AgriSuccès

MAI / JUIN 2015

DES CONCOMBRES À L'ÉLEVAGE DE BOVINS

L'EXPANSION CONTINUE DES KRAMER

TOUT EST POSSIBLE À LA FERME YUKON GRAIN FARM

LA VENTE LOCALE D'ALIMENTS, UN MOUVEMENT QUI PORTE SES FRUITS

RAPPORT VALEUR DES TERRES AGRICOLES DE

FAC

P. 21

Dans ce numéro

ARTICLES VEDETTES

10

Tout est possible à la ferme Yukon Grain Farm

En quête d'un mode de vie différent, un couple de l'Alberta s'est installé au Yukon pour se lancer en agriculture. Les MacKenzie-Grieve y exploitent maintenant une entreprise florissante qui fournit des légumes frais et des céréales fourragères aux habitants de cette région nordique.

14

La vente locale d'aliments, un mouvement qui porte ses fruits

Des producteurs de la côte Ouest et de la côte Est offrent leurs conseils.

RUBRIQUES

2
VOTRE ARGENT

Calculez vos coûts réels

La connaissance de votre coût de production et de vos besoins de trésorerie est un élément essentiel d'un bon plan de commercialisation.

8
LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

L'importance de rester socialement acceptable

Lorsque la confiance du public s'affaiblit, le « permis social » d'exploitation d'une ferme peut être restreint ou révoqué.

4
JEUNES AGRICULTEURS

Des concombres à l'élevage de bovins : l'expansion continue des Kramer

L'Ontarien Scott Kramer a toujours été tourné vers l'avenir, même à l'adolescence. Aujourd'hui, il mène la vie de ses rêves et regarde toujours droit devant.

17
DEMANDEZ À UN EXPERT

L'assurance : de quelle protection avez-vous vraiment besoin?

Reid Henderson aborde des sujets comme le régime d'indemnisation des accidentés du travail et l'assurance contre les pertes d'exploitation.

19
TECHNOLOGIE

L'évaluation de la technologie, une compétence essentielle

Peter Gredig explique comment déterminer quelles technologies sont les plus prometteuses pour votre ferme.

20
SÉCURITÉ À LA FERME

Ne sous-estimez pas les risques associés aux tondeuses à gazon

Une tâche aussi banale que la tonte de la pelouse comporte des dangers considérables.

EN COUVERTURE

Un pot de terre symbolise la première parcelle de 120 acres que Scott Kramer a achetée. (p. 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

FAC*Express*

Pour recevoir gratuitement par courriel des nouvelles agricoles chaque semaine, visitez fac.ca/express.

Il ne faut jamais dire « jamais »

Combien de fois avez-vous dit ou pensé que quelque chose n'arriverait jamais, pour ensuite devoir admettre que vous aviez tort?

« Le prix de l'essence à la pompe ne redescendra jamais en dessous de 1 $ le litre. » Peu de gens avaient prévu la chute marquée des cours du pétrole en fin d'année dernière. Bien sûr, il n'y a pas si longtemps, il apparaissait impossible que les Américains atteignent l'autosuffisance pétrolière.

Il y a une dizaine d'années, la plupart des analystes étaient certains que la capacité de production d'azote n'augmenterait jamais en Amérique du Nord. Le gaz naturel, source d'énergie première à la base de la production d'engrais azoté, était en pénurie et coûtait plus cher que dans d'autres régions du monde.

Toutefois, comme dans le cas du pétrole, l'amélioration des techniques d'extraction a permis de constituer d'abondantes réserves de gaz naturel aux États-Unis et au Canada, et de nombreuses usines sont à différents stades de construction, malgré les investissements nécessaires de plusieurs milliards de dollars.

« L'engouement pour les aliments locaux ne durera jamais. » Dans les faits, cette tendance semble être promise à un avenir des plus brillants.

« Les aliments bio ne seront jamais destinés au grand public. » Et pourtant, même si les ventes de produits biologiques représentent encore un faible pourcentage des ventes totales d'aliments, cette industrie continue d'afficher une croissance impressionnante.

« Ces nouvelles cultures ne seront jamais viables. » C'est ce que certains disaient à propos des lentilles et des pois en Saskatchewan, et, plus récemment, au sujet du soja au Manitoba. Là encore, les pessimistes avaient tort.

Les étiquettes d'identification par radiofréquence pour l'élevage bovin, les drones sans pilote pour l'inspection des cultures, les codes permettant de retracer les aliments de la ferme à l'assiette sur les emballages des produits et le pilotage mains libres assisté par GPS, pour ne nommer que quelques innovations, ont tous été tournés en dérision au commencement.

Au cours des dix dernières années, de nombreux observateurs se sont étonnés de la hausse rapide de la valeur des terres agricoles dans un grand nombre de régions. Aujourd'hui, certains avancent que « la valeur des terres agricoles ne diminuera jamais ».

Les terres constituent et devraient demeurer un excellent investissement, mais le climat économique mondial peut évoluer de façon tout à fait inattendue.

J'utilise de moins en moins le mot « jamais », car les choses ne cessent d'évoluer.

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

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

KEVIN HURSH, RÉDACTEUR / *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, RÉDACTRICE ADJOINTE / *Allison est journaliste agricole pigiste et passionnée des médias sociaux. Elle vit au Nouveau-Brunswick. Elle collabore à plusieurs publications à l'échelle nationale.* **finnamore.ca** (en anglais seulement)

CONTRIBUTEURS

MARK CARDWELL / *Mark est journaliste pigiste et rédacteur dans la région de Québec.* **markcardwell.ca** (en anglais seulement)

TRUDY KELLY FORSYTHE / *De chez elle au Nouveau-Brunswick, Trudy Kelly Forsythe dirige Cultivating Communications, une firme de communications au service de l'industrie agricole.* **CultivatingCommunications.com** (en anglais seulement)

PETER GREDIG / *Fort de son expérience en communications agricoles, Peter est un associé de la société de développement d'applications mobiles AgNition Inc. Il est également producteur agricole dans la région de London, en Ontario.*

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

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.*

Calculez vos coûts réels

PAR LORNE McCLINTON

La gestion du risque est essentielle à la réussite d'un producteur et représente simplement une bonne pratique commerciale. De façon générale, les prix des céréales ont évolué en dents de scie depuis les derniers mois, voire depuis les dernières années. Les producteurs doivent à nouveau prêter une grande attention à leurs marges afin de préserver leur rentabilité.

Un retour à l'essentiel offre une occasion unique d'optimiser vos chances de réaliser un profit lorsque les marchés sont instables. À l'évidence, la première étape consiste à calculer le coût de production total de chacune des cultures que vous produisez. Une fois ces chiffres établis, il est facile de déterminer le rapport rendement-prix qui vous rapportera des bénéfices.

Supposons que le coût de production total d'une excellente variété de canola s'établit à 360 $ par acre. Si vous obtenez un rendement de 40 boisseaux l'acre, vous devrez vendre chaque boisseau 9 $ pour atteindre le seuil de rentabilité. Toutefois, si vous n'obtenez que 30 boisseaux l'acre, vous devrez vendre chaque boisseau plus de 12 $ pour réaliser un profit.

Les spécialistes du marketing ont beau insister sur l'importance de connaître ses coûts de production, un nombre étonnant de producteurs ne maîtrisent pas l'art de déterminer leurs coûts réels. Des tableaux en ligne, comme ceux que l'on trouve dans les guides de planification des cultures du ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan, donnent des directives générales. Des outils comme Gestionnaire de champs PRO de FAC vous permettent de saisir des coûts variables et fixes afin d'estimer les prix des produits et les rendements prévus.

Le calcul du coût de production total n'est pas un exercice que l'on accomplit une fois et qu'on oublie ensuite; comme ce coût évolue, il faut le réexaminer régulièrement, indique Mark Lepp du cabinet Farm Link Marketing Solutions, à Winnipeg. Les coûts varient grandement d'une année à l'autre. La valeur des terres est plus élevée, les taux d'intérêt sont plus faibles, mais les prêts sont de plus en plus importants.

