SEPTEMBRE / OCTOBRE 2014

AgriSuccès

AGRICULTEUR DE LA QUATRIÈME GÉNÉRATION

TAYLOR PHILLIPS A UNE VISION CLAIRE DE L'AVENIR DE SA FERME.

QUI REDOUTE LA PLANIFICATION DE LA RELÈVE?

TIREZ PARTI DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU BŒUF

Dans ce numéro

ARTICLES VEDETTES

10

Bœuf et bovins à vendre : regards sur la chaîne de valeur du bœuf

La hausse des prix attise l'enthousiasme des éleveurs de bovins. La connaissance des mécanismes de la chaîne de valeur du bœuf peut renforcer cet optimisme.

14

Apprivoisez la planification de la relève

Les émotions qui surgissent au début de la planification de la relève sont susceptibles de bloquer le processus avant même qu'il s'amorce. Pour aller de l'avant, il est essentiel de s'attaquer à ces conversations qui semblent parfois redoutables.

DANS CHAQUE NUMÉRO

2
VOTRE ARGENT

Gestion financière et gestion du temps : explorez vos options!

Voici quelques conseils et astuces pour vous aider à vous acquitter de vos tâches de gestion financière, même lorsque vous êtes occupé.

4
JEUNES AGRICULTEURS

Agriculteur de la quatrième génération :

Taylor Phillips a une vision claire de l'avenir de sa ferme.

8
LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

Du téléphone de ligne commune au iPhone

Les communications instantanées transforment la façon dont nous pratiquons l'agriculture.

17
DEMANDEZ À UN EXPERT

Coup d'œil sur l'aide offerte aux exportateurs

Peter Hall, vice-président et économiste en chef à Exportation et développement Canada, nous parle des avantages que les producteurs tirent de leur collaboration avec EDC.

19
GESTION DU RISQUE

Dépoussiérez votre plan environnemental

Le respect de l'environnement représente des coûts pour les exploitations agricoles et rapporte peu d'avantages financiers. Mais cette pratique a tout de même son importance.

20
SÉCURITÉ À LA FERME

Le rôle du sommeil dans votre sécurité

Quatre heures de sommeil donnent seulement huit heures d'activité optimale. Il existe peu de moyens de compenser un manque de sommeil pour rester en sécurité.

Un jeune sage en agriculture
Fort d'une vision claire de la ferme céréalière de sa famille, en Saskatchewan, Taylor Phillips a de grandes ambitions.

Rédacteur en chef, Kevin Hursh
Rédactrice adjointe, Allison Finnamore

Photographies originales par GregHuszarPhotography.com

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 306-780-3278.

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

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

Abonnez-vous gratuitement : fac.ca/agrisucces

@FACagriculture

FACenligne

Financement agricole Canada

Lettre du rédacteur

Je suis à la fois impressionné et émerveillé par la prochaine génération d'agriculteurs. Enthousiastes, innovateurs et remplis d'énergie, ils montrent clairement qu'ils sont passionnés d'agriculture.

Un nombre croissant de jeunes agriculteurs sont des femmes et possèdent des études postsecondaires. La plupart ont une vision claire des raisons qui les incitent à pratiquer l'agriculture, et la majorité expriment haut et fort leur amour pour cette activité.

De façon générale, ils jouent un rôle de chef de file en adoptant de nouveaux produits et de nouvelles techniques, et ils apportent de nouvelles façons d'aborder de vieux problèmes.

Il n'est pas toujours facile de se tailler une place dans la ferme familiale. Il en va de même de la planification de la relève. Les conflits de personnalité sont possibles, et les sentiments sont parfois froissés; enfin, les styles de gestion peuvent entrer en contradiction. L'agriculture familiale a donc ses inconvénients, mais, dans les meilleurs cas, les avantages l'emportent sur ceux-ci.

À une certaine époque, les enfants qui n'allaient pas au collège ou à l'université étaient les plus susceptibles de prendre la relève de la ferme. Ce n'est assurément plus le cas aujourd'hui. L'agriculture attire maintenant les jeunes les plus talentueux et les plus brillants.

La majorité des jeunes producteurs ont soif d'apprendre. Ils comprennent que l'exubérance juvénile ne compense pas entièrement le manque d'expérience. Et ils font souvent des sacrifices personnels afin de réaliser leur production.

Voici mon conseil à tous les jeunes agriculteurs : poursuivez vos rêves, mais assurez-vous d'effectuer vos calculs et dotez-vous d'un plan. Et rappelez-vous de maintenir un juste équilibre travail-vie. Les loisirs à l'excès peuvent bien sûr entraîner des problèmes, mais le surmenage n'est pas sain non plus.

Enfin, prenez le temps d'écouter ce que les plus vieux ont à raconter. Cela vous aidera à mettre vos plans en perspective.

Vos commentaires et vos idées d'articles sont les bienvenus. Envoyez-moi un courriel à l'adresse kevin@hursh.ca ou suivez-moi sur Twitter à @kevinhursh1. ■

Cette publication de FAC est vouée à aider les producteurs à améliorer leurs pratiques de gestion. Vous y trouverez de l'information pratique, des exemples concrets et des idées novatrices.

KEVIN HURSH / *Kevin est agrologue-conseil, journaliste et rédacteur en chef. Il vit à Saskatoon, en Saskatchewan. Il exploite aussi une ferme céréalière près de Cabri, en Saskatchewan, et produit un large éventail de cultures.* **hursh.ca** (en anglais seulement)

ALLISON FINNAMORE / *Allison est journaliste agricole pigiste et passionnée des médias sociaux. Elle vit au Nouveau-Brunswick et collabore à plusieurs publications à l'échelle nationale.* **finnamore.ca**

CONTRIBUTEURS

MARK CARDWELL / *Mark est journaliste pigiste et rédacteur dans la région de Québec.* **markcardwell.ca**

TRISH HENDERSON / *Trish est rédactrice pigiste et experte-conseil agricole. Elle vit dans le centre de l'Alberta et est aussi éleveuse de bovins de boucherie.*

HUGH MAYNARD / *Résidant à Ormstown, au Québec, Hugh est journaliste et communicateur d'expérience spécialisé en agriculture.*

LORNE McCLINTON / *Rédacteur, journaliste et photographe, Lorne partage son temps entre son bureau au Québec et sa ferme céréalière en Saskatchewan.*

Gestion financière et gestion du temps : explorez vos options!

PAR LORNE McCLINTON

Il est facile de prendre du retard dans la tenue des livres pendant les périodes occupées et lorsque l'ensemencement ou la récolte deviennent la priorité. Malheureusement, c'est dans ces situations où l'assiduité compte avant tout parce que des montants importants sont déposés dans vos comptes bancaires ou en sont retirés.

« Si vous ne restez pas au courant de vos affaires, il est facile d'omettre un paiement », fait remarquer Mike Armstrong, planificateur financier de Richardson GMP, à Saskatoon, et agriculteur de la région de Rouleau, en Saskatchewan. « Malheureusement, ce genre d'oubli est trop fréquent, et les conséquences peuvent être fâcheuses pour votre exploitation, qui, dans les pires cas, risque de se trouver paralysée. »

En revanche, les producteurs qui sont assidus dans leurs tâches de gestion financière sont récompensés, souligne M. Armstrong. En effet, certains fournisseurs offrent des rabais et de meilleures conditions aux acheteurs qui paient leurs factures avant la date d'échéance.

