NOVEMBRE / DÉCEMBRE 2011

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

Le programme d'ASC importé par les Ehrlich apporte une valeur ajoutée (et une touche de charme) à leur exploitation en Colombie-Britannique.

ARTICLES VEDETTES

10 **Faire des profits dans un monde qui rétrécit**
Rencontrez trois agriculteurs canadiens qui produisent des deux côtés de la frontière.

14 **Attendez-vous à plus de sources d'information non traditionnelles**
Les vulgarisateurs agricoles américains estiment que la manière de diffuser leur message est aussi importante que le message lui-même.

16 **L'évolution de la location de terres agricoles**
De nos jours, les agriculteurs orientés vers la croissance mènent leurs activités différemment.

RUBRIQUES

3 ***Vue d'ensemble***
L'impact de la dette américaine sur l'agriculture canadienne
Aux États Unis, le nouveau *Farm Bill* sera élaboré en période de contrainte fiscale.

4 ***Votre argent***
Vous songez à faire du magasinage transfrontalier?
Magasiner aux États Unis semble être une bonne idée, mais il est important de bien se renseigner avant d'acheter.

6 ***Jeunes agriculteurs***
Travailler la terre et collaborer avec la communauté
John et Katy Ehrlich ont transformé leur passion pour l'agriculture durable à petite échelle en une entreprise rentable sur l'île de Vancouver.

8 ***Demandez à un expert***
S'adapter à un dollar fort
L'économiste agricole Jean-Philippe Gervais affirme que la force du dollar nuit à l'agriculture.

18 ***Planifier pour réussir***
Axer la succession agricole sur les affaires
En matière de relève agricole, l'approche américaine diffère légèrement de la nôtre.

20 ***La sécurité à la ferme***
Pour une plus grande sensibilisation à la sécurité dans les fermes américaines
Les organismes américains de sécurité agricole adoptent des approches particulières.

NOVEMBRE / DÉCEMBRE 2011

Sur la couverture :
Au grand plaisir de leurs clients, John et Katy Ehrlich ont importé le concept de l'agriculture soutenue par la communauté (ASC) du Maryland à la vallée de Cowichan, en Colombie-Britannique.

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, médaille d'or 2008, médaille de bronze 2009
- Prix de l'Association canadienne d'agri-marketing; Merit 2006, 2007; 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

Alliés, amis, voisins, concurrents, clients, partenaires commerciaux et « lanceurs de tendances »… les Américains sont tout ça.

On dit qu'avoir une frontière commune avec les États-Unis, c'est un peu comme dormir avec un éléphant : il faut faire attention quand il se tourne. On dit aussi que lorsque les États-Unis éternuent, le Canada attrape un rhume. Les problèmes causés par la dette américaine en sont un exemple flagrant.

Être voisin de la plus importante économie mondiale comporte des avantages. Les États-Unis sont notre plus important partenaire commercial et cela ne risque pas de changer de sitôt.

Il semble parfois que les États-Unis prêtent peu attention au Canada. Nous en savons beaucoup plus à leur sujet qu'ils en savent sur nous. Compte tenu de la taille respective de nos économies, cela n'est pas tout à fait surprenant.

Dans ce numéro d'*AgriSuccès*, nous tournons notre attention vers le Sud pour examiner de plus près ce que font les Américains. Les tendances qui se manifestent d'abord aux États-Unis finissent souvent par émerger plus tard au Canada. En outre, la politique économique et agricole des États-Unis a des conséquences directes sur notre industrie. Nul besoin de chercher bien loin pour en avoir la preuve; on n'a qu'à penser à l'effet du taux de change ou à la demande en forte croissante pour le maïs destiné à la production d'éthanol.

Parfois, nos voisins ont de bonnes idées que nous pourrions adopter. Par exemple, ils ont mis en œuvre d'excellentes initiatives pour améliorer la sécurité à la ferme et ils ont été les premiers à utiliser de nouvelles méthodes pour diffuser de l'information aux producteurs.

Parfois, ils éprouvent des problèmes que nous ferions bien d'éviter. Nous pouvons nous réjouir d'avoir une économie et une situation fiscale en bien meilleure santé.

Il est particulièrement intéressant de connaître le point de vue des agriculteurs qui produisent des deux côtés de la frontière; ils font preuve d'une grande perspicacité.

Nous sollicitons avec intérêt vos commentaires et suggestions et nous apprécions vos idées d'articles futurs. Écrivez-nous 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.*

Plus rien ne vous arrête

Réglez vos dépenses courantes avec ExpressPlus

Besoin de liquidités pour des intrants et des matériaux? Pour profiter d'une occasion inattendue? Alors le prêt à court terme ExpressPlus est toujours accessible pour vos dépenses d'exploitation. Ne laissez plus rien vous arrêter, obtenez un financement à votre mesure.

Pour en savoir plus sur ExpressPlus, communiquez avec votre bureau FAC au 1-800-387-3232 ou visitez www.fac.ca.

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

L'impact de la dette américaine sur l'agriculture canadienne

Le problème de la dette aux États-Unis risque d'entraîner des changements à la politique et aux programmes américains qui auront des conséquences sur l'ensemble de l'agriculture canadienne.

Au cours de l'été, les tractations politiques concernant le plafond de la dette ont semé l'inquiétude chez les investisseurs aux quatre coins du monde, entraînant de profondes répercussions. Bien que le plafond de la dette ait été relevé et que les États-Unis n'aient pas manqué à leurs engagements, le pays tente toujours de trouver des moyens de maîtriser son énorme dette nationale.

Le déficit annuel se chiffre à environ 1,4 billion de dollars. La dette annuelle atteint plus de 14,5 billions de dollars, ce qui représente environ 47 000 dollars par personne ou plus de 130 000 dollars par contribuable. Pour connaître les plus récentes données, visitez www.USdebtclock.org (en anglais seulement).

Les politiciens américains réalisent qu'ils doivent réduire les dépenses, mais ils ne semblent pas parvenir à s'entendre sur la façon d'équilibrer le budget. Le problème existe depuis longtemps et, chaque année, le pays s'enlise de plus en plus dans la dette.

S'il n'est pas surmonté, le problème de la dette américaine risque d'avoir des conséquences sur l'économie mondiale. Toutefois, les observateurs ne s'accordent pas au sujet de la nature de cet impact, ni sur le moment où il se manifestera. Chose certaine, les dépenses publiques seront comprimées en vue de résoudre le problème.

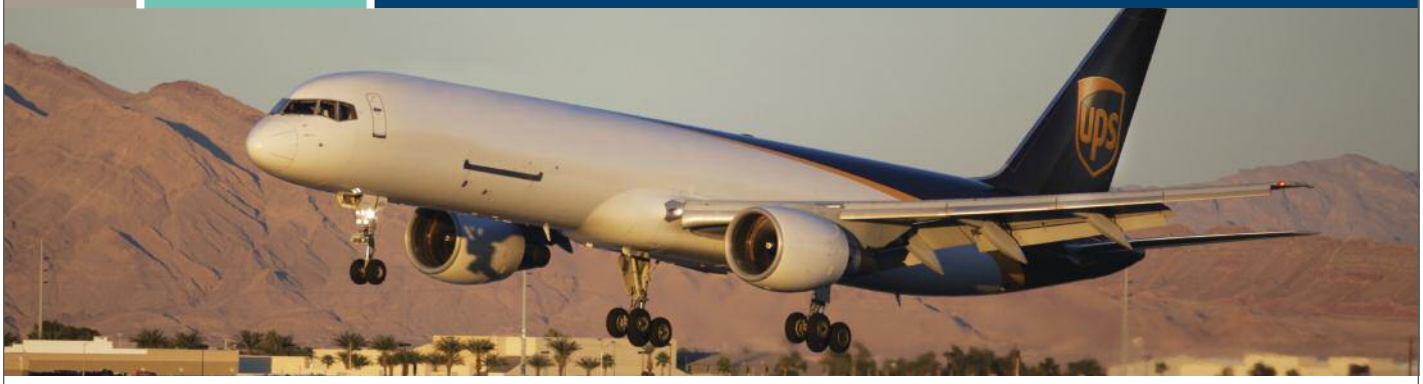
Des incitatifs monétaires ont contribué au développement de l'industrie de l'éthanol aux États-Unis, laquelle consomme actuellement 40 % de l'énorme récolte de maïs. La politique américaine en matière d'éthanol fait l'objet d'un vif débat et la classe politique est de moins en moins favorable aux subventions et aux incitations fiscales.