Beaucoup de producteurs sont plus endettés qu'avant en raison de l'accroissement du capital investi pour l'acquisition de nouvel équipement et d'espace d'entreposage, par exemple. Toutes ces dépenses en immobilisations ont un coût que le producteur doit intégrer dans n'importe quel budget pour connaître ses coûts de production réels (pas seulement le coût des semences, des produits chimiques et de l'engrais).

Les calculs ne sont pas toujours simples. Prenons par exemple le calcul de la proportion de l'amortissement de l'équipement et des coûts de réparation à attribuer à chaque culture. Le plus facile est de prendre tous ces coûts et de les diviser par le nombre total d'acres. Toutefois, cette méthode ne reflète pas exactement les différences entre les cultures.

> Plus le marché est instable, plus il est judicieux d'avoir une stratégie de commercialisation à long terme.

À chaque pulvérisation, le temps de fonctionnement de votre machine augmente un peu. Ainsi, une culture qui nécessite davantage de pulvérisations doit se voir attribuer une proportion plus élevée de l'amortissement de l'équipement et des coûts de réparation qu'une culture qui nécessite moins d'interventions. Bien sûr, une culture à rendement élevé accélère l'usure normale de votre matériel de récolte.

TÉLÉCHARGER : Apprenez-en davantage sur Gestionnaire de champs PRO et l'application mobile. **logicielsfac.ca/GestionnaireDeChamps**

Vendez en fonction de vos besoins de trésorerie

Un bon plan de commercialisation ne peut pas toujours avoir pour objectif d'obtenir le prix le plus élevé possible pour votre production. Les marchés connaissent constamment des hauts et des bas, alors à moins d'avoir une boule de cristal qui dévoile l'avenir, il est presque impossible d'obtenir le meilleur prix, et vous risquez de rater des possibilités de réaliser des profits intéressants pendant que vous attendez le prix optimal. Plus le marché est instable, plus il est judicieux d'avoir une stratégie de commercialisation à long terme.

Le processus de planification commence toujours tôt, longtemps avant le début de la saison de croissance, de manière à empêcher que des problèmes de trésorerie surviennent.

« Les appels les plus difficiles sont ceux où des producteurs nous disent qu'ils doivent effectuer un paiement au cours du prochain mois et nous demandent ce qu'ils devraient vendre, dit M. Lepp. Nous conseillons à nos clients d'adopter une stratégie à long terme, ce qui suppose de choisir d'abord des cultures en fonction de leur rentabilité. Puis, au cours des 18 à 24 mois suivants, nous travaillons avec eux pour déterminer quel serait le meilleur moment de vendre une partie de chaque récolte selon les perspectives du marché et la dynamique de leur exploitation. Dans l'idéal, le moment propice pour vendre est aussi un moment où les prix sont avantageux. »

Un plan de commercialisation mûrement réfléchi devrait vous permettre de disposer des liquidités nécessaires lorsque vous en avez besoin, tout en réalisant des profits sur vos ventes. ■

Nouveau programme d'assurance des prix pour les éleveurs de bétail

En janvier, le gouvernement fédéral, de concert avec les gouvernements de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, a mis en œuvre un programme pilote d'assurance des prix pour les éleveurs de bétail de l'Ouest, étalé sur quatre ans.

Inspiré d'un programme régional entamé en Alberta en 2009, le programme d'assurance des prix pour les éleveurs de bétail offre aux éleveurs de l'Ouest la possibilité de souscrire une assurance des prix des bovins et des porcs. Les primes sont entièrement assumées par les producteurs.

Ce programme ne permet pas aux éleveurs de bloquer des prix déterminés pour leur bétail, mais il leur permet de s'assurer contre les baisses imprévues des prix.

Si vous connaissez votre coût de production, ce programme peut être un outil utile pour garantir des profits.

Consultez le **wlpip.ca** (en anglais seulement) pour obtenir de plus amples renseignements.

« Il faut examiner chaque possiblité, même si, en fin de compte, seules quelques-unes se matérialisent, dit-il. On apprend chaque fois que l'on explore. »

Des concombres à l'élevage de bovins : l'expansion continue des Kramer

PAR OWEN ROBERTS

Certains enfants d'agriculteurs acquièrent des connaissances en gestion et en construction en bâtissant une cabane pour y loger un veau dont ils prennent soin. Mais pas Scott Kramer.

Dès l'âge de 16 ans, ce jeune entrepreneur s'intéressant à la terre louait une parcelle de six acres à la ferme de ses parents à Rutherford, en Ontario. C'est lui qui s'occupait de tous les aspects de la production de concombres.

À une période où la majorité des jeunes de son âge ne pensaient qu'à obtenir leur permis de conduire, Scott travaillait avec des scientifiques du Ridgetown College à la conception et à la fabrication d'une tarière spéciale pour l'étude du charançon du maïs.

Déjà, il était tourné vers l'avenir, et il n'a jamais perdu le cap.

« Je pense qu'il faut toujours examiner chaque possibilité, même si, en fin de compte, seules quelques-unes se matérialisent, dit-il. On apprend chaque fois que l'on explore. »

Une ferme en expansion

Scott a aujourd'hui deux fois l'âge qu'il avait à l'époque où il cultivait sa première parcelle de concombres. Et beaucoup de choses ont changé depuis.

Par exemple, Kramer Farms, la ferme qu'il exploite avec les cinq membres de sa famille, a atteint au fil des ans 2 750 acres (Scott en possède 500 et en loue 175 autres). L'entreprise produit du soja, du maïs et du blé sur un sol très argileux dans la région du canton de Dawn-Euphemia, à une centaine de kilomètres au sud-ouest de London.

Des bovins ont remplacé les concombres. Depuis 2005, Scott exploite sur sa ferme un parc d'engraissement où il effectue la finition d'environ 300 bovins de boucherie Black Angus, qu'il a fait venir d'Alberta pour la plupart. Cette évolution s'inscrivait dans son plan d'ensemble pour devenir agriculteur à temps plein.

En ce moment, la superficie de la ferme des Kramer n'est pas la seule chose qui s'agrandit. Scott et sa femme Hedy ont quatre enfants : Aydan, Jouke, Thysje et Evelien. L'aîné est âgé de sept ans, et un cinquième enfant est attendu pour l'été.

Une saine gestion

Une famille aussi nombreuse exige une gestion rigoureuse de nombreux aspects, dont les finances.

« La gestion financière occupe une place de plus en plus importante dans le secteur agricole primaire, affirme Scott. Les marges sont serrées et les coûts d'immobilisations sont énormes. Le succès d'une ferme repose sur la connaissance des chiffres de l'entreprise et sur la capacité de prévoir les risques liés à la production et aux marchés. Il est essentiel d'entretenir une bonne relation avec son comptable et son prêteur. »

Par ailleurs, Scott projette d'agrandir l'exploitation. « Au cours des deux prochaines années, nous surveillerons l'évolution de la valeur des terres et des taux d'intérêt, puis nous prendrons une décision, dit-il. D'ici là, nous poursuivrons le travail habituel. »

Dans ce cas-ci, la « routine » consiste à prendre plaisir à pratiquer l'agriculture et à adopter de saines méthodes de gestion. Par exemple, la famille Kramer se partage la main-d'œuvre et l'équipement, et chacun exploite sa terre de façon autonome. Hedy, qui participe aux achats collectifs, indique que cette entente fonctionne bien. « Même si chaque personne possède sa propre superficie, nous sommes en mesure de mettre en commun de nombreux éléments et d'acheter des intrants en tant que groupe », explique-t-elle.

Des modifications à l'équipement

Les Kramer ne cessent de perfectionner leurs techniques de production. Scott est doué pour modifier les machines et il adore cela. Depuis qu'il a participé à la mise au point de la tarière au Ridgetown College, il a conçu et fabriqué, avec son père Ernie, un pulvérisateur à attelage trois points, un chargeur à grains d'une capacité de 750 boisseaux et une souffleuse de litière de paille qui répartit la paille uniformément dans le parc d'engraissement.

