse de semis pourraient régler le problème.

Réussir son semis, c'est s'assurer de partir sur de bonnes bases pour le reste de l'année. C'est en outre un bon moyen de valoriser l'achat de chacun de ses intrants (terre, semences, engrais, etc.). Il faut :

- partir avec un planteur bien entretenu et bien ajusté
- descendre régulièrement du tracteur pour vérifier que la profondeur de semis ainsi que le contact sol-semence sont adéquats.



Figure 3 : Roues de fermeture du sillon probablement trop espacées ou appliquant une pression insuffisante pour bien refermer le sillon.



Figure 4 : Mauvais contact sol-semence et levée inégale dus à une gestion inadéquate des résidus en retour de maïs.



MARTIN SAVOIE, T.P.

Développement des affaires –
Production porcine
Agri-Marché inc.

FERME S.L.A.N. BÉLANGER SENC

Comme le disait Darwin, ce sont ceux qui s'adaptent le mieux qui réussiront à survivre. C'est avec cette citation en tête que j'ai l'honneur de vous présenter la Ferme S.L.A.N. Bélanger, située à Plessisville.



C'est en janvier 2012 que Stéphane Bélanger et Amélie Labonté commencent à louer le bâtiment des parents de Stéphane. C'est un bâtiment qui abritait 200 truies et l'engraissement. Le troupeau avait été vendu.

Le couple commence d'abord à garder des porcs à forfait pour un intégrateur de la région. Il garde des porcs en rotation. La conjoncture économique très difficile du temps pousse cet intégrateur à mettre fin au contrat un an plus tard. C'est alors qu'Amélie et Stéphane communiquent avec nous, chez Agri-Marché, mais nous n'étions pas enclins à offrir de nouveaux contrats. Par contre, au même moment, la ferme La Colline du porcelet avait perdu son acheteur de porcelets de 6 kg et nous avait aussi demandé de travailler à trouver une solution.

J'avais dès lors deux entreprises familiales qui avaient tout intérêt à travailler ensemble.

C'est exactement ce qui est arrivé. La Colline du porcelet a décidé de garder ses porcs à forfait à la Ferme S.L.A.N. Bélanger; le jumelage était parfait. La biosécurité maximale avec la presque absence d'autres porcs à proximité, la taille parfaite pour engraisser la totalité des porcelets et en plus, la possibilité de valoriser les pouponnières de la Ferme S.L.A.N. Bélanger. Entre les 2 entreprises, il existe une excellente communication et chacun est toujours prêt à faire des compromis au sujet des horaires.

Tous ont dû s'adapter à cette situation, autant les propriétaires de La Colline du porcelet que les gens de la Ferme S.L.A.N. Bélanger. Aujourd'hui, après plus de trois ans, on peut dire que le partenariat vaut vraiment la peine. Il y a pérennité de deux entreprises familiales qui auraient pu fermer boutique si elles n'avaient pas fait preuve d'ouverture et d'adaptation.

Aujourd'hui, la Ferme S.L.A.N. Bélanger est diversifiée. Il y a la production porcine où Amélie s'occupe du soin aux animaux et où Stéphane effectue l'entretien des bâtiments et la pesée des porcs. Il y a aussi du travail d'administration pour Amélie et du travail dans l'érablière de 62 000 entailles pour Stéphane. Cette érablière appartient toujours aux parents de Stéphane, mais ce dernier a prévu d'en prendre la relève avec son frère Sébastien.

**AUJOURD'HUI, APRÈS PLUS DE
TROIS ANS, ON PEUT DIRE QUE
LE PARTENARIAT VAUT
VRAIMENT LA PEINE.**

Nul doute que les enfants du couple, Louka, 7 ans, Norah, 5 ans, et Alexia, 3 ans, ont un milieu familial des plus extraordinaire. Ce modèle agricole familial leur permet d'être en contact avec les animaux dans la ferme et avec la nature dans l'érablière.

Bravo pour votre détermination à passer à travers les épreuves et pour votre belle capacité d'adaptation. Amélie et Stéphane sont de ceux qui savent relever les défis. L'équipe d'Agri-Marché est très fière de faire partie de votre aventure d'entrepreneurs agricoles!



Louka et Norah avec les porcelets.

Stéphane et ses enfants Louka, Alexia et Norah.



BANFF PORK SEMINAR 2017

Les 11 et 12 janvier avait lieu la 46^e édition du Banff Pork Seminar, sous le thème des « Solutions innovantes et durables pour une industrie en évolution ».

Voici ce qui a retenu mon attention dans les conférences présentées au cours de ces deux journées.



MÉLANIE FORTIER, agr.

Conseillère en production porcine
Agri-Marché inc.

Le séminaire s'est ouvert en présentant les défis à venir dans les prochaines années. Produire plus avec moins pour nourrir la population de la terre, qui pourrait atteindre 9 milliards de personnes en 2050. Ce qui aura pour effet, d'augmenter de plus de 50 % la consommation en viande de porcs. Pour l'industrie porcine, cela signifie produire plus de viande efficacement tout en se souciant de l'opinion publique et de l'environnement. Les consommateurs veulent connaître la façon dont est produit ce qu'ils retrouvent dans leur assiette! Il sera important de bien informer les consommateurs sur les technologies qui nous rendront plus efficaces et moins polluants! Par exemple, une truie produisant 32 porcelets dans une année pollue moins que deux truies produisant ce même nombre.

AVANCÉES TECHNOLOGIQUES DANS LE SECTEUR

Technologiquement, il a été question de la gestion de la reproduction des truies et des premières parités avec un programme d'hormones et d'application du sexage des spermatozoïdes pour l'amélioration des performances et de la génétique. Par contre, la conférence de Rendall S. Prather évoquant la résistance au SRRP (syndrome reproducteur et respiratoire porcin) par une technique d'édition du génome a retenu mon attention.

Le SRRP engendre des pertes de l'ordre de millions de dollars au secteur porcin en matière de productivité et de frais liés aux traitements. Des chercheurs ont réussi à caractériser l'interaction

entre le virus du SRRP et l'animal. En résumé, les molécules, sialoadhésine et CD163, se retrouvant sur la surface des globules blancs présents dans le sang, sont responsables de l'infection du porc par le virus. En utilisant la technique d'édition du génome, les chercheurs ont retiré du génome porcin le gène produisant la molécule CD163. En enlevant ce gène, le virus du SRRP ne peut plus affecter les porcs, puisqu'il n'a plus d'attache permettant d'infecter les cellules. Cette avancée pourrait être des plus bénéfiques pour l'industrie!

**EN AMÉRIQUE DU NORD,
LE SRRP ENTRAÎNE PLUS
DE 660 M\$ EN PERTES POUR
LES PRODUCTEURS.**

AVENIR DES ANTIBIOTIQUES

La réduction de l'utilisation des antibiotiques dans les élevages porcins a été abordée pendant le congrès. Cette

diminution peut se faire en maintenant les performances actuelles. Si l'on regarde de l'autre côté de l'Atlantique, les Européens travaillant de cette manière depuis les dix dernières années ont plutôt bien réussi. Un inventaire des produits de remplacement disponibles et leur mode d'action probable ont aussi été présentés.

AMÉLIORATION DES PERFORMANCES

La préparation des chambres pour la mise bas demeure un avantage. Celles-ci doivent être lavées et désinfectées avant l'entrée des truies, et tempérées en fonction du confort des truies et des porcelets. Pendant la parturition, une main-d'œuvre qualifiée est de mise pour apporter des soins individuels, identifier les porcelets critiques et effectuer une gestion du colostrum et des adoptions. La prise de colostrum est très importante pour la survie du porcelet. Elle peut

être maximisée en utilisant la technique de l'allaitement en alternance, qui consiste à isoler les premiers-nés pendant 45 à 90 minutes pour que les derniers arrivés puissent avoir accès sans difficulté aux tétines et au colostrum.

Le point culminant reste la gestion des sujets de remplacement. Il faut surveiller un poids minimum à la saillie de 135 kg, une bonne alimentation en fibres avant la parturition, et des repas multiples pendant la mise-bas pour favoriser la prise alimentaire. Au moment de la première lactation, il faut viser un développement mammaire le plus efficace possible. En effet, il est important d'avoir un nombre de porcelets équivalent au nombre de tétines fonctionnelles afin de les stimuler. Cette technique permettrait d'avoir des truies avec une production laitière maximale pour les lactations subséquentes.

BIEN-ÊTRE ANIMAL, TOUJOURS D'ACTUALITÉ

Les truies en grands groupes ont également été abordées pendant le séminaire. Voici ce qui est ressorti de l'expérience de Kevin D. Stuckey, de Cooper Farms :

- Recourir à la bonne personne pour entraîner les primipares, soit une personne patiente et bien formée.
- Avoir les bonnes dimensions pour les zones de fuite, soit avoir un espace d'au moins 10 pieds entre les obstacles pour qu'aucune truie ne bloque le passage lorsqu'une autre veut fuir une agression.
- Choisir un système d'alimentation pour réduire la compétition pendant les repas.
- Garder les aires de repos propres, sans courant d'air et avec un plancher confortable.
- Accorder 19 pieds carrés par truie, au minimum, dans les parcs.
- Garder un minimum de 60 truies dans les groupes dynamiques.
- Introduire un minimum de 20 % du nombre total de truies dans un groupe dynamique.

LE RISQUE DE MOURIR, POUR UN PORC, EST AUGMENTÉ 2,2 FOIS POUR CHAQUE 30 MINUTES D'ARRÊT COMPLET DU CAMION, LORS DES SAISONS CHAUDES.

Le transport d'animaux est l'un des enjeux du bien-être animal souvent interpellé par des groupes activistes déplorant la maltraitance des porcs pendant leur déplacement. Qui n'a pas vu une photo ou une vidéo postée sur le sujet dans les médias sociaux? Pour améliorer le confort des animaux pendant le transport, des technologies ont été étudiées. Quelques-unes ont été énumérées au cours de la conférence donnée par Luigi Faucitano, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, basé au Centre de recherche et de développement sur le bovin laitier et le porc, à Sherbrooke.

Le scientifique a présenté des recherches démontrant que lors des saisons plus chaudes, l'utilisation de ventilateurs, avec ou sans gicleurs, dans les camions de transport, permet de contrôler l'humidité et la chaleur corporelle des animaux, cela cinq minutes après la mise en marche du moteur. En comparaison, lors de la saison hivernale, les risques de mort diminuent avec l'utilisation d'une bonne quantité de litière sèche et de camions isolés.

La configuration du camion peut aussi contribuer à la mortalité chez les porcs pendant le transport. Notamment, la présence de rampes internes (souvent de 40 degrés) et de tournants de 180 degrés augmentent les risques de fatigue et de crise cardiaque chez l'animal. Or, une rampe de chargement de moins de 30 degrés et des étages hydrauliques favorisent leur mouvement sans difficulté réduisant ainsi les risques de pertes encourues. Un autre point à considérer est le seuil de porte des camions de transport. Dans plusieurs cas, celui-ci est à 15 cm au début de la rampe et constitue un obstacle pour les porcs lors du chargement. Il est donc important de porter attention aux camions de votre transporteur car ceux-ci peuvent influencer votre revenu.

AU CANADA, ON ESTIME QUE 0,08 % DES PORCS MEURENT PENDANT LE TRANSPORT ENGENDRANT DES PERTES DE L'ORDRE DE 4 M\$.

Les conférences au Banff Pork Seminar donnent souvent un mélange de trucs pratiques et présentent les sujets d'avenir du secteur porcin au Canada. La consommation de protéines animales sera à la hausse, mais il faudra produire de façon de plus en plus efficace tout en respectant les besoins de nos consommateurs.



AURÉLIE MOULIN, agr.

Conseillère en formulation animale
Agri-Marché inc.

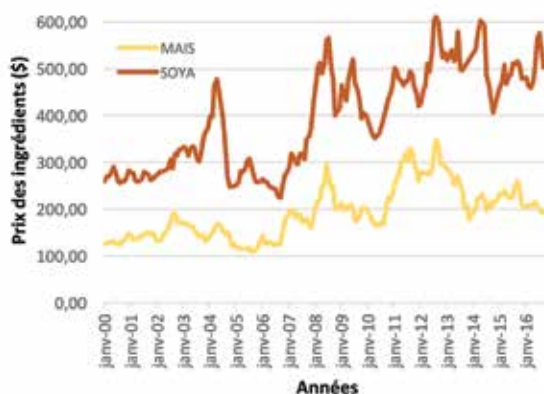
FABRICATION D'ALIMENTS À LA FERME : QUELQUES POINTS CLÉS POUR OPTIMISER SA RENTABILITÉ

Depuis les dernières années, les prix des matières premières sont de plus en plus volatils, en particulier ceux des matières protéiques comme le tourteau de soya (figure 1). Pour contrôler les coûts d'alimentation et échapper en partie à cette volatilité, certains d'entre vous choisissent de fabriquer leurs aliments à la ferme à partir de matières premières produites sur l'exploitation. Mais fabriquer les aliments pour son élevage, ça ne s'improvise pas! Voici donc quelques points clés à maîtriser pour optimiser vos coûts de production.

La rentabilité d'une moulange à la ferme dépend de nombreux facteurs. Puisqu'il serait trop long de tous les aborder dans cet article, nous avons choisi de mettre l'accent sur trois points clés directement en lien avec la nutrition et correspondant aux

problématiques les plus souvent observées. Bien que nos exemples soient issus du domaine porcin, les points traités sont valables pour tous les producteurs qui fabriquent à la ferme (avicoles, bovins, porcins, etc.).

(FIGURE 1) ÉVOLUTION DU PRIX (\$/T) DU MAÏS ET DU PRIX DU TOURTEAU DE SOYA DEPUIS 2000



source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

QUELQUES POINTS CLÉS POUR OPTIMISER LA RENTABILITÉ DE SA MOULANGE À LA FERME :

- Faire analyser ses matières premières pour optimiser les rations en fonction du niveau de performance visé.
- Respecter les recommandations de son conseiller en nutrition pour l'utilisation des Agri-Mix et Agri-Suppléments (type de produit et taux d'incorporation).
- Utiliser des sous-produits pour réduire les coûts de production, mais rester vigilant sur la qualité (valeurs nutritionnelles, toxines), l'approvisionnement et l'équipement nécessaire.

ANALYSER SES MATIÈRES PREMIÈRES : UN INVESTISSEMENT QUI VAUT LE COUP!

L'analyse des matières premières, que ce soit celles que vous produisez ou celles que vous achetez, est essentielle pour optimiser l'alimentation de vos animaux. Elle permet notamment de connaître les valeurs nutritionnelles réelles des ingrédients que vous utilisez (matière sèche, protéine brute, fibres, etc.) et ainsi de formuler vos recettes adéquatement. Les analyses de mycotoxines sont également utiles, surtout pour les sous-produits qui sont généralement plus à risques que les matières premières desquelles ils proviennent. Selon les niveaux de toxines, le taux d'incorporation des ingrédients pourra alors être ajusté de façon à ne pas pénaliser la santé et les performances des animaux. Enfin, la granulométrie de vos ingrédients est aussi un paramètre important à vérifier. Souvent oubliée, elle a pourtant un impact direct sur la conversion alimentaire : 100 µm de plus, c'est de 1 à 1,5 % de conversion alimentaire en plus!

À quelle fréquence faire ces analyses? Les valeurs nutritionnelles des matières premières peuvent varier selon les méthodes culturales, la variété cultivée, le processus de transformation ou d'extraction, les conditions de stockage... Voici donc quelques recommandations selon différentes situations :

- Si vous produisez vous-mêmes vos ingrédients, il est indispensable de les faire analyser au moins une fois par année à chaque récolte, avant le stockage.
- Si vous vous approvisionnez fréquemment auprès d'Agri-Marché, il n'est pas nécessaire de faire ces analyses, puisqu'Agri-Marché le fait régulièrement pour garantir la qualité de ses matières premières. Dans ce cas, votre conseiller en nutrition se basera sur les valeurs nutritionnelles moyennes des ingrédients d'Agri-Marché pour formuler vos recettes.
- En revanche, si vous achetez vos ingrédients chez Agri-Marché sur une base moins fréquente (ex. : tous les deux mois) ou chez un fournisseur qui ne peut garantir l'analyse de ses produits, il est recommandé d'analyser vos ingrédients à chacun de vos achats.
- La granulométrie de votre moulée ou de vos ingrédients devrait quant à elle être analysée au moins une fois par année pour vérifier l'usure de votre passe.

Enfin, il est aussi possible d'analyser les moulées complètes pour vérifier si les valeurs nutritionnelles de la recette formulée par votre conseiller en nutrition correspondent bien à celles de la moulée que vous fabriquez. Si ce n'est pas le cas,

des analyses plus approfondies devront être réalisées pour en trouver la cause exacte (ingrédients, respect de la recette, équipement, etc.).

(TABLEAU 1) **COÛT INDICATIF DE QUELQUES ANALYSES DISPONIBLES AU LABORATOIRE D'AGRI-MARCHÉ**

Types d'analyses	Coût
MS + PB	16 \$
MG	13 \$
MS + PB + Ca + P + Na	40 \$
Granulométrie	23 \$
Toxines (Vomitoxine ou Zéaralénone ou T2-HT2)	34 \$

MS : matière sèche, PB : protéine brute, MG : matières grasses, Ca : calcium, P : phosphore, Na : sodium

Compte tenu du prix des analyses (tableau 1) et des conséquences financières possibles pour votre élevage en cas de méconnaissance de vos matières premières, l'analyse de vos ingrédients est un investissement qui vaut le coup!

Prenons l'exemple d'un producteur porcin ayant acheté un tourteau de soya dont la valeur de protéine brute est supérieure de 1 point par rapport à la valeur moyenne (soit 47,5 % vs. 46,5 %). Si ses recettes sont formulées sur la base de la valeur moyenne de protéine brute plutôt que sur la valeur réelle, les animaux recevront en réalité plus de protéines. Comme ils sont incapables de stocker les protéines en surplus par rapport à leurs besoins, ils les rejeteront dans leur lisier en utilisant une partie de l'énergie contenue dans la ration. Cela pénalisera, d'une part, les performances zootechniques et, d'autre part, les revenus du producteur en raison des pertes de performances et du gaspillage d'une partie des protéines achetées. Pour un engraissement de 2 500 porcs alimentés avec des rations à base de maïs et de tourteau de soya au prix de 520 \$/T, cela représente une perte d'environ 1 500 \$! L'investissement dans des analyses complètes des deux ingrédients ainsi que dans une analyse de granulométrie de la moulée aurait été largement rentabilisé.

**RESPECTER LES RECOMMANDATIONS D'AGRI-MIX :
UNE STRATÉGIE PAYANTE!**

Vous le savez, les matières premières et sous-produits contenus dans les rations ne permettent pas de couvrir les besoins en nutriments de vos animaux. Les rations doivent donc être complétées par un mélange de vitamines, de minéraux et d'acides aminés. Chez Agri-Marché, nous appelons ce mélange « Agri-Mix ». Il en existe plusieurs types, chacun étant formulé pour répondre aux besoins précis des animaux en fonction de leur stade physiologique et de leur régime alimentaire. Sur la base de ces deux facteurs, votre conseiller en nutrition choisit l'Agri-Mix le plus approprié et vous indique son taux d'incorporation dans votre recette. Ce taux d'incorporation est calculé pour couvrir le plus justement possible les besoins de vos animaux. Il permet ainsi de maximiser leurs performances tout en évitant les excès et le gaspillage. Pour optimiser vos coûts de production, il est donc essentiel de respecter le taux d'incorporation recommandé, tout comme le type d'Agri-Mix. Si l'Agri-Mix utilisé n'est pas le bon ou que les quantités utilisées sont inadéquates, les performances zootechniques peuvent être affectées en raison de carences ou d'excès en certains nutriments. Les principaux problèmes rencontrés chez les truies sont une réduction de la taille de portée, une baisse de la production laitière, de moins belles chaleurs, des maux de pattes, etc. Pour les porcelets et porcs à l'engrais, il s'agit essentiellement d'un retard de croissance.

