JANVIER / FÉVRIER 2014

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

Ellen Gorter et Steven Boerchers redonnent vie à une ferme laitière au Manitoba

ARTICLES-VEDETTES

10 Votre ferme est-elle assez rentable pour soutenir votre train de vie?
À mesure que les revenus de la ferme augmentent, les dépenses de la vie courante tendent à augmenter elles aussi, mais qu'arrive-t-il lorsque le revenu agricole est moins solide?

12 Réveillez l'entrepreneur qui sommeille en vous
Comment passer du stade de la simple idée à la mise en œuvre de votre projet d'entreprise.

14 Les buffles d'Inde renforcent la chaîne de valeur des produits laitiers
Des exploitations laitières, des fabricants de fromages artisanaux et des producteurs de viande tirent parti d'une nouvelle industrie sur l'île de Vancouver.

RUBRIQUES

2 *Votre argent*
Gestion des risques liés à une mauvaise récolte
Diverses options s'offrent aux producteurs, dont un nouveau programme d'assurance-marge.

4 *Jeunes agriculteurs*
Un couple redonne vie à une exploitation laitière
Steven Boerchers et Ellen Gorter réussissent à faire prospérer une ferme dont personne ne voulait.

8 *Les facteurs qui changent la donne*
Évolution radicale dans le secteur des services-conseils en agriculture
Un nombre croissant de producteurs paient pour obtenir des conseils d'experts en matière d'agronomie et de commercialisation.

17 *Demandez à un expert*
L'homme en mouvement poursuit son œuvre
Rick Hansen parle de ses racines agricoles et de la façon dont nous pouvons améliorer grandement la vie des autres.

19 *Gestion du risque*
Limitez la responsabilité de votre exploitation agricole
Les recours en responsabilité sont en augmentation, mais il existe des moyens de réduire le risque lié à la responsabilité de votre exploitation.

20 *Sécurité à la ferme*
L'abattage d'arbres : une tâche lucrative, nécessaire, mais aussi dangereuse
Que vous coupiez du bois dans un but lucratif ou par souci d'entretien, sachez que cette activité comporte des dangers.

JANVIER / FÉVRIER 2014

En couverture :
L'intégration de nouvelles techniques de gestion agricole aux rudiments de l'établissement de troupeaux apporte un franc succès à Steven Boerchers et Ellen Gorter dans leur ferme laitière à Beauséjour, au Manitoba. (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.
fcc.ca/agrisuccess

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

- Le prix de la Canadian Farm Writers' Federation pour les périodiques : médaille d'or en 2008; médaille d'argent en 2010 et 2011; médaille de bronze en 2009 et 2013
- Cinq prix de l'Association canadienne d'agri-marketing (ACAM) : Excellence, en 2009 et 2010; Mérite, en 2006, 2007 et 2011

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 fac.ca/agrisucces.

@FACagriculture

youtube.com/FACTVenligne

facebook.com/FACAgriculture

Lettre du rédacteur

Le présent numéro renferme un article qui risque d'en surprendre plus d'un. Ce magazine, consacré à la gestion d'entreprise agricole, traite de sujets variés, mais un article vedette sur l'industrie de l'élevage des buffles d'Inde pour la production de lait sur l'île de Vancouver sort quelque peu des sentiers battus.

Comme la plupart des gens, j'ignorais qu'il existait des élevages de buffles d'Inde au Canada, encore moins pour la production de lait! Mais lorsque la journaliste Tamara Leigh a lancé l'idée de cet article, nous n'avons pas pu résister. En plus de son caractère inusité, cette histoire extraordinaire porte sur l'esprit d'entreprise et la création d'une chaîne de valeur. Nous espérons que cette lecture vous plaira.

Certaines entreprises agricoles novatrices se sont avérées décevantes par le passé. Dans les années 1990, par exemple, beaucoup de producteurs, pour diversifier leurs activités, se sont lancés dans l'élevage d'autruches. Pour la plupart, cette expérience a tourné à l'échec. L'industrie du wapiti, elle, se portait très bien jusqu'à ce que la maladie débilitante chronique paralyse le marché lucratif du bois de velours de wapiti.

L'industrie de la viande de bison, par contre, est florissante, et beaucoup de nouvelles cultures qui semblaient exotiques sont devenues courantes dans les fermes canadiennes.

Il est impossible de prédire l'avenir de l'élevage des buffles d'Inde, mais il semble exister des marchés viables, ce qui est un facteur crucial.

Le reportage sur les buffles d'Inde est complémentaire à un article vedette de Hugh Maynard sur la planification d'entreprise et sur la mise en œuvre d'un plan novateur.

Par ailleurs, l'article de la rubrique Jeunes agriculteurs brosse le portrait d'un couple qui, malgré l'avis des défaitistes, a bâti une exploitation laitière fructueuse.

Les nouvelles entreprises commerciales requièrent vision et passion, mais le contexte doit aussi être favorable. L'article de Lorne McClinton, *Votre ferme est-elle assez rentable pour soutenir votre train de vie?*, suscitera peut-être des discussions autour de la table. Il s'agit d'une question financière importante qui a une incidence considérable sur l'harmonie des familles agricoles.

N'hésitez pas à nous transmettre vos commentaires sur nos articles ainsi que vos idées de reportages pour les prochains numéros. Écrivez-moi à l'adresse kevin@hursh.ca

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

Gestion des risques
liés à une mauvaise récolte

Les producteurs de cultures disposent de différentes options d'assurance-production pour gérer le risque lié à une très mauvaise récolte. Ils peuvent s'auto-assurer, participer aux programmes fédéraux et provinciaux d'assurance-récolte, souscrire une police d'assurance contre les pertes locales attribuables à la grêle et protéger leurs marges en participant au programme Agri-stabilité. Certains peuvent aussi choisir la protection contre les pertes de production et la couverture des marges offertes par un assureur privé, comme la compagnie Global Ag Risk Solutions en Saskatchewan.

Un certain nombre de producteurs, habituellement dans les régions les plus fertiles, choisissent de s'auto-assurer. Ceux-ci estiment que le risque d'une récolte désastreuse est si faible que la somme qu'ils économisent en primes d'assurance compensera les pertes occasionnelles, le cas échéant.

De façon générale, toutefois, peu choisissent cette option. La majorité des producteurs ne l'envisageraient même pas pour la bonne raison qu'ils ne disposent pas d'une réserve de trésorerie suffisante pour surmonter une récolte catastrophique. En outre, la plupart des institutions financières exigent une assurance-récolte à titre de garantie des marges de crédit d'exploitation.

La majorité des producteurs de céréales, d'oléagineux et de cultures commerciales comptent sur les programmes fédéraux et provinciaux comme leur première ligne de protection.

Au Manitoba, par exemple, les producteurs peuvent choisir une protection pour une proportion variant de 50 à 80 % de leur propre rendement ou du rendement moyen dans leur région. Ce programme n'offre pas d'assurance des prix, de sorte que la majorité des producteurs protègent leur marge bénéficiaire en participant au programme Agri-stabilité. Comme les niveaux de couverture dans le cadre de ce programme varient, certains envisagent sérieusement de passer à l'assurance-marge de Global Ag Risk Solutions.

