NOVEMBRE / DÉCEMBRE 2015

AgriSuccès

ANDREW ET KEVIN VEURINK

ENTRÉE DE LA LOCATION DE TERRES DANS L'ÈRE ÉLECTRONIQUE

QUAND LES ENJEUX SONT ÉLEVÉS : LA GESTION DU RISQUE DANS LE SECTEUR DU BÉTAIL

ÉTABLIR LES PRIORITÉS POUR EN ACCOMPLIR ENCORE PLUS

Dans ce numéro

4 ARTICLE ANNONCÉ EN COUVERTURE

JEUNES AGRICULTEURS

Entrée de la location de terres dans l'ère électronique

Andrew et Kevin Veurink de Hagersville, en Ontario, exploitent des terres louées, et ils ont créé le site RentThisLand.com pour aider d'autres producteurs.

ARTICLES VEDETTES

10

Quand les enjeux sont élevés : la gestion du risque dans le secteur du bétail

Les éleveurs canadiens de bovins et de porcs ont accès à un nombre croissant d'options pour gérer leur risque de marché.

14

Établir les priorités pour en accomplir encore plus

Comment gérer les tâches importantes dans l'intérêt de votre exploitation et de votre famille?

RUBRIQUES

2

VOTRE ARGENT

Les règles élémentaires d'une bonne relation avec les propriétaires fonciers

Pour de nombreux exploitants, la prospérité et le potentiel de croissance dépendent de relations harmonieuses avec les propriétaires fonciers.

8

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

La modification génétique va révolutionner le développement des cultures

Une nouvelle technologie appelée CRISPR rend la modification génique plus rapide, plus économique et plus précise.

17

DEMANDEZ À UN EXPERT

La promotion de l'agriculture grâce aux médias sociaux

Les frères de la ferme Peterson font sensation sur Internet avec leurs parodies vidéo musicales, et Greg Peterson dispense certains conseils sur les médias sociaux pour les autres agbassadeurs.

19

TECHNOLOGIE

Sécurité des exploitations agricoles : un vaste choix s'offre aux producteurs

De nombreuses technologies abordables permettent aux producteurs de mieux surveiller leur cour, leur équipement, leur grain et leurs animaux.

20

SÉCURITÉ À LA FERME

La manipulation du grain représente un danger 12 mois par année

Le coincement par le grain et l'ensevelissement sous du grain sont des causes importantes de décès évitables.

Rédacteur en chef, Kevin Hursh

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.

Gérez vos émotions pour mieux affronter les revers

« Allez, lâche prise, me conseille ma conjointe et partenaire d'affaires. Tu as fait tout ce que tu pouvais. Tu n'as aucune emprise sur les conditions météorologiques. »

Sage conseil, j'en conviens, mais il est difficile de regarder ses cultures dépérir en raison du manque de pluie. Les rendements seront nettement inférieurs à la moyenne et certains champs font pitié à voir.

Chaque année, les producteurs canadiens sont exposés au risque d'obtenir une récolte déficitaire.

Pourtant, le début de la saison de croissance a été si prometteur! Les conditions d'ensemencement étaient excellentes et les travaux ont été achevés début mai. À la fin des semis, la surface du sol commençait à s'assécher, mais il n'aurait fallu qu'une petite averse et la partie aurait été gagnée.

Les premières précipitations notables n'ont été enregistrées que tard en juin, et il est tombé moins de 15 millimètres. Par la suite, nous n'avons eu droit qu'à des averses dispersées et à des quantités d'eau encore plus faibles.

Par contre, si les récoltes sont maigres, compte tenu du manque de pluie, elles sont en excellent état. Si les conditions d'humidité du sous-sol n'avaient pas été satisfaisantes, nous aurions subi un échec complet.

Les prix de certaines cultures spéciales affichent une remontée, mais cela n'améliore pas beaucoup mon moral.

