JUILLET / AOÛT 2014

AgriSuccès

LES PATTON NE MANQUENT PAS UNE OCCASION QUI SE PRÉSENTE

ILS METTENT EN ŒUVRE UN PLAN D'EXPANSION INÉDIT

LEÇONS APPRISES À LA SUITE D'UNE ANNÉE DIFFICILE

CONDITIONS MÉTÉOROLOGIQUES EXTRÊMES : POINT DE VUE D'UN CHASSEUR DE TEMPÊTES

Dans ce numéro

ARTICLES VEDETTES

10

Tenez-vous prêt : l'AECG ouvrira la porte aux exportations de bœuf
On conseille aux producteurs de commencer à se préparer.

12

Cinq leçons à tirer d'un marché de grains difficile
Si l'on jette un regard sur les 12 derniers mois, quelles leçons retenons-nous?

14

Miser sur les particularités régionales pour stimuler les ventes
Votre région géographique et sa culture peuvent créer un avantage concurrentiel pour vos produits alimentaires.

DANS CHAQUE NUMÉRO

2
VOTRE ARGENT

La constitution en personne morale est-elle à propos?
Découvrez à quel seuil de revenu net il devient viable de constituer votre ferme en personne morale et s'il convient d'y intégrer votre terre.

4
JEUNES AGRICULTEURS

Les Patton ne manquent pas une occasion qui se présente.
Ils mettent en œuvre un plan d'expansion inédit.

8
LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

La logistique revêt une importance capitale
Plus que jamais, les coûts du transport influencent les cultures que nous produisons et l'endroit où nous les produisons.

17
DEMANDEZ À UN EXPERT

Observation de phénomènes météorologiques dans des conditions extrêmes
Le chasseur de tornades Greg Johnson offre certains conseils pratiques sur l'observation des tempêtes.

19
GESTION DU RISQUE

La compréhension des émotions permet d'atténuer les risques
La connaissance de vos points forts et de vos points faibles au chapitre des émotions peut améliorer votre façon de gérer votre ferme.

20
SÉCURITÉ À LA FERME

Visites à la ferme : concilier plaisir et sécurité
Établissez les règles de base que les visiteurs doivent observer, en particulier les jeunes.

21
LETTRE OUVERTE À L'INDUSTRIE AGRICOLE CANADIENNE

Le PDG Greg Stewart a pris sa retraite en juin 2014. Il présente ici un message personnel aux exploitants agricoles canadiens.

Des producteurs de volaille de l'Ontario exploitent une terre en Saskatchewan.
Jim et Martha Patton exploitent l'entreprise Patton Poultry Breeders Inc. située en Ontario et cultivent du soja en Saskatchewan. (page 4)

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

Lorsque je discute avec des producteurs agricoles de partout au pays, je suis souvent stupéfait du nombre d'exploitations de taille moyenne qui ne sont pas constituées en personne morale. Selon moi, beaucoup plus de fermes devraient envisager cette structure d'entreprise.

Il a déjà été question de la constitution en personne morale dans des articles précédents d'*AgriSuccès*. Nous nous penchons à nouveau sur ce sujet dans la chronique *Votre argent* de Lorne McClinton.

À quel stade un producteur devrait-il envisager la constitution en personne morale? Je ne suis pas comptable, mais ce ne sont pas la superficie, le nombre de bovins ou les ventes brutes qui comptent. C'est votre revenu net en comptabilité d'exercice.

Pour de nombreux éleveurs de bovins et de porcs, la rentabilité a nettement augmenté au cours de la dernière année, et il est à souhaiter que cette tendance se maintienne. Peut-être avez-vous franchi le stade où la constitution en personne morale serait avantageuse du point de vue financier.

Si les économies d'impôt liées au taux d'imposition des sociétés sont habituellement la raison qui incite les producteurs à constituer leur exploitation en personne morale, ces économies doivent être assez substantielles pour contrebalancer le coût de la constitution en société et les frais comptables accrus qui en découlent.

Cependant, il arrive parfois que les frais comptables puissent être une raison valable pour ne pas franchir le pas.

Ce changement ne se fait pas toujours sans heurts. Une discussion en famille au sujet de la constitution en personne morale est susceptible de donner lieu à des discussions sur d'autres sujets qui sont difficiles à aborder, comme la relève de la ferme.

La constitution en personne morale ne devrait pas se faire de façon prématurée. En effet, les comptables vous diront qu'il peut être très avantageux de commencer par constituer votre ferme en société de personnes et de l'exploiter sous cette forme pendant deux ou trois ans. Ainsi, en plus de solliciter des conseils professionnels, vous devez planifier.

Il y a beaucoup d'information à assimiler et de nombreuses décisions à prendre lorsque vous entreprenez le processus de constitution en personne morale. C'est une autre raison qui pousse certains gestionnaires d'exploitation agricole à retarder cette décision.

Même si ce n'est pas la période habituelle de l'année pour rencontrer votre comptable, le moment est peut-être opportun pour examiner la structure de votre ferme et planifier l'avenir.

Vos commentaires et vos idées d'articles sont les bienvenus. Vous pouvez m'écrire à l'adresse kevin@hursh.ca ou 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 correspondant régulier pour une dizaine de publications à travers le monde. Il habite dans la région de Québec.* **markcardwell.ca**

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.*

OWEN ROBERTS / *Owen enseigne les communications agricoles au Collège d'agriculture de l'Ontario (OAC) de l'Université de Guelph, où il est directeur de la diffusion de la recherche. Il est aussi journaliste pigiste.*

La constitution en personne morale est-elle à propos?

PAR LORNE McCLINTON

Les règlements de l'Agence du revenu du Canada permettent aux agriculteurs de déclarer leurs revenus selon la méthode de la comptabilité de caisse plutôt que la méthode de la comptabilité d'exercice qui est imposée aux autres entreprises. Ils peuvent ainsi ajuster le revenu imposable qu'ils gagnent au cours d'une année donnée en achetant à l'avance des intrants ou en reportant leurs revenus. Toutefois, cette façon de faire est peu utile si votre ferme génère constamment de bons profits. Compte tenu des rendements solides enregistrés depuis quelques années, de nombreux producteurs exploitant leur entreprise en tant que propriétaire unique se sont retrouvés dans une fourchette d'imposition élevée, d'où découle l'intérêt d'envisager d'autres possibilités.

Si l'on compare le taux d'imposition de 13 % que les sociétés paient en Saskatchewan au taux d'imposition des particuliers qui est d'au moins 26 %, la constitution en personne morale semble aller de soi, indique Lance Stockbrugger, agriculteur et comptable agréé de Leroy, en Saskatchewan, qui donne des séminaires sur l'impôt pour le compte de FAC. Mais à moins que votre bénéfice net en comptabilité d'exercice ne s'établisse en moyenne entre 80 000 $ et 100 000 $ par année, ce n'est pas une bonne idée.

Selon M. Stockbrugger, il est important de ne pas se constituer en personne morale trop hâtivement. « La constitution en personne morale coûte beaucoup d'argent, et vous devrez probablement payer quatre fois plus cher (en frais comptables et autres honoraires) que ce que vous paieriez normalement pour faire produire une déclaration de revenus des particuliers. Donc, ce n'est pas une décision à prendre à la légère. »

Si la grande majorité des agriculteurs constituent leur exploitation en personne morale pour faire des économies d'impôt, cette forme juridique présente aussi d'autres avantages. Par exemple, elle facilite le partage des revenus entre les actionnaires et offre un degré supplémentaire de protection au titre de la responsabilité. Elle élimine aussi la nécessité d'acheter des intrants à l'avance et de reporter le revenu à des fins d'économies d'impôt.

