Première édition | Printemps - été 2011

Fierté ROUGE

Spécialiste en ventes et services de machinerie Case IH

Pourquoi Case IH convient-il particulièrement à ceux qui exigent plus ?

Parce que nous comprenons que, en tant que producteur, vous en demandiez un peu plus tous les jours. À vous-même. À la terre. Une dynamique qui vous est propre et qui nous incite à construire des machines toujours plus puissantes et plus productives. Et comme vous travaillez dans l'un des secteurs les plus exigeant du monde, la fiabilité de votre matériel ne doit pas être une option, mais plutôt une nécessité.

Plus en qualité, plus d'innovation... Tous ceux qui nous témoignent leur confiance en choisissant la marque Case IH nous prouvent la justesse de notre démarche, car c'est pour assurer la croissance de leur exploitation que nous développons des solutions visant à satisfaire tous les besoins. Une amélioration constante, l'approfondissement des technologies, une recherche assidue de perfectionnement dans le but de se surpasser.

Plus de services diversifiés, plus d'expertise... En plus de notre gamme de machines agricoles performantes, nous vous proposons le soutien de nos spécialistes qui vous aideront à trouver le matériel adapté à votre activité et ce, en gage de confiance en nos produits. Experts en matière de financement, de pièces de rechange et de services, ils vous fourniront les solutions dont vous avez besoin pour maximiser votre retour sur investissement.

Plus d'histoire, plus d'expérience ... Pour la marque Case IH, constructeur américain de matériel agricole issu de la fusion des meilleures entreprises et marques de matériel agricole, telles que Case, International Harvester et Steiger, pour n'en nommer que quelques-unes, la suprématie est une question de tradition, elle est le résultat des 180 années d'expérience de ces marques qui ont joué un rôle important dans l'histoire et l'évolution de Case IH.

Plus de productivité, plus de rendement... Nous voulons vous offrir ce qu'il y a de mieux pour que la fiabilité, la qualité et la performance de votre machinerie soient un souci de moins à gérer et que vous puissiez augmenter votre rendement tout en ayant de l'attitude dans vos travaux. Avec une machine Case IH, la puissance est toujours à votre disposition et il ne vous reste qu'à la transformer en productivité.

Parce que vous méritez plus !

*Vos concessionnaires Case IH * Nicolet * St-Maurice * St-Bruno * Coaticook * Berthierville * Rimouski **

La famille Rheault

M. Jean-Paul Rheault

Le Centre Agricole Nicolet-Yamaska voit le jour le 10 mars 1969, alors que M. Jean-Paul Rheault, avec un groupe d'actionnaires, achète une petite entreprise, spécialisée dans la vente et l'entretien de machinerie agricole à Nicolet.

Sous la bannière International Harvester (IH), M. Rheault réussit à faire progresser ce nouveau commerce en investissant beaucoup de temps et d'efforts. Son personnel à cette époque : un employé aux pièces, un mécanicien et une secrétaire. Pour la vente, M. Rheault se fait connaître rapidement. Dynamique, serviable et dévoué, Jean-Paul se fait aimer par sa clientèle grandissante.

Dès le début, ses deux fils, Jean-Guy (13 ans) et Michel (9 ans), l'accompagnent dans ce nouveau travail. Tous les deux seront donc initiés très tôt au monde agricole que côtoie leur père.

En 1974,Jean-Guy poursuit ses études en technique mécanique dans les Forces armées canadiennes. Tandis que Michel, ses études secondaires terminées, se joint à l'équipe du Centre Agricole en 1978. Découvrant qu'il possède, tout comme son père, des aptitudes pour la vente, il suit des formations dans ce domaine. C'est en 1980 que Jean-Guy, ayant obtenu son diplôme en mécanique, choisit de se joindre, lui aussi, à l' équipe du Centre Agricole, au département du service après-vente.

Trois ans plus tard, Jean-Guy et Michel entament des démarches pour acheter le commerce de leur père. En tant que nouveaux propriétaires du Centre Agricole Nicolet-Yamaska, leur grande aventure commence le 1er janvier 1984. Jean-Guy est alors âgé de 27 ans et Michel de 23 ans.

De plus, 1984 est une année importante car J.I.Case achète la compagnie International Harvester (IH), donc c'est sous la nouvelle bannière CASE IH que Jean-Guy et Michel deviennent nouveaux concessionnaires.

À l'automne 1985, un investissement majeur s'impose, la construction d'un nouveau garage, plus grand et plus approprié aux besoins grandissants. La nouvelle bâtisse de plus de 9,000 pieds carrés, est conçue de façon très fonctionnelle pour offrir un meilleur service à sa clientèle. Le 9 avril 1986, on inaugure les nouveaux locaux au 2025, boul. Louis-Fréchette à Nicolet. L'équipe du Centre Agricole est maintenant composée de deux vendeurs, deux commis aux pièces, un commis-comptable et six mécaniciens.

