



BMR MONTMAGNY COURONNÉ LEADER COMMUNAUTAIRE AU CANADA!

Détails en p. 14

De gauche à droite sur la photo : Simon Gouin, Groupe BMR; Israel Ward-McNally, VP Avantis Coopérative; Josée Gingras, Avantis Coopérative; Gord Catherwood, Trex (commanditaire); Dany Boucher, directeur de magasin; Yannick Morin, Taiga (commanditaire).



- Message de la direction** p. 2-3
- Portrait d'administrateur** p. 4-5
- Retour sur le 7 à 9 de la relève agricole** p. 7
- Certificat de pesticides** p. 11
- Visite européenne chez New Holland** p. 16-17

MESSAGE DE LA DIRECTION



Frédéric Martineau, président
Michel Delisle, chef de la direction

*Heureux
temps des Fêtes
à tous nos membres!*

Chers membres,

La 7^e année d'Avantis étant derrière nous, nous espérons que, à titre de propriétaires, vous serez fiers des résultats de votre coopérative autant que nous le sommes. Bien que l'année ait été marquée par des projets majeurs d'acquisitions, de partenariats et de consolidation, les équipes ont gardé le cap dans la gestion des opérations.

La division agricole a particulièrement bien performé dans son ensemble, les élevages porcins et avicoles ayant vu une hausse marquée de leurs résultats cette année. La division détail a suivi son budget tout au long de l'année tandis que la division machinerie, dont le début d'année a été plus ardu, a connu une fin d'année particulièrement positive, lui permettant de terminer l'année avec des résultats alignés sur le budget prévu. Du côté corporatif, les frais administratifs et financiers ont été moindres qu'anticipés.

Harmonisation et changements de systèmes

Le 1^{er} décembre marquera le moment où les quatre nouveaux magasins BMR de Saint-Lambert, Saint-Henri, Sainte-Claire et Saint-Charles seront intégrés dans notre système comptable Fidelio, ce qui facilitera grandement la fluidité des transactions en succursale pour les détenteurs d'un compte Avantis. Concrètement, votre numéro de client Avantis sera le même pour ces quatre succursales à compter du 1^{er} décembre. Nous vous remercions à l'avance de votre compréhension et de votre patience à l'égard de nos équipes qui doivent s'adapter à un nouveau système informatique.

Dans le même ordre d'idées, l'hiver sera le moment d'implantation du nouveau logiciel PBS de gestion de concession des centres de machinerie. Encore une fois, une période d'adaptation sera nécessaire pour nos équipes et votre sens de la bienveillance envers elles sera grandement apprécié; nous gagnerons en efficacité une fois le processus terminé. Le tout représentera certains changements pour la clientèle et nous vous tiendrons informés en temps et lieu.

Les cinq priorités de l'année 2025-2026

Bien qu'une reprise économique soit attendue dans les prochains mois, nous demeurons prudents tout en poursuivant nos démarches pour conclure certains projets d'affaires porteurs pour le développement de votre coopérative. Nous vous présentons les cinq priorités de la prochaine année, visant à assurer la continuité des initiatives de l'année précédente.

- Compléter **l'intégration des équipes** des récentes acquisitions, c'est-à-dire l'équipe de Girouard Équipement à Victoriaville au sein de la division machinerie et les équipes des quatre nouveaux magasins BMR.
- Renforcer la **profondeur organisationnelle et le développement des talents** pour assurer la croissance, ce qui peut comprendre l'ajout d'expertises additionnelles, la formation approfondie de nos coéquipiers pour développer notre savoir-faire à l'interne ou l'analyse du fonctionnement de certaines équipes.
- Faire un **bond technologique** avec entre autres l'implantation d'un nouveau logiciel de concession en machinerie, l'harmonisation des systèmes dans le détail et un projet en intelligence artificielle (IA) en approvisionnement dans le détail.
- **Poursuivre les orientations du plan stratégique Horizons 2026** incluant la responsabilité d'entreprise, la marque employeur ou l'expérience employé Avantis Mon champ d'appartenance et l'expérience client avec notre programme Empreinte de confiance.
- Réaliser et mettre en route le nouveau plan stratégique 2030.

Honneurs et résilience

Deux équipes se sont démarquées pour des raisons différentes au cours des dernières semaines. Tout d'abord, soulignons l'excellence du travail de l'équipe du BMR Avantis Montmagny qui s'est illustrée sur le plan canadien en remportant le prestigieux Prix du leader communautaire Marc Robichaud. Ce prix reconnaît les bonnes pratiques

d'affaires et l'implication exceptionnelle du magasin dans sa communauté. Il a été remis lors des Outstanding Retailer Awards (ORA) de Hardlines, un événement annuel qui célèbre les réalisations des détaillants des secteurs de la quincaillerie et des matériaux de construction de toutes les bannières au Canada.

Ensuite, sur une note plus dramatique, nous tenons à souligner la résilience exceptionnelle de l'équipe de Pohénégamook dont le magasin BMR a été détruit par les flammes le 31 octobre dernier. Heureusement, aucun employé n'a été blessé. L'équipe d'approvisionnement de la division détail et l'équipe du magasin se sont rapidement retroussé les manches pour offrir aux clients un service de commandes téléphoniques et numériques le temps d'aménager un magasin temporaire dès décembre pour la clientèle avec l'aide de Groupe BMR. L'engagement de nos équipes est remarquable!

En terminant, nous vous invitons à réserver la date de votre assemblée générale annuelle des membres le 10 février prochain au Centre Caztel, un rendez-vous démocratique important pour la santé de votre coopérative.

Bien que l'hiver se soit pointé tôt cette année, causant quelques maux de tête liés aux récoltes tardives, nous vous rappelons de profiter de la période des Fêtes pour vous offrir des moments de repos mérités, des petits bonheurs à savourer et du bon temps avec vos proches. Joyeuses Fêtes!