La réduction ou l'élimination des subventions américaines à l'industrie de l'éthanol générerait des réactions divergentes au Canada, selon que l'on est céréaliculteur ou consommateur de céréales. Cependant, le mandat de l'éthanol lui-même semble être sûr. Les usines d'éthanol devraient continuer de consommer une quantité importante du maïs américain, même si l'industrie deviendra moins rentable.

Le *Farm Bill* de 2012 définira la politique agricole américaine de 2012 à 2018. Bien qu'on ait longtemps prédit que les subventions agricoles seraient réduites dans le cadre de compressions budgétaires, cela ne s'est jamais produit. Cette fois, la situation risque d'être différente.

Les programmes de subventions agricoles visent principalement le secteur des céréales. Ces dernières années, les revenus agricoles ont été substantiels, notamment pour le secteur céréalier. Certains analystes, dont Robert Thompson, chercheur principal au Chicago Council of Global Affairs, estiment que les programmes ont tendance à se recouper. Une réduction du nombre de programmes et des dépenses totales serait donc à prévoir.

Le Canada ainsi que plusieurs de ses concurrents se plaignent depuis longtemps que le commerce et la production faussent les subventions agricoles américaines. Les contraintes fiscales américaines parviendront peut-être à accomplir ce que les négociations commerciales mondiales n'ont toujours pas réussi à faire.



Vous songez à faire du magasinage transfrontalier?

Acheter et vendre à distance n'a jamais été si facile. Avec les cybermarchands, PayPal, eBay et les sites de petites annonces comme Craigslist et Kijiji, il est relativement facile de faire affaire avec les fournisseurs et les clients près de chez soi, ailleurs dans le pays ou n'importe où dans le monde.

Bien qu'il soit parfois possible d'économiser beaucoup en achetant auprès de fournisseurs internationaux, il faut se méfier. Ce qui, au premier abord, semble être une aubaine peut en fait être une mauvaise affaire après avoir pris en compte les frais de courtage payés à l'expéditeur et le taux de change utilisé par la société émettrice de cartes de crédit.

On peut consulter les frais de courtage de la société de livraison américaine UPS à UPS.com :

- **Onglet Expédition > Calculer le délai et les frais**
- **Dans le menu de navigation situé à gauche > Zones et tarifs > Tarifs de dédouanement pour les envois entrant au Canada**

Les frais d'envoi que facture UPS varient en fonction de la valeur de l'article. Par exemple, il en coûte 19,45 $ pour expédier un article valant entre 20,01 $ et 40,00 $ et ces frais n'incluent ni la taxe ni les droits.

La plupart des biens non commerciaux fabriqués aux États-Unis peuvent être importés hors taxes, mais des droits sont parfois exigés dans le cas des biens fabriqués ailleurs. Quelle que soit la provenance du produit, l'acheteur doit payer la TPS, la TVH et les taxes de vente provinciales applicables. Dans la plupart des cas, les taxes sont établies et recouvrées à la frontière.

« Il incombe au client de régler les droits et les taxes », indique le site Web d'UPS. Si le client n'avance pas les fonds, d'autres frais s'appliquent.

Nombreux sont les équipements agricoles qui sont détaxés – voire exempts de droits de douane – sous le régime de la TPS/TVH. Cherchez GI-051 dans l'onglet Formulaires et publications du site www.cra-arc.gc.ca pour obtenir des informations détaillées sur le matériel agricole détaxé.

Pour connaître le total des frais, les Canadiens peuvent se servir du calculateur facile à utiliser qui se trouve sur le site TheFinalCost.com (en anglais seulement). L'utilisateur n'a qu'à saisir le coût de l'article et les frais d'envoi, cocher une case si l'article a été fabriqué aux États-Unis, sélectionner la société de livraison et la province de destination et cliquer sur « Enter ». Le programme affiche rapidement la répartition des coûts à prévoir.

Pour éviter d'avoir à payer un courtier pour dédouaner les colis en provenance des États-Unis ou pour acheter des produits de petites entreprises américaines qui n'expédient pas au Canada, certaines personnes ont recours à un service de location de boîtes postales privées dans une ville américaine située près de la frontière. Par exemple, les résidants de l'Ontario qui ne voient pas d'inconvénient à se rendre à Niagara Falls, dans l'État de New York, pourraient consulter le www.cbiusa.com (en anglais seulement).

Certaines entreprises ont des politiques en place qui protègent leurs distributeurs canadiens; d'autres n'offrent pas de garantie sur les produits achetés à l'extérieur du Canada. Si vous achetez un produit neuf et que vous désirez avoir une garantie, vérifiez la politique de garantie du fabricant avant de vous le procurer. Après avoir considéré tous les facteurs, bien des gens en viennent à la conclusion qu'il est plus avantageux d'acheter « canadien ».

Les achats interprovinciaux présentent de nombreuses complications

Acheter d'un autre pays est parfois compliqué, mais acheter d'une autre province n'est pas toujours facile non plus.

Il est assez facile d'établir et de payer les taxes des articles en provenance des États-Unis. Il peut être bien plus compliqué de verser les taxes sur les achats interprovinciaux par autocotisation. Les acheteurs sont responsables de déterminer eux-mêmes s'ils doivent payer des taxes additionnelles ou s'ils peuvent demander un remboursement.

Les règles qui régissent la vente de vin et d'autres boissons alcoolisées entre les provinces sont sans doute celles qui sont les plus étranges. Les lois canadiennes qui règlementent la vente d'alcool datent de la prohibition et varient d'une province à l'autre.

Demandez à votre comptable des renseignements sur la réglementation s'appliquant à votre cas, ou visitez le site Web de l'Agence du revenu du Canada à l'adresse www.cra-arc.gc.ca pour obtenir des informations détaillées sur le mouvement de marchandises entre les provinces, ainsi que sur l'importation et l'exportation de marchandises en provenance des États-Unis. Cliquez sur TPS/TVH dans la rubrique Liens pour entreprises au milieu de la page. Vous trouverez des renseignements sur le fonctionnement de la TPS et de la TVH, des réponses à vos questions portant sur l'importation et l'exportation, l'exonération et un glossaire de termes fiscaux, entre autres.

Essayez le SARI pour les importations réglementées par l'ACIA

L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) est chargée de prévenir l'introduction de maladies et d'animaux nuisibles au Canada. C'est pour cette raison qu'il existe une réglementation régissant l'importation de presque tous les aliments, plantes, animaux et produits associés.

Si vous avez l'intention d'importer l'un ou l'autre de ces produits au pays, le Système automatisé de référence à l'importation (SARI) de l'ACIA est un bon outil pour s'informer des règles applicables.

Un éleveur qui importe des animaux pur-sang de l'Iowa pour améliorer son troupeau de bovins peut consulter le site du SARI, à www.airs-sari.inspection.gc.ca, et taper « bovins » dans la zone recherche. En sélectionnant « Bovins » dans le menu déroulant, d'autres menus déroulants s'afficheront où il pourra indiquer la race, le pays d'origine, l'État, le sexe et l'âge des animaux. À cette étape, le site Web affichera une liste des permis et des procédures à suivre pour l'importation de ces animaux.

Cet outil est remarquablement exhaustif. Il vous suffit d'un mot-clé bien choisi pour commencer une recherche et trouver tous les renseignements nécessaires concernant l'importation des produits réglementés par l'ACIA.

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.