Le monde de l'agriculture se transforme, plusieurs agriculteurs se spécialisent maintenant dans la grande culture (maïs, soya, céréales). Le Centre Agricole instaure un nouveau service après-vente jour et nuit pour la moissonneuse-batteuse, et cela 7 jours sur 7. Une première au Québec !

En raison de la progression constante de la clientèle, les deux frères décident d'agrandir de nouveau après seulement cinq ans d'utilisation. Donc en 1991, on procède à l'agrandissement du magasin à l'avant. Travaux qui seront suivis en 1994 d'un autre agrandissement de 5,000 pieds carrés, mais cette fois au garage. De nouveaux travaux, en 1999, viennent ajouter 10,500 pieds carrés supplémentaires au garage, permettant ainsi l'entreposage de moissonneuses-batteuses. Tout ceci porte la surface totale des installations à plus de 26,000 pieds carrés. On prévoit pour 2011 un nouvel agrandissement et des rénovations des locaux actuels totalisant une nouvelle surface de 28,000 pieds carrés.

Parallèlement à ces investissements dans l'entreprise nicolétaine concessionnaire CASE IH, Jean-Guy et Michel procèdent à d'autres transactions qui leur permettent actuellement de diriger pas moins de six concessions spécialisées dans la vente et l'entretien de machinerie agricole.

Michel Rheault

Jean-Guy Rheault

LES CONCESSIONNAIRES

Le 1er janvier 1994, acquisition de l'entreprise Rolland Clément et Fils de St-Maurice sur la Rive-Nord.

Le 16 février 2000, une troisième concession, le Centre Agricole Saguenay-Lac-St-Jean, située dans la municipalité de St-Bruno.

Le 25 octobre 2002, un nouvel actionnaire, Claude Hamel se joint aux frères Rheault pour l'achat de la concession J.M.Chagnon de Coaticook. M. Hamel, devient directeur général de l'entreprise de l'Estrie.

Le 1er février 2006, une cinquième concession s'offre du côté de Lanaudière, c'est l'achat de l'entreprise Benoit Bellerose, située à Berthierville.

Le 1er janvier 2010, une dernière concession vient s'ajouter aux autres, il s'agit des Équipements André Bellavance qui devient Le Centre Agricole Bas-St-Laurent à Rimouski.

Avec toutes ces acquisitions, Jean-Guy et Michel Rheault sont de vrais bâtisseurs. Ils fournissent actuellement du travail à plus de cent personnes. De plus, les frères Rheault sont en mesure d'offrir un choix d'inventaire impressionnant à leur clientèle, puisque les six centres agricoles réunis disposent maintenant de plus d'une centaine de machineries neuves et autant dans les machineries usagées, pour un inventaire dépassant les 15,000,000 $.

Puisqu'une entreprise de cette ampleur se doit de fonctionner avec une équipe compétente, les frères Rheault peuvent compter sur des membres du personnel fiables qui possèdent une grande expérience dont certains étant présents depuis plus de 30 ans. À ceci s'ajoute une formation continue pour leur permettre de se tenir à l'affût des plus récentes technologies dans les équipements agricoles d'aujourd'hui qui sont plus durables et plus fiables que jamais.

Enfin, cette entreprise familiale peut compter sur une jeune relève.

En effet, une troisième génération commence à s'impliquer de façon significative au cœur de l'entreprise.

Les trois enfants de Jean-Guy et Paulette y sont présents : Marie-Hélène, en tant que notaire, s'occupe des contrats importants de l'entreprise, Jean-Dominic est directeur général du Centre Agricole Bas St-Laurent à Rimouski et Gabriel, toujours aux études, travaille à temps partiel chez Rolland Clément et fils à St-Maurice.

Les deux enfants de Michel sont eux aussi présents dans l'entreprise. Alex-Anthony exerce la fonction de conseiller aux ventes dans l'usagé pour les six centres agricoles et Félix-Olivier, toujours aux études, est représentant des ventes Cub Cadet au Centre Agricole de Nicolet.

Nouveau moteur Tier 4A

Moins de polluants, plus de rendement.
Plus de puissance avec moins de carburant.

Enfin des solutions de réduction des émissions qui profitent aux agriculteurs autant qu'à l'environnement

Vous pourrez enfin tirer parti des avantages environnementaux sans sacrifier les performances. La technologie de réduction catalytique sélective (SCR) de Case IH permet une amélioration de la puissance, de la réactivité et de la fiabilité du moteur, de la simplicité et une diminution de la consommation de carburant, tout en limitant les émissions.