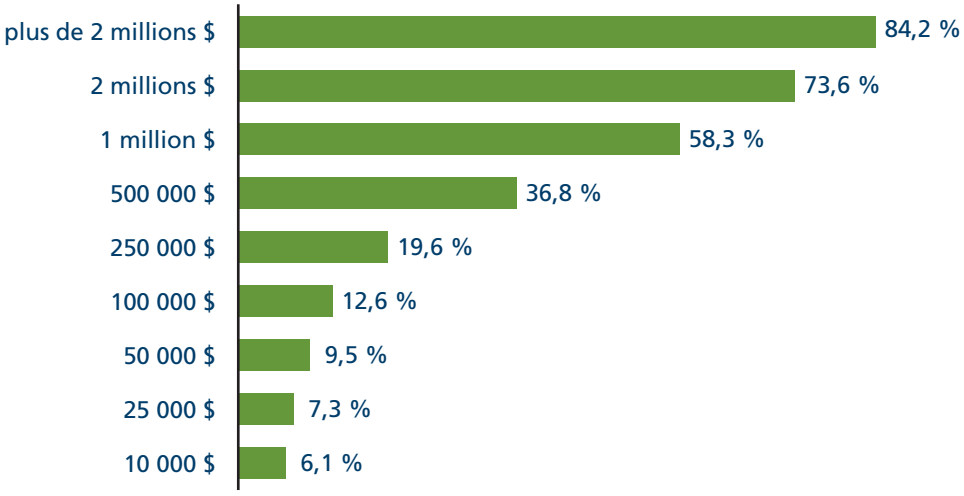
« La décision d'acheter des intrants à l'avance ou de reporter le revenu comme stratégie de gestion fiscale n'est pas toujours judicieuse du point de vue des affaires, mentionne Trevor Tamke, associé du cabinet MNP de Lethbridge, en Alberta. Comme le taux d'imposition des sociétés est beaucoup moins élevé, vous pouvez fonder vos décisions sur ce qui est sensé sur le plan des affaires, sans avoir à vous préoccuper des répercussions fiscales. »

De plus, comme les fermes constituées en personne morale n'ont aucune raison de reporter des chèques de paiement des grains, le risque de défaut de paiement est réduit. Les agriculteurs devraient considérer tous ces facteurs avant de prendre la décision de se constituer en personne morale. ■

Est-ce judicieux de transférer une terre agricole à une société constituée en personne morale?

Pourcentage des fermes constituées en personne morale

en fonction du revenu agricole brut



Source : Recensement agricole de 2011 de Statistique Canada

Les producteurs devraient réfléchir longuement et sérieusement avant de transférer leur terre agricole à une société constituée en personne morale, conseille M. Stockbrugger. Même s'il y a certains avantages, ceux-ci ne sont pas assez importants pour combler ce à quoi vous renoncez.

« Tout d'abord, vous renoncez à l'exemption pour gains en capital sur la terre agricole lorsqu'elle est intégrée à une société constituée en personne morale, note M. Stockbrugger. Ensuite, vous ne pouvez pas choisir qui recevra une parcelle en particulier à l'avenir, ce que vous pourriez faire si la terre vous appartenait personnellement. Enfin, si vous décidez de louer cette terre, le revenu tiré de sa location sera imposé à titre de revenu d'investissement d'une société. Où que vous soyez au Canada, le revenu de location sera imposé au taux le plus élevé en vigueur. »

M. Tamke voit les choses d'un œil quelque peu différent.

« Personnellement, j'ai vu de nombreux producteurs tirer grandement profit du transfert de leur terre vers une société constituée en personne morale, dit-il. Parmi les principaux avantages, mentionnons la possibilité d'utiliser l'exemption pour gains en capital lors du transfert, ou la capacité de transférer la dette foncière à la société pour qu'elle puisse être remboursée au moyen des fonds de la société, déduction faite des impôts, plutôt qu'avec les fonds personnels. Dans d'autres cas, toutefois, il y a de très bonnes raisons pour lesquelles il est préférable de garder la terre agricole en dehors de la société. Tout dépend de la situation personnelle de chacun. »

M. Tamke note que s'il est très facile d'intégrer la terre à la personne morale, le processus inverse peut coûter très cher. ■

LES SOCIÉTÉS DE PERSONNES OFFRENT DE LA SOUPLESSE

Si les revenus de votre exploitation agricole ne sont pas suffisants pour qu'il vaille la peine de la constituer en personne morale, vous voudrez peut-être envisager de former une société de personnes.

« Les sociétés de personnes constituent une excellente façon de partager le revenu tout en profitant de nombreux avantages fiscaux, fait valoir M. Stockbrugger. Supposons que vous êtes un couple marié qui n'a pas d'autre revenu d'appoint; vous pouvez gagner 87 000 $ (soit 43 500 $ chacun) en Saskatchewan et bénéficier du taux d'imposition le plus bas. »

« Les sociétés de personnes, toutefois, ne paient pas d'impôt, de sorte que les associés doivent déclarer les revenus tirés comme revenu personnel aux fins de l'impôt, affirme Trevor Tamke. Le fractionnement des revenus est beaucoup plus sensé si l'un des associés est dans une fourchette d'imposition moins élevée. »

La formation d'une société de personnes est une étape courante du processus menant à la constitution en personne morale, parce qu'elle offre un peu plus de souplesse au chapitre des gains en capital, ajoute M. Tamke. Habituellement, les fermes fonctionnent comme des sociétés de personnes pendant quelques années (deux ou trois au minimum) avant de constituer l'entreprise en personne morale.

Des producteurs de volaille de l'Ontario exploitent une terre en Saskatchewan

PAR OWEN ROBERTS

Il n'est pas inhabituel de voir des agriculteurs qui, en plus de gérer la ferme principale, exploitent d'autres parcelles situées à une certaine distance. Mais comment fait-on pour que les choses tournent rond lorsque l'autre exploitation principale se trouve dans une *province éloignée?*

C'est le défi quotidien de Jim et Martha Patton, producteurs de volailles et de cultures commerciales de la sixième génération.

La plus grande partie de l'année, Jim, 37 ans, et Martha, 36 ans, se trouvent en Ontario pour assurer les activités de l'exploitation principale. Avec l'aide de leurs fils David et Jacob, des parents semi-retraités de Jim, Doug et Lorene, de trois employés à temps plein et d'un employé à temps partiel, ils exploitent l'entreprise Patton Poultry Breeders Inc., située à deux emplacements.

La ferme d'attache est située près d'Everett, en Ontario, à une dizaine de kilomètres au nord de la collectivité florissante d'Alliston, où Honda construit des Civic et des CR-V. Les autres activités se déroulent sur une propriété distincte au nord de la ferme d'attache, qui leur offre un bon approvisionnement en gravier et en eau pour deux poulaillers qui logent 10 000 volailles, et dont ils sont copropriétaires par le truchement de leur entreprise secondaire, Double J Poultry.

Par ailleurs, ils produisent du maïs, du blé et du soja sur une superficie de 1 200 acres, dont ils sont également propriétaires, à la ferme d'attache et à proximité de celle-ci, et sur une autre superficie louée de 800 acres située dans un périmètre de 20 kilomètres.

Et, comme si cela n'en faisait pas assez à gérer, l'année dernière les Patton ont acheté et loué 1 100 acres supplémentaires. Mais cette fois, ils sont très loin de la ferme d'attache : cette terre se situe à près de 2 300 kilomètres de distance, à Carlyle, en Saskatchewan. Grâce à des liens familiaux, ils y ont trouvé une terre agricole au sol de limon argileux que Jim qualifie de « magnifique », et qui est idéale pour la culture de ce qu'il croit être la prochaine grande culture commerciale dans l'Ouest canadien : le soja.

Les Patton ont d'ailleurs consacré toute leur superficie de Carlyle au soja. Ils ont pris cette décision en toute confiance étant donné leur expérience en culture du soja en Ontario et le solide engagement en recherche et développement dont font preuve les entreprises productrices de semences dans l'Ouest canadien à l'égard du soja. Jim s'y est rendu plusieurs fois au cours de la dernière saison de croissance, dès l'ensemencement.

L'emplacement, une question de logique

Une question très pertinente se pose : pourquoi étendre ses opérations si loin?