En mars et en avril derniers, j'ai bloqué les prix de plusieurs de mes nouvelles cultures. À ce moment-là, cette décision m'apparaissait judicieuse. Les contrats étaient assortis d'une disposition en cas de catastrophe naturelle – je n'aurai pas à les racheter en cas de production insuffisante. Toutefois, la plus grande partie, sinon la totalité, de la production devra être vendue à un prix inférieur à celui qu'offre le marché à l'heure actuelle.

Le fait de bloquer des prix avantageux demeure une bonne stratégie, mais cela ne garantit pas l'obtention des prix les plus élevés.

Heureusement, nous produisons aussi certaines cultures que nous ne vendons pas à forfait. De plus, nous adhérons au régime privé d'assurance-revenu brut de Global Ag Risk Solutions et nous bénéficions d'une protection offerte par la Saskatchewan Crop Insurance Corporation, ce qui devrait atténuer notre manque à gagner.

Toutefois, il faut du temps pour tourner la page et porter le regard sur la prochaine récolte.

Un élément important de la gestion agricole consiste à se préparer à affronter les revers inévitables et à reconnaître la nature cyclique de ce secteur d'activité. Il est aussi important de gérer ses émotions et, personnellement, j'y travaille toujours.

Vos commentaires et vos idées d'articles sont les bienvenus. Courriel : kevin@hursh.ca
Twitter : @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 agronome-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)

CONTRIBUTEURS

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

KEVIN STEWART / *Animateur de balados et producteur d'une programmation primée pour le compte d'AgVision Media, Kevin est un conférencier prisé qui aborde des questions comme la réussite et le leadership éclairé en agriculture.*

Les règles élémentaires d'une bonne relation avec les propriétaires fonciers

PAR LORNE McCLINTON

De plus en plus, les agriculteurs canadiens ont recours à des terres louées. Selon le Recensement de l'agriculture de 2011, un peu plus de 40 % de toutes les terres agricoles sont louées ou cédées à bail. Cela signifie que pour de nombreux producteurs, la prospérité et le potentiel de croissance future dépendent de relations harmonieuses avec les propriétaires fonciers.

Peu de gens comprennent mieux la négociation des contrats de location que Bryce Thompson, président de la société de gestion de terres agricoles groPartners. Cette société de Regina négocie des contrats de location avec des producteurs au nom des personnes et des familles qui sont propriétaires de terres agricoles dans l'Ouest canadien, mais qui ne les exploitent pas elles-mêmes.

« Pour que votre propriétaire soit heureux, traitez-le comme il désire l'être », affirme M. Thompson. Cela se résume pour certains à recevoir leur chèque de loyer annuel à temps. D'autres propriétaires, en particulier les agriculteurs à la retraite, veulent avoir des nouvelles régulières de leurs locataires, explique-t-il.

Même si un propriétaire semble se soucier uniquement d'encaisser le loyer, M. Thompson croit qu'il est tout de même judicieux de prendre la peine de communiquer avec lui au moins une fois par année. Cela lui donne l'occasion de s'ouvrir à vous et de vous faire savoir s'il est satisfait.

« Une des choses que j'aime beaucoup chez nos propriétaires est que ce sont des agriculteurs à la retraite, affirme Lance Stockbrugger, producteur agricole et comptable agréé à Leroy, en Saskatchewan. Ils aiment rester informés, alors je m'assure de les tenir au courant des progrès que nous accomplissons sur leur terre. Si nous connaissons une bonne année, nous n'essayons pas de le cacher. Et si nous sommes confrontés à un manque d'humidité, nous le leur disons aussi. C'est une très bonne façon d'établir une relation de confiance. »

M. Stockbrugger développe des relations à long terme avec ses propriétaires fonciers en négociant des contrats de location qui conviennent aux deux parties. Il ne souhaite pas payer le loyer au comptant le plus élevé de la région; c'est pourquoi son frère et lui se sont taillé la réputation d'être d'excellents locataires et des agriculteurs hors pair.