Les Kramer ont aussi apporté de nombreuses autres modifications à leur équipement pour répondre aux besoins de leur exploitation, comme des semoirs monograine à espacement de 15 pouces (38 centimètres) qui sont dotés d'une fonction d'épandage d'engrais sec. Ces machines ne sont pas offertes sur le marché et, jusqu'à présent, les Kramer en ont construit trois : une unité de 30 pieds (9 mètres) et deux unités de 40 pieds (12 mètres).

Ouverte à la technologie, la famille a aussi du respect pour la tradition, notamment dans sa gestion du sol. « Nous ne fertilisons jamais le sol avec du fer sous le niveau d'ensemencement. Nous croyons qu'il ne faut jamais travailler le sol sous ce niveau », soutient Scott.

L'amour de la terre

Les Kramer améliorent leur sol en réduisant au minimum le travail du sol, en pratiquant la rotation des cultures, en épandant du fumier et en utilisant les cultures-abris. Voici un exemple concret : la famille loue depuis peu un champ de 50 acres qu'elle a commencé à cultiver et qui, de mémoire d'homme, n'a jamais été qu'un champ de foin.

Des gens ont suggéré à Scott d'y creuser de profonds sillons ou de retourner le foin et d'aplanir le champ. Mais Scott voyait les choses différemment.

« Lorsque j'ai creusé, j'ai constaté que le sol était rempli de racines de graminées et que la structure du sol était exceptionnelle, relate-t-il. Je n'imaginais pas comment le fer pourrait l'améliorer, alors j'ai simplement pulvérisé et effectué un léger labour vertical pour gérer plus facilement les résidus. »

Quel a été le résultat? Les fèves semées directement ces deux dernières années ont offert des rendements inégalés, et ce, les deux années.

La passion de Scott pour la terre est légendaire dans l'histoire de la famille. En 2003, époque où il fréquentait Hedy, il s'est présenté chez elle le jour de son anniversaire avec un pot de terre tirée de la première parcelle de 120 acres qu'il avait achetée. La vente avait été conclue ce jour-là; il s'est dit que c'était le cadeau d'anniversaire tout indiqué.

« J'ai dû m'endetter pour cette terre », se rappelle-t-il en riant. Mais en un peu plus d'une décennie, la dette s'est transformée en or. ■

D'expert à expert

« Nous sommes les experts sur la ferme. »

Maryse Forgues et Yves Robert
Clients de FAC

De plus en plus d'experts en agriculture au Canada choisissent de faire affaire avec FAC.

Ensemble, nous créerons un plan de financement qui vous convient. Nous prenons le temps d'en apprendre plus sur vous, sur votre exploitation et sur vos projets d'expansion. Si vous êtes prêt à passer à l'action, communiquez avec l'un de nos experts de l'agroindustrie.

fac.ca/expertAexpert
1-800-387-3232

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

L'importance de rester socialement acceptable

PAR KEVIN HURSH

Certains observateurs craignent l'effritement de l'acceptabilité sociale de l'agriculture.

Acceptabilité sociale est un terme que l'on évoque de plus en plus. Ce n'est pourtant pas un concept nouveau, mais son application aux pratiques agricoles est relativement récente.

Habituellement, l'acceptabilité sociale est traitée au cas par cas, lors de débats portant sur des projets comme l'aménagement de nouveaux sites miniers. On sollicite souvent l'acceptation des parties intéressées et du public, autrement dit l'acceptabilité sociale, avant de mettre en branle ces projets particuliers.

Une entreprise qui gagne la confiance du public obtient un « permis social » d'exploitation. Lorsque la confiance du public s'affaiblit, le « permis social » peut être révoqué.

Ceux d'entre vous qui ont quelques cheveux gris, ou qui en ont beaucoup comme moi, se rappellent l'époque où fumer était une norme culturelle. On fumait partout : dans les restaurants, dans les bureaux, et même dans les avions.

La perception du public a changé. On redoute maintenant la fumée secondaire. Les lieux où les fumeurs peuvent se livrer à leur habitude sont aujourd'hui extrêmement limités. L'évolution de l'attitude du public a conduit à de nouvelles règles et à de nouvelles attentes.

Malgré les données du Conference Board du Canada et d'autres organismes selon lesquelles notre approvisionnement alimentaire n'a jamais été aussi salubre, la confiance des consommateurs dans le système alimentaire s'est affaiblie. Les gens se soucient de plus en plus des aliments qu'ils consomment, mais ils sont bombardés de conseils nutritionnels qui sont souvent erronés.

Des sondages montrent que la confiance du public à l'égard des producteurs agricoles demeure solide, mais il ne faut pas tenir cet appui pour acquis. Et si la confiance se gagne lentement, elle peut s'effriter rapidement.

> La science à elle seule l'emporte rarement sur les émotions

Prenons la question du traitement des semences avec des néonicotinoïdes, à propos de laquelle les apiculteurs et les producteurs de céréales de l'Ontario ont des points de vue divergents. De façon générale, les apiculteurs de la province estiment que l'usage des néonicotinoïdes devrait être aboli, parce qu'il existerait des liens entre ce traitement et la mortalité d'abeilles. La majorité des producteurs de maïs et de soja soutiennent que le risque pour les abeilles est faible, notamment grâce à certaines améliorations apportées aux méthodes d'application.

Les médias ont rapporté la controverse, et il est apparu clairement que l'opinion publique était favorable à la restriction de l'usage des néonicotinoïdes. Pourtant, la plupart des gens ne se sont pas donné la peine d'examiner les études scientifiques ou d'écouter attentivement l'opinion des spécialistes; leur point de vue a plutôt été influencé par leur perception.

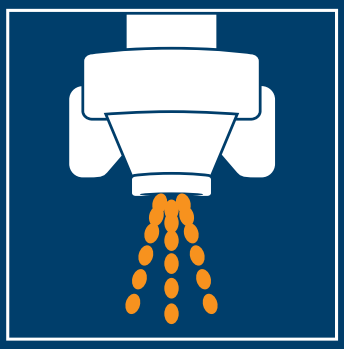
De plus en plus, les médias sociaux peuvent avoir une incidence sur l'acceptabilité sociale. Lorsqu'une histoire négative devient virale, la confiance se rétablit difficilement, et cette nouvelle donne existe depuis à peine une décennie.

Bien sûr, la science demeure importante, mais la science à elle seule l'emporte rarement sur les émotions. Nous risquons donc d'assister à un resserrement de la réglementation à la ferme. Parallèlement, les transformateurs alimentaires et les spécialistes en commercialisation adaptent leurs exigences pour répondre aux demandes des consommateurs, et les producteurs doivent modifier leurs pratiques de production pour préserver leur accès au marché.

Les agriculteurs doivent surmonter de nouveaux défis pour maintenir leur acceptabilité sociale. Toutefois, le changement est toujours synonyme d'occasion, et, dans ce cas-ci, l'occasion consiste à créer des liens encore plus directs avec les clients et à gagner leur confiance. ■

QU'EST CE QUE L'ACCEPTABILITÉ SOCIALE?

Attentes de la société à l'égard des pratiques d'une entreprise



Vous achetez des intrants?

Cultivez votre croissance avec FAC

Achetez vos semences, votre carburant, vos engrais et vos produits de protection des cultures grâce au financement de FAC et profitez de périodes de remboursement prolongées.

Présentez dès maintenant une demande.

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

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Tout est possible à la ferme Yukon Grain Farm

PAR TRISH HENDERSON

La ferme Yukon Grain Farm a été la première exploitation légumière commerciale au Yukon

Les photos sont une gracieuseté de la ferme Yukon Grain Farm.

« Il se passe des choses étranges sous le soleil de minuit, au pays des chercheurs d'or », a écrit en 1907 Robert Service dans son poème *La crémation de Sam McGee*, campé dans le territoire du Yukon. La ruée vers l'or est depuis longtemps révolue, mais les habitants du Yukon demeurent débrouillards et novateurs. Et Steve et Bonnie MacKenzie-Grieve ne font pas exception.