Famille Mercier

Kéven Mercier

Ferme Napyval inc.
Beaumont

- Ferme laitière de 3^e génération
- 95 kg de quota
- Troupeau Holstein pur-sang
- Stabulation attachée
- 520 acres de terre
- Cultures de maïs ensilage, avoine, soya, seigle d'automne (en rotation) et prairies
- Érablière de 1 500 entailles
- En copropriété avec son père Yvan et sa sœur Reine



Enraciné dans la terre et les valeurs familiales

Dès son jeune âge, Kéven savait que sa vie serait à la ferme. L'école, surtout au secondaire, ne le passionnait guère. Il préférait rejoindre son père aux champs ou à l'étable. Après le secondaire, il s'inscrit à l'ITA de La Pocatière, où il termine une formation en gestion et exploitation agricole. Il poursuit ensuite avec une formation en mécanique agricole au Centre de formation agricole de Saint-Anselme. Cette combinaison lui permet aujourd'hui de réaliser plusieurs entretiens sur les équipements de la ferme et de repérer rapidement les problèmes. Et lorsque les réparations dépassent ses compétences, il peut compter sur les spécialistes de Machinerie Avantis.

Depuis 2013, Kéven fait partie du trio familial à la tête de la Ferme Napyval inc., aux côtés de son père Yvan et de sa sœur Reine. À cette époque, l'entreprise comptait 60 kg de quota pour 55 têtes. Depuis, la ferme a connu une croissance, atteignant aujourd'hui 95 kg de quota, produisant plus de 12 000 litres de lait par vache par année.

Kéven tient à souligner le rôle essentiel de sa mère, Kathy, dans le quotidien de la ferme. Elle est toujours présente, que ce soit auprès des petits-enfants, dans les travaux de la ferme ou dans la comptabilité. Par sa générosité et son dévouement, elle est une présence rassurante, précieuse pour lui et sa sœur, autant pour la ferme que pour l'équilibre familial.

La vision de Kéven et Reine, dès leur arrivée dans l'entreprise, a été claire : faire mieux avec ce qu'ils ont. Plutôt que d'agrandir, ils ont misé sur l'optimisation. Des silos ont été ajoutés pour améliorer l'entreposage alimentaire, la génétique du troupeau a été travaillée avec soin, et une partie de l'alimentation a été automatisée pour améliorer les gains. Le confort animal et la gestion fine sont au cœur de leurs préoccupations.

Aujourd’hui, alors que leur modèle atteint ses limites physiques, des décisions stratégiques s’imposent. Certaines taures seront désormais hébergées à proximité, à Saint-Charles, permettant ainsi de maximiser l'espace intérieur pour les vaches en lactation. Un quatrième silo est envisagé pour permettre une fermentation à l’année. L’idée d’une stabulation libre est aussi sur la table, notamment en prévision de nouvelles normes en matière de bien-être animal.

Mais au-delà des ajustements techniques, Kéven se préoccupe également de l’avenir de l’agriculture. À 37 ans, Kéven observe avec lucidité les grandes transformations du monde agricole. Il anticipe une période propice pour la relève dans les 10 à 15 prochaines années, alors que plusieurs fermes seront à vendre faute de succession. Le quota deviendra plus accessible, mais le financement restera un défi. Produire le même lait avec moins de fermes exigera des choix audacieux. « Un jour, cette réflexion sera inévitable : soit on laisse le marché à d’autres, soit on se retrousse les manches », affirme-t-il.

Mais malgré ces perspectives d’avenir et les projets en cours, les défis du quotidien demeurent bien présents, notamment ceux liés aux aléas climatiques. Cette année, la récolte de foin a été bonne, permettant même la vente de la troisième coupe, mais le maïs, lui, exigera une gestion serrée pour assurer l’autonomie alimentaire.

Une relève engagée

Son implication comme administrateur débute en février 2014, à seulement 26 ans. Inspiré par l’engagement de son père dans des clubs techniques et de sa sœur dans la relève, il souhaite s’impliquer autrement. Une annonce dans le journal de sa coop d’origine, Unicoop, et les encouragements de son expert-conseil de l’époque le poussent à soumettre sa candidature. Il n’a jamais regretté de s’être lancé dans cette aventure, qui l’a fait grandir comme personne. Soutenu par des administrateurs et des membres du comité de direction qu’il considère comme de véritables mentors, il a enrichi ses connaissances en gestion.

Curieux et observateur, il n’hésite jamais à poser des questions, convaincu que l’échange enrichit la réflexion collective. Cette approche collaborative lui a permis, au fil des années, de gagner la confiance de ses pairs. Il siège aujourd’hui comme président du comité d’audit de la coopérative.



« Pour moi, Avantis est bien plus qu’un fournisseur agricole : c’est un acteur engagé qui, grâce à sa profitabilité, redonne aux régions qu’elle dessert. Ce soutien concret aux communautés, j’en suis particulièrement fier. C’est la preuve qu’une coopérative forte peut avoir un impact réel, durable et humain sur son territoire. »

- Kéven Mercier

La vie de famille

Avant même de s’engager professionnellement, un moment marquant a changé le cours de sa vie : sa rencontre avec Cynthia, la femme de sa vie. C’était en 2008, à l’ITA de La Pocatière, lors du bal de fin d’année, quelques jours seulement avant la fin de son parcours. « C’était ma dernière chance... je l’aurais manquée », confie-t-il avec émotion. Cynthia étudiait alors en technique de transformation alimentaire et venait de Lac-Mégantic. Dès les premiers échanges, une complicité naturelle s’est installée entre eux. En 2012, ils emménagent ensemble, prêts à bâtir une vie à deux. En mai 2015, leur bonheur prend une nouvelle dimension avec l’arrivée de William (10 ans), suivi de Rosalie (9 ans), Thomas (6 ans), Emma (5 ans) et Tristan (3 ans). En mai 2025, ils se marient lors d’une belle célébration derrière leur maison, entourés de leurs enfants, de leur famille et de leurs amis. Un moment simple, vrai, rempli d’amour et de gratitude, à leur image.

