JANVIER / FÉVRIER 2012

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

fcc

Dans leur ferme des Prairies, les Grant se tournent vers le secteur des cultures

ARTICLES VEDETTES

12 **Laissez-les déployer leurs ailes**
Deux solutions différentes pour aider la nouvelle génération à se lancer en agriculture.

15 **Aborder les questions non techniques : la clé du succès lorsqu'il est question de transférer la ferme**
Des avocats, des comptables et des spécialistes peuvent vous aider à régler les questions techniques. Mais qui s'occupe des autres enjeux, comme celui des relations?

RUBRIQUES

3 ***Vue d'ensemble***
La dynamique familiale évolue : on se marie moins et plus tard
Les fermes familiales demeurent le pilier de l'agriculture canadienne, mais la vie familiale ne cesse d'évoluer.

4 ***Votre argent***
Commencez à planifier tôt le transfert intergénérationnel
La planification permet de réduire l'impôt à payer au moment de transférer la ferme pour les deux générations.

6 ***Jeunes agriculteurs***
Un jeune couple de la Saskatchewan achète sa propre ferme
Même si Logan Grant exploite une ferme distincte de celle de ses parents en compagnie de sa femme Avery à Chamberlain, en Saskatchewan, les membres de la famille continuent de s'entraider.

9 ***Demandez à un expert***
L'art de concilier famille et affaires
Lorsque vous planifiez le transfert de la ferme, commencez par établir la qualité de vie que vous visez, puis prenez des décisions en conséquence, suggère David Irvine.

18 ***Planifier pour réussir***
Lorsqu'il s'agit de transférer la ferme, c'est la famille qui compte
N'attendez pas de vous trouver devant le fait accompli avant de planifier le transfert de la ferme.

20 ***Sécurité à la ferme***
Les mesures de sécurité sont primordiales, tant pour les jeunes que pour les plus âgés
À la ferme, il ne faut jamais relâcher sa vigilance.

JANVIER / FÉVRIER 2012

Sur la couverture :
Logan et Avery reçoivent un coup de pouce de l'exploitation d'élevage familiale pour se lancer dans la céréaliculture. Les deux fermes continuent de se soutenir mutuellement.

Rédacteur en chef, Kevin Hursh
Rédactrice adjointe, Allison Finnamore

Photographie originale de Greg Huszar

Il est possible de reproduire les photos et les articles de ce numéro avec notre autorisation. Pour en savoir plus, communiquez avec nous en composant le 306-780-3976.

This publication is also available in English.
www.fcc.ca/agrisuccess.

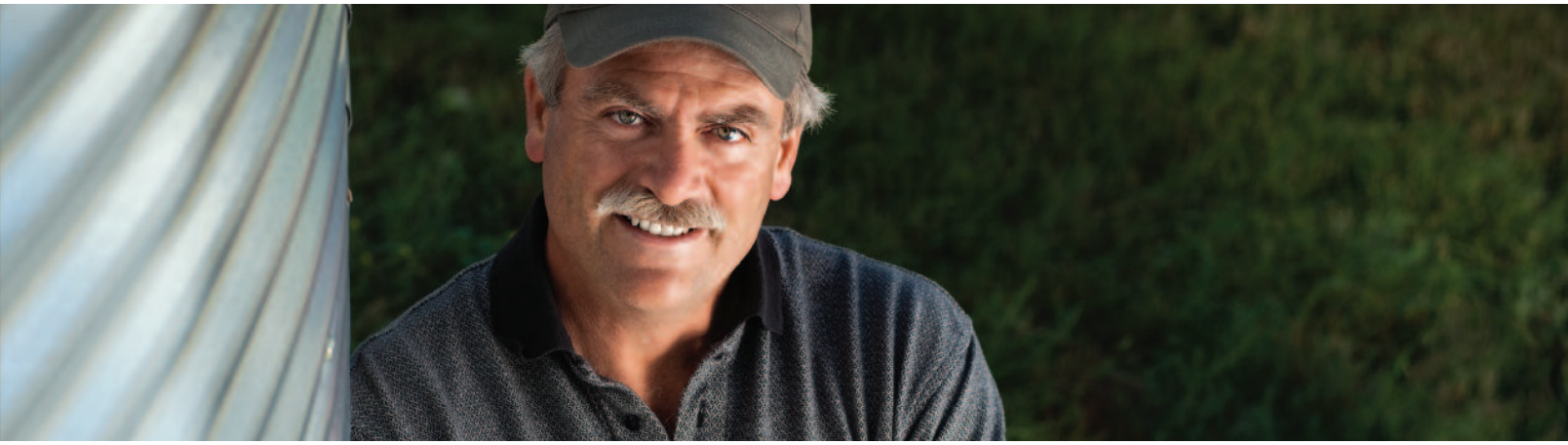
AgriSuccès a obtenu des prix des secteurs des revues de l'industrie et des revues spécialisées, dont :

- Le Felix Schmaltz Award dans la catégorie General Periodical; médaille de bronze 2006, 2007, 2009; médaille argent 2008 2010, 2011; médaille d'or 2008
- Prix de l'Association canadienne d'agri-marketing; Merit 2006, 2007, 2011; Excellence 2009, 2010

Les rédacteurs et les journalistes d'AgriSuccès tentent de fournir une information et des analyses exactes et utiles. Les rédacteurs et FAC ne garantissent pas la précision de l'information contenue dans ce journal et ne sauraient être tenus responsables de toute action ou décision prise par le lecteur à la lecture de ce journal.

Abonnez-vous gratuitement au : www.fac.ca/agrisucces

Lettre du rédacteur



Les gens aiment rire des familles dysfonctionnelles qu'ils voient à la télévision dans les comédies de situation. La liste des émissions est longue : *La Petite Vie, Les Bougon, Les Chroniques d'une mère indigne*. Sans compter les dessins animés à succès comme *Les Simpson* et *Les Griffin*.

Pourquoi ces familles nous font-elles rire? Peut-être parce qu'elles nous rappellent un peu les nôtres.

Il n'y a pourtant rien d'humoristique dans une famille dysfonctionnelle. Il reste que c'est le genre de famille qui est souvent dépeinte dans les innombrables séries dramatiques policières. Et, malgré le tragique des situations mises en scène, nous continuons de les regarder.

La vie des familles reste souvent secrète. Combien de fois avez-vous eu la surprise d'apprendre qu'un couple divorçait, alors que vu de l'extérieur, l'harmonie semblait régner?

Lorsque les enfants grandissent, certains sont impatients de partir de chez eux et de quitter leur famille. D'autres entretiendront à jamais des liens étroits avec leurs parents et leurs frères et sœurs. Les émotions et les relations familiales sont souvent très complexes.

Dans le cas des fermes familiales, le concept d'entreprise familiale est poussé à l'extrême. Habituellement, les affaires ne tournent pas rond si la famille va mal, et pourtant les problèmes familiaux potentiels sont rarement pris en compte dans la gestion des risques de l'entreprise.

Dans le présent numéro, nous abordons sous un nouvel angle le thème de l'exploitation agricole en famille. Vous nous avez exprimé votre enthousiasme à propos d'un numéro publié il y a quelques années qui traitait du même sujet.

Désolés, pas de comédie de situation ou de série dramatique à vous présenter; mais nous avons brossé pour vous le portrait de certaines exploitations familiales prospères. Nous avons aussi conduit des entrevues avec des experts qui travaillent auprès de familles d'agriculteurs en difficulté. Nous espérons que leurs conseils vous seront utiles.