Mais comment faire pour garder à l'esprit tous les menus détails? Le truc, selon M. Armstrong, est de prendre le temps, au début ou à la fin de la journée, de dresser une liste des prochaines tâches importantes à accomplir, et par la suite, d'établir vos priorités.

« Je suis un grand adepte du livre *Les sept habitudes des gens efficaces* de Steven Covey », confie M. Armstrong, qui apprécie particulièrement la méthode du quadrant de cet auteur.

VIDÉO : Demandez à un expert : L'utilité des données fiables
fac.ca/donneesfiables

	Urgent	Non urgent
Important	I **Exigence** Bloquer le prix de base	II **Qualité et leadership** Rencontrer un comptable
Non important	III **Déception (à éviter)** Consulter l'Internet pour affaires et se laisser distraire par des courriels personnels	IV **Gaspillage (à éviter)** Zapper sur toutes les chaînes de la télévision satellite après le dîner

« Répartissez vos tâches dans quatre quadrants. Le premier contient les tâches urgentes et importantes, c'est-à-dire celles qui doivent être exécutées immédiatement. » Le deuxième renferme les tâches importantes, mais qui ne sont pas urgentes. Le troisième est réservé aux tâches qui semblent urgentes mais qui ne sont pas importantes, et le quatrième regroupe les tâches qui ne sont ni urgentes ni importantes.

Une fois réparties dans ces catégories, les tâches qui doivent être exécutées immédiatement vous sautent aux yeux, de même que celles qui peuvent être déléguées ou remises à plus tard. M. Armstrong souligne que même si l'approche paraît simple, il est facile de tellement s'attarder aux tâches du troisième quadrant (celles qui semblent urgentes, mais sont en fait peu importantes pour votre exploitation) que l'on finit par négliger les priorités du premier quadrant.

Des outils qui facilitent la gestion financière

Il n'y a pas si longtemps, pour déposer un chèque ou payer une facture, il fallait se rendre en ville et aller à la banque ou au bureau de poste. Aujourd'hui, vous pouvez le faire de votre tracteur.

« Lorsque nous recevions à notre ferme familiale une facture de carburant qui était payable dans 30 jours, ma mère indiquait la date de paiement exigible sur le calendrier, relate M. Armstrong. Aujourd'hui, il suffit de consulter votre compte à l'aide des services bancaires en ligne et de programmer des paiements automatiques aux dates d'échéance. Une étape facile et le tour est joué. Vous pouvez rayer cette tâche de votre liste et passer à la suivante. »

Certaines banques offrent le dépôt de chèques par téléphone intelligent. Il suffit de prendre une photo du chèque à l'aide de l'appareil photo de votre téléphone et de la télécharger dans le système de la banque pour consigner le dépôt. Plus besoin de faire 45 minutes de route à partir de la ferme familiale; vous économisez donc temps et carburant tout en réduisant l'usure de votre véhicule, sans compter toutes les autres dépenses que cela suppose, fait valoir M. Armstrong. ■

SIMPLIFIEZ VOTRE TENUE DES COMPTES

La saisie manuelle de chaque opération que vous avez effectuée à la banque dans votre logiciel comptable est une tâche astreignante et coûteuse en temps. Aujourd'hui, vous pouvez télécharger toutes vos opérations directement de votre compte bancaire à votre logiciel comptable ou dans un chiffrier électronique.

Certaines applications pour téléphone intelligent vous permettent de prendre une photo de vos reçus à l'aide de votre appareil et de saisir les détails relatifs à vos transactions. Par exemple, grâce à l'application AgExpert Mobile disponible sur les appareils iPhone et Android, qui est synchronisée avec le logiciel comptable Analyste AgExpert, vous pouvez transférer par Internet sans fil vos transactions faites à partir d'un appareil mobile vers un ordinateur de bureau, ce qui vous fait gagner du temps.

Les outils qui simplifient la tenue des livres s'améliorent constamment et seront de plus en plus faciles à utiliser. Toutefois, quel que soit le degré de complexité d'une application, l'efficacité de la technologie dépendra toujours de celle avec laquelle vous gérez vos priorités et restez maître de vos affaires.

Taylor (à l'extrême droite) et Brayden font part de leurs idées à leurs parents Randy et Betty.

Un jeune sage en agriculture

PAR KEVIN HURSH

Même s'il n'est agriculteur à temps plein que depuis l'année dernière, Taylor Phillips a déjà une vision claire de l'avenir de la ferme céréalière que sa famille exploite dans le sud-est de la Saskatchewan. À peine âgé de 26 ans, il joue déjà un rôle important dans la gestion de l'exploitation de plus de 5 000 acres.

Les parents de Taylor, Randy et Betty, dirigent l'exploitation. Son grand-père donne parfois encore un coup de main, et son jeune frère, Brayden, apporte toujours sa contribution à la ferme, bien qu'il travaille à Regina.

C'est l'embauche de Brayden à un poste de pompier à temps plein qui a précipité le retour de Taylor à la ferme. Toutefois, à bien des égards, Taylor a toujours semblé destiné à y travailler.

Sa mère a toujours voulu qu'il explore d'autres chemins, et c'est pour cette raison qu'il s'est inscrit à la School of Business de l'Université de Regina, où il a obtenu un diplôme avec majeure en finances. L'été, il travaillait pour RBC, puis, pour FAC.

Après avoir obtenu son diplôme en 2011, Taylor a travaillé pour Viterra à titre de vendeur subalterne, puis pour Richardson International à titre de représentant sur le terrain, postes qui l'ont amené à acheter des céréales et à fournir des intrants de culture. Ces expériences de travail ont été idéales pour un retour à la ferme, mais Taylor a encore soif d'apprendre et assiste à de nombreux ateliers et activités d'information chaque année afin d'apprendre à devenir un gestionnaire d'exploitation agricole de premier ordre.

« Papa est tout à fait disposé à me laisser prendre des décisions, soutient Taylor. L'éducation que nous avons reçue de nos parents nous a tous destinés à devenir des gestionnaires. Mes parents n'ont jamais hésité à discuter avec nous des coûts et des revenus de la ferme, même quand nous étions très jeunes. »

Taylor espère que ses parents demeureront actifs dans l'exploitation pendant encore de nombreuses années et que son frère se taillera une place permanente à la ferme.

« Le modèle de la ferme familiale constituée en société a un très bel avenir », avance Taylor. Toutefois, il croit aussi

que toutes les parties concernées doivent être engagées envers l'agriculture pour que l'exploitation connaisse du succès.

Une approche prudente

Bien que les jeunes producteurs aient souvent en tête d'agrandir leur exploitation, Taylor préfère maximiser les rendements de l'exploitation actuelle. Le prix des terres a connu une forte augmentation dans sa région de Lampman, en Saskatchewan, qui possède d'abondantes réserves de pétrole, et Taylor fait preuve de prudence avant d'investir dans des terres supplémentaires.

« Une hausse des taux d'intérêt pourrait avoir d'importantes conséquences économiques pour le secteur agricole », fait valoir Taylor. Il a parlé à de nombreux producteurs expérimentés qui ont déjà traversé des périodes difficiles. Il fonde donc ses prévisions financières sur des estimations prudentes, par exemple, un rendement en canola de 30 boisseaux l'acre.

