SEPTEMBRE / OCTOBRE 2013

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

fcc

Une tradition de succès : les grands éleveurs albertains Cordel et Justin Griffith honorent leurs liens familiaux

ARTICLES VEDETTES

10 Économie agricole : tentez de prévoir l'imprévisible
Des dizaines d'éléments entrent en ligne de compte lorsqu'il s'agit de déterminer l'évolution de l'agroéconomie à moyen et à long termes. Nous en examinons quelques-uns.

12 L'industrie de l'éthanol aux États-Unis est à la croisée des chemins
Sur le marché américain, l'heure est venue de renouveler la politique sur l'éthanol.

14 Cultivons l'optimisme des jeunes
Le moment est bien choisi pour faire carrière en agriculture, et les jeunes agriculteurs envisagent les possibilités avec optimisme.

RUBRIQUES

2 ***Votre argent***
Lisez les clauses générales d'un contrat, mais ne négligez pas les petits caractères
Lorsqu'il s'agit de signer des contrats, assurez-vous de comprendre les détails et de savoir exactement ce à quoi vous vous engagez.

4 ***Jeunes agriculteurs***
L'art de préserver un héritage
L'attachement à la famille et un sens aiguisé des affaires ont aidé les frères Cordel et Justin Griffith à poursuivre leur carrière de grands éleveurs après le décès de leur père.

8 ***Demandez à un expert***
Le fermier mobile
Peter Gredig de Kettle Creek Communications participe aussi à la mise au point d'applications mobiles destinées aux activités agricoles. Nous l'avons questionné sur les téléphones intelligents, les tablettes et les tâches importantes qu'ils permettent d'accomplir chaque jour.

17 ***Les facteurs qui changent la donne***
Avez-vous vraiment besoin d'un régime sans gluten?
De nos jours, on cherche à vanter les propriétés santé de presque chaque aliment de base important, et cet effort de promotion est financé directement ou indirectement par les producteurs eux-mêmes.

19 ***Planifier pour réussir***
La planification : une habitude à acquérir
Comme pour n'importe quelle recette, une planification efficace repose sur de bons « ingrédients ». Une trop grande attention aux détails peut bloquer le début du processus de planification.

20 ***Sécurité à la ferme***
La sécurité est le mot d'ordre pendant la récolte
Les exploitations agricoles peuvent devenir carrément funestes pendant la récolte, lorsque les employés travaillent vite, sont fatigués, et que la circulation s'intensifie.

SEPTEMBRE / OCTOBRE 2013

En couverture :
Les terres des frères Griffith appartiennent à la famille depuis plus de 100 ans. Forts des leçons transmises par leur père, ils dirigent tous les deux leur propre entreprise d'élevage-naissage et comptent sur l'appui de leur famille en période de pointe. (page 4)

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. Communiquez avec nous en composant le 306-780-3278.

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 2009, 2012; médaille d'argent 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.

@FACagriculture

youtube.com/FACenligne

facebook.com/FACagriculture

Lettre du rédacteur

Lorsque ce numéro arrivera dans votre boîte aux lettres, vous en saurez bien plus que j'en sais maintenant. À cette période-ci de l'année, un mois ou même quelques semaines peuvent bouleverser les perspectives économiques en agriculture.

Compte tenu du laps de temps inévitable entre la rédaction des articles et la distribution d'un magazine imprimé, vous en savez plus que moi aujourd'hui sur la taille de la récolte nord-américaine et les prix potentiels pour la récolte de 2013. Vous avez aussi une meilleure idée des prix des veaux à l'automne et de ce qui s'est passé sur le marché du porc.

Par ailleurs, vous savez si des développements inattendus se sont produits dans l'économie mondiale. Des surprises, positives comme négatives, peuvent se répercuter rapidement sur l'économie, ce qui a généralement une incidence sur l'agriculture.

Le présent numéro contient beaucoup de prévisions, de projections et d'articles qui font une incursion dans l'avenir. Nous regardons surtout dans un avenir à moyen terme, mais le moyen terme demeure influencé par le court terme.

Je vous prie donc de bien vouloir nous excuser si nos analyses n'ont pas tenu compte de certains développements de dernière minute.

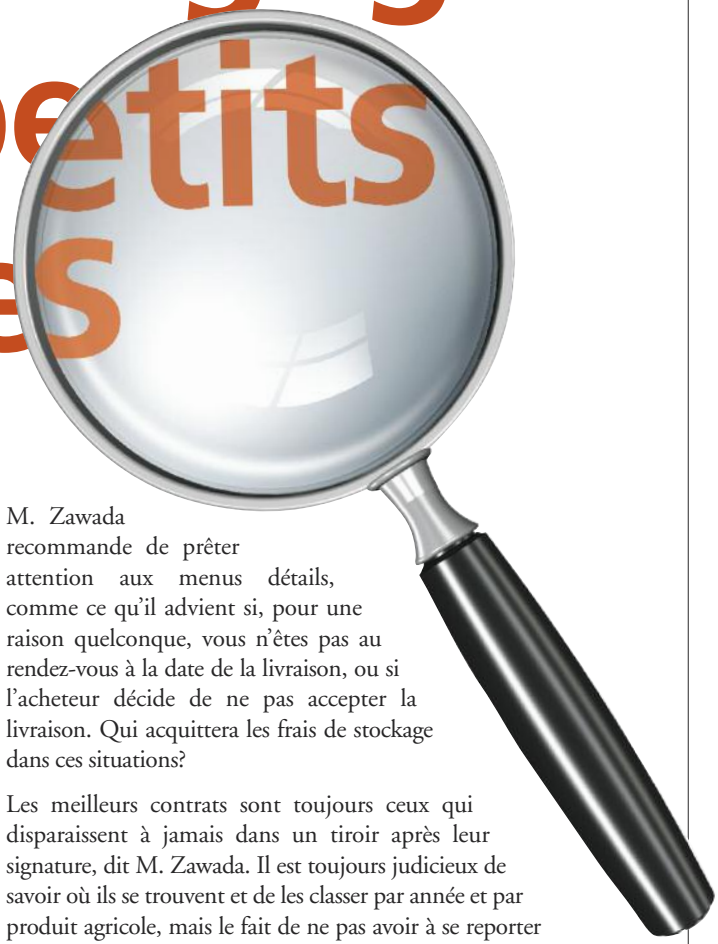
Nous vous proposons aussi des articles intemporels, traitant de sujets utiles sur le plan des affaires, notamment des conseils sur la sécurité à la ferme pendant la récolte, la conclusion des contrats de vente de grain et la planification fondée sur les principes SMART.

Vos commentaires et vos idées d'articles sont les bienvenus. Dites-nous quels articles vous interpellent et quels sujets vous aimeriez que nous explorions. Écrivez-moi à l'adresse kevin@hursh.ca.

Que la saison des récoltes soit généreuse et sécuritaire!

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.*

Lisez les clauses générales d'un contrat, mais ne négligez pas les petits caractères



Lorsqu'il s'agit de signer un contrat pour la vente des produits de votre ferme, ne laissez pas un arbre cacher la forêt. C'est le conseil que donne Craig Zawada, président-directeur général du cabinet WCMZ Lawyers de Saskatoon, en Saskatchewan. Assurez-vous de comprendre ce à quoi vous vous engagez, et ne perdez pas de vue vos objectifs commerciaux. Tâchez aussi d'éviter de vous empêtrer dans les menus détails et les termes juridiques compliqués.