Il y a 16 ans, ce couple a quitté le Sud de l'Alberta dans le but de « ralentir la cadence ». Après avoir acheté une terre nue à 25 kilomètres au nord de Whitehorse, où la rivière Yukon se jette dans le lac Laberge, Steve et Bonnie ont démarré la ferme Yukon Grain Farm, qu'ils considéraient alors comme un passe-temps. Aujourd'hui, leur entreprise est florissante.

S'ils ne sont pas nés agriculteurs, les MacKenzie-Grieve possédaient une expérience entrepreneuriale en aquaculture et dans les services de pulvérisation de mousse isolante. Ils ont vu les possibilités qu'offrait le Yukon.

« Nous avons commencé par produire de l'orge et de l'avoine, puis nous avons tenté notre chance avec les pommes de terre parce que je connaissais des gens dans ce secteur, raconte Steve. L'ami d'un ami travaillait au supermarché Extra Foods de Whitehorse, et je lui ai demandé le volume de pommes de terre qu'on y vendait. Les gens du supermarché ont été emballés; ils ont presque insisté pour que nous en produisions pour eux. »

« À un moment donné, nous avons acquis le monopole du marché local des pommes de terre, alors nous avons commencé à produire des carottes. Les températures fraîches de la région rendent les carottes particulièrement sucrées, et il n'y a aucun ravageur indigène. Nous en avons vendu un certain volume au supermarché, et les clients en ont voulu encore plus. Le matériel de semis et de travail du sol utilisé pour les carottes fonctionne aussi pour les betteraves et le chou, alors nous menons actuellement des essais avec d'autres légumes de saison fraîche. »

Malgré la saison de croissance courte et le climat froid et sec, l'exploitation légumière commerciale, la première du genre au Yukon, est maintenant l'une des plus grandes fermes de la région. Yukon Grain Farm exploite annuellement de 100 à 200 acres d'avoine et d'orge, 20 acres de pommes de terre, 3,5 acres de carottes, 1,5 acre de betteraves et un acre de chou; toutes ces superficies sont irriguées.

« Un client est un client, peu importe l'endroit où on se trouve. Les gens veulent des produits frais de bonne qualité. »

Les céréales fourragères sont moulues à la ferme, puis emballées dans des sacs de 25 kilogrammes. Les éleveurs locaux de bétail et de volaille qui les achètent se procureraient autrement des céréales provenant d'Alberta ou de Colombie-Britannique.

Les cultures légumières, elles, sont vendues directement aux points de vente au détail; la ferme approvisionne les épiceries Loblaws de Whitehorse en pommes de terre 10 mois par année et en carottes 3 mois par année. Les légumes sont nettoyés et emballés à la ferme, puis sont livrés aux épiceries chaque jour durant l'été et trois jours par semaine durant l'hiver. À l'occasion, Steve place lui-même ses produits sur les tablettes des épiceries. C'est une tâche supplémentaire qu'il accomplit avec enthousiasme parce qu'elle lui permet de rencontrer les clients directement.

« Ce qu'il y a de plus valorisant dans tout cela est de produire ce que les consommateurs aiment, dit-il. Un large fossé sépare les producteurs des consommateurs au Canada, mais au Yukon, les gens connaissent la provenance de leurs légumes lorsqu'ils achètent les nôtres. »

L'éloignement crée des débouchés

Même si l'engrais, le carburant, l'équipement et les pièces doivent être transportés par camion sur des centaines de kilomètres, l'éloignement du Yukon crée néanmoins des débouchés pour l'agriculture.

« Nous sommes avantagés sur le plan du coût par rapport aux légumes et aux aliments pour animaux que nous faisons venir d'autres provinces, indique Steve. De plus, nos produits sont de meilleure qualité que les légumes transportés d'un bout à l'autre du pays. »

Il s'étonne qu'il n'y ait pas plus de petits producteurs s'associant avec des épiceries locales.

« Nous sommes chanceux d'avoir un marché isolé, mais il existe beaucoup d'autres régions du Canada qui sont loin des grands centres. Un client est un client, peu importe l'endroit où on se trouve. Les gens veulent des produits frais de bonne qualité. Si on est en mesure d'approvisionner des épiceries locales en produits aussi bons sinon meilleurs que ceux des fournisseurs de marchandises, et à un prix relativement concurrentiel, il faut saisir ce débouché. »

Pour satisfaire aux exigences des clients du secteur du détail, la ferme Yukon Grain Farm est devenue la première exploitation du territoire à mettre en œuvre le programme de certification de la salubrité des aliments CanadaGAP, lequel est destiné aux entreprises qui produisent, emballent ou entreposent des fruits et des légumes à la ferme.

Même si Steve reconnaît que les exigences en matière de tenue de registres et de vérification peuvent être coûteuses en temps et en argent, il croit en la valeur de ce programme.

« Du point de vue du consommateur, la certification CanadaGAP constitue certainement un atout. Elle garantit la salubrité et la qualité du produit que l'on achète. »

Les relations avec le personnel des épiceries locales sont aussi capitales, selon Steve.

« Nous traitons avec le siège social de Loblaws, mais le personnel des épiceries locales doit croire en ce que nous faisons. C'est lui qui détermine quels produits occupent l'espace de choix sur les tablettes. »

Être producteur et plus encore

Steve comprend que parmi les producteurs, qui s'échinent déjà à produire les cultures ou à élever le bétail, nombreux sont ceux qui refusent d'endosser les responsabilités de la commercialisation, de la transformation et de l'emballage. Toutefois, il soutient que ces fonctions supplémentaires se traduisent par un contrôle accru, et, en fin de compte, augmentent les chances de réussite.

« Cela peut accaparer votre vie pendant un certain temps, mais une fois qu'on possède suffisamment d'expérience, on devient un meilleur vendeur et un meilleur producteur. »

Il a fallu environ sept ans aux MacKenzie-Grieve pour atteindre ce degré d'aisance dans leur exploitation.

« Il faut faire preuve de persévérance et de polyvalence, répondre aux consommateurs et utiliser son bon jugement. Aussi, je ne suis pas seul dans cette entreprise, reconnaît Steve. Bonnie apporte une contribution immense et nous avons de bons employés. »

Essor des légumes de saison fraîche à la ferme Yukon Grain Farm

Les photos sont une gracieuseté de la ferme Yukon Grain Farm.

Surmonter les difficultés

Le couple a toujours embauché des gens de la région et compte maintenant trois employés à temps plein et six employés saisonniers.

« Au départ, il était difficile d'attirer des travailleurs. Mais, à mesure que nous nous établissons, nos résultats s'améliorent et nous sommes capables d'offrir de meilleurs salaires. Plus le salaire est élevé, meilleur est le rendement obtenu. Le jeu en vaut la chandelle en fin de compte; nos employés sont heureux, ils travaillent près de chez eux. »

« Comme il n'y a aucune infrastructure agricole ici, il revient à nous de veiller à ce que l'équipement demeure en état de marche, fait valoir Steve. Il est essentiel d'avoir un plan B en cas de panne. Nous possédons un double de chaque équipement principal, comme les récolteuses et les moissonneuses-batteuses, et nous comptons sur nos voisins. Les gens du Yukon sont vraiment pleins de ressources. »

D'ailleurs, les relations avec la collectivité sont importantes, et ce, à plus d'un titre.

Yukon Grain Farm s'implique dans la vie locale en participant à une campagne de financement où des étudiants locaux vendent des paniers de légumes de la ferme et les écoles conservent la moitié des recettes totales.