L'exploitation agricole en famille peut procurer une satisfaction et une fierté immenses, ou à l'inverse, le sentiment d'être pris au piège sans pouvoir en sortir. Rappelez-vous que, comme les fermes, les relations familiales, il faut s'en occuper.

Vos commentaires et vos idées d'articles sont les bienvenus. Écrivez-moi à kevin@hursh.ca.

AgriSuccès *est un magazine de FAC voué à aider les producteurs à améliorer leurs pratiques de gestion en leur offrant de l'information pratique, des exemples concrets et des idées novatrices.*

Quelle est votre couleur préférée?

Crédit-bail FAC couvre toutes les marques d'équipement

Lorsqu'il est question de financement d'équipement pour votre exploitation, il est toujours bon d'avoir plusieurs options.

Le Crédit-bail FAC vous permet d'opter pour la marque de votre choix, que ce soit pour de l'équipement neuf ou usagé, et vous n'avez pas à verser un montant initial aussi important que pour un prêt. Allez-y, choisissez la couleur qui vous plaît. Si vous envisagez de louer, FAC peut vous aider, peu importe la marque que vous recherchez.

Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire d'équipement à propos du Crédit-bail FAC.

www.fac.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

La dynamique familiale évolue : on se marie moins et plus tard

Pour une exploitation agricole en bonne santé, il faut des relations familiales saines, semble-t-il. En effet, car un divorce conduit généralement à une division des biens.

Vous avez sans doute déjà entendu ces chiffres : près de quatre mariages sur dix finissent par un divorce. Selon Statistique Canada, c'est au Québec que le taux de divorce est le plus élevé, suivi de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

Il reste que les Canadiens sont nombreux à se marier, mais ils le font plus tard qu'avant. En 2008, Statistique Canada a établi l'âge moyen au premier mariage à 31,1 ans chez les hommes et à 29,1 ans chez les femmes, ce qui représente pour les deux sexes une augmentation d'environ six ans par rapport à la fin des années 1960, où l'âge moyen avait atteint son niveau le plus bas.

D'après le recensement de 2006, le taux de familles formées de couples mariés par rapport à toutes les familles de recensement était le plus bas jamais enregistré, soit 68,6 %. Les couples en union libre représentaient environ 16 % des familles.

Les familles monoparentales augmentent en nombre et comptaient également pour 16 % cette même année.

Comme le souligne l'Institut Vanier de la famille d'Ottawa, il apparaît que, pour les jeunes, le passage à l'âge adulte et l'accession à l'indépendance économique s'inscrivent aujourd'hui sur une période plus longue que par le passé.

Ce rapport de l'Institut révèle aussi que le nombre de mariages est en baisse et que les gens sont beaucoup plus susceptibles de vivre en union libre que dans les liens du mariage. Toutefois, il est à noter qu'au fil du temps, beaucoup finissent par se marier.

Pour ce qui est de la composition des couples, l'analyse de l'Institut Vanier montre que la tendance est au mariage entre partenaires ayant un même niveau de scolarité. En particulier, les personnes qui ont fait des études postsecondaires sont beaucoup moins susceptibles qu'avant d'épouser une personne qui n'en a pas fait.

Quelles sont les conséquences de tout cela pour les fermes familiales?

Les parents qui pratiquent l'agriculture avec leur enfant peuvent s'attendre à ce que celui-ci ait un ou une partenaire, mais il est moins probable que jamais qu'il se marie. Si toutefois il se marie, il le fera vraisemblablement à un âge plus avancé. Rappelez-vous cependant qu'environ un mariage sur quatre échoue; le fait que deux personnes scellent leur union n'est donc pas une garantie.

Il est aussi important de noter qu'après une période de cohabitation ou la naissance d'un enfant, les conjoints de fait jouissent de beaucoup des mêmes droits que les gens mariés. Aux yeux de la loi fédérale, la période de cohabitation est de 12 mois, tandis que dans la majorité des provinces, cette période est de deux ou trois ans.

Les parents qui pratiquent l'agriculture avec leur enfant peuvent s'attendre à ce que celui-ci ait un ou une partenaire, mais il est moins probable que jamais qu'il se marie.

Pour sa part, le fils ou la fille qui pratique l'agriculture avec ses parents ne doit pas penser que les mariages de longue date ne peuvent pas mal tourner eux aussi. En effet, même si la grande majorité des divorces ont lieu avant le trentième anniversaire de mariage, un nombre surprenant de ruptures se produisent entre le trentième et le cinquantième anniversaire.

Et si vous êtes agriculteur et que votre fils ou votre fille prépare un diplôme en agriculture (ou fait des études supérieures dans un tout autre domaine), il est fort probable pour que votre belle-fille ou votre gendre ait un niveau d'éducation similaire. Avec un peu de chance, ils auront la même passion pour l'agriculture.

PAR **KEVIN HURSH**

Kevin Hursh est agrologue-conseil et journaliste et travaille de Saskatoon, en Saskatchewan. Il exploite aussi une exploitation céréalière près de Cabri, en Saskatchewan, où il cultive divers types de grandes cultures.

Commencez à planifier tôt le **transfert intergénérationnel**

Le transfert d'une entreprise familiale d'une génération à la suivante peut être compliqué.

Selon Lance Stockbrugger, CA, producteur de céréales et directeur principal de la fiscalité du cabinet PricewaterhouseCoopers à Humboldt, en Saskatchewan, il est inutile de fixer une date de retraite définitive des années d'avance mais, à l'opposé, le fait de décider en novembre que la campagne qui s'achève sera votre dernière peut entraîner de nombreuses complications – et donne rarement les meilleurs résultats.

Minimisez l'impôt

Les gouvernements canadiens de toutes les allégeances politiques ont mis sur pied des programmes pour alléger le fardeau fiscal des agriculteurs, comme l'exonération cumulative des gains en capital de 750 000 $ sur les biens agricoles admissibles et sur les actions de petites entreprises admissibles. Même s'il est presque impossible de se soustraire complètement au fisc au moment du transfert d'une ferme, il est possible de réduire le montant de l'impôt pour les deux générations en amorçant la planification assez longtemps d'avance.

« Plus nous disposons de temps pour planifier et préparer un transfert intergénérationnel, plus nous pourrons assurer une planification efficace. Par le fait même, l'impôt sera probablement aussi moins élevé », indique M. Stockbrugger.

La récupération de la déduction pour amortissement (DPA) en est un bon exemple, ajoute-t-il. Habituellement, les producteurs cessent de remplacer ou de moderniser leur équipement à l'approche de la retraite. Si, pendant cinq ans, ils n'achètent pas de nouveaux équipements et réclament le plein montant de la DPA, leur coût en capital total sera très peu élevé au moment de la retraite et ils pourraient devoir verser un montant important attribuable à la récupération de la DPA s'ils vendent leur équipement. Il est possible d'éviter cette situation en réclamant une DPA moins élevée au cours des années précédant le départ à la retraite.

La meilleure situation fiscale n'est pas toujours celle où l'on ne paie pas d'impôt. C'est particulièrement vrai dans le cas d'un transfert intergénérationnel où l'application d'une stratégie agressive de réduction d'impôt pour une génération crée des problèmes fiscaux pour l'autre.