Ce que nous voulons réduire

Les impuretés contenues dans les carburants fossiles entraînent la création de divers polluants pendant la combustion, dont les oxydes d'azote et les particules.

Les oxydes d'azote sont, entre autres, responsables des pluies acides qui peuvent entraîner une baisse du rendement des cultures.

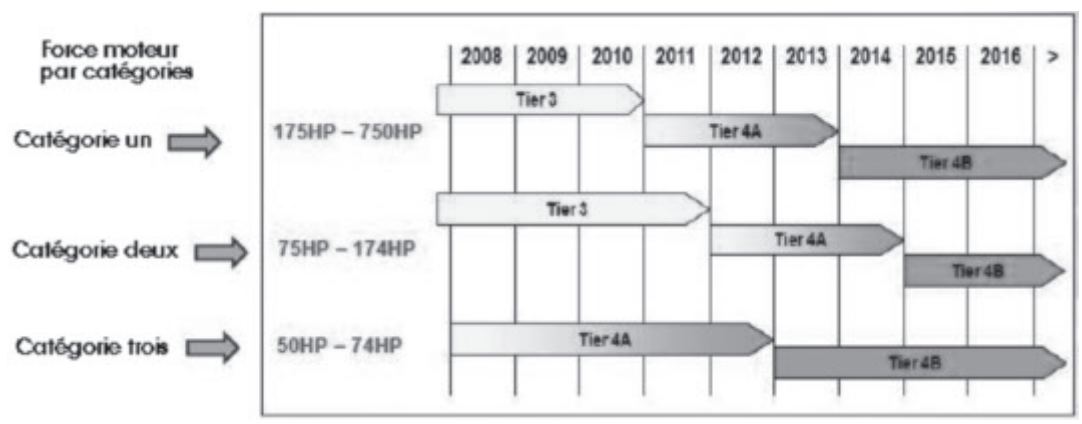
Par particules, on sous-entend principalement un mélange de particules minuscules et d'autres polluants. Les conséquences de leur inhalation, qui incluent l'asthme, le cancer du poumon et des troubles cardiovasculaires, ont largement été étudiées chez l'homme et l'animal.

Les émissions pour les polluants les plus critiques, les oxydes d'azote et les particules, ont été réduites d'environ 60 % depuis 1996, l'objectif dans les années à venir étant une baisse de 90 %. Les normes Tier 4 sont introduites en deux étapes : la phase transitoire A commence en 2011 et la phase finale B en 2014.

Pour la première fois depuis que l'Agence Américaine de Protection de l'Environnement (EPA) et l'Union Européenne (UE) ont commencé à imposer des restrictions sur les émissions, c'est exactement ce que Case IH vous propose en équipant ses moteurs 6,7L, 8,7L et 12,9L de la réduction catalytique sélective (SCR).

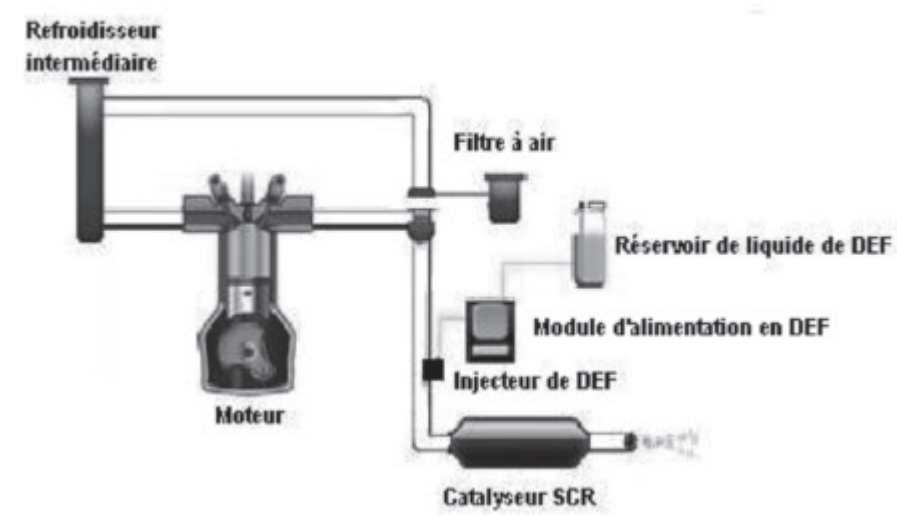
Historique des émissions

Entrée en vigueur des normes pour moteur diesel hors route



Le fonctionnement de la technologie SCR

Le système de traitement par Réduction Catalytique Sélective (SCR) est une solution postraitement qui convertit les oxydes d'azote en azote et en eau à l'aide d'un catalyseur externe au moteur. La conversion est initiée par la réaction chimique relative à un mélange inodore et non toxique appelé fluide d'échappement diesel (DEF) ou AdBlue. Le DEF ou AdBlue, qui est composé de 32.5% d'urée de qualité et d'eau désionisée, est injecté en quantité définie dans le système d'échappement et réagit avec les gazs d'échappement, transformant les oxydes d'azote en vapeur d'eau et en vapeur d'azote inoffensive. Les gaz d'échappement des moteurs SCR de Case IH sont, au final, plus propres que l'air admis.