Grand amateur de sport, Kéven aime assister à des matchs des Remparts ou du Rouge et Or, souvent en famille. Dès que les beaux jours arrivent, la famille profite de la piscine à la maison, un lieu de détente et de plaisir partagé. Avec Cynthia, il partage aussi une passion pour la randonnée en montagne. Tout récemment, ils ont séjourné dans Charlevoix et sur la Côte-Nord pour leur voyage de noces, leur premier long séjour depuis la naissance de leur premier enfant, il y a dix ans. Un moment précieux pour se retrouver, prendre du temps pour eux et savourer pleinement la beauté des paysages.

VOS AMBASSADEURS, DES PILIERS SUR QUI VOUS POUVEZ COMPTER!

Rappelons que le programme des ambassadeurs a été mis sur pied pour assurer une proximité avec les membres. Les ambassadeurs ont pour rôle de représenter Avantis dans le cadre des activités annuelles organisées par la coopérative ou par Sollio Groupe Coopératif. Ils agissent également à titre d'intermédiaires entre les membres de leur secteur et la coopérative. N'hésitez pas à vous référer à eux!

Secteur	Nom	Ferme	Ville
Centre-Est	Catherine Blanchet	Ferme Céjabet inc.	Saint-Charles-de-Bellechasse
Centre-Est	Christian Talbot	Ferme de mon Rêve inc.	Armagh
Centre-Est	Diane Montminy	Ferme Sika SENC	Saint-Charles-de-Bellechasse
Centre-Est	Guillaume Sylvain*	Ferme Sylvain inc.	Saint-Michel-de-Bellechasse
Centre-Est	Jérôme Landry	Ferme Ancestrale Landry inc.	Cap-Saint-Ignace
Centre-Est	Kéven Mercier*	Ferme Napyval inc.	Beaumont
Centre-Est	Kevin Boulet	Ferme Boulet inc.	Saint-François-de-la-Rivière-du-Sud
Centre-Est	Mariève Breton	9072-2166 Québec inc. et Agri-Cultures Lemieux inc.	Cap-Saint-Ignace
Centre-Est	Olivier Corriveau*	Ferme Canco inc.	Saint-Vallier
Centre-Est	Richard Dion	Ferme Bradion inc.	Saint-Gervais
Centre-Est	Simon Laflamme	Ferme Belflamme inc. et Ferme Belsol SENC	Saint-Anselme
Centre-Ouest	Dominique Larose*	Ferme Larose & Frères inc.	Saint-Isidore
Centre-Ouest	Éric Bélanger	Ferme Bélan Holstein inc.	Saint-Victor
Centre-Ouest	Frédéric Lehouillier	Ferme Goulait Gino inc.	Sainte-Marguerite
Centre-Ouest	Isabelle Bolduc	Les Fermes Rodrigue enr.	Beauceville
Centre-Ouest	Jacques Cloutier	Ferme Amico inc. et Ferme Lévis Œufs inc.	Lévis
Centre-Ouest	Justine Breton	Aux fruits de la colline	Sainte-Marie
Centre-Ouest	Patrick Soucy*	Ferme Lacto Phylum	Lévis
Centre-Ouest	Richard Ferland*	Ferme de la Cavée inc.	Sainte-Marie
Est	Bertrand Caron	Ferme Seigneuriale Caron inc.	Saint-Aubert
Est	Catherine Lord	Ferme Petite-Anse	Rivière-Ouelle
Est	Denis Lévesque	Ferme Lémidra inc.	Mont-Carmel
Est	Jean-François Pelletier	Ferme Jean-François Pelletier	La Pocatière
Est	Johanne Potvin	Ferme J.S. Lamonde inc.	Sainte-Hélène-de-Kamouraska
Est	Léda Villeneuve*	Ferme ViGo SENC	Saint-Onésime-d'Ixworth
Est	Nathalie Lemieux	Ferme Ricet inc.	Saint-André
Est	Pascal Couturier	Ferme Benlaur	La Pocatière
Est	Roland Morneau	Ferme Roland Morneau inc.	Saint-Roch-des-Aulnaies
Est	Samuel Bouchard	Ferme Sameray inc.	Saint-Pascal
Est	Simon Beaulieu*	Ferme L'Ansillon SENC	Rivière-Ouelle
Est	Sophie Gendron*	Ferme Léniique inc.	Saint-Denis-De La Bouteillerie
Nord	Alain Fortin	Ferme Grégoire Fortin et Fils inc.	Clermont
Nord	Carl Gilbert	Ferme du Cran Blanc inc.	Saint-Urbain
Nord	Caroline Gauthier*	Les Élevages du CAP inc.	Saint-Irénée
Nord	Eric Deschênes	Ferme Éric Deschênes	Sacré-Cœur
Nord	Gilles Gauthier	Porcherie Roger Gauthier inc. et 9221-1796 Québec inc.	Saint-Irénée
Nord	Louise Dallaire	Ferme Maternière inc.	Saint-Hilarion
Nord	Mathieu Pilote	Ferme Pilote inc. et Porcherie L. et R. Pilote SENC	La Malbaie
Nord	Patrice Gauthier	Porcherie Roger Gauthier inc. et 9221-1796 Québec inc.	Saint-Irénée
Nord	Sébastien Tremblay	Ferme Seva	Les Éboulements
Nord	Simon Audet	Ferme Simon Audet	Saint-Hilarion
Nord	Stéphane Dufour*	Les Belles récoltes de Charlevoix	La Malbaie
Ouest	Christian Boucher	Ferme Rejak	Saint-Narcisse-de-Beaurivage
Ouest	Frédéric Martineau*	Ferme Champagne & Frères inc.	Sainte-Agathe-de-Lotbinière
Ouest	Gaétan Potvin*	Ferme du Porc-Épic inc.	Saint-Gilles
Ouest	Joanie Lambert	Ferme de la Route inc.	Sainte-Agathe-de-Lotbinière
Ouest	Justine Marquis	Ferme Lorka (2014) inc.	Sainte-Croix
Ouest	Marco Gagné*	Ferme Dafranc inc.	Saint-Sylvestre
Ouest	Yvan Champagne	Ferme Benoit Champagne et Fils inc.	Saint-Gilles
Ouest	Yves Joly	Ferme Jolyhoux inc.	Saint-Narcisse-de-Beaurivage
Sud	Florent Lapierre	Ferme Charpierre inc.	Saint-Sébastien
Sud	François Labbé	Ferme Latulipe (2000) inc.	Saint-Georges
Sud	Jean-Denis Roy	Ferme Robert Roy et Fils inc.	Sainte-Cécile-de-Whitton
Sud	Justine Marois*	Ferme Maroch & fils inc.	Saint-Éphrem-de-Beauce
Sud	Marc Poulin	Ferme 4 saisons CLM inc.	Saint-Benoit-Labre
Sud	Marc-Étienne Faucher	Ferme H.L.R. Faucher inc.	Saint-Ludger
Sud	Mathieu Couture	Ferme Coudard SENC	Saint-Éphrem-de-Beauce
Sud	Michel Breton	Ferme Laitière Miro inc.	Saint-Hilaire-de-Dorset
Sud	René Lapierre*	Ferme Romané inc.	Courcelles