L'essai de nouvelles idées a été lucratif pour Steve et Bonnie MacKenzie-Grieve. Ils ont bâti une entreprise prospère dans un endroit improbable. Parallèlement, ils améliorent la qualité de vie de leurs concitoyens en créant des emplois locaux et en augmentant l'offre de légumes frais. Ils sont la preuve que la débrouillardise et l'innovation donnent des résultats impressionnants. ■

LA SAISON DE CROISSANCE À LA FERME YUKON GRAIN FARM

Période exempte de gel
de 80 à 90 jours

Précipitations moyennes en été
< 20 cm

Ensoleillement maximal
20 heures

Dates moyennes d'ensemencement
du 15 mai au 1er juin

Dates moyennes de récolte
du 1er au 31 août

Période de récolte des légumes
2 semaines

L'AGRICULTURE AU YUKON

Nombre d'exploitations
160

Cultures traditionnelles
fourrage/foin

Carences habituelles du sol
azote et phosphore

Concessionnaires d'équipement
aucun

Fournisseurs d'intrants de culture
aucun

Établissements de transformation commerciale
aucun

Population totale
36 000

Source : Yukon Agricultural Association

L'AGRICULTURE AU CANADA

Répercussions de la hausse des prix du bœuf

Taille nécessaire des troupeaux vache-veau pour garantir un rendement brut de **250 000 $**

2013
>300

2014
<200

Selon les ventes d'automne de veaux de 550 livres
Source: Kevin Hursh, Carrefour du savoir agricole de FAC 2015

Prochains salons agricoles

Utilisez les mots-clics suivants pour participer aux conversations sur Twitter à propos des salons agricoles dans votre région ou pour les suivre.

Canada's Farm Progress Show
Regina, du 17 au 19 juin **#CFPS15**

Ag In Motion Nouveau
Saskatoon, du 21 au 23 juillet **#AIM15**

Expo-Champs
Saint-Liboire, du 1er au 3 septembre **#expochamps**

Canada's Outdoor Farm Show
Woodstock, du 15 au 17 septembre **#COFS15**

LE SAVIEZ-VOUS?

Le travail de conservation du sol au Canada permet d'éviter la combustion de plus de **170 millions de litres** de carburant chaque année.

Source : Fondation soin de ferme et alimentation

VALEUR DES **TERRES AGRICOLES**

2,5x

4x

Les prix élevés des produits et la faiblesse des taux d'intérêt ont entraîné une **hausse rapide de la valeur des terres agricoles** en Amérique du Nord ces dernières années. Par contre, l'augmentation n'a pas été la même dans l'ensemble des marchés. De 2003 à 2013, par exemple, la valeur des terres agricoles en Iowa a **presque quadruplé**, alors qu'en Ontario et en Saskatchewan, elle a **progressé dans une proportion de moins de 2,5 fois***.

Pour en savoir davantage au sujet de la valeur des terres agricoles, rendez-vous à la page 21 ou consultez le **fac.ca/TerresAgricoles.**

*Pour l'Ontario et la Saskatchewan, les valeurs comprennent la terre et les bâtiments.

Au Canada,
74 000
emplois agricoles seront vacants d'ici 2022 et **devront** être **pourvus**.

Source : Emploi et Développement social Canada

L'agriculture *plus que jamais*

La vente locale d'aliments, un mouvement qui porte ses fruits

PAR TRUDY KELLY FORSYTHE

Depuis des années, on entend parler de l'essor des marchés locaux. Toutefois, il peut être difficile de trouver un moyen de traduire le tout en dollars.

Il semble que le facteur temps ait une grande incidence sur la réussite des entreprises, de même que la flexibilité et la capacité d'adapter les plans d'affaires.

La côte Est

La Récolte de Chez Nous (*Really Local Harvest*, sous sa dénomination anglaise) est une coopérative de Moncton, au Nouveau-Brunswick. Au départ, en 2000, elle comptait sept membres agriculteurs; aujourd'hui, ses 30 membres commercialisent une gamme de produits, notamment de la viande, des fruits et légumes, des œufs, du fromage et du vin. La coopérative fait la promotion de ses membres et de leurs produits locaux au moyen d'un marché de producteurs, d'un programme d'approvisionnement des cafétérias offert à 25 écoles de la région et d'un nouveau service de panier alimentaire hebdomadaire.

Le directeur général Mathieu D'Astous affirme que dans le Canada atlantique, le mouvement favorable aux aliments locaux a mis plusieurs années à prendre son envol. Depuis sa création, La Récolte de Chez Nous aide à soutenir sa croissance.

« En 2000, en 2005, ou en 2010 même, le mouvement favorable aux aliments locaux semblait surgir de nulle part, dit M. D'Astous. Nous contribuons à l'essor de ce mouvement en sensibilisant les gens aux produits offerts sur le marché local, en louangeant leur goût et en montrant que l'achat de ces produits est avantageux pour l'économie. »

« Nous examinons ce que les autres produisent, et nous tâchons de déterminer ce qui manque. »

Robert Bourgeois, propriétaire de Verger Belliveau Orchard, près de la frontière entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse, est l'un des membres fondateurs de La Récolte de Chez Nous. Il affirme que la coopérative a démarré au moment où l'intérêt pour la provenance des aliments atteignait un sommet.

« Tout le monde recherchait de plus en plus des produits locaux. Le moment était donc parfait », fait valoir M. Bourgeois. Cette tendance a gagné la planète, et d'ailleurs, les exploitations d'autocueillette et les produits à valeur ajoutée font bonne figure, ajoute-t-il.

Toutefois, souligne M. D'Astous, la viabilité financière du mouvement favorable aux aliments locaux ne repose pas uniquement sur la création d'une coopérative. La Récolte de Chez Nous a aussi investi dans la promotion, ce qui a constitué un tournant pour l'organisme.

La coopérative a profité du Programme canadien d'adaptation agricole et a embauché du personnel chargé de la promotion. Vu l'intensification exceptionnelle des activités, la coopérative a convenu de garder un employé même après la fin du financement.

Les producteurs ont compris qu'ils devaient se servir de la coopérative pour promouvoir leurs aliments locaux. « Cela coûte cher, dit M. D'Astous. Mais en travaillant ensemble, ils mettent en commun des ressources afin de promouvoir la marque de La Récolte de Chez Nous. »

La côte Ouest

Lorsque Wylie Bystedt a quitté Vancouver pour s'établir dans la collectivité rurale de Quesnel, en Colombie-Britannique, elle a commencé à exploiter le Coyote Acres Ranch. Elle projetait alors d'établir une grande ferme et a commencé par une superficie de 10 acres destinée à l'élevage de poulets et de moutons. Peu de temps après, elle a acheté 640 acres supplémentaires et loué une parcelle de 600 acres située non loin pour y établir un troupeau de 75 têtes et mener des activités d'élevage-naissage.

Dans son plan d'affaires initial, il n'était pas question de vendre à la collectivité locale. Toutefois, lorsque des voisins l'ont approchée pour acheter de la viande directement de sa ferme, Mme Bystedt a pris conscience qu'il y avait un besoin à l'échelle locale, et elle a modifié son plan d'affaires pour saisir ce débouché.

Elle a ainsi ramené à 20 acres la superficie de son exploitation, ce qui répond convenablement aux besoins du marché local, et se spécialise maintenant dans ce qu'elle appelle les cinq groupes alimentaires : bœuf, porc, agneau, poulet et lama. La taille des troupeaux varie en fonction des conditions du marché, auxquelles elle s'adapte facilement.