Étant donné que l'administration des programmes de soutien agricole relève de deux ordres de gouvernement, les modalités des couvertures d'assurance fluctuent d'une province à l'autre. Au Québec, par exemple, tous les producteurs non soumis à la gestion de l'offre ont la possibilité de souscrire une assurance du coût de production offerte par le programme provincial d'assurance-stabilisation des revenus agricoles.

Le choix de la meilleure solution pour votre exploitation sera déterminé par une analyse coût/bénéfice et par ce qui convient le mieux à votre situation. Vous devez analyser vos risques et votre capacité d'affronter les fluctuations de la production ou des prix. Les exploitants ayant des capitaux propres élevés peuvent explorer d'autres options ou différents types d'assurance-production, mais le fait est que les institutions financières encouragent les producteurs à se munir d'un certain niveau de protection.

Assurance-revenu offerte par un assureur privé

À la différence des programmes existants, un assureur privé vous permet de souscrire une assurance-revenu pour couvrir le coût des intrants (engrais, semences et produits chimiques) ainsi qu'un montant déterminé de revenu supplémentaire par acre. De cette façon, vous ne serez pas pénalisé si vous utilisez des pratiques de gestion exemplaires en cas de récolte désastreuse.

Le matériel promotionnel d'une certaine compagnie donne comme exemple un producteur qui évalue ses coûts d'intrants moyens à 100 $ l'acre à sa ferme de 10 000 acres. À cela, il souscrit une assurance-revenu supplémentaire de 75 $ par acre. Ainsi, en cas de destruction complète de la récolte, il toucherait 175 $ l'acre.

Les primes diffèrent en fonction des antécédents financiers des exploitants, mais dans la plupart des cas, elles semblent plus ou moins comparables aux primes d'assurance-récolte que les producteurs paient.

Assurance-grêle

L'assurance-récolte accorde une protection si le volume total de certaines cultures produites par une exploitation n'atteint pas le taux de production assuré. Cependant, comme le savent les producteurs, elle n'accorde pas nécessairement de protection contre la destruction d'une culture donnée par une tempête de grêle dans un champ ou deux. Heureusement, de nombreuses compagnies offrent de l'assurance contre les pertes locales attribuables à la grêle.

L'assurance-grêle, comme son nom l'indique, protège uniquement contre les pertes liées à la grêle, ce qui constitue un inconvénient. En effet, en cas de destruction par la sécheresse, une inondation ou des insectes, l'assurance-grêle n'est d'aucune utilité.

Le taux d'assurance-grêle varie considérablement d'une région à l'autre en fonction de l'historique des pertes. Les producteurs peuvent comparer les coûts proposés par diverses compagnies. Toutefois, ils devraient être conscients que ces dernières limitent parfois leur responsabilité dans une région particulière, de sorte qu'il pourrait leur être impossible de souscrire une assurance auprès d'elles s'ils ne s'y prennent pas assez tôt.

Les cultures qui subissent généralement plus de dommages en raison de la grêle font l'objet de primes largement supérieures et les frais supplémentaires peuvent varier d'une compagnie à l'autre.

De plus, les compagnies offrent un large éventail de franchises.

Faire une analyse de vos besoins et de votre tolérance au risque peut vous aider à choisir le produit d'assurance contre la grêle et le niveau de protection qui conviennent à votre exploitation.

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.*

Un couple redonne vie à une exploitation laitière

Steven Boerchers et Ellen Gorter réussissent à faire prospérer une ferme dont personne ne voulait.

Malgré la désapprobation générale, en 2009, Steven Boerchers et Ellen Gorter ont décidé d'acquérir une vieille ferme laitière près de Beauséjour, au Manitoba. L'exploitation était en vente depuis 15 ans, mais ne trouvait pas preneur en raison de la vétusté des bâtiments et de la qualité de la terre considérée comme inférieure.

Le couple a repris une ferme dont personne ne voulait, et l'exploite aujourd'hui avec succès.

Steven et Ellen produisent leur maïs et leur fourrage sur 620 acres et commencent à envisager l'intégration de cultures commerciales. Les voisins affirment ne pas avoir vu cette ferme produire d'aussi belles récoltes depuis des années.

Toutefois, la véritable histoire de réussite, c'est l'exploitation laitière, qui possède maintenant 110 kilogrammes de quota, 90 vaches laitières et une entreprise complémentaire dynamique qui vend du matériel génétique laitier au Canada et à l'étranger.

Les quatre dernières années n'ont pas toujours été faciles pour Steven et Ellen qui s'efforcent de faire prospérer leur entreprise tout en élevant une jeune famille. Leur fille Everleigh aura quatre ans en mai, et leur fils Leif est né en février dernier.

Leurs familles respectives sont des producteurs de lait bien établis, ce qui leur procure un soutien inestimable. Tous deux ont l'élevage laitier dans le sang depuis leur plus jeune âge.

« Chose certaine, on ne peut pas exercer ce métier si on n'a pas la passion », croit Steven.

« Un autre secret de notre réussite est la volonté de tirer des leçons de nos erreurs », ajoute Ellen.

« N'ayez pas peur de prendre des risques, et s'il arrive un pépin, n'en faites pas un drame. Reprenez le dessus. C'est étonnant de voir combien cela peut vous faire progresser », assure-t-elle.

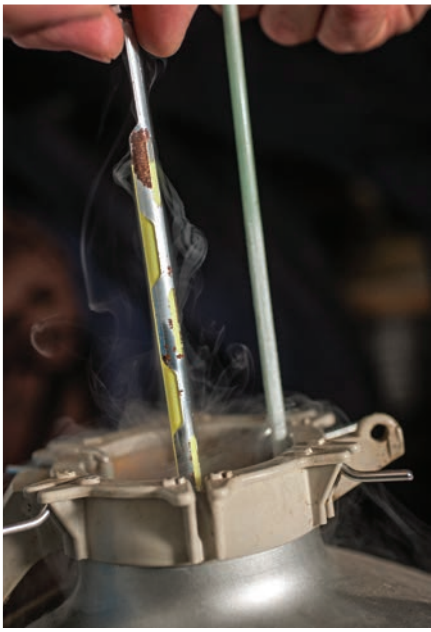
Une de leurs erreurs a été de ne pas s'apercevoir, lors de l'achat de la ferme, que la charpente de l'étable n'était pas en bon état et que le bâtiment risquait de s'effondrer. Les entrepreneurs ont dû couper le toit en deux avec des scies à chaîne, emporter les décombres et construire une nouvelle annexe au bâtiment existant. Les coûts de construction se sont élevés à 140 000 $, somme qui n'était pas prévue au budget.

Toutefois, la nouvelle annexe, utilisée pour le logement des vaches venant de vêler, des animaux d'exposition et des génisses, est fantastique, indique Steven. Le couple peut maintenant se concentrer sur la constitution de son troupeau Holstein et la commercialisation de matériel génétique haut de gamme par l'entremise de son entreprise, Rainyridge Optimal Genetics.

Avec la collaboration d'un vétérinaire, Rainyridge produit des embryons qui sont vendus directement à des clients aussi loin qu'en Europe, en Australie et au Japon. L'été dernier, l'entreprise a aussi vendu lors d'un encan public des bovins vivants à des acheteurs canadiens et américains. Steven estime que le volet génétique représente 20 % de leur revenu brut total.