De plus, séparer le système de réduction catalytique sélective du moteur apporte un certain nombre d'avantages relatifs à la puissance, la durabilité et les économies de carburant. Grâce à la technologie SCR, les moteurs livrent plus de puissance efficace plutôt que de la gaspiller dans un système de refroidissement classique. Une plus petite cylindrée peu également être associée à une puissance supérieure entraînant une économie au niveau du carburant et comme les composantes internes du moteur sont moins sollicitées et rejettent moins de chaleur, elles offrent une fiabilité et une durabilité accrues.

Concernant le fluide d'échappement diesel (DEF), il sera disponible dans tous les concessionnaires Case IH, vendu dans des contenants de tailles variées. Un réservoir de DEF plein est efficace pour approximativement la durée de deux pleins de carburant et lorsque le niveau devient insuffisant, un voyant s'allume.

Ce qui se cache derrière cette technologie

La technologie SCR de Case IH a fait ses preuves. En effet, le groupe industriel qui l'a mise au point appliquait déjà ce procédé aux poids lourds en 2006. Il a donc déjà vendu plus de 100 000 véhicules en Europe possédant une technologie semblable. Plus de cinq années ce sont écoulées depuis afin de vous offrir aujourd'hui une technologie testée et éprouvée.

Les spécialistes en ventes, les commis aux pièces et le personnel d'entretien sur le terrain collaborent avec les concessionnaires et clients Case IH pour intégrer le DEF et vous faire connaître son utilisation et ses performances dans des systèmes complets et efficaces.

Qu'en est-il de la recirculation des gaz d'échappement?

Pour les moteurs d'une puissance inférieure à 100 ch, la recirculation des gaz d'échappement (CEGR) est la solution idéale car le volume est une réelle contrainte et la taille du moteur ne permet pas d'économies significatives. C'est pourquoi nous mettons en œuvre la technologie de recirculation des gaz d'échappement refroidis seulement sur les moteurs légers. Elle n'est en revanche pas aussi performante sur les moteurs moyens à lourds et entraîne une augmentation des coûts d'exploitation et une baisse sensible de la densité de puissance. Nous pensons qu'il est important de trouver la solution adaptée à chaque catégorie de moteur au lieu de compter sur une approche qui conviendrait à tout.

La technologie SCR , solution d'avenir

Les plus grands ingénieurs du secteur affirment que tous les fabricants vont devoir utiliser la technologie SCR sur les moteurs moyens à lourds pour être conformes aux normes Tier 4B de l'EPA/Phase 4 de l'UE. Les fabricants investissant donc pour l'instant dans l'EGR pour répondre aux exigences intermédiaires pour les moteurs de puissance supérieure à 100 ch devront redoubler d'efforts pour être conformes aux exigences finales du Tier 4 en 2014. Chez Case IH, nous avons déjà réalisé les investissements en recherche et développement nous permettant d'atteindre cet objectif.

CNH CAPITAL
© 2009 CNH America LLC. All rights reserved. Case IH is a registered trademark of CNH America LLC. CNH Capital is a trade mark of CNH America LLC. www.caseih.com
CASE IH AGRICULTURE

La Chronique
L'AGRICULTURE DE CHEZ NOUS
En Vedette DANS LANAUDIÈRE

Mario Rondeau et Stéphane Asselin, tous deux cousins et issus de familles productrices de tabac, se sont associés en 2004, suite au commencement du déclin de la demande du tabac, pour donner naissance à la compagnie Productions Cousins Fruitiers Inc. qui se donne comme mission d'apprendre, d'échanger et de constamment innover.

Bonjour Monsieur et merci de prendre quelques instants pour nous faire découvrir ces cultures peu communes que vous exploitez!

Qu'est-ce qui vous a attiré vers la culture de la cerise de terre et de l'asperge, deux aliments si distincts et qui semblent nécessiter des attentions très différentes?