JEUNES AGRICULTEURS

Travailler la terre et collaborer avec la communauté

À Alderlea Farm, John et Katy Ehrlich ont transformé leur passion pour l'agriculture durable à petite échelle en une entreprise rentable. Le couple a mis en place un programme d'agriculture soutenue par la communauté (ASC) pour commercialiser leurs légumes certifiés biologiques et biodynamiques. Cette année, à leur huitième saison, ils fournissent des légumes à 200 familles de la vallée de Cowichan, sur l'île de Vancouver.

John a commencé à s'intéresser à l'agriculture à petite échelle pendant un séjour au Belize où il a participé à un projet de développement international. Après avoir terminé ses études universitaires à Washington, il a passé cinq ans à travailler dans des fermes de l'Est des États-Unis comme apprenti. L'un de ses emplois consistait à gérer une ferme et un programme d'ASC dans le Maryland. C'est au moment où il songeait à quitter le domaine de l'agriculture qu'il a rencontré Katy et, ensemble, ils sont partis s'installer sur l'île de Vancouver.

Lorsque les Ehrlich ont acheté Alderlea Farm en 2003, l'expérience que John avait acquise en matière d'ASC a contribué à définir la voie qu'ils allaient suivre. Pendant les deux premières années, ils ont ensaché des légumes qu'ils vendaient à leurs voisins, à leurs amis et aux membres de leur famille. À leur troisième année d'exploitation, ils ont mis sur pied leur projet d'ASC avec 80 partenaires. Depuis, l'entreprise croît de 33 % chaque année.

Dans le cadre d'un programme d'ASC, les clients achètent à l'avance une part de la récolte de légumes et doivent consentir à accepter le risque d'une mauvaise récolte. Toutefois, John minimise ce risque en produisant une grande variété de légumes. Chaque semaine, de mai à novembre, les partenaires vont chercher leurs légumes fraîchement cueillis à la ferme.

« Lorsque nous avons mis sur pied le programme d'ASC, les gens connaissaient peu le concept, mais nous savions que les produits seraient bons et que des familles de la région bénéficieraient du programme », confie Katy. « Aujourd'hui, nous avons des partenaires fort divers, mais ils ont tous une chose en commun : ils accordent une grande importance à la qualité et à la provenance de leurs aliments. Ils aiment et apprécient vraiment la ferme. »

L'ajout récent d'un café a créé une nouvelle façon de faire l'expérience de la ferme. Lorsque les consommateurs viennent chercher leurs légumes, ils peuvent s'attarder, discuter avec d'autres membres et déguster des plats cuisinés avec les légumes produits sur place. Le café a généré une nouvelle source de revenus en apportant une valeur ajoutée aux surplus de produits.

Les Ehrlich cultivent les dix acres exploités à l'origine par

Alderlea Farm, en plus de 30 acres qu'ils louent à leurs voisins. Cette année, ils produisent des légumes sur six acres et du foin sur le reste. Ils élèvent également 200 poulets à chair, 50 dindons et 10 vaches de race Dexter.

La passion de John et Katy pour l'agriculture biodynamique définit la vision qu'ils ont de l'agriculture, des affaires et de la communauté. Ce type d'agriculture repose sur les principes selon lesquels il faut redonner au sol ce qu'on y a puisé, guérir la terre et créer un système équilibré et autosuffisant.

> « Lorsque nous avons mis sur pied le programme d'ASC, les gens connaissaient peu le concept, mais nous savions que les produits seraient bons et que des familles de la région bénéficieraient du programme »

« L'équilibre est très important dans la gestion de la production. J'essaie d'élever le bon nombre d'animaux pour produire le compost nécessaire à la fertilisation des légumes afin de ne pas avoir à me procurer des engrais à l'extérieur », explique John.

Les Ehrlich réinvestissent leur passion et leurs connaissances en proposant un programme d'apprentissage à Alderlea Farm. Par ce programme, de nouveaux agriculteurs acquièrent les compétences en production biodynamique et en gestion des affaires qui leur permettront de réussir.

La capacité de John et Katy de trouver un juste équilibre entre l'aspect économique et l'écosystème composé des animaux, des cultures et des pâturages les stimule à prendre de l'expansion, tout comme la qualité des relations qu'ils entretiennent avec leurs clients assure la viabilité de la ferme. En travaillant la terre et en collaborant avec la communauté, les Ehrlich exploitent de nouvelles possibilités pour un avenir rentable et durable.

PAR **TAMARA LEIGH**
Tamara 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.

DEMANDEZ À UN EXPERT

S'adapter à un dollar fort

Selon la théorie économique, un dollar canadien fort n'est pas favorable aux exportations. Pourtant, les secteurs de l'agriculture qui dépendent des exportations se portent bien. Les vieilles hypothèses tiennent-elles toujours la route?

Certains font valoir que l'agriculture canadienne est aujourd'hui plus dissociée des États-Unis et qu'elle se fie davantage aux marchés émergents. Pourtant, les États-Unis demeurent notre plus important partenaire commercial et de nombreux produits de base se négocient en dollars américains. Peu importe l'angle sous lequel nous examinons la question, un dollar fort nuit à l'industrie agricole puisqu'il rend nos produits de base plus chers pour les importateurs. Selon moi, la principale différence réside dans le fait que nous avons commencé à nous adapter à un contexte économique où la valeur de notre dollar est élevée.

La vigueur du dollar a-t-elle les mêmes répercussions sur tous les secteurs et tous les producteurs agricoles?

Certains producteurs qui n'exportent pas directement aux États-Unis estiment que la vigueur du dollar n'a pas le même effet sur leurs revenus. Toutefois, si vous vendez vos produits à un transformateur qui lui exporte aux États-Unis, l'effet est le même que si vous exportiez directement. D'autre part, si vous vendez vos produits au Canada, il est probable que vous ayez à concurrencer davantage les produits américains qui eux risquent de se faire de plus en plus nombreux de ce côté-ci de la frontière.

L'effet est atténué dans les secteurs soumis à la gestion de l'offre qui ne dépendent pas des exportations. Il importe toutefois de noter que si le dollar atteignait une valeur très élevée, certains obstacles tarifaires pourraient être surmontés et cela pourrait occasionner des mouvements de produits laitiers et de volailles vers le Canada.

Sommes-nous gagnants en ce qui concerne les intrants? Les équipements et certains autres produits devraient être moins coûteux.

Lorsque notre dollar prend de la valeur, il est normal de nous attendre à une diminution des prix de certains intrants; cependant, bien des entreprises sont lentes à faire ces ajustements parce qu'elles ont des obligations contractuelles à long terme concernant les prix. Bien que l'arbitrage n'ait pas de répercussions immédiates et que cela soit frustrant, les intrants négociés en dollar américain finissent tôt ou tard par devenir moins chers.

Quelle direction prendra le dollar canadien?

La demande en pétrole et autres produits de base ne devrait pas ralentir, ce qui favorise généralement notre monnaie. Lorsque la demande de produits de base est soutenue, le huard est fort.

Les taux d'intérêt jouent également un rôle. La plupart des analystes croient que les taux canadiens augmenteront plus rapidement que les taux américains en raison des difficultés fiscales qu'éprouvent les États-Unis et de la force relative du Canada, une situation qui contribuera à maintenir la vigueur de notre dollar. Que la devise canadienne soit à parité avec le billet vert américain ou qu'elle se négocie à 1,10 $ US, elle devrait rester à un niveau élevé par rapport aux valeurs historiques.

Pour en savoir plus, regardez la vidéo au **www.fac.ca/agrisucces112011**

JEAN-PHILIPPE GERVAIS
est économiste agricole principal à Financement agricole Canada. Il possède plus de 15 ans d'expérience dans l'analyse des politiques et des marchés agricoles nationaux et internationaux.

Le SAVOIR, ça se CULTIVE

Propulsez votre entreprise à l'avant-garde grâce aux événements d'Apprentissage FAC

Les experts de l'industrie se rendent dans votre collectivité pour aborder les questions liées aux compétences en gestion agricole.