La majorité des agriculteurs qui passent des contrats de production ont des objectifs bien définis : ils veulent avoir un marché garanti pour une portion donnée de leur production, à un prix et à une date établis. Les acheteurs ont des objectifs complémentaires : ils veulent avoir la garantie que les producteurs livreront une quantité suffisante d'un produit agricole donné juste à temps pour répondre à leurs besoins particuliers, à un prix qui leur permet de réaliser un profit.

Il revient aux producteurs de comprendre le contrat avant d'y apposer leur signature.

Puisque les acheteurs et les vendeurs ont des besoins concordants, ne devrait-il pas être facile pour les deux parties de s'entendre sur les modalités d'un contrat? Pas toujours, surtout lorsqu'on entre dans le détail. Comme le souligne M. Zawada, il revient aux producteurs de comprendre le contrat avant d'y apposer leur signature. Ils ne doivent pas s'attendre à ce que les questions problématiques soient marquées d'un gros X rouge.

M. Zawada recommande de prêter attention aux menus détails, comme ce qu'il advient si, pour une raison quelconque, vous n'êtes pas au rendez-vous à la date de la livraison, ou si l'acheteur décide de ne pas accepter la livraison. Qui acquittera les frais de stockage dans ces situations?

Les meilleurs contrats sont toujours ceux qui disparaissent à jamais dans un tiroir après leur signature, dit M. Zawada. Il est toujours judicieux de savoir où ils se trouvent et de les classer par année et par produit agricole, mais le fait de ne pas avoir à se reporter aux détails du contrat est signe que les parties se connaissent, se font confiance et entretiennent une relation de longue date.

« Lorsque vous négociez un contrat avec un nouveau partenaire, je recommande toujours de trouver quelqu'un qui a déjà fait affaire avec lui, dit M. Zawada. Faites vos recherches et discutez avec d'autres producteurs qui ont déjà traité avec ce partenaire. Demandez-leur s'ils ont eu des problèmes et s'ils feraient de nouveau affaire avec lui. Lorsque quelqu'un crie sur tous les toits que ce qu'il offre est le nec plus ultra, il y a habituellement anguille sous roche. »

L'importance des termes

Certains termes ont une signification précise dans les contrats, souligne M. Zawada. Par exemple, si une clause indique que les parties « peuvent » agir de telle façon, il s'agit d'une disposition facultative; si une clause stipule que les parties « doivent » agir de telle façon, il s'agit d'une disposition impérative.

« Par exemple, un contrat peut contenir le terme "lignes directrices" pour décrire des méthodes de culture céréalière. Même si des lignes directrices ne sont pas nécessairement des règles, vous devez faire preuve de vigilance. Si le contrat utilise le terme "lignes directrices" et qu'une autre partie du contrat stipule que le producteur doit suivre les lignes directrices sous peine d'amende, ces lignes directrices deviennent alors des règles. »

Des expressions comme « les parties ont l'intention de » ou « les parties s'engagent à chercher un accord » ne sont pas des clauses obligatoires, illustre M. Zawada. Souvent, elles sont simplement ajoutées au contrat pour des questions qui ont achoppé. Ce genre d'expression signifie que les parties ont convenu d'écarter la question pour le moment et qu'elles la règleront probablement à une date ultérieure.

« Si, par exemple, le contrat stipule que les parties s'engagent à convenir d'un prix à un moment ultérieur, cette clause ne sera pas exécutoire, indique M. Zawada. Elle est tout à fait dénuée de sens à moins de contenir une stipulation du genre : "Si les parties sont incapables d'en arriver à une entente, le différend sera porté en arbitrage et sera tranché par un arbitre unique." La clause devient alors définitive et exécutoire. »

Portez attention aux clauses d'indemnisation

Les poursuites sont de plus en plus monnaie courante dans le secteur alimentaire canadien. On demande aux producteurs agricoles d'assumer une plus grande responsabilité quant à la qualité et à la salubrité de leur production. Dans ce contexte, ils doivent se montrer particulièrement vigilants face aux contrats qui prévoient le versement d'une indemnité à l'acheteur en cas de dommages découlant de leurs actions, explique M. Zawada.

« Une clause d'indemnisation classique stipulerait, par exemple : "En cas de non-respect de ce contrat de la part du producteur, le producteur promet d'indemniser l'acheteur de tous les coûts qu'il subira par suite de la violation du contrat." C'est une disposition très dangereuse pour les producteurs en particulier, parce qu'habituellement, les acheteurs veulent revendre le produit rapidement pour réaliser un profit. Ainsi, si vous, en tant que producteur, ne livrez pas la marchandise et que l'acheteur perd de l'argent, se fait poursuivre ou doit payer des dommages-intérêts à ses acheteurs, la clause d'indemnisation indique qu'il peut engager une procédure contre vous pour récupérer cet argent. »

Les clauses d'indemnisation sont souvent rédigées en langue juridique complexe et ne sont pas faciles à lire, dit M. Zawada. Les producteurs ont trois pistes d'action possibles : ils peuvent accepter le risque et signer le contrat en sachant qu'ils assumeront les coûts si le pire se produit; décider que le risque est trop grand et renoncer au contrat; ou encore présenter le contrat à leur avocat pour comprendre la portée des clauses d'indemnisation et ensuite essayer de négocier pour atténuer leur risque.

Si la piste d'action choisie peut varier, le conseil de M. Zawada demeure le même : lisez les petits caractères et comprenez ce que vous signez.

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

L'art de préserver un héritage

Avant d'être emporté par un cancer, en 2009, Del Griffith a prodigué à ses fils Cordel et Justin des conseils qui allaient les guider dans leur carrière de grands éleveurs.

« Nous avons appris comment fonctionne l'achat de bovins et la location de terres, et comment gérer un ranch de manière à réaliser des bénéfices, relate Justin. Notre père nous a enseigné que l'endettement n'est pas mauvais en soi, à condition de générer des actifs et de prendre de l'expansion. On doit toujours veiller à obtenir un rendement du capital investi. »

Aujourd'hui, les deux frères (Justin est âgé de 26 ans et Cordel, de 28 ans) possèdent chacun leur entreprise d'élevage-naissage et leur ranch près de Cessford, en Alberta. Cette petite ville est située à environ 45 minutes au nord de Brooks. Le travail qu'ils accomplissent chaque jour perpétue l'héritage légué par leur père.

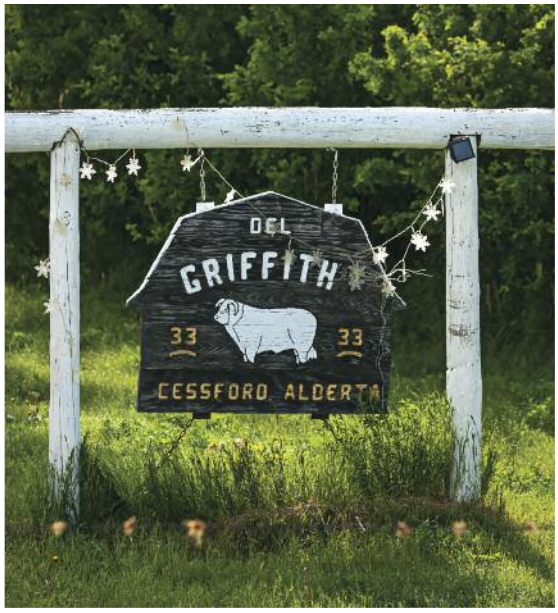
« Il y a quatre ou cinq ans, la totalité de la terre appartenait à l'entreprise Del Griffith, j'ai donc été contraint de donner mes bovins en garantie », indique Justin, qui note que cette décision a aussi été un pas vers l'indépendance. « Si je n'avais pas donné mes vaches en garantie, il aurait fallu que ma mère soit cosignataire. »

Justin et Cordel ont suivi les conseils de leur père. Ils croient que la façon idéale de développer un élevage bovin passe par la location de terres et, en parallèle, par l'agrandissement de la taille du troupeau. S'ensuit la réalisation d'un bénéfice utilisé pour acheter des terres.