Exemple de conséquences dues à un mauvais choix d'Agri-Mix

Prenons l'exemple d'une ration pour truies gestantes à base de maïs, de tourteau de soya et d'écales de soya. Chez Agri-Marché, deux Agri-Mix sont disponibles spécifiquement pour les truies gestantes : l'un est formulé pour être utilisé dans les rations à base d'orge (Agri-Mix 1), l'autre pour les recettes avec de l'écale de soya (Agri-Mix 2). L'écale de soya étant plus riche en calcium et plus pauvre en phosphore que l'orge, l'Agri-Mix formulé pour les recettes avec écales est moins riche en calcium et plus riche en phosphore que celui formulé pour les recettes à base d'orge. Le tableau 2 montre que l'utilisation de l'Agri-Mix formulé pour les recettes à base d'orge dans une recette avec écales de soya a pour conséquences d'apporter trop de calcium et pas assez de phosphore par rapport aux besoins d'une truie gestante. Cela peut notamment entraîner une malabsorption du calcium et du phosphore chez l'animal et, à long terme, nuire au développement osseux, même chez les animaux matures. L'efficacité de la phytase est aussi compromise lorsque le ratio calcium : phosphore est déséquilibré.

(TABLEAU 2) COMPARAISON DE L'UTILISATION DE DEUX AGRI-MIX DANS UNE RECETTE POUR TRUIES GESTANTES

Ingrédients	Recette avec le bon agri-mix	Recette avec le mauvais agri-mix
Maïs	651	651
Tourteau de soya	134	134
Écales de soya	175	175
Agri-mix 1 (pour recettes avec orge)	-	40
Agri-mix 2 (pour recettes avec écales de soya)	40	-
Unités de mélange (kg)	1 000	1 000

Nutriments	% des apports recommandés	
Calcium total	100 %	108 %
Phosphore total	100 %	94 %
Sodium total	100 %	100 %



Ferme Rolland Bisson & Fils inc.



DU NOUVEAU POUR LES AGRI-MIX!

Les Agri-Mix porcins ont été mis à jour pour mieux répondre aux besoins des animaux. Ils ont notamment été enrichis en acides aminés.

Quels impacts pour vous, à la ferme?

Cette mise à jour a nécessité de reformuler vos recettes. L'enrichissement en acides aminés augmente le coût des Agri-Mix, mais il permet en contrepartie de réduire l'utilisation des matières premières protéiques, ce qui conduit finalement à réduire vos coûts d'alimentation ou à améliorer les performances de vos animaux.

LES SOUS-PRODUITS : INTÉRESSANTS OU PAS?

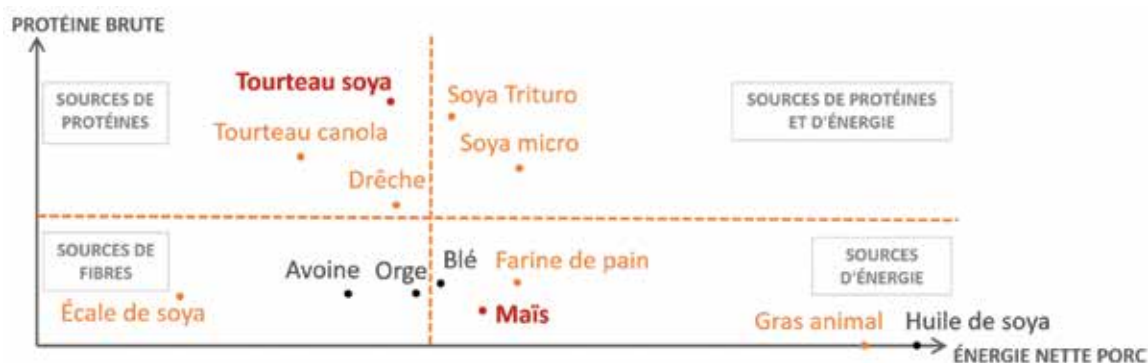
Dans le contexte actuel où le coût des matières premières fluctue beaucoup, il est difficile de préserver des coûts de production optimaux. L'une des solutions est d'utiliser des sous-produits pour remplacer en partie les matières premières dans les rations. Cela est d'autant plus intéressant que les prix sont élevés. Mais vers quels sous-produits se tourner? Tout dépend des matières premières que l'on souhaite remplacer (figure 2).

Tout dépend aussi des objectifs de performances visés.

Par exemple, l'utilisation de la drêche de distillerie dans les rations porcines permet généralement d'abaisser le coût des moulées, mais elle réduit la valeur énergétique des rations (si aucune autre source d'énergie ne peut compenser à la ferme), ce qui détériore la conversion alimentaire. Même si les rations avec de la drêche sont économiquement intéressantes (compensation des surcoûts d'alimentation liés à une moins bonne conversion par le prix de la moulée), l'utilisation de la drêche n'est pas toujours possible dans des élevages où l'objectif est de produire des animaux sur une courte période d'engraissement.

Pour que l'utilisation des sous-produits soit avantageuse, il convient également de prendre quelques précautions. En particulier, il faut s'assurer de la qualité des sous-produits (valeurs nutritionnelles, toxines) en les faisant analyser. En effet, les écarts sont parfois marqués d'une livraison à l'autre ou entre fournisseurs, ce qui peut affecter les performances. Il est aussi important de s'assurer de la disponibilité des sous-produits (approvisionnement constant ou non), d'avoir le matériel nécessaire à leur stockage ou à leur utilisation (ex. : silo supplémentaire) et de valider l'intérêt économique d'installer de nouveaux équipements s'il y a lieu.

(FIGURE 2) CLASSIFICATION DE QUELQUES INGRÉDIENTS (ROUGE, NOIR) ET SOUS-PRODUITS (ORANGE) UTILISABLES EN FABRICATION À LA FERME



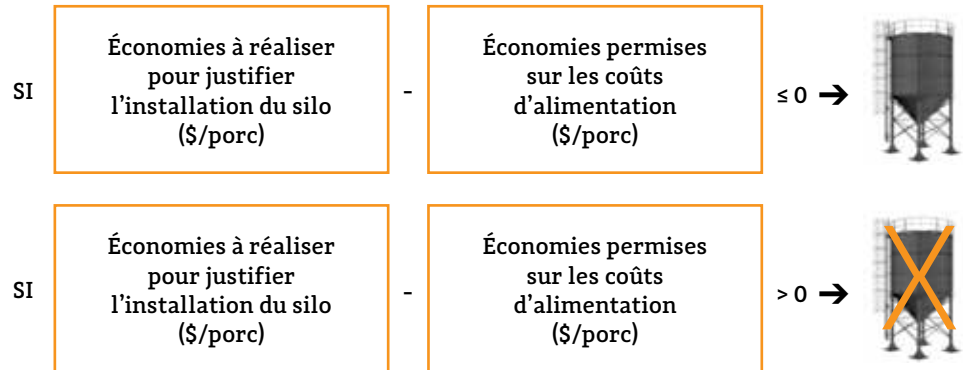


(FIGURE 3) OUTIL DE CALCUL POUR ESTIMER L'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE DE L'INSTALLATION D'UN NOUVEAU SILO

1^{RE} ÉTAPE **CALCULER LES ÉCONOMIES À RÉALISER PAR PORC POUR RENTABILISER L'INSTALLATION DU SILO.**

Économies à réaliser par porc pour justifier l'installation du silo (\$)	=	Prix du silo (\$)	
		Durée d'amortissement du silo (années)	× Nombre de porcs produits/an

2^E ÉTAPE **COMPARER LES ÉCONOMIES PERMISES SUR LES COÛTS D'ALIMENTATION GRÂCE AU NOUVEL INGRÉDIENT STOCKÉ DANS LE NOUVEAU SILO AVEC LE MONTANT CALCULÉ À LA 1^{RE} ÉTAPE.**



Comment estimer l'intérêt économique d'ajouter un silo supplémentaire pour incorporer un nouvel ingrédient dans vos moulées? Grâce à l'outil de calcul de la figure 3, vous pouvez calculer rapidement les économies qui devront être réalisées par porc afin de justifier l'installation d'un nouveau silo selon le nombre de porcs que vous produisez chaque année, le coût de votre silo ainsi que la durée pendant laquelle vous souhaitez l'amortir. Une fois que vous aurez calculé le montant des économies qui devront être réalisées par animal pour rentabiliser cette installation, il faudra comparer ce montant avec celui des économies permises sur les coûts alimentaires grâce à l'introduction du nouvel ingrédient dans les rations. L'installation du silo sera justifiée si les économies faites sur les coûts d'alimentation sont supérieures ou égales aux économies à réaliser par porc.

Prenons l'exemple d'un producteur souhaitant installer un silo de 10,8 tonnes, dont le coût est de 7780 \$ (prix taxes incluses fourni par JNB l'Outilleur Agricole pour un silo avec vis livré dans un rayon de 50 km), pour introduire un nouvel ingrédient dans ses moulées. Supposons qu'il produise 2 500 porcs par année et qu'il souhaite amortir son silo sur deux ans. D'après notre outil de calcul, l'installation de ce silo sera justifiée si les économies réalisées par animal, à la suite de l'incorporation du nouvel ingrédient dans les rations, sont d'au moins : $7780 \$ \div (2\ 500 \text{ porcs/an} \times 2 \text{ ans}) = 1,56 \$/\text{porc}$.

Enfin, il faut également prendre en considération que les sous-produits ne peuvent pas remplacer en totalité les matières premières. Leur taux d'incorporation est limité pour plusieurs raisons (valeurs nutritionnelles, niveau de toxines, appétence, odeur, stade physiologique des animaux, etc.).

Finalement, ces sous-produits, intéressants ou non? La réponse n'est pas simple, puisque leur intérêt dépend de nombreux facteurs (qualité, prix, objectifs de performances visés, équipements à disposition, etc.). L'idéal est donc de vous renseigner auprès de votre conseiller qui vous recommandera les meilleures options pour votre élevage.



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 D'AVANTAGE.

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
MARCHE
PRÉSENT AU QUOTIDIEN DEPUIS 1913



FOSTERA^{MD} PCV METASTIM^{MD}

L'ÉVOLUTION DE LA
PROTECTION CONTRE LE CVP2



VACCIN UNIDOSE OFFRANT LA SOUPLESSE D'UNE ADMINISTRATION
EN 2 DOSES, POUR AIDER À PROTÉGER CONTRE LE CVP2

COMMENT UTILISER LES OUTILS DIAGNOSTIQUES POUR AMÉLIORER LA VACCINATION CONTRE **LE CIRCOVIRUS PORCIN**



JOSÉE DAIGNEAULT, DMV MSc
Chef des services vétérinaires-Porcs
Zoétis

Encore aujourd'hui, malgré l'utilisation de vaccins, le circovirus porcin de type 2 (CVP2) demeure présent sur la majorité des fermes porcines et continue de menacer la santé des animaux.

Plusieurs facteurs peuvent influencer le succès de la stratégie de vaccination. Comprendre le statut immunitaire du troupeau et le degré de la pression d'infection en utilisant les tests diagnostiques disponibles nous aidera à maximiser la santé et les bénéfices économiques de la vaccination contre le CVP2.

LE TRAVAIL DE DÉTECTIVE

L'efficacité et conséquemment les bénéfices économiques peuvent varier selon plusieurs facteurs importants. La réalisation de tests diagnostiques à des moments clés des différentes phases peuvent aider à identifier les facteurs qui ont un impact et à ajuster le programme de vaccination en conséquence.

Une variable importante est le niveau de pression d'infection en fin de pouponnière ou en début d'engrais. Des signes de pression d'infection élevée peuvent se traduire par l'observation de signes cliniques de CPV2; augmentation de la mortalité, retard de croissance, problèmes respiratoire et digestifs avec confirmation sérologique (anticorps élevés contre le CVP2, les réactions en chaîne polymérase (PCR) positives indiquant que le virus est dans le sang). De plus l'utilisation de la PCR peut identifier les différents sous types de virus, notons qu'au Québec le PCV2a, PCV2b sont rencontrés fréquemment et dernièrement le PCV2d a aussi été identifié. Jusqu'à présent les vaccins commerciaux offrent une protection contre tous ces sous-types.

LES ANTICORPS MATERNELS

Si le contrôle du CVP2 en phase d'engrais laisse à désirer malgré la vaccination, ceci peut être causé par l'interférence des anticorps (Ac) maternels. Ces Ac sont transférés par la truie aux porcelets via le colostrum. S'ils sont présents en trop grande importance lors de la vaccination, ils empêchent le vaccin d'agir correctement. Prendre des tests sérologiques autour du moment de la vaccination nous indiquera si les Ac sont très élevés. On peut aussi demander une PCR qui nous indiquera si le virus a déjà infecté les porcelets. Si les Ac sont très élevés, il vaudra peut-être mieux vacciner plus tard ou utiliser un régime à 2 doses. Si le virus est déjà présent, il pourra être nécessaire d'agir au niveau du troupeau de truies ou de vacciner plus tôt. Dans tous les cas, votre médecin vétérinaire sera la personne qui pourra le mieux déterminer la stratégie à adopter.

EN RÉSUMÉ

Deux éléments importants sont à considérer lors de la mise en place d'une stratégie de vaccination contre le CVP2 soit : l'apparition de la circulation de CVP2 dans le cycle de production et le niveau des anticorps maternels au moment du sevrage. En prélevant les porcs à des moments clés (par exemple sevrage, fin pouponnière, dernier mois avant l'abattage) on pourra mieux adapter le programme de vaccination contre le CVP2 et maximiser la santé des animaux.



JOSÉE REID, agr.

Conseillère en gestion de la qualité
Les Éleveurs de porcs du Québec

CASTRATION ET COUPE DE LA QUEUE

CONTRÔLE DE LA DOULEUR CHEZ LES PORCELETS

Le Code de pratiques pour le soin et la manipulation des porcs, publié en 2014, entraîne certains changements. En effet, depuis le 1^{er} juillet 2016, la castration et la coupe de la queue chez les porcelets doivent être réalisées avec des analgésiques pour atténuer les douleurs postopératoires.

L'ARRIVÉE DU 1^{ER} JUILLET A FAIT ÉMERGER UN GRAND NOMBRE DE QUESTIONS. DOIS-JE METTRE EN PLACE UN PROTOCOLE À CET EFFET? EST-CE OBLIGATOIRE? Y A-T-IL DES PRODUITS DISPONIBLES? QU'EST-CE QUE JE RISQUE SI JE NE LE FAIS PAS?

Les éleveurs devraient dès maintenant voir avec leur vétérinaire pour mettre en place un protocole pour répondre à ces nouvelles exigences. Dans plusieurs élevages, un protocole de contrôle de la douleur pendant la castration et la coupe de la queue est déjà en place.

L'obligation d'utiliser des analgésiques ne fait actuellement pas partie des questions de validation obligatoires pour l'obtention ou le maintien de la certification AQC/BEA. Toutefois, l'obligation d'utiliser des analgésiques (et des anesthésiques, le cas échéant) fera partie des questions pour la validation de 2017. Conséquemment, si aucun protocole de contrôle de la douleur n'est en place à la ferme au moment de la validation, l'élevage recevra une demande d'action correctrice (DAC).

Au Canada, pour l'analgésie à la ferme, plusieurs anti-inflammatoires non stéroïdiens (AINS) sont approuvés pour le porc. Tous les produits disponibles sont délivrés sur ordonnance et pour usage vétérinaire seulement. Un protocole de contrôle de la douleur pendant la castration et la coupe de la queue doit être établi avec le vétérinaire de l'élevage. Ce protocole doit permettre une réduction importante de la douleur ou l'élimination complète de l'inconfort et du stress des porcelets. Actuellement, seul le Metacam 5 est homologué précisément pour le soulagement de la douleur postopératoire associée aux chirurgies mineures des tissus mous, telles que la castration. Pour les autres options, celles-ci peuvent être mises en place sous les recommandations et la supervision du vétérinaire de l'élevage et à la suite d'une prescription pour un usage « hors étiquette » du produit.

Le CDPQ a d'ailleurs réalisé une revue de littérature sur les mesures d'atténuation de la douleur pendant la castration et la coupe de la queue chez le porcelet. Une fiche d'information et une présentation PowerPoint découlant de ce projet sont disponibles sur le site web du CDPQ : www.cdpq.ca.

Ce petit cochon aura un avenir en santé

La bactérie *E. coli* est l'une des principales causes de diarrhée post sevrage chez les porcs¹. Toutefois, les bactéries *E. coli* ne sont pas toutes les mêmes. La gravité de la diarrhée post-sevrage causée par la bactérie *E. coli* varie selon la souche.

Afin de prendre efficacement en charge la bactérie *E. coli*, consultez votre vétérinaire, déterminez la souche d'*E. coli* en cause et choisissez le bon produit pour vos troupeaux.

Vous disposez maintenant d'options flexibles pour traiter la diarrhée post-sevrage causée par la bactérie *E. coli*; vous pouvez donc choisir celle qui répond le mieux au problème en cause.

COLIPROTEC F4

- Vaccin pour la protection en pouponnière lorsque des problèmes surviennent groupe après groupe
- Dose unique administrée par voie orale contre la diarrhée post-sevrage causée par la bactérie *E. coli* F4

Elanco

Surmax

- Solution à mélanger aux aliments
- Réduction de la fréquence et de la gravité de la diarrhée post-sevrage causée par la bactérie *E. coli* afin de maintenir le rendement de vos porcs

Elanco

Apralan

- Solution soluble dans l'eau pour un traitement urgent au besoin
- Lorsque la diarrhée post-sevrage causée par la bactérie *E. coli* est une menace

Elanco

www.elanco.ca

L'étiquette contient des renseignements complets sur l'utilisation du produit, y compris les précautions et les mises en garde. Toujours lire, comprendre et suivre les directives inscrites sur l'étiquette et le mode d'emploi.

¹ Fairbrother, J., Nadeau, E. and Giles, C. 2005. *Escherichia coli* postweaning diarrhea in pigs: an update on bacterial types, pathogenesis, and prevention strategies. *Anim. Health Res. Rev.* 6(1): 17-39

Elanco®, Apralan®, Surmax® 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. Coliprotec® est une marque déposée de Prevtex Microbia Inc., utilisée sous licence par Elanco. © 2017 Eli Lilly and Company, ses filiales ou ses sociétés affiliées. CASWISUR00020a

TRAÇABILITÉ : NAISSEUR, QUE DOIS-JE DÉCLARER ?



JOSÉE REID, agr.

Conseillère en gestion de la qualité
Les Éleveurs de porcs du Québec

Le Règlement fédéral sur la santé des animaux rend la traçabilité obligatoire dans l'ensemble du Canada depuis le 1^{er} juillet 2014. La traçabilité est la capacité de suivre et de retracer les déplacements d'un animal au cours de sa vie, d'un site d'élevage à un autre jusqu'à l'abattoir.