Inscrivez-vous gratuitement dès aujourd'hui
Visitez notre site Web, communiquez avec votre bureau local de FAC ou composez notre numéro sans frais pour vous inscrire. Le nombre de places est toutefois limité.

www.fac.ca/apprentissage | 1-888-332-3301

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

ARTICLE VEDETTE

La mondialisation…

avec l'accent américain

Les cadres d'entreprise savent très bien que le fait de confiner ses activités dans un seul pays peut limiter le potentiel de croissance – un principe qui, pour de nombreux producteurs, s'applique également à l'agriculture. C'est pourquoi Harm Sikkenga, Casey Houweling et Kee Jim portent leur regard au-delà des frontières du Canada.

Se lancer en affaires aux États-Unis

Cette vision internationale a poussé M. Sikkenga et sa femme Liena à immigrer au Canada en 1989. Leur ferme laitière, qui lors de sa fondation dans les années 1960 aux Pays-Bas ne possédait que trois vaches, comptait alors 250 bêtes. Au lieu de vendre leur exploitation (qui aurait été fortement imposée, car les Pays-Bas ne font aucune exception fiscale concernant les gains en capital) et de repartir à zéro au Manitoba, ils ont emprunté 500 000 $ en hypothéquant leur ferme néerlandaise qu'ils ont continué d'exploiter en embauchant de la main-d'œuvre.

Ils ont acheté une ferme comprenant un quota de 38 kilogrammes à Whitemouth, au Manitoba. Deux ans plus tard, ils détenaient un quota de 170 kilogrammes et trayaient jusqu'à 190 vaches, soit beaucoup plus que la moyenne provinciale de 90 vaches.

Les Sikkenga profitaient souvent du temps entre l'ensemencement et la première coupe de foin pour visiter l'Ouest canadien et le Nord des États-Unis. « Nous trouvions que les agriculteurs avaient des pratiques intéressantes : ils gardaient les vaches dans un parc d'élevage et achetaient les aliments pour animaux », explique M. Sikkenga. Quelques années plus tard, ils ont décidé de construire une étable au Nebraska et de la louer. À ce moment-là, leur fils Geert, qui avait repris leur exploitation laitière aux Pays-Bas, cherchait un nouveau défi. En 1997, il a proposé de venir s'installer aux États-Unis et de gérer l'exploitation laitière du Nebraska.

L'avenir paraissait sombre pour la production laitière aux Pays-Bas. Les fermes laitières parvenaient à couvrir leurs dépenses, mais les profits étaient bien minces, explique M. Sikkenga. Avec la refonte du système de quota, le marché a chuté, « et cela peut vous appauvrir très rapidement », dit-il.

À la fin des années 1990, le prix du lait aux États-Unis était élevé et la force de la libre entreprise leur a permis de faire passer leur troupeau de 150 à 1500 vaches. Toutefois, ils ont connu un revers de fortune en 2008 et en 2009 lorsque les prix mondiaux du lait se sont effondrés. En juin 2010, les Sikkenga étaient disposés à participer à un

programme de rachat volontaire destiné aux producteurs laitiers américains. Ils ont vendu leurs trayeuses et ont converti leur entreprise laitière américaine en une exploitation produisant des génisses de remplacement.

L'exploitation de fermes laitières dans trois pays a donné à M. Sikkenga une perspective particulière sur les avantages et les désavantages des entreprises transfrontalières. « Les Pays-Bas ont un système de quota en place, mais n'ont pas de système de gestion de l'offre; c'est sans doute la plus mauvaise combinaison possible », constate-t-il.

« En 12 ans d'exploitation laitière aux États-Unis, nous avons connu trois très bonnes années, mais elles ont été suivies d'une mauvaise période. Après avoir payé les factures en souffrance, les prix du lait ont chuté de nouveau. Il était devenu impossible de faire des profits ou d'épargner suffisamment en vue du prochain cycle de bas prix pour pouvoir honorer les factures et rester à flot. » Bien que M. Sikkenga estime que les coûts de démarrage d'une ferme laitière sont très élevés au Canada comparativement aux autres pays, il croit également que la rentabilité y est supérieure.

Expansion d'une entreprise serricole en Californie

En développant ses activités en Californie, Houweling Nurseries – l'une des plus importantes exploitations serricoles de la Colombie-Britannique – visait à produire des tomates à l'année et à accéder à un marché dix fois plus grand que celui du Canada.

L'entreprise a été fondée par Cornelius Houweling père. Ses deux fils ont repris l'entreprise vers la fin des années 1970 et ont construit leur première serre à Delta, en Colombie-Britannique, en 1985. En 1994, l'exploitation, qui comptait alors 50 acres, faisait face à un obstacle majeur : les conditions climatiques ne lui permettaient pas de produire de la fin novembre au début de mars. Selon Peter Cummings, directeur financier à Houweling, cette situation a créé un énorme problème de mise en marché. « Lorsqu'on disparaît et que l'on n'a aucune communication avec les détaillants pendant près de quatre mois, ils nous oublient; il faut alors cogner très fort aux portes et se surpasser pour réintégrer leur cycle. »

L'entreprise a commencé à chercher à l'étranger un endroit jouissant d'un climat idéal. Après avoir fait une tentative au Mexique, elle a décidé de s'établir dans la plaine d'Oxnard, en Californie. Cet État impose une réglementation environnementale parmi les plus strictes des États-Unis, ce qui, selon M. Cummings, complique grandement l'implantation d'exploitations. M. Houweling a également rencontré une myriade d'autres obstacles pendant la construction de leur « paradis pour tomates », soit une exploitation de 125 acres comptant parmi les serres pour la culture à grande échelle les plus sophistiquées et techniquement avancées du Sud de la Californie.

M. Cummings affirme qu'il faut produire à proximité des marchés pour assurer la viabilité à long terme. Aux États-Unis, il existe certaines régions où la demande est forte et où il est possible de bâtir des installations économiquement viables. « Les entreprises canadiennes sont reçues chaleureusement par la communauté agricole », ajoute-t-il. L'important est d'établir un dialogue avec ses membres.

En Californie, le climat est certes idéal, mais la politique fiscale est loin de l'être. Le taux d'imposition des sociétés est de 42 % alors qu'il est de 28 % en Colombie-Britannique, une différence qui, selon M. Cummings, n'enchante pas les investisseurs. Il recommande aux producteurs qui envisagent une expansion aux États-Unis de bien étudier l'impact fiscal à l'avance.

Il fait également remarquer que si vous envisagez de relocaliser votre siège social aux États-Unis, il est possible que vous ayez à payer des impôts sur les gains en capital au moment où vous cessez d'être résident canadien. Il préfèrerait de beaucoup que les pays de l'ALENA aient une structure fiscale en matière de propriété transfrontalière, à l'instar de celle en vigueur dans l'UE, qui ne soit pas pénalisante pour les personnes changeant de pays de résidence.

Des bovins sans frontière

En engraissant des bovins au Canada et aux États-Unis, Kee Jim estime qu'il double ses chances de trouver des débouchés rentables. Vétérinaire au sein d'une importante firme d'experts-conseils spécialisée dans les parcs d'engraissement, M. Jim est également l'un des plus importants engraisseurs de bovins de l'Amérique du Nord, possédant des intérêts en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Nebraska, au Colorado et au Texas.

Il concentre ses investissements dans le bétail plutôt que dans les installations, de façon à pouvoir ajuster son cheptel en fonction des différences économiques entre les deux pays. Alors que certains engraisseurs de bovins canadiens se sont tournés vers les États-Unis pendant la fermeture de la frontière due à l'ESB, M. Jim, est pour sa part constamment présent sur les deux marchés.

Le prix du maïs américain affiche en 2011 un niveau élevé par rapport au prix de l'orge fourragère dans l'Ouest

canadien. Bien que cette différence favorise l'engraissement des bovins au Canada, cet avantage est déjà pris en compte dans les coûts associés à l'engraissement des bovins. Le coût élevé du maïs fait baisser le coût des veaux américains. Les différences que M. Jim exploite sont plus subtiles, comme celles qui apparaissent lorsque les aspects économiques fondamentaux ne sont pas complètement les mêmes d'un pays à l'autre.