Certains producteurs concluent des contrats à terme pour une proportion pouvant atteindre 40 % de leur production prévue avant même d'avoir procédé à l'ensemencement.

L'expérience de Taylor en tant que vendeur et acheteur de céréales lui a fait prendre conscience de la nécessité de trouver un équilibre entre les contrats à terme et les risques inhérents à ces contrats.

Pour ne pas être contraint de racheter un contrat en raison d'une production insuffisante, il préfère fonder les contrats conclus avant l'ensemencement sur un rendement attendu ne dépassant pas 20 %, et même dans ces conditions, il ne s'engage pas si le prix n'est pas avantageux.

La production de l'exploitation repose maintenant en grande partie sur le canola, le blé dur et la graine à canaris. Au cours des dernières années, le temps a été trop humide pour permettre la production de lentilles de qualité, et la ferme a donc abandonné cette culture. La culture du soja sera à l'essai pour la première fois cette année, et Taylor espère qu'elle représentera une part importante de la production à l'avenir. Le soja sera commercialisé à proximité, à Estevan, ou en approchant une société céréalière du Dakota du Nord.

Une exploitation solide qui bénéficie de communications ouvertes

Taylor et son frère Brayden représentent la quatrième génération d'exploitants de la ferme. À l'exception de 600 acres environ, les terres sont la propriété de l'exploitation, et le niveau d'endettement de celle-ci est faible. Les liquidités de l'exploitation font l'objet d'une surveillance minutieuse.

Grâce à un semoir pneumatique de 80 pieds, la ferme a une capacité d'ensemencement considérable. De plus, la ferme possède un pulvérisateur enjambeur à la fine pointe qui permet d'arroser rapidement de grandes surfaces. Par contre, la capacité de moissonnage-battage de la ferme est utilisée à son maximum. L'exploitation a ajouté un chariot à grains, mais a parfois tout de même du mal à récolter les cultures à maturité. Il s'agit d'une contrainte qui pourrait nécessiter des investissements supplémentaires.

La planification quotidienne se fait au cours d'une réunion à l'heure du déjeuner. La famille aime les communications ouvertes, mais Taylor préférerait une approche plus structurée. « L'une de mes priorités est d'organiser une réunion hebdomadaire le lundi afin que rien ne nous échappe. »

Taylor a pleinement conscience que la ferme qu'il dirigera repose déjà sur de solides fondements. « Nous avons la chance de travailler à partir de ce que les générations précédentes ont bâti. » ■

LES ÉVÉNEMENTS FAVORIS DE TAYLOR

Quelle est la source d'information spécialisée en gestion agricole et de conseils pratiques de Taylor? Les experts rencontrés dans le cadre des événements du Carrefour du savoir agricole de FAC. Jetez un coup d'œil à ses événements favoris, ci-dessous, qui seront présentés dans une localité près de chez vous en 2014-2015.

Perspectives agricoles 2015 présente les points de vue d'experts de l'industrie sur l'économie agricole, les conditions climatiques et les marchés des produits de base, en plus d'offrir une mise à jour sur l'état de l'agriculture au Canada.

Les 6 habitudes gagnantes des exploitations familiales prospères – Dans le cadre de cet événement, John Fast encourage les producteurs à planifier pour les années à venir.

Aiguisez votre stratégie de commercialisation de produits agricoles – Dans le cadre de cet événement, Victor Aideyan aide les producteurs à gérer le risque au moyen de plans de commercialisation stratégique.

Pour obtenir la liste complète des dates et des lieux où se dérouleront les événements, consultez le site **fac.ca/SavoirAgricole**.

Partez du bon pied

Prenez un bon départ avec le prêt Transfert

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

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

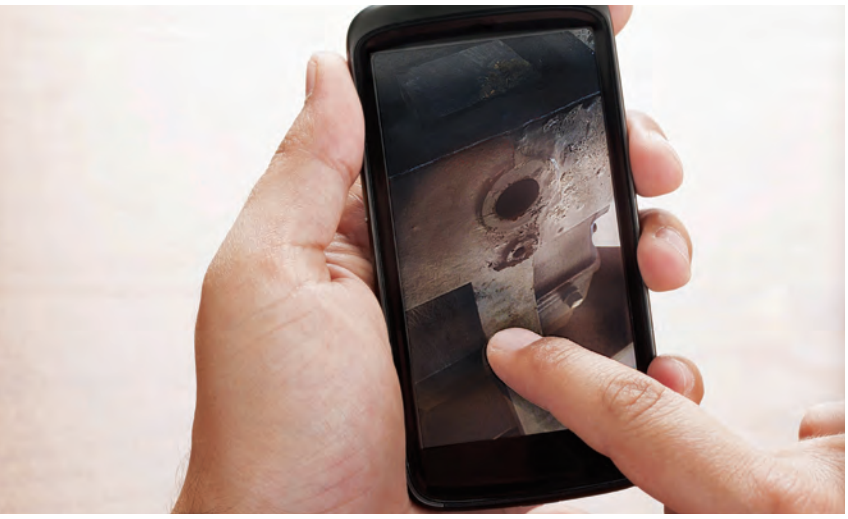
fac.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Du téléphone de ligne commune au iPhone

PAR KEVIN HURSH



Le printemps dernier, tandis que je semais, mon téléphone a émis un signal annonçant la réception d'un message texte. L'expéditeur était l'un de mes fils qui manœuvrait un rouleau brise-mottes en location dans un champ où l'on avait semé des pois chiches quelques jours plus tôt. La barre d'attelage entière du tracteur avait cédé. Les tuyaux hydrauliques étaient étirés, mais il n'y avait pas d'autres dommages.

Un autre de mes fils est allé aider son frère à remettre la machine en état de marche, mais ce qu'ils ont vu les a complètement déconcertés. À l'endroit où la barre d'attelage était fixée au cadre du tracteur, il y avait deux trous : un gros et un beaucoup plus petit. J'étais incapable de visualiser la situation à laquelle ils faisaient face, jusqu'à ce qu'ils m'envoient une photo prise de sous le tracteur.

Là, j'ai compris. Au départ, une tige traversait l'avant de la barre d'attelage et était maintenue en place à l'aide d'une bande en fer plat et d'un boulon taraudé. Ce dernier avait dû tomber. Je leur ai expliqué par message texte que la tige principale ne devait pas être loin de l'endroit où tout avait cédé, et, une minute plus tard, mes fils ont confirmé mon hypothèse par message texte.

Sans la photo envoyée par téléphone, il aurait fallu que j'interrompe mes semis pour résoudre le problème. Nous tenons les communications instantanées pour acquises de nos jours.

Quelques jours plus tôt, l'absence de communication avait été un obstacle de taille tandis que j'effectuais des semis à forfait pour un voisin. La couverture cellulaire est horrible dans cette région, de sorte qu'il est difficile de régler les petits problèmes et les questions qui surgissent. Bon nombre de producteurs dans cette zone de silence utilisent d'ailleurs des appareils radio émetteur-récepteur.

La prochaine génération d'agriculteurs, ceux qui sont dans la vingtaine, sera la dernière à se rappeler à quoi ressemblait le monde avant l'ère numérique. Ainsi, au fil des ans, l'adoption des nouvelles technologies augmentera assurément.