« Nous trouvons des terres à louer à bon prix et empruntons pour acheter des vaches, explique Cordel. Après cinq ans, si le prêt pour l'achat des vaches est remboursé, nous donnons les vaches en garantie de nouveaux emprunts pour acheter la terre afin de ne plus avoir à la louer. »

Si les leçons apprises de la famille valent leur pesant d'or, le travail accompli par les générations précédentes sur des parcelles de terre qui forment le ranch actuel et qui appartiennent à la famille depuis plus de 100 ans est tout aussi précieux. Après le décès de leur père, les frères ont aussitôt prêté main-forte à leur mère, Lori, pour conserver le ranch. Ils ont fait l'acquisition de deux autres quarts de section; leur terre était désormais constituée de 17 sections au total. Le maintien des traditions et des valeurs

Les frères Griffith sont devenus propriétaires-exploitants de ranch plus tôt qu'ils l'avaient prévu.



établies par leurs prédécesseurs demeure encore aujourd'hui une source de motivation pour les deux frères.

« Nos ancêtres et notre père faisaient preuve d'une détermination inébranlable, et, si ça n'avait pas été le cas, nous ne ferions pas carrière ici aujourd'hui, affirme Justin. Si la génération précédente a jeté de bonnes bases, cela facilite les choses pour la génération suivante. »

Les frères ont continué à diriger l'entreprise de leur père pendant quelques années, mais ont finalement décidé qu'ils souhaitaient démarrer leur propre entreprise familiale. Ils ont donc acheté l'entreprise d'origine, Del Griffith Ranching, pour la scinder en deux exploitations distinctes : Justin exploite la Griffith Cattle Company, qui compte 450 têtes, et Cordel dirige C&M Ranching, qui compte 350 têtes.

En créant deux entreprises, les frères ont acquis un meilleur pouvoir d'achat pour leur ranch respectif. Malgré la division de l'exploitation initiale, la famille demeure étroitement liée et continue à collaborer. Cordel, son épouse Mandy et leurs deux filles vivent à environ trois kilomètres de chez Justin, son épouse Dawn et leur fils. La sœur des garçons, Vanessa Roes, pratique l'élevage non loin de là, à l'instar de nombreux autres membres de la famille Griffith.

Les frères Griffith sont devenus propriétaires-exploitants de ranch plus tôt qu'ils l'avaient prévu, mais en mettant en pratique les conseils de leur père, Cordel et Justin sont en bonne voie de constituer leur propre legs pour la postérité.

PAR **ALEXIS KIENLEN** / *Originaire de Saskatoon, Alexis est reporteure au Alberta Farmer et romancière. Elle détient un diplôme universitaire en études internationales de l'Université de la Saskatchewan et a étudié le journalisme à Concordia.*

N’attendez pas plus longtemps

Bâtissez votre avenir avec le prêt Jeune agriculteur

Vous avez moins de 40 ans? Vous aimez l’agriculture? Passez à la prochaine étape grâce à un prêt pouvant aller jusqu’à 500 000 $ pour l’achat de biens agricoles. Avec des taux variables équivalant au taux préférentiel plus 0,5 % et aucuns frais de traitement, vous pouvez passer à l’action.

fac.ca/pretjeuneagriculteur

Financement agricole Canada
Pour l’avenir de l’agroindustrie

Canada

Le fermier **mobile**

Vous désirez mieux exploiter les appareils sans fil et la technologie de l'heure? Peter Gredig participe à la mise au point d'applications mobiles destinées aux activités agricoles et donne quelques conseils sur la façon de mettre à profit la technologie mobile dans votre exploitation.

De quelle façon les agriculteurs peuvent-ils tirer parti des téléphones intelligents?

Presque tous les téléphones intelligents ont une fonction GPS. Imaginez avoir la possibilité de marquer l'emplacement de chacun de vos champs, ou de chaque ferme. Cette information est utile pour vos communications avec les agronomes et les opérateurs antiparasitaires à forfait, pour votre programme de traçabilité, et même pour vos tâches administratives qui requièrent le marquage des lieux.

Par ailleurs, tous les producteurs agricoles s'intéressent aux conditions météorologiques, et il existe une panoplie d'applications et de ressources qui permettent d'obtenir les prévisions à l'aide d'un téléphone intelligent.

Beaucoup de producteurs utilisent leur téléphone intelligent pour surveiller les prix de leurs produits agricoles. Pour exploiter encore davantage la technologie, on peut se servir d'applications qui permettent de fixer un prix cible. Vous choisissez une valeur maximale ou une valeur minimale pour un prix, et si le marché atteint cette cible, vous en êtes avisé. Vous pouvez alors décider de vendre ou non à ce moment.

Pourquoi utiliser une tablette comme un iPad ou un Playbook à la ferme?

Le téléphone intelligent offre des capacités de gestion extraordinaires à la majorité des producteurs, mais il a une faiblesse évidente : la petite taille de l'écran. On peut consulter des sites Web et regarder des vidéos et des images, mais le visionnement n'est pas optimal.

La possibilité pour les agriculteurs d'utiliser une tablette en complément d'un téléphone intelligent accroît réellement leur capacité d'accéder au Web et de profiter d'outils qui utilisent la vidéo ou qui renvoient à des sites Web plus complexes. Téléphone intelligent et tablette sont une combinaison parfaite : ce sont deux dispositifs mobiles qui apportent beaucoup aux producteurs.

Comment les agriculteurs peuvent-ils utiliser avantageusement les tablettes dans leurs activités quotidiennes?

Les tablettes permettent de transporter beaucoup d'information sur un support très compact. Pensez-y : vous n'avez plus besoin de vous encombrer de dizaines de manuels de l'utilisateur dans vos déplacements ou votre atelier, car ils entrent tous en format numérique dans votre tablette. De plus, la tablette améliore nettement votre capacité de regarder des vidéos, qu'il s'agisse de démonstrations d'équipement sur YouTube ou de présentations pour la vente en ligne de machines ou de bétail. Elle vous permet aussi d'utiliser les médias sociaux ou d'y participer d'une façon beaucoup plus efficace.

Les tablettes transforment votre expérience de navigation sur Internet. Au lieu de vous rendre à votre bureau ou de vous asseoir devant votre ordinateur, chaque fois que vous avez besoin d'aller chercher de l'information dans un site Web, vous le faites sur place, avec votre tablette. C'est l'avantage du mobile : il est à votre service lorsque vous en avez besoin. Désormais, l'Internet est une expérience mobile.

VIDÉO : Pour visionner l'intégralité de la vidéo, cliquez sur **fac.ca/AgriSuccesSept2013**

PETER GREDIG

Peter Gredig est un producteur de maïs, de soja et de blé de la région de London, en Ontario. Il possède une solide expérience dans le secteur des médias et des communications agricoles. En plus d'être un associé de la société AgNition, il est président de Kettle Creek Communications et il travaille à la conception de stratégies et d'outils qui tirent profit des technologies mobiles pour aider les agriculteurs canadiens.