« Pour les parents, vendre les actions de la société agricole à leurs enfants est probablement la façon la plus avantageuse, sur le plan fiscal, de transférer la ferme, mais cette façon de faire n'est pas toujours avantageuse pour les enfants », explique M. Stockbrugger. Le couple peut mettre à l'abri les gains en capital jusqu'à concurrence de 1,5 million de dollars (750 000 $ chacun), si les deux conjoints bénéficient toujours de leurs exemptions pour gains en capital. Cependant, les enfants achètent essentiellement des stocks, de l'équipement et d'autres actifs agricoles et, en achetant les actions plutôt que les actifs, ils n'ont pas droit à la déduction dont ils bénéficieraient s'ils achetaient les actifs directement. Évidemment, le mieux pour eux serait d'acheter les actifs à leurs parents, mais à ce moment-là, ceux-ci ne pourraient pas se prévaloir de leur exemption pour gains en capital et seraient sans doute tenus de payer l'impôt des sociétés et l'impôt des particuliers.

« Dans la majorité des cas, mon travail consiste à établir un juste équilibre », raconte M. Stockbrugger. La plupart de ses clients souhaitent adopter une stratégie qui permette à la famille tout entière, et pas seulement à une génération, de payer le minimum d'impôt. Naturellement, ils veulent utiliser tous les avantages fiscaux possibles. « Grâce à un plan mûrement réfléchi et mis en œuvre assez tôt, il est habituellement possible de réduire l'impôt. Le plus souvent, les enfants font une bonne affaire en achetant la ferme à leurs parents et, en retour, ils font tout le nécessaire pour élaborer un plan qui soit le plus avantageux possible sur le plan fiscal pour leurs parents. »

Partagez le processus décisionnel

L'une des raisons les plus courantes de l'échec des transferts intergénérationnels est que la génération âgée a de la difficulté à céder le contrôle et ne laisse pas la jeune génération participer au processus décisionnel. Selon M. Stockbrugger, cette situation prive notamment les enfants de la possibilité d'apprendre comment prendre par eux-mêmes des décisions administratives concernant l'entreprise.

« Je pense qu'il est essentiel de commencer à faire participer la jeune génération à la prise de décisions opérationnelles le plus tôt possible, dit-il. Il peut s'agir de décisions simples au début, comme la planification des ensemencements, ce qui leur permet de constater la valeur de leur apport et de réaliser qu'ils sont plus que de simples employés. » Au fil du temps, les enfants assumeront une responsabilité de plus en plus grande et finiront par prendre des décisions importantes, comme celles qui concernent les achats d'immobilisations, et en orientant ou en influençant de moins en moins les décisions de leurs enfants, les parents céderont graduellement le rôle de direction.

Une façon d'atténuer les problèmes fiscaux est de permettre aux membres de la jeune génération de démarrer leur propre exploitation. Dans une exploitation de céréales et de graines oléagineuses, par exemple, les enfants pourraient commencer par louer une parcelle de terre et conclure une entente relative à l'utilisation de l'équipement agricole de leurs parents. Cette façon de faire a deux avantages : elle permet de créer une exploitation commerciale clairement indépendante aux fins du partage du revenu, tout en donnant l'occasion à la jeune génération d'apprendre tous les aspects relatifs à l'exploitation d'une entreprise. « Les jeunes acquièrent ainsi une expérience en matière de prise de décisions, de tenue de comptes et de financement et apprennent les risques et les satisfactions d'être propriétaire », souligne M. Stockbrugger.

La nouvelle entreprise s'agrandira souvent au fil du temps, note M. Stockbrugger, que ce soit en prenant en charge progressivement l'exploitation des parents ou en prenant de l'expansion. Le cas échéant, l'exploitation d'origine peut être liquidée ou achetée de manière inconditionnelle par la jeune génération et fusionnée avec la nouvelle exploitation.

Protégez votre Sécurité de la vieillesse

Les Canadiennes et les Canadiens âgés de plus de 65 ans qui satisfont à certaines conditions de résidence et de niveau de revenu ont droit à une pension de la Sécurité de la vieillesse (SV), un programme de revenu de retraite conçu pour verser à tous les Canadiens un revenu de pension de base. Les transferts intergénérationnels peuvent faire que le revenu net des membres de la génération âgée dépasse le seuil de revenu net, ce qui les oblige alors à rembourser en partie ou en totalité leurs prestations de la SV. Ce processus de recouvrement est couramment appelé la récupération de la SV.

Si vous aviez droit à une pension de la SV en 2011, par exemple, vos prestations seraient récupérées à hauteur de 15 cents pour chaque dollar dépassant le seuil de 67 668 $. Le paiement maximal en 2011 était de 524,23 $ par mois (soit 6 290,76 $ par année). Si votre revenu net cette année-là était de 72 000 $, vos prestations seraient diminuées à 470,08 $ par mois (5 640,96 $ par année) après récupération. Certains gains en capital constituent une partie de votre revenu net dans le calcul de la récupération de la SV, alors planifiez soigneusement pour tirer le maximum de votre droit à pension.

PAR **LORNE McCLINTON**
Lorne McClinton travaille dans le domaine de la communication depuis 20 ans en tant que journaliste, photographe, scénariste et rédacteur d'entreprise. Il partage son temps entre le Québec et son exploitation céréalière située en Saskatchewan.

W
N
E

WHERE BEEF COMES FROM

Un jeune couple de la Saskatchewan achète sa propre ferme

Comme beaucoup de jeunes qui se lancent en agriculture, Logan et Avery Grant ont obtenu le soutien de leur famille. Mais contrairement à la majorité, ils ont acheté une ferme située à plusieurs heures de route de l'exploitation de leurs parents pour réaliser leur rêve.

Les parents de Logan, Lynn et Sherri Grant de Val Marie, en Saskatchewan, sont bien connus dans l'industrie des bovins de boucherie, autant dans leur province qu'à l'extérieur de celle-ci. Cependant, leur fils a toujours eu un intérêt particulier pour le volet céréalier de leur exploitation. Il a suivi un cours de mécanique de machinerie lourde au Olds College, en Alberta, et a travaillé pendant plusieurs années pour Brandt Tractor. Puis il a fait un séjour en Australie avant de revenir gérer l'exploitation céréalière de ses parents.

Lorsque Logan et Avery – cette dernière étant une citadine de Medicine Hat, en Alberta – se sont mariés, ils ont décidé de concrétiser leur rêve d'avoir leur propre ferme céréalière. Grâce à l'aide financière des parents de Logan, ils ont pu acheter une ferme près de Chamberlain, environ à mi-chemin entre Regina et Saskatoon.

« Nous cherchions une région céréalière rentable, où les marges sont habituellement meilleures qu'ailleurs », explique Logan.

Le Sud-Ouest de la Saskatchewan, près de la frontière américaine, où se trouve l'exploitation d'élevage des Grant, se caractérise davantage par ses parcours naturels et ses grands élevages bovins que par ses terres céréalières. Toutefois, les pratiques culturales sont semblables à Chamberlain, si bien que Logan et Avery n'ont pas eu un long apprentissage à faire après leur déménagement. Ils cultivent maintenant du canola, des lentilles, de l'orge et du blé.

« Pendant nos recherches, nous avons constaté que le prix des terres ici semblait être le plus avantageux par rapport à la productivité, dit Logan. En tenant compte de l'emplacement et du prix abordable des terres, nous avons estimé que cette région était la plus rentable. »

« Nous avons maintenant effectué notre quatrième récolte. La dernière était excellente et nous continuons de prendre de l'expansion. » Les jeunes agriculteurs sont propriétaires de la plus grande partie de leur terre, mais louent aussi une superficie importante.

Logan et Avery effectuent leurs semis à l'aide d'un gros semoir direct qui fonctionne 24 heures sur 24 pendant la période occupée du printemps. Pour ce qui est de la récolte, ils utilisent trois grosses moissonneuses-batteuses. Ils ont un employé à temps plein et d'autres personnes leur prêtent main-forte pendant les périodes chargées.