C'est un outil dont se sont dotés les éleveurs de porcs de tout le Canada afin de contrôler la propagation des maladies. Cela permet aussi de réagir rapidement en cas de déploiement de mesures d'urgence et d'assurer l'accès aux marchés aux niveaux local, national et international.

TOUS les éleveurs, les abattoirs et les propriétaires de sites au Canada où sont gardés des porcs ont l'**OBLIGATION** de déclarer, dans les 7 jours, **TOUS** les déplacements de porcs ou de carcasses d'un site à un autre.

Il revient aux inspecteurs de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) de décider de la mesure d'application qui s'impose selon la situation. Jusqu'à maintenant, les mesures ont surtout porté sur l'éducation et, en de rares occasions, sur l'envoi d'avis écrits. Toutefois, depuis août 2016, le gouvernement du Canada a accordé à l'ACIA la possibilité d'appliquer des sanctions financières aux fautifs. Si en général une première infraction ne devrait entraîner qu'un avis verbal et des mesures d'éducation, toute récidive pourrait mener à la délivrance d'une lettre de non-conformité ou une sanction financière.

L'ACIA a aussi resserré ses vérifications sur la déclaration des déplacements de porcs. Il est important de se rappeler que la traçabilité des porcs au niveau canadien est basée sur la double déclaration. C'est-à-dire, ce que je « reçois » doit

nécessairement « sortir » quelque part. L'ACIA a relevé certains oublis fréquents dans les déclarations, notamment concernant les entrées de cochettes saillies et non saillies, la récupération des carcasses par l'équarrisseur et le déplacement de porcelets d'un site à un autre chez le même propriétaire. La sanction financière pour non-conformité à la plupart des exigences de PorcTracé devrait être considérée comme étant une « infraction mineure », ce qui peut entraîner une amende de 1 300 \$. La seule sanction classifiée comme étant « très grave » et qui peut, entraîner une amende de 10 000 \$ concerne la fabrication, la vente ou le fait de fournir des étiquettes frauduleuses.

Les Éleveurs de porcs du Québec travaillent à améliorer les outils pour simplifier davantage les étapes de déclaration des mouvements de porcs. Ils élaborent également divers moyens pour aider les producteurs à ne rien oublier dans les déclarations de mouvements de leurs porcs, notamment pour les élevages de type naisseur. Vous pouvez trouver plus d'information en communiquant avec les organismes suivants :

OÙ TROUVER DE L'INFORMATION SUR LA TRAÇABILITÉ ?

Les Éleveurs de porcs du Québec

<http://www.lesleveursdeporcsduquebec.com/les-eleveurs-fr/programmes/tracabilite.php>

Mise en marché : 1 800 363-7672

PorcTracé Canada

<http://pigtrace.ca/fr/>

1 866 300-1825



Boehringer
Ingelheim

LA PRÉVENTION, ÇA MARCHE

Modeler l'avenir de la santé porcine



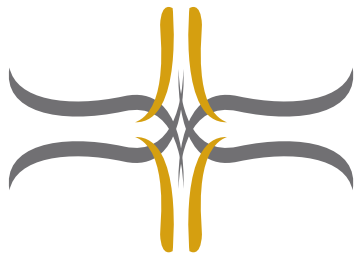
ENTERISOL Ileitis

Ingelvac® PRRS

Ingelvac CircoFLEX®

metacam®

© 2017 Boehringer Ingelheim Vetmedica Inc. Enterisol Ileitis, Ingelvac CircoFLEX, Ingelvac PRRS MLV, Ingelvac PRRS ATP et Metacam sont des marques déposées de Boehringer Ingelheim Vetmedica, GmbH, Ingelheim, Allemagne.



Banquets Baillargeon

et filles inc.

Traiteur depuis 1973

18, Albert-Deblois, Saint-Anselme (Québec) G0R 2N0 | Tél. : 418 885-4254

RENTABILITÉ DE LA CHAÎNE GLOBALE

NOUVEAU!

REVENUS

DÉPENSES

DAVANTAGE DE PORCS
DE QUALITÉ

GAIN MOYEN QUOTIDIEN
PLUS ÉLEVÉ

CARCASSE DE
MEILLEURE QUALITÉ

MOINS D'ALIMENTS

MOINS DE TRAVAIL

HYPOR
LIBRA 



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. **Contact Gilbert De Roy: 418-956-6260**

LES ASSURANCES EN MILIEU AGRICOLE



SERGE DELISLE

Courtier en assurances
de dommages
Directeur clientèle
BFL CANADA –
Risques et assurances inc.

Pourquoi assurons-nous nos biens? Est-ce pour notre créancier? Oui et non! Le créancier nous oblige au minimum à couvrir la créance et non la valeur de reconstruction. Si le montant du prêt est couvert, il est satisfait. Mais, vous, êtes-vous bien couvert pour la sauvegarde de votre patrimoine?

D'abord, définissons le patrimoine. Tous les mois, vous remboursez votre prêt; tous les mois, votre avoir propre augmente. C'est cet avoir qu'on doit protéger, c'est votre acquis. Alors, pour quelle valeur devez-vous vous assurer? Certains diront de le calculer selon la valeur marchande: une année, votre porcherie vaut moins et, une autre, elle vaut plus. Donc, non, ce n'est pas cette valeur qu'il faut prendre en compte. C'est plutôt la valeur de remplacement ou, si vous préférez, le coût de reconstruction de votre bâtiment actuel, avec des matériaux semblables, au coût d'aujourd'hui.

Il y a longtemps, lorsqu'il y avait un incendie dans une ferme, tout le village se rassemblait pour une corvée. En très peu de temps et avec peu d'argent, l'agriculteur était de nouveau opérationnel. À l'époque, les fermes étaient petites et diversifiées, et elles investissaient de petits montants en assurances. Aujourd'hui, les fermes sont spécialisées et plus grosses; elles sont maintenant des entreprises d'envergure. Dans ma pratique, je constate que les représentants en assurances n'ont pas suivi la tendance et offrent encore des franchises de 500 \$ ou de 1 000 \$ pour des bâtiments qui valent plusieurs centaines de milliers de dollars. De l'autre côté, je réalise que les producteurs veulent économiser sur les primes d'assurances et qu'ils ont tendance à ne pas assurer leurs bâtiments à leur pleine valeur et à

maintenir des franchises très basses. Ainsi, posez-vous la question: Qu'est-ce qui aura le plus d'impact sur mon entreprise? Perdre 500 \$ ou 1 000 \$ sur la franchise? Ou perdre de 100 000 à 200 000 \$ sur la couverture d'assurances pour mon bâtiment incendié?

ASSURANCES APRÈS SINISTRES

Les compagnies d'assurances détestent gérer des petits sinistres, car, souvent, le coût en expertise est plus cher que le règlement. Autre point, la fréquence. Plus la franchise est petite, plus la fréquence est grande. Bien sûr, vous vous dites que vous êtes assuré et que vous payez une prime chaque année, mais il faut faire attention lorsque vous faites une réclamation de 2 000 ou 3 000 \$ quand la franchise est de 1 000 \$. Avant de réclamer, il est judicieux de vérifier s'il y aura un impact sur votre coût d'assurances annuel et si ce sinistre mettra votre entreprise en difficulté financière. Par exemple, si un producteur assure ses bovins pour l'égarment et qu'il réclame une vache par année, à la troisième

ou à la quatrième réclamation, la compagnie d'assurances va probablement résilier la couverture, car il y a trop de fréquences de sinistres. Donc, une bonne stratégie à long terme est d'augmenter la franchise à 5 000 \$. Dans d'autres domaines de l'assurance commerciale, les franchises sont de 10 000 \$ et même de 25 000 \$. Comme stratégie de couverture d'assurances, je

**POSEZ-VOUS LA QUESTION :
QU'EST-CE QUI AURA
LE PLUS D'IMPACT
SUR MON ENTREPRISE?**

préconise davantage de vous assurer à 100 % de la valeur de reconstruction et d'augmenter la franchise. Il est préférable d'assumer de petites pertes plutôt que de perdre plusieurs centaines de milliers de dollars s'il y a perte totale du bâtiment.

ÉVALUATION DES BIENS ASSURABLES

Comment évaluer le montant d'assurances pour vos bâtiments? Il faut assurer la valeur de votre bâtiment actuel et non celle du bâtiment projeté. Je vous donne l'exemple d'un producteur de lait ayant une grange-étable vallant 500 000 \$ de coût de reconstruction. Dans ses rêves les plus fous, il se dit que s'il lui arrivait un sinistre, il bâtirait une étable à plafond cathédrale et stabulation libre avec un robot; une merveille de 2,5 M\$. Ce producteur doit néanmoins assurer son bâtiment pour 500 000 \$, puisque c'est la valeur de reconstruction de ce qu'il possède aujourd'hui. Dans le meilleur des mondes, il y a des évaluateurs en bâtiments spécialisés en bâtiments commerciaux et agricoles qui peuvent calculer le coût de reconstruction en fonction de l'assurance.

RÈGLE PROPORTIONNELLE

Par définition, la règle proportionnelle est une obligation (considérée comme telle par la plupart des assureurs) qui est exigée par l'assureur. Il vous oblige à couvrir votre bâtiment pour un minimum de 80 % de la valeur de reconstruction. Prenons, par exemple, un bâtiment qui a une valeur de reconstruction d'un million de dollars. Vous avez l'obligation de l'assurer pour un minimum de 800 000 \$. Si votre bâtiment brûle dans un incendie et qu'il en résulte une perte totale, vous recevrez une indemnité de 800 000 \$,

et ce, même si votre bâtiment vaut un million. En effet, les assureurs ne versent pas plus que le montant d'assurance du bâtiment. Par contre, si vous assurez le même bâtiment pour 500 000 \$ et qu'il y arrivait un sinistre partiel, comme un affaissement de toiture par la neige qui coûterait environ 30 000 \$ de frais de réparations, l'assureur vous indemniserait pour 15 000 \$, car votre bâtiment est assuré à 50 % de la valeur de reconstruction.

À l'achat de votre contrat d'assurance, il sera également important de vérifier si les clauses couvrent la valeur à neuf, les dégâts causés par le poids de la neige, etc.

La perte de revenus est un montant qui est inscrit dans votre contrat d'assurance. Elle est exprimée en pourcentage ou en montant d'assurance. La perte de revenus couvre le revenu que vous obteniez avant un sinistre. Par exemple, votre porcherie a subi un sinistre et elle est considérée comme une perte totale. Vous n'avez plus de revenus, mais vous avez encore des dépenses. La perte de revenus remplace le revenu de production pour vous permettre de payer vos factures et de combler vos besoins financiers en attendant la reconstruction et la reprise de la production. Pour les productions sous gestion de l'offre, vous devez tenir compte de la possibilité de louer votre quota, ce qui remplace une partie de votre revenu. La plupart des compagnies d'assurances couvrent la perte de revenus pendant une période de 12 mois. Le professionnel le mieux placé pour calculer vos besoins en revenu en cas de sinistre est votre comptable.



BFL CANADA

BESOIN D'UNE ASSURANCE AGRICOLE?

BFL CANADA a l'expertise nécessaire pour répondre à vos besoins grâce à un programme d'assurance agricole novateur, flexible et adapté à votre réalité.

Olivier Bilodeau Courtier en assurance de dommages obilodeau@bflcanada.ca 1 800 830-7760	Serge Delisle Courtier en assurance de dommages sdelisle@bflcanada.ca 1 800 830-7760
---	---

BFL CANADA risques et assurances inc. | bflcanada.ca |   



LA LOCALISATION DES DÉMÉRITES, UN GAIN POUR TOUS!



JOSÉE VEILLEUX, T.P.

Agente d'approvisionnement porc
Olymel

Pour améliorer à la fois les revenus des producteurs de porcs et ceux de l'abattoir, une nouvelle technologie a été mise en place à l'usine Olymel de Vallée-Jonction. Ces nouvelles installations permettent de transférer aux producteurs des informations supplémentaires sur la localisation des démerites enlevés sur leurs porcs.

**AMÉLIORER LES POINTS DE RÉGIE
QUI OCCASIONNENT DES DÉMÉRITES
ET AJUSTER LE PROGRAMME DE SANTÉ
DU TROUPEAU.**

Près de 5 % des porcs livrés à l'abattoir subissent un démerite moyen de 4,47 kg, représentant un coût de 7,15 \$ par porc pour les producteurs touchés. Une analyse de la localisation du démerite peut être effectuée pour déterminer si son emplacement est récurrent. Dans un tel cas, une revue des pratiques de régie et du bon fonctionnement des équipements d'élevage ainsi qu'un programme de santé du troupeau doivent être effectués pour trouver ce qui occasionne ce démerite.

(TABLEAU 1) **LES PRINCIPAUX DÉMÉRITES**

Démérite	Poids moyen (kg)	% p/r total porcs démerités
1- Abcès	4,6	28
2- Adhérences	2,8	24
6- Soie noire	6,7	15
3- Arthrite	3,3	11
4- Lymphadénite	7,7	10
5- Contusions	3,3	6
6- Peau	5,0	3

■ Avant 2011, catégorie commune appelée « Peau »

Prenons l'exemple des abcès, le principal démerite. Les abcès peuvent être causés par des trémies aux rebords coupants, des aiguilles surutilisées, voire poussiéreuses, si la seringue est laissée sur un comptoir, des instruments de castration qui ne sont pas désinfectés régulièrement, des maladies causant des problèmes respiratoires, etc.

(TABLEAU 2) **LOCALISATION DES ABCÈS
SUR LA CARCASSE**

Localisation abcès	%
Tête	22
Pieds arrière	2,8
Flanc et ventre	6,7
Côtes	3,3
Pieds avant	7,7
Fesses	3,3
Pelvis et bassin	5,0
Longe et colonne	3
Épaules	1
Jarrets	< 1

Dorénavant, pour les porcs livrés à Vallée-Jonction, l'abattoir donnera plus d'information utile aux producteurs et aux intervenants. Ils pourront ainsi améliorer les points de régie qui occasionnent des démerites et ajuster le programme de santé du troupeau en conséquence.

N'hésitez pas à communiquer avec votre agent d'approvisionnement porc d'Olymel pour une analyse de vos livraisons!

On nourrit la croissance

Mais la croissance, ça ne vient pas tout seul!

C'est grâce à la passion de ses partenaires des filières porcine et avicole qu'Olymel demeure en tête des entreprises canadiennes dans la transformation des viandes de porc et de volaille. C'est aussi grâce à l'engagement de nos partenaires du secteur agroalimentaire que nous investissons dans l'avenir, créons plus de valeurs ajoutées et gagnons de nouveaux marchés.



On nourrit le monde



M^e JOSIANNE ASSELIN

Notaire
Propriétaire associée de l'étude
Brochu Asselin Lajeunesse



PATRICIA AUBIN

Technicienne juridique
Directrice adjointe de l'étude
Brochu Asselin Lajeunesse

ASPECTS LÉGAUX D'UN TRANSFERT D'ENTREPRISE AGRICOLE

Dernièrement, à la suite d'une conférence que nous avons donnée pour le Centre régional d'établissement en agriculture (CRÉA) de Chaudière-Appalaches sur les aspects légaux d'un transfert d'entreprise agricole, nous avons été approchées par Agri-Marché pour vous écrire quelques chroniques à ce sujet.

C'est donc avec plaisir, qu'à même cette parution et au cours des prochaines, nous vous entretenons, de façon conviviale et simple, sur différents volets légaux d'un transfert d'entreprise agricole. Dans cet article-ci, nous aborderons les sujets suivants :

- Différentes formes juridiques sous lesquelles une entreprise peut être exploitée;
- Gel de la valeur de l'entreprise;
- Donation de l'entreprise;
- Clause de protection du don.

DIFFÉRENTES FORMES JURIDIQUES

Selon les règles du droit québécois, il existe différents types d'entreprises. Toutefois, dans le milieu agricole, il existe trois formes plus courantes.

Tout d'abord, il y a les entreprises individuelles, où un individu exploite seul sous son nom personnel. À la fin de l'année civile, cet individu, comme toute autre personne physique, produit une seule déclaration de revenus. Tous ses revenus et dépenses, incluant ceux de son entreprise agricole, sont comptabilisés à son nom personnel. Dans le cas d'une entreprise individuelle, les biens de cette entreprise appartiennent à l'individu, au producteur agricole personnellement.

Ensuite, il y a les sociétés par actions (SPA), mieux connues sous le terme « compagnie ». Dans le cas des sociétés par actions (SPA), les biens de l'entreprise appartiennent à la SPA concernée et non pas aux individus. Ce que les individus possèdent, ce sont les actions qui sont émises par la SPA. La valeur des actions varie en fonction des biens possédés par la SPA et des dettes que cette dernière doit à ses créanciers et à ses fournisseurs. Dans ce cas-ci, à la fin de l'année civile, chacun des actionnaires de la SPA produit sa déclaration de revenus personnelle et la SPA, de son côté, doit également produire une déclaration fiscale à la fin de son année financière. Fait à noter, contrairement aux particuliers, la fin d'année financière pour la SPA n'est pas obligatoirement le 31 décembre. Légalement, la SPA a un patrimoine distinct. En termes clairs, la SPA est considérée comme étant une personne à part entière, totalement indépendante et différente des actionnaires. Par conséquent, si elle fait faillite, à moins que les actionnaires aient cautionné les dettes de la SPA, ces derniers ne sont pas affectés par la faillite.

Ensuite, il y a les sociétés en nom collectif, souvent appelées SENC. Pour tenter d'expliquer simplement les SENC, nous pourrions dire qu'elles sont un mélange entre une entreprise individuelle et une SPA. La SENC n'émet pas d'actions. Ce que les individus détiennent, ce sont des parts dans le capital social de la SENC, étant de la participation. La SENC ne fait pas de déclaration fiscale indépendante comme le fait une SPA. Ce sont les associés, les individus personnellement, qui, selon leur pourcentage de détention

de la participation, s'imposent sur les revenus. Les biens font partie du patrimoine de la SENC.

Il y a longtemps que nous pratiquons dans le domaine agricole, et nous n'avons jamais vu de transfert à la relève qui se fasse d'un particulier directement à sa relève. Il y a toujours, au préalable, un transfert par le particulier à une SPA ou à une SENC.

Lors d'un transfert d'entreprise agricole, dans la majorité des cas, c'est votre comptable et votre fiscaliste qui, après discussions avec vous, vous informent sur la meilleure structure légale et juridique à adopter en fonction de votre réalité, de vos objectifs et de votre situation.

GEL DE LA VALEUR DE L'ENTREPRISE

Lorsque des particuliers désirent intégrer une relève dans leur entreprise agricole, il y a différentes façons de faire, mais en règle générale et pour les besoins du présent texte, nous pouvons résumer cela de deux manières. Soit on gèle la valeur de l'entreprise agricole et on intègre la relève par la suite, sans aucune donation, soit on fait donation d'une partie ou de la totalité de l'entreprise à la relève.