Le Carrefour du savoir agricole de FAC vous offre des possibilités d'apprentissage en personne avec des experts comme Peter Gredig. Consultez **fac.ca/apprentissage** ou la liste insérée dans ce numéro pour trouver un événement qui aura lieu près de chez vous.

Résolument
différent

Mettez à contribution vos antécédents en agriculture

Vous aimez relever des défis? Vous voulez travailler dans un environnement axé sur le travail d'équipe et le respect? Si vous voulez travailler avec des leaders qui savent apprécier la connaissance de l'agriculture, les perspectives différentes et les nouvelles idées, vous aimerez sûrement travailler à FAC.

fac.ca/carrieres

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Employeurs de choix au Canada

Nul ne peut prédire l'orientation que prendra l'économie.

ARTICLE VEDETTE

Économie agricole : tentez de prévoir l'imprévisible

Quel serait l'intérêt pour votre entreprise si vous saviez ce que réservent les cinq à dix prochaines années? Ce serait formidable, n'est-ce pas?

Par nature, les prévisions économiques à moyen et à long termes demeurent peu fiables. Je vous présente tout de même mes réflexions en tant qu'observateur d'expérience du monde agricole, ainsi que le point de vue de John DePutter, analyste agricole reconnu de London, en Ontario.

M. DePutter et moi entendons de nombreux conférenciers chaque année et suivons de près les nouvelles économiques et agricoles ainsi que les opinions en la matière.

Problèmes économiques mondiaux

Personnellement, je reste sans voix devant l'ampleur de la dette des États-Unis et l'absence manifeste de plan visant à réduire considérablement le déficit annuel. Cela ne semble pas poser problème pour l'électeur américain typique, mais comme la dette consolidée frôle les 17 billions de dollars et que le déficit budgétaire annuel est supérieur à 1 billion de dollars, il faudra bien que quelqu'un s'attaque un jour à la question budgétaire.

Nous avons déjà vu des problèmes de dette conduire à de vives dissensions dans de nombreux pays de l'Union européenne.

Comme le souligne John DePutter, les problèmes économiques planétaires atteignent aussi le Japon, qui vit un ralentissement économique depuis plusieurs décennies; même la croissance phénoménale observée en Chine est en train de s'essouffler.

« Nous vivons et travaillons dans un monde interconnecté et des facteurs non liés à l'industrie agricole pourraient avoir des conséquences importantes pour nos entreprises, avertit M. DePutter. Avec un peu de chance, l'agroindustrie aura peut-être de belles surprises, mais je pense que nous devons avancer en gardant l'esprit ouvert, en ne perdant pas de vue que les prix et les bénéfices dans cette industrie suivent une tendance cyclique. »

Période de prospérité dans le secteur des cultures

Depuis les cinq dernières années, les prix des céréales se situent dans une fourchette commerciale plus élevée. Les producteurs qui obtiennent des récoltes appréciables connaissent des années fastes; certains vivent carrément leurs meilleures années.

Vous avez sans doute entendu les raisons pour lesquelles de nombreux analystes croient que cette période florissante est appelée à durer. Les populations et les économies sont en pleine expansion en Chine et en Inde. Les biocarburants ont créé une

toute nouvelle demande de céréales. Par conséquent, la production mondiale peinera à répondre à la demande. Profitons donc du bon temps pendant qu'il passe.

Cependant, toutes les analyses ne sont pas aussi optimistes. Une étude récente de Jesse Ausubel et de ses collaborateurs de l'Université Rockefeller indique que la productivité agricole, qui suit une trajectoire ascendante, finira par excéder la demande.

Les chercheurs soulignent que les rendements du maïs aux États-Unis s'établissent en moyenne à 180 boisseaux par acre et certains producteurs obtiennent des rendements atteignant 300 boisseaux par acre en culture sèche. En contrepartie, ils sont d'environ 82 boisseaux l'acre dans le reste du monde. Si l'on en croit cet écart, le reste du monde pourrait accroître modérément sa productivité.

L'étude conclut que l'humanité a atteint son pic d'utilisation de terres pour l'agriculture. En effet, à mesure que la technologie s'améliore, des centaines de millions d'hectares de terres ne seront plus nécessaires. Même si cette étude porte un regard à très long terme, il s'agit d'un point de vue que les agriculteurs n'entendent pas souvent.

M. DePutter se méfie des perspectives à moyen terme des prix des céréales. Même s'il semble que les prix des cultures évoluent dans une nouvelle fourchette plus élevée, cela ne signifie pas que les prix continueront à établir des records.

« Je ne pense pas que les prix à terme du blé remonteront à leur sommet de 2008, confie M. DePutter. Et je ne parierais pas une grosse somme sur une remontée des prix du maïs ou du soja à leurs sommets de 2012. »

Par contre, M. DePutter doute que les prix redescendent aux niveaux très bas antérieurs à 2007. Néanmoins, les fluctuations des prix des intrants pourraient avoir une incidence sur la rentabilité.

« Je pense que les agriculteurs doivent être prêts à composer pendant quelques années avec des marges étroites et des difficultés découlant de la réduction de l'écart entre les coûts et les prix de vente, et ce, même dans un contexte de prix des céréales élevés. »

Endettement agricole

Les agriculteurs canadiens sont plus endettés que jamais, mais, de façon générale, ils n'ont pas de difficulté à assurer le service de la dette, à l'exception notable des exploitants du secteur porcin. Les niveaux d'endettement en agriculture ne semblent pas insurmontables au vu des bilans positifs des exploitations agricoles.

Chacun sait que les taux d'intérêt finiront par augmenter. De toute façon, ils ne peuvent plus diminuer.

Même si aucune hausse importante ne se profile à l'horizon, qu'en sera-t-il dans environ deux, trois ou cinq ans, en particulier si certains des problèmes économiques et d'endettement dans le monde sont difficiles à résoudre? Et qu'en sera-t-il des prix des produits agricoles, qui ont toujours été cycliques?

« Une diminution des prix moyens des produits agricoles pendant quelques années freinerait considérablement les ardeurs des producteurs ayant des projets d'expansion », indique M. DePutter.

Boom dans les secteurs de l'élevage bovin et de l'élevage porcin?

Les rendements importants enregistrés dans le secteur des grains ont nettement excédé ceux des industries nationales de la viande rouge. Bien sûr, les prix élevés des céréales se traduisent par des coûts d'alimentation élevés pour les éleveurs de bétail. En théorie, les stocks de bovins et de porcs devraient finir par fléchir, ce qui ferait augmenter les prix. Or, ce n'est pas ce qui se produit.

« Je pensais qu'à leur tour, les secteurs de l'élevage auraient déjà connu à l'heure actuelle des années de prospérité », note M. DePutter. Il mentionne que la production de bœuf en Amérique du Nord s'est contractée, mais que ce n'est pas exactement le cas dans le secteur du porc.

« L'industrie porcine déploie des efforts inégalés pour obtenir des gains d'efficience et elle produit plus de porc par boisseau de céréales que jamais auparavant », indique M. DePutter. La production de volaille aux États-Unis a atteint de nouveaux sommets, et ce secteur accapare une partie croissante de la somme que les consommateurs consacrent à la viande.