* Membres du conseil d'administration d'Avantis Coopérative

Près de 50 jeunes producteurs agricoles de l'Île d'Orléans et de Charlevoix, accompagnés de partenaires et d'employés d'Avantis, se sont réunis dans une ambiance conviviale autour de bouchées et d'une bonne bière. Cette rencontre, à la fois chaleureuse et inspirante, a répondu à un réel besoin de rassemblement, en offrant à la relève un espace d'échange sur leur quotidien, leurs défis et leurs aspirations.

L'événement a permis de créer un lien de proximité avec les jeunes producteurs, tout en mettant en lumière les programmes et les ressources offerts par la coopérative pour les accompagner dans leur parcours. En organisant ce type de rencontre, Avantis réaffirme son engagement envers la relève agricole, en favorisant le partage d'expériences, le dialogue et le développement de relations durables avec celles et ceux qui bâttent l'agriculture de demain.

Un moment particulièrement inspirant de la soirée a été le mini panel animé par deux duos de producteurs passionnés : Gilles et Caroline Gauthier, père et fille des Les Élevages du CAP et de la Porcherie Roger Gauthier à Saint-Irénée dans Charlevoix, ainsi que les frères Jacob et William Blouin de la Ferme G.N. Blouin à Saint-Jean-d'Orléans. Ancien administrateur engagé, Gilles Gauthier a vu sa fille Caroline reprendre le flambeau avec brio, incarnant la relève et la continuité du modèle coopératif. Avec une grande authenticité, ces entrepreneurs agricoles ont partagé leur parcours, les défis qu'ils ont relevés, leurs apprentissages, leurs projets d'avenir et leur vision du monde coopératif. Ce moment d'échange a permis de mettre en lumière la richesse de l'expérience intergénérationnelle et la force du lien familial dans la relève agricole.

Merci à notre animateur de la soirée, Samuel Laroche, un employé de Sollio Groupe Coopératif qui, pour une 3^e année consécutive, a parfaitement accompli sa mission!

Merci également à nos **commanditaires**, dont le soutien rend possible ce type d'événement rassembleur et porteur pour la relève agricole!

Présentateur de l'événement : **Desjardins Entreprises**

Associé : **Financement agricole Canada**

Collaborateur : **Banque Nationale du Canada**

Pour en savoir plus sur les programmes de la relève agricole offerts par votre coopérative :

<https://www.avantis.coop/a-propos/releve-agricole/>



L'activité se déplacera l'an prochain dans une autre belle région de notre territoire!

7 À 9 RELÈVE AGRICOLE : UNE SOIRÉE QUI RASSEMBLE ET INSPIRE!

À l'occasion de la Semaine de la coopération, Avantis Coopérative a tenu la 3^e édition de son 7 à 9 Relève agricole au Pub Le Mitan, à Sainte-Famille, sur l'Île d'Orléans.



Dans l'ordre : Samuel Laroche, notre animateur de la soirée, Caroline et Gilles des Élevages du CAP et de la Porcherie Roger Gauthier (Saint-Irénée), Jacob et William Blouin de la Ferme G.N. Blouin et fils inc. (Sainte-Famille)



WEBINAIRE SUR LE RIC

FÉLICITATIONS À NOTRE GAGNANTE!

**GINETTE
VALLÉE**
de la
Ferme Genoit
Pro-Lait inc.
de Saint-Ludger
remporte le
**PLACEMENT RIC
DE 500 \$**

Bravo!

MERCI À TOUS CEUX QUI ONT PARTICIPÉ AU WEBINAIRE
SUR LE RÉGIME D'INVESTISSEMENT COOPÉRATIF (RIC) LE 12 NOVEMBRE DERNIER.

VOUS AVEZ MANQUÉ LE WEBINAIRE?

BONNE NOUVELLE :

vous pouvez le voir en rediffusion en écrivant à ric@avantis.coop.



Horaire des Fêtes

Centres de service client | Service des grains

24 et 31 décembre 2025 | FERMÉS à partir de 12 h

25 et 26 décembre 2025 | FERMÉS

1^{er} et 2 janvier 2026 | FERMÉS

Meuneries Saint-Éphrem, Saint-Narcisse et Saint-Philippe-de-Néri

25 et 26 décembre 2025 | FERMÉES

1^{er} et 2 janvier 2026 | FERMÉES

Meunerie Saint-Anselme

25 décembre 2025 | FERMÉE

1^{er} janvier 2026 | FERMÉE

Les journées de livraison peuvent différer. Portez une attention particulière aux alertes textos durant cette période.



Près de nos producteurs
et de leurs cultures

Dépistage planifié pour vos champs!