Qui plus est, il existe des anomalies de marché dont les engraisseurs expérimentés peuvent tirer profit.

« Le risque lié au climat est en fait plus faible au Canada », mentionne M. Jim. « Nous sommes plus aptes à affronter l'hiver canadien que les problèmes liés aux températures extrêmes, à la pluie et à la boue qui sont plus communs aux États-Unis, » poursuit-il. Il existe pourtant des possibilités intéressantes si l'on sait gérer ce type de risque à l'aide de bons protocoles sanitaires, ce qui est une force de M. Jim, diplômé du Western College of Veterinary Medicine.

« Le cheptel de bovins des États-Unis comporte une plus grande variabilité génétique », fait-il remarquer. Cette diversité offre également des perspectives si l'on a une bonne gestion.

Puisque les marchés à terme de céréales et de bovins sont établis aux États-Unis, il y est plus facile de fixer les coûts des intrants et les prix des bovins finis. « Les risques sont fondamentalement plus élevés au Canada, ce qui veut dire que sur une longue période, les profits sont également plus importants. »

D'un autre côté, M. Jim a la possibilité de vendre ses animaux à cinq grandes entreprises de conditionnement aux États-Unis, mais à seulement deux au Canada. Il jouit donc d'une plus grande souplesse de mise en marché.

La finition des bovins est un marché hautement concurrentiel fondé sur les marges de profit. Pour M. Jim, exploiter des deux côtés de la frontière, c'est comme occuper deux sièges à une table de poker. Cela lui permet d'ajuster ses paris en fonction de la force relative des deux mains qu'on lui a distribuées.

PAR SUZANNE DEUTSCH, LORNE McCLINTON ET KEVIN HURSH

Suzanne est une rédactrice et photographe basée au Québec, ayant à son actif une solide expérience des revues agricoles. Parfaitement bilingue, elle écrit également, en français et en anglais, pour des clients gouvernementaux et des entreprises. (Cf. pages 5 et 3, respectivement, pour les notes biographiques concernant Lorne McClinton et Kevin Hursh.)

Lorsque vous brisez des plafonds de verre, vous méritez un prix.

Le prix Rosemary-Davis de FAC rend hommage à des femmes qui jouent un rôle de premier plan dans l'industrie agricole canadienne. Ce sont notamment des productrices agricoles, des agroentrepreneures, des enseignantes, des chercheuses, des agronomes… la liste est longue! Si vous correspondez à cette description ou si vous connaissez une femme qui y correspond, faites-nous le savoir d'ici le 23 janvier 2012.

Pour présenter votre candidature ou proposer celle d'une autre femme, consultez www.prixfacrosemarydavis.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

ARTICLE VEDETTE

Attendez-vous à plus de sources d'information non traditionnelles

En plus d'être célèbre pour avoir été le lieu de naissance des chanteurs Buddy Holly, la ville de Lubbock, au Texas, abrite l'Université Texas Tech, qui compte parmi les meilleures institutions de communication, de formation et de vulgarisation agricoles des États Unis.

Lubbock se trouve également en plein milieu des terres agricoles les plus sèches du Texas qui, cette année, ont été frappées par une sécheresse record. Même en temps normal, les agriculteurs dépendent de l'eau souterraine pour irriguer et se tournent vers l'Université Texas Tech pour obtenir des renseignements et se tenir au fait de la recherche.

Comment peut-on réussir à toucher un groupe de producteurs aussi diversifié? Le professeur en communications agricoles David Doerfert mène actuellement une étude coûtant 6,2 millions de dollars et s'étalant sur huit ans. Sa recherche, qui est financée par l'État, vise à déterminer les pratiques, les procédures et les technologies qui pourraient aider à conserver l'eau souterraine sans nuire à la rentabilité. Et il sait très bien qu'il devra annoncer la prochaine journée champêtre ou la publication des plus récents résultats de l'étude dans pas moins de dix médias – car c'est le nombre que les agriculteurs disent consulter.

« Les agriculteurs ne sont pas tous pareils », fait-il remarquer. « Certains prennent leurs décisions en s'appuyant uniquement sur les facteurs économiques. D'autres tiennent également compte des facteurs sociaux et familiaux. Il y a aussi des traditionalistes qui font les choses d'une certaine manière parce que c'est la façon dont leur père et leur grand-père les faisaient. Il faut recourir à des méthodes différentes pour toucher chaque groupe. Pour atteindre le plus de producteurs possible, il vaut mieux viser large. »

M. Doerfert tient à la diversité des communications, un thème commun aux meilleurs spécialistes américains en communications agricoles. Par exemple, lorsque l'occasion s'est présentée, en 2009, de faire partie d'une mission commerciale en Chine, la directrice des communications de la Iowa Soybean Association, Karen Simon, se doutait bien que, vu l'importance du marché chinois, la vaste majorité des 8 000 membres de son association ainsi que ses contacts dans les médias

généralistes et agricoles seraient vivement intéressés par ses observations.

Pour satisfaire les personnes « branchées », elle a créé un blogue où elle a affiché des clips audio, des vidéos et des photographies. À la suite d'une autre mission commerciale effectuée en 2011 dans ce même pays, son blogue a été visité 23 000 fois. Par ailleurs, elle a également pris soin de relater son périple dans la presse écrite, en écrivant des articles dans les bulletins et les magazines de l'association. « La majorité de nos membres préfèrent encore les supports papier », explique-t-elle, « mais un nombre croissant d'agriculteurs veulent aussi des communications électroniques. »

Pour cette raison, elle s'efforce de communiquer également par voie électronique, que ce soit en publiant en ligne des documents normalement imprimés comme le magazine de son association ou des guides de production agricole, ou en mettant au point des sites Web mobiles pour téléphones intelligents. « Les agriculteurs et les experts-conseils en productions végétales veulent avoir accès à des informations où qu'ils soient », explique-t-elle. « Ils ne sont pas assis à leur bureau. Avec la possibilité de consulter des renseignements électroniques au creux de la main quand ils sont aux champs, c'est comme s'ils étaient accompagnés d'un expert. »

Toutefois, on ne parvient pas toujours à trouver des experts et les renseignements que l'on cherche sur Internet, et même si on les trouve, leur fiabilité est parfois douteuse. Les utilisateurs risquent donc d'être mal informés. C'est ce qui a poussé l'Animal Agriculture Alliance et l'American National Cattlewomen à mettre sur pied College Aggies Online. Six cents étudiants en agriculture inscrits à l'une des 15 institutions collégiales ou universitaires qui font partie du réseau participent à ce forum électronique populaire. Ils y racontent des anecdotes sur le bétail, affichent des photographies et échangent des renseignements sur la production animale.

L'an dernier, les membres du forum ont discuté de l'alignement de l'entreprise vinicole Yellowtail sur un organisme anti-agriculture. À l'aide des médias sociaux, ils sont parvenus à susciter l'intérêt du public et à influencer l'entreprise à réviser sa position. « Il y a un grand nombre d'étudiants passionnés d'agriculture qui utilisent Twitter et qui peuvent aider à diffuser des messages », affirme Sarah Hubbert, porte-parole de l'alliance. « Les médias sociaux nous font prendre conscience que nous ne sommes pas seuls. »

À preuve, on n'a qu'à penser à l'approche prise par le U.S. National Pork Board lorsque le virus H1N1 a frappé en 2009. La vice-présidente adjointe aux communications, Cindy Cunningham, explique que l'organisation avait lancé une campagne d'envoi de textos comportant les plus récentes nouvelles au sujet de l'éclosion de la maladie. Ces messages ont atteint le quart de ses 24 000 membres, lesquels ont pu ensuite transmettre l'information de bouche à oreille ou par tout autre moyen à leur disposition à ceux qui ne participent pas aux médias sociaux. Mme Cunningham fait remarquer que les gens ne sont pas toujours ouverts à l'idée de donner leurs coordonnées. Elle organise donc des concours avec des prix convoités comme des billets d'avion et même des camions. « Nous sommes francs et directs; nous informons les producteurs que nous communiquerons avec eux uniquement en situation de crise », précise-t-elle, « nous tenons réellement à pouvoir les joindre en cas d'urgence. »

« Les médias sociaux nous font prendre conscience que nous ne sommes pas seuls. »

Pour revenir à l'Université Texas Tech, le spécialiste en communications David Doerfert se prépare à une journée champêtre qui aura lieu sous peu. Cette année, grâce à son approche multiforme, aidée sans doute par la sécheresse record, le nombre de participants a augmenté de plus de 20 %. L'événement suscite l'intérêt d'un public varié comprenant des agriculteurs, des experts-conseils en productions végétales, des chargés de prêts et des banquiers. Ils y participent pour connaître les plus récents résultats de recherche qui établissent un lien entre la rentabilité et la conservation de l'eau. L'approche de communication diversifiée de M. Doerfert comprend également un « joueur de flûte », c'est-à-dire un agriculteur de confiance et crédible qui fait partie de l'équipe de direction du projet et qui recrute d'autres producteurs agricoles. « La clé, c'est de trouver des stratégies qui inspirent la confiance et la crédibilité dans votre information », indique M. Doerfert.