Nombre d'analyses économiques ont porté sur la demande croissante de viande dans les pays en développement. À mesure que les revenus augmentent, les gens ont tendance à diversifier leur alimentation et à consommer plus souvent des repas à base de viande. Jusqu'ici, cette tendance ne s'est pas traduite par un boom économique pour les pays exportateurs, mais M. DePutter envisage l'avenir avec optimisme.

« Il y a assurément un avenir pour l'industrie de l'élevage. Je continue de penser que ce secteur pourrait être plus attrayant que celui des cultures commerciales au cours des prochaines années. Et il pourrait même y avoir une période de profits mirobolants. Puisque l'industrie agricole est cyclique, c'est généralement le cas. »

Message à retenir

À l'échelle mondiale, des nuages menaçants assombrissent les perspectives économiques, mais personne ne sait si l'orage va éclater, quand il éclatera et encore moins à quel point il sera violent. Comme le dit le vieil adage, deux précautions valent mieux qu'une. Cela s'applique certainement aux hypothèses qui sous-tendent vos plans d'affaires.

Les prix élevés sont le remède contre les prix élevés, en ce sens que la rentabilité encourage habituellement un surcroît de production. Espérons que les prix des cultures demeurent raisonnables, mais il est sans doute irréaliste de s'attendre à ce qu'ils atteignent de nouveaux sommets chaque année.

Enfin, tentez de prévoir l'imprévisible. Nul ne peut prédire l'orientation que prendra l'économie.

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.

ARTICLE VEDETTE

L'industrie de l'éthanol aux États-Unis est à la croisée des chemins

La vigueur des prix observée dans le complexe de céréales depuis environ les six dernières années s'explique, en partie du moins, par les politiques sur les biocarburants et par la production de biocarburants. Toutefois, sur le marché clé des États-Unis, la politique sur l'éthanol semble être à la croisée des chemins.

Les éléments du débat sur l'éthanol sont bien connus dans le milieu agricole. Près de 40 % de l'abondante récolte de maïs des États-Unis est maintenant destinée à la production d'éthanol. Les céréaliculteurs et les personnes qui ont un intérêt dans les usines de fabrication d'éthanol voient d'un bon œil l'éthanol à base de grain, car il a suscité une nouvelle demande pour le maïs tout en créant des débouchés économiques dans les régions rurales.

Les éleveurs de bétail, eux, voient les choses autrement : ils prétendent que les mesures incitatives liées à la production d'éthanol et la norme relative aux carburants renouvelables ont fait gonfler artificiellement les prix des céréales, ce qui a nettement réduit les bénéfices nets des éleveurs bovins et porcins.

La véritable répercussion sur les prix du maïs et dans le reste du complexe de céréales est toutefois difficile à quantifier. Les drêches de distillerie, qui sont le coproduit de la production d'éthanol, sont utilisées dans l'industrie des aliments pour animaux. Les prix accrus des céréales stimulent la production. Par conséquent, l'impact de la fabrication d'éthanol sur les prix des céréales varie de faible à marqué, selon l'analyse qu'on en fait.

Chose certaine, les usines d'éthanol qui ont déjà réalisé d'énormes bénéfices composent maintenant avec des marges serrées. De nombreuses usines aux États-Unis ont fermé leurs portes alors que d'autres sont en cours de réaménagement afin de devenir plus efficientes.

Les mauvais rendements économiques des deux côtés de la frontière s'expliquent en partie par les prix accrus de la matière première : le maïs aux États-Unis et dans les régions centrales du Canada, et le blé et le maïs dans l'Ouest canadien. L'autre facteur qui entre en ligne de compte sur le marché des États-Unis est la politique du gouvernement qui impose une production d'éthanol supérieure au volume que l'industrie est en mesure d'utiliser dans les mélanges de carburant.

« Afin de soutenir l'industrie des biocarburants, les États-Unis ont fixé des normes de plus en plus élevées concernant le contenu d'éthanol dans les mélanges. Ils sont partis de l'hypothèse selon laquelle la consommation d'essence continuera à augmenter », explique Jason Parent, associé principal de la firme MJ Ervin & Associates, une division du Kent Group de

London, en Ontario. Cette firme se spécialise dans les services d'experts-conseils en matière de pétrole. « Or, la demande d'essence varie de stable à décroissante, principalement en raison du rendement accru du carburant. »

Au Canada, le gouvernement fédéral exige un contenu de 5 % d'éthanol dans les mélanges d'essence, de sorte que les besoins en éthanol varient selon la consommation d'essence. Aux États-Unis, la teneur obligatoire en éthanol continue d'augmenter même si la consommation d'essence, elle, n'augmente pas. L'industrie se heurte à ce plafond connu sous l'appellation anglaise « blend wall ».

La majorité des producteurs de pétrole aux États-Unis ont atteint la limite fixée à 10 % en ce qui a trait à la teneur en éthanol dans les carburants. Pour combler l'écart entre le volume d'éthanol qu'ils sont censés acheter et le volume qu'ils sont en mesure de mélanger, ils doivent acheter des crédits RIN (pour *Renewable Identification Number*, ou numéro d'identification renouvelable).

Les crédits RIN avaient très peu de valeur avant l'atteinte du « blend wall ». Ces derniers temps, ils ne se vendent pas moins d'un dollar par litre.

Les défenseurs du carburant renouvelable souhaiteraient que la norme passe d'un contenu de 10 % (E10) à un contenu de 15 % (E15), mais une teneur de 15 % d'éthanol n'est pas approuvée pour tous les véhicules et soulève des questions liées à la responsabilité. L'adoption de la norme E15 nécessiterait aussi des modifications aux stations-services, et ce sont les propriétaires indépendants qui devraient en assumer le coût.

La vente d'une quantité assez restreinte de carburant composé à 85 % d'éthanol contribuerait à équilibrer la production et l'utilisation d'éthanol, mais M. Parent mentionne que ce type de carburant n'est pas très populaire auprès des consommateurs. L'un des problèmes est qu'il ne génère que les deux tiers de l'énergie produite par l'essence et que son prix doit être fixé en conséquence. En outre, ce carburant s'utilise uniquement dans les véhicules polycarburants.

Même si certains demandent au gouvernement des États-Unis de révoquer le règlement sur les carburants renouvelables, M. Parent croit qu'une annulation est peu probable. Le gouvernement pourrait plutôt amender les règlements existants, en particulier le mécanisme utilisé pour fixer les niveaux obligatoires. À son avis, le gouvernement des États-Unis ne prendra pas de mesures qui seront considérées comme préjudiciables à l'industrie des biocarburants. Par contre, il ne constate pas de croissance marquée dans ce secteur.

Fait intéressant, le Canada importe de l'éthanol des États-Unis et produit des mélanges éthanol-essence dont la quantité d'éthanol est supérieure à l'exigence de 5 %. Cela s'explique par le fait que l'éthanol est maintenant moins cher que l'essence.

PAR **KEVIN HURSH**

Biodiésel

- Les usines du Canada ont une capacité de production annuelle d'environ 500 millions de litres de biodiésel, ce qui correspond presque au volume nécessaire pour respecter le règlement fédéral exigeant une teneur de 2 % de carburant renouvelable dans le diésel.
- Une autre usine d'une capacité de 300 millions de litres sera mise en service au complexe de trituration de canola ADM de Lloydminster, en Alberta, mais c'est la seule augmentation de production en vue.
- Lorsqu'il s'agit de produire du biodiésel utilisable par temps froid, le canola et le soja sont une matière première plus chère que les graisses animales et l'huile de palme.
- L'essentiel de la production canadienne de biodiésel est exportée aux États-Unis parce que les usines canadiennes ne produisent pas de biodiésel utilisable par temps froid. Le biodiésel ayant cette caractéristique est importé des États-Unis, de Singapour et d'Europe.