Suite à la cessation de commande des multinationales du tabac, il nous fallait trouver une culture qui s'adapte bien aux sols sablonneux pour poursuivre la production agricole. Après des résultats mitigés à la culture du cantaloup et du brocoli compte tenu des exigences climatiques liées à ce type de culture et de facteurs externes, nous nous sommes tournés, en 2005, vers une nouvelle culture en développement, la cerise de terre, sur une superficie de 2 acres. Dans l'attente des portées de cette culture, nous avons conclu l'achat d'une aspergeraie de 32 acres en 2006 ainsi que la marque de commerce PRIMERA de Produits Harnois Inc. qui était déjà un pionnier dans le secteur de l'asperge.

La cerise de terre, originaire du Pérou, aurait été introduite en Amérique du Nord vers la fin des années 1800. Puisqu'elle semble toujours considérée comme un fruit exotique, comment s'adapte-t- elle à notre climat changeant? Arrivez-vous à trouver la machinerie adéquate à son exploitation?

Il y a très peu d'informations sur la culture de la cerise de terre et aucune machinerie n'est disponible. Ainsi, nous avons dû concevoir nos équipements pour la récolte et le classage avec ce que nous avions de la culture du tabac. La production commence avec l'ensemencement des graines en serres au début avril et nous les transplantons normalement aux champs vers la fin mai sur un paillis plastique avec un système de goutteurs. Les exigences du marché nécessitent d'avoir un produit d'un jaune éclatant. Sans le plastique, les cerises de terre deviendraient rapidement grises et non commercialisables. La récolte commence au début du mois d'août et se termine à la première gelée des sols, ainsi c'est mère nature qui décide de la fin des récoltes.

J'ai pu lire sur votre site Internet que vous collaborez avec M. Christian Befve, expert international de la culture de l'asperge, et que vous avez conjointement commencé des tests sur 9 différentes variétés d'asperges. Que vous apporte cette collaboration? Vos tests sont-ils concluants?

La croissance de notre production d'asperges se fait effectivement en collaboration avec Christian Befve. Depuis 2007, il vient à chaque année passer une journée à la ferme pour scruter à la loupe nos champs et l'année durant nous échangeons des documents et des photos de plusieurs essais en cours à travers le monde. M. Befve supervise 22% de la production mondiale d'asperges répartie dans 25 pays. En 2007 nous nous sommes joints à lui et à un groupe d'une trentaine de producteurs français pour visiter d'autres producteurs en Argentine et au Chili afin de comparer les différentes techniques de production de ces régions. Suite à ce voyage, nous avons débuté un test sur 9 variétés provenant du Canada, des États-Unis et de l'Europe en effectuant beaucoup de changements au niveau des espacements, des techniques et des composts. La première récolte de ce test s'est effectuée en 2010 et nous commençons déjà à voir des différences concernant la hâtivité, le calibre des turions, le rendement et la sensibilité de la plante aux maladies du feuillage. Par contre, c'est seulement d'ici quelques années que nous aurons vraiment la variété qui se distingue le mieux.

Enfin, l'asperge québécoise est une goutte d'eau dans la production mondiale et la cerise de terre est un petit fruit bien méconnu, visez-vous surtout le marché local ou y a t-il une demande sur le marché extérieur?

Les ventes de cerises de terre sont principalement faites au Marché Central de Montréal par l'intermédiaire de Fraisebec. La qualité de celles-ci est supérieure à ce qui se trouve sur le marché, créant une augmentation de la production très rapide. Nous sommes passées progressivement de 2 acres en 2005 à 17 acres en 2011. Nos asperges quant à elles, sont vendues aux chaînes alimentaires et grossistes de Montréal sous forme de boîtes de 11, 20 ou 28 livres selon la demande. La proximité de ce marché permet d'offrir un produit d'une fraîcheur inégalée car l'asperge n'est pas un légume ayant une grande durée de conservation.

De plus, vous pouvez passer à notre toute nouvelle salle de classage pour les asperges et entrepôt réfrigéré situé au 1531, rang St-Albert à St-Thomas de Joliette afin de vous procurer nos excellents produits!

Merci de votre temps et nous espérons avoir l'opportunité de voir de plus en plus vos produits sur les tablettes de nos marchés locaux.

Filets de porc aux cerises de terre PRIMERA

Ingrédients :

2 filets de porc
1 tasse de cerises de terre PRIMERA
1 oignon ou poireau haché finement
1/2 tasse de vin blanc ou de jus de pomme
1/2 tasse de sirop d'érable
1 tasse de crème 15%
1 noisette de beurre
2 cuillères à soupe d'huile
Sel et poivre au goût

Étapes :

1. Éplucher les cerises de terre.
2. Faire chauffer le beurre et la moitié de l'huile dans un poêlon et y faire dorer les filets de porc en les retournant de tous les côtés.
3. Les mettre au four à 375° F pour environ 20 minutes.
4. Pendant que les filets sont au four, chauffer le restant de l'huile et faire revenir le poireau pendant environ 3 minutes, ajouter ensuite les cerises et le vin et laisser réduire de moitié.
5. Ajouter le sirop d'érable et la crème 15%. Laisser mijoter 30 minutes ou jusqu'à la consistance voulue.
6. Couper les filets en biais et les napper de sauce.
7. Accompagner le tout avec du riz, de bonnes asperges ou de légumes produits au Québec.