À titre de producteur, vos sources d'information ont probablement changé au fil des ans. Les meilleurs communicateurs ont également évolué; ils personnalisent leurs messages et leurs méthodes de diffusion dans le but d'aller à votre contact.

PAR **OWEN ROBERTS**
Originaire de Mitchell's Bay, en Ontario, Owen Roberts enseigne la communication agricole au Collège agricole de l'Ontario de l'Université de Guelph, où il est aussi directeur de la communication de la recherche. Owen Roberts est également journaliste pigiste et communicateur.

L'évolution de la location
des terres agricoles

Il y a un demi-siècle, lorsque le jeune Danny Klinefelter, étudiant en agriculture, vivait à la ferme familiale de ses parents en Illinois, la plupart des agriculteurs utilisaient un semoir à quatre rangs.

« Aujourd'hui, les semoirs en comptent trente-six, » précise-t-il. M. Klinefelter est aujourd'hui professeur à l'Université Texas A&M et expert national en agroéconomie, en finances et en développement des entreprises.

Il soutient que les équipements modernes et certaines innovations comme la conduite automatisée, l'agriculture de précision, les cultures tolérantes aux herbicides, les variétés résistantes aux maladies et les pratiques de travail minimum du sol qui permettent de réduire les émissions de carbone ont transformé le visage de l'agriculture aux États-Unis. « Les économies d'échelle sont complètement différentes aujourd'hui », explique-t-il. « Les agriculteurs sont en mesure de cultiver de plus grandes superficies à un coût toujours plus faible. »

Ces innovations ont favorisé l'avènement de grandes fermes constituées en société et exploitées en propre. Dans une industrie marquée par une consolidation continue, on évalue le rendement de ces fermes par la rentabilité à l'acre. « Chaque ferme est une usine ou une unité de production biologique », ajoute M. Klinefelter qui est également président de sa société agricole familiale. « Comme toute autre entreprise commerciale, les exploitations agricoles sont orientées vers la croissance. »

Il estime que bon nombre d'agriculteurs américains prospères cherchent à tirer profit des prix élevés des produits de base en exploitant les terres disponibles dans le centre des États-Unis, une région où la population est vieillissante. Cette démarche est d'autant plus populaire chez ceux qui comprennent l'importance de la salubrité des aliments tout au long de la chaîne d'approvisionnement et qui sont disposés à signer des ententes contractuelles respectant les exigences accrues des consommateurs et du marché en matière de synchronisation de l'offre, de traçabilité et d'assurance de la qualité.

Toutefois, les agriculteurs qui souhaitent prendre de l'expansion choisissent souvent de louer plutôt que d'acheter des terres, en partie pour éviter d'immobiliser leurs capitaux, fait remarquer M. Klinefelter. « Plus la superficie qu'ils exploitent est grande, plus les sommes empruntées sont élevées », précise-t-il. Aux États-Unis comme au Canada, les établissements de crédit traditionnels tiennent compte du fait que les prix des produits de base risquent de fluctuer beaucoup d'une année à l'autre. « Les ententes contractuelles constituent l'option la plus sûre pour toutes les parties », affirme-t-il.

Les propriétaires fonciers qui connaissent mal les marchés boursiers et obligataires ou qui s'y intéressent peu peuvent louer leurs terres afin de générer un revenu protégé contre l'inflation pendant qu'ils laissent leurs terres prendre de la valeur. « Les terres sont un actif qu'ils connaissent et qu'ils comprennent », mentionne M. Klinefelter. « Elles représentent une ressource tangible qu'on ne peut voler et comme il s'agit d'une ressource limitée, c'est une valeur sûre à long terme. »

Les agriculteurs ont toujours été les principaux acquéreurs de terres agricoles en Iowa, affirme Mark Gannon, fondateur de U.S. Farm Lease. Établie dans cet État, son entreprise a pour but de faciliter la location de terres entre propriétaires fonciers et exploitants. Au cours des dix dernières années, le prix des bonnes terres agricoles en Iowa a triplé pour atteindre 9 000 $ l'acre (en Iowa, au Minnesota et au Wisconsin, une loi interdit aux gestionnaires de fonds de pension et aux investisseurs de l'extérieur d'acheter des terres agricoles).

« Tout dépend des revenus », explique M. Gannon. « On dit toujours que les terres agricoles génèrent un rendement de 3,5 à 5 %. Avec les prix du maïs et du soja que l'on a connus ces dernières années et qui sont les principales cultures dans notre région, bon nombre d'agriculteurs

disposent d'argent liquide. Il se fait beaucoup de transactions au comptant. »

La location de terres agricoles demeure une option populaire en Iowa, où environ 57 % des terres sont louées. Dans les comtés où les terres sont particulièrement fertiles, la proportion des terres louées atteint jusqu'à 70 %. Ce qui a changé, ce sont le profil des locataires et la nature des ententes qu'ils signent avec les propriétaires fonciers, explique M. Gannon.

« Les locataires louent des superficies de plus en plus grandes », poursuit-il en ajoutant que les paiements en espèces et la souplesse des contrats de location n'ont rien à voir avec les contrats de métayage qui étaient si caractéristiques de l'agriculture américaine pendant plus d'un siècle. « Les types de contrats varient selon la culture, mais les paiements des locations au comptant sont particulièrement populaires dans le Midwest », dit-il. Les contrats souples qui tiennent compte, entre autres, du rendement, des prix saisonniers moyens et des coûts de production, sont davantage privilégiés dans d'autres régions des États-Unis, notamment au Texas.

Quel que soit le type de contrat, les deux parties y trouvent leur compte. D'une part, les agriculteurs bénéficient d'une réduction du capital requis et du risque auquel ils s'exposent et, d'autre part, les propriétaires fonciers obtiennent un rendement raisonnable sur le capital investi. Selon le site Web de son entreprise, des agriculteurs auraient offert jusqu'à 330 $ l'acre pour la campagne agricole de 2009.

La location de terres agricoles s'avère également populaire dans d'autres régions des États-Unis. Selon une étude menée en 2009 auprès de 116 des 5 300 producteurs laitiers de l'État de New York, 53,7 % d'entre eux cultivaient des terres louées, en plus des leurs.

« La majorité de ces ententes sont des baux de location au comptant, pas des baux de métayage », explique Jason Karszes, spécialiste en gestion agricole à l'Université Cornell, qui est également le siège des services de vulgarisation agricole de l'État de New York. M. Karszes fait remarquer que les producteurs laitiers de l'État de New York louent des terres agricoles pour cultiver du foin et des grains destinés à l'alimentation de leurs animaux. « La plupart d'entre eux sont propriétaires des installations qu'ils utilisent, mais louent des terres supplémentaires pour assurer la pérennité de leur exploitation. »

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

Le marché mondial est de plus en plus concurrentiel.
Quel est l'impact sur votre entreprise?

Lisez le dernier numéro d'*À la fine pointe* pour trouver des pistes de réponse.