ARTICLE VEDETTE

Cultivons l'optimisme des jeunes

Un peu partout au pays, des groupes de jeunes agriculteurs semblent prendre une expansion rapide. Enthousiastes et motivés, ils sont impatients d'entreprendre leur carrière en agriculture et de marquer l'industrie de leur empreinte.

Cedric MacLeod, éleveur de bovins et conseiller agricole du Nouveau-Brunswick, se rend souvent à des événements destinés aux jeunes agriculteurs pour donner des conférences sur la gestion, les communications et l'exploitation agricoles. Il souligne qu'en raison de la vigueur des prix des produits agricoles dans la majorité des secteurs, le moment est bien choisi pour faire carrière en agriculture. De plus, le moral des jeunes agriculteurs du Canada est excellent.

« Ils sont hyper positifs! Tout le monde aime l'agriculture en ce moment », dit-il.

Jill Harvie le confirme. Elle et son mari Cole exploitent un grand élevage de 300 bovins Charolais, Hereford et Simmental pure race près de Olds, en Alberta. Ce couple dans la trentaine travaille en partenariat avec les parents de Cole, Ian et Marlene, ses frères Will et Scott, et l'épouse de Scott, Kerrie.

Jill pense que les jeunes agriculteurs sont une source d'énergie dans l'industrie parce qu'ils entrevoient tout un monde de possibilités.

« Beaucoup voient l'occasion de se lancer en agriculture à la faveur du départ de nombreux producteurs, ou dans le contexte où la génération précédente envisage de se retirer », explique-t-elle.

Cole et Scott Harvie ont quitté la ferme après le secondaire et sont revenus au bercail pour exercer l'agriculture il y a une dizaine d'années. Depuis leur retour, la famille a commencé à élaborer un plan de relève exposant les forces de chacun, les objectifs de la famille, les choix relatifs au style de vie et les orientations personnelles.

L'établissement d'une orientation réglant l'avenir de la ferme et la place de chacun à l'intérieur de celle-ci est un exercice difficile mais nécessaire pour l'entreprise, selon Jill.

« Je pense que la planification de la relève n'est jamais facile, dit-elle. Nous nous efforçons de trouver des solutions et de voir où se situent les forces de chacun, qu'il s'agisse d'installer une clôture ou d'élaborer un catalogue. »

L'exploitation s'est diversifiée au fil des ans. Elle tient maintenant une vente annuelle de taureaux au printemps et publie un catalogue avant cet événement. Une vente en ligne de femelles Hereford et d'embryons a également lieu à l'automne. De plus, la famille produit du foin, de l'ensilage, des céréales et du fourrage sur une superficie de plus de 1 000 acres.

Les prix élevés dans de nombreux secteurs risquent d'engendrer un sentiment de sécurité financière ainsi qu'un empressement à prendre de l'expansion chez les jeunes agriculteurs. Qu'il s'agisse d'acheter des terres, de dépenser davantage pour des intrants ou de se procurer de nouveaux équipements, M. MacLeod suggère aux jeunes de prendre du recul pour réfléchir à leurs objectifs.

« Pourquoi voulez-vous tout risquer pour prendre de l'expansion? Qu'est-ce que cela vous donne en fin de compte? »

M. MacLeod croit que les raisons pour lesquelles les jeunes agriculteurs choisissent cette carrière doivent aller de pair avec le plan global de la ferme. Il recommande vivement aux agriculteurs de tous âges de réfléchir à leur vision d'entreprise, d'en discuter et de la mettre par écrit.

« Quel est votre objectif numéro un? demande-t-il. Tant que vous ne l'avez pas défini, vous travaillez dans le flou. »

De façon générale, les jeunes agriculteurs doivent être conscients de leurs propres valeurs fondamentales et, partant de cette connaissance, élaborer un plan de carrière et contribuer à modeler la vision de la ferme, poursuit M. MacLeod. « Il est facile de rester optimiste lorsque le cours du maïs s'établit à 7 $ le boisseau. Mais le serait-il autant si le cours était de 3 $ le boisseau? »

La passion des Harvie provient de divers facteurs de motivation. « Nous aimons tous ce que nous faisons et, en fin de compte, nous menons le mode de vie rural que nous désirons, confie Jill. Les jeunes agriculteurs ont le feu sacré et veulent poursuivre la tradition de la ferme familiale. »

Pour sa part, M. MacLeod sait que les producteurs agricoles ne se lancent pas en agriculture par amour de la planification stratégique. Cependant, dans le monde agricole complexe d'aujourd'hui, c'est l'une des compétences qui leur permettra d'exercer longtemps l'agriculture.

Les exploitants expérimentés peuvent aider la jeune génération à prendre conscience des réalités de l'agriculture, selon M. MacLeod. Jill Harvie donne comme exemple les difficultés vécues par les éleveurs dans l'industrie bovine après la découverte de l'encéphalopathie spongiforme bovine au Canada. Dix ans plus tard, ils tentent encore de regagner le terrain perdu.

« Nous avons traversé des périodes difficiles, donc lorsqu'il y a de l'optimisme dans l'air, cela nous réjouit assurément », dit-elle.

M. MacLeod croit que les jeunes sont aptes à relever le défi consistant à canaliser l'enthousiasme suscité durant les ateliers et les conférences pour l'exploiter dans leur carrière. Et les générations plus âgées d'agriculteurs peuvent grandement contribuer à cultiver cet enthousiasme.

PAR **ALLISON FINNAMORE**
Allison Finnamore vit au Nouveau-Brunswick et cultive les mots. Elle est communicatrice dans les domaines de l'agriculture et des affaires depuis près de 20 ans. Ses articles paraissent dans différentes publications nationales. Elle aide aussi l'industrie à promouvoir l'agriculture et la vie rurale.

Jill Harvie - Ambassadrice de l'agriculture

Jill Harvie mène une vie très occupée : elle gère l'exploitation familiale Harvie Ranching à Olds, en Alberta et assure la gestion du Cattlemen's Young Leaders Program en plus de travailler en tant qu'adjointe chargée des politiques à la Canadian Cattlemen's Association. Malgré toutes ces responsabilités, elle trouve toujours le temps de transmettre son amour de l'agriculture. « Il est très important de parler de notre industrie de façon positive, parce que nous avons de formidables histoires à raconter! », déclare Jill.

Jill est une ambassadrice de l'agriculture exemplaire. Mais au fait, qu'est-ce qu'un ambassadeur de l'agriculture?

En général, les ambassadeurs :

- se servent de faits et d'expériences personnelles pour dissiper les mythes et modifier les perceptions erronées au sujet de l'industrie agricole;
- reconnaissent les défis liés à l'agriculture, mais choisissent de se concentrer sur les aspects positifs de l'industrie;
- sont fiers d'afficher leur fierté pour l'agriculture et cherchent des moyens de la communiquer au monde entier;
- prennent la parole et le font de manière positive, et surtout, ne s'attendent pas à ce que les autres le fassent à leur place. Pour eux, toutes les occasions sont bonnes pour amorcer une conversation à propos de l'agriculture, au lieu de répondre aux questions des autres.