Si vous avez des employés, il peut être intéressant de leur demander combien d'entre eux possèdent les dernières technologies de courriel, de messagerie textuelle et de photo numérique. Il est fort probable qu'ils ne soient pas tous des utilisateurs de la première heure.

Le courriel et Twitter remplacent désormais la radio rurale comme moyen de s'informer des tendances des prix, de la disponibilité des produits et des nouveaux problèmes de ravageurs.

Bien sûr, les moyens de communication modernes peuvent aussi créer des problèmes. Par exemple, si vous êtes complètement absorbé par votre téléphone, vous risquez de négliger la tâche que vous êtes en train d'accomplir. Où la frontière entre le travail et la jasette sur les réseaux sociaux se situe-t-elle?

Quoi qu'on en dise, la technologie est là pour rester. Aujourd'hui, des ateliers et des activités d'information sont publicisés presque entièrement sur Twitter, et d'autres portent sur Twitter ou sur la technologie mobile. Les webinaires sont nombreux, et beaucoup sont archivés, ce qui vous permet de les regarder quand bon vous semble.

Pour ceux d'entre nous qui sont assez âgés pour se rappeler l'époque où plusieurs familles d'agriculteurs voisines partageaient la même ligne téléphonique et où l'on pouvait écouter les conversations des autres, la révolution des communications est vraiment formidable. ■

PAUSE GESTION :
Utiliser la nouvelle technologie à la ferme
fac.ca/techalaferme

Plus de nouvelles
Plus de perspectives
Plus de connaissances

Allez encore plus loin avec le nouveau FAC Express

La version enrichie du cyberbulletin gratuit sur l'agriculture vous offre chaque semaine encore plus de contenu dans votre boîte de réception. Ne manquez rien des dernières nouvelles de l'industrie et profitez de conseils d'experts pour vous aider à faire les meilleurs choix pour votre exploitation et vos résultats financiers.

Abonnez-vous gratuitement au **fac.ca/express**

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Bœuf et bovins à vendre : regards sur la chaîne de valeur du bœuf

PAR TRISH HENDERSON

Les prix records de toutes les catégories de bovins et la flambée des prix du bœuf dans les épiceries suscitent un vent d'optimisme chez les éleveurs de bovins en 2014. Mais il n'y a tout de même pas lieu de s'asseoir sur ses lauriers.

Pour optimiser leur rentabilité, les intervenants de l'industrie du bœuf, des éleveurs-naisseurs aux transformateurs, doivent savoir et comprendre ce que recherchent leurs clients directs, explique Brian Perillat, directeur et analyste principal à CanFax, la filiale de la Canadian Cattlemen's Association responsable de l'analyse du marché.

« Le cloisonnement dans la chaîne de valeur du bœuf a toujours été un problème pour notre secteur, mais en même temps, il représente une occasion unique d'améliorer le cheminement de l'information de manière à mieux répondre aux préférences des consommateurs », souligne M. Perillat.

Les facteurs de valeur en pleine évolution

À la base, il est essentiel de comprendre que les prix de gros et de détail du bœuf sont étroitement liés aux prix des bovins gras canadiens.

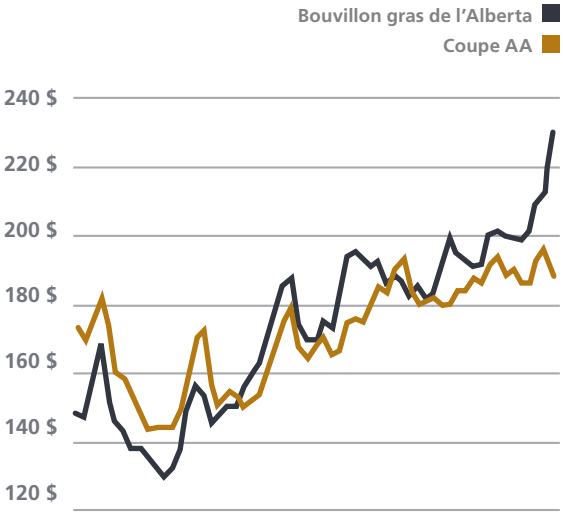
« De façon générale, la fluctuation trimestrielle des prix des bovins au Canada fait évoluer les prix à la consommation du bœuf. Ainsi, les prix du bœuf augmentent lorsque les prix des bovins augmentent et vice-versa », explique Kevin Grier, analyste de marchés, dans un rapport récent. M. Grier note que les prix des bovins sont plus variables que les prix à la consommation, en partie parce que les épiciers peuvent davantage contrôler leurs propres prix de détail que ne le peuvent les transformateurs ou les engraisseurs avec les prix des bovins.

L'impact des prix records du bœuf et le fait que le bœuf est de plus en plus cher par rapport aux autres viandes préoccupent M. Grier. Les détaillants peinent à promouvoir le bœuf comme produit d'appel, et la réaction des consommateurs aux prix accrus du bœuf aura une incidence marquée sur ce secteur.

Selon M. Perillat, toutefois, la vaste couverture médiatique sur la faiblesse des stocks de bœuf et sur les prix élevés qui en découlent a permis aux détaillants et aux consommateurs de se préparer à la hausse des prix du bœuf. Il recommande aux éleveurs de bovins de surveiller les prix de gros (des coupes) de bœuf, qui constituent un indicateur de la demande de bœuf.

« La valeur des coupes AA et AAA représente la valeur moyenne pondérée de tous les éléments d'une carcasse au prix de gros; elle nous indique le prix auquel les entreprises de transformation vendent le bœuf. Les prix des coupes sont plus sensibles au marché que les prix de détail, qui peuvent être instables en raison des caractéristiques du marché de détail », dit-il.

Prix des bouvillons gras (train) et des coupes AA
De janvier 2009 à janvier 2014 ($CA par 100 livres)



Source : Canfax

Les données historiques montrent qu'il existe une corrélation étroite entre les prix des bouvillons gras et les valeurs des coupes AA.

L'évolution récente de l'écart entre les prix des bovins et la valeur des coupes indique la faiblesse des stocks de bovins. Cette diminution de l'offre fait diminuer les marges des transformateurs.

Des prix plus élevés pour les sous-produits, comme les cuirs, contribuent également à faire augmenter les prix des bovins.

M. Perillat constate aussi que l'évolution des préférences des consommateurs a une incidence sur les prix du bœuf et des bovins au Canada.

« Par le passé, c'était la longe qui dictait les prix des bovins gras, mais aujourd'hui, moins de gens font des grillades. La récession et l'évolution des modes de vie ont entraîné une demande accrue de bœuf haché, une viande facile à préparer, de qualité uniforme et dont le prix est bas par rapport à celui d'autres produits de bœuf offerts dans les épiceries. »

Le Canada importe habituellement de gros volumes de bœuf haché des pays non signataires de l'ALENA, mais compte tenu de la demande croissante de bœuf des autres pays, notamment la Chine, les stocks mondiaux de bœuf s'épuisent à un rythme sans précédent.

Les parcs d'engraissement atténuent le risque de prix

Les éleveurs de bovins et les transformateurs ressentent aussi les effets de la faiblesse des stocks.