« Nous avons une douzaine de vaches, mais nous ne mettons pas l'accent sur ce volet à l'heure actuelle parce que les prix du bœuf sont élevés et qu'il est plus rentable de vendre aux enchères que sur le marché local », dit-elle. Par ailleurs, comme plusieurs autres producteurs ont commencé à élever des bovins de boucherie, Mme Bystedt concentre ses énergies ailleurs. « Nous examinons ce que les autres produisent, et nous tâchons de déterminer ce qui manque. Nous nous concentrons sur des produits spéciaux comme la charqui et les saucisses. »

À l'heure actuelle, la conjoncture est idéale pour le porc et l'agneau. « Nous vendons la totalité de notre production, donc nous cherchons à accroître nos stocks d'animaux d'élevage et à élargir nos marchés à de nouvelles régions. »

Les clés du succès

Pour déterminer la demande, Mme Bystedt se tient à l'affût des débouchés commerciaux pour l'agneau, comme les fêtes, les événements spéciaux tels que les ventes des 4-H, la saison des marchés et les créneaux comme le marché ethnique, auquel elle vend des mâles non castrés. « Nous nous considérons comme des producteurs spécialisés, confie-t-elle. La clé du succès, c'est l'adaptabilité de l'entreprise. »

Mme Bystedt préconise aussi la recherche de débouchés afin d'aider d'autres entreprises locales. Par exemple, elle vend de l'agneau et du poulet à un fabricant de nourriture crue pour animaux de compagnie, et elle collabore avec des restaurants locaux lorsqu'ils ont des contrats de service traiteur ou tiennent des événements spéciaux. Elle ne vend pas de demi-carcasses; que des carcasses entières ou des animaux vivants, et la majorité des ventes sont conclues à la pièce (rotis ou steaks, par exemple) ou sont réalisées sur des produits à valeur ajoutée (saucisses, pepperoni, bacon et charqui), pour lesquels elle obtient un meilleur prix. « D'autres fermes vendent des demi-carcasses. »

Mme Bystedt, M. Bourgeois et M. D'Astous jugent que le facteur temps et l'adaptabilité sont les clés du succès sur les marchés locaux. Et comme le souligne M. Bourgeois, les producteurs qui cherchent à tirer profit de l'achat local ne peuvent pas se permettre de perdre leur sens des affaires. ■

VIDÉO :
Bâtir une stratégie de vente au détail
fac.ca/VenteAuDétail

Vous aimez cette odeur de tracteur neuf?

Vous aimerez encore plus le tracteur neuf

Obtenez un prêt préapprouvé de Financement d'équipement FAC pour pouvoir sauter sur les bonnes affaires, au bon moment. Financez votre équipement neuf ou d'occasion auprès de plus de 800 concessionnaires partout au pays.

Composez le 1-800-510-6669 et obtenez un prêt préapprouvé dès aujourd'hui.

fac.ca/Equipement

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

L'assurance : de quelle protection avez-vous vraiment besoin?

Reid Henderson, responsable de la gestion du risque et de l'assurance au cabinet Agri-Trend Business Management, livre son point de vue aux producteurs au sujet de l'indemnisation des accidentés du travail, de la responsabilité civile, de l'assurance des biens et d'autres questions.

REID HENDERSON

Reid Henderson a grandi dans une ferme mixte située près de Minitonas, au Manitoba. Ses 20 ans d'expérience dans le domaine de l'assurance lui ont permis d'acquérir une expertise en la matière.

Recommandez-vous aux producteurs d'adhérer au régime d'indemnisation des accidentés du travail pour leurs employés et de souscrire à la fois une assurance de responsabilité civile, ou est-il suffisant de souscrire une seule de ces deux assurances?

À mon avis, un producteur admissible doit d'abord et avant tout adhérer au régime d'indemnisation des accidentés du travail. Celui-ci fonctionne différemment dans chaque province. Dans certains cas, la famille de l'employé peut bénéficier du régime d'indemnisation des accidentés du travail. Ensuite, souscrivez une assurance de responsabilité civile. Les gens se demandent toujours le montant d'assurance de responsabilité civile qu'ils doivent prendre. Je leur réponds toujours qu'il faut prendre le montant le plus élevé possible, parce qu'ils ne savent jamais à quelle demande d'indemnisation ils peuvent devoir faire face.

Qu'en est-il des employés contractuels embauchés dans les fermes?

Si un entrepreneur vient accomplir des travaux à votre ferme, que ce soit un électricien, un plombier ou un exploitant agricole à forfait qui vient effectuer du moissonnage ou de la pulvérisation, demandez-lui une attestation écrite de son adhésion au régime d'indemnisation des accidentés du travail et de sa souscription à une assurance de responsabilité civile des entreprises. Aux yeux de la loi, si une personne est en train d'accomplir un travail pour vous dans votre ferme et qu'elle n'est pas protégée par le régime d'indemnisation des accidentés du travail et par une assurance de responsabilité civile des entreprises, vous êtes considéré comme son employeur et êtes ainsi responsable d'elle si elle se blesse ou blesse quelqu'un d'autre.

Un producteur est-il responsable lorsqu'il a pris toutes les précautions raisonnables, ou l'est-il seulement en cas de négligence?

Dans les deux cas, il pourrait être considéré comme responsable. Rien n'empêche quelqu'un d'intenter des poursuites contre vous. Même si les tribunaux vous déclarent non responsable, vous devrez payer les frais de votre défense, qui peuvent se chiffrer dans les dizaines, les vingtaines, voire les centaines de milliers de dollars, selon la complexité de l'affaire.

Diriez-vous que l'assurance de responsabilité civile des entreprises procure aux producteurs une protection suffisante ou qu'elle comporte des lacunes?

Elle comporte deux grandes lacunes dont je suis souvent témoin lorsque j'effectue un examen d'assurance. Une lacune touche la couverture des bâtiments agricoles. Souvent, nous avons des bâtiments qui ont été construits il y a 20 ou 30 ans par une équipe d'ouvriers, accompagnée de voisins venus donner un coup de main, à peu de frais. Malheureusement, au cours de cette période de 20 ou 30 ans, tous les coûts de construction ont augmenté de manière exponentielle.

> « Selon les statistiques, 50 % des entreprises ne rouvrent jamais après avoir subi une perte importante en raison d'une assurance contre les pertes d'exploitation inexistante ou insuffisante. »

La deuxième lacune importante touche la couverture des outils. Dans une ferme multigénérationnelle, on trouve des outils et de l'équipement qui se sont transmis de génération en génération. Certains ateliers de ferme renferment de véritables trésors. Un nombre croissant d'exploitations possèdent des outils d'une valeur de plusieurs centaines de milliers de dollars. Un beau jour, un producteur doit présenter une demande d'indemnisation, mais il n'a jamais mis à jour sa liste d'outils ni d'abord fait l'inventaire de son atelier avec son fournisseur d'assurance afin d'établir une évaluation de la valeur à neuf.

Un producteur peut-il obtenir la valeur de remplacement d'un bâtiment dont la valeur dépréciée théorique est loin de correspondre à la valeur à neuf?

Une certaine confusion règne lorsqu'un bâtiment agricole s'est déprécié, mais demeure en bon état; la charpente est saine et solide et un bon entretien a toujours été assuré. Si le bâtiment est âgé de 25 ans, que son entretien a toujours été impeccable, qu'il est en excellent état, que les bardeaux n'ondulent pas et que le système électrique a été refait à neuf, il est possible d'obtenir la valeur de remplacement totale, à condition d'avoir un montant de couverture.

Qu'en est-il de l'assurance contre les pertes d'exploitation? Pourquoi est-ce important?

L'interruption des activités est une question extrêmement importante, et ce, non seulement en agriculture, mais dans tout secteur d'activité où l'on doit contracter une protection d'assurance. Selon les statistiques, 50 % des entreprises ne rouvrent jamais après avoir subi une perte importante en raison d'une assurance contre les pertes d'exploitation inexistante ou insuffisante. Essentiellement, l'assurance contre les pertes d'exploitation vise à pallier les pertes de revenu. Supposons qu'une étable servant à la production laitière est rasée par les flammes. Le producteur aura des dépenses et des coûts permanents à payer, mais il ne recevra aucun paiement mensuel pour son lait (paie de lait) parce que sa production est interrompue.

Dans le cas des fermes céréalières, il ne s'agit pas tant d'un risque de pertes d'exploitation que d'un risque de privation de jouissance. Une moissonneuse-batteuse rend toujours l'âme le 5 septembre; jamais en mai. Si cela se produit en plein milieu de la récolte, la couverture contre la privation de jouissance offerte en vertu de votre police doit être suffisante pour vous permettre de louer une autre moissonneuse-batteuse.

Un producteur doit-il s'attendre à ce que son courtier d'assurance vienne effectuer un examen directement à la ferme?