Avery adore la vie rurale. Institutrice de formation, elle a collaboré avec sa belle-mère à la création d'un livre pour enfants sur l'origine du bœuf intitulé *Where Beef Comes From*. Avery a rédigé les textes et Sherri a fourni les

photos. Ce livre est distribué dans les écoles primaires de la Saskatchewan et on peut l'acheter à la Saskatchewan Stock Growers Association : www.skstockgrowers.com (en anglais seulement).

Les deux fermes de la famille Grant n'entretiennent pas une collaboration régulière, mais Logan a pu aider ses parents pendant la récolte de 2009 et les semis au printemps 2011, malgré la longue distance que l'équipement a dû parcourir. Il leur a aussi livré des bottes de paille lorsqu'ils en ont manqué.

En dépit de la distance qui sépare leurs fermes, les membres de la famille sont proches.

Il va sans dire que Logan et Avery n'auraient pu concrétiser leur rêve sans l'aide financière des parents de Logan. Ils ont aussi été chanceux de trouver une ferme à vendre qui répondait à leurs besoins. Cela leur a permis d'établir une exploitation distincte et indépendante où ils peuvent poursuivre leur rêve d'exercer l'agriculture et fonder leur propre famille. Leur premier enfant, une petite fille nommée Storey, est d'ailleurs née l'année dernière à la fête des Pères.

PAR KEVIN HURSH

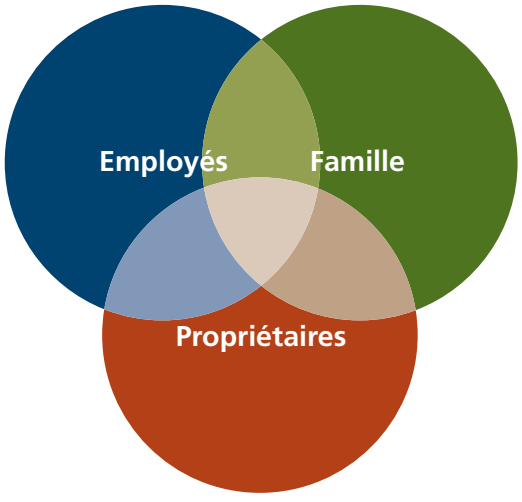
L'art de concilier famille et affaires

David Irvine possède plus de 25 années d'expérience en tant que thérapeute familial, conseiller, conférencier professionnel, animateur-formateur et accompagnateur de gestionnaires. Il est aussi auteur et coauteur de livres à succès acclamés par la critique.

Devons-nous tendre vers une entreprise où la famille passe avant tout ou vers une famille où l'entreprise passe avant tout?

Je pense que c'est une décision qui revient à la famille. Je suis porté à croire que l'entreprise est un outil qui sert à créer ce que la famille désire. Nous recevons peu de formation sur la façon de communiquer avec les autres. La formation porte plutôt sur la production.

Il est essentiel que les membres de la famille se rassemblent pour discuter de ce qu'ils veulent vraiment, c'est-à-dire quels sont leurs buts et comment l'entreprise peut répondre à leurs besoins. Parce que la famille, assurément, va survivre à l'entreprise. La question que je pose aux familles d'agriculteurs (et à toutes les familles en affaires) est la suivante : Quelle est votre raison d'être en affaires? Et je ne cherche pas ici à connaître la mission ou la vision de votre entreprise. Je veux connaître vos motivations personnelles. Que représente l'entreprise dans votre vie?



Pour la majorité d'entre nous, le problème réside dans le fait que nous misons d'abord sur la production et que nous essayons par la suite de trouver de la place pour la qualité de vie. À mon sens, la qualité de vie passe avant tout. Que désirons-nous laisser à nos enfants et à nos petits-enfants? De combien de jours de congé avons-nous besoin? Quels sont nos buts à long terme sur le plan personnel? À quel point voulons-nous travailler dur? Que devons-nous produire et quel volume de production devons-nous viser pour assurer notre qualité de vie? Lorsque nous avons mis les choses au clair en ce qui concerne notre qualité de vie, nous pouvons voir comment l'entreprise s'inscrit dans cette visée.

Est-ce un problème si les enfants estiment que l'exploitation familiale leur revient de droit?

Comme je le dis aux producteurs agricoles, vos enfants n'ont pas de droit sur la terre ni sur l'entreprise jusqu'à ce que vous en décidiez autrement. N'attendez pas qu'ils y travaillent pendant 20 ans avant de leur dire, cependant. Dans une société d'abondance, il est difficile de développer un sens des responsabilités. À force de recevoir, nous en voulons toujours plus. Or, les droits et les obligations doivent toujours être maintenus en équilibre. Si vous donnez sans cesse, vos enfants peuvent être amenés à croire que tout leur revient de droit. Nous devons tous être vigilants face à ce risque.

Comment la gouvernance doit-elle être exercée dans une exploitation familiale?

La gouvernance existe dans les entreprises les plus fructueuses, qu'elles le reconnaissent ou non. En bref, toute entreprise familiale est formée de trois cercles. Le premier est constitué des propriétaires qui possèdent des parts dans

l'entreprise. Le deuxième est composé des employés (les personnes qui travaillent dans l'entreprise). Et le troisième est constitué des membres de la famille. Il y a bien sûr chevauchement, mais il y a aussi certaines parties des cercles qui ne se recoupent pas. Chacun de ces trois cercles doit être pris en considération.

Les propriétaires ont des buts et il doit y avoir un processus en place pour les atteindre. Parallèlement, les personnes qui exploitent l'entreprise ont besoin d'avoir un ensemble de buts. La famille doit aussi se demander comment s'y prendre pour veiller sur les intérêts familiaux. De quelle façon l'entreprise assure-t-elle cela?

Ce ne sont pas des questions dont on parlait dans les générations précédentes. On travaillait d'arrache-pied, tout simplement. On ne discutait pas de qualité de vie ou des objectifs opérationnels. Mais aujourd'hui, le monde est tellement plus complexe qu'avant que nous devons veiller à prendre en compte les intérêts des trois cercles. Et il doit y avoir un ensemble de buts qui indiquent clairement la voie à suivre pour les personnes qui composent chacun de ces cercles.

DAVID IRVINE

Auteur à succès et accompagnateur de gestionnaires, David Irvine nous parle des défis liés à l'exploitation d'une entreprise familiale et nous explique comment les surmonter.

Trouvez les ouvrages de M. Irvine en ligne à davidirvine.com (en anglais seulement).

Regardez l'entrevue intégrale sur **www.fac.ca/agrisucces012012.**

Vous achetez des intrants?

Demandez du financement FAC

Faites-en la demande auprès de votre détaillant d'intrants

Une fois le financement approuvé, vous serez prêt pour la prochaine saison de croissance. Prenez le contrôle dès maintenant et ayez le financement nécessaire au bon moment. Les achats effectués avant le 31 août 2012 n'ont pas à être remboursés avant 2013.

Communiquez avec le détaillant d'intrants le plus près de chez vous ou communiquez avec FAC en composant le 1-888-522-2555.

www.fac.ca/intrantsdeculture

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

ARTICLE VEDETTE

Laissez-les déployer leurs ailes

Le changement n'est jamais facile, mais lorsqu'il s'agit d'aider la jeune génération à prendre sa place dans le milieu agricole, la persévérance peut s'avérer fructueuse.

Selon l'Enquête financière sur les fermes menée en 2008 par Statistique Canada, les fermes à exploitants de différentes générations – où la jeune génération partage la gestion de l'entreprise – avaient un bénéfice net d'exploitation presque quatre fois plus élevé que celui des fermes sans jeunes agriculteurs.