« En raison du déclin du nombre de bovins, il est de plus en plus important pour les entreprises de transformation de s'assurer un approvisionnement stable de bovins gras afin de répondre de façon constante aux exigences des clients du secteur du détail et des services de restauration, indique M. Perillat. Et après plusieurs années de marges négatives dans le secteur de l'engraissement, la gestion des parcs d'engraissement s'est complexifiée. »

Dans ce contexte, les contrats à terme constituent un moyen intéressant d'atténuer les risques pour les entreprises de transformation et les parcs d'engraissement. Selon des données de Canfax, les plus grandes entreprises de transformation de l'Alberta ont vendu 48 % de leurs stocks au moyen de contrat à terme en 2013, ce qui représente un accroissement de 21 % par rapport à 2012. Les problèmes logistiques créés par l'étiquetage indiquant le pays d'origine ont aussi fait augmenter l'utilisation des contrats à terme par les entreprises de transformation américaines qui se procurent des bovins gras canadiens.

Les contrats à terme garantissent des prix fixes, de sorte que les parcs d'engraissement qui vendent des bovins à forfait mettront l'accent sur les bénéfices et l'indice de consommation pour optimiser leurs profits. Mais malgré la popularité récente des contrats à terme, la qualité des carcasses demeure importante.

Le classement des carcasses repose sur deux éléments : la qualité de la viande, comme le persillage, et le rendement en viande rouge (ou catégorie de rendement). La carcasse idéale obtient la classification *Primé et Catégorie 1.*

« Tous les éleveurs de bovins doivent absolument comprendre le système de classification du bœuf canadien », insiste M. Perillat.

Critères de qualité canadiens permettant le classement de la viande de jeunes bovins

Classement	Musculature	Œil de longe	Persillage**	Couleur et texture du gras	Épaisseur du gras
Primé AAA AA A	Bonne à excellente avec quelques déficiences	Ferme et rouge vif	Primé – légèrement abondant AAA – peu abondant AA – très peu abondant A – traces	Ferme, blanc ou ambré	2 mm ou plus
B1			Aucune exigence	Ferme, blanc ou ambré	Moins de 2 mm
B2	Déficiente à excellente	Rouge vif		Jaune	Aucune exigence
B3	Déficiente à bonne	Rouge vif		Blanc ou ambré	
B4	Déficiente à excellente	Rouge foncé		Aucune exigence	
E*	Masculinité prononcée				

* Le bœuf de classement E peut être jeune ou mature
** Exigence minimale de persillage par classement

Source : Canadian Cattlemen's Association

Potentiel de prime

Environ un quart des bovins gras sont vendus aux entreprises de transformation suivant une grille de prix (système de formule), qui établit des prix fixes fondés sur le classement de qualité et la catégorie de rendement de chaque carcasse. Les animaux qui obtiennent le classement le plus élevé sont généralement en pénurie au printemps et en été (soit au plus fort de la saison des grillades). Par conséquent, les entreprises de transformation canadiennes paient des prix plus élevés établis selon la grille tarifaire au cours de ces mois.

Certains programmes de bœuf de marque paient aussi plus cher pour des produits haut de gamme. La grille prévoit ainsi des primes pouvant atteindre jusqu'à 30 $ par tête pour les carcasses qui sont admissibles à la marque Certified Angus Beef® (Bœuf Angus certifié) au Canada.

« Pour optimiser ces possibilités de commercialisation, vous devez savoir quel classement obtiendront vos animaux », conseille M. Perillat. À l'échelon inférieur de la chaîne de valeur, les éleveurs-naisseurs doivent prévoir la demande des consommateurs et y répondre.

« Réfléchissez à la façon dont vous commercialiserez vos veaux de l'année prochaine au moment de la mise à l'herbe des taureaux, au printemps. Vendrez-vous les génisses comme animaux de remplacement? Vendrez-vous les veaux comme bouvillons élevés sans antibiotiques, sans implants ou nourris à l'herbe? Quels prix sont prévus au moment où ces veaux seront vendus? Et quel sera le coût d'élevage de ces veaux? »

M. Perillat suggère aux éleveurs-naisseurs de discuter avec leurs courtiers en bovins, les engraisseurs et les encanteurs pour apprendre quelles caractéristiques sont recherchées. Si vous satisfaites aux critères particuliers d'un acheteur, vous pourrez peut-être recevoir un prix plus élevé.

Les veaux qui peuvent être commercialisés comme viande naturelle se vendent habituellement de 5 à 10 $ par 100 livres de plus que la moyenne, dit-il. De façon générale, les animaux dont l'âge est vérifié et les bovins semi-finis rapportent aussi une prime de marché de 3,58 $ et de 6,93 $ par 100 livres, respectivement, d'après une étude effectuée en 2013 dans deux marchés aux enchères de l'Alberta.

Pour optimiser la rentabilité, M. Perillat recommande aux éleveurs de bovins de mettre l'accent sur deux aspects de leur entreprise.

« Tâchez de connaître vos bovins, leur rendement au parc d'engraissement et pendant le transport par train, pour être certain de ne pas les vendre moins cher que vos concurrents. Puis, efforcez-vous de comprendre vos coûts de production et de déterminer quel prix vous devez obtenir pour vos animaux. » ■

Soyez mieux informé et moins inquiet

Selon un récent sondage mené auprès du groupe consultatif Vision de FAC, une majorité de producteurs agricoles canadiens se considèrent mal informés au sujet de l'entente commerciale Canada-Union européenne (54 %) et de l'accord de libre-échange Canada-Corée (75 %). En fait, moins de 1 % se sont dits très bien informés au sujet de ces deux accords.

Il semble que plus le niveau de connaissances est faible, plus les producteurs sont susceptibles d'avoir des préoccupations élevées au sujet de chaque accord commercial. Pour en apprendre davantage sur l'AECG et sur l'ALECC, rendez-vous au international.gc.ca et cliquez sur **Je recherche... De l'information sur un accord commercial.**

Le groupe Vision est le plus important groupe consultatif sur l'agriculture au Canada. Les membres œuvrent dans la production primaire, à tous les niveaux de l'agroindustrie et de l'agroalimentaire, dans des domaines d'études liés à l'agriculture et dans des entreprises qui sont directement associées à l'industrie agricole. L'inscription est gratuite, la participation n'est jamais obligatoire et vos réponses seront tenues confidentielles.

Contribuez à façonner l'avenir de l'agriculture canadienne. Pour devenir membre, consultez **visionfac.ca**.

3 façons dont les listes Twitter peuvent vous être utiles

L'expert en technologie Peter Gredig vous recommande d'organiser votre compte Twitter à l'aide de listes pour réduire la taille d'un fil d'actualité à un format plus facile à lire.

1. Triez les différents types de contenu en fils spécifiques pour profiter d'un accès rapide par sujet
2. Suivez des listes plutôt que des personnes, et évitez d'encombrer votre fil d'actualité principal
3. Accédez à des listes publiques existantes pour trouver des personnes qui partagent vos intérêts

Et rappelez-vous que vous pouvez aussi créer des listes privées pour documenter des sujets d'intérêt personnel.

VIDÉO : Demandez à un expert : Comment tirer profit de Twitter à la ferme – Deuxième partie **fac.ca/Twitter2**

TRANSFORMEZ VOTRE TABLETTE EN MAGAZINE ÉLECTRONIQUE

Exploitez pleinement votre tablette grâce à Flipboard. Une fois que vous avez téléchargé cette application gratuite, personnalisez les fils de nouvelles et les fils d'actualité des médias sociaux que vous désirez suivre, comme la plupart des principales sources de nouvelles et d'information. Les fils Twitter et les pages Facebook ont un aspect plus attrayant. Les images ressortent de façon étonnante et prennent vie par un simple tapement de doigt. Mieux encore : cette expérience de navigation ne demande pratiquement aucun effort.