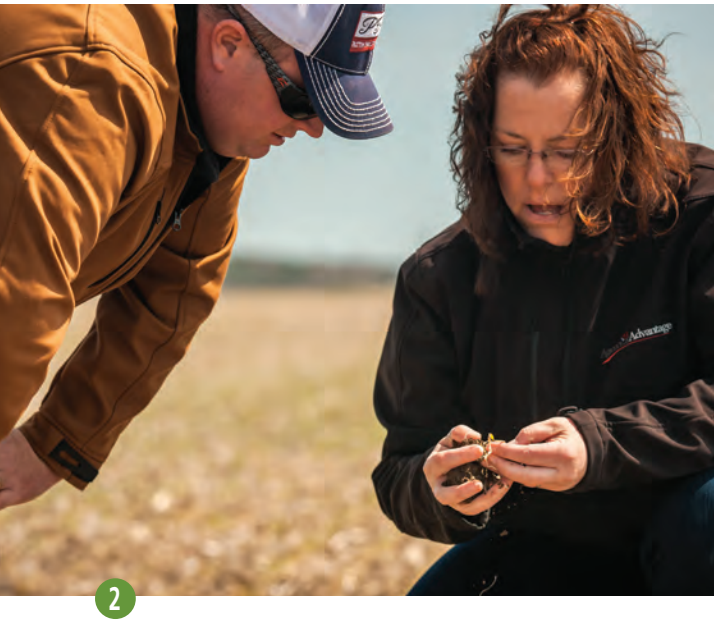
Pour Jim, la réponse prend racine dans le passé, le présent et l'avenir.

« Le coût des terres ne cesse d'augmenter en Ontario depuis quelques années, fait-il valoir. Nous étions en train de planifier notre prochain développement commercial et nous ne voulions pas construire un autre bâtiment d'élevage, donc nous nous sommes tournés vers l'Ouest. Du point de vue logistique, notre nouvelle ferme comporte plusieurs avantages : elle est située à proximité d'une autoroute, d'un nouveau terminal céréalier en construction et du marché du Dakota du Nord. »

Autrement dit, c'était une occasion en or leur permettant d'envisager une croissance future. Et les Patton sont du genre à saisir ces occasions.

Après avoir obtenu leur diplôme du programme d'agriculture de l'Université de Guelph (Jim en 1998 et Martha en 2000), ils se sont mariés et ont cherché de nouvelles avenues pour la ferme d'attache Patton, qui était essentiellement destinée à la production bovine. Durant ses études universitaires, Jim a compris que la production

1



2

« Quoi qu'on fasse dans la vie, on doit le faire par passion. »

avicole pouvait être rentable et viable et a convaincu ses parents de tenter l'aventure.

Cette décision s'est avérée fructueuse. En effet, à l'échelle mondiale, la consommation et les marchés de la volaille sont solides. Aujourd'hui, en plus de faire l'élevage pour eux-mêmes, ils font l'élevage sous contrat de poulettes pour le compte d'éleveurs de poulets à griller à Clinton et à Aylmer, en Ontario, ce qui leur permet de diversifier leurs revenus et d'avoir des poulaillers toujours pleins.

L'importance des conseils de spécialistes

Une autre stratégie gagnante pour les Patton est le fait de solliciter les conseils de spécialistes des cultures indépendants. « Nous ne pourrions pas arriver à tout cela sans nos agronomes », avoue Martha.

En effet, les agronomes jouent un rôle essentiel dans leurs plans de gestion en Ontario et en Saskatchewan.

Par exemple, en Saskatchewan, Jim fait appel aux services de l'agronome Dan Reeves de Precision Ag, qui inspecte les champs en son absence et qui s'occupe des intrants.

En Ontario, l'agronome Deb Campbell d'Agronomy Advantage aide les Patton à peaufiner leurs besoins en engrais, entre autres. L'année dernière, ils ont participé à un projet de labour en bandes sur une superficie de 40 acres qu'ils consacrent à la recherche sur le terrain (20 acres pour le soja et 20 acres pour le maïs). Les Patton croient au travail de conservation du sol et à la recherche soutenue de nouvelles façons de faire. En fait, le projet de labour en bandes les a conduits à réduire leur utilisation d'azote dans la zone d'essai.

Ce résultat de recherche est à l'image de ceux que les Patton partagent avec les autres agriculteurs membres de la Innovative Farmers Association of Ontario. Cette association communautaire, axée sur les cultures agricoles durables, se réunit annuellement pour discuter de moyens de réduire le travail du sol, d'empêcher l'érosion du sol et d'améliorer les bénéfices. Les séances présentées durant la plus récente assemblée annuelle de l'association, tenue à London, en Ontario, portaient sur l'utilisation du gypse sur le sol, la menace liée aux semences résistantes aux herbicides et la façon dont l'agriculture de précision et les cultures de couverture permettent de lutter contre les conditions météorologiques extrêmes. Jim et Martha sont des membres actifs de cette association.

Le moins qu'on puisse dire, c'est que les Patton ne chôment pas. En plus de ses responsabilités familiales normales, Martha compte sur les Logiciels de gestion FAC pour faire la comptabilité de l'entreprise. Jim, quant à lui, est administrateur de l'Ontario Broiler Chicken Hatching Egg Producers Association.

Mais malgré leurs horaires très chargés, ils prennent soin d'avoir de sérieuses discussions de famille concernant la planification de la relève avec les parents de Jim. Et maintenant, ils constatent que l'intérêt de leurs fils à l'égard de l'agriculture pourrait les amener à poursuivre une carrière dans ce domaine.

Jim et Martha affirment qu'ils ne forceront pas la main à leurs enfants pour qu'ils prennent la relève de l'exploitation si cela ne leur convient pas. « Quoi qu'on fasse dans la vie, on doit le faire par passion », explique Jim.

Ils sont toutefois encouragés par la situation actuelle concernant l'agriculture.

« Quand j'étais enfant, le marché était dicté par l'offre, et mes parents ne souhaitaient pas vraiment que je devienne agriculteur, confie Jim. Aujourd'hui, cependant, nous bénéficions d'un bon cycle de la demande. La volaille est un secteur florissant, et les cultures peuvent se vendre sur les marchés de l'alimentation, du carburant et des fibres. Je suis optimiste quant à l'avenir. » ■

1 Jim et son père Doug Patton

2 Jim rencontre l'agronome Deb Campbell

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

La logistique revêt une importance capitale

PAR KEVIN HURSH

Les coûts et les contraintes de transport ont pris une importance inégalée. Les exemples, aussi bien positifs que négatifs, abondent.

La capacité réduite des usines de transformation, notamment dans le cas des pommes de terre au Manitoba et des tomates en Ontario, a fait diminuer la superficie consacrée à ces cultures ce printemps. La viabilité de ces récoltes dépend de la certitude des producteurs de pouvoir livrer leurs récoltes à un transformateur à proximité.

Au cours de la dernière décennie, nous avons assisté à une importante consolidation du nombre d'usines de transformation du bœuf et du porc inspectées par le gouvernement fédéral à l'échelle nationale, ce qui a aussi une incidence sur le marché des vaches de réforme pour les producteurs laitiers. Le transport des animaux sur de plus longues distances, jusqu'aux usines de transformation, entraîne des coûts supplémentaires parfois élevés.

À l'ère de la vente directe aux consommateurs, en particulier lorsqu'il s'agit de produits périssables et en vrac, plus les grands centres de population sont proches, plus votre entreprise est susceptible d'être viable.

Les usines d'éthanol qui utilisent du maïs et du blé ont créé de nouveaux marchés pour certains producteurs de céréales privilégiés. Dans l'Ouest canadien, près de nombreuses usines de transformation du blé, les producteurs ont opté pour des variétés à teneur protéinique moins élevée et à plus haut rendement pour profiter de ce nouveau débouché commercial.

Traditionnellement, le marché européen est la première destination du lin canadien. Cependant, des traces de contamination par la variété génétiquement modifiée CDC Triffid ont provoqué un effondrement de la demande du marché européen il y a quelques années. Les problèmes de contamination ont été réglés et l'Europe a recommencé à acheter du lin canadien, mais, dans l'intervalle, la Chine est aussi devenue un grand consommateur.

Les expéditions à destination de l'Europe s'effectuent habituellement par la voie maritime du Saint-Laurent. Les exportations à destination de la Chine, elles, partent de la côte Ouest, ce qui contribue à améliorer le prix que les acheteurs peuvent payer dans l'ouest des Prairies. C'est une des raisons pour lesquelles les superficies consacrées au lin ne cessent de se déplacer vers l'ouest.