Le couple emploie différentes techniques de gestion pour demeurer à l'avant-garde, dont l'utilisation de sable comme litière. Il préfère cette matière à la paille parce que le sable ne laisse pas circuler l'oxygène, ce qui empêche les bactéries de s'y développer. Cette pratique a permis de diminuer le nombre de cellules somatiques du lait à moins de 100 000, ce qui est considéré comme très satisfaisant pour un troupeau laitier.

« Chose certaine, on ne peut pas exercer ce métier si on n'a pas la passion. »



« Le sable est la meilleure litière qui soit parce qu'il est propre, frais et confortable pour les vaches, ce qui permet d'obtenir un lait de qualité », explique Steven.

Les parents d'Ellen, Hans et Nelleke Gorter, propriétaires d'une exploitation laitière près d'Otterburne, au Manitoba, sont des associés passifs de l'exploitation. Ils sont cosignataires de la ferme et possèdent 50 % de la terre et du quota. Steven et Ellen en possèdent l'autre moitié, ainsi que la totalité des bâtiments. Dans trois ans, ils prévoient obtenir le financement nécessaire pour racheter la part des Gorter.

Mais il s'agit d'un plan à long terme. Pour l'heure, ils se concentrent sur l'essentiel : développer leur troupeau, améliorer leurs compétences en gestion et rembourser leur dette. Comme ils ont une jeune famille, ils n'ont pas le temps d'accomplir eux-mêmes tout le travail au champ. C'est pourquoi ils ont choisi de faire appel à des services agricoles à forfait pour l'ensemencement, la pulvérisation, le moissonnage-battage et le hachage du maïs à ensilage. Cependant, Steven et Ellen fauchent eux-mêmes leur fourrage et effectuent la fenaison.

Ellen voit que les enfants, malgré leur très jeune âge, commencent déjà à comprendre le rythme de la vie dans une ferme.

« Je pense que les enfants sont faits pour grandir dans une ferme parce qu'ils peuvent vous observer travailler en tout temps, où que vous soyez, dit-elle. Produire des aliments est un travail très important, et je serais très fière si un jour ils se lançaient en agriculture. L'avenir nous le dira. »

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

Vous voulez plus qu'une simple odeur de tracteur neuf

Vous voulez le tracteur neuf lui-même

Vous obtiendrez du financement rapidement et facilement lorsque vous achetez ou louez de l'équipement par l'entremise de FAC. Financez de l'équipement neuf ou d'occasion, directement au point d'achat, par téléphone, au moyen d'un réseau de concessionnaires d'équipement aux quatre coins du Canada. Profitez d'une plus grande flexibilité financière, d'un minimum de papiers à remplir et d'une plus grande satisfaction.

Composez le **1-800-510-6669** afin de discuter de vos besoins en matière de financement d'équipement.
fac.ca/equipement

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Évolution radicale
dans le secteur des services-conseils en agriculture

Pourquoi iriez-vous dépenser de l'argent pour obtenir des conseils agronomiques lorsque de nombreuses sources en offrent gratuitement? Parce que vous voulez d'excellents conseils adaptés à votre exploitation agricole.

Les ministères provinciaux de l'agriculture et des organismes sectoriels (comme le Conseil canadien du canola) fournissent des conseils agronomiques généraux. Si vous souhaitez obtenir des conseils et un service de dépistage au champ pour votre ferme, votre fournisseur d'intrants agricoles peut sans doute vous aider.

Cependant, de plus en plus de producteurs veulent des consultations personnalisées et professionnelles pour des questions sans rapport avec la vente de produits. Un nombre croissant de sociétés offrent maintenant des conseils agronomiques contre rémunération, et un nombre grandissant de producteurs considèrent qu'il s'agit d'un investissement judicieux.

L'un des chefs de file sectoriels de cette nouvelle tendance est le groupe de sociétés Agri-Trend de Red Deer, en Alberta. Agri-Trend compte des clients d'un bout à l'autre du Canada, ainsi que dans de nombreux États américains. Cette société possède un effectif de 226 employés, dont 25 sont détenteurs d'un doctorat.

Connue avant tout pour ses services de consultation en agrologie, Agri-Trend offre de l'encadrement dans cinq autres domaines, soit la commercialisation du grain, l'agriculture de précision, la gestion de données, les crédits de carbone et les droits de surface. Le fondateur d'Agri-Trend, Rob Saik, affirme que la clientèle de la société est principalement constituée d'agriculteurs très occupés qui ne sont pas nécessairement de gros producteurs.

« Les producteurs s'efforcent de tirer le maximum des ressources qu'ils possèdent », précise M. Saik, soulignant que dans les dernières années, il a été de plus en plus difficile et coûteux d'accroître sa superficie. « Beaucoup de nos clients sont des producteurs avant-gardistes ou des utilisateurs précoces de nouvelles technologies. »

Les plus grandes fermes céréalières sont généralement axées sur le débit. La logistique assurant la réalisation des travaux à point nommé sur une grande superficie peut être le facteur décisif. Si l'expansion demeure une façon importante d'accroître le revenu d'une exploitation, l'optimisation du rendement de la superficie existante gagne en importance.

« Une multitude de produits sont censés augmenter les rendements de trois ou quatre boisseaux par acre, note M. Saik. Utilisés en combinaison, ils devraient vous permettre d'accroître votre rendement de 600 %, mais nous savons tous que ça ne fonctionne pas comme cela. »

Les professionnels de l'agronomie peuvent vous recommander les produits et les applications qui devraient avoir des retombées positives. Ils vous aident à élaborer des plans de fertilisation et vont effectuer le dépistage des mauvaises herbes, des insectes et des maladies dans vos champs.

Certaines fermes bénéficient d'une expertise agronomique à l'interne et n'ont pas besoin d'aller la chercher à l'extérieur. Mais elles ne sont peut-être pas aussi à l'aise avec les questions de commercialisation des cultures. Alors, pourquoi payer afin que l'on vous aide à élaborer votre stratégie marketing alors que de nombreuses analyses de marché sont accessibles gratuitement? Parce qu'une rentabilité élevée repose sur de bonnes décisions.

Comme pour la consultation en agronomie, de nombreux producteurs n'hésitent maintenant plus à payer pour obtenir des services-conseils en commercialisation des cultures.

Chaque producteur doit établir lui-même quels services de consultation pourraient être bénéfiques pour son exploitation. Parlez-en aux meilleurs producteurs de votre région pour savoir quels experts-conseils ils consultent et lesquels ils recommandent.

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.*

Ligne de crédit FAC

La façon rapide de combler vos besoins de trésorerie

Avez-vous besoin de crédit à court terme? Attendez-vous de conclure une vente? Lorsqu'il faut combler des besoins de trésorerie, il est rassurant de savoir que du financement préapprouvé est disponible pour mener vos affaires.

1-888-332-3301 | fac.ca/LignedeCredit

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

La plupart des exploitants agricoles augmentent lentement leurs dépenses liées au coût de la vie à mesure que le revenu agricole s'améliore.