Consultez le **flipboard.com** (site Web en anglais seulement) pour accéder à des tutoriels et aux options du magazine.

Source : Conference Board du Canada, Valuing Food Report, juin 2011

Photo : Sarah Umscheid

60 % des entreprises agricoles s'attendent à un **accroissement** de leurs effectifs au cours des **2 prochaines années**

Source : AgCareers.com, Étude sur les ressources humaines dans le secteur canadien de l'agroentreprise 2013 (2013 Canadian Agribusiness HR Review – en anglais seulement)

Apprivoisez la planification de la relève

PAR ALLISON FINNAMORE

Selon Kevin Spafford, bon nombre de producteurs – et la plupart des propriétaires d'entreprises, à vrai dire – ne préparent pas de plan de relève parce que la première étape de planification est extrêmement difficile. M. Spafford est le fondateur de Legacy by Design, un cabinet spécialisé dans la planification de la relève situé aux États-Unis.

« Commencer le processus est délicat, car cela fait appel à des compétences et à des aptitudes complètement différentes de celles que possèdent la majorité des propriétaires d'entreprises », dit-il.

« Les questions non techniques sont difficiles. »

Le piège des attentes inexprimées

Des questions comme les enfants qui participent à l'exploitation agricole par rapport à ceux qui n'y participent pas, la sécurité financière de la génération âgée et les relations intergénérationnelles ne sont que quelques-uns des enjeux affectifs qui peuvent être difficiles à aborder avec les membres de la famille.

Michelle Painchaud, propriétaire et présidente de Painchaud Performance Group, à Winnipeg, possède plus de 20 ans d'expérience en ressources humaines et s'intéresse principalement à l'industrie agricole.

« La relève est souvent une question d'histoire, de propriété, d'efforts et de sacrifices, note Mme Painchaud. Les émotions peuvent accentuer la tension, attiser les passions et, souvent, accroître le ressentiment. »

Et les attentes passées sous silence risquent d'amplifier la charge émotive, ajoute-t-elle. Qu'arrive-t-il si la génération âgée souhaite que les jeunes prennent la relève de la ferme, mais ignore que ceux-ci ne sont pas intéressés parce qu'elle n'a jamais abordé le sujet avec eux? Ce sentiment d'obligation risque d'élargir le fossé émotionnel, souligne Mme Painchaud. De plus, l'obligation financière envers les enfants que ressentent les parents peut créer un climat impropre à la discussion.

Communiquez vos objectifs

La ferme familiale ne se transmet plus simplement du père à son aîné, souligne M. Spafford. Aujourd'hui, il se peut que les associés aient leurs propres objectifs, notamment en ce qui a trait au revenu de l'exploitation. Les associés actifs veulent peut-être développer l'entreprise et réinvestir les profits, alors que les associés inactifs, eux, souhaitent souvent réaliser un revenu net.

Une certaine animosité règne parfois entre les propriétaires actifs et les propriétaires inactifs, mentionne M. Spafford. Les enfants d'âge adulte mettent habituellement l'accent sur la sécurité de leur famille immédiate et sur les prévisions d'affaires, tandis que les parents sont surtout préoccupés par l'engagement et l'enthousiasme des enfants, par leur propre perte d'autorité et par des réflexions sur leur dépendance grandissante. « Toutes ces préoccupations doivent être verbalisées. »

« Dans beaucoup de familles, on ne s'exprime pas. Si la communication fait battre le cœur de l'entreprise familiale, comme me l'assure l'un de mes clients, l'absence de communication l'étouffe, illustre M. Spafford. L'entreprise ne s'effondrera peut-être pas, mais elle s'affaiblira au point de ne plus fonctionner correctement. »

Mme Painchaud partage cet avis.

« Je vois de nombreuses familles qui commencent à se briser parce que l'aspect émotionnel de la planification de la relève n'est pas pris en compte ou planifié », confie-t-elle.

Adaptez l'esprit de famille à vos besoins

La réticence à soulever les questions émotionnelles liées à la planification de la relève est intimement liée au fait que ce processus concerne certaines des personnes que l'on connaît le mieux.

M. Spafford fait référence à une étude menée en 2007 par John A. Davis et Deepak Malhotra de la Harvard Business School qui démontre que les membres de la famille ont de la difficulté à s'écouter les uns les autres sans juger. Cette attitude s'explique par le fait qu'ils entretiennent des relations fondées principalement sur des liens émotionnels solides et des expériences

« C'est comme le monstre caché sous le lit qui nous effraie lorsqu'on est enfant. Une fois qu'on allume la lumière, la crainte se dissipe. »

antérieures, qui peuvent susciter une plus grande réactivité, indique l'étude.

Il est souvent plus pénible de réfléchir aux questions émotionnelles que d'en discuter concrètement, affirme M. Spafford. « C'est comme le monstre caché sous le lit qui nous effraie lorsqu'on est enfant. Une fois qu'on allume la lumière, la crainte se dissipe. »

L'importance des réunions de famille

M. Spafford et Mme Painchaud recommandent la tenue régulière de réunions de famille à un endroit où tout le monde se sent à l'aise. Un ordre du jour communiqué d'avance permet à tous d'ajouter des points. Et les réunions n'ont pas à être trop formelles ou compliquées, précise M. Spafford.

« Le respect mutuel et la courtoisie réciproque facilitent le déroulement. Terminez toujours par une piste d'action et par un accord sur les mesures de suivi », dit-il.

Surtout, gardez à l'esprit que les membres de votre famille sont sans doute eux aussi passionnés d'agriculture.

« On prend rarement le temps d'avoir une discussion approfondie, concède M. Spafford. Et pourtant, la relève et les nuances fondamentales liées à sa planification sont indispensables à la prospérité à long terme d'une exploitation familiale. » ■

Quatre questions pour amorcer la conversation sur la relève

M. Spafford recommande de maintenir la communication ouverte durant la planification de la relève, et ce, même lorsque vient le temps d'aborder les sujets sensibles. Il suggère les questions suivantes pour engager la conversation :

1. Avez-vous le désir de participer à l'exploitation familiale? Tâchez de déterminer le rôle que chaque membre de la famille souhaiterait jouer, et si chacun est prêt à s'investir personnellement.
2. Êtes-vous prêt à assumer ce rôle ou cette responsabilité maintenant? Demandez les mesures qu'il faut prendre pour que chacun soit prêt.
3. Qui envisagez-vous comme associés? Parfois, les membres de la famille qui ne participent pas à l'exploitation obtiennent ou conservent une participation financière, mais pas toujours. Lorsque ce n'est pas le cas, discutez de la façon dont les actifs commerciaux de la famille devraient être répartis.
4. Qu'est-ce qui manque? Tâchez d'exposer les principales questions ou préoccupations des membres de la famille concernant les intentions en matière de relève, et déterminez les autres sujets liés à la relève qui pourraient être ajoutés à l'ordre du jour des prochaines réunions.