Mais que veut dire « geler » la valeur de l'entreprise? Tout d'abord, il faut savoir que, pour geler la valeur d'une entreprise, il faut posséder une société par actions (SPA), appelée communément une « compagnie ». Comme nous l'avons établi précédemment, une SPA émet des actions qui sont détenues par les actionnaires de la SPA, en général des individus. Il y a différentes catégories d'actions dans une SPA et, souvent, chacune de ces catégories d'actions a des caractéristiques qui lui sont propres. Dans une entreprise agricole qui vaut 1 M\$, ce sont ses actions ordinaires, souvent de catégorie A, qui valent 1 M\$. Les actions ordinaires sont les actions qui donnent à leur propriétaire le droit de voter, donc de prendre des décisions pour la SPA, de recevoir des dividendes, soit les surplus de la SPA, mais surtout, et c'est ce qui fait qu'elles valent autant, ce sont des actions participantes. Elles donnent à leur propriétaire le droit de recevoir le reliquat des biens de la SPA. En termes clairs, le reliquat des biens, c'est ce qui reste une fois que tous

les biens de la SPA sont liquidés, notamment à la suite de la vente de la totalité des biens de l'entreprise, et que tous les créanciers et tous les fournisseurs ont été payés.

Pour geler la valeur de ces actions ordinaires, il faut que la SPA puisse émettre des actions qu'on dit « de roulement » ou « de cristallisation ». Les actions de roulement ou de cristallisation, bien que cela ne soit pas interdit par la loi, donnent rarement, voire jamais, le droit de voter. De plus, et c'est là que le gel s'opère, ces actions ne donnent plus le droit de recevoir le reliquat des biens de la SPA. Tout ce qu'un actionnaire peut exiger au moment du rachat de ses actions de roulement ou de cristallisation, outre les versements de dividendes lorsque de tels dividendes sont déclarés, c'est de recevoir une somme correspondant à la valeur de rachat de ses actions, telle que cette valeur aura été établie au moment de leur émission, rien d'autre en surplus.

À titre d'exemple, la démarche juridique à réaliser pour geler la valeur d'une entreprise qui vaudrait 1 M\$ serait d'échanger la totalité des actions ordinaires contre des actions de roulement ou de cristallisation. Ainsi, la valeur de l'entreprise, soit le 1 M\$ que valent les actions ordinaires, serait transférée dans les actions de roulement ou de cristallisation qui seraient alors émises en échange. À la suite de cette opération, si nous devons liquider la SPA, on vendrait tous ses biens, fonds de terre, animaux, quotas, etc. Avec les sommes recueillies, nous paierions toutes les dettes de la SPA et, théoriquement, il nous resterait 1 M\$. On utiliserait cette somme pour racheter toutes les actions de roulement ou de cristallisation alors émises et en circulation à leur détenteur respectif, qui récupérerait ainsi la valeur de l'entreprise.

Évidemment, on n'en reste pas là, puisque le but de faire un gel dans le cas présent est d'intégrer la relève dans l'entreprise. Pour ce faire, la relève et les actionnaires déjà en place, selon le cas, souscriront

alors à de nouvelles actions ordinaires. Au moment de leur émission, ces actions ordinaires ne vaudront pas plus que la somme pour laquelle elles auront été souscrites, puisque la valeur totale de l'entreprise au moment du gel sera alors due aux actions de roulement ou de cristallisation. Par contre, par la suite, la plus-value que prendra l'entreprise appartiendra à la relève et à ceux qui auront souscrit aux actions ordinaires, puisque, on se le rappelle, les actions ordinaires

**EN TERMES CLAIRS,
LA SPA EST CONSIDÉRÉE
COMME ÉTANT UNE
PERSONNE À PART ENTIÈRE,
TOTALLEMENT
INDÉPENDANTE ET
DIFFÉRENTE
DES ACTIONNAIRES.**

ont droit au reliquat des biens, soit ce qu'il reste une fois qu'on liquide la SPA. Les actions de roulement ou de cristallisation, quant à elles, ne vaudront jamais plus que la valeur de rachat pour laquelle elles ont été émises au moment du gel de la valeur de l'entreprise. Il est certain par contre que si l'entreprise perd de la valeur au lieu d'en gagner, en plus du fait que les détenteurs d'actions ordinaires ne recevraient rien en cas de liquidation de la SPA, il est probable également que les détenteurs des actions de roulement ou de cristallisation ne récupérerait pas la pleine valeur de rachat de leurs actions.

Dans le cas d'un gel comme celui-ci, il n'y a pas de don fait par les propriétaires de l'entreprise à leur relève. Les propriétaires conservent la valeur de l'entreprise à une date donnée, à même leurs actions de roulement ou de cristallisation. Certains propriétaires seront réticents à donner le plein contrôle à leur relève; dans ce cas, on peut également leur émettre des actions qu'on dit justement « de contrôle ». Ces actions font en sorte que leur détenteur aura des droits de vote majoritaire, sans participer à la plus-value de l'entreprise. Ils gardent ainsi le pouvoir décisionnel quant aux orientations majeures de l'entreprise.

DONATION DE L'ENTREPRISE

Dans le cas d'entreprises familiales où la relève est formée des enfants des propriétaires, le transfert se fera très souvent, en partie ou en totalité, par donation.

Contrairement au gel, il est possible de faire une donation, qu'on soit en présence d'une société par actions (SPA) ou d'une société en nom collectif (SENC). On fait alors une donation d'actions ou une donation de participation. L'inquiétude pour les parents, dans le cas d'une donation, c'est le risque que la relève cesse de pratiquer l'agriculture, se départisse de l'entreprise ou des biens qui la composent et empoche tous les profits. Cela crée une frustration pour les frères et sœurs qui voient la relève s'enrichir de façon injustifiée et, surtout, une très grande déception pour les parents qui voient la fin de l'entreprise où ils ont mis tant d'acharnement et d'années de travail. Leur entreprise s'envole ainsi au bénéfice d'un seul de leurs enfants, sans qu'eux-mêmes ou leurs autres enfants puissent en tirer profit.

**CONTRAIREMENT AU GEL,
IL EST POSSIBLE DE FAIRE
UNE DONATION, QU'ON SOIT
EN PRÉSENCE D'UNE SOCIÉTÉ
PAR ACTIONS (SPA) OU
D'UNE SOCIÉTÉ EN NOM
COLLECTIF (SENC).**

CLAUSE DE PROTECTION DU DON

Dans les cas d'une donation, nous suggérons fortement une clause de protection du don, aussi appelée « entente de fidélité ». Dans cette entente, les parties établissent la valeur des actions ou de la participation qui est donnée à la relève, reconnaissent qu'il y a effectivement eu un don et prévoient la remise d'une somme d'argent par la relève aux parents donateurs, selon un échéancier décroissant, et en fonction de la survenance d'évènements précis.

Ainsi, la clause de protection du don peut s'appliquer dans diverses situations, dont celles où la relève vend en tout ou en partie ses actions ou ses parts dans l'entreprise ou en cas de décès de la relève. Elle peut également s'appliquer si la relève vend tous les biens nécessaires à l'exploitation de l'entreprise ou une partie substantielle de ceux-ci, ou si la relève devient inapte et qu'elle ne peut plus s'occuper de l'entreprise. Bref, dans tous les cas qui feraient en sorte que la relève pourrait profiter de la valeur du don, sans avoir vraiment exploité l'entreprise pour une durée déterminée entre les parties. La clause de protection du don perdurera malgré le décès des parents bénéficiant de cette clause, les sommes étant alors payables à leur succession respective.

La clause de protection du don établit que pour les 10, 15, 25 prochaines années, s'il y a revente ou retrait des affaires de la relève, cette dernière devra redonner une somme d'argent à ses parents, montant qui varie en fonction de l'année où l'évènement se produit. Le nombre d'années pendant lesquelles s'appliquera la clause de protection du don dépendra des ententes que prendront les parents avec leur relève. Ce nombre d'années varie grandement d'un cas à l'autre, en fonction de la valeur du don, ainsi qu'en fonction de plusieurs raisons personnelles à chacun.

Ultimement, le but de cette clause est de faire en sorte que la relève ne profite pas, sans trop d'efforts, des avantages financiers que ses parents auront mis toute une vie à construire. Les parents qui travaillent fort toute leur vie pour bâtir une entreprise sont très heureux et très fiers aussi de pouvoir transférer à leur relève leur entreprise agricole, en espérant ainsi la voir se perpétuer et prospérer. Mais, la vie étant ce qu'elle est, les parents ne veulent pas non plus que leur relève abandonne tout, décide de faire encan et empoche toute la valeur de l'entreprise, sans avoir investi

temps et argent pour récolter les sommes qu'elle empêcherait pour ainsi s'enrichir. C'est frustrant pour les parents, mais également pour les autres membres de la famille.

Évidemment, si la relève veut transférer des actions ou des parts à une tierce personne, à un nouvel associé ou à sa conjointe, et que les parents y consentent, il est toujours possible de faire en sorte que la clause de protection du don ne s'applique pas pour cette transaction en particulier. Lorsque les parties s'entendent, il y a toujours possibilité de passer outre les ententes établies par le passé.

CONCLUSION

Nous avons tenté, en quelques lignes, de faire un survol du sujet. Bien entendu, chaque point pourrait être approfondi et faire l'objet d'un article en soi. Toutefois, ce que nous voulons, aux termes des quelques articles que nous vous écrivons, c'est tenter de vous expliquer en langage clair différents volets d'un transfert d'entreprise agricole, en touchant au plus de sujets possible qui vous concernent.

Voici un aperçu des sujets que nous aborderons dans les prochains articles :

- Libération des cautionnements;
- Garantie hypothécaire pour les vendeurs;
- Zonage agricole;
- Planification personnelle;
- Convention entre actionnaires.

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

Site web : www.notairesbal.com

Saint-Henri
418 882-3456

Lévis
418 834-5400

Saint-Anselme
418 885-4400

GRECA SOLUTIONS

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

R.B.Q. : 5683-4047-01



Nous sommes une entreprise spécialisée en construction et rénovation agricole. Nous vendons et installons aussi du matériel agricole en partenariat avec la compagnie Big Dutchman.

Contactez-nous pour plus d'informations !



Distributeur autorisé

Big Dutchman®

Filtration d'air pour le SRRP

Ventilation en pression positive utilisant les modules de filtration APT 1500 en combinaison avec des prises d'air



Module de filtration APT 1500

581 997-0373 www.greca.ca

16, rue Pérusse, Saint-Flavien, Qc, Canada G0S 2M0

**LOGICIEL DE
GESTION DE LA
PRODUCTION**

Celui que vous utilisez
présentement ou celui de
votre choix



**SAISIE DE
DONNÉES EN
TEMPS RÉEL**



MAXIMUS

**LE SYSTÈME DE GESTION MAXIMUS :
UNE SOLUTION INTÉGRÉE À 100%**

Solution informatisée de saisie de données conviviale
Données recueillies à la ferme en temps réel
Élimination des problèmes liés à la qualité des données
Prise de décision plus rapide
Suivi et contrôle en temps réel
Analyse des tendances tant au niveau du groupe qu'au
niveau individuel

**SYSTÈME DE
CONTRÔLE
MAXIMUS**



REPRODUCTION

MISE BAS

GESTATION



 www.iel.ca
 418.833.3338
 Système Maximus



Pour une *performance optimale*
en production avicole et porcine

- Efficace et économique
- Utilisation rapide et sans dépôt
- Facile à ajouter aux conduites d'eau
- Produits extrêmement stables



Jejo

VITAMINES
MINÉRAUX
ACIDES AMINÉS
ACIDIFIANT



L'agriculture est un mode de vie,
pour vous comme pour nous

Rencontrez Jacques

Au cours de ses 16 années au service de FAC, Jacques a aidé des centaines de producteurs canadiens à bâtir leurs rêves. À l'image de l'équipe FAC, Jacques connaît votre secteur d'activité et souhaite faire votre connaissance.

1-800-387-3232 fac.ca

Jacques DeBlois

Directeur principal des relations
d'affaires chez FAC



Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada



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.



S'ADAPTER AUX BESOINS DES MARCHÉS

Les dates d'entrée au poulailler et à l'abattoir, le poids requis des animaux de même que le sexe des oiseaux sont sources de fréquentes discussions entre le producteur, le transformateur et le couvoir.



YVAN BRODEUR, CPA, CA, MBA

Président
Association des abattoirs avicoles
du Québec (AAAQ)

Alors, pourquoi ne pas élever des poulets mixtes au poids souhaité par le producteur? Ce serait plus simple pour tout le monde, non? Eh bien, non, parce que ce n'est pas cela que les clients des transformateurs veulent. Et comme ces derniers sont en même temps les clients des producteurs, des meuniers, des couvoiriers et des producteurs d'œufs d'incubation, leur avis est important.

Tous les poulets destinés à la rôtisserie, que ce soit les poulets BBQ vendus en restauration, ceux vendus entièrement cuits au détail ou ceux pour la coupe en neuf morceaux achetés notamment par les restaurants PFK, requièrent des spécifications de poids : souvent, la tolérance des clients est inférieure à 150 grammes vivants, soit environ une journée d'élevage.

Ce ne sont pas tous les oiseaux d'un lot qui se qualifieront aux spécifications du client de rôtisserie. Tous les poulets qui présentent des défauts (meurtrissures, morceaux manquants, etc), sont rejetés et, pour les autres, seuls ceux qui correspondent aux strates de poids du client sont retenus. En pratique, et selon les normes du client, moins d'un poulet sur cinq se qualifie.

De plus, pour des raisons d'uniformité, les clients ne voudront qu'un seul sexe. Un coq et une poulette ayant le même poids vivant n'auront pas la même conformité : la proportion de la poitrine chez la poulette sera plus importante que chez le coq. Et plus le poulet est lourd, plus l'écart s'accroît. Imaginez-vous au restaurant où vous et votre invité avez commandé tous deux une poitrine : l'un reçoit une poitrine bien dodue de poulette et l'autre, une poitrine de coq moins en chair. Les méthodes de cuisson étant standardisées en restaurant, il est important que tous les poulets soient similaires afin d'en obtenir une cuisson parfaite.

Comme il s'agit de produits frais, le transformateur ne peut en conserver des inventaires très élevés. Il importe donc de répartir les abattages de ces oiseaux le plus également possible sur les cinq jours de la semaine et sur les huit semaines de la période d'élevage. C'est un grand défi pour tous.

Au cours de la prochaine année, il faut s'attendre à ce qu'il n'y ait plus d'oiseaux requis dans la strate de poids vivant de 1,70 à 1,85 kg et qu'il y ait une augmentation du nombre de poulettes requises dans la strate de 2,15 à 2,30 kg. Le restaurant PFK et d'autres clients y ont vu une belle occasion, soit pour accroître le poids de leurs portions, soit pour s'assurer un approvisionnement plus régulier en produits frais tout en abaissant leurs coûts.

La demande pour des poulettes de 2,00 kg devrait se maintenir; ces oiseaux sont majoritairement livrés à des épiceries qui cuisent sur place leurs propres poulets BBQ.

Le poids des coqs devrait augmenter d'environ 100 grammes au cours de la même période à la suite de modifications de spécifications chez nos clients.

Comme tous les acteurs de la filière le constatent tous les jours, la gestion du poids des poulets vivants est une préoccupation constante afin qu'ils puissent alimenter leurs clients avec le bon produit.

Néanmoins, le marché du poulet BBQ au Québec contribue certainement à accroître la consommation et à justifier en partie nos parts de marché au Canada. Il est important que tous apportent leur contribution afin d'éviter que ces clients ne décident d'acheter leur viande dans une autre province.



LES ENTREPRISES R. ET C. PERREULT,
**UNE FAMILLE ANCRÉE DANS SON TRAVAIL
DEPUIS DES GÉNÉRATIONS**





LUC THIBODEAU

Représentant en production avicole
Agri-Marché inc.



JOSIANE ROY, T.P.

Conseillère en production avicole
Agri-Marché inc.

Du fondateur Bernard Perreault, jusqu'à son petit-fils Nicolas, trois générations ont uni leurs efforts pour former Les Entreprises R. et C. Perreault. Cette entreprise avicole et de grandes cultures, de Saint-Denis-sur-Richelieu, a su évoluer au fil du temps pour s'adapter aux différents défis qui se sont présentés dans le monde agricole.

L'HISTORIQUE

À ses débuts, l'entreprise avait une vocation laitière tout en exploitant des terres. Un incendie a détruit l'étable en 1954 et Bernard Perreault a alors décidé de reconstruire ses bâtiments sur un autre terrain en forme de pointe, donc plus difficilement cultivable. Les installations actuelles y sont toujours localisées, laissant une plus grande étendue de parcelles cultivables à l'entreprise.

Déjà à l'époque, Claude, le fils de Bernard, travaillait dans l'entreprise avec son père. Son frère, Réjean, travaillait à l'extérieur comme machiniste chez Bombardier, à Valcourt. Il a aussi fait la livraison de moulée avant d'intégrer l'équipe.

En 1979, l'entreprise a connu un virage important : c'est à ce moment que la ferme familiale est devenue **Les Entreprises R. et C. Perreault inc.** À cette époque, Claude et Réjean exploitaient encore un troupeau laitier.



Les installations de la ferme sur le terrain en forme de pointe.



Claude et Réjean Perreault

Au cours des années suivantes, Claude et Réjean ont fait l'acquisition de nombreux acres de terre. Ils ont même déjà acheté des terres pour 400 \$/acre. Notons qu'au début des années 1980, les taux d'intérêt ont atteint des seuils record d'autour de 20 %. Aujourd'hui, la situation a changé et les défis ne sont plus les mêmes. Les terres ont pris énormément de valeur dans la région, mais les taux d'intérêt sont beaucoup plus bas.

Un peu avant les années 2000, la croissance de l'entreprise a poussé les deux frères à prendre une grande décision quant à l'avenir de leurs installations. Leur production était devenue plus importante et ils devaient rénover, agrandir et moderniser l'étable. Claude et Réjean possédaient des terres, mais ne désiraient pas seulement être producteurs de grandes cultures. Il était important pour eux de garder une production animale dans l'entreprise afin de demeurer diversifiés. C'est pourquoi ils ont acheté du quota de poulet et ont bâti un poulailler. Ce virage s'explique par des facteurs économiques, mais aussi par une volonté d'alléger la charge de travail quotidienne.

Les Perreault ont fait leur premier lot de poulets pendant la période de la crise du verglas en 1998. À ce moment-là, les productions laitières et avicoles se sont croisées dans l'entreprise. Claude et Réjean se sont alors questionnés sur l'intérêt de conserver les deux productions animales en même temps et la décision a été prise relativement rapidement. Ils ont choisi de conserver la production avicole et ont mis les actifs de la production laitière à l'encan la même année.

Ils ont aussitôt procédé à la modification de l'étable pour la transformer en poulailler. C'est à l'automne 1998 que les premiers oiseaux ont été produits dans le poulailler numéro 2, celui-ci étant toujours en production aujourd'hui.

LA NOUVELLE GÉNÉRATION

Nicolas, le fils de Réjean, détient un diplôme d'études professionnelles en mécanique agricole. Dès son plus jeune âge, il a toujours su qu'il allait travailler dans l'entreprise familiale. Cette formation lui est d'ailleurs aujourd'hui utile dans son travail. Nicolas a acquis de l'expérience à l'extérieur de la ferme familiale, par le biais d'un travail d'été en tant qu'opérateur de machinerie pour la récolte des légumes de conserverie. C'est en 2000 qu'il a fait officiellement son entrée dans l'entreprise. Il en est devenu actionnaire en 2008. Dès son arrivée, il a projeté, avec son père et son oncle, de construire leur plus récent poulailler, qui a finalement été bâti en 2010. Trois ans plus tard, Nicolas a reçu son quota des Éleveurs de volailles du Québec sous forme d'un prêt sur 15 ans.