Absolument. Insistez pour tenir une réunion informelle dans la cuisine ou dans votre bureau. Tout en prenant un café, vous traiterez de nombreuses questions, comme les risques auxquels vous n'aviez peut-être pas pensé en tant qu'agriculteur, ou ceux que votre agent ou courtier ignorait peut-être. ■

VIDÉO : Regardez l'entrevue complète. **fac.ca/Protection**

L'évaluation de la technologie, une compétence essentielle

PAR PETER GREDIG

Que vous envisagiez une technologie révolutionnaire ou que vous tentiez simplement de choisir les options dont vous avez besoin sur un nouveau tracteur, le défi est le même : comment déterminer quelles technologies sont les plus prometteuses et les plus avantageuses?

Ces dernières années, j'ai eu l'occasion de discuter technologie avec des producteurs agricoles aux quatre coins du Canada, et j'ai retenu certaines leçons d'intérêt général.

Ne soyez pas intimidé

Profiter de la technologie est d'abord et avant tout une question d'attitude. Gardez l'esprit ouvert et ne présumez pas qu'une technologie donnée dépasse vos compétences ou n'est pas à votre portée. Vous vous familiariserez petit à petit avec les nouveautés.

Fixez-vous un but

Qu'il s'agisse d'une application mobile à 4,99 $ ou d'un semoir à taux variable d'ensemencement à 200 000 $, la stratégie devrait être la même. Misez sur des innovations qui permettent de régler un problème existant ou qui apportent un nouvel avantage. La façon de faire a toujours été la même; la seule différence est que, de nos jours, les technologies apparaissent et évoluent encore plus vite qu'avant. Aujourd'hui, on met davantage l'accent sur les outils commandés par des logiciels que sur les baguettes de soudage.

Évaluez la gestion requise

Les technologies efficaces sont à votre service et non l'inverse. Vous investissez dans de nouveaux moniteurs de semis, de pulvérisation et de récolte qui génèrent une abondance de données et les transfèrent sans fil, mais êtes-vous préparé à calibrer les machines, à organiser et à diriger le transfert des données, à vous assurer que les données sont exactes et pertinentes, et, chose très importante, à utiliser ces données?

Quelquefois, un changement technologique majeur, comme le passage aux robots de traite, suppose une modification complète de la gestion et des responsabilités quotidiennes. Pour certains, il s'agit du principal avantage; pour d'autres, cela représente le plus gros défi.

Créez des partenariats

Vous rencontrerez des embûches, c'est inévitable. C'est pourquoi le soutien des vendeurs, des spécialistes et d'autres producteurs peut faire la différence entre l'aboutissement de votre projet ou son abandon à mi-chemin. Ne faites pas cavalier seul.

Nouez des liens

Grâce aux médias sociaux, le monde est à notre portée. Twitter est d'une aide inestimable pour trouver d'autres agriculteurs qui partagent votre état d'esprit ou qui mènent des activités similaires aux vôtres. En utilisant la fonction de recherche et les mots-clics exacts, et en créant des listes associées à certains champs d'intérêt, vous pouvez exploiter Twitter pour extraire de l'information et trouver des personnes à suivre et avec qui communiquer.

Avant d'acheter, il est judicieux de chercher des vidéos YouTube sur la marque et le modèle que vous envisagez. Des producteurs partout dans le monde publient des évaluations qui exposent le pour et le contre de différents équipements et produits.

Évaluez en toute objectivité

L'avantage le plus considérable de la capacité sans cesse grandissante de recueillir des données à la ferme est que nous pouvons évaluer de nouveaux processus et outils avec un plus grand degré de certitude et de précision. Vous n'avez aucun intérêt à garder un produit qui ne livre pas la marchandise.

Il est essentiel de réfléchir à la façon dont vous pouvez évaluer une nouvelle technologie, et ce, dès le début de votre démarche. ■

VIDÉO :
Outil ou jouet? Les dernières tendances technologiques et l'agriculture
fac.ca/TendancesTechno

Ne sous-estimez pas les risques associés aux tondeuses à gazon

PAR MARK CARDWELL

Lorsqu'elle était étudiante, Jan Chappel occupait un emploi d'été dans un hôtel en Ontario, et l'une de ses fonctions consistait à tondre une vaste pelouse à l'aide d'une tondeuse à pousser.

« Un plein d'essence ne suffisait pas. Je devais continuellement refaire le plein à mi-chemin, lorsque le moteur et le silencieux étaient brûlants », relate Mme Chappel, aujourd'hui titulaire d'une maîtrise en santé au travail de l'Université de Toronto.

« Je me rends compte à présent que c'était probablement une mauvaise idée de faire cela, dit-elle. Mais personne ne m'avait donné de directives ni ne m'avait avertie des dangers. »

Depuis 20 ans, Mme Chappel mène des recherches en sécurité au travail et veille au transfert des connaissances du domaine au Centre canadien d'hygiène et de sécurité au travail de Hamilton.

Selon elle, les gens trouvent les tondeuses à gazon anodines.

« Ce sont de petites machines, et tondre la pelouse peut sembler banal, admet-elle. Mais cela n'empêche pas qu'il y a un risque de mutilation ou d'explosion. »

Il est particulièrement important d'en être conscient dans les fermes, où l'on utilise souvent des tondeuses à pousser, des tracteurs de jardin, des tondeuses à rayon de braquage zéro et même de grosses tondeuses agricoles pour entretenir les cours et le pourtour des champs.

D'après des données recueillies par le Système canadien hospitalier d'information et de recherche en prévention des traumatismes, les lacérations et les amputations représentent la majorité des blessures attribuables aux tondeuses à gazon. Dans la plupart des cas, les victimes ont glissé sous la tondeuse ou trébuché sur l'appareil.

Fait à noter, près de la moitié (48 %) des victimes sont âgées de 15 ans ou moins.

Entre autres blessures fréquentes, mentionnons les brûlures sur des moteurs ou des silencieux très chauds (qui représentent 70 % des blessures subies par de jeunes enfants), la chute des passagers des tondeuses à siège et les impacts dus à la projection de débris à des vitesses pouvant atteindre 200 kilomètres à l'heure.

Les renversements constituent aussi un danger à proximité des cours d'eau, des dénivelés, des murs de soutènement, des ponceaux, des pentes abruptes et dans les endroits humides, ce qui explique pourquoi les cadres de protection ROPS équipent maintenant tous les nouveaux modèles professionnels de tondeuses rapides, à virage rapide et à rayon de braquage zéro, dont certains pèsent jusqu'à 1 700 livres (770 kilogrammes).

« Les tondeuses à rayon de braquage zéro offrent efficacité, maniabilité et productivité. En bref, elles permettent d'accomplir le travail en très peu de temps », peut-on lire dans l'avertissement de sécurité d'un grand fabricant canadien (Toro). « Toutefois, comme pour toutes les tondeuses, une utilisation prudente est nécessaire pour prévenir les accidents. »

En somme, pour l'Association, un superviseur devrait veiller à ce que les personnes qui s'apprêtent à manœuvrer de l'équipement, peu importe sa taille, aient la formation adéquate pour ce faire. Prévoir une formation a deux implications : d'une part, cela oblige le superviseur à revoir les procédures de travail et à reconnaître les dangers matériels, et d'autre part, cela indique au nouvel employé que des attentes en matière de rendement existent. ■

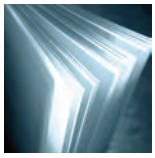
Conseils de sécurité

1 Boucler la ceinture de sécurité, s'il y en a une.

2 Conserver les accessoires de sécurité comme les déflecteurs et les cadres de protection ROPS contre les renversements.

3 Porter des chaussures appropriées.

4 Inspecter la surface à tondre pour en retirer les débris et les obstacles.



5 Lire les autres mesures de précaution précisées dans le manuel de l'utilisateur.

6 Suivre la formation requise, et donner à votre tour la formation reçue aux autres utilisateurs de l'équipement.

La hausse de la valeur des terres agricoles
n'est pas aussi marquée en 2014

La valeur des terres continue d'augmenter, mais la hausse n'est pas aussi spectaculaire qu'elle l'a été en 2013. La valeur moyenne des terres agricoles au Canada a augmenté de 14,3 % en 2014, comparativement à 22,1 % l'année précédente.