L'hiver dernier, des problèmes logistiques ont causé un énorme engorgement du système de transport du grain dans les Prairies. Le transport et, de ce fait, les prix étaient parfois nettement meilleurs aux silos dans le Dakota du Nord et le Montana. De nombreux producteurs dans le sud des Prairies ont donc expédié leurs céréales à des points de livraison au sud de la frontière. Même l'avoine canadienne, qui est normalement expédiée par train vers des meuneries aux États-Unis, a quelquefois été transportée par camion vers des usines situées aussi loin au sud que le Minnesota.

Ces livraisons vers le sud constituaient la solution la plus viable pour les producteurs situés tout près de la frontière. Certes, les producteurs ont dû déployer des efforts pour conclure ces ventes et se conformer à la règlementation américaine en matière de camionnage, mais nombreux sont ceux qui ont vu leurs efforts récompensés.

De la même façon, les producteurs qui ont eu la chance de charger leurs propres wagons de grains ont souvent pu contourner l'engorgement dans le transport et ainsi bénéficier de prix plus élevés.

En raison de la congestion du réseau ferroviaire, certains producteurs dans l'ouest des Prairies ont expédié du grain par camion aux fabriques d'aliments et aux exploitations d'élevage de la partie intérieure de la Colombie-Britannique.

Les cultures que nous produisons, l'endroit où nous les produisons et la façon dont nous les vendons seront de plus en plus tributaires des réalités du transport. Pour cette raison, la logistique devrait faire partie de chaque plan d'entreprise. ■

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

Tenez-vous prêt : l'AECG ouvrira la porte aux exportations de bœuf

PAR ALLISON FINNAMORE

Lorsque le Canada et l'Union européenne (UE) auront mis la dernière main à l'accord économique et commercial global (AECG), les tarifs douaniers seront progressivement abolis sur des dizaines de produits agricoles, y compris le bœuf canadien.

C'est pourquoi, le moment venu, les producteurs devront être prêts à exporter leurs produits.

« N'attendez pas l'entrée en vigueur de l'accord pour commencer à vous préparer », conseille le ministre du Commerce international du Canada, Ed Fast. Tandis que les détails bureaucratiques sont en cours d'élaboration, c'est le moment de développer des partenariats stratégiques.

Adopter dès maintenant les protocoles de l'ACIA

Mark Klassen, directeur des services techniques de la Canadian Cattlemen's Association (CCA), a, entre autres mandats, celui de préparer les producteurs de bœuf du Canada à tirer profit de ces nouveaux marchés.

Les producteurs de bœuf qui souhaitent un jour exporter leurs produits vers l'Union européenne (UE) estimeront peut-être qu'il est judicieux de conformer leurs exploitations aux règles actuelles de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), jusqu'à ce que les obstacles techniques soient aplanis, dit-il.

En premier lieu, M. Klassen recommande de faire venir un vétérinaire certifié par l'ACIA à la ferme pour qu'il

passe en revue les pratiques de production et examine les changements qui peuvent s'avérer nécessaires.

Il est impératif que les producteurs de bœuf canadiens qui souhaitent profiter du nouveau marché d'exportation commencent à se préparer tout de suite, insiste-t-il. Ils doivent prendre les mesures qui s'imposent pour établir une chaîne de valeur, c'est-à-dire un groupe d'intervenants qui poursuivent des buts communs, avec laquelle ils peuvent travailler.

D'autres associations de producteurs, comme la Alberta Beef Producers, s'emploient aussi à établir une marche à suivre à l'intention de leurs membres.

Programme de certification

L'ACIA administre un programme qui atteste de l'absence de stimulateurs de croissance dans le bœuf. Selon l'ACIA, il s'agit d'un « protocole reconnu par l'UE visant à fournir la preuve au vétérinaire certificateur que les produits de bœuf canadiens proviennent d'animaux qui n'ont jamais reçu d'hormones de croissance pendant leur élevage ».

Ce programme repose sur des mesures de contrôle comme l'enregistrement des exploitations agricoles, l'identification des animaux et la tenue de registres. Des vétérinaires privés et autorisés en assurent la surveillance en procédant à des évaluations. Après l'abattage, les carcasses font l'objet d'inspections physiques visant à déceler la présence de signes dénotant l'utilisation d'implants, et les animaux admissibles peuvent faire l'objet d'un échantillonnage afin de veiller au respect des exigences. En outre, les produits de bœuf doivent provenir d'abattoirs, d'établissements de découpe et d'entrepôts frigorifiques approuvés par l'UE.

C'est une période stimulante pour les producteurs de bœuf, estime Doug Sawyer, ancien président de la Alberta Beef Producers et éleveur-naisseur.

M. Sawyer est d'avis que le respect des lignes directrices actuelles constitue la meilleure façon de s'assurer que l'industrie du bœuf jette les bonnes bases en vue des exportations futures vers les pays de l'UE. C'est d'ailleurs ce qu'il a fait ce printemps en séparant tous ses veaux en vue de leur exportation à l'étranger.

« Je mets toutes les chances de mon côté afin de commercialiser mes veaux là-bas. »

Parcs d'engraissement

Jason Hagel de Hagel Feeders, à Swalwell, en Alberta, à une centaine de kilomètres au nord-est de Calgary, a déjà obtenu la certification de son parc d'engraissement en vue d'exporter du bœuf vers l'UE, et il ne s'attend pas à beaucoup de changements une fois l'AECG signé. Si certains producteurs peuvent se sentir accablés à l'idée de tenir des registres, il estime que le débouché qui s'offre à eux en vaut la chandelle.

« Il est vrai que cela peut sembler décourageant », concède-t-il. Le plus difficile est peut-être de commencer, fait valoir M. Hagel, mais une fois qu'un système de tenue de registres est en place et qu'on l'a utilisé pendant quelques mois, cette pratique s'inscrit dans la routine à la ferme.

> « Il est toujours excitant d'avoir accès à un marché d'importance composé de 500 millions d'habitants. »

Quels sont les enjeux?

Une fois l'AECG finalisé, il créera un nouvel accès en franchise de droits pour 35 000 tonnes de bœuf frais et réfrigéré et 15 000 tonnes de bœuf congelé, d'une valeur totale de près de 600 millions de dollars, selon la CCA. Le contingent en franchise de droits pourrait atteindre plus de 100 000 tonnes de bœuf canadien par année. En outre, tous les bovins vivants, le matériel génétique bovin et la plus grande partie des abats de bœuf et des produits de bœuf transformés bénéficieront d'un accès immédiat et illimité en franchise de droits. La consommation annuelle de bœuf dans l'UE est évaluée à environ 8 millions de tonnes.

« Il est toujours excitant d'avoir accès à un marché d'importance composé de 500 millions d'habitants, affirme M. Sawyer. Nous profiterons d'exportations exemptées de droits de douane. » Ce changement va tripler les niveaux actuels d'exportation de bœuf. Il souligne que 200 produits différents sont issus d'une carcasse et que les marchés pour les coupes moins chères sont limités à l'heure actuelle. L'AECG va élargir l'accès aux marchés, ce qui se traduira par des prix plus élevés. « Cela crée de la valeur ajoutée pour la carcasse entière », dit-il.

Les négociations se poursuivent au sujet des obstacles techniques, comme le nettoyage des carcasses, une pratique qui est courante au Canada, mais qui est interdite dans l'UE. Et malgré la souplesse apparente des deux parties concernant certaines questions commerciales, ce n'est pas le cas de toutes les questions.

Sans l'utilisation de stimulateurs de croissance, M. Sawyer indique que les producteurs subiront probablement une augmentation pouvant atteindre 20 % des coûts liés à l'alimentation et au temps passé au parc d'engraissement. Bien sûr, l'ajustement de la production canadienne de bœuf aux fins de l'exportation vers l'UE requerra certaines modifications des pratiques à la ferme, mais si l'on considère les retombées d'un accès exempt de droits de douane à un marché de 500 millions de personnes qui génère une activité économique de presque 17 billions de dollars par année, cette adaptation devrait valoir la peine pour de nombreux producteurs. ■

Cinq leçons à tirer d'un marché de grains difficile

PAR KEVIN HURSH

La dernière année a été époustouflante sur les marchés de grains. Depuis la même période l'an dernier, les prix mondiaux ont chuté par rapport à leurs niveaux élevés, quelquefois de façon précipitée. Parallèlement, dans l'Ouest canadien, des problèmes logistiques se sont traduits par de larges bases et des possibilités de livraison limitées. Si l'on jette un regard sur les 12 derniers mois, quelles leçons retenons-nous?