Légumes variés • Petits fruits • Arbres fruitiers • Pommes de terre

Nos services personnalisés pour vous

- Service de dépistage hebdomadaire ou ponctuel
- Envoi et interprétation des résultats d'analyse (foliaire, phytopathologie, résistance aux mauvaises herbes, etc.)
- Création d'un rapport de dépistage géoréférencé incluant les recommandations
- Service de piégeage (mise en place et dénombrement)
- Suivi d'essais au champ
- Outil de gestion numérique (AgConnexion | La Ferme intelligente)



Dépistage du ver fil-de-fer

Pourquoi faire le dépistage de ce ver?

- Recueillir des données sur la présence de ravageur dans les champs de votre entreprise
- Mieux évaluer les risques réels de dommages reliés aux vers fil-de-fer dans vos cultures
- Obtenir un diagnostic plus complet et de meilleures recommandations en phytoprotection en lien avec votre situation

Ce dépistage aidera à évaluer précisément vos besoins en phytoprotection et à prendre les meilleures décisions pour protéger vos cultures dès le semis

220 \$ + taxes* (inclus le dépistage d'un champ selon la méthode allégée)
325 \$ + taxes* (inclus le dépistage d'un champ selon la méthode standard)

Service disponible pour un maximum de 25 clients en 2026
(premier arrivé, premier servi)

La date limite d'inscription est le 3 avril 2026 (ou lorsque le maximum sera atteint)

Contactez votre expert(e)-conseil végétal ou agroenvironnement pour en savoir davantage!



*Le coût peut varier selon vos achats chez Sollio & Avantis

RAPPELS EN PÉRIODE HIVERNALE

Aidez-nous à mieux vous servir!



L'hiver est à nos portes et comme vous le savez, cette saison apporte de nombreux risques et inconvénients pour nos chauffeurs et camionneurs. C'est pourquoi les gestes que vous posez pour maintenir votre cour accessible et sécuritaire sont grandement appréciés des chauffeurs et de nos partenaires d'affaires de transport de moulée, de grains ou d'animaux.

Lors de vos journées de livraison, nous sollicitons votre collaboration afin de maintenir en tout temps une accessibilité adéquate :

- aux silos;
- aux portes pour les sacs;
- aux quais de réception et d'expédition des porcs (le cas échéant).

Veuillez aussi vous assurer qu'un chemin d'accès est déblayé, balisé et non glissant.

Les véhicules utilisés pour la livraison de moulée, de grains ou d'animaux représentent des coûts importants. Nous sommes donc tous gagnants lorsque nous facilitons le travail de nos équipes. Les bonnes pratiques contribuent également à éviter des enlisements, des mises en portefeuille, des renversements, des chutes ou blessures, ou toute autre situation dangereuse pour le matériel ou le personnel.

Veuillez prendre note que des frais supplémentaires de temps d'attente et de remorquage peuvent être engendrés lorsque des situations problématiques surviennent.

Merci de votre collaboration habituelle!

Depuis le 1^{er} août, la nouvelle réglementation encadrant l'achat de semences traitées est officiellement en vigueur. Cela signifie que tout producteur souhaitant acheter des semences traitées (maïs, soya, céréales, canola) pour la saison 2026 doit désormais détenir un certificat E1 ou E4 en règle.

Pour être conforme, vous devez suivre une formation, en ligne ou en salle, afin de passer l'examen de la SOFAD.. Une fois la formation réussie et votre accréditation obtenue, vous devrez faire votre demande de certificat auprès du ministère de l'Environnement. Ce certificat vous permettra alors d'acheter des semences traitées en toute conformité.

Une exception s'applique si vos semis de semences traitées sont réalisés entièrement à forfait. Dans ce cas, vous n'avez pas l'obligation de détenir un certificat de pesticides. Toutefois, une entente écrite avec votre entrepreneur en travaux agricoles demeure obligatoire et doit spécifier certains critères pour respecter la réglementation.

Pour accompagner les producteurs dans cette démarche, Avantis offrira des formations en salle pour le certificat E4 dès décembre et janvier. Les formations pour le certificat E1 seront offertes au début de 2026. Voici les dates prévues pour les formations E4 :

- **Saint-Anselme** : 9 décembre 2025 et 21 janvier 2026
- **Sainte-Marie** : 15 décembre 2025 et 27 janvier 2026
- **Saint-Éphrem** : 16 décembre 2025 et 29 janvier 2026
- **Saint-Philippe** : 11 décembre 2025 et 3 février 2026

Pour vous inscrire :

<https://bit.ly/49ensnz>



Pour plus d'informations,
contactez votre expert-conseil.

ACHAT DE SEMENCES TRAITÉES : CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

Depuis le 1^{er} août, la nouvelle réglementation encadrant l'achat de semences traitées est officiellement en vigueur. Cela signifie que tout producteur souhaitant acheter des semences traitées (maïs, soya, céréales, canola) pour la saison 2026 doit désormais détenir un certificat E1 ou E4 en règle.



PLANIFIEZ VOTRE SAISON 2026 ET ÉCONOMISEZ!

Programme de paiement anticipé pour les engrains, semences, inoculants et conservateurs

 Sollio & Avantis
Agriculture coopérative

ESCOMpte PAIEMENT ANTICIPé SUR LES ENGRAIS 2026

Date limite de la réception du paiement	Escompte	▼
17 décembre 2025	5 %	
20 février 2026	3 %	
21 février 2026	0 %	

*Ces escomptes seront applicables uniquement pour les achats de la saison 2026.

ESCOMpte PAIEMENT ANTICIPé SUR LES SEMENCES ET CONSERVATEURS 2026

Date limite de la réception du paiement	Escompte	▼
17 décembre 2025	8 %	
20 février 2026	3,5 %	
21 février 2026	0 %	

ESCOMpte PAIEMENT ANTICIPé SUR LES INOCULANTS (AGTIV) 2026

Date limite de la commande reçue	Date limite de la réception du paiement	Escompte	▼
Avant le 21 novembre 2025	12 décembre 2025	13 %	
Avant le 19 décembre 2025	9 janvier 2026	10 %	
Avant le 23 janvier 2026	13 février 2026	5 %	

Connaissez-vous le programme de financement d'intrants de Financement agricole Canada (FAC)?