VIDÉO :
David Irvine – Faire de l'entreprise familiale un succès : première partie
fac.ca/entreprisefamiliale

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

Coup d'œil sur l'aide offerte aux exportateurs

Exportation et développement Canada (EDC) est un organisme de crédit à l'exportation du gouvernement. Comme FAC, c'est une société d'État fédérale détenue en propriété exclusive, qui est financièrement autonome et fonctionne selon des principes commerciaux. Nous avons demandé à Peter Hall de nous éclairer sur la façon dont son organisme protège et soutient les exportateurs agricoles du Canada.

PETER HALL
Peter Hall, vice-président et économiste en chef à Exportation et développement Canada, possède plus de 25 années d'expérience en analyse et prévisions économiques.

Dans notre industrie, EDC est surtout connu pour sa gamme de solutions d'assurance-crédit. Comment ces programmes fonctionnent-ils?

Les produits d'assurance-crédit protègent les producteurs contre le risque de défaut de paiement de leurs acheteurs étrangers. Dans un souci de diligence raisonnable, nous vérifions des renseignements sur le crédit qui sont fiables pour déterminer la solvabilité d'acheteurs partout dans le monde; en cas de défaut de paiement d'un acheteur assuré, une protection est en place. Nos clients en tirent un double avantage : ils sont protégés contre des pertes catastrophiques résultant d'un défaut de paiement et peuvent obtenir des prêts plus élevés de prêteurs canadiens si leurs créances sont protégées par l'Assurance comptes clients d'EDC.

En 2013, EDC a apporté un soutien à 7 165 exportateurs canadiens, dont 413 membres de l'industrie agricole.

De quelles autres façons EDC peut-il aider les producteurs canadiens sur le plan des exportations?

Nos programmes de cautionnement de contrats permettent de libérer des liquidités et votre fonds de roulement qui, en d'autres circonstances, seraient immobilisés en vertu de lettres de garantie. Par exemple, EDC envoie des garanties aux banques des producteurs, qui, à leur tour, versent le cautionnement à la Commission canadienne des grains pour permettre aux producteurs d'obtenir leur licence.

EDC offre aussi des programmes de financement, conçus à la fois pour répondre aux besoins de financement des exportateurs par l'intermédiaire d'une banque et pour offrir une aide financière éventuelle aux acheteurs étrangers de produits et services canadiens.

Enfin, des équipes particulières se spécialisent dans l'acquisition d'information commerciale et le repérage des tendances prospectives et des débouchés dans certaines industries, dont l'agriculture. Nous communiquons cette information pour favoriser la réussite des entreprises canadiennes et nous l'utilisons pour déterminer les marchés et les acheteurs étrangers vers lesquels nous devons diriger nos efforts de développement des affaires et de commercialisation. Les activités qui résultent de ces exercices comprennent des missions commerciales et des programmes de liaison avec des acheteurs.

« En Chine, la classe moyenne augmente d'environ 40 millions de personnes chaque année, soit plus que la population canadienne totale. »

Quelles perspectives EDC entrevoit-elle pour le secteur agricole canadien?

En raison de l'essor de la classe moyenne dans les marchés émergents, l'appétit du monde ne cesse de croître. Par exemple, en Chine, la classe moyenne augmente d'environ 40 millions de personnes chaque année, soit plus que la population canadienne totale. Parallèlement, la classe moyenne de l'Inde progresse de 10 à 20 millions de personnes par année, celle de l'Indonésie, d'environ 7 millions de personnes, et celle du Brésil, de 5 millions de personnes.

Ces nouveaux consommateurs désirent acheter des produits en plus grande quantité et de meilleure qualité, à commencer par la nourriture. Leur demande croissante de viande exerce une pression exponentielle sur les récoltes mondiales, pression qui finit par se répercuter sur toutes les catégories d'aliments.

Nous entrevoyons des perspectives de croissance à long terme parmi les plus extraordinaires pour le secteur agricole, et, en tant que grand exportateur net d'aliments, le Canada est bien placé pour répondre à cette demande.

Comment les sociétés et les particuliers peuvent-ils communiquer avec EDC?

Pour être certains d'être dirigés vers le bon gestionnaire de compte, ils peuvent communiquer avec EDC par téléphone en composant le 1-888-235-6148. Ils peuvent aussi consulter le edc.ca/economie pour s'abonner au Propos de la semaine. ■

Vidéos : Consultez le Centre d'expertise d'EDC et abonnez-vous au vidéo hebdomadaire de Peter Hall dans lequel il aborde des questions internationales. **edc.ca/FR/knowledge-centre**

Dépoussiérez votre plan environnemental

PAR HUGH MAYNARD

Quelle est l'ampleur des répercussions environnementales des pratiques agricoles modernes? Comme l'environnement est l'élément vital de toute ferme, vous avez tout intérêt à gérer les risques environnementaux. Pour ce faire, votre plan doit prévoir l'intégration de cycles biologiques naturels ainsi que la protection et la restauration de la fertilité du sol. Vous devriez aussi envisager d'atténuer les répercussions négatives sur la santé, la faune et la qualité de l'eau.

La majorité des producteurs sont respectueux de l'environnement et l'industrie a accompli d'énormes progrès dans des domaines comme le recyclage des contenants de produits de protection des cultures. Toutefois, le respect de l'environnement est souvent perçu comme une pratique qui coûte cher, demande beaucoup d'effort et rapporte peu ou pas d'avantages financiers. C'est quelquefois vrai, mais le non-respect comporte des risques particuliers qui peuvent se révéler encore plus coûteux.

La gestion des risques environnementaux peut se diviser en trois grandes catégories : les mesures obligatoires, les mesures volontaires et les mesures utiles.

Mesures obligatoires

Il s'agit des mesures prévues par la réglementation; vous devez les mettre en œuvre même si vous détestez la paperasserie inévitable que cela suppose. Au Québec, par exemple, la plupart des agriculteurs doivent préparer un bilan annuel de phosphore appuyé par des analyses de sol et signé par un agrologue dans le cadre de leur plan de gestion de l'engrais. Les producteurs qui ne se plient pas à ces mesures sont exclus des programmes gouvernementaux et s'exposent à des amendes, qui peuvent atteindre 6 millions de dollars pour les sociétés, en cas de responsabilité criminelle pour des infractions majeures.

Mesures volontaires

Des éléments comme les plans agroenvironnementaux généraux entrent dans cette catégorie. Mis en place dans certaines fermes depuis presque deux décennies, ces plans ne sont pas obligatoires, mais ils encouragent l'adoption de pratiques exemplaires. En outre, l'existence d'un plan témoigne de votre responsabilité. Aux yeux de l'assurance responsabilité civile, un plan agroenvironnemental peut jouer en votre faveur si l'on vous pose des questions en ce sens.

Mesures utiles

Cette catégorie englobe les deux premières, de même que toutes les autres mesures qu'il est possible de prendre pour améliorer l'environnement – pas nécessairement par obligation, mais simplement parce qu'il convient de prendre ces mesures. Par exemple, les plantations brise-vent, les refuges fauniques, les zones tampons et l'élimination adéquate d'objets comme les contenants de pesticides et les vieilles machines sont tous bénéfiques pour la ferme et pour l'environnement.