Comme beaucoup d'entre vous, je lis les chroniques de nombreux éminents analystes canadiens des marchés de grains. Par contre, j'ai plus souvent l'occasion que la majorité des gens d'assister à des réunions et à des conférences de ces analystes. En tant qu'observateur et acteur de l'industrie, j'ai réuni quelques messages à retenir à la suite des événements récents.

1 Tenez compte de ce que disent les analystes

À l'automne 2013, la plupart des analystes prévoyaient une baisse des prix. Au fil du temps, il est devenu de plus en plus évident qu'il serait difficile d'assurer un transport en temps opportun de la récolte massive dans l'Ouest canadien.

Peu de gens avaient prévu l'ampleur de la baisse des prix; encore moins nombreux étaient ceux qui avaient prévu les sommets inégalés des déductions de base causés par l'engorgement sur le plan logistique; cependant, les signaux de vente étaient évidents.

La mise en œuvre d'un plan de vente dynamique au début de la campagne s'est avérée très lucrative.

Les producteurs qui ont adopté un point de vue contraire et qui ont conservé leurs stocks de grains dans l'espoir d'une remontée des prix ont de bonnes raisons de regretter leur décision.

Il n'est pas toujours inapproprié d'adopter un point de vue contraire, mais cette décision doit être fondée sur des faits et des analyses et pas seulement sur l'instinct ou sur des vœux pieux.

Il est à noter que peu de producteurs sont entièrement satisfaits des décisions de commercialisation qu'ils ont prises au cours de la dernière année.

2 L'analyse du marché a ses limites

Avec le recul, il s'avère presque toujours que les plans de commercialisation auraient pu être meilleurs, et les analystes vous diront que l'on profite rarement des sommets de marché. Parfois, nous surestimons notre aptitude à prévoir l'avenir avec exactitude.

Même si les projections concernant les superficies et la production, les ratios stocks-utilisation et les prévisions sur les niveaux des stocks de report et la demande sont utiles et jouent un rôle important, les variables sont tout simplement trop nombreuses pour qu'on puisse prévoir les prix avec certitude. Même les meilleurs analystes de marchés sont régulièrement surpris et ne cessent d'ajuster leurs projections à mesure que de nouvelles données sont disponibles.

En tant que producteurs, nous voulons souvent obtenir des réponses aux questions fondamentales : les prix vont-ils augmenter ou baisser au cours des jours, des semaines et des mois à venir? Devrais-je bloquer le prix d'une nouvelle culture pour un produit donné? Quand devrais-je entreposer les stocks et quand devrais-je vendre?

Certains producteurs travaillent directement avec un cabinet d'experts-conseils pour élaborer des plans de vente et de commercialisation qui tiennent compte de leurs besoins et de leur propension au risque. Toutefois, la majorité des producteurs continuent de s'occuper eux-mêmes de la commercialisation de leurs produits et écoutent les points de vue de différents analystes de marchés. Dans ce contexte, les conseils sur les marchés doivent être interprétés à la lumière des besoins particuliers de l'exploitation.

3 L'agriculture et les marchés ont toujours été cycliques

En période de hausse des prix du grain, on peut avoir tendance à supposer que tout ira toujours bien. Après tout, la population mondiale augmente, tandis que la superficie agricole ne croît pas. Dans les faits, de nombreuses régions du monde ne cessent d'obtenir d'impressionnants gains de productivité, et l'accroissement de la production alimentaire mondiale continue d'excéder l'essor de la population.

Dans les périodes difficiles, on peut également adopter l'attitude inverse : il semble bien que les prix et la rentabilité n'augmenteront jamais.

Les marchés sont cycliques et souvent instables. Les tendances, qu'elles soient haussières ou baissières, ne durent jamais éternellement. Les prix élevés sont le remède contre les prix élevés; et la même règle s'applique aux bas prix.

Si quelqu'un prétend que cette fois-ci c'est différent, que les prix resteront à jamais dans une extrémité ou l'autre du cycle, méfiez-vous.

4 Renseignements et analyses

Quelquefois, nous sommes incapables d'avoir une vue d'ensemble. Il peut être facile de se concentrer uniquement sur les conditions de sécheresse dans une région du Brésil ou sur la couverture de neige insuffisante pour le blé d'hiver en Russie, mais il est nécessaire de tenir compte du contexte général et de procéder à une analyse pour évaluer tous les facteurs qui influenceront le marché.

À l'ère de la communication instantanée à l'échelle planétaire et du partage d'informations, il est tentant de faire soi-même des conjectures sur les raisons expliquant l'instabilité des marchés. Toutefois, il est toujours judicieux de solliciter les conseils et les analyses d'experts en la matière.

5 Ce qui était vrai hier l'est encore aujourd'hui

« Il n'y a pas de petits profits ». Ce proverbe de longue date est toujours pertinent aujourd'hui. Un coup sûr n'est peut-être pas aussi gratifiant qu'un coup de circuit, mais si l'on cherche toujours à envoyer la balle dans les estrades du fond, on risque davantage un retrait au bâton. Il est sage de réaliser un profit chaque fois que vous en avez l'occasion.

Pour savoir quelles sont les sources de profit, vous devez avoir une excellente connaissance de votre coût de production. Et, pour élaborer un plan de commercialisation viable, l'essentiel demeure de connaître les chiffres de votre exploitation. ■

WEBINAIRE :
Obtenez les perspectives du marché des grains et des oléagineux pour 2014 de Mike Jubinville à l'adresse **fac.ca/perspectivesagricoles**

Miser sur les particularités régionales pour stimuler les ventes

PAR LORNE McCLINTON

Les consommateurs pensent peut-être qu'une pêche n'est qu'une pêche, mais ce ne sera plus le cas très longtemps si Sylvain Charlebois du College of Business and Economics de l'Université de Guelph parvient à ses fins. M. Charlebois collabore avec l'association Ontario Peach Growers pour convaincre les consommateurs et les transformateurs que les particularités de leur région géographique et de leur culture rendent leurs pêches uniques. Si cette stratégie de commercialisation, fondée sur le concept du terroir, s'avère fructueuse, les producteurs pourront ainsi tirer une valeur ajoutée de leurs produits, et ce, tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Qu'est-ce qu'un produit du terroir?

« Le terroir est une stratégie de promotion raffinée qui dépasse le produit alimentaire en tant que tel, explique M. Charlebois. Le concept du terroir met en valeur le savoir-faire de la région et la culture qui le sous-tend. Il ajoute de la valeur en mettant l'accent sur des aspects qui vont au-delà du produit. »

Si cette stratégie est relativement récente au Canada, elle est utilisée depuis des siècles pour promouvoir différemment des produits génériques. Le fromage parmesan d'Italie et le jambon Forêt-Noire d'Allemagne sont deux exemples classiques en la matière.

Il y a plusieurs années, M. Charlebois travaillait avec des éleveurs de bisons en Saskatchewan pour commercialiser leurs produits selon le même concept. Comme les consommateurs voient déjà un lien entre les bisons et les Prairies, les éleveurs de cette région pouvaient tirer parti de plusieurs avantages concurrentiels naturels.

« L'élevage de bisons peut se faire n'importe où, alors nous avons dû mettre au point une stratégie de marque qui établissait un lien entre la région et sa culture et la saveur de la viande, fait valoir M. Charlebois. Bien sûr, on fait la promotion de la viande, mais on vante aussi les vertus des Plaines. On veut que dans l'esprit des gens, le bison de la Saskatchewan évoque des paysages des Prairies, de magnifiques couchers de soleil, ce genre d'images. Le but est de construire une histoire attrayante qui convaincra le marché que la seule façon de vivre cette expérience alimentaire est d'acheter du bison élevé dans les Prairies. »

Les produits du terroir par rapport aux aliments locaux

Comme le concept du terroir vante les vertus d'une région du pays en particulier, à première vue, le concept s'apparente à celui des aliments locaux. Par exemple, dans les deux cas, on mise sur l'endroit d'où provient un produit alimentaire pour le distinguer de produits similaires trouvés dans les supermarchés. Toutefois, le mouvement en faveur des aliments locaux vise à promouvoir la production d'une région auprès des consommateurs des environs, alors que la stratégie du terroir vise à promouvoir les produits d'une région sur le marché mondial également.