Le Financement d'intrants de FAC est le moyen simple et flexible de dégager des liquidités. Vous avez 12 mois pour faire l'achat de semences, d'engrais, de produits de fenaison et de protection des cultures et jusqu'à 18 mois pour rembourser votre prêt. Le Financement d'intrants est offert par l'entremise de détaillants locaux, ce qui vous permet d'acheter et de financer vos intrants en même temps.

OCCASIONS D'AFFAIRES DANS LE SECTEUR AVICOLE



Par : Denis Fournier
Directeur des ventes avicoles

Depuis plusieurs années, de nombreuses entreprises agricoles en quête de nouvelles occasions de croissance se tournent vers notre équipe pour explorer les perspectives qu'offre le secteur avicole. Cet engouement s'explique notamment par les témoignages positifs de producteurs ayant intégré la filière avicole récemment, par les différents programmes de relève dans les domaines des œufs et de la volaille, ainsi que par l'augmentation du volume de quotas de poulet disponibles depuis la relance des encans en 2019.



Dans ce contexte, l'équipe avicole de Sollio & Avantis s'est fortement mobilisée. Grâce à notre expertise, nous avons eu le privilège d'accompagner de nombreux jeunes entrepreneurs passionnés dans la planification et la réalisation de leurs projets.

Notre équipe, composée de spécialistes (agronomes, technologues, vétérinaires, etc.), est disponible pour toute personne souhaitant en apprendre davantage sur les possibilités et les programmes offerts. Nous mettons à votre disposition des services et des produits reconnus pour leur qualité et leur performance.

Concrètement, nous vous offrons :

- L'élaboration de budgets et de simulations financières, en collaboration avec nos partenaires financiers, afin de développer une stratégie adaptée à vos objectifs et à votre réalité.
- Le partage de notre expérience terrain, tant sur les aspects techniques qu'économiques de la production avicole.
- Des visites de bâtiments agricoles, des conseils sur les équipements et des mises en relation avec des fournisseurs de confiance.
- Un accompagnement technique personnalisé, pour vous soutenir dans le démarrage et le développement de votre entreprise.

Si vous souhaitez découvrir les possibilités qu'offre le monde avicole, n'hésitez pas à nous contacter. C'est avec plaisir que nous prendrons le temps nécessaire pour bien vous informer et vous guider dans vos démarches.

PROMOTION FIN DE SAISON

Du 15 novembre au 15 mars

ACHETEZ-EN 1 et
OBTENEZ le 2^e à
50%

si remplacés en atelier

Économisez également **15 %** sur la main-d'œuvre



COURROIES DE PRESSE
À BALLE RONDE



COUTEAUX DE
FOURRAGÈRE



COMPOSANTES DU
SYSTÈME DE NOUER



UN PETIT GESTE QUI NOURRIT GRAND!

- D'ici la période des Fêtes, apportez vos denrées non périssables dans nos magasins participants. Elles seront remises à des organismes locaux.



Lac-Mégantic
Lambton
Sainte-Agathe-de-Lotbinière
Saint-Narcisse-de-Beaurivage
Montmagny
Rivière-du-Loup



BMR AVANTIS MONTMAGNY REMPORE LE PRIX DU LEADER COMMUNAUTAIRE MARC ROBICHAUD AUX OUTSTANDING RETAILER AWARDS 2025



Le 21 octobre dernier, des fournisseurs et détaillants de partout au pays se sont réunis au prestigieux Fairmont Banff Springs Hotel pour la 33^e édition des Outstanding Retailer Awards. Parmi près d'une centaine de candidatures provenant d'un océan à l'autre, BMR Avantis Montmagny s'est distingué en remportant le prix du Leader communautaire Marc Robichaud, une reconnaissance nationale exceptionnelle dans l'industrie canadienne de la quincaillerie et des matériaux. Ce prix souligne notre capacité à dépasser les attentes dans les bonnes pratiques commerciales, nos relations avec la clientèle, notre innovation, notre marketing de niche et, surtout, notre profonde implication dans la communauté.

Le vécu derrière la reconnaissance : la fierté d'une équipe soudée

De retour de Banff, Dany Boucher, directeur du magasin, raconte à quel point cette reconnaissance a résonné chez les coéquipiers : « L'équipe voulait tout savoir du voyage! On sent un réel sentiment d'appartenance et une grande fierté. Des transporteurs nous ont félicités pour notre efficacité et notre attitude positive, tandis que des clients sont venus me remercier personnellement pour notre engagement à la suite de l'annonce de ce prix. »

Une vision claire : être un pilier pour la communauté

Israel Ward-McNally, vice-président détail, rappelle que cette distinction s'inscrit dans une démarche réfléchie : « Il y a cinq ans, lors de notre planification stratégique, nous avons affirmé notre vision : être partie prenante de la communauté. Lorsque la pandémie a frappé, nous avons eu la chance de rester ouverts. Être essentiels, ça veut aussi dire redonner — et nous l'avons fait. Depuis les quatre dernières années, grâce à Coopère-Don et à nos initiatives locales, nous avons remis plus de 50 000 \$ dans la grande région de Montmagny. Ce prix reflète notre esprit de famille et la force de notre équipe. »

Une distinction nationale... mais surtout un reflet de nos valeurs

Le prix du Leader communautaire Marc Robichaud est bien plus qu'un trophée : c'est la reconnaissance de l'engagement quotidien de nos employés, de notre proximité avec nos clients et de notre volonté d'agir concrètement pour notre milieu.

Merci à notre équipe, à nos partenaires et à notre communauté : ce prix, c'est le vôtre autant que le nôtre.