ARTICLE-VEDETTE

Votre ferme est-elle assez rentable pour soutenir votre train de vie?

Les producteurs agricoles ne savent pas toujours exactement quelle somme ils consacrent à la satisfaction de leurs besoins courants, selon Terry Betker de Backswath Management Inc., à Winnipeg, au Manitoba. Cette méconnaissance peut entraîner des problèmes en cas de baisse de revenus subite.

Combien de fois entendons-nous parler d'acteurs, d'athlètes ou de musiciens qui sont ruinés après avoir dilapidé les millions accumulés au cours de leur carrière? Ces vedettes adoptent un mode de vie lorsqu'elles sont au sommet, mais ne modifient pas leurs habitudes lorsqu'elles sombrent dans l'oubli.

Les producteurs agricoles peuvent consulter des tableaux comparatifs pour déterminer l'efficacité de leur exploitation, mais aucun chiffre absolu ne leur permet d'évaluer si les attentes familiales relatives au coût de la vie correspondent à celles d'autres familles dans la même tranche de revenu. Les chiffres varient d'une famille à l'autre selon que les enfants pratiquent des sports, selon le nombre de véhicules personnels, la somme consacrée aux divertissements et aux vacances, et bien d'autres facteurs.

Supposons que vous voulez prendre l'avion de Regina à Toronto pour assister au match entre les Canadiens de Montréal et les Maple Leafs de Toronto au Centre Air Canada le 18 janvier 2014. Le prix offert en ligne pour les billets de hockey varie de 240 $ à 1 010 $. Le vol aller-retour avec Air Canada coûterait au minimum 425 $ et au maximum 5 212 $, selon le jour et la classe. Vous pourriez trouver une chambre d'hôtel pour moins de 100 $ jusqu'à plus de 600 $ la nuit.

Si l'on fait le calcul, il pourrait en coûter à une personne de Regina aussi peu que 765 $ ou plus de 6 800 $ pour assister à ce match. Bien sûr, cette somme n'inclut pas les prix des repas, des boissons et des souvenirs. Ni l'une ni l'autre des deux options n'est mauvaise en soi; il s'agit d'avoir les moyens de s'offrir ce voyage.

De nombreuses familles agricoles disposent d'un revenu d'appoint important qui les aide à couvrir leurs frais de subsistance. Mais pas toutes.

Dans la majorité des cas, les familles dont le revenu provient uniquement de la ferme augmentent lentement leurs dépenses liées au coût de la vie à mesure que le revenu agricole s'améliore. Elles rénoveront par exemple leur maison, partiront en voyage ou achèteront une résidence de vacances. À moins que les dépenses ne deviennent complètement disproportionnées, les finances de l'exploitation ne subissent presque jamais de tension lorsque la production et les prix sont bons. Or, le coût de la vie peut vite causer des problèmes en cas de baisse soudaine des revenus.

Les producteurs n'ont que peu d'options s'ils estiment que la ferme n'est pas assez rentable pour leur permettre de maintenir leur niveau de vie, souligne M. Betker. Il peut être difficile pour les familles de limiter leurs dépenses essentielles.

« Si vous en arrivez là, vous devez prendre une pause et reconsidérer vos objectifs à long terme », dit-il. Vous devez déterminer quelles sont vos attentes et établir un budget et un plan d'affaires réalistes pour votre exploitation. Notamment, vous devez calculer quelle somme vous retirez chaque année de votre exploitation pour soutenir votre train de vie.

L'élaboration d'un plan d'affaires doublé d'un budget réaliste ne devrait pas vous faire grincer des dents. En effet, selon M. Betker, il s'agit d'une feuille de route qui vous aidera à atteindre vos objectifs. Si votre exploitation actuelle ne vous procure pas le niveau de vie que vous souhaitez avoir, profitez de l'occasion pour formuler une stratégie qui vous permettra de remédier à la situation.

Calcul du coût de la vie

Le calcul du coût de la vie n'est pas compliqué, mais prend du temps, mentionne M. Betker. Commencez par consigner toutes vos dépenses mensuelles récurrentes (logement, services publics, transport, impôts, soins de santé, soins dentaires, assurance-vie, alimentation, vêtements, divertissement, carte de crédit, épargne et dépenses diverses) pour une période de six mois à un an.

Faites la somme de vos dépenses dans chacune de ces catégories et établissez une moyenne mensuelle, puis faites une estimation de votre coût de la vie annuel (ne perdez pas de vue les dépenses ponctuelles). Plus vous comptabilisez vos dépenses sur une longue période, plus vous aurez une idée précise de la somme dont vous avez besoin pour vivre. En consultant vos documents comptables et en examinant vos dépenses antérieures dans chaque catégorie, vous serez en mesure de prendre conscience de vos dépenses extraordinaires ou des tendances dans vos dépenses d'une année à l'autre.

Pour faciliter l'établissement du budget de votre exploitation agricole, un logiciel de comptabilité comme Analyste AgExpert de Logiciels de gestion FAC peut vous aider à effectuer le suivi de vos revenus et dépenses, à produire des rapports et des budgets détaillés et à fournir des rapports d'étapes qui comptabilisent les dépenses et mettent en évidence les excès.

Avec AgExpert Mobile, vous pouvez utiliser votre appareil iPhone ou Android pour enregistrer des transactions, où que vous soyez. Fini les reçus égarés et la tonne de paperasse à la fin du mois. Téléchargez-le à partir de la boutique App Store ou Google Play.

Comparer les dépenses sur plusieurs années permet de déterminer la viabilité d'une exploitation et facilite la planification en prévision de l'avenir.

Tenez compte du coût de la vie dans la planification de la relève

Les producteurs doivent avoir une solide compréhension de la somme dont ils auront besoin pour continuer à vivre lorsque vient le temps de préparer leur plan de relève, indique M. Betker. Idéalement, la ferme sera assez rentable pour procurer aux deux générations un revenu suffisant pour mener le style de vie qu'elles souhaitent.

« L'un des plus gros défis à surmonter dans l'élaboration d'un plan de relève est de concilier différentes attentes en ce qui a trait au style de vie », explique M. Betker.

À un moment donné, toutes les parties concernées doivent s'asseoir et avoir une discussion franche au sujet de leurs attentes et du revenu qu'il est réaliste ou non d'attendre de la ferme. M. Betker mentionne qu'il est très important d'inclure les conjoints des enfants de manière à avoir l'appui de toute la famille.

Les parents prévoient peut-être acheter une maison en Floride ou en Arizona pour y passer l'hiver lorsqu'ils seront à la retraite, ou encore acquérir une résidence d'été dans un lieu de villégiature. La jeune génération, elle, envisage peut-être de bâtir une nouvelle maison à la ferme ou prendre des vacances d'hiver. Ce sont des attentes raisonnables, pour peu que les revenus de l'exploitation le permettent, d'où l'utilité d'un budget bien planifié.

PAR LORNE McCLINTON

Réveillez l'entrepreneur qui sommeille en vous

Comment fait-on pour mettre en œuvre un projet d'entreprise, en particulier lorsqu'on n'en a pas l'habitude?