Le site **harvieranching.com** incarne parfaitement cette passion au moyen de vidéos, de billets et plus encore. Jill invite les gens à se joindre à son industrie en communiquant son enthousiasme et en livrant son témoignage. « Je crois qu'il est très important que les gens sachent que nous sommes les gardiens de la terre, que nous prenons soin des pâturages et de notre bétail. Nous savons aussi que nous contribuons à nourrir la planète », affirme Jill.

Pour être un ambassadeur de l'agriculture, il faut adopter une attitude inclusive et encourager les dialogues respectueux et constructifs. C'est peut-être plus facile que vous ne le croyez! Vous n'avez qu'à penser à ce qui vous anime dans l'agriculture et aux raisons pour lesquelles cette industrie est importante pour vous, puis à le communiquer au monde entier.

Apprenez-en davantage à ce sujet en visitant le **www.agricultureplusquejamais.ca.** Vous pourrez vous inscrire à notre communauté virtuelle et y trouver des ressources qui vous aideront à raconter la véritable histoire de l'agriculture canadienne.

VIDÉO : Visionnez Jill Harvie : Ambassadrice de l'agriculture **fac.ca/AgriSuccesSept2013**

Besoin d’engrais?

Cultivez votre croissance avec FAC

Achetez tous vos intrants de culture grâce à du financement de FAC et profitez d’une période de remboursement prolongée.

C’est facile. Obtenez plus de renseignements auprès de votre détaillant participant ou composez le 1-888-522-2555.

fac.ca/intrantsdeculture

Financement agricole Canada
Pour l’avenir de l’agroindustrie

Canada

Seulement 10 % des Canadiens consomment suffisamment de céréales.

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

Avez-vous vraiment besoin d'un régime sans gluten?

De nos jours, on cherche à vanter les propriétés santé de presque chaque aliment de base important, et cet effort de promotion est financé directement ou indirectement par les producteurs eux-mêmes.

Les baby-boomers désireux d'accéder à la vie presque éternelle sont maintenant plus enclins que jamais à adopter des solutions miracles en matière d'alimentation. Sous l'influence des médias sociaux et des vedettes que nous imitons, nous sommes disposés à choisir ou à prendre en grippe des produits alimentaires à une vitesse sans précédent.

Le gluten est un excellent exemple de diabolisation. William Davis, dans son livre *Wheat Belly (Pourquoi le blé nuit à votre santé?)*, prétend que l'on peut « renoncer au blé, perdre du poids et retrouver le chemin de la santé ». L'ouvrage a suscité une vive attention médiatique et reçu l'appui de célébrités, même si des experts en nutrition affirment qu'il est truffé d'affirmations trompeuses et contient même certaines faussetés.

Il est vrai qu'un infime pourcentage de personnes doit éviter de consommer du gluten. Une faible intolérance au gluten touche une petite fraction de la population. Or, dans un sondage mené aux États-Unis au début de 2013, 30 % des adultes ont déclaré avoir réduit leur consommation de gluten ou ont soutenu l'éviter complètement.

Au Canada, la consommation moyenne de farine de blé a diminué de presque 10 % depuis 2001 et ce déclin s'accélère, selon l'Association canadienne de la boulangerie.

Il ne fait aucun doute que l'Amérique du Nord est affligée par une épidémie d'obésité, mais le gluten n'en est pas la cause. Beaucoup d'entre nous consomment simplement trop de calories.

Vous ne pouvez présumer que les vertus naturelles de votre produit finiront nécessairement par être découvertes et appréciées.

D'éminents chercheurs et professionnels de la santé de l'Institut des céréales saines s'attachent à déboulonner les mythes à propos du blé et du gluten. Ce groupe d'experts communique des renseignements factuels et fondés sur la science aux Canadiens.

L'Institut souligne la recommandation de Santé Canada selon laquelle les adultes devraient consommer de six à huit portions de céréales par jour, dont au moins la moitié devrait provenir de grains entiers.

Selon un sondage de Harris/Décima mené en 2010, 90 % des Canadiens pensent que leur alimentation contient suffisamment de céréales, alors que dans les faits, seulement 10 % en consomment assez.

De nos jours, on cherche à vanter les propriétés santé de presque chaque aliment de base important. Que vous produisiez du lait, du porc, de la volaille, des légumineuses, du canola ou du lin, vous ne pouvez vous permettre de baisser la garde, ni présumer que les vertus naturelles de votre produit finiront nécessairement par être découvertes et appréciées. Et vous devez veiller à contrer le message de vos détracteurs par des faits et de la sensibilisation.

La promotion d'une image positive demande des efforts et des ressources. Il est plus difficile de susciter une attention favorable des médias pour contrecarrer les messages négatifs et sensationnels. Mais cet effort est nécessaire et en vaut la peine.

Comme la plus grande partie des ressources dédiées à la promotion proviennent directement ou indirectement des producteurs eux-mêmes, cela a une incidence sur leurs résultats financiers.

Les producteurs sont souvent les meilleurs porte-parole de leur produit. Il suffit de constater le nombre de publicités télévisées mettant en vedette le producteur du produit brut et le nombre de producteurs qui sont devenus les ambassadeurs de leur industrie.

Nous avons maintenant l'obligation de participer aux relations publiques et à la création de l'image, sans quoi nous risquons de perdre par défaut.

PAR **KEVIN HURSH**

La planification : une habitude à acquérir

Se noyer dans les détails est un écueil éventuel lorsqu'il s'agit d'entreprendre un exercice de planification, et c'est pourquoi la simplicité et la concision sont de mise. En effet, une trop grande attention aux détails au commencement peut bloquer le processus de planification au point de le condamner pour de bon.

À l'inverse, même si l'on recommande simplicité et concision, le plan que vous avez gribouillé au dos d'une enveloppe au café-restaurant vaut mieux que rien, mais il risque d'être trop simple. Alors, où est le juste milieu?

Mme Michelle Painchaud du Painchaud Performance Group aide des entreprises agricoles à améliorer leur rendement. Selon elle, si la planification de la réussite est souvent considérée comme difficile, c'est surtout parce que la majorité d'entre nous n'a pas beaucoup d'expérience à cet égard.

« La planification doit devenir une habitude pour devenir facile. Comme pour tout ce qui est nouveau, nous devons déployer des efforts les premières fois que nous faisons quelque chose. L'étude des habitudes nous montre que ces dernières deviennent des comportements; l'idée est donc de créer l'habitude », dit-elle.

De la même façon qu'une bonne recette doit être faite à partir de bons ingrédients, la planification doit reposer sur des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalisables et temporellement définis (ce principe est connu sous l'acronyme « SMART »). Essentiellement, il s'agit d'établir le but que vous vous proposez d'atteindre, l'ampleur du changement visé, l'échéancier pour atteindre votre objectif et les personnes qui le réaliseront. S'il vous manque l'un ou l'autre de ces « ingrédients », le plan n'aura pas beaucoup plus de valeur que la feuille sur laquelle il est rédigé.

Vous envisagez d'accroître votre production? Un plan fondé sur le principe « SMART » devrait déterminer l'objectif (p. ex., augmenter le rendement du maïs), la proportion (de 10 %), le délai (en moyenne au cours des trois prochaines années), et l'attribution des responsabilités (les détails).

Tout ce qu'il vous faut est une feuille de papier divisée en quatre, dont chaque section porte l'un des titres indiqués précédemment. Dans la section des responsabilités, vous pouvez

énumérer les tâches à accomplir, et ces tâches deviennent les titres apparaissant sur une deuxième page en annexe qui explique les détails : niveau et conditions de financement, nouvelles variétés envisagées, équipements à utiliser, etc.