BMR POHÉNÉGAMOOK TOUJOURS LÀ POUR VOUS SERVIR!

À la suite de l'incendie survenu le 31 octobre, nous tenons à remercier sincèrement notre clientèle pour son soutien et sa compréhension. Grâce à la mobilisation de notre équipe, nous poursuivrons nos activités dans un magasin temporaire afin de continuer à servir notre clientèle. L'ouverture est prévue début décembre.

Magasin temporaire

1172, rue Principale
Pohénégamook, QC G0L 1J0
(Anciennement Quincaillerie des Frontières)

Prise de commande téléphonique

418 893-5565

Merci de votre confiance et de votre fidélité envers BMR Pohénégamook. Votre soutien compte énormément!



UN SALON TOUT EN RECONNAISSANCE

Encore cette année, Avantis s'est illustrée par son travail auprès de ses pairs. Lors du Salon d'achat BMR de novembre, nous avons été mis en lumière dans plusieurs catégories. Félicitations à toutes les équipes gagnantes!

Entrepreneur en rénovation

Or +1 M\$ – BMR Rivière-du-Loup
Bronze 250 k\$ à 500 k\$ – BMR Lac-Mégantic

Programme marchand

Marteau d'or 5 M\$ et moins – BMR Saint-Agapit
Marteau d'argent 5 M\$ à 10 M\$ –
BMR Lac-Mégantic

Formation du HEC Le Tremplin BMR réussie

Frédéric Lahaye – BMR Témiscouata-sur-le-Lac
Josiane Goulet –
BMR Saint-Narcisse-de-Beaurivage
Pier-Alexandre Caron – BMR Saint-Jean-Port-Joli



VISITE EUROPÉENNE CHEZ NEW HOLLAND

New Holland prend très au sérieux les commentaires des concessionnaires nord-américains et les a conviés, du 5 au 12 novembre, à la seule usine qui produit l'ensemble des tracteurs de la série T7. Dix concessionnaires provenant de partout en Amérique du Nord ont été sélectionnés, en raison de leur influence et de leurs performances de vente dans cette gamme. L'objectif : recueillir leurs observations sur deux nouveaux prototypes, les T7.225 et T7.440.



Deux concessionnaires du Québec figuraient parmi les invités, dont Machinerie Avantis, illustrant l'importance du marché québécois pour cette catégorie de tracteurs agricoles. Le T7 connaît d'ailleurs un succès exceptionnel chez nous.

Le programme comprenait une journée et demie au site de production CNH de Sankt (St.) Valentin, en Autriche, l'une des cinq usines dotées d'un « Experience Center ». Cet espace unique permet aux utilisateurs de tester les tracteurs et de livrer directement leurs commentaires et recommandations. Le verdict a été unanime : la supériorité du nouveau T7.440 face aux concurrents évalués sur place est impressionnante.

New Holland souhaitait, entre autres, mieux comprendre les attentes des agriculteurs d'ici, déterminer le type de garantie idéal pour ces machines de 435 HP capables d'atteindre 67 km/h, et approfondir plusieurs autres aspects techniques et ergonomiques. Chaque détail exprimé par les participants a été minutieusement noté afin d'offrir un produit qui répond parfaitement aux besoins des producteurs nord-américains.

L'usine, qui couvre 170 180 m², est ultra-moderne et hautement technologique malgré son passé historique, puisqu'elle produisait des chars d'assaut durant la Seconde Guerre mondiale. Robotisation avancée, intégration de l'intelligence artificielle et expertise humaine s'y combinent pour assurer un assemblage d'une précision remarquable. Les normes de qualité qui y sont appliquées sont parmi les plus élevées au monde et ont valu à l'usine de nombreuses distinctions. Sa capacité de production peut atteindre 53 tracteurs par jour, et elle approvisionne 34 pays.

Note : Aucune photo n'est autorisée à l'intérieur de l'usine.

Visite du Salon Agritechnica

L'expérience New Holland s'est poursuivie à Hanovre, en Allemagne, avec la visite du salon Agritechnica, reconnu comme le plus grand salon mondial de la machinerie agricole. Cet événement, présenté tous les deux ans, rassemble les principaux fabricants, concessionnaires, agriculteurs et experts du secteur. Véritable vitrine internationale de l'innovation, il met en lumière les plus récentes avancées en matière de tracteurs, moissonneuses, automatisation, agriculture de précision, robotique et solutions énergétiques.

Avec 2 800 exposants répartis dans une trentaine de pavillons, il est évidemment impossible de tout parcourir en une seule journée. New Holland s'y démarque avec l'un des kiosques les plus vastes et impressionnantes du salon. On y retrouve toutes les nouveautés, les technologies phares ainsi que plusieurs prototypes. Un pavillon « Innovation Center », intégré au kiosque, présente les développements les plus avancés en matière d'agriculture de précision.

New Holland au salon

Tracteur T7.360 à T7.440 XD

Idéal pour grandes cultures et entrepreneurs agricoles

- Nouvelle gamme T7 XD (Xtra Duty), jusqu'à 435 ch.
- Moteur Cursor 9 et transmission Auto Command 60 km/h.
- Cabine Horizon Ultra, confort supérieur et connectivité complète.



Tracteur T7.360 à T7.440 XD

Tracteur T4.120F Auto Command

Tracteur spécialisé haut de gamme

- Premier tracteur étroit à transmission CVT du marché.
- Lauréat du prix Best Specialized Tractor of the Year 2026.



Tracteur T4.120F Auto Command



Robot R4 Series

Chargeuse sur roues W170D+ Forage Power *

Chargeuse optimisée pour ensilage intensif

- 255 ch, couple de 1 300 Nm, 16,4 tonnes.
- Système Cooling Cube à ventilateur réversible.
- Lauréate du prix Farm Machine of the Year 2026 – Matériel de manutention

* Non disponible en Amérique du Nord

Fourragère automotrice FR Forage Cruiser

Ensileuse avec ForageCam™

- Caméra d'analyse du flux de récolte : ajustement automatique du débit.
- De 476 à 911 ch selon les modèles.
- Récompensée d'une médaille d'argent Agritechnica Innovation Award



Fourragère automotrice FR Forage Cruiser

ENTRETIEN HORS-SAISON!