Mitchel Scoble, producteur laitier de cinquième génération de Howick, au Québec, a commencé à prendre la relève de la ferme familiale et constate que de nombreux débouchés pourraient apporter un complément à l'exploitation laitière de ses parents.

« J'aimerais entre autres ouvrir une fromagerie. Il y en avait une autrefois sur la terre de mes parents, alors ce serait fantastique, lance-t-il. Et une fromagerie nous permettrait peut-être de réaliser de meilleurs profits. »

M. Scoble ne cesse de ruminer cette idée. Ses préoccupations sont essentiellement liées à la possibilité de commercialisation, au risque financier et à l'acquisition de la matière première nécessaire.

« La fromagerie représente un débouché intéressant parce qu'il n'y a pas beaucoup de producteurs de fromage dans notre région. Mais de nombreux facteurs sont à prendre en considération, notamment les règles et les règlements, le facteur temps et l'aspect financier. Il est difficile de savoir par où commencer », expose-t-il.

Le démarrage d'une entreprise secondaire exploitée parallèlement à votre ferme peut sembler être un défi énorme, mais si vous prenez le temps de bien planifier dès le début, cela peut simplifier le déroulement du projet.

Essayer d'imaginer à quoi ressemblera une ferme après un projet d'expansion est une affaire de routine pour Rob Hannam, président de la société d'experts-conseils Synthesis de Guelph. Planificateur stratégique dans le secteur agroalimentaire, il travaille avec des producteurs agricoles confrontés à des changements qui les font sortir de leur zone de confort.

« Ma stratégie lorsqu'on me demande d'élaborer un plan d'entreprise pour une ferme est de créer un document de deux à trois pages axé sur les changements à apporter, que le producteur utilisera ensuite chaque jour. C'est une première étape indispensable », explique M. Hannam.

Ce court document énonce la vision et l'orientation de la ferme et contient le résultat des changements envisagés ainsi qu'une analyse des risques. Le processus est donc fondé sur des bases solides. Le plan expose aussi les grandes lignes de la structure de gestion afin d'établir clairement si le producteur assumera de nouvelles responsabilités ou s'il devra embaucher du personnel.

Selon M. Hannam, ces trois étapes sont incontournables avant d'entrer dans les détails techniques, que les prêteurs et d'autres partenaires voudront un jour connaître.

Il importe aussi de mener vos recherches. Parlez-en à Christian Barrette et Hélène Lessard, couple qui a démarré sa propre fromagerie à Lorrainville, au nord de Montréal, au Québec.

« Nous savions que nous produisions du lait de qualité, et c'est pourquoi nous avons décidé d'ouvrir une fromagerie, mais les défis ont été nombreux, confie Mme Lessard. C'est une chose de fabriquer du fromage; c'en est une autre de le vendre. »

Mme Lessard et son mari s'entendent pour dire que le meilleur conseil qu'ils puissent donner à un exploitant qui désire démarrer une entreprise secondaire est de faire beaucoup de recherches avant de se lancer. « Pour notre part, nous avons commencé par visiter de nombreuses fromageries, et j'ai ensuite pris des cours sur la fabrication du fromage », relate Mme Lessard.

L'étape suivante a été d'explorer les intérêts des clients et de trouver la meilleure façon de les satisfaire. Ce fut sans doute l'une des plus grandes difficultés pour le couple.

« La vente constitue une part importante du travail dans une fromagerie. On doit être aux petits soins avec les clients, ce qu'un producteur de lait n'a pas à faire. »

M. Barrette confirme ce point et ajoute qu'ils ont dû abandonner la mentalité de producteur de lait et commencer à penser davantage aux clients, ce qui est loin d'être facile, assure le couple.

Toutefois, maintenant que leurs deux entreprises fonctionnent bien depuis presque quatre ans, M. Barrette et Mme Lessard sont fiers de leurs accomplissements. Même s'ils ont dû travailler d'arrache-pied, l'effort en valait vraiment la chandelle, malgré les difficultés.

« Lorsque quelque chose va de travers, par exemple la production de lait, cela a une incidence sur l'entreprise fromagère », illustre Mme Lessard.

« La fromagerie représente un débouché intéressant parce qu'il n'y a pas beaucoup de producteurs de fromage dans notre région. »

Même s'ils apprennent à mieux gérer ces situations, et que celles-ci les préparent à surmonter d'autres situations similaires, certaines journées amènent encore leur lot de difficultés.

« La gestion de nos entreprises posera toujours des défis. Ce qui m'incite à continuer, c'est de savoir que notre fromage est maintenant connu au Québec, dit Mme Lessard. Lorsqu'une personne me dit avoir vu mon fromage à Gaspé, cela me donne envie de continuer. »

PAR **HUGH MAYNARD** ET **CHRISTINA FRANC**
Hugh Maynard 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. Christina Franc est coordonnatrice des communications chez Communications et conseils Qu'anglo. Elle est également diplômée en journalisme de l'Université Carleton.

PHOTOS La production de fromage
1 – Fromage fraîchement fermenté
2 – Étapes de transformation ultérieures
3 – Meules de fromage

ARTICLE-VEDETTE

Les buffles d'Inde

renforcent la chaîne de valeur des produits laitiers

Il n'est jamais facile d'être un pionnier. Lorsque Darrell et Anthea Archer ont importé des buffles d'Inde à la ferme Fairburn en 2000, leur rêve était d'établir une nouvelle filière sur l'île de Vancouver. M. Archer a entendu parler des buffles d'Inde pour la première fois en 1998, tandis qu'il cherchait une activité susceptible de rentabiliser son exploitation. Aujourd'hui, l'élevage des buffles d'Inde favorise le développement de chaînes de valeur locales.

Après avoir visité un élevage en Angleterre, M. Archer savait que ces animaux se plairaient à sa ferme, mais il lui a fallu deux ans pour trouver un troupeau qu'il pourrait faire venir au Canada. En 2000, les premières bêtes sont arrivées à la ferme Fairburn en provenance du Danemark.

Puis, un cas d'ESB a été détecté chez une vache au Danemark, et les autorités ont ordonné la destruction du troupeau des Archer. Après avoir perdu une bataille juridique de deux ans, le couple a commencé à reconstituer son troupeau à partir de la descendance du troupeau d'origine. Ce n'est qu'en 2006 qu'ils ont commencé à produire du lait.

Les Archer ont collaboré avec des producteurs de fromage locaux pour mettre au point un produit à valeur ajoutée et démarrer un secteur secondaire.

« Au début, nous n'avions pas de véritable marché pour le lait des bufflonnes, relate Mme Archer. Lorsque Natural Pastures (une entreprise fromagère) nous a annoncé qu'elle prendrait toute notre production, nous avons signé un contrat avec elle. »

« Darrell et Anthea s'efforçaient de mettre sur pied un nouveau secteur, et nous étions un peu dans la même situation qu'eux, parce que nous étions l'un des premiers fabricants de fromage artisanal de l'île de Vancouver », confie Doug Smith, directeur des opérations de Natural Pastures.

Ce nouveau créneau qui a émergé de leur partenariat a aussi ouvert la porte à d'autres producteurs. Lorsque Sandra McClintock cherchait à diversifier les activités de sa ferme familiale, près de Comox, elle s'est instinctivement tournée vers son premier amour, les produits laitiers.