Enfin, vous devez effectuer un suivi. Les rendements des cultures peuvent facilement varier de 10 % d'une année à l'autre simplement en raison des circonstances, alors vous devez vous demander si l'atteinte du résultat a été attribuable à votre plan ou aux conditions météorologiques. Si vous n'êtes pas en mesure de comparer les facteurs qui influencent le rendement des cultures d'une année à l'autre (semences, engrais, humidité, choix du moment, etc.), vous ne le saurez jamais. C'est la raison pour laquelle la planification doit être une habitude et non une activité exceptionnelle.

PAR **HUGH MAYNARD**
Hugh est un spécialiste des communications agricoles d'Ormstown, au Québec. Il détient un diplôme en gestion agricole du Collège Macdonald de l'Université McGill. Il est aussi un journaliste et un communicateur chevronné.

SÉCURITÉ À LA FERME

La sécurité est le mot d'ordre pendant la récolte

Les exploitations agricoles sont des endroits dangereux, même dans des conditions idéales. Toutefois, elles peuvent devenir carrément funestes pendant la récolte, lorsque les employés travaillent vite, sont fatigués, et que la circulation s'intensifie.

« Les statistiques ne mentent pas », affirme Raynald Marchand, directeur général des programmes au Conseil canadien de la sécurité (CCS). Selon M. Marchand, la vaste majorité des quelque 100 décès et 1 500 blessures graves se produisant annuellement dans les fermes du Canada ont lieu de mai à octobre.

La plupart des décès sont en lien avec des machines et résultent de renversements, d'enchevêtrements et d'écrasements (de personnes se trouvant à proximité ou de passagers); ces décès surviennent le plus souvent durant les travaux de récolte.

Contrairement aux autres industries dangereuses en soi, comme la construction, le transport et la fabrication, les jeunes enfants comptent pour environ 10 % de tous les décès sur les exploitations agricoles.

« Les fermes sont le seul lieu de travail sur lequel des enfants sont présents, souligne M. Marchand. Dans ce contexte, le danger prend une tout autre dimension. »

En plus de clôturer des zones où les jeunes enfants, en particulier ceux qui commencent à marcher, peuvent jouer en toute sécurité, M. Marchand recommande aux producteurs de prendre le temps d'expliquer le fonctionnement des machines aux jeunes ouvriers agricoles, aux membres de la famille et aux amis qui viennent prêter main-forte pendant la récolte.

« Vous devez les conscientiser aux dangers et aux choses à faire ou à ne pas faire lorsqu'ils se trouvent à certains endroits de la ferme ou lorsqu'ils sont aux commandes de différents équipements, dit M. Marchand. Ils doivent savoir, par exemple, qu'il ne faut que quelques secondes pour se trouver englouti par du grain qui s'écoule, ou que, contrairement aux autobus scolaires, qui ont des miroirs partout, les véhicules agricoles ont de nombreux angles morts et les conducteurs ne s'en rendent peut-être pas compte. »

Lorsqu'il était enfant, M. Marchand a perdu un cousin âgé de 6 ans, mort écrasé par une roue arrière du tracteur d'un oncle après être tombé du garde-boue. « Il faut absolument interdire aux enfants de se tenir sur le garde-boue ou sur la barre de remorquage d'un tracteur en marche », insiste-t-il.

Il recommande aux producteurs de faire preuve de fermeté avec tout le monde, y compris les jeunes employés ou les membres de la famille qui roulent à grande vitesse ou qui manient la machinerie de façon incorrecte.

« Ils pensent peut-être qu'ils vous aident en augmentant la vitesse du transport des chargements de grain ou de foin vers la grange, dit M. Marchand. Mais c'est exactement de cette façon que beaucoup d'accidents malencontreux se produisent. »

Les accidents représentent, chaque année, 465 millions de dollars de dommages matériels pour les producteurs et, de cette somme, 91 millions de dollars sont liés aux incidents impliquant de l'équipement.

« À cela s'ajoute le coût humain, note M. Marchand. Chaque décès ou blessure grave représente une tragédie pour la victime et sa famille. »

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.

Montrez votre agrifierté

Exprimez-vous et faites-le positivement

Ceux d'entre nous qui œuvrent en agriculture savent qu'il s'agit d'une industrie qui offre un mode de vie sans égal et qui est d'une importance capitale pour le Canada et le monde entier. Mais comme nous avons tendance à faire preuve de modestie, peu de gens en sont conscients. Il revient donc à nous de projeter une image positive de l'agriculture si nous voulons que notre industrie soit perçue de cette façon. C'est pourquoi la passion et l'optimisme que nous ressentons pour l'agriculture doivent transparaître dans tous nos propos et nos gestes. Ce n'est pas compliqué d'exprimer son agrifierté!

Nous vous invitons à saisir les occasions de parler en bien de l'agriculture et à faire appel à des faits et à vos expériences personnelles pour déboulonner les mythes et instruire les gens. En projetant une image positive de l'agriculture, nous parviendrons à attirer les talents et les investissements dont l'industrie agricole a besoin pour réaliser son plein potentiel. Nous avons une histoire très positive à raconter. C'est maintenant à vous de jouer.

Prenez part à la conversation

L'agriculture, plus que jamais est une cause menée par l'industrie agricole qui vise à améliorer les perceptions et à susciter un dialogue positif au sujet de l'agriculture canadienne. Changer les perceptions n'est pas une mince tâche et c'est pourquoi les entreprises, les associations, les exploitations agricoles et les individus doivent travailler ensemble pour y parvenir.

Visitez agricultureplusquejamais.ca pour exprimer votre passion pour l'agriculture :

- Ajoutez votre nom à notre communauté en ligne.
- Découvrez les faits et les ressources qui vous aideront à exprimer votre passion pour l'agriculture.
- Faites comme plus de 170 partenaires et ralliez-vous à la cause *L'agriculture, plus que jamais*.
- Lisez et écoutez les histoires de personnes qui se passionnent pour notre industrie, puis racontez la vôtre.
- Aimez-nous sur Facebook, suivez-nous sur Twitter et utilisez le mot-clic #AgPlusQueJamais pour transmettre des messages positifs, des photos ou des faits.

L'agriculture canadienne a besoin de votre voix. Exprimez-vous et faites-le positivement.

@AgPlusQueJamais
#AgPlusQueJamais

AgriculturePlusQueJamais

AgriculturePlusQueJamais.ca

L'agriculture
plus que jamais

Ensemble contre la faim depuis dix ans

L'industrie agricole canadienne aide à nourrir la population mondiale. Pourtant, près de 900 000 Canadiens recourront possiblement à une banque alimentaire ce mois-ci et près du tiers d'entre eux seront des enfants. Vous pouvez contribuer à lutter contre la faim dans votre communauté en apportant vos dons en argent et en aliments au bureau de FAC le plus près de chez vous avant le 18 octobre.

Vous pouvez aussi contribuer au programme Partagez votre récolte. Faites don des produits ou des recettes tirés cette saison d'un acre, d'un champ, d'une étable, d'un silo, d'une vache, d'un porc, d'une génisse, d'une pondeuse ou d'une serre. Tous les dons recueillis seront réinvestis dans votre collectivité. Communiquez avec nous pour obtenir plus de détails.

Composez le 1-855-427-6207 ou visitez FACencampagnecontrelafaim.ca.

Financement agricole Canada

Canada

FAC en campagne contre la faim

10 ans

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