Découvrez comment le monde a évolué dans ce nouveau numéro sur la mondialisation.

Lisez-le au www.fac.ca/alafinepointe.

Axer la succession agricole sur les affaires

Avec 80 % de la population canadienne habitant à moins de 150 kilomètres de la frontière des États-Unis, il est plutôt étonnant que nous soyons si différents des Américains. Il n'y a pas que nos passions (le hockey) et nos mets (la poutine) qui diffèrent, mais également la manière dont nous effectuons les transferts de fermes d'une génération à l'autre.

Dans une étude publiée l'an dernier dans le *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community* (www.AgDevJournal.com, en anglais seulement), des chercheurs ont comparé les pratiques et les enjeux entourant la relève agricole en Ontario, au Québec, dans plusieurs États américains, au Royaume-Uni et en Australie. Quelles conclusions ont-ils tirées?

- Les agriculteurs canadiens sont plus nombreux que ceux des autres pays à avoir désigné un successeur; en outre, il est d'autant plus probable que la personne désignée ait déjà géré une ferme (à titre de propriétaire ou d'employé) dans le but d'acquérir des compétences.
- Les agriculteurs américains sont moins susceptibles de partir à la retraite ou même de prendre une semi-retraite et, lorsqu'ils le font, ils sont généralement plus âgés que leurs confrères canadiens.
- Les agriculteurs canadiens dépendent davantage de la vente de leur exploitation comme revenu de retraite.
- Les agriculteurs canadiens sont plus nombreux à discuter de leurs plans de retraite avec les membres de leur famille, mais moins nombreux à en parler à des professionnels.

L'un des auteurs de l'étude, John R. Baker, est un avocat qui a décidé de mettre ses connaissances en droit au service de sa passion pour les transferts de fermes en fondant et en dirigeant le Beginning Farmer Center de la Iowa State University (www.extension.iastate.edu/bfc, en anglais seulement). Selon lui, ces différences sont plus culturelles que structurelles.

« Les éléments de base de la relève agricole, c'est-à-dire l'argent, la gestion et les actifs, sont les mêmes dans les deux pays. Nous savons comment transférer les actifs, mais nous ne savons pas comment effectuer le transfert de l'entreprise elle-même. »

M. Baker cite l'exemple du Japon, où l'on s'attend toujours, culturellement, à ce que le fils aîné reprenne la ferme et s'occupe de ses parents jusqu'à leur mort.

Il ajoute que, du fait des droits de succession, les agriculteurs américains à la retraite ont tendance à ne pas vendre leur ferme et à vivre plutôt sur une partie de leur revenu agricole. Au Canada, les agriculteurs retraités sont plus nombreux à vivre du produit de la vente de leur ferme.

« Nous savons comment transférer les actifs, mais nous ne savons pas comment effectuer le transfert de l'entreprise elle-même. »

M. Baker concède qu'au premier abord, les droits de succession semblent expliquer la tendance américaine; pourtant, les données de recherche ne confirment pas cette hypothèse. Les agriculteurs américains, note-t-il, agissent plutôt ainsi parce qu'ils jugent que l'agriculture constitue un mode de vie.

Pour assurer la relève, « l'agriculture doit être perçue comme une profession et non pas comme un simple mode de vie », affirme M. Baker. Pour que s'opère un changement de culture en matière de relève agricole, les politiques et les programmes peuvent aider, mais ce sont l'éducation et la communication qui sont les éléments clés, tant au Canada qu'aux États-Unis.

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.

Achat d'intrants à l'avance

avec du financement FAC

Facilité et souplesse

Prenez en main, dès aujourd'hui, la prochaine saison de croissance. C'est facile, il vous suffit d'en parler à votre détaillant d'intrants. Et c'est tout en souplesse : vous n'aurez rien à payer pendant plus de 15 mois. Les achats effectués après le 1er septembre ne doivent être remboursés qu'à l'hiver 2013.

Communiquez avec votre détaillant d'intrants local ou avec FAC, au 1-888-332-3301.

www.fac.ca/intrantsdeculture

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Pour une plus grande sensibilisation à la sécurité dans les fermes américaines

La plupart des gens croient à tort qu'ils réussiraient à se libérer s'ils se trouvaient soudainement coincés dans un silo à grains.

La réalité rattrape rapidement les pompiers volontaires des régions rurales des États-Unis lorsque ceux-ci sont enfoncés jusqu'à la taille dans un nouveau simulateur mobile d'engouffrement rempli de grains.

« La simulation leur permet d'éprouver la sensation d'être coincé dans un silo à grains et de saisir l'urgence d'une telle situation », explique Dan Neenan, expert américain en sécurité à la ferme et gestionnaire du National Education Center for Agricultural Safety (NECAS), l'organisme de l'Iowa qui possède et exploite le simulateur d'engouffrement.

D'une capacité de 180 boisseaux, le simulateur, qui est muni d'un tube de sauvetage, est monté sur une remorque de 20 pieds. Au cours de la dernière année, il a été utilisé dans quelque 200 démonstrations et séances de formation organisées dans 22 États américains. Il est estimé que ces séances – où sont démontrées les techniques d'extraction de personnes partiellement ou totalement ensevelies – auraient permis de sauver de nombreuses vies.

Le simulateur est le plus récent projet du NECAS visant à faire des fermes américaines des milieux de travail et de vie plus sûrs. Comme les dangers de l'agriculture ne connaissent pas de frontières, les agriculteurs canadiens sont exposés aux mêmes risques que leurs collègues américains.

Selon M. Neenan, les fermes américaines ont été le théâtre de 551 accidents mortels et d'environ 70 000 blessures invalidantes en 2010. Il ajoute que la plupart des accidents étaient évitables. Par exemple, 41 % des accidents mortels sont survenus à la suite de retournements de tracteur et, dans bien des cas, précise-t-il, les victimes ne portaient pas de ceinture de sécurité. Par ailleurs, bon nombre d'accidents ont impliqué de vieux tracteurs qui n'étaient pas munis de structure de protection.

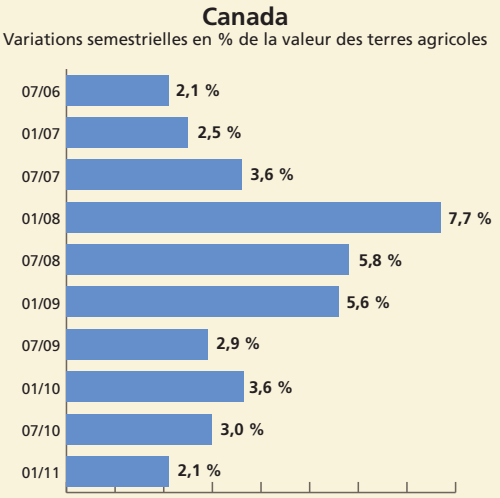
« La plupart des structures de protection coûtent environ 1 500 $ », indique M. Neenan. « C'est un investissement relativement minime, étant donné qu'un tel dispositif peut vous sauver la vie ou celle d'un membre de votre famille ou d'un ami. »

Il ajoute que le NECAS et ses partenaires, dont le National Safety Council, ainsi que des universités et des collèges du Midwest américain saisissent toutes les occasions possibles pour faire passer leur message sur la sécurité.

Depuis l'ouverture en 1997 de son centre de formation sur la sécurité à la ferme, qui a coûté un million de dollars, le NECAS conçoit de nouveaux outils de formation et de sensibilisation. En plus du simulateur d'engouffrement, il a mis au point une trousse de premiers soins spécifiquement destinée aux agriculteurs.

La trousse comprend des pansements de grande taille, des ciseaux paramédicaux, quatre fois la quantité de solution oculaire normalement contenue dans les trousses habituelles, ainsi qu'une trousse d'amputation pour protéger les doigts sectionnés. « Les exploitations agricoles présentent de nombreux dangers bien précis », note M. Neenan, qui est un ancien pompier et ambulancier paramédical. « C'est pourquoi nous nous efforçons de mettre au point des mesures de sécurité appropriées et de formuler des messages pertinents. »

PAR MARK CARDWELL



La valeur des terres agricoles continue d'augmenter au Canada

La terre agricole, ce n'est pas qu'une ressource de production. En fait, pour la plupart des agriculteurs, c'est même l'actif le plus précieux. Il convient de noter, par ailleurs, que les variations des prix des terres agricoles suscitent l'intérêt des producteurs et d'autres intervenants du secteur.