Moment de prise de décision entre les actionnaires.

Aujourd'hui, Nicolas profite de l'expertise de son oncle Claude, encore président des Entreprises R. et C. Perreault. Celui-ci a commencé le transfert de ses actions en 2011 et le processus est toujours en cours. En tant que président de l'entreprise, il a droit de vote et de regard sur toutes les décisions. La démarche avant le transfert de ferme a duré près de trois ans. Nicolas bénéficie aussi de l'aide de son autre oncle Serge. Même s'il n'est pas actionnaire de la compagnie, il participe activement au travail sur la ferme. En plus, de contribuer au succès de l'entreprise familiale, Serge possède ses propres terres. De son côté, Réjean a conservé ses actions et les frères travaillent encore à la ferme avec Nicolas. Marisol Cusson, la conjointe de Nicolas, travaille actuellement à l'extérieur. Ils sont parents de deux enfants en bas âge. La proximité entre leur résidence et la ferme leur permet de faciliter la conciliation travail-famille.

Nicolas, Marisol sa conjointe, Alexis et Mégane.





Le centre de grains des Entreprises R. et C. Perreault.

LES INVESTISSEMENTS

Les Entreprises R. et C. Perreault sont à l'affût des opportunités en ce qui a trait aux achats de terre; toutefois, les producteurs demeurent sélectifs. Ils ont d'ailleurs fait l'acquisition d'une terre l'année dernière. La famille Perreault, en plus de cette terre, a investi dans l'agrandissement d'un centre de grains. Les éleveurs détiennent environ 800 acres de

terres cultivables et en ont d'autres en location. Ils utilisent une partie de la machinerie agricole en commun avec Serge, cela permet à chacun d'être plus compétitif sur leur coût d'opération. Ils s'assurent aussi d'investir régulièrement dans leur machinerie pour demeurer concurrentiel.

La capacité d'entreposage de leur centre de grains est de 3 500 tonnes. Ils entreposent environ 450 tonnes de maïs dans des cribles. Cette méthode d'entreposage a été très rentable pendant les années où le maïs était très humide et le gaz propane, très cher. L'investissement dans le centre de grains est rentable, car l'entreprise produit beaucoup de grains. Cela permet d'obtenir une économie à long terme sur le séchage des grains et d'éviter aussi du transport de grains vers un séchoir externe, ce qui rend le travail plus efficace et minimise les pertes de temps. Le séchoir fonctionne au gaz propane, mais depuis trois ans, l'entreprise profite d'un gel des prix du gaz propane. Cela leur permet d'éviter les fluctuations, ce qui simplifie la planification financière.

L'an dernier, les Perreault ont installé un troisième silo sur chacun des bâtiments, ce qui leur permet de bien respecter leur programme alimentaire et de bénéficier au maximum des escomptes de volume sur la moulée.

Nicolas avec ses enfants, Mégane et Alexis Perreault



LES GRANDES CULTURES

Les Entreprises R. et C. Perreault ont une grande diversité de cultures, ce qui donne l'avantage d'étaler la période de récolte des différentes cultures, de faire une bonne rotation afin d'améliorer la structure des sols, de diminuer la pression des maladies, de diminuer l'utilisation d'herbicides et d'augmenter les rendements.

Ils produisent des pois de conserverie sur environ 60 acres, destinés à la mise en conserve pour la consommation humaine. Une autre partie des terres, environ 50 acres, est destinée à la culture du blé.

Le reste des terres est en rotation maïs-soya. On compte environ 300 acres pour le soya et 500 acres pour le maïs. Les gestionnaires utilisent la banque de grains d'Agri-Marché pour commercialiser une partie de leur récolte de maïs, ce qui leur permet d'obtenir un meilleur prix pour leurs grains. Ils n'obtiendraient pas le même montant sur les marchés boursiers.

L'AVICULTURE

Le site de production avicole est géré en « tout plein, tout vide ». Un vide sanitaire suffisamment long entre les élevages permet de diminuer les pressions bactériennes. Rien n'est laissé au hasard dans les poulaillers. Afin d'être en mesure de répondre correctement aux besoins des marchés, les Perreault effectuent un suivi d'élevage rigoureux. Des équipements à la fine pointe de la technologie sont utilisés dans les bâtiments pour y parvenir. Par exemple, des balances électroniques facilitent le suivi des aviculteurs pour amener les oiseaux à atteindre le poids optimal demandé par l'acheteur et ainsi offrir un produit de qualité supérieure. Du côté de la régie, plusieurs points sont importants à surveiller pour obtenir de bons rendements. Les conditions ambiantes à l'intérieur du poulailler sont soigneusement étudiées chaque jour afin de permettre aux oiseaux la meilleure croissance possible. Du temps destiné à l'observation des poulets est prévu chaque jour pour veiller au bon état de santé du troupeau et réagir rapidement si des problèmes surviennent. De multiples tournées sont faites quotidiennement, facilitant ainsi la sélection dans le but d'obtenir des oiseaux uniformes au chargement.

Dans le but d'obtenir les meilleurs résultats technico-économiques possible, Nicolas, Claude et Réjean travaillent à limiter la condamnation des carcasses causée par la cellulite, qui entraîne des pertes économiques importantes.



Nicolas effectue le contrôle pour la qualité de l'eau.



Nicolas vérifie le panneau de contrôle relié à la température et à la ventilation.

Le bien-être animal est aussi important pour la famille Perreault qui s'efforce de maintenir des conditions d'air adéquates et de réduire au minimum le taux d'humidité pour pouvoir offrir aux oiseaux une litière sèche. De plus, des investissements ont été faits pour accroître le bien-être de la volaille, notamment à l'étape du chargement. Ils ont aussi mis l'accent sur un suivi vétérinaire rigoureux afin de préserver le bon état de santé général des oiseaux.

LE REGARD VERS L'AVENIR

Dans le futur, les Entreprises R. et C. Perreault souhaiterait bien agrandir le premier poulailler. Les pourcentages de production élevés ainsi que la possible reprise des transactions de vente de quota permettraient aux éleveurs de produire un plus grand nombre de poulets par année. Par la suite, ils seront en mesure de prendre une décision éclairée sur la croissance de la production avicole dans l'entreprise.

La vision des producteurs est la suivante : toute entreprise qui n'investit pas et qui n'avance pas... recule! C'est pourquoi ils demeurent sans cesse à l'affût des opportunités d'affaires.



Les propriétaires sont toujours soucieux de la biosécurité et du bien-être animal.





LA CHASSE EST OUVERTE!







**Armez-vous d'AGITA®
contre les mouches et les ténébrions.**

Agita®, Elanco® et la barre diagonale sont des marques déposées ou des marques de commerce détenues ou utilisées sous licence par Eli Lilly and Company, ses filiales ou ses sociétés affiliées. © 2017 Eli Lilly and Company, ou ses sociétés affiliées. Les autres noms de produit et d'entreprise appartiennent à leur propriétaire respectif.
CABRLAGI00020a



ZINPRO

PERFORMANCE MINERALS®



AMÉLIORER LA PERFORMANCE DE VOS OISEAUX. GRÂCE À NOS PRODUITS ÉPROUVÉS PAR LA RECHERCHE.

Le succès dans votre élevage commence par une nutrition supérieure, toute l'année. Availa®Zn est un complexe d'acide aminé et de zinc unique fabriqué avec la forme brevetée de zinc de Zinpro Performance Minerals®. La science a montré qu'une nutrition bien équilibrée peut aider à améliorer les facteurs clés de performance, tel que la conversion alimentaire, l'immunité, l'intégrité de la peau, le rendement en poitrine et la qualité du pododerme. Pour en savoir plus sur les minéraux les plus éprouvés sur le marché, adressez-vous à votre représentant Zinpro ou visitez zinpro.com/poultry.

Toutes les marques déposées sont la propriété de Zinpro Corp. © 2016 Zinpro Corp. Tous droits réservés.

NOUS APPUYONS CEUX QUI VONT LOIN!

**BOURSES À LA RELÈVE
LAIÈRE**



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

Un maximum de 20 bourses
sont remises annuellement.

Lactech

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

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!**

 **BANQUE
NATIONALE**

**PRÉSENTEZ VOTRE PROJET
D'ICI LE 30 MAI 2017
RELEVELACTECH.COM**

*Certaines conditions s'appliquent.

AN

SECTION **LACTECH**

Allocation de quota additionnel,
l'étable est pleine, que faire :
vendre ou rénover ?

Page 94

En visite à la Ferme

FIPIERRE SENC

L'optimisme, un mode de vie

lactech

16 BOURSIERS POUR L'ANNÉE 2016!

Pour une septième année consécutive, Lactech a remis des bourses pour encourager la relève agricole. Trois projets ont été acceptés en mai et treize autres en décembre.

Ce programme vise à soutenir les jeunes dans des investissements rentables afin de rendre leurs installations plus concurrentielles et productives. La catégorie « Démarrage et acquisition » est de retour pour une troisième année. Trois projets ont été acceptés dans cette catégorie qui souligne le travail de jeunes prenant la relève d'une ferme non apparentée. Les treize autres lauréates et lauréats sont des jeunes voulant améliorer la rentabilité de leur étable en faisant des modifications importantes à leurs installations. Plusieurs améliorations ont été apportées cette année dans cette catégorie, mais le confort est un point important. Lactech est très fier d'encourager tous ces jeunes de la relève laitière en leur donnant une contribution financière pour leur projet.

Le programme de Bourses à la relève laitière Lactech est présent pour une huitième année en 2017. Parlez à votre représentant Lactech pour voir si votre projet d'amélioration ou même de démarrage pourrait être admissible. Vous avez jusqu'au 30 mai et 30 novembre pour soumettre votre projet. Pour être admissible, vous devez détenir au moins 40 % des parts de l'entreprise, être âgé entre 18 et 40 ans au 31 décembre 2017, détenir un diplôme relié à une formation académique en agriculture et avoir un projet en cours.

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

FERME LAGERMAC

BEAUMONT

Alexandre Labonté est copropriétaire de la Ferme Lagermac depuis 2010, avec son père Gérald et son oncle Marcel. Cette entreprise comprend 75 vaches en lactation et l'étable contient 4 rangées en stabulation entravée. Le projet d'amélioration comporte plusieurs étapes, dont l'ajout d'une cinquième rangée pour la traite, l'ajout de deux parcs sur le sable pour les vaches malades et de trois parcs sur matelas pour les vaches tarées. De plus, le projet vise aussi à améliorer le confort des vaches tarées afin d'optimiser la qualité du vêlage qui se traduit par une augmentation de la production de lait. Afin de diminuer le temps de travail, le projet comprend l'ajout d'un convoyeur-nourrisseur et d'un chariot à paille, et la restructuration du coin des veaux. Avec toutes ces modifications, les producteurs veulent augmenter la production laitière tout en diminuant les cellules somatiques et le temps de travail.



Alexandre Labonté

FERME RÉAL BÉRUBÉ ET FILS

CACOUNA

Valérie et Réal Bérubé sont nouvellement propriétaires de la Ferme Réal Bérubé et fils avec leur père Bernard. Diplômés en agriculture, ils s'occupent tous les deux, avec leur père, des différentes tâches de la ferme et ils se complètent bien. La ferme détient 129,4 kg de quota, qui sont produits avec l'aide de deux robots de traite en fonction depuis novembre 2015. Les vaches sont en stabulation libre, mais les taures ne l'ont pas toujours été. Le projet vise donc à reloger les taures en stabulation libre afin d'être plus efficace au travail et d'améliorer la rentabilité de l'entreprise. De plus, les génisses seront mieux préparées, plus concurrentielles et mieux développées. Le projet consiste à défaire les anciennes stalles des vaches pour y adapter une stabulation libre avec logettes et raclettes.



Valérie et Réal Bérubé.



Jérôme Pouliot, Suzanne, Annie la conjointe de Jérôme et leurs enfants.

FERME J. E. S. POULIOT

SAINT-GERVAIS DE BELLECHASSE

Diplômé en 2003 en production laitière, Jérôme Pouliot a commencé par intégrer la ferme familiale en y travaillant avec ses frères et ses parents. Cette année, une opportunité est venue à lui, celle d'acquérir sa propre ferme avec ses parents. Étant quelqu'un de très autonome, Jérôme a sauté sur l'occasion afin de réaliser son rêve d'avoir sa propre ferme. Anciennement la Ferme M. T. Letellier, l'entreprise acquise comprend 68 vaches en lactation et possède des bâtiments assez récents, avec un quota de 89 kg. Les vaches en lactation sont logées en stabulation entravée derrière à derrière tandis que les taures sont en stabulation libre. De plus, Jérôme peut compter sur les anciens propriétaires qui ont accepté de rester comme employés pour lui transmettre leurs connaissances de l'entreprise. Sa conjointe Annie participe également aux travaux journaliers de la ferme tandis que sa mère Suzanne s'occupe de la comptabilité de l'entreprise. Jusqu'à maintenant, Jérôme a relevé certains défis comme le changement de la RTM et son automatisation, et il travaillera, dans un avenir assez rapproché, à monter un troisième silo afin d'augmenter la proportion d'ensilage de maïs dans la ration laitière pour une meilleure stabilité.

FERME LÉO BRETON

SAINT-BERNARD

Karine Breton a terminé sa formation en production laitière en 2000 pour ensuite travailler à temps plein à la ferme. Avec l'aide de son conjoint et de son père, elle travaille depuis plusieurs années afin d'augmenter la production laitière du troupeau. L'entreprise étant en pleine expansion, le projet de Karine devient nécessaire pour atteindre ses objectifs. La première étape vise à augmenter le confort des vaches en modifiant les stalles et en ajoutant des matelas, ce qui aura pour effet de diminuer les problèmes de membres et d'augmenter la production de lait. Dans le même sens, les abreuvoirs seront remplacés, puisque le débit de certains laisse à désirer et qu'un manque d'eau provoque une baisse de production de lait. Finalement, pour continuer dans son expansion, Karine doit acheter du quota.

*Karine Breton***FERME ANDRÉ OUELLET**

RIVIÈRE-OUELLE

André Ouellet

En 2012, André Ouellet a obtenu son diplôme d'études professionnelles en production laitière. Étant fils d'agriculteur, il a toujours eu l'agriculture à cœur et a travaillé dans plusieurs fermes, ce qui lui a permis d'acquérir de l'expérience dans différentes entreprises. En 2013, il a commencé à cultiver les terres de la ferme familiale, qui ne possède plus d'animaux depuis 2008. Il est aussi devenu gérant de troupeau à la Ferme Colbert pour prendre davantage d'expérience en gestion. En décembre dernier, André a eu la chance de devenir la relève non apparentée de la ferme. Il est maintenant le seul propriétaire de la Ferme André Ouellet qui possède présentement 45 kg de quota. À court terme, celui-ci emménagera ses animaux dans l'ancienne ferme familiale. Pour l'avenir, il souhaite réduire les taux de charges, améliorer l'efficacité, l'intervalle vêlage, le taux de saillie par vaches, les CCS et aussi maximiser la croissance des génisses. Tout cela se traduirait par une augmentation de la production qui lui permettrait de remplir tout le quota et les jours supplémentaires.

FERME CHATEL

BOISCHATEL

Sylvain Laberge détient un diplôme collégial en GEEA depuis 2000 et a acquis la ferme familiale avec son frère François deux ans plus tard. Avec les années, l'entreprise a pris beaucoup d'expansion dans les trois parties, soit de la production laitière, de l'acériculture et du déneigement. Le projet vise la réalisation de trois gros objectifs : améliorer le confort des animaux de remplacement, réduire l'âge au premier vêlage et réduire le temps de travail. Pour ce faire, le bâtiment qui accueille les génisses a été transformé durant l'automne 2016. Le logement a été modifié pour en faire une stabulation libre. Cette nouvelle installation permettra dans le futur de réaliser les objectifs visés, mais aussi d'augmenter la production et la productivité de la ferme.



Sylvain Laberge et son frère François.

FERME MACY

SAINT-RAPHAËL

Depuis 2002, Mathieu Tanguay est diplômé en production laitière et copropriétaire de la ferme L. M. Tanguay avec son père. Avec les années, il a acquis de plus en plus de parts de la ferme, jusqu'en 2013 où il en est devenu l'unique propriétaire. Suite à cette acquisition, la ferme a été rebaptisée Ferme Macy inc. L'année suivante, un incendie a ravagé le bâtiment principal, ce qui a entraîné une perte totale. La reconstruction a commencé en août 2015 et s'est terminée en février 2016, avec l'arrivée des premières vaches. La nouvelle étable est en stabulation libre avec litière sur le sable et comprend un salon de traite et une station d'alimentation. Pour ce qui est des sujets de remplacement, ils sont aussi en stabulation libre, mais avec des matelas. Le nouveau bâtiment permettra aux producteurs d'augmenter la production laitière grâce à un meilleur confort, à une mangeoire toujours pleine et à une luminosité adéquate. De plus, le nouveau système d'alimentation leur permet aussi de gagner du temps.



Mathieu Tanguay et sa conjointe Cindie Bellerive.



Josée Laroche

FERME CLAUDE LAROCHE

ROBERVAL

Depuis décembre 2014, Josée Laroche possède la moitié des parts de la ferme familiale avec son père et détient aussi un diplôme collégial en GEEA. Elle s'implique activement dans le milieu agricole dans sa région, et elle a même été nommée agricultrice de l'année dans sa région pour 2016-2017. Le bâtiment dans lequel se retrouvent les vaches date de 1950 et avait besoin de certaines modifications. La première étape du projet consiste en l'agrandissement du bâtiment actuel afin d'augmenter le nombre de stalles pour pouvoir enfin séparer les vaches tarées des vaches en production. Par la suite, l'ajout de matelas sera de mise dans l'étable pour remplacer les vieux tapis de caoutchouc, ce qui permettra d'augmenter le confort, donc la production laitière. Finalement, il y aura l'ajout de mangeoires afin de réduire le gaspillage et d'augmenter la consommation des vaches. Avec tous ces changements, il y aura amélioration de la production laitière, mais aussi de la santé des vaches, surtout au moment du vêlage, avec une meilleure préparation.

FERME LEMBER 1998 INC.

SAINTE-CÉCILE DE LÉVRARD

C'est en 2006 que Sébastien Lemay est devenu actionnaire de la Ferme Lember 1998 inc. avec ses parents. Dix ans plus tard, Éliane Dubois-Paré a intégré l'entreprise et, ensemble, ils ont racheté les parts des parents de Sébastien. Le bâtiment de la ferme est en bon état, par contre certaines modifications étaient nécessaires. L'objectif du projet était d'augmenter le confort des vaches tarées et d'augmenter la production de lait en augmentant le nombre de vaches. À la fin de l'automne 2016, ils ont construit une stabulation libre sur litière pour les vaches tarées. De plus, de nouvelles stalles ont été installées sur 20 pieds afin d'y loger les animaux en préparation au vêlage ou simplement pour traire plus de vaches lorsque c'est nécessaire. La stabulation libre sur litière accumulée permet d'offrir un meilleur confort et de l'exercice aux vaches durant la période où elles sont tarées, ce qui se traduit par un meilleur départ en lactation et une augmentation de la production.