En fait, certaines régions d'Europe réussissent si bien à promouvoir leurs produits qu'elles font tout pour protéger leurs producteurs contre les imitateurs d'autres régions. Elles protègent leurs marchés en restreignant l'utilisation des appellations aux produits provenant de régions géographiques particulières. Par exemple, bon nombre des régions viticoles du monde produisent des vins blancs mousseux, mais seuls les producteurs de la région de Champagne, en France, ont le droit de donner à leurs produits l'appellation Champagne.

Le traité de l'Organisation mondiale du commerce restreint les droits de propriété industrielle et commerciale fondés sur l'indication géographique aux vins et spiritueux. Cependant, le nouvel accord économique et commercial global (AECG), conclu avec l'Union européenne, étendra cette liste à un vaste éventail d'autres produits, ce qui influencera la façon dont les entreprises de transformation des aliments pourront appeler leurs produits à l'avenir. Les fromages parmesan et feta canadiens que l'on trouve déjà sur le marché pourront continuer de porter les appellations « parmesan » et « feta »; toutefois, les prochains fromages ne pourront être vendus que sous les appellations « style parmesan » et « style feta ».

« Les produits à indication géographique sont des produits du terroir, mais cela pousse le concept à l'extrême, poursuit M. Charlebois. Je ne sais pas à quel point cette approche fonctionnerait ici étant donné les longues distances et l'immensité des paysages au Canada. Le Québec est la seule province qui commercialise des produits du terroir. »

Producteurs d'agneaux de Charlevoix : première région du Canada à indication géographique protégée

En 2009, l'agneau de Charlevoix, produit dans la région du même nom, au nord-est de la ville de Québec, est devenu le premier produit alimentaire à indication géographique produit en Amérique du Nord. C'était le fruit d'un effort de 15 ans mené par les éleveurs d'agneaux de la région, lancé par Lucie Cadieux et son mari Vital Gagnon de la municipalité des Éboulements, au Québec.

Citée dans un article intitulé *A Canadian Lamb Makes History* du magazine *Maclean's* en 2009, Mme Cadieux disait que l'idée de se mobiliser pour établir les régions à indication géographique protégée (IGP), comme on les appelle au Québec, lui est venue lorsqu'elle a constaté qu'un restaurateur parisien avait utilisé le terme « agneau de Charlevoix » dans son menu. Comme il n'y avait aucun moyen de prouver qu'il s'agissait de publicité trompeuse, elle a convaincu d'autres éleveurs d'agneaux de s'unir et d'exercer des pressions pour que le Québec modifie ses règlements et permette l'établissement des régions IGP dans cette province.

Aujourd'hui, l'agneau de Charlevoix peut uniquement être vendu sous l'appellation « Agneau de Charlevoix » s'il a été produit dans l'une des quelques fermes des 13 régions certifiées de la municipalité de Charlevoix. L'agneau doit être élevé selon des protocoles stricts qui dictent notamment la taille du troupeau (moins de 500 têtes), la durée pendant laquelle l'agneau se nourrit du lait maternel et les types d'aliments qui peuvent faire partie de son régime alimentaire.

M. Charlebois estime qu'il est parfaitement possible pour un groupe de producteurs d'une région d'utiliser le concept de terroir pour tirer des recettes accrues du marché sans avoir à mettre en place les règlements en matière d'indication géographique qui sont utilisés au Québec. Il estime que c'est une façon raffinée de célébrer la culture locale d'une région et de différencier des produits afin qu'ils se démarquent des nombreux produits semblables vendus sur les marchés internationaux des produits. C'est aussi une façon possible de tirer des millions de dollars de valeur ajoutée. ■

Des indésirables?

Financez la protection de vos cultures avec FAC

Achetez tous vos produits de protection des cultures grâce à du financement de FAC et profitez de périodes de remboursement prolongées.

Pour présenter une demande :

1-888-522-2555
fac.ca/intrantsdeculture

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Observation de phénomènes météorologiques dans des conditions extrêmes

Le chasseur de tornades canadien Greg Johnson nous livre ses impressions sur l'observation des tempêtes, les tendances météorologiques et les avantages que présentent les médias sociaux dans le monde de la météorologie.

GREG JOHNSON
Le chasseur de tornades Greg Johnson est photographe professionnel, conférencier et auteur. Vous l'avez peut-être vu à l'occasion des derniers forums FAC. Consultez le site Web tornadohunter.com (en anglais seulement) et suivez-le sur Twitter à @canadogreg.

Comment savoir s'il est sécuritaire d'observer une tempête ou s'il est temps de se mettre à l'abri?

L'observation et la localisation des tempêtes sont nos passe-temps nationaux, mais peu de Canadiens comprennent vraiment la structure des tempêtes et les consignes de sécurité à respecter. Essentiellement, il y a quelques signes de danger facilement reconnaissables. D'abord, dès qu'une tempête produit des éclairs, il est important de trouver refuge à l'intérieur, ou dans un véhicule. La foudre est beaucoup plus mortelle que le vent ou les tornades. Vous ne devez jamais vous cacher sous un arbre pour vous mettre à l'abri d'une tempête. C'est là que la plupart des gens se trouvent lorsqu'ils sont tués par la foudre.

Ensuite, surveillez le courant ascendant de la tempête, qui donne naissance aux tornades. Cette zone se reconnaît facilement; c'est la partie de la tempête dont la base de nuages est relativement plate et régulière et où l'on observe peu ou pas de pluie.

Habituellement, la base exempte de pluie se situe dans la zone sud ou sud-ouest de la tempête. Lorsque cette structure est présente et qu'Environnement Canada a lancé une veille ou un avertissement de tornade, il faut vite vous réfugier au sous-sol.

En vérité, le plus dangereux dans l'observation des tempêtes, ce sont les automobilistes qui s'arrêtent bêtement sur l'accotement sans porter attention aux dangers que présente la circulation. Ils mettent ainsi les autres en danger par leur position sur l'autoroute.

Les tempêtes sont-elles de plus en plus fréquentes, ou est-ce simplement que nous les documentons mieux qu'avant?

Personnellement, je ne crois pas qu'il y ait de preuves météorologiques démontrant que les tempêtes sont plus ou moins nombreuses qu'avant. En fait, je dirais même qu'il serait tout à fait irresponsable d'essayer de tirer cette conclusion.

On dresse des statistiques sur les tornades depuis une cinquantaine d'années, et bon nombre des endroits où l'on signale des tornades aujourd'hui étaient inhabités il y a 50 ans. Ces 30 dernières années, il est clair que le nombre de signalements a augmenté de façon exponentielle. Toutefois, cette augmentation est proportionnelle à l'amélioration des technologies vidéo et de communications qui nous permettent de signaler ces incidents.

Quel conseil donneriez-vous aux agriculteurs qui souhaitent suivre les tempêtes et se tenir à l'affût des conditions météorologiques au moyen des médias sociaux?

Je pense que les médias sociaux représentent le moyen d'avenir pour signaler les tempêtes, et, pour tout dire, le moyen d'avenir pour avertir les collectivités en danger.

John Paul Cragg, météorologue spécialiste de la préparation au temps violent d'Environnement Canada à Saskatoon, offre des cours d'observation des tempêtes aux collectivités des provinces des Prairies.

Par ailleurs, le National Weather Service aux États-Unis offre de précieux renseignements sur le site Web de prévision des tempêtes de la National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA), à spc.noaa.gov (en anglais seulement).

En outre, les gens peuvent suivre la situation sur Twitter et participer en utilisant des mots-clics comme **#ABstorm, #ONstorm et #PEIstorm** (les pages Twitter en question sont en anglais seulement).

Que pensez-vous du rôle des humains dans le changement climatique et le réchauffement planétaire?

Des preuves scientifiques indiquent effectivement des changements des températures atmosphériques et océaniques, mais c'est à peu près tout ce que j'en sais. On me pose constamment cette question, et ma réponse est toujours la même : météo et climat sont deux notions différentes. Je pense qu'il est sage de la part des scientifiques de ne pas tenter d'établir des liens de cause à effet en affirmant, par exemple, qu'une tornade ou un événement météorologique donné est le signe d'un changement climatique.