De nos jours, il est courant pour les jeunes de quitter la ferme pour étudier, de faire carrière à l'extérieur et même de fonder une famille avant de revenir à la ferme. À leur retour, ayant acquis une expérience pratique, ils ont souvent une idée bien précise de la manière dont les choses devraient fonctionner. Il faut parfois beaucoup de planification, d'efforts et de discussions ouvertes pour trouver l'équilibre entre la fougue de la jeunesse et la sagesse de l'expérience.

Deux familles de la Colombie-Britannique expliquent comment elles ont géré ces changements dans leur exploitation agricole et ce qu'elles ont fait pour faire place à la nouvelle génération.

La solution de l'expansion

« Si vous avez foi en cette industrie et si vous croyez qu'elle offre encore de belles possibilités, c'est une très bonne chose que d'encourager les jeunes à se lancer en agriculture. Mais ils vont avoir besoin d'aide financière », prévient Herb Schlacht, propriétaire des serres Glenwood Valley et Katatheon. « Lorsqu'il faut débourser 80 000 $ l'acre pour acquérir une ferme, il est tout simplement impossible pour une personne qui n'est pas issue d'une famille d'agriculteurs de se lancer dans ce domaine. »

Herb s'est associé à son frère et à son beau-frère pour acheter leur première serre en 1987 à Langley, en

Colombie-Britannique. Cultivant au début trois acres de concombres, ils en ont fait deux entreprises distinctes couvrant 24 acres axées sur la production en serre de poivrons et de concombres de spécialité, en plus d'exploiter une installation de triage et d'emballage. L'entreprise est restée un partenariat d'affaires jusqu'en 2009, lorsque Herb l'a rachetée.

« J'ai certainement encouragé mes enfants à participer activement à l'entreprise, mais je ne voulais pas les forcer à le faire », dit Herb. « Je leur ai toujours dit qu'il y aurait des possibilités pour eux si jamais ils étaient intéressés. »

Son fils Eric a grandi en travaillant dans les serres familiales, où il a connu les hauts et les bas de l'industrie. « Le défi, pour moi, a été de décider si je voulais vraiment travailler dans ce domaine », indique-t-il.

Après avoir obtenu un diplôme en horticulture de l'Université polytechnique Kwantlen ainsi qu'un diplôme en gestion du campus Okanagan de l'Université de la Colombie-Britannique, Eric a d'abord travaillé à Financement agricole Canada.

« Cela conciliait à la fois mes antécédents en agriculture et mon intérêt pour la finance », explique Eric. « Mais après deux ans, je me suis rendu compte que je voulais plutôt me concentrer sur la production primaire en serriculture. »

Pour la famille Schlacht, le retour d'Eric à l'agriculture signifiait qu'il fallait trouver une manière de prendre de l'expansion. Lorsqu'une serre a été offerte en vente dans le Lower Mainland, les entreprises familiales ont pu obtenir le prêt nécessaire pour en faire l'achat.

« Un prêt interentreprises permet à la nouvelle exploitation d'obtenir du financement tout en restant distincte de l'entreprise prêteuse », précise Herb. « Cela donne à Eric l'occasion de relever un défi sans que ma présence quotidienne soit nécessaire. Cette entreprise lui appartient. »

Grâce au plan de relève qu'ils avaient déjà établi, les Schlacht ont pu soigneusement préparer le retour d'Eric à la ferme familiale. L'achat de la nouvelle serre les a amenés à consulter un avocat pour élaborer une stratégie permettant à Eric d'en devenir propriétaire, ce qui les a aidés à maximiser les avantages fiscaux tout en minimisant les risques.

C'est en ayant des discussions ouvertes, en précisant leurs attentes et en veillant à reconnaître l'apport respectif du père et du fils que la famille a réussi cette démarche.

« Je n'aurais pas pu y arriver si je n'avais pas pensé que nous pouvions travailler en harmonie. Je ne doute pas un instant qu'à deux, nous pouvons réussir. Dans un an ou deux, il volera de ses propres ailes », dit Herb.

« Pour moi, il était important qu'Eric ait son diplôme en gestion. De plus, travailler à FAC lui a permis d'adopter une perspective probablement plus large que celle dont je bénéficiais à mes débuts », ajoute-t-il.

Alors qu'il s'apprête à prendre les rênes de sa propre entreprise serricole, Eric entend profiter de l'expérience et des conseils de son père.

« Mon père a bien réussi et je pense que je vais définir mon approche en fonction de ce qu'il a réalisé dans l'industrie », dit Eric. « Je crois tout de même que ma façon de travailler sera légèrement différente de la sienne, compte tenu de mes antécédents et de mes objectifs. »

Financer de nouveaux horizons

Entourées d'un complexe serricole de 18 acres à Ladner, en Colombie-Britannique, Lydia et Rachel Ryall ont consacré trois ans à établir Cropthorne Farm, leur petite entreprise de production maraîchère dans un coin de la ferme familiale. Les deux sœurs vivent leur passion de l'agriculture de manière totalement différente de leurs parents, David et Sarah. Adeptes de l'agriculture biologique, les jeunes femmes produisent 40 variétés de légumes sur trois acres, en plus d'exploiter une petite entreprise d'élevage de volailles sur pâturage.

Lydia et Rachel louent la terre de leurs parents depuis leurs débuts. Il leur reste encore une autre saison à cet endroit, après quoi il leur faudra déménager, car leurs parents ont vendu la ferme pour se lancer dans un autre domaine.

« Il est devenu évident avec le temps qu'aucun de nos enfants n'envisageait de consacrer sa vie entière à l'agriculture », explique Sarah. « Il a donc fallu penser à notre propre avenir. Nous en avons discuté en famille car, en vendant la ferme, nous tirons en quelque sorte le tapis sous les pieds de nos filles. Nous cherchons donc une terre pour qu'elles puissent poursuivre leur travail. »

David et Sarah ont consacré 40 ans à bâtir Gipaanda Greenhouses, une entreprise serricole de tomates de spécialité. Leurs trois enfants ont tous travaillé à la serre lorsqu'ils étaient jeunes et les questions d'agriculture ont toujours fait partie des discussions au souper.

Lydia a hérité de la passion de ses parents pour l'agriculture. Elle a étudié la production agricole au Olds College et les sciences agricoles à l'Université de Lethbridge, puis a travaillé pour le gouvernement de l'Alberta avant de décider de revenir à la ferme.

« J'ai toujours voulu vivre dehors. J'aime travailler au rythme des saisons et en fonction du temps qu'il fait. J'aime la diversité », dit-elle pour expliquer sa décision de ne pas reprendre l'entreprise familiale. « L'agriculture, il faut aimer ça. Si votre cœur n'y est pas, vous ne serez pas heureux. »

Aujourd'hui, Cropthorne Farm mise sur l'agriculture soutenue par la communauté (CSA), les marchés locaux de producteurs et les restaurants comme débouchés pour ses produits. Rachel gère le marketing de leur entreprise en appliquant les compétences qu'elle a acquises en travaillant pour ses parents.

« Depuis leurs débuts il y a trois ans, leurs produits sont beaucoup mieux connus dans la communauté », souligne Sarah. « C'est un bon point de départ. »

En plus d'investir dans la terre, David et Sarah continueront d'aider activement leurs filles à faire progresser leur entreprise. Cela leur donne l'occasion de mettre à profit dans un nouveau domaine toutes les connaissances et l'expérience qu'ils ont acquises dans l'industrie et de préparer leur retraite en douceur.