« Le contexte m'était défavorable, dit-elle. Puis, l'expert qui me conseillait nous a suggéré de discuter des buffles d'Inde avec Natural Pastures Cheese. Sur le moment, j'ai éclaté de rire. »

Après quelques visites à la ferme des Archer, en décembre 2010, Mme McClintock a acheté ses 15 premiers buffles d'Inde. Aujourd'hui, elle en loue onze de plus et vend toute sa production à Natural Pastures.

« Sur le plan financier, c'était une décision judicieuse à petite échelle, explique Mme McClintock. L'avantage, c'est que les buffles d'Inde n'ont pas les problèmes de vêlage, de sabots et autres problèmes métaboliques des vaches. Ce sont des animaux qui demandent très peu de soins. Ils sont si calmes, si doux et si dociles, même s'ils présentent quelques difficultés pour la traite. »

Les buffles d'Inde sont capricieux quant à leur routine. Ils ont leur propre rythme, ce que Mme McClintock appelle « la cadence des buffles ». Les femelles sont lentes à produire du lait, et lorsqu'elles sont contrariées, elles n'en donnent pas du tout.

« Il faut tâcher de satisfaire leurs besoins et éviter de les brusquer, explique Mme McClintock. Les bufflonnes ne donnent peut-être pas autant de lait que les vaches, mais elles n'ont pas non plus les problèmes de leurs cousines. »

L'essor des élevages de buffles d'Inde pour la production de lait est une bénédiction pour Natural Pastures, qui a dû faire attention à ne pas développer trop vite le marché des produits à base de lait de bufflonne d'Inde.

« L'une des grandes particularités lorsqu'on fonctionne avec des approvisionnements de lait de créneau, c'est qu'il n'existe pas de système de gestion des approvisionnements, souligne Doug Smith. Mais en considérant les fermes existantes et leurs projets d'expansion, nous pouvons aisément commencer l'expansion de ce marché. »

Natural Pastures produit maintenant du paneer (qu'on trouve souvent dans les mets d'Asie du Sud), des bocconcini et des fromages de style brie à base de lait de bufflonne d'Inde, de même que la traditionnelle mozzarella di buffala, un fromage blanc à pâte molle de style italien qui a vite séduit les chefs et les gourmets. L'entreprise espère commercialiser un fromage à pâte ferme ou à pâte dure d'ici un an.

La multiplication des élevages de buffles d'Inde pour la production de lait est aussi une bonne nouvelle pour Marc Vance, propriétaire de l'élevage Island Bison, et sa jeune famille. M. Vance a conclu une entente avec les Archer et les McClintock pour l'achat de mâles reproducteurs pour la production de viande. Pour diversifier son élevage de bisons, le buffle d'Inde est un choix tout indiqué.

« Nous œuvrons déjà dans le secteur de la distribution des viandes et offrons un produit-créneau. Nous occupons une place de choix auprès des consommateurs soucieux de leur santé, des magasins d'aliments santé et des boucheries, alors nous croyons que nous sommes bien placés pour commercialiser de la viande de buffle d'Inde », précise M. Vance.

Cette nouvelle viande, dont le goût et la texture s'apparentent de beaucoup à ceux de la viande de bison, est déjà en forte demande. Avant même que soit abattu le premier buffle, des chefs locaux en faisaient déjà l'éloge. Là où les chefs sont influents, la clientèle locale s'enthousiasme rapidement.

Les buffles d'Inde ont non seulement permis à la famille Vance d'offrir une nouvelle gamme de produits, mais aussi d'agrandir son exploitation d'élevage et de faire participer les enfants. Ceux-ci nourrissent au biberon les bufflons jusqu'à ce qu'ils pèsent 300 livres. Les animaux sont ensuite envoyés au pâturage jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids de 1 100 livres, ce qui correspond à la fin de l'engraissement.

La docilité des buffles d'Inde permet aux enfants de s'en occuper sans danger et fait de ces animaux d'excellents compagnons pour les bisons. De plus, ils se gardent facilement au pâturage. L'élevage des Vance compte actuellement 38 buffles d'Inde et continuera de s'agrandir à mesure que les exploitations laitières prendront de l'expansion.

« Il est difficile pour un élevage de bisons comme le nôtre de prendre de l'expansion parce qu'il faut des clôtures spéciales ainsi qu'un permis de ferme à gibier, et que le nombre de bisons que nous pouvons élever est limité, explique M. Vance. Les buffles d'Inde, eux, peuvent être élevés sur une terre louée. La superficie dont nous sommes propriétaires n'est donc plus une contrainte. »

Pour les Archer, le fait de voir de nouveaux éleveurs saisir ce débouché et cette micro-industrie prendre de l'élan est une source de satisfaction.

« Je suis absolument enchantée de voir notre rêve se concrétiser », déclare Mme Archer.

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

Joignez-vous à nous lors du

Forum FAC

Notre événement le plus enlevant de l'année!

L'honorable Roméo Dallaire
Lieutenant-général à la retraite

Jean-Philippe Gervais
Économiste agricole en chef à FAC

Sylvain Boudreau
Conférencier sur l'attitude positive

Le mardi 18 mars à Granby (Québec)

Inscrivez-vous dès maintenant à **fac.ca/qcforum**

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

L'homme en mouvement
poursuit son œuvre

À l'âge de 15 ans, Rick Hansen est victime d'un accident de camionnette et subit un traumatisme médullaire qui le laisse paralysé de la taille aux pieds. En 1985, il entreprend sa tournée mondiale « L'homme en mouvement », qui l'amène à sillonner le monde en fauteuil roulant. Il recueillera 26 millions de dollars pour la recherche sur les lésions médullaires et pour des initiatives axées sur la qualité de vie.

Beaucoup l'ignorent peut-être, mais vous avez des liens directs avec l'agriculture et la vie rurale, n'est-ce pas?

Mon grand-père avait une ferme. J'y ai vécu pendant un an et demi et nous lui rendions souvent visite. Il y régnait un esprit communautaire incroyable. À bien des égards, les agriculteurs sont l'épine dorsale de notre pays. Lorsque je m'adresse à des gens d'un bout à l'autre du Canada, je suis renversé par la résilience des producteurs agricoles, par leur autonomie, par leur professionnalisme face au changement et par la façon dont l'industrie agricole évolue. Je suis impatient de discuter avec des membres du milieu agricole aux forums FAC de cette année.

Où était située la ferme de votre grand-père?

Près de Fort St. John, dans la région de la rivière de la Paix, en Colombie-Britannique. Au début de la cinquantaine, mon grand-père a concrétisé son rêve de posséder sa propre ferme. Cela me rappelle qu'il n'est jamais trop tard pour réaliser son rêve. Lui et ma grand-mère ont été propriétaires d'une exploitation mixte pendant environ dix ans. Malheureusement, il a perdu la vie dans un accident de moissonneuse-batteuse lorsque j'avais 14 ans. Ce fut pour moi une période très difficile, mais cela m'a montré la solidarité dont peut faire preuve une communauté lorsqu'il s'agit d'apporter du soutien.

À part votre grand-père, qui sont vos héros? De qui puisez-vous votre inspiration?