Cependant, les médias grand public ont une très mauvaise influence à mon avis. Chaque fois qu'il se produit un événement météorologique, les médias du monde entier tombent dans le sensationnel et ne perdent pas de temps à associer cet événement au changement climatique mondial. On nous ressasse que tout va de plus en plus mal et que c'est nécessairement le résultat du changement climatique.

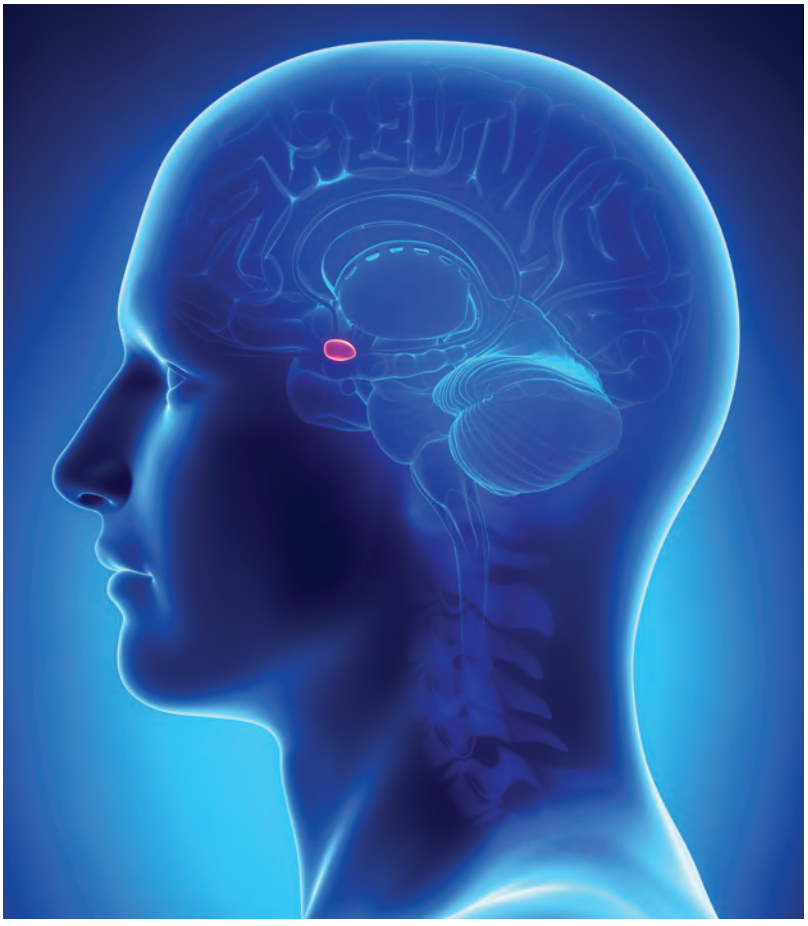
En réalité, les faits ne corroborent pas cette hypothèse. Par exemple, 2012 et 2013 ont été les deux des 30 dernières années au cours desquelles on a recensé le moins grand nombre de tornades en Amérique du Nord. De plus, au cours des cinq dernières années, seulement deux ouragans ont touché l'Amérique du Nord (et il s'agissait de deux faibles ouragans de catégorie 1, soit l'ouragan Ivan et l'ouragan Irene).

Quels sont vos projets pour l'été?

Fidèle à mon habitude, il est certain que j'irai à la chasse! Je vais commencer par me rendre avec mon équipe dans la région du Texas, de l'Arkansas et de l'Oklahoma pendant la période où les tempêtes commencent à s'intensifier. Tout au long du printemps et de l'été, nous nous déplaçons généralement vers le nord en suivant le courant-jet.

Cette saison sera particulièrement intéressante parce que nous allons tourner une émission de télévision pour la chaîne Country Music Television qui, nous l'espérons, sera diffusée à l'automne. ■

VIDÉO :
En coulisse avec le chasseur de tornades
fac.ca/chasseurdetornades



La compréhension des émotions permet d'atténuer les risques

PAR HUGH MAYNARD

Les émotions interviennent dans tous les aspects de nos vies, et si elles peuvent déterminer la réussite ou l'échec d'un mariage ou d'une amitié, elles ont aussi une incidence sur la façon dont nous menons nos activités. Que savez-vous sur vous-même et sur votre état émotif lorsqu'il s'agit de prendre d'importantes décisions ou de gérer des situations stressantes?

Les angles morts émotionnels peuvent avoir une incidence déterminante sur les résultats.

L'influence de votre état émotif est la raison pour laquelle les spécialistes du marketing s'efforcent de solliciter votre être intérieur pour vous inciter à acheter leurs produits. C'est aussi cette raison qui fait que Steve Jobs était tristement célèbre pour sa tendance à congédier des employés lorsque quelque chose allait mal et à se rétracter le lendemain une fois son emportement apaisé.

Et vous, achetez-vous une parcelle de terre parce que c'est une très bonne affaire ou parce que cet achat est nécessaire pour agrandir votre ferme? Est-ce pour des raisons qui relèvent plus des émotions que du sens pratique? Considérez-vous les membres de la famille qui travaillent à la ferme comme de simples parents, ou comme des associés?

Même si les émotions ne peuvent jamais être complètement évacuées de l'équation dans la gestion d'une ferme, l'essentiel est d'endiguer le négatif et de mettre à profit le positif. Pour ce faire, il est essentiel de se connaître soi-même. Vous pouvez faire certains tests en ligne (cherchez « intelligence émotionnelle » ou « test de quotient émotionnel »). Vous pouvez aussi demander à des membres de votre famille, à des amis ou à des associés de la rétroaction sur vos points forts et vos points faibles au chapitre des émotions.

Atténuer les émotions négatives

Adoptez des pratiques d'atténuation par rapport aux émotions susceptibles d'avoir des conséquences négatives. Par exemple, comptez jusqu'à 10 avant d'exploser de colère lorsque les choses tournent mal. Établissez des critères précis pour les achats dépassant un certain montant afin d'établir un niveau au-delà duquel vous vous abstiendrez. Vous éviterez ainsi de vous mordre les doigts après coup et d'avoir à justifier votre achat auprès de votre associé lorsque, une fois de plus, vous n'aurez pu laisser passer une aussi bonne affaire lors de la vente aux enchères.

Mettre à profit les émotions positives

Dans le cas des émotions positives, tâchez de les mettre à profit. Il est toujours préférable de travailler avec une personne enjouée, enthousiaste, pleine d'assurance, passionnée et optimiste. Bien entendu, cela n'arrive pas tout le temps, mais le fait est que les émotions déteignent sur les autres et que ceux-ci ont tendance à rendre la pareille.

Maintenir un juste équilibre

L'équilibre est la clé lorsqu'il s'agit de gérer les émotions dans un contexte de gestion. Un enthousiasme ou une assurance démesurés en l'absence de raison valable constituent un risque aussi important qu'une méfiance extrême ou que la simple indifférence.

Quel que soit votre état d'esprit, apprenez à connaître vos émotions et la façon dont elles influent sur vous. L'intelligence émotionnelle est un ingrédient essentiel de la gestion du risque dans votre ferme. ■

Visites à la ferme : concilier plaisir et sécurité

PAR MARK CARDWELL

Les fermes sont des endroits que les enfants et les adolescents adorent visiter et où ils se plaisent à travailler durant les mois d'été. Mais elles comportent aussi de nombreux dangers qui, malheureusement, coûtent parfois la vie à de jeunes imprudents.

« Les jeunes sont très curieux, mais pas assez prudents, explique Dean Anderson, agronome professionnel et spécialiste de la sécurité agricole. Grimper sur une balle de foin ronde, c'est très amusant... jusqu'à ce qu'elle se renverse. »

Expert en santé et sécurité au travail de l'organisme Workplace Safety and Prevention Services de l'Ontario et vice-président actuel de l'Association canadienne de sécurité agricole (ACSA), M. Anderson indique que les fermes sont uniques en ce sens que la vaste majorité regroupe à la fois le domicile familial et les installations commerciales.

Autrement dit, les visiteurs se trouvent à la fois au domicile et sur le lieu de travail des producteurs agricoles. Ceux-ci peuvent être tenus juridiquement responsables en cas de blessure ou de décès d'un visiteur à la ferme.