« Comme pour bien des agriculteurs de notre âge, il aurait été plus facile de transférer la ferme actuelle aux enfants puisque nous avons déjà toutes les connaissances nécessaires », dit David. « Il est beaucoup plus difficile de changer de produits, mais nous connaissions déjà la culture des tomates et faire quelque chose de nouveau est certainement plus intéressant. »

En trouvant des terres auxquelles elles auront accès en permanence, les deux sœurs pourront établir leur ferme en fonction de leurs besoins opérationnels particuliers et produire des légumes certifiés biologiques.

« David et moi sommes conscients qu'il s'agit de leur entreprise et que ce sont elles qui sont aux commandes », conclut Sarah en souriant. « Nous devons seulement trouver un moyen d'être persuasifs en donnant notre avis. »

PAR **TAMARA LEIGH**

Tamara Leigh est rédactrice indépendante et conseillère en communications en Colombie-Britannique. Elle adore aider les autres, comprendre les enjeux du monde agricole et relater des histoires d'agriculteurs. Tamara écrit pour des publications en C.-B. et ailleurs au pays.

ARTICLE VEDETTE

Aborder les questions non techniques :

la clé du succès lorsqu'il est question de transférer la ferme

La vie est un voyage. Du moins, c'est ce qu'on dit. Et lorsqu'on entreprend un voyage, on commence par faire des plans. On examine une carte et on situe le lieu de destination, puis on détermine le meilleur chemin pour s'y rendre. On prévoit ensuite un itinéraire de rechange au cas où les choses tourneraient mal.

Beaucoup de producteurs agricoles adoptent la même approche pour planifier une des étapes les plus importantes de leur vie, soit le transfert de la ferme à la génération suivante. À tout le moins, c'est ce qu'ils devraient faire, selon Elaine Froese, Gary Smart et Gerry Friesen, spécialistes des entreprises et des relations familiales dans le secteur agricole.

Des analystes de l'industrie croient que le transfert intergénérationnel des propriétés agricoles est l'un des plus gros défis qui attend l'agriculture dans les années à venir. S'ils disent vrai, de nombreux producteurs seront pris au dépourvu.

« Nombre de familles d'agriculteurs abordent la question de la relève beaucoup trop tard, ou attendent qu'un événement important les contraigne à décider de la suite des choses. »

Selon des prévisions du Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole, plus de 120 000 agriculteurs canadiens atteindront l'âge de 65 ans entre 2003 et 2013. On estime que des capitaux agricoles évalués à 50 milliards de dollars changeront de main. Toutefois, seulement un producteur sur six a rédigé un plan officiel. Et plus de la moitié n'ont aucun plan.

Une étude réalisée par l'Université de Guelph à la fin des années 1990 indiquait que moins de 15 % des exploitants de fermes familiales de l'Ontario avaient un plan de relève autre qu'un testament.

Cette statistique, bien que désuète, donne à penser que les familles d'agriculteurs ont tendance à ne pas planifier la relève. Au contraire, ils tendent à éviter cet exercice.

Pourquoi?

Ce n'est pas parce que les familles d'agriculteurs manquent de ressources lorsqu'il s'agit de transférer la propriété de l'entreprise. En effet, elles ont facilement accès à des avocats, des comptables, des planificateurs financiers et des spécialistes en gestion agricole.

Ces experts abordent principalement les questions dites « techniques » qui concernent les rouages de la planification de la relève, mais en général, ce ne sont pas ces questions qui posent problème.

Les véritables obstacles à la réussite de la planification de la relève sont les questions « non techniques », celles qui touchent les sentiments et les relations, explique Elaine Froese de Boissevain, au Manitoba, dont l'expertise est d'offrir du mentorat aux familles d'agriculteurs. Selon Mme Froese, les questions non techniques peuvent s'avérer épineuses parce que les familles ne sont pas toujours douées pour composer avec les sentiments et les émotions. Les sentiments peuvent être douloureux. Ils peuvent aussi être dangereux parce qu'ils soulèvent des questions qui entraînent des conflits. Par conséquent, les gens décident parfois qu'il est plus prudent de taire ces sentiments.

Ainsi, des familles d'agriculteurs peuvent exploiter une ferme pendant des décennies sans réellement planifier l'avenir. Même s'il est implicitement convenu qu'« un jour, tout appartiendra à la génération suivante », rien n'est consigné par écrit et les questions en suspens ne sont jamais abordées.

Au moment crucial, il arrive souvent qu'une crise éclate et que l'avenir de la ferme vole soudainement en éclats. « Nombre de familles d'agriculteurs abordent la question de la relève beaucoup trop tard, ou attendent qu'un événement important les contraigne à décider de la suite des choses », indique Gary Smart, spécialiste en développement des entreprises au ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Initiatives rurales du Manitoba.

Les conseillers agricoles affirment que les crises qui secouent les familles d'agriculteurs pendant la planification de la relève ne résultent habituellement pas d'un manque de conseils professionnels, mais plutôt de questions non techniques qui n'ont jamais été réglées.

M. Smart donne des exemples de ces questions : Êtes-vous au courant des plans de vos enfants? Veulent-ils

prendre la relève de la ferme? Sont-ils prêts à le faire? S'ils ne le sont pas, quand le seront-ils? Comment un héritier de la ferme peut-il s'y prendre pour proposer à ses parents qu'ils se retirent et renoncent au contrôle de celle-ci? Quelle serait la juste rétribution des enfants qui n'exercent pas l'agriculture pour leurs contributions antérieures?

Selon Mme Froese, il est crucial d'amener les familles d'agriculteurs à discuter de ces questions, aussi difficile que cela puisse être. Pour commencer, elle s'efforce de sortir les gens de la « zone neutre », une zone où règnent le stress et l'angoisse et où l'on n'est pas trop certain de la conduite à suivre.

Habituellement, les producteurs adoptent un comportement d'évitement, souligne Mme Froese. Ils ont tendance à fuir les ennuis, caractéristique compréhensible dans un domaine où les mauvaises nouvelles, comme le mauvais temps ou la chute des prix des produits de base, sont parfois nombreuses. Toutefois, cette attitude ne les aide pas lorsqu'il s'agit de planifier à long terme.

« L'esprit d'un agriculteur s'affaire à résoudre des problèmes, poursuit Mme Froese. Il est programmé pour éviter les erreurs et gérer les risques et fonctionne généralement en termes de cause à effet. Mais la planification de la relève n'est pas comme l'herbicide; ses effets ne sont pas instantanés. C'est un processus continu dont la mise en œuvre demande beaucoup d'effort. »

Pour amorcer le travail, il faut une volonté d'être transparent et de dire des choses inexprimées depuis longtemps, dit-elle.

L'agriculteur entêté qui refuse de parler est un stéréotype répandu, qui n'est pas toujours exact ou fondé, selon Mme Froese. Pour sa part, elle n'accepte pas que ses clients gardent le silence. Elle observe une règle simple : sans dialogue, il est impossible d'établir un plan et de passer à l'action. Lorsqu'elle affiche une volonté d'écouter, les gens commencent invariablement à parler. C'est le premier pas vers le changement.

Mme Froese mentionne qu'en général, les gens ne changent pas à moins d'y voir des avantages. Une fois qu'ils comprennent le sérieux de la situation et constatent les avantages d'un dénouement positif, ils sont habituellement prêts à aller de l'avant. Être prêt suppose une volonté de voir les choses du point de vue d'une autre personne.