J'ai rencontré un homme qui avait subi un traumatisme médullaire lorsqu'il était dans la trentaine et qui m'a apporté un grand soutien après mon accident. Il y a aussi mon bon ami Terry Fox, qui venait jouer au basketball en fauteuil roulant avec nous après avoir perdu sa jambe. Et bien sûr mon épouse, Amanda, qui est ma meilleure amie, ma partenaire de vie et ma conseillère. Elle n'hésite jamais à me secouer quand j'en ai besoin, et nous avons trois merveilleuses filles.

Qu'espérez-vous que les gens retiennent de votre communication?

On ne sait jamais à quel moment les gens feront des liens avec leur propre histoire et qu'ils en ressortiront transformés. Chacun a ses propres obstacles à surmonter. En réalité, je ne fais que

« J'essaie d'avoir une empreinte équilibrée sur cette planète, et, de façon générale, je me considère comme l'un des hommes les plus chanceux au monde. »

renforcer ce que les gens savent déjà. Il n'existe pas de formule magique; nous devons garder à l'esprit les choses simples qui ont de l'importance à nos yeux.

J'espère que les gens ne perdent pas de vue la nécessité de cultiver la gratitude, parce que nous avons tous de nombreuses raisons d'être reconnaissants. J'espère inciter les gens à réfléchir au rôle qu'ils jouent dans la vie d'autrui et à la façon dont ils peuvent aider les autres.

J'encourage les gens à se fixer un but après m'avoir écouté, et à ne jamais y renoncer.

Quels sont vos buts et vos aspirations?

J'espère poursuivre mon œuvre pendant encore au moins une décennie. J'essaie de concilier ma vie de famille et mon travail qui consiste à améliorer la qualité de vie des personnes handicapées.

L'un de mes buts est de mobiliser les municipalités afin de minimiser les obstacles. La communauté nationale et mondiale doit s'efforcer d'améliorer l'accessibilité pour tous. À mesure que la génération de l'après-guerre vieillit, bon nombre d'entre nous seront confrontés à des problèmes de mobilité grandissants.

Par ailleurs, il existe un réseau national, depuis peu international, voué à la découverte d'un traitement contre les lésions médullaires d'ici les 25 prochaines années par l'intermédiaire de l'Institut Rick Hansen (RickHansenInstitute.org). « L'homme en mouvement » est devenu « Unis en mouvement », une équipe qui peut accomplir bien plus que moi ou que n'importe quel individu à lui seul.

J'essaie d'avoir une empreinte équilibrée sur cette planète, et, de façon générale, je me considère comme l'un des hommes les plus chanceux au monde.

RICK HANSEN
Rick Hansen est le conférencier principal des forums FAC qui se déroulent actuellement à l'échelle du pays. À sa demande, ses honoraires de conférencier seront consacrés à la poursuite de son œuvre sans but lucratif. Pour obtenir une liste des endroits où sont prévus des forums et pour vous inscrire, rendez-vous à l'adresse fac.ca/forum.

GESTION DU RISQUE

Limitez la responsabilité
de votre exploitation agricole

Êtes-vous bien préparé à gérer le risque lié à la responsabilité de votre exploitation agricole?

Les Canadiens ne sont pas aussi prompts que les Américains à engager des poursuites à la suite d'une blessure. Cependant, la propension à recourir aux procédures judiciaires est à la hausse au Canada. Dans ce contexte, les fermes sont exposées à des accusations d'infractions réglementaires ou susceptibles d'être confrontées à des voisins irascibles exigeant compensation. Votre ferme est-elle prête à faire face à cette éventualité?

De façon générale, les recours en responsabilité sont en augmentation. En effet, le Bureau d'assurance du Canada signale que leur nombre a plus que triplé entre 1990 et 2011, et ce, à un rythme supérieur de 18 % à la moyenne.

Les producteurs agricoles disposent de quelques moyens de gérer le risque lié à la responsabilité, notamment l'assurance et la constitution en société. Dans une ferme constituée en société, les biens personnels sont séparés des actifs commerciaux. Or, toute ferme, qu'elle soit constituée en société ou pas, a besoin d'une assurance pour le cas où elle aurait à verser une indemnisation par suite d'une situation fâcheuse.

L'autre facteur à prendre en considération est la conformité. Dans le domaine des sports amateurs, dans une affaire concernant une blessure (par exemple, lorsque des parents poursuivent une équipe pour une blessure subie par leur enfant), la première question que posera le juge sera de savoir si les entraîneurs sont agréés. S'ils ne le sont pas, il sera beaucoup plus difficile de prouver que l'équipe ne devrait pas être tenue responsable.

Il en va de même des exploitations agricoles. Les accidents sont inévitables, mais si toutes les mesures de sécurité sont en place et que toutes les exigences en matière de sécurité sont respectées, les chances sont plus grandes que les accidents ne soient pas considérés comme le résultat de la négligence ou même d'un acte délibéré.

La contamination est le risque principal que les exploitants agricoles doivent surveiller lorsqu'il est question de responsabilité, selon Ken Figler, directeur, gestion du risque, au Western Financial Group de Winnipeg.

« De nos jours, la plus haute vigilance est de mise lorsqu'il s'agit de propreté. Mais une ferme est un endroit difficile à tenir propre. » M. Figler ajoute que les producteurs ne tiennent pas toujours suffisamment de registres. « Comment pouvez-vous prouver que l'eau que vous utilisez n'est pas contaminée? »

La majorité des assurances agricoles comprennent une assurance-responsabilité. La principale exception concerne habituellement les risques environnementaux, pour lesquels une couverture supplémentaire est souvent nécessaire. L'essentiel, souligne M. Figler, est d'exercer une diligence raisonnable (tenir les registres à jour et déclarer les activités supplémentaires comme la transformation) afin de montrer que votre ferme représente un risque acceptable. Ce faisant, vous pourriez même voir vos primes diminuer.

Lorsqu'il est question de gestion de la responsabilité, le coût de la prévention est infiniment moins élevé que le coût du règlement des litiges potentiels.

PAR HUGH MAYNARD

SÉCURITÉ À LA FERME

L'abattage d'arbres : une tâche lucrative, nécessaire, mais aussi dangereuse

Pour des milliers de producteurs agricoles du Canada central, la vente de bois de chauffage est une importante source de revenus. Toutefois, que vous coupiez du bois dans un but lucratif ou par souci d'entretien, sachez que cette activité est risquée en raison des dangers qu'elle comporte.

« C'est la tâche la plus dangereuse que j'accomplis durant l'année », affirme André Simard, producteur de céréales issu d'une famille d'agriculteurs établie depuis des générations sur le plateau fertile surplombant la basilique Sainte-Anne, à l'est de Québec.

Comme beaucoup des quelque 4 000 producteurs du Québec ayant déclaré des ventes de bois de chauffage, de bois à pâte, de billes, de poteaux de clôture et de pilotis totalisant près de 27 millions de dollars au recensement de 2011, M. Simard se rend six fois par année dans les forêts enneigées de sa ferme, seul, en plein cœur de l'hiver.