Depuis quelque temps, la tendance à la hausse de la valeur des terres agricoles semble s'accélérer. Le rapport Valeur des terres agricoles de FAC indique une augmentation constante, au cours des dix dernières années, de la valeur des terres destinées à l'agriculture au Canada. Sur une période de six mois, l'augmentation moyenne la plus forte, à l'échelle nationale, était de 7,7 % en 2008. La dernière baisse enregistrée en 2000 était de 0,6 %.

Ces résultats semblent refléter la situation actuelle aux États-Unis, où il a été fait état d'une hausse supérieure à 10 % de la valeur des terres agricoles dans plusieurs États producteurs de maïs et de soja. « Au Canada, 40 % des terres arables se trouvent en Saskatchewan et la majorité des exploitations agricoles produisent des céréales, des oléagineux et des légumineuses, déclare Michael Hoffort, vice-président principal, Portefeuille et risque de crédit à FAC. La vigueur soutenue des cours des produits de base conjuguée à un marché des terres qui, précédemment, progressait à un rythme moindre que dans d'autres régions du pays, sont deux facteurs contribuant à la hausse actuelle de la valeur des terres. »

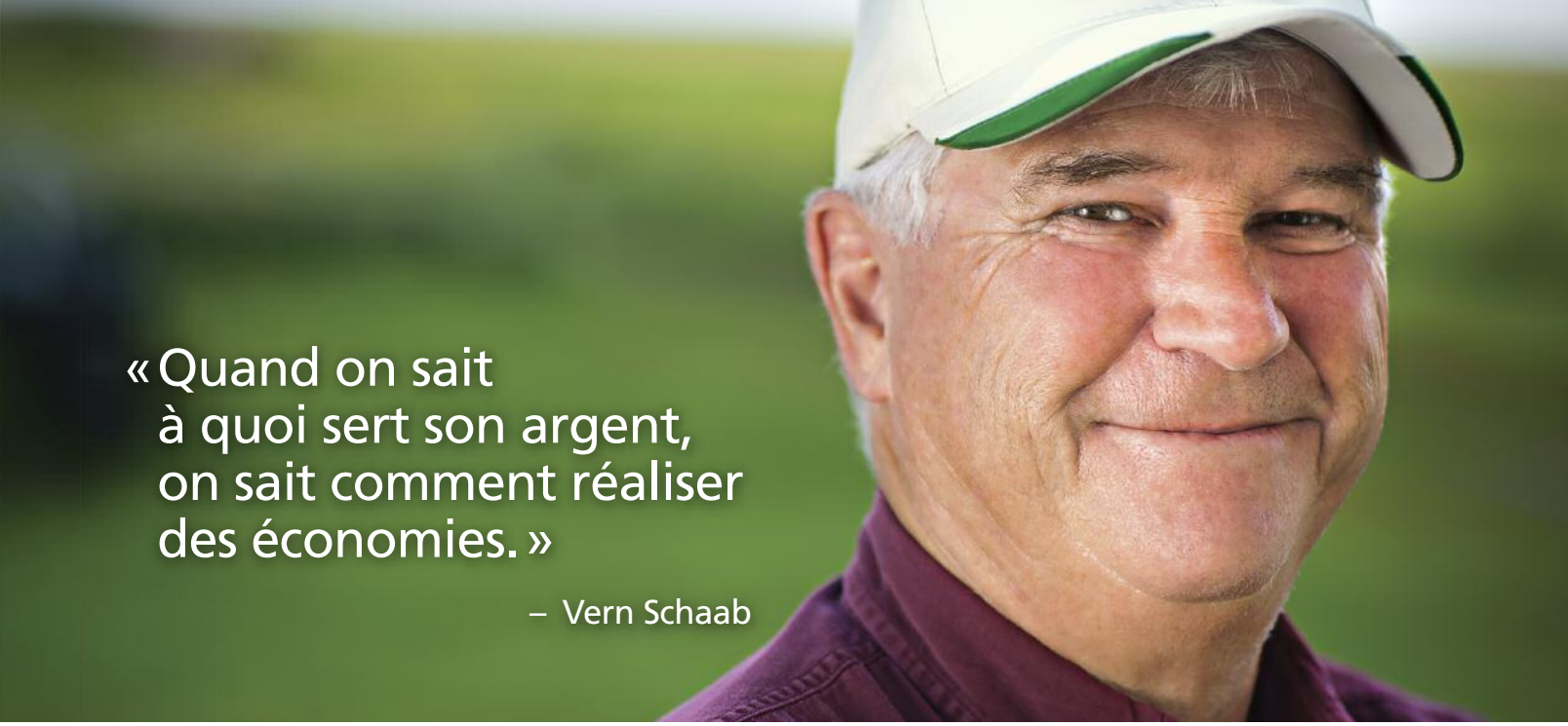
Sur le plan national, le prix moyen des terres agricoles a connu une hausse d'environ 8 % par an depuis que les prix des produits de base ont commencé à s'envoler à l'automne 2006, soit une progression à peu près deux fois plus rapide que pendant la première moitié de la décennie. La valeur accrue des terres s'explique également par le fait que les prix des récoltes ont atteint des sommets quasi historiques, et par la faiblesse des taux d'intérêt.

« Des taux d'intérêt peu élevés, de bonnes récoltes, des céréales à bon prix ces dernières années et des rendements faibles sur les marchés financiers font que les agriculteurs achètent plus de terres, affirme Jean-Philippe Gervais, économiste agricole principal à FAC. C'est la recette pour générer de la demande en terres agricoles et pour faire grimper les prix. Tant que les prix des récoltes continueront d'être élevés, les terres agricoles continueront vraisemblablement de gagner en valeur. »

« L'agriculture est importante pour la population canadienne et il est évident que le bon état de santé de l'industrie joue dans les récentes tendances en matière de valeur des terres agricoles, ajoute M. Hoffort, qui fait également observer qu'une hausse du marché peut être synonyme de bonne nouvelle pour les agriculteurs possédant déjà des terres, car ils voient là une croissance de la valeur nette de leur exploitation. D'un autre côté, cela peut rendre les choses plus difficiles pour ceux qui veulent acheter des terres agricoles dans le but d'agrandir leur exploitation. »

« Nous recommandons le prêt Transfert pour acheter une terre, indique M. Hoffort, car il permet au vendeur d'échelonner les décaissements et aux emprunteurs d'être admissibles à du financement avec un versement initial moins élevé, ce qui aide les jeunes agriculteurs à devenir propriétaires. »

Le rapport *Valeur des terres agricoles* de FAC, qui est publié au printemps et à l'automne de chaque année, renferme des informations précieuses sur les évolutions et les tendances en matière de valeur des terres au Canada. FAC réalise ce rapport unique en son genre depuis 1984. Le prochain numéro sortira le 14 novembre et sera consultable sur le site www.valeurdesterresagricoles.ca.



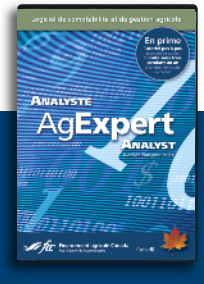
Analyste AgExpert simplifie la gestion de vos coûts de production

Dressez un portrait financier précis

Faites le suivi de vos revenus et dépenses. Produisez des rapports de déclaration de la TPS. Générez des gains d'efficacité opérationnelle. Grâce à Analyste AgExpert, c'est plus facile que vous ne l'imaginez. Vern vous le confirmera.

Utilisez Analyste AgExpert, le logiciel de gestion agricole le plus vendu au Canada.

1-877-721-0064 | www.logicielsfac.ca



Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

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