Sébastien Lemay, sa conjointe Éliane et leurs enfants Édouard, Emma et Alice.

FERME HIRONDELLE D. F. M. INC.

SAINT-FABIEN DE PANET

Diplômé de l'ITA de La Pocatière, Martin Brisson est copropriétaire de la Ferme Hirondelle D. F. M. avec son oncle François et son père Daniel. Il s'agit de la cinquième génération à être propriétaire de cette ferme qui possède actuellement 52,3 kg de quota. Le projet de Martin vise principalement à augmenter la rentabilité de la ferme. Pour ce faire, il veut acheter un mélangeur à balles rondes et un soigneur à moulée. Ces deux investissements permettront d'augmenter la production laitière grâce à la stimulation de la consommation de matières sèches avec le mélangeur et à l'optimisation de l'alimentation avec le soigneur. De plus, ces achats permettront de réduire le temps consacré à l'alimentation, et donc d'avoir une meilleure efficacité du travail. Finalement, la dernière partie du projet consiste à réaménager l'ancien entrepôt à foin en stabulation libre sur accumulation pour les vaches tarées et en préparation afin d'accroître leur confort.

*Martin Brisson***FERME JALLEN**

SAINT-ANSELME

Diplômé de l'ITA depuis 2010, Patrick Allen est actionnaire de la ferme familiale avec ses parents depuis 2012. Dans la même année, ils ont bâti une étable neuve avec un robot de traite de type Lely. L'ancien bâtiment sert à l'élevage des sujets de remplacement. Le projet de Patrick consiste à modifier le bâtiment servant aux animaux de remplacement en le mettant sur litière compostée avec l'ajout d'un deuxième robot. En donnant plus d'espace aux vaches et en donnant plus de confort dans la nouvelle section, il vise à diminuer son taux de réforme et à augmenter sa production de lait, puisque le robot est actuellement surchargé.

*Patrick Allen*



Patrick Paquet

FERME ATTRACTIVE HOLSTEIN

SAINTE-MARIE

Conseiller, inséminateur, employé de ferme, classificateur, ce sont tous des emplois qu'a occupé Francis Paquet dans les dernières années. Avec ces expériences, il a acquis un bagage de connaissances impressionnant qui lui permet aujourd'hui de se lancer dans la production laitière et de vivre enfin de sa passion de l'agriculture et de la vache laitière Holstein. Il se lance tout un défi en devenant propriétaire de la Ferme Attractive Holstein. Par contre, l'acquisition n'est que le premier défi de Francis, puisqu'il s'est fixé beaucoup d'objectifs à atteindre dans les prochaines années. Le principal est d'augmenter le revenu en lait en améliorant la production laitière. Pour ce faire, il doit améliorer les rendements aux champs et introduire l'ensilage de maïs. De plus, il veut diminuer les coûts en faisant plusieurs tâches par lui-même, comme le taillage des sabots et l'insémination. Une chose est sûre, c'est que Francis a la motivation et le bagage pour arriver au bout de ses rêves.



David Plourde

FERME FERMÈRE

CACOUNA

Diplômé en production laitière et en mécanique agricole, David Plourde a acheté en 2014 les parts de la ferme familiale qui appartenaient à son oncle, et il est devenu actionnaire avec son père. Plusieurs problèmes venaient avec l'ancienne étable, donc ils ont décidé de construire un nouveau site afin de maximiser le confort des vaches et des travailleurs pour améliorer les performances du troupeau. La nouvelle vacherie sera du type bed park à ventilation naturelle et sera équipée d'une salle de traite double 8. Le projet comprend aussi une nouvelle laiterie avec un bassin plus grand et une salle d'alimentation RTM. Les objectifs du projet sont clairs : augmenter la production, diminuer l'intervalle vêlage et maximiser la consommation des vaches. Avec un meilleur environnement offert par la nouvelle étable, ces objectifs devraient être facilement réalisables pour leur permettre d'avoir une expansion favorable à plus long terme.

FERME CASGRAIN

RIVIÈRE-OUELLE

En 2000, Patrick Casgrain a terminé ses études en production laitière et s'est directement dirigé vers la ferme familiale. Quatre ans plus tard, il a acquis des parts dans l'entreprise, mais c'est en 2015 que la totalité des parts lui est revenue. L'objectif de son projet est d'augmenter le revenu de la ferme en produisant encore plus. Pour ce faire, l'agrandissement de l'étable déjà existante est prévu pour 2017 avec un carrousel de traite de 20 places. Ce système procure beaucoup d'avantages pour Patrick, dont une réduction de la main-d'œuvre et aucune limite d'expansion. La stabulation libre aura aussi des logettes profondes sur chaux-paille ce qui permettra aussi d'améliorer le confort et la santé des animaux. De plus, le projet comprend aussi l'achat d'un nouveau mélangeur RTM afin d'automatiser le plus possible l'alimentation et lui permettre de gagner du temps.



Alyson, Logan, Patrick Casgrain, sa conjointe Julie et Noémie.



Julien Langlois

FERME JADEL

SAINT-DENIS-DE-LA-BOUTEILLERIE

L'année 1996 a été une grosse année pour Julien Langlois, puisqu'il a obtenu son diplôme collégial et que sa famille a quitté sa ferme de Sainte-Angèle-de-Méricis pour venir s'établir sur une nouvelle ferme plus grosse. Avec les années, le troupeau a grossi et les Langlois ont apporté plusieurs améliorations. Par contre, la main-d'œuvre est restée la même et cela devient problématique. Le projet vise donc à améliorer l'efficacité du travail et à augmenter la production laitière. Pour y arriver, ils veulent, en premier, mécaniser l'alimentation des vaches grâce à un mélangeur vertical et à un distributeur automatique de fourrages.

FERME NORMALINE

KINNEAR'S MILLS

Diplômé de l'ITA de Saint-Hyacinthe en 2011, Patrick Landry a travaillé dès sa sortie de l'école dans l'entreprise familiale et a aussi pris de l'expérience dans une autre ferme pendant quelque temps. Maintenant, il est propriétaire de la Ferme Normaline avec son père, mais il n'a pas cessé d'améliorer l'étable depuis les dernières années. Voulant performer encore plus, Patrick a monté un projet afin d'augmenter la rentabilité financière de l'entreprise. Celui-ci consiste à agrandir l'étable actuelle, qui n'est pas assez grande, et à mettre les animaux de remplacement en stabulation libre afin d'augmenter l'efficacité au travail. L'agrandissement servira principalement à élargir les stalles actuelles et à en augmenter le nombre. Le confort des vaches sera automatiquement amélioré, ce qui leur permettra d'accroître la production laitière. L'achat de quota sera donc à prévoir dans un futur rapproché pour permettre de suivre l'évolution de la production de lait à la ferme.



Patrick Landry, son père Normand et son grand-père Jules.





LA FERME FIPIERRE SENC
**LÀ OÙ LE SUCCÈS DE
L'ENTREPRISE REPOSE
SUR L'ENGAGEMENT
FAMILIAL**

L'OPTIMISME, UN MODE DE VIE!

PLUS DE 50 ANS D'ÉVOLUTION

C'est à Saint-Romain, à la limite de l'Estrie et de la Beauce, que Jean-Luc Fillion et son fils Francis exploitent la Ferme Fipierre SENC, une entreprise spécialisée en productions laitière et acéricole.

En 1960, Rémi, le père de Jean-Luc, achète la ferme dans le Rang 5 et déménage son troupeau de 12 vaches et ses 3 chevaux.

En 1974, Jean-Luc prend la relève. À cette époque, le troupeau se compose de 30 vaches, de 13 taures et de 125 acres en culture. Dans la première année, il construit une vacherie de 35 sur 60 pieds. Très fier de ses champs et soucieux de produire des fourrages de meilleure qualité, Jean-Luc enfouit

de nombreuses digues de roches et fait du drainage souterrain partout où il est nécessaire.

C'est en 1978 qu'il achète sa première vache pur-sang. Par la suite, au début des années 1980, il participe aux expositions de comté et décroche, en 1984, la Grande Championne et les bannières Premier exposant et Premier éleveur à l'Exposition agricole de Saint-Sébastien.



DAVID LESSARD T.P.

Conseiller en production laitière
Lactech S.E.C.





En 2001, avec la relève qui s'en vient, il agrandit une fois de plus l'étable à 56 sur 140 pieds pouvant ainsi loger 65 vaches et 32 génisses supplémentaires. Au fil des années, l'achat de quota a toujours été une priorité.

En 2007, le rêve de Francis se réalise. Il s'associe avec son père pour la troisième génération de Fillion et forme la Ferme Fipierre SENC. Les années passent et la ferme poursuit son expansion. Le duo continue d'acheter du quota, double le nombre d'acres de terre, passe de 300 à 650 acres en culture et possède 500 acres de boisé.

La ferme comprend aujourd'hui 120 vaches, dont 100 en lactation, et 100 génisses de remplacement. Voici la classification du troupeau en 2016 : 5 EX, 35 TB, 58 BP et 12 B.

(TABLEAU 1) RÉPARTITION DES ACRES EN CULTURE

Nombre d'acres	Types de cultures
55 acres	maïs ensilage
25 acres	pâturages
275 acres	céréales : blé, orge, avoine nue
295 acres	fouillage, luzerne, mil



Francis, la troisième génération de la famille Fillion
à la ferme, et son père Jean-Luc.
Une complicité qui perdure depuis déjà plusieurs années.

Les propriétaires modernisent tous les équipements pour les semis et les récoltes pour en améliorer l'efficacité. La ferme est aujourd'hui complètement autonome en machinerie pour l'exécution de ses travaux. Ils développent aussi une clientèle pour la paille et le foin de qualité. Logiciel DSA, classification et contrôle laitier sont des outils que la Ferme Fipierre utilise pour améliorer la qualité et la productivité de son troupeau. En ce qui concerne l'érablière, ils passent de 3 800 entailles sur chaudières à 7 500 entailles sur tubes combinées à 1 800 entailles encore sur chaudières. L'eau y est ramassée à l'ancienne avec des chevaux, pour le plaisir en famille.

Le 10 février 2012, une immense tragédie frappe la famille Fillion. Laurence, 10 ans, et Juliette, 8 ans, les deux filles aînées de Francis et sa conjointe Claudia, perdent la vie de façon tragique en même temps que leur grand-mère maternelle. Avec le soutien et l'appui de leurs proches, et grâce à leur courage et à leur détermination, ils réussissent ensemble à surmonter cette terrible épreuve. « La vie doit continuer et être encore belle », souhaite le couple.



Juliette



Laurence

LA FERME EN CONSTANTE AMÉLIORATION

À cause d'un début de problème de genoux et d'une baisse d'attrait pour la manière conventionnelle de traire les vaches, Francis propose à son père d'étudier l'option des robots de traite dans le but d'améliorer la qualité de vie et l'efficacité du travail tout en s'ajustant aux nouvelles normes du bien-être animal. Aussi, pour pouvoir poursuivre l'expansion, ils se devaient de regarder cette option, car les bâtiments étaient à leur pleine capacité. C'est donc à l'automne 2014 que le projet voit le jour avec la construction d'une étable de 130 sur 200 pieds incluant deux robots et offrant la possibilité d'y en ajouter un troisième. La construction débute en mai 2015 pour finalement commencer à traire les premières vaches le 26 octobre 2015.



En ce qui concerne les logettes, leur choix s'arrête sur des logettes profondes sur chaux-paille. Propreté, confort et valorisation de la paille qu'ils produisent ont été les éléments décisionnels pour adopter cette méthode.



La nouvelle vacherie comporte une ventilation transversale pour optimiser la qualité de l'air. Ils optent aussi pour du béton rainuré dans les allées et, jusqu'à maintenant, aucune vache ne s'est éjarrée. Deux grands « bed park » sont à la disposition des vaches en préparation au vêlage et des vaches qui ont fraîchement vêlé. Dans le but d'améliorer la régie avec le vétérinaire et l'efficacité du travail avec les animaux, ils ont installé des carcans dans toute l'étable.



Ils ont un JUNO afin que la ration soit toujours accessible aux vaches, même la nuit. Le choix des robots s'est arrêté sur LELY pour le trafic libre et la quantité de données fournies par celui-ci : test de gras, protéines, CCS, température du lait, poids des vaches, nombreux graphiques... sans oublier les colliers pour l'activité, la rumination et la détection des chaleurs, etc.

Tous ces aspects aident à la régie du troupeau et en augmentent la performance. Après seulement un an et une transition assez difficile, la production atteint aujourd'hui plus de 1,65 kg de gras par vache par jour. En ce qui concerne la reproduction, le taux de conception s'est maintenu en moyenne à 42 % et le taux de gestation, à 25 %. Avec l'utilisation du transfert embryonnaire, des meilleurs taureaux et de la génomique, les propriétaires ont pour objectif de produire plus de 1,80 kg de gras par vache par jour tout en maintenant la meilleure marge dollars par vache, et ce, avec de belles vaches en santé.

LES CHEVAUX, UNE GRANDE PASSION

En plus de l'intérêt qu'il porte à l'agriculture, Francis a une grande passion pour l'élevage de chevaux de race belge. À ce jour, il possède un étalon, une pouliche d'un an et cinq juments, dont quatre pouligneront ce printemps. Il aime bien participer à divers concours aux expositions agricoles. Ses chevaux ont remporté des premiers prix et plusieurs titres de Grand Champion et Grande Championne, à Trois-Rivières, à Saint-Honoré, à Saint-Hyacinthe et à la Finale provinciale. Joignant l'utile à l'agréable, Francis et son père aiment bien effectuer des travaux en forêt et à l'érablière avec ces magnifiques bêtes, sans oublier les balades familiales en traîneau.





L'ENGAGEMENT, SYNONYME DE SUCCÈS


Jean-Luc a toujours été engagé socialement, et ce, dès l'âge de 20 ans. Il a été conseiller pendant 12 ans et, par la suite, délégué dans le lait, directeur du Club Holstein de Beauce, marguillier de la Fabrique pendant 6 ans, président de l'Exposition agricole de Saint-Sébastien en 1993-1994 et, depuis 23 ans, il est maire de la ville de Saint-Romain. Pour sa part, Francis a été directeur au sein du Comité de développement de Saint-Romain ainsi que directeur et par la suite président de l'Association des éleveurs de chevaux belges du Québec.

Le succès de l'entreprise repose sur l'engagement familial. Les parents de Jean-Luc ont toujours été très actifs. Jean-Luc et son épouse Francine ont pu passer le relais à leurs trois enfants. Francine, maintenant retraitée après 33 ans de services aux Caisses populaires Desjardins, s'est toujours occupée de la comptabilité de la ferme. Francis, 39 ans, habite sur la ferme familiale avec son épouse Claudia, infirmière-clinicienne au CLSC en enfance jeunesse famille, avec leurs trois enfants Victoria, 10 ans, Élisabeth, 7 ans, et Rémy, 4 ans. Christian, 37 ans, le frère de Francis, est propriétaire d'une érablière et tailleur de sabots de vaches professionnel. Karine, 31 ans, la sœur de Francis, est esthéticienne et habite dans la maison ancestrale avec son mari Marc-André, employé à temps plein de la ferme depuis 2007, et leurs trois garçons Alan, 8 ans, Justin, 6 ans, et Mathis, 3 ans. En plus des quelques employés occasionnels durant la saison estivale, tous mettent la main à la pâte!



Jean-Luc et Francis n'ont peut-être pas de diplôme, mais ils comptent sur leur détermination et leur capacité à savoir bien s'entourer pour relever les défis et profiter des opportunités que leur réserve l'avenir.

Qui sait, à rendre cette entreprise familiale rentable, efficace et attrayante où il y a du plaisir à travailler, peut-être verront-ils une quatrième génération s'y établir un jour. C'est ce que ce duo père-fils ose espérer! Lactech est fière d'appuyer toute l'équipe de la Ferme Fipierre SENC dans la réalisation de ses projets pour les années futures!



**Même les meilleurs éleveurs
ont besoin d'un peu d'aide
pour protéger leur troupeau.**

Voici Imrestor^{MC}, le premier immunomodulateur de son genre pour les vaches laitières et les taures en période périnatale. Durant la période critique du vêlage, lorsque le système immunitaire de la vache laitière est affaibli, Imrestor contribue à rétablir la fonction immunitaire et à augmenter le nombre de neutrophiles antibactériens, réduisant considérablement l'incidence de mammite clinique sur une ferme laitière. C'est le coup de pouce dont un producteur laitier a besoin.

Elanco, Imrestor et la barre diagonale sont des marques de commerce détenues ou utilisées sous licence par Eli Lilly and Company ou l'une de ses filiales ou sociétés affiliées.

© 2017 Eli Lilly and Company, ou ses sociétés affiliées. CADRYIRS00003a

**Pour en apprendre plus sur la façon de protéger l'intégralité
du troupeau avec Imrestor dans le cadre d'un programme
de médecine préventive en cours, communiquez avec
votre vétérinaire.**

Elanco

Imrestor^{MC}

Visitez imrestor.ca pour en apprendre davantage.

LES PREMIERS APRÈS-MIDI D'ÉTABLE LACTECH

Les 10 et 11 janvier derniers, Lactech organisait deux après-midi de formation sur les nouveautés du programme ProAction®.



JONATHAN LÉVESQUE T.P.
Conseiller en production laitière
Lactech SEC

L'une d'elles s'est déroulée à Saint-Michel et l'autre à la Ferme Berthely, d'Honfleur. Plus de 35 personnes se sont déplacées lors de ces journées. À l'aide de photos et de vidéos, nous avons présenté les critères concernant le volet du bien-être animal. Par le fait même, nous avons démontré aux producteurs présents ce qui sera acceptable et ce qui devra être corrigé pour se conformer aux exigences du programme. De plus, nous avons discuté avec les producteurs des divers protocoles écrits exigés par le programme ProAction®. Un merci spécial à Novus pour leur participation à l'élaboration de ces journées.

Lactech organise des après-midi d'étable pour les producteurs afin de les informer sur des sujets d'actualité précis pour améliorer la productivité à la ferme.

Ces après-midi d'étable permettent d'échanger avec d'autres producteurs et de visiter des installations dans leur région, grâce aux propriétaires de ferme ayant accepté de nous ouvrir leurs porte.

N'hésitez pas à contacter votre conseiller Lactech pour connaître les autres après-midi d'étable à l'horaire!



JOURNÉE CLIPPAGE À LA FERME SWIGLI



NAOMI BIBEAU T.P.
Conseillère en production laitière
Lactech SEC

Dans le cadre de la Vente Harmonie, le 6 janvier dernier, nous avons organisé une journée clippage à la Ferme Swigli. Cette journée était destinée aux jeunes âgés entre 3 et 21 ans, passionnés des animaux et plus particulièrement des vaches laitières. Celle-ci avait pour objectif d'apprendre aux jeunes à sélectionner les génisses selon la qualité de leur conformation et à améliorer leurs techniques de clippage. Un grand merci à Joseph, Pia, Daniel et Mélanie d'avoir accueilli à leur ferme les cinq jeunes participants passionnés. Merci à Serge Lampron pour son engagement auprès des jeunes.

D'autres journées clippage sont à venir, informez-vous auprès de votre conseiller Lactech pour connaître les prochaines dates.



UNE BELLE MARQUE DE RECONNAISSANCE

Nos clients se démarquent, voici un exploit de Bertrand Boutin.