Bon appétit ! de la part des
PRODUCTIONS COUSINS FRUITIERS!

www.aspergesprimera.com
www.facebook.com/AspergesPrimera
1531, rang St-Albert, St-Thomas de Joliette
Québec J0K 3L0

En Vedette dans Le Centre du Québec

En 1978, Michelle Rajotte & Louis-Marie Jutras quittaient leurs habits de sécrétaire et cartographe afin de cultiver leur passion, et c'est ainsi que trois ans plus tard, leur retour à la terre donna naissance aux « Cultures de chez nous ». Œuvrant dans la région du centre du Québec, à Ste-Brigitte-des-saults, ils ont acquis, au fil des ans, pas moins de 600 acres de terre où ils cultivent maintenant des légumes, des céréales et des petits fruits en employant des méthodes qui respectent notre santé et notre environnement tout en créant plusieurs emplois pour les gens de cette région. En 1999, ils innovèrent avec un volet plus industriel en entreprennant la transformation de leurs poireaux, ce qui les a propulsés au titre de chefs de file québécois dans la culture et la commercialisation du poireau.

Merci Monsieur Jutras de bien vouloir nous accorder un moment pour nous parler de votre cheminement et de partager avec nous un peu de votre passion pour la culture, particulièrement pour celle du poireau.

Votre parcours s'échelonne sur plusieurs années et votre entreprise est constamment en expansion, d'où vous est venu l'intérêt de toucher à la culture du poireau?

Je dirais que notre voie s'est tracée par hasard. Je possédais un planteur à ail et une personne m'a fait remarquer que ce pourrait également être un très beau planteur à poireaux. J'ai bien aimé l'idée et j'ai décidé de faire une étude de marché qui s'est avérée concluante. J'ai commencé à apprivoiser cette culture sur une petite surface et, d'année en année, nous augmentions notre production de 20%.

En entreprenant la transformation du poireau vous avez opté pour une gestion intégrée, du champ à la commercialisation. Quelles étaient vos motivations et vos objectifs liés à cette valeur ajoutée?

Il ne s'agit pas seulement d'une valeur ajoutée, mais de plusieurs, en s'assurant de la qualité du produit et de la qualité de chacun des aspects du processus lors de toutes les étapes, de la transformation, jusqu'à la commercialisation. De plus, certains de ces légumes qui pourraient être déclassés, non pas pour la qualité du produit mais plutôt pour leur apparence, retrouvent toute leur valeur lors de la transformation évitant ainsi certaines pertes dues simplement à l'esthétique.

Dans les divers articles parus sur votre entreprise, votre conscience écologique paraît toujours en ressortir, l'importance de préserver l'intégrité des sols et de contribuer à la sauvegarde de l'environnement semble vous tenir réellement à cœur. Quelle approche globale concrète préconisez-vous afin d'appliquer ces belles valeurs?

La terre que je cultive présentement sera un jour la terre que mes enfants cultiveront et je désire leur léguer une terre ayant des conditions optimum. Il faut apprendre à faire fructifier ce que la terre nous apporte en comblant ses besoins avec des mesures en faveur de l'environnement dans le but de produire des aliments plus sains et plus savoureux. Afin de conserver son bon état, nous faisons du semis direct, nous effectuons une bonne rotation de culture et les terres sont toutes nivelées et drainées. De plus, nous conservons tous les résidus végétaux pour en faire du compost et portons une attention particulière au respect des bandes riveraines.

Desservant principalement les chaînes alimentaires, les hôtels, la restauration et les transformateurs qui font du prêt-à-manger, Les Cultures de chez nous sont également courtisées par d'autres marchés, quelles sont, selon vous, les raisons du succès de l'entreprise?

La meilleure des recettes est, et restera toujours, la qualité du produit et ce, indépendamment de la quantité. Dans le domaine, la souplesse envers notre clientèle est également un facteur important à appliquer. Et bien sûr, notre excellent personnel est sans contredit un autre gage de notre réussite.