L'opinion publique est parfois impitoyable. Pour cette raison, l'existence d'un plan appuyé par des mesures concrètes est la meilleure stratégie proactive à adopter. ■

Le rôle du sommeil dans votre sécurité

PAR MARK CARDWELL

Bien que le docteur Mohamed Hussain pratique en ville, il a une compréhension innée des raisons pour lesquelles la récolte est une période dangereuse pour les agriculteurs en manque de sommeil.

« Rien ne remplace le sommeil », affirme le Dr Hussain, médecin de famille et spécialiste des troubles du sommeil de Mississauga, en Ontario. « Sur les plans biologique et comportemental, nous sommes faits pour être actifs le jour et pour dormir la nuit. »

Selon lui, huit heures de sommeil permettent à un adulte en santé d'avoir un niveau de vigilance normal, une bonne mémoire, de la concentration, une humeur positive et la capacité d'accomplir plusieurs tâches, et d'être productif pendant 16 heures.

Par comparaison, quatre heures de sommeil permettent de maintenir un niveau d'activité optimal pendant seulement huit heures.

« Si vous dépassez cette limite, vous commencerez à commettre des erreurs », explique le Dr Hussain, qui évalue et traite des personnes atteintes de troubles du sommeil au Tri-Hospital Sleep Lab Centre West, une clinique de 12 lits située à Mississauga (sleeplab.ca – en anglais seulement).

« Comme la consommation d'alcool, la perte de sommeil (et) le déficit de sommeil réduisent le rendement des humains et peuvent conduire à des accidents », dit-il.

Une étude récente menée aux États-Unis indique qu'une réduction de seulement une heure de la nuit de sommeil d'un agriculteur durant deux semaines multiplie par dix le risque d'avoir un accident.

De la même façon, les agriculteurs qui passent une nuit blanche pour terminer une tâche courent 30 fois plus le risque d'avoir un accident.

« L'ingestion de caféine pour contrer le manque de sommeil contribue très peu à réduire ce niveau de risque », selon l'étude.

Une revue réalisée par le programme Surveillance des blessures dans le secteur agricole au Canada arrive à une conclusion semblable.

« Le manque chronique de sommeil de qualité peut entraîner de la somnolence diurne, l'inattention dans l'exécution des tâches et l'incapacité de réagir de façon appropriée aux dangers dans l'environnement de la ferme », peut-on lire.

Les producteurs atteints de troubles chroniques du sommeil causés par l'asthme, l'hypertension ou l'apnée du sommeil doivent absolument se faire suivre et traiter par un professionnel. Le Dr Hussain indique cependant que quiconque peut adopter certaines habitudes le soir qui favorisent le sommeil durant les périodes occupées.

Essentiellement, il s'agit de s'abstenir de consommer de la caféine et de l'alcool le soir, car ces deux substances peuvent nuire au sommeil, et d'éviter de prendre des sédatifs, qui réduisent la qualité du sommeil.

Le docteur recommande aussi de se vider l'esprit avant d'aller au lit en éteignant les appareils électroniques et de dresser une liste des choses à faire le lendemain.

« Si vous vous sentez épuisé et somnolent, accordez-vous une pause et faites une sieste, conseille M. Hussain. Et si vous vous rendez compte que vous commettez des erreurs ou que la tâche qui vous occupe commence à vous ennuyer, faites une pause ou rentrez à la maison. » ■

Les agriculteurs qui passent une nuit blanche pour terminer une tâche courent 30 fois plus le risque d'avoir un accident.

Près de 850 000 Canadiens ont recours à une banque alimentaire chaque mois

36 % d'entre eux sont des enfants

Luttez contre la faim dans votre collectivité

De tous nos besoins vitaux, l'alimentation vient en tête de liste. La plupart d'entre nous avons la chance de pouvoir manger tout ce que nous voulons. Mais ce n'est pas le cas pour tout le monde.

Le programme FAC en campagne contre la faim vise à permettre aux Canadiens de manger à leur faim. Après tout, FAC œuvre dans le domaine de l'agriculture, qui est celui de la production alimentaire. Et nous savons que cette question tient à cœur à nos clients et à nos employés.

Grâce aux partenaires communautaires et à des alliés comme vous, FAC en campagne contre la faim est la plus importante collecte d'aliments dirigée par des employés au Canada, et nous en sommes très fiers.

Apportez votre contribution

Jusqu'au 17 octobre, vous pouvez effectuer des dons en nourriture ou en argent au bureau de FAC le plus près de chez vous, faire un don d'argent en ligne à FACencampagnecontrelafaim.ca ou partager votre récolte en faisant don d'une partie des recettes de votre champ, de votre silo, de vos animaux ou de votre serre.

Tous les dons en espèces sont versés à la banque alimentaire de votre choix et tous les dons d'aliments sont distribués à votre banque alimentaire locale. Vous pouvez donc être certain que votre contribution aidera à lutter contre la faim.

Nous adressons des remerciements particuliers à nos partenaires platine, BDO et TMF Foods inc., ainsi qu'à nos partenaires nationaux Parrish and Heimbecker Limited (New-Life Mills), Windset Farms™, Co-op, Défi Jeunesse (Moissonneurs Solidaires), Solis Foods Corporation, Alliance Grain Traders, Saladexpress inc. et Courchesne Larose Limited pour leur soutien et leur engagement inébranlables envers ce programme.

FAC en campagne contre la faim

Tous les bureaux de FAC au pays acceptent des dons. Des tournées en tracteur sont prévues en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba, en Ontario, au Québec, en Nouvelle-Écosse et à Regina, où se trouve le siège social de FAC.

Consultez le FACencampagnecontrelafaim.ca pour de plus amples renseignements.

Progressons ensemble

Pour la plupart d'entre nous dans l'industrie agricole, les possibilités exceptionnelles qui se présentent sont évidentes. Nous savons que l'agriculture est une industrie vitale, avant-gardiste et riche en possibilités, que nous nous soucions de l'environnement et du bien-être animal, et que nous avons à cœur de produire des aliments salubres et sains pour une population mondiale grandissante. Mais le grand public entend souvent une autre histoire. Pourquoi? Parce qu'avant tout, ce n'est pas notre industrie qui la raconte.

Afin que l'agriculture atteigne son plein potentiel, **tous les membres de l'industrie doivent s'exprimer et raconter la véritable histoire de l'agriculture canadienne.** Il suffit de désirer affirmer au monde entier votre agrifierté, et *L'agriculture, plus que jamais* peut vous y aider.

L'agriculture, plus que jamais est une cause menée par l'industrie qui fournit des ressources et une tribune aux agbassadeurs leur permettant de raconter, de façon positive, la véritable histoire de l'agriculture canadienne. Nous avons plus de 300 partenaires, ainsi que des agbassadeurs d'un bout à l'autre du pays, qui se sont tous engagés à améliorer les perceptions, à réfuter les mythes et à susciter un dialogue positif sur l'agriculture. Nous avons beaucoup accompli au cours de nos deux premières années d'existence, mais nous devons continuer de progresser, parce que changer les perceptions est un travail constant qui est plus facile à accomplir lorsque nous apportons tous notre contribution. **Ensemble, nous pouvons exprimer notre optimisme d'une manière efficace et invitante.**

Consultez le **AgriculturePlusQueJamais.ca** dès aujourd'hui pour savoir comment contribuer à la cause.

L'agriculture *plus que jamais*

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

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

Postes Canada, numéro de convention 40069177