PIERRE-LUC FAUCHER, agr.
Conseiller en production laitière
Lactech S.E.C.



Bertrand Boutin a reçu son prix des mains de Marcel Groleau, directeur général de l'UPA.

C'est lors du Congrès général de l'Union des producteurs agricoles qui se tenait le 1^{er} décembre à Québec que monsieur Bertrand Boutin s'est vu décerner le prix Laurent-Barré. Rappelons que ce prix a pour but de souligner l'engagement au sein du syndicalisme agricole. Ce prix porte le nom du premier président de l'Union catholique des cultivateurs et ministre de l'Agriculture de 1944 à 1960.

Monsieur Boutin est producteur laitier à Saint-Jean-de-la-Lande et s'implique depuis plus de 50 ans dans le milieu agricole. Rappelons que M. Boutin s'est impliqué énormément dans le syndicalisme agricole en mettant sur pied des organismes tel que ; le syndicat de gestion de Beauce-Sud, le club Holstein, la Maison familiale rurale de Saint-Romain et la fromagerie La Pépète d'or.

De plus, il faut aussi noter que M. Boutin a été le premier Beauceron à être intronisé au Temple de la renommée de l'agriculture !

Lactech tient à féliciter M. Bertrand Boutin et nous lui souhaitons encore beaucoup d'années d'implication.



PIERRE-LUC FAUCHER, agr.

Conseiller en production laitière
Lactech S.E.C.

UN TRANSFERT D'ENTREPRISE RÉUSSI ENTRE LES GÉNÉRATIONS, C'EST POSSIBLE !

Dans cette entrevue, je vous présente une famille qui a réussi un transfert d'entreprise. Normand Landry nous parle de son expérience et nous donne ses conseils afin qu'un transfert de ferme devienne un succès. Quant à son fils, Patrick, il nous fait part de ses idées en tant que jeune de la relève. Le père et le fils voient l'avenir d'un bon œil avec des projets d'agrandissement.

PARLEZ-MOI UN PEU DE L'HISTORIQUE DE LA FERME.

Patrick : La ferme a été achetée par mon grand-père Jules en 1957 et les activités étaient concentrées sur la production laitière dans les années 1970. Mon père Normand a acheté la ferme en janvier 1989. En 1997, il a construit une vacherie de 40 pieds sur 140 pieds ayant la capacité d'accueillir 52 vaches en lactation. Il a gardé la vieille partie pour la relève. À l'été 2016, il a construit un bâtiment de 65 pieds sur 110 pieds pouvant accueillir 40 vaches supplémentaires en stabulation entravée ainsi que 30 animaux de relève en stabulation libre. En décembre 2016, il m'a transféré 50 % des parts.

COMMENT LE TRANSFERT D'ENTREPRISE S'EST-IL DÉROULÉ? PLUS PRÉCISÉMENT, COMMENT AVEZ-VOUS GÉRÉ LES DIFFÉRENTES IDÉES ENTRE LES DEUX GÉNÉRATIONS?

Patrick : Dans notre situation, le transfert s'est déroulé à merveille, car nous avons une excellente communication et une très belle attitude l'un envers l'autre. Mon père est très ouvert au changement et à l'apport de nouvelles idées et, de mon côté, j'écoute ses conseils basés sur son expérience et j'ai un énorme respect pour tout ce qu'il a accompli.

QUEL A ÉTÉ LE PLUS GRAND DÉFI AVEC L'INTRODUCTION DE LA RELÈVE?

Normand : Mon principal défi était de préparer l'entreprise pour l'arrivée de Patrick. Je voulais que la ferme soit un endroit productif et agréable où travailler. J'ai donc rénové la laiterie et j'y ai ajouté un bureau, j'ai recommencé à acheter du quota, etc. J'ai dû apprendre à déléguer certaines tâches également, mais pour moi, une relève, ce n'est pas un défi, c'est une fierté.

Patrick : À mon arrivée à la ferme, mon principal défi était de continuer la bonne gestion de l'entreprise et d'intégrer mes connaissances à mon travail de tous les jours. J'ai aussi commencé à gérer seul certains points de l'entreprise : alimentation, reproduction et santé du troupeau, etc.



Patrick, son père Normand et son grand-père Jules.



POURQUOI AVEZ-VOUS PRIS LA DÉCISION DE FAIRE UN PROJET D'AGRANDISSEMENT ?

Normand : Nous avons décidé d'agrandir notre entreprise, premièrement parce que l'étable en était à sa capacité maximale et, à cause de cela, certains animaux n'avaient pas le confort qu'ils méritaient. Deuxièmement, nous voulions prendre de l'expansion, car nous aimons les défis que cela apporte. Et avec l'arrivée d'une relève, c'est encore plus motivant.

EN 2016, VOUS AVEZ PRIS LA DÉCISION DE CONSTRUIRE UNE ÉTABLE ATTACHÉE, POURQUOI ?

Normand : De nombreuses raisons ont fait que nous avons gardé nos vaches en stabulation entravée. Premièrement, avec la taille de l'entreprise, un seul robot de traite aurait été au maximum de sa capacité et, dans notre objectif de prendre de l'expansion, il en aurait fallu deux. Cet achat nous aurait mis à un niveau de dettes inconfortable pour nous. Ensuite, les équipements de traite et d'alimentation ainsi que les stalles et les matelas où logent les vaches sont en excellente condition. Notre méthode de travail est également très efficace. C'est pour toutes ces raisons qu'une salle de traite n'était pas notre premier choix. En effet, il y avait peu ou pas d'économie de temps et il aurait fallu adapter les équipements pour l'alimentation des vaches. Finalement, les animaux de relève ont toujours été élevés attachés, donc ils ne sont pas habitués à la stabulation libre. C'est pourquoi nous avons placé les taures en logettes, pour qu'elles soient habituées pour le futur. Malgré le fait que nous ayons construit une étable attachée, nous avons conçu la bâtisse en fonction d'une éventuelle modification. Avec 65 pieds de large, l'étable pourrait accueillir trois rangées en stabulation libre, et la partie en logettes pourrait être modifiée pour loger des vaches sans casser le ciment.

COMMENT VOYEZ-VOUS L'AVENIR EN PRODUCTION LAITIÈRE? QUELS SERONT, SELON VOUS, LES DÉFIS À RELEVER ?

Patrick : Je crois que la production laitière a un bel avenir, mais il y aura de nombreux défis à relever. Je pense qu'il faudra

gérer la ferme de plus en plus efficacement et continuer à augmenter la productivité tout en se souciant du coût de production. Nous devons nous adapter à de nombreux changements et utiliser la technologie à notre avantage.

Normand : Le principal défi en production laitière sera de rendre cette industrie plus accessible à la relève, car il est de plus en plus difficile de transférer les fermes, principalement à cause de la valeur des entreprises laitières. Il faudra également suivre la technologie afin d'être efficaces, tout en conservant notre qualité de vie.

PATRICK, QUEL SERAIT LE MEILLEUR CONSEIL QUE TU DONNERAIS À UN JEUNE ENTREPRENEUR POUR QU'IL RÉUSSISSE ?

Patrick : Dans mon cas, la formation a été un élément clé pour mon arrivée à la ferme. J'ai acquis de nombreuses connaissances autant à l'école qu'en stage ou bien avec des amis dans le même domaine. Aussi, je trouve important de chercher à s'améliorer quotidiennement en essayant de faire des économies, d'augmenter le rendement ou bien de gagner du temps. Il faut aussi s'entourer des bonnes personnes afin d'atteindre les objectifs de l'entreprise.

MONSIEUR LANDRY, QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS À D'AUTRES PARENTS POUR QU'ILS RÉUSSISSENT UN BON TRANSFERT DE FERME ?

Normand : Pour réussir un bon transfert d'entreprise, je crois qu'il faut se préparer longtemps d'avance. On doit s'entourer de bons conseillers afin d'être bien guidé dans la démarche. On doit également laisser une place à la relève et lui déléguer certaines tâches pour qu'elle puisse apporter de nouvelles idées et de nouvelles méthodes dans l'entreprise. Et le plus important, selon moi, c'est la communication. Il est essentiel de bien se comprendre pour faire évoluer l'entreprise, atteindre nos objectifs et éviter les conflits.



NAOMI BIBEAU, T.P.

Conseillère en production laitière
Lactech S.E.C.

ENTREPRENEUR D'UN CONTINENT À L'AUTRE, D'UNE GÉNÉRATION À L'AUTRE

La famille Scheurer est un modèle de réussite. Son parcours est empreint de détermination et d'ambition. Changer de pays pour réaliser le rêve d'une vie : vivre de l'agriculture! Cette famille passionnée a su prospérer dans ce pays qu'elle a choisi : le Canada.

RÊVER ET OSER VIVRE SON RÊVE

Dans son pays d'origine, monsieur Scheurer était propriétaire de 16 hectares de terre cultivable et possédait environ 20 vaches en lactation. Cette exploitation située en Suisse ne lui permettait pas de vivre de l'agriculture. Il n'y avait aucune possibilité de croissance pour l'entreprise. Monsieur Scheurer devait donc travailler à l'extérieur afin de subvenir aux besoins de sa famille.

En 1987, il décida d'acheter une ferme au Québec dans le but de vivre de l'agriculture. Il visita quelques fermes dans différentes régions du Québec pour finalement arrêter son choix sur une ferme laitière à Saint-Pie-de-Guire au Centre-du-Québec. Il détenait alors 35 kg de quotas et un troupeau de 40 vaches Holstein enregistrées. Deux ans plus tard, son fils Jean-Daniel s'associa à l'entreprise familiale en achetant 20 % des parts. En 1996, Jean-Daniel quitta l'entreprise pour acheter la ferme laitière voisine qui produisait 35 kg de quotas. Pendant huit ans, la famille Scheurer produisit du lait sur deux sites. Ce fut en 2004, quand Jean-Daniel acheta la ferme de son père, qu'il fusionna les deux troupeaux. Trois ans plus tard, soit en 2007, l'entreprise

investit dans la machinerie agricole en achetant la compagnie d'un forfaitaire. C'est alors que la ferme Lumatruck commença à offrir aux agriculteurs de sa région le service de récolter les ensilages de foin et de maïs.

CHANGER POUR MIEUX RÉUSSIR

En 2010, la ferme Lumatruck entreprit des rénovations dans l'étable. Les propriétaires décidèrent d'agrandir celle-ci afin d'accueillir plus de vaches tout en investissant dans le confort pour les animaux en améliorant les stalles et la luminosité.

**GRÂCE À SES DÉCISIONS
D'AFFAIRES, JEAN-DANIEL A
CONNU UNE HAUSSE DE SES
REVENUS EN AUGMENTANT
LA PRODUCTION DE LAIT DE
8 LITRES PAR VACHE
PAR JOUR EN MOINS
D'UN AN ET DEMI.**

En 2015, ils instaurèrent une nouvelle méthode pour l'alimentation des vaches taries. Dans leur région, il était difficile de se procurer un foin faible en potassium, ce qui était problématique. À la ferme Lumatruck, il n'y a pas de compromis pour les vaches taries. Elles sont maintenant soignées avec une ration composée d'ensilage de maïs, de paille, de supplément préparation vêlage NR28 et de tourteau de soya. Ainsi, ils

travaillent en prévention et limitent les problèmes métaboliques en contrôlant le niveau d'énergie et de minéraux que les vaches consomment.



Jean-Daniel Scheurer, propriétaire de la Ferme Lumatrick 2004 inc.

SELON VOUS, QUELLE EST LA CLÉ DE VOTRE SUCCÈS?

- S'entourer des bons intervenants (vétérinaire, nutritionniste...)
- Ne jamais arrêter de s'instruire
- Rester à l'affût des nouveautés

En avril 2016, Jean-Daniel embaucha Réal, un vacher d'expérience, afin d'apporter une stabilité au troupeau. Cela a amené une plus grande rigueur en ce qui concerne les heures d'alimentation. C'est un ouvrier autonome et polyvalent, il insémine les vaches et s'occupe du parage des onglons. Depuis son arrivée dans l'entreprise, la production ne cesse de s'améliorer.

AMBITION ET DÉTERMINATION!

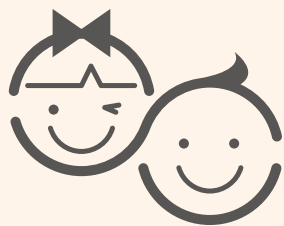
La ferme Lumatrick a évolué au fil des ans et ce n'est pas fini. Présentement, la ferme détient 91 kg de quotas et 105 hectares de cultures et loue 105 hectares de terre. La production actuelle est de 1,38 kg de gras par vache par jour. Grâce à ses décisions d'affaires, Jean-Daniel a connu une hausse de ses revenus en augmentant la production de lait de 8 litres par vache par jour en moins d'un an et demi. Cet entrepreneur cherche à améliorer la rentabilité de son entreprise. Son objectif est de continuer d'acheter du quota afin de maximiser la rentabilité de son étable avant d'entreprendre un autre investissement majeur.



Réal, gérant de troupeau.

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

1^{DES} 2 cartes cadeaux

au Village Vacances Valcartier!

Tirage parmi tous nos membres en décembre

ACTIVITÉS

- Journées clippage
- Atelier de perfectionnement
- Journée champêtre

DE NOMBREUX AVANTAGES



Casquette et tuque offertes aux
nouveaux membres



Infolettres 4 fois par année

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

FACTEURS QUI INFLUENCENT LA PERFORMANCE



DANIEL FOURNIER, agr.

Directeur des services techniques – polygastriques
Shur-Gain, région de Québec

Cet article porte sur une étude américaine visant à connaître les facteurs qui font qu'une ferme se démarque d'une autre quant à la rentabilité. Cette grande étude touche 90 facteurs de régimes et de finances dans 90 troupeaux depuis 2006.

Selon les chercheurs, il y aurait 6 facteurs qui distinguent les troupeaux à haute performance des autres. En effet, les données des 11 premières années démontrent que ces facteurs contribuent pour 85 % à la variation de la rentabilité de la ferme. Ainsi, ces fermes sont propulsées vers l'avant avec des vaches en meilleure santé.

ALORS, QUELS SONT CES FACTEURS?

1. Le comptage cellulaire
2. Le lait corrigé pour l'énergie par vache
3. La mortalité
4. Le coût net de remplacement
5. Le taux de gestation
6. Le taux de survie des taures

COMPTAGE CELLULAIRE

Un des plus grands facteurs pour la rentabilité est la qualité du lait et les cellules somatiques. L'écart entre les troupeaux n'est pas grand. Le tiers supérieur des troupeaux en rentabilité a un comptage cellulaire de 196 000 cellules/ml tandis que ceux dans le tiers inférieur en rentabilité ont un comptage de 239 000 cellules/ml.

Cependant, les troupeaux supérieurs ont une production de 42,5 litres de lait corrigé pour l'énergie par rapport à 33,6 litres pour les troupeaux moins performants. Sur une base annuelle,

cela peut représenter plus de 100 000 \$ pour un troupeau de 60 vaches avec notre prix du lait. Un fait très intéressant qui ressort de l'étude est le fait que, pour chaque 100 000 cellules somatiques d'augmentation au bassin, il y a une perte de lait de 2,4 litres. Ce résultat est beaucoup plus élevé que ce qu'on connaît d'une augmentation des cellules somatiques. Les données utilisées actuellement tournent autour de 0,6 à 0,7 litre de lait perdu pour chaque tranche de 100 000 cellules somatiques. Ces nouvelles données nous montrent que l'effet est beaucoup plus grand que ce qu'on pensait. Les vaches d'aujourd'hui produisent beaucoup plus de lait que les vaches d'il y a 30 ans et nous savons que la mammite affecte d'autres aspects de santé, de reproduction et de réforme. Le taux de mortalité est beaucoup plus élevé dans les troupeaux à haut comptage cellulaire et nous avons plus de lait de vache à comptage cellulaire bas parce que ces vaches vivent plus longtemps.

Les primes à la qualité du lait sont importantes, mais l'effet d'un comptage cellulaire plus bas est aussi primordial pour la rentabilité de l'entreprise.

LAIT CORRIGÉ POUR L'ÉNERGIE PAR VACHE

On sait qu'une production de lait accrue rime avec plus de rentabilité. Atteindre une plus haute production se fait avec des vaches en santé.

Des niveaux plus bas de cellules somatiques, de mortalité, de coûts d'alimentation et de jours ouverts sont des notions importantes qui dictent la production de lait par vache. En d'autres mots, les vaches en santé produisent plus de lait.

Encore une fois, l'écart entre les niveaux supérieurs et inférieurs représente plus de 100 000 \$/année. Cet écart est dû à l'efficacité de la production, communément appelé « lait marginal ». Les vaches doivent manger une certaine quantité d'aliments pour satisfaire leurs besoins d'entretien. Une fois ce besoin satisfait, le besoin d'entretien devient une plus petite partie du total de son besoin d'aliments pour chaque litre de lait supplémentaire.

MORTALITÉ

Malheureusement, certaines vaches meurent. Par contre, le risque de mortalité est différent d'une ferme à l'autre. La mortalité est une mesure de la santé des vaches et de la régie à la ferme. Les fermes situées dans le tiers supérieur quant à la mortalité sont plus profitables que celles du tiers inférieur. L'impact économique est moins élevé que pour les deux autres critères, mais il est quand même appréciable.

Le taux de survie des veaux est aussi important. Tout ce que vous faites pour les veaux, du colostrum aux vaccins, est important. Par la suite, le soin apporté aux vaches en transition est critique pour la réforme des 60 premiers jours de lactation. Il y a aussi une corrélation élevée entre le taux de mortalité et les coûts nets de remplacement.

COÛT NET DE REMPLACEMENT

Le coût net de remplacement dans cette étude a été défini comme étant le nombre de vaches sorties du troupeau, multiplié par leur valeur, moins la valeur des réformes (incluant les mortes), divisé par la quantité de lait livrée dans cette période. Lorsque le coût net augmente, les profits diminuent.

Les troupeaux ayant les coûts nets de remplacement plus bas ont des profits plus élevés que ceux ayant un coût net plus élevé, ce qui représente plusieurs dizaines de milliers de dollars pour le troupeau. Ces troupeaux avaient aussi une production de 4,7 litres de lait supplémentaires par vache.

Les troupeaux ayant un taux de réforme plus grand ont donc une proportion plus grande de premier et deuxième veau. Ces animaux ne produisent pas autant que des vaches matures. Une vache de deuxième lactation produira 15 % de plus qu'une vache de première lactation, et une vache de troisième lactation produira 10 % de plus qu'une vache de deuxième lactation.

En réformant les vaches tôt, les fermes laissent aller de grands volumes de lait chaque jour. Vous ferez beaucoup plus d'argent si vous avez plus de vaches matures dans votre troupeau. Comme industrie, nous devons passer de 2,5 lactations moyennes à 3,5 lactations par vache pour optimiser le niveau de profitabilité.

Il faut élever les bonnes taures et les garder le plus longtemps possible dans le troupeau.

TAUX DE GESTATION

Les données sur le taux de gestation sont limitées, mais les résultats préliminaires montrent qu'un taux de gestation

plus haut amène un profit plus élevé, soit environ 60 \$ par vache par année. Les troupeaux à plus haut niveau de profits dépensent plus d'argent pour la semence. Si les vaches sont plus sujettes à devenir gestantes à chaque insémination, le producteur peut se permettre d'utiliser de la semence de plus grande valeur. Cela perpétue leur avantage pour les générations futures à la ferme.