« Il ne s'agit pas de déterminer qui a raison et qui a tort », affirme Gerry Friesen, conseiller en résolution de conflits et en gestion du stress à Wawanesa, au Manitoba. « Il s'agit de la façon dont nous exprimons nos sentiments. Nous devons parfois mettre nos sentiments de côté et essayer de comprendre l'univers de l'autre. »

M. Friesen mentionne que les gens ne veulent pas aborder les sujets délicats parce que ceux-ci les portent à se sentir menacés et à se mettre sur la défensive. Mais une fois qu'il est établi qu'il n'y a pas de bonne ou de mauvaise façon d'envisager les choses, les gens sont souvent prêts à relever le défi. En fait, ajoute M. Friesen, ils sentent qu'ils ont les moyens d'agir parce qu'ils voient que chaque personne a un point de vue valable. Cela leur permet de prendre des mesures pour résoudre les problèmes.

Ces experts abordent principalement les questions dites « techniques » qui concernent les rouages de la planification de la relève, mais en général, ce ne sont pas ces questions qui posent problème.

Mme Froese indique que la façon d'éviter la remise à plus tard est de décider consciemment d'agir. Pour ce faire, les gens doivent avoir une raison de passer à l'acte et une motivation personnelle à le faire.

« Comment les producteurs opèrent-ils le changement? Ils commencent par se demander : Pourquoi devrais-je changer? Pourquoi suis-je si hésitant à le faire? Quel serait le résultat extraordinaire de ce changement? Et l'un des dénouements formidables est que leur famille sera plus heureuse. »

Comme dans n'importe quelle entreprise, certains plans fonctionnent, d'autres échouent. Les histoires de réussite sont celles où les familles commencent à planifier tôt et communiquent ouvertement. « Les familles où les choses tournent rondement sont celles où le dialogue existe déjà », conclut-elle.

PAR **RON FRIESEN** / *Ron Friesen a rédigé pendant 23 ans des articles pour le « Manitoba Co-operator », une publication hebdomadaire spécialisée dans l'agriculture. Aujourd'hui à la retraite, il est chroniqueur indépendant.*

Lorsqu'il s'agit de transférer la ferme, c'est la famille qui compte

L'une des principales questions qui se pose constamment pour les petites entreprises nord-américaines est celle du transfert intergénérationnel.

L'une des principales questions qui se pose constamment pour les petites entreprises nord-américaines est celle du transfert intergénérationnel. Étant donné que les entreprises familiales, y compris les exploitations agricoles, sont le poumon des économies locales et contribuent grandement à la santé globale de l'économie, on serait porté à croire que cette question devrait retenir une plus grande attention.

Il existe des fermes familiales où les enfants ne désirent pas suivre les traces de leurs parents et dans ce cas, le transfert des fermes peut s'avérer difficile, même dans les familles où la génération suivante souhaite vraiment prendre le relais. Selon John Fast, il n'est jamais trop tôt pour commencer à planifier cette étape.

M. Fast consacre ses journées à aider des familles d'agriculteurs et des petites entreprises à prendre ce qu'il considère être, en définitive, « une décision de vie ». Surnommé le « docteur des entreprises familiales », il est le fondateur et l'ancien directeur du Centre for Family Business, un centre d'aide pour les entreprises familiales affilié à l'Université de Waterloo, en Ontario.

« Dans le cas du transfert d'une ferme, le fait d'avoir une conversation honnête et régulière représente 80 % de la question », dit-il. Les aspects techniques (juridiques, fiscaux, financiers) sont la partie facile parce qu'il existe de nombreuses solutions « clé en main » pour les régler.

Qu'entend-on par « conversation régulière »? Il ne s'agit pas de commencer à en parler dès le berceau. M. Fast recommande de commencer à discuter avec les enfants de leur avenir à la ferme lorsqu'ils ont 10 ans. « Il faut avoir des conversations régulières et de qualité toute la vie durant », souligne-t-il.

Réorientez la conversation lorsque les enfants ont 15 ans, et de nouveau lorsqu'ils en ont 20, puis 30, et ainsi de suite. L'important est d'aborder les vraies questions : réglez les conflits et confirmez (ou réfutez) les hypothèses au sujet de la viabilité de la ferme et de la compétence des personnes qui y travaillent. C'est ce que M. Fast appelle une « intégration constante de la réalité » de la même façon qu'on assure l'entretien régulier de l'équipement agricole, on doit veiller à maintenir de saines relations au sein de la ferme familiale.

« Dans le cas du transfert d'une ferme, le fait d'avoir une conversation honnête et régulière représente 80 % de la question. »

Le problème, dit-il, est que beaucoup de familles d'agriculteurs amorcent trop tard la discussion sur la relève, lorsqu'elles sont devant le fait accompli. À ce moment-là, tout le monde est prisonnier de ses attentes non comblées (les parents ayant besoin d'argent pour leur retraite, les enfants pour prendre de l'expansion) et les tensions inhérentes commencent à occuper toute la conversation parce que les membres de la famille n'ont pas l'habitude de parler de ces choses-là.

Lorsqu'il est question du transfert des fermes familiales, c'est la famille qui compte, et le mieux est d'en parler le plus tôt possible.

PAR **HUGH MAYNARD**
Hugh Maynard est un spécialiste de la communication dans le domaine agricole qui vit à Ormstown, au Québec, et qui s'est récemment rendu en Chine pour assister à une conférence internationale et pour visiter la région de Beijing.

En mars prochain, rencontrez John Fast en personne lors des forums FAC à Moncton, Winnipeg, Saskatoon et Lethbridge. Inscrivez-vous sur **www.fac.ca/forums**.

Partez du bon pied

Prenez un bon départ avec le prêt Transfert

Les jeunes agriculteurs sont importants pour l'avenir de l'agriculture; obtenir le bon financement l'est tout autant. Le prêt Transfert vous permet de démarrer sans faire de mise de fonds. Les intérêts sont calculés sur le montant décaissé seulement, ce qui vous permet d'accumuler de l'avoir rapidement ou de gérer votre flux de trésorerie. C'est votre choix.

Pour obtenir plus de détails sur le prêt Transfert, appelez le bureau de FAC le plus près de chez vous au 1-800-387-3232.

www.fac.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Les mesures de sécurité sont primordiales, tant pour les jeunes que pour les plus âgés

Theresa Whalen sait à quel point il peut être merveilleux de grandir dans une ferme familiale. Mais elle en connaît également les dangers, particulièrement pour les enfants et les personnes âgées.

« Aucun parent ne laisserait son enfant courir en liberté dans un chantier de construction. Pourtant, nous laissons nos enfants courir partout à la ferme sans même y réfléchir », remarque Mme Whalen, qui a été élevée dans une ferme laitière près d'Ottawa et qui a elle-même été agricultrice pendant 25 ans.

Theresa Whalen est maintenant experte agréée en santé et sécurité au travail et consultante en sécurité à la ferme à la Fédération canadienne de l'agriculture.

Mme Whalen mentionne que, selon le programme Surveillance des blessures en milieu agricole au Canada (SBAC), 217 enfants de moins de 14 ans sont décédés dans des fermes canadiennes entre 1990 et 2005 et, en particulier, que 99 d'entre eux avaient moins de cinq ans.

La plupart de ces décès se sont produits lorsque des enfants sont tombés de machines agricoles en mouvement et ont ensuite été écrasés, ou lorsqu'une machine s'est renversée sur eux. La noyade et les blessures mortelles causées par un animal étaient les principales autres causes de décès.

« Ne permettez jamais à un passager, peu importe son âge, de monter sur une machine agricole, rappelle Mme Whalen. Et si vous laissez un enfant de six ans se promener sur un VTT, sachez que vous êtes responsable de ce qui pourrait se produire. »

Elle recommande également que les fosses à purin et les points d'eau soient clôturés.

« Un petit enfant qui voit la croûte qui s'est formée sur la fosse à purin pense pouvoir marcher dessus », dit Mme Whalen.