Merci de nous avoir fait connaître un peu plus ce légume qu'est le poireau et votre histoire liée à celui-ci. Espérerons que les années à venir vous seront prospères à vous et votre relève.

www.cultures.qc.ca
Les Cultures de chez nous
1120, rang 9, Sainte-Brigitte-des-Saults
Québec J0C 1E0

De gauche à droite : Louis-Marie Jutras, son épouse Michelle Rajotte et leurs enfants Valérie, Antoine & Alexis

Tournedos de poulet et sauce légère aux poireaux

Portion(s) : 6 à 8

Temps de préparation : 30 minutes

Temps de cuisson : 15 minutes

Ingrédients :

30 ml (2 c. à soupe) d'huile de canola

8 tournedos de poitrine de poulet

2 sacs (6 tasses) de poireaux tranchés **Les Cultures de chez nous**

2 pommes rouges émincées

125 ml (1/2 tasse) de cidre de pomme doux

250 ml (1 tasse) de bouillon de poulet

200 gr de fromage de chèvre aux fines herbes

Préparation :

Préchauffer le four à 400 °F (200 °C). Dans un poêlon, colorer les tournedos de poitrine de poulet 5 minutes de chaque côté dans l'huile chaude. Terminer la cuisson au four pendant 15 minutes ou jusqu'à ce qu'ils soient cuits.

Dans le même poêlon, égoutter le surplus d'huile et sauter les poireaux tranchés Les Cultures de chez nous de 2 à 3 minutes. Ajouter le cidre, le bouillon et les pommes. Poursuivre la cuisson à feu moyen pendant 5 minutes. Réserver au chaud.

Tartiner les tournedos de poitrine de poulet avec le fromage et faire dorer au four. Servir les tournedos de poitrine de poulet sur la sauce aux poireaux, accompagnés de votre féculent préféré.

Bon appétit ! de la part de
LES CULTURES DE CHEZ NOUS!

Les usagées

1995 Case IH 5240, 4 roues motrices, 7824 h, 100 CV, diesel, bonne condition, transmission 16x12, chargeur Case IH 520, siège à air, ailes avant, 2 sorties d'huile, PTO 540/1000.
Endroit : Coaticook **$ 29 000**

2004 Case IH MXU125, 4 roues motrices, 3300 h, 105 CV, diesel, très bonne condition, transmission 16x12, 2 sorties d'huile, PTO 540/1000, susp. cabine, siège à air, ailes avant.
Endroit : Berthierville **$ 43 000**

2008 Case IH MAXXUM110, 4 roues motrices, 1409 h, diesel, excellente condition, chargeur Case IH L740 ,transmission 16x16, 2 sorties d'huile, 2 portes, siège à air, PTO 540/1000.
Endroit : Coaticook **$ 58 000**

2009 Case IH Farmall 75C, 4 roues motrices, 135 h, 70 CV, diesel, exc. condition, lame Métal Pless 7' réversible, souffleur 86", 2 sorties d'huile, chargeur Case IH 720, PTO 540, siège à air, 2 portes.
Endroit : Berthierville **$ 57 500**

2008 Case IH PUMA165, 4 roues motrices, 686 h, 165 CV, diesel, excellente condition, siège à air, 3 sorties d'huile, système auto-guidance, transmission "Full Powershift".
Endroit : Nicolet **$ 91 500**

2004 Case IH MXU110, 4 roues motrices, 2955 h, diesel, très bonne condition, transmission 16x16, 2 sorties d'huile, siège à air, susp. cabine, PTO 540/1000, 2 portes
Endroit : Berthierville **$ 43 000**

2009 Case IH FARMALL 40 CVT, 4 roues motrices, 158 h, 40 CV, diesel, excellente condition, pneus industriel, 2 sorties, MID PTO, "Loader Ready", air.
Endroit : Saguenay **P.S.D.**

2001 Case IH MX180, 4 roues motrices, 2043 h, 145 CV, diesel, air, pesée, 4 sorties, ailes avant, PTO 540/1000.
Endroit : Saguenay **$ 70 000**

1998 Case IH 8950, 4 roues motrices, 4951 h, diesel, très bonne condition, transmission "Powershift" 18 avant et 4 arrière, siège à air, 3 sorties d'huile, ailes avant, "Quick Hitch".
Endroit : Nicolet **$ 75 000**

Case IH MXM190, 4 roues motrices, 2832 h, 190 CV, diesel, chargeur Case IH LX162, 4 sorties d'huile, roues doubles.
Endroit : Nicolet **$ 75 000**

2006 Case IH MXM190, 4 roues motrices, 2652 h, 190 C, diesel, très bonne condition, transmission "Full Powershift", PTO 540/1000, air climatisé, 4 sorties d'huile, siège à air, susp.cabine, 2 portes.
Endroit : Nicolet **$ 65 000**