Chaque fois il abat une demi-douzaine d'arbres morts, malades ou déformés et les débite en billes de deux mètres qu'il ramène à la grange à l'aide d'une débusqueuse. Il en utilise près de la moitié pour chauffer sa maison et produire du sirop d'érable au printemps. Le reste est tronçonné pour produire de 200 à 250 cordes de bois de chauffage qu'il vend et livre à des clients comme moi au coût de 90 $ la corde.

Selon M. Simard, le plus gros danger lié à l'abattage d'arbres est la chute de branches. « Elles peuvent se détacher sous l'effet des vibrations, explique-t-il. Même une petite branche qui tombe d'une hauteur de dix mètres peut vous tuer. »

La chute d'une branche a d'ailleurs été fatale pour un producteur expérimenté de la région il y a quelques années, se souvient-il. Un autre danger est lié à la coupe d'arbres renversés à la suite de tempêtes violentes comme l'ouragan Irène en août 2010.

« Les troncs et les branches peuvent jaillir soudainement de la neige, dit M. Simard. Un travailleur à la ferme d'un de mes cousins a eu la cheville cassée de cette façon-là il y a deux ans. »

En plus d'observer les règles de sécurité recommandées pour l'abattage d'arbres (notamment le choix et le dégagement de la zone de chute et des voies de retraite, et la vérification de l'état de chaque arbre pour déterminer le point de chute des branches), M. Simard porte un équipement et des vêtements de protection individuelle.

Entre autres, tel que le recommande le Centre canadien d'hygiène et de sécurité au travail (CCHST), il porte un casque de protection, des lunettes de sécurité, un écran facial, des gants de cuir avec renfort en nylon balistique au dos (offrant une bonne adhérence et une protection contre les coupures à l'affûtage de la scie), ainsi que des bottes de sécurité robustes et bien ajustées.

Le CCHST conseille aussi de porter des dispositifs de protection auditive (les scies à chaîne ayant un niveau d'intensité sonore pouvant atteindre 115 décibels), ainsi que des pantalons ou des jambières avec protecteur intégré en nylon balistique.

« La coupe d'arbres demeure un travail dangereux », insiste M. Simard, qui apporte toujours son cellulaire lorsqu'il s'aventure dans la forêt. « Vous devez rester vigilant en tout temps. »

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.*

Ensemble
contre la faim depuis dix ans

Cette année, les tournées de FAC en campagne contre la faim se sont terminées le vendredi 18 octobre. Ensemble, nous avons recueilli 6,5 millions de livres d'aliments destinés aux banques alimentaires canadiennes. Grâce à la générosité de nos partenaires, de nos clients, des écoles, des entreprises et des employés, plus de gens vont manger à leur faim cet automne.

« Je suis sincèrement touché par l'appui des gens partout au pays », a déclaré Greg Stewart, président-directeur général de FAC. « La solidarité de nos partenaires, des écoles et de milliers de bénévoles et de citoyens, nous a permis d'atteindre l'ambitieuse cible de cinq millions de livres de nourriture que nous nous étions fixée pour souligner le 10e anniversaire de notre programme. »

Du 14 au 18 octobre, des tracteurs ont sillonné les routes de l'Alberta, de l'Ontario, du Québec, de l'Île-du-Prince-Édouard, de la Saskatchewan et de la ville de Regina, où se trouve le siège social de FAC. De plus, tous les bureaux de FAC d'un bout à l'autre du Canada ont recueilli des dons en aliments et en argent au profit des banques alimentaires locales.

Depuis 2004, FAC en campagne contre la faim a permis de recueillir plus de 17 millions de livres de nourriture.

Renseignez-vous au facencampagnecontrelafaim.ca

Merci à nos partenaires :

Platine
BDO
Peameal Bacon of Canada Ltd/Lou's Barbeque Co.

Nationaux
Parrish & Heimbecker (New Life Mills) Limitée
Windset Farms ™
Federated Co-op Limited
Cargill
Défi Jeunesse
Solis Foods

Or
Alberta
Ag Plus Mechanical
Deerland Equipment
Frank Flaman Sales Ltd.
Hanlon AG Centre Ltd.
Hi Line Farm Equipment Ltd.
Martin Deerline
Newcap Radio-Alberta
Robertson Implements Alberta
Rocky Mountain Equipment
Rotary Club Nisku Leduc
Selmac Equipment
Western Tractor Co.

Colombie-Britannique
Houweling's Tomatoes
Meadow Valley Meats
Millennium Pacific Greenhouses

Manitoba
Golden West Radio

Nouveau-Brunswick
Atlantic Cat

Nouvelle-Écosse
AVR & Magic 94.9
Blueline New Holland
Chicken Farmers of Nova Scotia
VanOostrum Farm Equipment Ltd.

Ontario
Collins Barrow
Connect Equipment Corp
EarthFresh Foods
Green Tech Ag and Turf Inc.
Huron Tractor
Meaty Meats Inc.
Premier Equipment
Roberts Farm Equipment
Schinkel's Legacy
Shawridge Farms Ltd.
Stoltz Sales & Service
Sun Life Financial
Weagant Farm Supplies

Île-du-Prince-Édouard
CFCY MBS Radio
Kensinton Agricultural Services Ltd.

Québec
Aliments Ouimet Cordon-Bleu inc.
Benny D'Angelo Produce
Courchesne Larose
Delta Dailyfood Inc.
Ferme Margiric Inc.
Ferme B. Cousineau et fils
Groupe Coopératif Dynaco
Les Jardins Vegibec Inc.
Les Pommes de Terre Cardinal Inc.
Les Serres Ovation Inc.
Les Spécialités Prodal (1975) Ltée
Les Viandes du Breton inc.
Patates Dolbec inc.
Ray-Mont Logistics
Saladexpress
Veg Pro International Inc.
www.mamanpourlavie.com

Saskatchewan
E. Bourassa
JayDee AgTech
McDougall Gauley LLP
Moose Jaw Warriors
Prince Albert Raiders Hockey Club Inc.
Redhead Equipment
Robertson Implements
Saskatoon Blades
South Country Equipment
Southwest Terminal
Swift Current Broncos
The Western Producer
Western Sales Ltd.
Young's Equipment

Regina
104.9 The WOLF
620 CKRM
Alliance Grain Traders/ Saskcan Pulse Trading
Alliance Pipeline
City of Regina
FFun Trailers and Marine
Greystone Managed Investments Inc.
ISM Canada
Markusson New Holland
Miller Thomson LLP
MY 92.1
National Crane Services
Purolator
Rawlco Radio
Regina Pats Hockey Club
Richardson Pioneer
Seedmaster
South Country Equipment
Young's Equipment

Pour gérer votre exploitation où que vous soyez

Lancement de l'application Champs PRO Mobile

Combinée à votre logiciel existant Gestionnaire de champs PRO ou PRO 360 – composante ordinateur de bureau, l'application Champs PRO Mobile révolutionne comment, où et quand vous gérez vos données agricoles. Téléchargez Champs PRO Mobile afin de créer et de partager tous vos registres agricoles à partir de vos appareils iPhone, iPad et Android.

Disponible dans l'App Store

APPLI ANDROID SUR Google play

1-877-926-0064 | logicielsfac.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

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

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

Postes Canada, numéro de convention 40069177