Les agriculteurs qui ont de jeunes enfants, ajoute-t-elle, devraient régulièrement faire une tournée de leur ferme avec eux pour leur montrer les endroits dangereux et leur expliquer pourquoi ils leur sont interdits.

« Les très jeunes enfants doivent jouer dans un endroit clôturé, ajoute Mme Whalen. Ils ne doivent pas être libres de se promener n'importe où dans la ferme. »

Mme Whalen rappelle également aux parents qu'il ne faut pas considérer d'emblée les adolescents comme de jeunes adultes prêts à assumer des responsabilités à la ferme.

« Ils doivent décider si leur enfant a la taille, l'âge et la dextérité nécessaires pour exécuter certaines tâches, dit-elle. Et pour chaque tâche, ces jeunes doivent recevoir une formation appropriée. Il ne faut pas les pousser à aller trop loin trop rapidement. »

C'est pourquoi elle recommande de consulter les normes nord-américaines des tâches agricoles confiées aux enfants (*North American Guidelines for Children's Agricultural Tasks* www.nagcat.org, en anglais seulement), une source gratuite de renseignements mise au point par un centre de recherche américain.

Mme Whalen pense que les agriculteurs âgés devraient eux aussi prendre le temps de réfléchir à leur manière de travailler. En effet, les études du programme SBAC démontrent que 18 % des agriculteurs qui meurent à la ferme et 20 % de ceux qui y subissent des blessures nécessitant une hospitalisation sont âgés de 70 à 79 ans, et ce, même s'ils ne forment que 3,2 % de la population agricole totale du Canada.

Mme Whalen attribue la plupart de ces accidents à des facteurs de risque associés à l'âge, comme la fatigue, une diminution de l'acuité visuelle et auditive ainsi qu'une réduction de la mobilité et de la vitesse de réaction.

« La réalité, même si elle est parfois difficile à accepter, c'est que les gens ne peuvent pas faire à 79 ans les mêmes choses qu'ils faisaient à 39 ans », rappelle Theresa Whalen.

Les agriculteurs plus âgés, ajoute-t-elle, doivent prendre certaines précautions pour se protéger, comme subir des examens médicaux réguliers ainsi que veiller à bien dormir et à s'alimenter sainement afin de rester alertes pendant la journée.

« Vous devez connaître vos limites et savoir les respecter. »

PAR **MARK CARDWELL**
Mark Cardwell est écrivain et journaliste pigiste et il vit dans la région de Québec. Il est le correspondant régulier d'une douzaine de journaux, de magazines et de publications spécialisées au Canada, aux États-Unis et en Europe.

FAC en campagne contre la faim

Chers Canadiens et chères Canadiennes, merci mille fois!

(En fait, merci 2,4 millions de fois)

Les tournées de FAC en campagne contre la faim se sont terminées le vendredi 14 octobre. Résultat? Ensemble, nous avons recueilli 2,4 millions de livres de nourriture pour les banques alimentaires partout au Canada. Grâce à la générosité de nos partenaires, de nos clients, des écoles, des entreprises et des citoyens, plus de gens ont mangé à leur faim cet automne.

« Je suis très satisfait des résultats engendrés par les tournées 2011 de FAC en campagne contre la faim, déclare Greg Stewart, président-directeur général de FAC. Je tiens à remercier la population canadienne d'avoir généreusement donné des denrées, de l'argent et du temps pour aider les plus démunis de nos collectivités à se nourrir. »

Du 11 au 14 octobre, des tracteurs ont sillonné la Colombie-Britannique, le Manitoba, la Nouvelle-Écosse, l'Ontario, le Québec et la ville de Regina, où se trouve le siège social de FAC. De plus, tous les bureaux de FAC d'un bout à l'autre du pays ont recueilli des dons en aliments et en argent au profit des banques alimentaires locales.

Depuis 2004, les tournées FAC en campagne contre la faim ont permis de recueillir plus de 7,6 millions de livres de nourriture pour les banques alimentaires canadiennes. Surveillez la tournée FAC en campagne contre la faim qui aura lieu dans votre collectivité l'automne prochain.

Renseignez-vous au www.facencampagnecontrelafaim.ca

Merci à nos partenaires :

National
BDO
Parrish & Heimbecker (New Life Mills) Limited
Windset Farms ™

Alberta
Co-op

Colombie-Britannique
Avenue Machinery
Caliber Equipment Ltd.
Federated Co-op
Island Tractor
Meadow Valley Meats
Radio Sher-E-Punjab
Rollins Machinery Ltd.
Saanichton Farm
Village Farms

Manitoba
Alliance Grain Traders / Saskcan Pulse Trading
Federated Co-op
Enns Brothers
Golden West
Green Valley Equipment Inc.
Hergott Duval Stack LLP
Mazergroup
Miller Equipment
Paterson Grain
Reit-Syd Equipment Ltd.
101.1 FM The Farm

Nouvelle-Écosse
Radios AVR 97.7 et Magic 94.9
Blueline New Holland
Chicken Farmers of Nova Scotia
Van Oostrum Farm Equipment Ltd.

Ontario
Canada's Outdoor Farm Show
Cuddy Farms
D&W Group Inc.
Dey's Equipment Centre Inc.
GJ's Farm Equipment Inc.
Great Lakes New Holland Inc.
Harrison Pensa
Huron Tractor
Premier Equipment Ltd.
Stratford Farm Equipment
Vandenbrink Farm Equipment Inc.

Québec
Aliments Ouimet Cordon Bleu
Centre agricole JLD inc.
Delta Daily Food
Défi Jeunesse
Inotrac
Les Jardins Paul Cousineau et Fils inc.
Les Jardins Vegibec inc.
Ray-Mont Logistiques
Spécialités Prodal
Spécialités Lassonde
Vegpro International
Viandes du Breton
www.mamanpourlavie.com

Saskatchewan
Alliance Grain Traders / Saskcan Pulse Trading
Federated Co-op
Hergott Duval Stack LLP
MNP LLP

Regina
Alliance Grain Traders / Saskcan Pulse Trading
Alliance Pipeline
Auto Gallery
Ville de Regina
Conexus Credit Union
Federated Co-op
Greystone Managed Investments Inc.
ISC
Markusson New Holland
Miller Thomson
MNP
Nick's Service Ltd
PCL Construction
Prairie Advertising
Purolator
SaskEnergy
SaskTel
South Country Equipment
Stuart Olson Dominion Construction Ltd
Young's Equipment

L'AGRICULTURE PLUS QUE JAMAIS

Dans un monde en évolution et en transformation constantes, l'agriculture canadienne n'a jamais autant compté. C'est pourquoi il est si important d'unir nos forces afin de raconter l'histoire de notre industrie, une histoire faite de réussites, de promesses et de détermination.

Guidés par Financement agricole Canada, nous sommes un groupe passionné de Canadiens, d'agriculteurs et d'agroentrepreneurs qui croient que le grand public et notre industrie en général doivent mieux comprendre les besoins et les contributions de notre secteur.

Assurons-nous que les Canadiens entendent ce message comme jamais auparavant. Nous vous communiquerons plus de détails sur la façon dont vous pouvez contribuer à sa diffusion.

www.fac.ca/PlusQueJamais

L'agriculture *plus que jamais*

Pour modifier votre abonnement, envoyez un courriel à info@AgriSucces.ca ou composez le 1-888-332-3301.

Retourner les exemplaires non distribuables à :
Financement agricole Canada
1800, rue Hamilton
Regina (Saskatchewan) S4P 4L3

Postes Canada, numéro de convention 40069177