Le taux d'augmentation a également ralenti dans de nombreuses régions agricoles clés. Le Manitoba a enregistré la fluctuation la plus importante de 2013 à 2014, avec un taux passant de 25,6 % à 12,2 %. Le taux de la Saskatchewan est passé de 28,5 % à 18,7 %.

« Bien que les augmentations demeurent considérables dans de nombreuses régions du pays, elles laissent tout de même entendre que nous nous dirigeons vers des hausses de la valeur des terres plus modérées, affirme Corinna Mitchell-Beaudin, vice-présidente exécutive et principale dirigeante du risque. C'est une bonne nouvelle pour les producteurs puisqu'un changement graduel de la valeur de cet actif clé est toujours préférable pour ceux et celles qui font leurs débuts dans l'industrie ou la quittent. »

L'Ontario et le Québec sont les seules autres provinces à avoir enregistré une hausse à deux chiffres du prix des terres. Les augmentations de valeur en Colombie-Britannique, en Alberta, en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et à Île-du-Prince-Édouard ont varié entre 4,2 % et 9,3 %. La valeur des terres agricoles à Terre-Neuve-et-Labrador est demeurée inchangée par rapport à 2013.

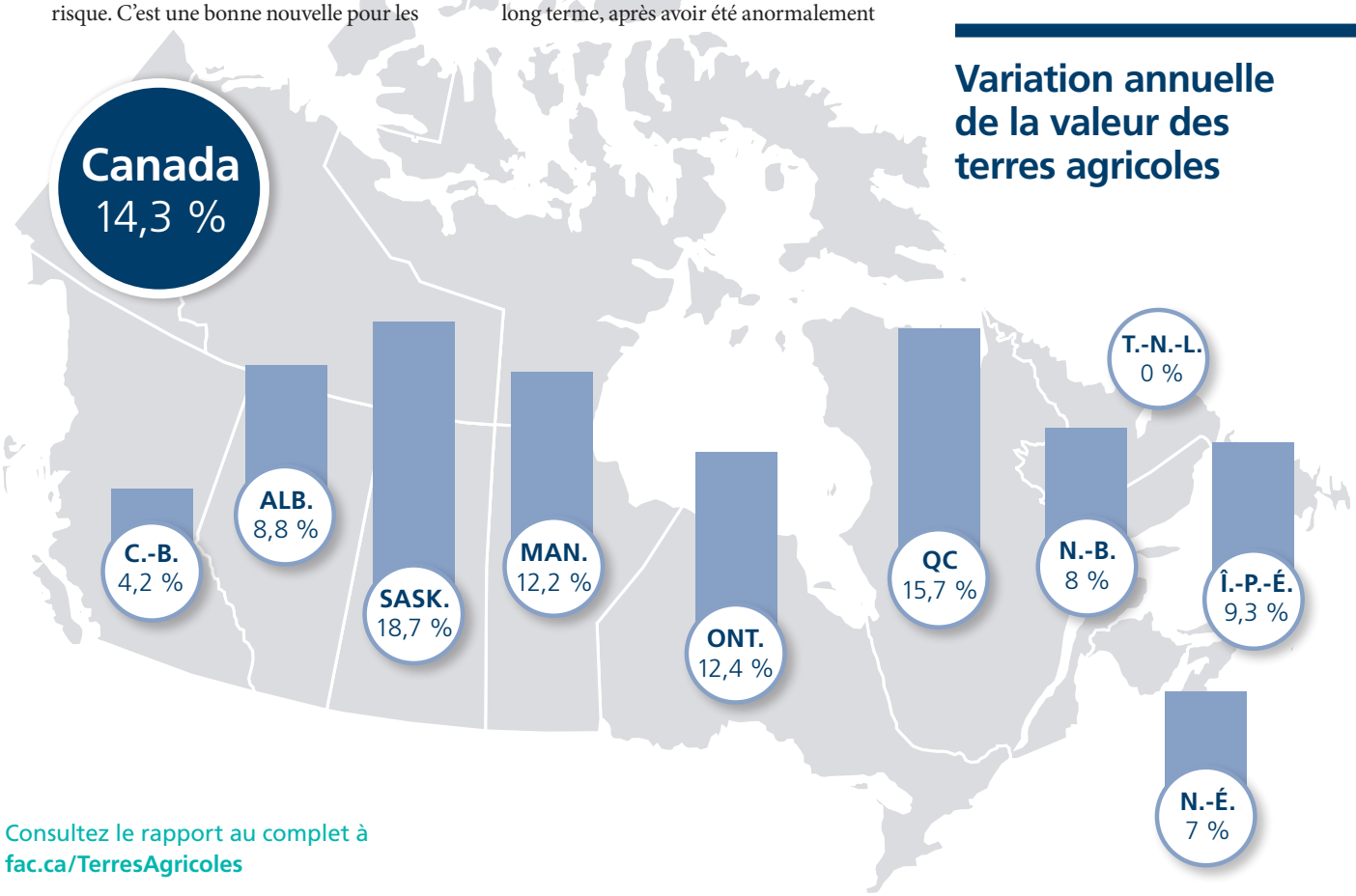
Jean-Philippe Gervais, économiste agricole en chef à FAC, prévoit un « atterrissage en douceur » en ce qui a trait à la valeur des terres agricoles, puisque les prix des cultures ont commencé à se rapprocher de la moyenne à long terme, après avoir été anormalement élevés en raison de la sécheresse qui a sévi aux États-Unis en 2012.

Un retour à des marges de profit normales pourrait avoir une incidence sur le marché de location des terres. Les taux de location prennent habituellement un peu de temps avant de baisser après une diminution des prix des céréales et des oléagineux. Les baux échelonnés sur plusieurs années sont également de plus en plus populaires.

« La terre est un bien précieux, et il n'y a vraiment pas de formule unique pour déterminer quand acheter ou vendre », déclare Mme Mitchell-Beaudin.

Les producteurs doivent examiner la situation financière de leur exploitation et s'assurer qu'ils peuvent faire face à divers scénarios sur le plan des revenus et des dépenses.

Variation annuelle de la valeur des terres agricoles



Consultez le rapport au complet à
fac.ca/TerresAgricoles

Nous sommes tous à la même table. Tirez-vous une bûche!

« Nous avons confiance en la salubrité des cultures que nous produisons et que nous consommons. Nous en sommes très fiers et d'ailleurs, nous ne vendrions jamais un aliment si nous n'étions pas nous-mêmes prêts à le manger. »

– Katelyn Duncan (Saskatchewan)

« L'environnement naturel est essentiel pour les agriculteurs, car nous dépendons du sol et de l'eau pour produire de la nourriture et comme nous vivons aussi sur nos terres, il est primordial de protéger la nature de façon responsable. »

– Doug Chorney (Manitoba)

« Le bien-être de mes animaux est prioritaire parce que si je ne me préoccupe pas de la qualité de vie de mes vaches, elles ne pourront pas fournir de bons produits! »

– Andrew Campbell (Ontario)

Les produits alimentaires salubres, le bien-être des animaux, la viabilité de la terre : tous ces aspects tiennent profondément à cœur aux consommateurs quand ils choisissent leur nourriture. Et tous ces aspects sont tout aussi importants pour tous ceux qui œuvrent en agriculture, mais le grand public a parfois une autre impression. Et cela s'explique en grande partie par le fait que nous ne racontons pas toujours notre propre histoire, alors il arrive souvent que ce soit des gens qui ne font pas partie de l'industrie agricole qui s'expriment.

Tout le monde devrait parler du parcours des aliments de la ferme à l'assiette, alors parlons-en tous ensemble!

Visitez **AgriculturePlusQueJamais.ca** pour apprendre comment vous pouvez aider à améliorer les perceptions qu'ont les gens de l'agriculture canadienne afin qu'elles reflètent mieux la réalité.

L'agriculture *plus que jamais*

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

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

Postes Canada, numéro de convention 40069177