1983 International 884, 2 roues motrices, 8220 h, 65 CV, diesel, bonne condition, transmission 8x4, 2 portes, PTO 540/1000, 2 sorties d'huile.
Endroit : Rimouski **$ 9 500**

2007 Case IH PUMA165, 4 roues motrices, 1890 h, 135 CV, diesel, excellente condition, transmission 19x6, PTO 540/1000, 3 sorties d'huile électrique, susp.cabine, Joystick électrique.
Endroit : Berthierville **$ 81 000**

1987 Case IH 885, 4 roues motrices, 5200 h, 72 CV, diesel, deux roues, bonne condition, transmission 8 avant & 8 arrière, chargeur Case 2255, PTO 540/1000.
Endroit : St-Maurice **$ 25 000**

2006 Case IH Magnum215, 4 roues motrices, 4200 h, 175 CV, diesel, "Creeper", cabine de luxe, pneus neufs.
Endroit : St-Maurice **$ 106 000**

2006 Case IH Magnum245, 4 roues motrices, 4125 h, 200 C, diesel, bonne condition, "Creeper", cabine de luxe.
Endroit : St-Maurice **$ 109 000**

2006 Case IH Mxm175 Pro, 4 roues motrices, 2708 h, diesel, transmission "Full Powershift", susp.cabine, 4 sorties d'huile,1 6 pesées, siège à air, ailes avant.
Endroit : Coaticook **$ 75 000**

2004 Case IH FARMALL JX55, 892 h, diesel, excellente condition, chargeur Case IH LX132, canopy, pesées roues arrière, 1 sortie d'huile, PTO 540.
Endroit : Coaticook **$ 32 000**

1997 Case IH MX120, 4 roues motrices, 7960 h, 105 CV, diesel, bonne condition, chargeur ALO, godet, air, 3 sorties, 540/1000 tours, ailes avant.
Endroit : Saguenay **$ 37 000**

2005 Case IH MXU110, 4 roues motrices, 3899 h, 95 CV, diesel, bonne condition, susp. cabine, roues doubles, 3 sorties, air, 540/1000 tours, ailes avant.
Endroit : Saguenay **$ 51 500**

"Pour voir toute notre machinerie usagée rendez vous au **www.centreagricole.ca** ou informez-vous auprès de l'un de nos conseillers en ventes."

"CASE qui se passe"

Afin de souligner l'appréciation que nous portons à nos clients et de célébrer nos nombreuses relations d'affaires, nous sommes heureux de vous convier à nouveau à l'une de nos journées portes ouvertes.

Lors de cette occasion vous aurez l'opportunité de voir nos nouveaux produits tout en bénéficiant de prix spéciaux ainsi que bien d'autres surprises. Saisissez cette occasion unique pour faire le plein de matériaux d'entretien et tourner la roulette chanceuse tout en dégustant nos succulentes crêpes.

02 MARS 2011 — ***Rolland Clément et Fils inc.***
2311, boul. St-Jean, St-Maurice (Qc) G0X 2X0
*Tél.: **(819) 376-3877** • Fax: (819) 372-1944*

18 MARS 2011 — ***Centre Agricole Nicolet-Yamaska inc.***
2025, boul. Louis-Fréchette, Nicolet (QC) J3T 1M4
*Tél.: **(819) 293-4441** • Fax : (819) 293-6672*

25 MARS 2011 — ***JM Chagnon inc.***
525, Main Ouest, Coaticook (Qc) J1A 1R2
*Tél.: **(819) 849-2663** • Fax : (819) 849-3058*

30 MARS 2011 — ***Benoît Bellerose inc.***
322, rang Bayonne nord, Berthierville (Qc) J0K 1A0
*Tél.: **(450) 836-3602** • Fax : (450) 836-3805*

08 AVRIL 2011 — ***Centre Agricole Saguenay Lac St-Jean inc.***
800, rue Mélançon, St-Bruno (Qc) G0W 2L0
*Tél.: **(418) 343-2469** • Fax : (418) 343-3547*

13 AVRIL 2011 — ***Centre Agricole Bas St-Laurent inc.***
995, boul. St-Anne, Rimouski (Qc) G5M 1R1
*Tél.: **(418) 723-2747** • Fax: (418) 723-4684*

Toute notre équipe vous y attend avec impatience.

"Encore cette année les concessionnaires Case IH du Québec s'associent au Festival Western de St-Tite en tant que partenaire majeur. Venez nous voir du 9 au 18 septembre 2011. Nous vous y attendrons !"

Suivez-nous également sur facebook facebook.com/centreagricole

*Vos concessionnaires Case IH * Nicolet * St-Maurice * St-Bruno * Coaticook * Berthierville * Rimouski **