15%
sur le
tarif horaire *

10%
sur les
pièces posées
en atelier *

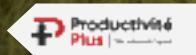
RABAIS
sur PIÈCES et
MAIN-D'ŒUVRE

**lors des entretiens non urgents
de vos équipements*.**

Valide du 1^{er} novembre 2025 au 31 janvier 2026 dans nos 8 centres de machinerie New Holland participants.

* Certaines conditions s'appliquent.

- PROFITEZ DE NOS OFFRES DE FINANCEMENT
**SPÉCIAL 90-120 JOURS
SANS INTÉRÊT***
Sur les achats de 1000 \$ et plus



*Conditionnel à l'approbation du crédit.
Plusieurs autres offres de financement disponibles.
Des modalités et des conditions s'appliquent.
Renseignez-vous auprès de votre succursale.

*Certaines conditions s'appliquent. Les pneus, cordes, filets, filtres et huiles ne sont pas admissibles aux rabais indiqués dans cette promotion.

*Prendre note que cette promotion s'applique sur les travaux en atelier seulement et pour des réparations non urgentes. Les rabais seront appliqués directement sur la facture. Pour plus de détails, informez-vous à votre directeur de succursale.

**SOYEZ
PRÊTS!**



L'EXPÉRIENCE CLIENT AU CŒUR DE NOS PRIORITÉS EN MACHINERIE

L'expérience client fait partie intégrante des engagements de notre coopérative, et la division Machinerie n'y fait pas exception. La dernière période des sondages de satisfaction en machinerie s'est conclue à la fin octobre. Ils démontrent une amélioration constante de l'expérience client en machinerie.

La façon de faire

Vous le savez sans doute — probablement pour l'avoir déjà vécu — chaque transaction effectuée en machinerie génère un courriel vous invitant à remplir un court sondage de satisfaction. Qu'il s'agisse d'un achat de pièces, d'un service de réparation ou d'entretien, ou encore d'un achat de machinerie, le sondage est adapté à votre plus récente expérience, et ce, chaque semaine.

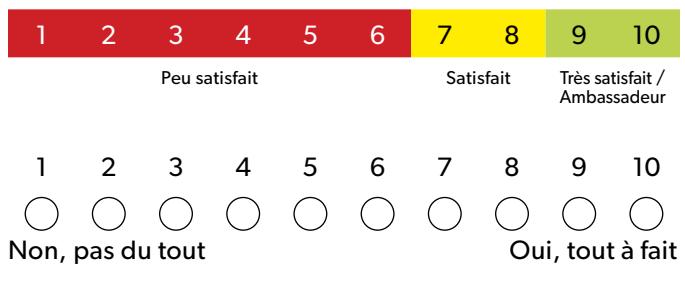
L'objectif est de mesurer votre satisfaction selon deux indices précis :

1. L'indice d'expérience client (ou taux de satisfaction)

On y évalue, entre autres, la qualité de l'accueil, la disponibilité du personnel et la pertinence des renseignements obtenus lors de votre visite ou de votre achat.

2. Le taux de recommandation

De façon générale, recommanderiez-vous Avantis coopérative pour l'achat de machinerie?



Cet indice vise à connaître votre disposition à recommander notre entreprise à vos pairs. Notre objectif est de vous savoir très satisfait et, si ce n'est pas le cas, de comprendre ce qui aurait pu changer la donne.

Afin de nous améliorer continuellement, nous avons mis en place des déclencheurs d'alertes qui mobilisent les membres de l'équipe Machinerie lorsqu'une note de **6 ou moins** est reçue. Sans exception, cette règle est appliquée, et chaque intervention est documentée et analysée. Notre but : offrir la meilleure expérience client possible, peu importe la succursale que vous visitez. Nous visons une **uniformité de service** dans l'ensemble de nos centres de machinerie. C'est le même objectif dans chacun des secteurs d'activité de la coopérative dans le but ultime d'avoir un seul indice d'uniformité dans le réseau Avantis!

Concrètement, au cours des deux dernières années, plusieurs améliorations ont été apportées :

- Optimisation du processus de **prise de possession** des machines vendues par nos représentants;
- Meilleure **prise en charge** des demandes de réparation;
- Suivi renforcé effectué par les départements **pièces et service**.

Les résultats des sondages démontrent une **progression constante** de votre satisfaction. Bien entendu, nous visons l'excellence, et vos commentaires demeurent essentiels pour y parvenir!

Merci de continuer à répondre à nos sondages — ils sont notre meilleur levier pour vous offrir le service de qualité que vous méritez.

Résultats – Machinerie Avantis

Indice	2024	2025
Indice d'expérience client	92,4 %	93,4 %
Taux de recommandation	75 %	75,5 %
Uniformité*	7,3 %	5,1 %

* Un chiffre plus faible indique un degré d'uniformité plus élevé entre nos succursales.

En conclusion, si vous avez manqué le sondage lié à votre plus récent achat, **voici le lien pour y accéder** :





LES MEILLEURES OFFRES : Gros rabais jusqu'à la fin de l'année, avec certains encore plus avantageux pour une durée limitée!



JUSQU'À
50 \$ DE RABAIS SUR LES JOUETS
NEW HOLLAND

20 \$ de RABAIS sur les achats de 100 \$ à 249 \$
50 \$ de RABAIS sur les achats de 250 \$ et plus



100-500, route Cameron, Sainte-Marie (Québec) G6E 0L9
Téléphone : 418 386-2667 • Sans frais : **1833 AVANTIS** (282-6847) • www.avantis.coop

MC Le symbole est une marque de commerce de Sollio Groupe Coopératif, utilisée sous licence.