TAUX DE SURVIE DES TAURES

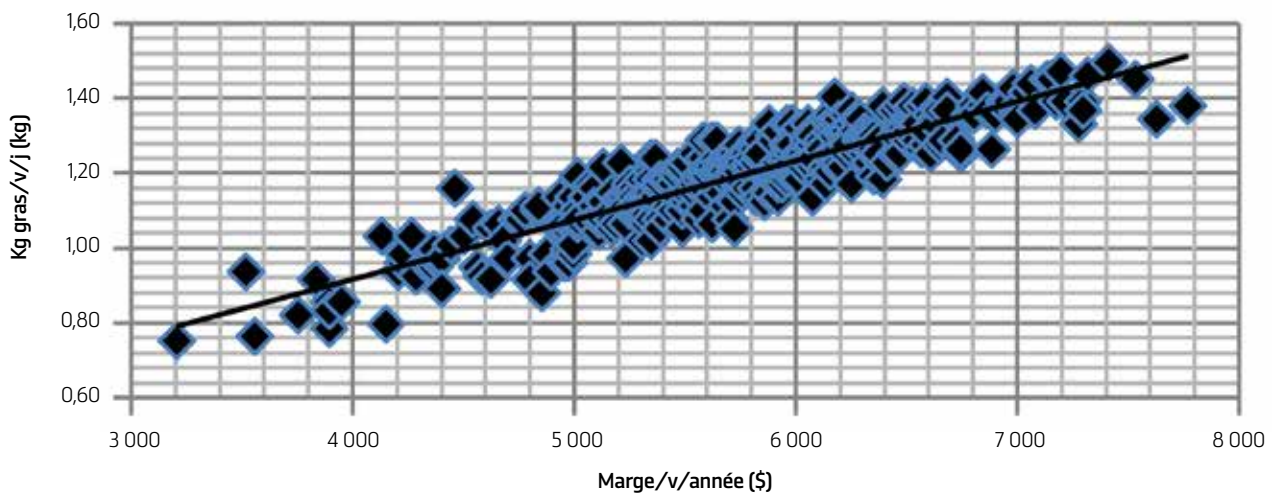
Toutes les fermes de l'étude font un bon travail d'élevage des taures. Les troupeaux à profits plus élevés ont un taux de survie de 95 %, ce qui est un peu mieux que les troupeaux à moindres profits, dont le taux de survie se situe à 93 %.

**POUR CHAQUE 100 000
CELLULES SOMATIQUES
D'AUGMENTATION AU
BASSIN, IL Y A UNE PERTE
DE LAIT DE 2,4 LITRES.**

Le tableau suivant, tiré d'une compilation de plus de 400 fermes du Québec, montre que la marge brute par vache par année s'améliore avec les kilos de gras produits par vache. En revoyant les facteurs clés mentionnés dans cet article, vous pourrez améliorer votre position dans ce graphique.

Profitez de l'hiver pour faire le portrait économique de l'année 2016. Shur-Gain possède les outils pour vous aider à calculer votre marge brute. Les représentants Lactech peuvent vous épauler dans cette tâche. Une fois le travail terminé, vous pourrez vous comparer avec d'autres fermes en fonction de la taille du troupeau, de la façon de traire les vaches ou du type d'alimentation utilisé à la ferme. Vous aurez ainsi un outil de plus pour bien orienter votre entreprise.

(GRAPHIQUE 1) KILOS DE MATIÈRES GRASSE EN FONCTION DE LA MARGE PAR VACHE



$R^2 = 0,82061$

Source : Dairy Herd Management, 2016.





FRÉDÉRIC BLOUIN, agronome

Vice-président associé
Banque Nationale, Services aux
entreprises-agriculture, Lévis



VINCENT TURGEON, agronome

Directeur
Transfert d'entreprises agricoles

ALLOCATION DE QUOTA ADDITIONNEL, L'ÉTABLE EST PLEINE, QUE FAIRE : **VENDRE OU RÉNOVER?**

Avec le quota qui a été donné au cours de la dernière année, plusieurs entreprises sont aux prises avec une étable pleine à craquer, de la difficulté à remplir leur droit de produire et se questionnent sur les décisions à prendre dans ce contexte. Devraient-ils vendre quelques kilos ou procéder à des rénovations pour être en mesure de produire davantage?

Nous allons tenter de vous donner des pistes de réflexion et des balises dans les lignes qui suivent. Dans un premier temps, il serait intéressant de calculer l'investissement/vache que peut rentabiliser le revenu associé à ce quota additionnel.

Voici les paramètres retenus pour procéder à ce calcul :

- Rénovations financées sur 10 ans au taux de 3 %.
- 1 kilo produit/vache, donc par stalle, HL standard de la FPLQ selon 3,6 % de MG et valeur de l'HL de décembre 2016 à 74,87 \$/HL.
- Le taux de charges retenu pour le lait supplémentaire est de 54 % avant salaire et de 62 % avec salaires (moyenne 2015 selon groupes conseils, excluant les charges entretien fonds de terre (1 %) ainsi que les taxes, assurances, cotisations, divers (5 %), postes qui ne fluctuent pas avec l'augmentation de la production). Les moyennes globales sont donc de 60 % avant salaires et 68 % incluant salaires.

Ces hypothèses nous amènent à des fonds générés de 3 478 \$/vache sans main-d'œuvre additionnelle ou de 2 873 \$/vache incluant une charge de 8 % pour la main-d'œuvre, toujours selon les moyennes observées. Ces fonds générés permettent de supporter les investissements suivants :

(TABLEAU 1) **COÛT D'UN AGRANDISSEMENT QUE PERMET DE SUPPORTER LE REVENU D'UN KILO DE QUOTA DONNÉ PAR LA FPLQ**

Coût des rénovations (\$/place)

Avec main d'œuvre en +	24 500 \$
Sans main d'œuvre en +	30 000 \$

Comme vous pouvez le constater, le revenu d'un kilo additionnel permet de supporter des investissements importants! Regardons donc quels seront les flux monétaires d'un investissement plus modeste et plus réaliste. En fonction de ce que nous observons souvent pour des projets d'agrandissement chez nos clients, un montant de 10 000 \$/vache sera utilisé.

(TABLEAU 2) **FLUX MONÉTAIRES**

Exemple à 10,000\$/Place

Avec salaire en +	1 714 \$/vache
Sans salaire en +	2 319 \$/vache

C'est donc dire que si l'entreprise est en mesure d'agrandir ses installations pour 10 000 \$/vache et qu'on finance cet investissement sur 10 ans, il

restera dans les coffres de l'entreprise 2 319 \$/place pour laquelle le quota a été donné et ce, chaque année, si aucune main d'œuvre additionnelle est requise. Ce montant baisse à 1 714 \$ si on doit embaucher ou qu'on augmente le salaire de l'exploitant (605 \$/vache/an).

Maintenant que nous avons établi qu'un investissement pour agrandir l'étable est logique et rentable quand il permet de produire le quota additionnel octroyé par la fédération, qu'en est-il si on décide, tant qu'à agrandir, de prévoir l'acquisition de quelques kilos additionnels? Vous trouverez ici-bas, avec les mêmes paramètres, ce que donnent les calculs. Comme l'agrandissement sera plus important, cet investissement est financé sur 20 ans et le quota acquis sur 12 ans dans les simulations qui suivent.

(TABLEAU 3) **COÛT D'UN AGRANDISSEMENT QUE PERMET DE SUPPORTER LE REVENU D'UN KILO DE QUOTA**

Coût des rénovations (\$/place)

Avec salaire en +	7 500 \$
Sans salaire en +	16 500 \$

Le retour sur investissement est alors plus serré, mais pas impossible. C'est encore plus vrai si aucune main d'œuvre additionnelle n'est requise. Il importe de rappeler qu'après 12 ans, le quota est entièrement payé, conférant ainsi une plus grande valeur à l'entreprise, ce qui facilite souvent le transfert à la génération suivante.

ÉVIDEMMENT, OUTRE L'ASPECT FINANCIER, PLUSIEURS AUTRES FACTEURS DOIVENT ÊTRE CONSIDÉRÉS AVANT DE PRENDRE LA DÉCISION D'INVESTIR DANS UN AGRANDISSEMENT.

Si vous ne souhaitez pas investir dans votre étable et que vous n'êtes pas en mesure de produire tout le quota donné, alors vendez le quota en trop et profitez-en pour baisser votre dette, faire un investissement productif ou cotiser à un REER, en particulier si cette vente de quota génère une facture d'impôt (n'hésitez pas à questionner votre comptable sur ce point pour éviter de mauvaises surprises!)

Évidemment, outre l'aspect financier, plusieurs autres facteurs doivent être considérés avant de prendre la décision

d'investir dans un agrandissement.

- Ai-je les superficies nécessaires pour nourrir les vaches additionnelles?
- Pendant combien de temps ai-je l'intention de demeurer en production. Par la suite, ai-je l'intention de démanteler ou de transférer?
- Si je suis seul dans mon entreprise, ai-je la capacité d'absorber cette charge de travail additionnel? Si tel n'est pas le cas, ce revenu additionnel me permet-il d'engager un employé pour m'aider et est-ce un plus pour mon équilibre de vie?
- La fosse peut-elle contenir le fumier généré?

Cela fait beaucoup de questions et de casse-tête pour les producteurs, mais c'est une bonne nouvelle car ça signifie que les consommateurs apprécient les produits laitiers et que la production a toujours un bel avenir!

N'hésitez pas à discuter de vos projets avec votre directeur de comptes, votre conseiller Lactech ou votre conseiller en gestion pour préciser les calculs en fonction de votre réalité!





D^{RE} JODI WALLACE, M. Sc.

Docteure en médecine vétérinaire
Hôpital vétérinaire Ormstown



**D^{RE} DANIELÉ
FOURNIER-LÉVESQUE**

Docteure en médecine vétérinaire
Clinique vétérinaire de Coaticook

VOTRE FUTUR COMMENCE AUJOURD'HUI AVEC LA SANTÉ DES VEAUX

Les veaux que vous élevez aujourd'hui représentent le futur de votre troupeau. Les veaux ont un système immunitaire fragile et doivent être une priorité à la ferme. Afin d'optimiser la santé des veaux, vous devez maîtriser ces aspects : colostrum, alimentation lactée, logement et vaccination.

Comment savez-vous si vous faites un bon travail avec vos veaux de 0-60 jours ? Il faut faire une autoévaluation. Demandez-vous si les veaux répondent à ces critères :

- 1. TAUX DE MORTALITÉ < 5 % (IDÉALEMENT DE 0)**
- 2. FAIBLE TAUX DE TRAITEMENT < 15 %**
- 3. POIDS DE LA NAISSANCE DOUBLÉ EN 56 JOURS**

La clé pour des veaux en santé est le souci du détail pour chacune des quatre étapes suivantes :

COLOSTRUM

L'accent sur l'importance du colostrum n'est jamais trop élevé. Les facteurs clés pour le colostrum sont la qualité, la quantité, le temps et la propreté. Le plus tôt possible après la naissance, le veau a besoin de 3-4 litres (10 % du poids vif) de colostrum propre et de bonne qualité. Une bonne régie du

colostrum aide à prévenir les maladies. Les recherches ont démontré que les veaux qui reçoivent un colostrum adéquat (qui ont un transfert passif des anticorps) ont une meilleure moyenne que les génisses qui n'ont pas reçu assez de colostrum. En effet, ils ont un meilleur gain journalier, une meilleure santé avant et après le sevrage et une meilleure production de lait à leur première lactation. Donc, ce que vous faites dans les premières heures de vie du veau l'affectera toute sa vie.

Le colostrum doit être de bonne qualité (> 22 % au réfractomètre de Brix) et il doit être propre, avec moins de 10 000 unités formatrices de colonie (UFC) par millilitre de lait. Cela permet d'assurer le transfert d'immunité passive (TIP). Un suivi régulier, avec des prises de sang, devrait être instauré à la ferme pour déterminer le taux de TIP.

ALIMENTATION LACTÉE

Après le colostrum, vous devez vérifier les repas de lait ou le lait de remplacement nécessaire pour atteindre une moyenne optimale en gain journalier. Idéalement, les veaux devraient doubler leur poids de la naissance à 60 jours d'âge. C'est simple, donnez plus de lait : idéalement, 20 % de leur poids en lait. Donc, un minimum de 8 litres de lait par jour. Une autre considération est d'augmenter le nombre de calories en nourrissant les veaux trois fois par jour ou à volonté. On nous dit souvent que le veau a la diarrhée lorsqu'il boit plus de lait. Si c'est le cas, quelque chose n'est pas normal. Vérifiez la quantité de bactéries dans le lait. Un lait au repos favorise la



multiplication des bactéries. Est-ce que les équipements servant à l'alimentation sont vraiment propres? Avez-vous mélangé correctement le lait de remplacement? A-t-il la bonne concentration et la bonne température? Donner de l'eau à volonté et de la moulée est aussi une part essentielle pour avoir une croissance rapide.

LOGEMENT

Les veaux ont besoin d'espace (32 pi²) et doivent pouvoir se retourner sur eux-mêmes. Si les veaux sont en groupes, limiter le nombre à 8, 9 ou 10. La ventilation est importante pour prévenir les maladies respiratoires. Beaucoup d'air frais, mais sans courant d'air, est l'idéal. La ventilation de pression positive est un moyen efficace pour renouveler l'air dans les pouponnières. Enlever la litière sale diminue beaucoup les besoins en ventilation. Il est nécessaire d'avoir beaucoup de litière sèche pour bien tolérer le froid. Les box individuels, ou ceux pour les veaux en paire, devraient être ouverts sur deux côtés.

VACCINATION

La vaccination en bas âge diminuera les risques de maladies respiratoires, diminuera l'intensité des maladies et pourra augmenter la réponse aux traitements. Si l'on a des problèmes de diarrhées néonatales, la vaccination des vaches tarées peut être considérée, à la condition d'avoir une gestion du colostrum adéquate! Discutez avec votre vétérinaire pour trouver le protocole de vaccination adéquat ciblé pour votre ferme.

Nous avons fait un simple survol des étapes de base pour atteindre notre but : avoir des veaux en santé afin d'optimiser leurs performances. Élever des veaux est un travail d'équipe. Établir des protocoles et faire la formation du personnel responsable des soins des veaux, c'est la clé du succès. Optimiser la santé et la croissance des veaux leur permettra d'atteindre leur plein potentiel génétique.



Saisissez l'opportunité d'améliorer la performance de votre troupeau

Saine croissance | Production de lait accrue | Production à vie accrue | Longévité des vaches



GRECA SOLUTIONS

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

R.B.Q. : 5683-4047-01

Nous sommes une entreprise spécialisée en construction et rénovation agricole. Nous vendons et installons aussi du matériel agricole en partenariat avec plusieurs fournisseurs afin d'offrir le meilleur rapport qualité/prix à nos clients.



Contactez-nous pour plus d'informations !

581 997-0373 www.greca.ca
16, rue Pérusse, Saint-Flavien, Qc, Canada G0S 2M0

PRÉSENTS au quotidien

ENGAGEMENT ET FLEXIBILITÉ

PRÉSENTS, nos conseillers se font un devoir de vous répondre dans les meilleurs délais. Notre équipe possède l'expertise nécessaire pour vous accompagner dans l'atteinte de vos objectifs.

Lactech, c'est aussi trois usines dédiées à la production d'aliments pour ruminants. La flotte Lactech offre un service de livraison flexible, spécialement consacré aux producteurs laitiers. Notre approche contribue à produire du lait à des coûts moindres afin d'augmenter votre rentabilité.

 **lactech**

Une société de  **GRI**  **MRCHE** et  **SHUR-GAIN**

1 800 463-3410 | LACTECH.COM



UN TI-MÉ BIEN PLANIFIÉ

Q: Salut Ti-Mé! Je me demandais... Finalement, avec tes nouvelles technologies, as-tu trouvé une compagne ?

R: Bonjour! Eh bien, non. Je n'ai pas trouvé de nouvelle compagne sur Facebook... Par contre, j'ai eu la chance de discuter avec plusieurs producteurs qui m'ont fait voir à quel point je dois regarder mes coûts, mais surtout la marge que j'en retire...

J'ai d'ailleurs eu une bonne conversation là-dessus avec mon conseiller Lactech. Ça fait des années qu'il me répète que le prix à la tonne n'est pas la chose à regarder, que beaucoup d'autres facteurs influencent le prix, mais surtout, ce qui me revient dans mes poches. On a donc fait ma L-16 de l'année 2016, et on s'est rendu compte que j'étais quand même bon, mais qu'il y avait encore beaucoup de façons d'économiser.

On a mis du RM-104 et du Rumensin dans la ration de mes vaches afin de diminuer la quantité de concentrés servis. Mes vaches ont réagi comme de belles guerrières et ont décidé de faire plus de

lait. Avec l'argent de plus que j'ai fait, sais-tu ce que j'ai décidé de faire? Eh non! Pas un voyage dans le Sud ni un autre pick-up... J'ai décidé de prendre un autre employé pour avoir plus de temps pour moi! Ça m'a bien réussi, et ça a fait réfléchir ma belle brume! Tantôt, je te disais que je n'avais pas trouvé de NOUVELLE compagne, mais en fait j'en ai une compagne... EH OUI! MON SUCRE D'ORGE EST ENFIN REVENU! Il faut croire que, dans le fond, ce n'est pas juste son bien à elle qu'elle voulait, mais surtout le mien... euh... le nôtre!

Amoureux et heureux plus que jamais...

Ti-Mé

SOLUTIONS DES JEUX

SOLUTION DE L'ÉNIGME :

100 car il l'a dit mais pas encore fait.

LA PHRASE-MYSTÈRE EST :

L'EAU EST BONNE

SOLUTION DU SUDOKU :

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

**AVEZ-VOUS VÉRIFIÉ
VOTRE RÉSEAU ÉLECTRIQUE..**



Agrivolt

**EXPERTS EN
TENSION PARASITE**

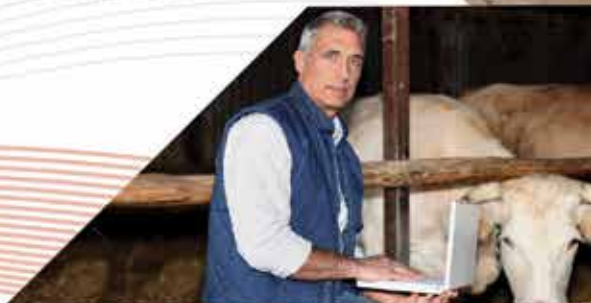


**Équilibre pour un
rendement supérieur**



Employés
Génétique
Nutrition
Équipements
Soins médicaux
Réseau électrique

agrivolt.com



Service de diagnostic à la ferme



Évaluation du niveau de tension



Rapport, recommandations et MAINTENANCE

8780, boulevard Guillaume-Couture, Lévis QC G6V 9G9

Tél.: 418 833-0773 · Sans frais 1 800 463-3486



LIFE START

PERFORMANCE à VIE

Combiné à la science LifeStart^{MC}, la gamme de produit Optivia[®] vous aide à élever des veaux qui deviendront des vaches productives et en bonne santé.

Communiquez avec
votre spécialiste
en élevage
de veaux maintenant

www.performance-optimivia.com