« Les risques abondent dans les exploitations agricoles, qui sont considérées comme des lieux de travail, mentionne M. Anderson. En Ontario, comme dans beaucoup de provinces, le ministère du Travail peut enquêter et intenter des poursuites judiciaires en cas d'accident, que les victimes soient des visiteurs ou des travailleurs. »

En plus des machines et du bétail, les tours de tracteur et les promenades en véhicule tout-terrain présentent des dangers potentiellement mortels pour les visiteurs à la ferme, ajoute-t-il.

Des statistiques récentes sur les accidents en milieu agricole révèlent que les personnes tierces, catégorie qui comprend les visiteurs à la ferme, constituent le quart des victimes d'accidents liés aux tracteurs, lesquels sont responsables de la moitié des quelque 100 décès enregistrés dans les fermes canadiennes chaque année.

Les jeunes visiteurs, ajoute M. Anderson, sont particulièrement à risque.

Une étude récente montre en effet que six des 12 jeunes âgés de moins de 15 ans qui sont décédés dans des fermes de la province entre 1992 et 2008 étaient en visite au moment de l'accident.

« Les jeunes qui visitent une exploitation agricole ne peuvent raisonnablement pas connaître et comprendre les dangers inhérents aussi bien que les enfants de l'exploitant, fait valoir M. Anderson. Ils peuvent s'agiter et gambader dans le grenier à foin sans savoir où se trouve cette grande ouverture dans le plancher, contrairement aux enfants de l'exploitant, qui savent l'éviter. »

Il en va de même des lieux d'entreposage du fumier et des étangs, qui peuvent être encore plus dangereux en hiver lorsqu'ils sont couverts de glace.

Il est donc de la responsabilité des producteurs d'établir certaines règles de base que les visiteurs doivent observer dès leur arrivée, en particulier les jeunes garçons, qui, toujours selon M. Anderson, sont habituellement plus aventureux que les filles et représentent une proportion plus élevée des blessures et des décès.

« Le propriétaire exploitant doit être conscient des dangers et prendre le temps de les signaler et de mentionner les choses à faire et à ne pas faire, conclut M. Anderson. Ils doivent considérer leurs visiteurs de la même façon que les nouveaux travailleurs à leur première journée de travail à la ferme. » ■

Dangers en milieu agricole

Les dangers auxquels vous êtes exposé chaque jour sont peut-être totalement inconnus aux visiteurs. Assurez-vous de discuter des dangers potentiels avec les adultes et les enfants plus âgés, tout en surveillant de près les tout-petits.

- Machinerie et équipement
- Étangs, bassins, mares-réservoirs et rigoles
- Animaux
- Produits chimiques
- Électricité
- Armes à feu
- Plantes et jardins
- Structures particulières et étables
- Entreposage du grain, de l'ensilage et du fumier

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter les sites Web suivants :

– casa-asca.ca
– farmsafety.ca (en anglais seulement)
– farmsafetyforjustkids.org (en anglais seulement)
– childagsafety.org (en anglais seulement)

Faites la promotion de l'industrie et affichez votre fierté!

Greg Stewart est entré au service de FAC à titre d'étudiant occupant un emploi d'été. Il a ensuite grimpé les échelons pour devenir président-directeur général de la société. Le 27 juin, M. Stewart a officiellement pris sa retraite, mettant ainsi un terme à une longue carrière de 26 ans. Dans les lignes qui suivent, il livre ses réflexions au sujet d'une industrie qui le passionne depuis toujours et qui gardera une place dans son cœur malgré son départ.

L'agriculture est importante pour ce pays, et j'ai l'intime conviction que l'agriculture canadienne est vouée à un avenir prometteur.

Cette industrie est dynamique, les fermes familiales sont prospères et je constate un optimisme, une fierté et une passion sans borne à l'échelle du pays. Toutefois, cette réussite est accompagnée d'une responsabilité, à savoir l'obligation de dévoiler au grand jour le secret que voici : même s'il est parfois tentant de minimiser l'importance du succès obtenu en racontant à quel point l'agriculture est difficile, vous savez au fond de votre cœur que vous ne voudriez pour rien au monde consacrer votre vie à autre chose. En votre for intérieur, vous êtes extrêmement fier de ce que vous faites, et le moment est venu de sortir de l'ombre et de faire valoir au reste du monde la prospérité de cette industrie.

Il est de notre devoir de nous faire entendre afin de tracer notre propre voie, parce que, croyez-moi, si l'industrie agricole ne prend pas en main sa propre destinée, quelqu'un d'autre le fera à sa place. Si vous tirez profit de l'agriculture, vous avez donc l'obligation d'apporter votre contribution à l'industrie. Et pour ce faire, vous devez prendre les rênes plutôt qu'attendre les directives de gens qui ne comprennent ou n'apprécient pas entièrement cette industrie. Concrètement, vous devez vous lever et raconter la véritable histoire de l'agriculture canadienne, parce qu'à l'heure actuelle, personne ne le fait suffisamment.

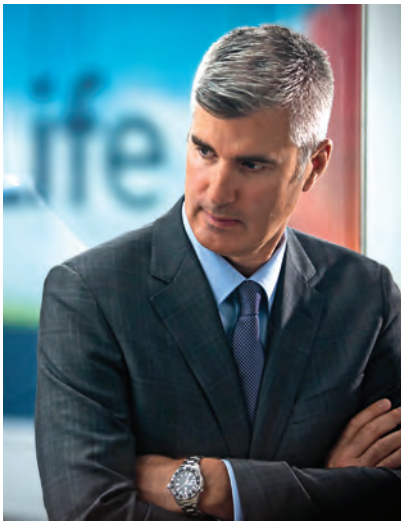
Alors, prenons une grande inspiration et clamons-le haut et fort : l'agriculture est la meilleure industrie au monde, et c'est un honneur d'en faire partie. Nous ne pouvons qu'espérer que les choix de nos enfants, quels qu'ils soient, leur apportent une aussi grande satisfaction. Nous sommes extrêmement fiers de ce que nous faisons. Et, bien sûr, nous voulons que la population canadienne soit fière, elle aussi, de notre réussite.

À défaut d'avoir réalisé mon rêve d'enfant, qui était de devenir agriculteur, j'ai mené une carrière en agriculture qui s'est avérée encore mieux que tout ce que j'aurais pu imaginer. Mon enthousiasme envers l'avenir de cette industrie est indéfectible.

Je serai toujours reconnaissant d'avoir eu la chance de servir cette industrie extraordinaire et les personnes formidables qui la composent. Merci!

Je vous souhaite à tous un franc succès. Vous avez toutes les raisons d'être fiers, alors montrez-le!

Greg Stewart



Le PDG Greg Stewart a pris sa retraite en juin 2014.

Tout au long de sa carrière, Greg s'est toujours fait un point d'honneur de trouver du temps pour contribuer à des causes valables, comme Habitat pour l'humanité, FAC en campagne contre la faim, Centraide et plus encore. Il a également inspiré plusieurs employés à faire de même, car il croit fermement en l'importance de redonner à nos communautés.

Luttez contre la faim dans notre collectivité

Vous faites partie d'une industrie qui aide à nourrir la population mondiale – vous avez maintenant la possibilité de lutter contre la faim dans votre propre région. Près de 850 000 Canadiens recourront à une banque alimentaire ce mois-ci et plus du tiers d'entre eux seront des enfants. Faites un don en argent ou en aliments au bureau de FAC le plus près de chez vous ou faites don d'une partie du produit de votre champ, de votre étable, de votre silo, de vos animaux ou de votre serre avant le 17 octobre.

Nous tenons à remercier tout particulièrement nos partenaires platine, BDO et TMF Foods inc., et nos partenaires nationaux, à savoir Parrish and Heimbecker Limited (New-Life Mills) et Windset Farms, Co-op, Défi Jeunesse (Moissonneurs Solidaires), Solis Foods Corporation, Alliance Grain Traders et Saladexpress Inc. Nous sommes reconnaissants de l'engagement et de l'appui soutenu qu'ils démontrent pour le programme FAC en campagne contre la faim.

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

Financement agricole Canada

Canada

La communauté, ça compte

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