« Une relation fonctionne dans les deux sens, souligne-t-il. D'ailleurs, il s'agit moins d'une relation propriétaire-locataire que d'un partenariat dont nous tirons tous parti. »

Le simple fait qu'un propriétaire vous loue sa terre depuis des années ne signifie pas que vous devriez tenir celle-ci pour acquise, prévient M. Thompson. Gardez-vous de faire preuve de complaisance parce que si votre propriétaire est insatisfait, il se peut qu'un nouveau locataire devienne plus attrayant à ses yeux.

Démarquez-vous

De nombreux producteurs sont confrontés à une vive concurrence lorsqu'ils souhaitent louer de nouvelles terres. Quelquefois, vous devez tâcher de vous démarquer.

« Les agriculteurs doivent être préparés à satisfaire à certaines exigences fondamentales lorsqu'ils veulent louer une terre, dit M. Thompson. Observez de bonnes pratiques agronomiques, tâchez d'avoir une exploitation viable sur le plan économique, et cultivez la réputation d'agir de manière éthique et de traiter vos associés de façon équitable. »

« La réputation d'un producteur dans la collectivité est un élément primordial, insiste M. Stockbrugger. Selon moi, un producteur qui jouit d'une bonne réputation n'a pas besoin de chercher des terres; ce sont les propriétaires fonciers qui le solliciteront. »

Une certaine souplesse quant aux types de contrats de location que vous êtes prêts à accepter aide aussi à différencier votre ferme des autres et accroît vos chances de louer une terre, ajoute M. Thompson. Si la location au comptant à taux fixe est le contrat le plus courant, on observe une tendance croissante à la location au comptant à prix variable et aux accords de coentreprise. M. Thompson considère que le terme « accord de

ÉVÉNEMENT EN DIRECT :
Les incontournables de l'achat et de la location de terres agricoles
fac.ca/Evenements

« Selon moi, un producteur qui jouit d'une bonne réputation n'a pas besoin de chercher des terres; ce sont les propriétaires fonciers qui le solliciteront. »

coentreprise » est une façon fleurie de parler de « contrat de partage de production », dans lequel le propriétaire foncier paie une partie des coûts des intrants. Ces accords permettent aux deux parties d'assumer de façon plus équitable les aléas de l'agriculture, ce qui aide à concilier les objectifs de tous et améliore les relations.

« Au début de la négociation avec un propriétaire foncier, prenez connaissance des types de contrats qu'il privilégie. Mais proposez aussi des idées qui vous conviennent, conseille M. Thompson. J'ai été témoin de situations où le propriétaire pensait qu'il voulait un type de contrat, mais où il choisissait un contrat différent après s'être vu offrir quelques possibilités. »

L'importance des contrats écrits

Un contrat de location écrit est indispensable, que vous louiez la terre d'un membre de la famille, d'un voisin ou d'une société d'investissement, selon M. Stockbrugger.

« Les gens gardent un souvenir différent des conversations. Or, en ayant un contrat écrit, les deux parties peuvent vérifier ultérieurement ce qui a été convenu, explique M. Thompson. Cela favorise des relations saines tout en protégeant les deux parties en cas de désaccord. »

« J'utilise mon propre modèle de contrat depuis quelques années, confie M. Stockbrugger. Il est simple, mais il englobe tous les éléments importants. Il expose les droits des propriétaires et nos droits, et il comporte des options de renouvellement. J'aime aussi inclure une disposition qui garantit un droit de premier refus. Les propriétaires n'apprécient pas toujours cette disposition, mais elle nous protège dans l'éventualité où ils décideraient soudainement de vendre. Comme cette décision peut avoir une incidence importante sur notre exploitation, j'aime avoir la possibilité d'acheter la terre. »

À l'heure actuelle, il existe un vaste éventail de contrats de location qui tiennent compte de différents désirs et besoins. Celui de M. Stockbrugger, par exemple, comporte une disposition en cas de catastrophe naturelle qui précise ce qu'il advient si la terre ne peut être ensemencée en raison de phénomènes météorologiques indépendants de sa volonté.

L'important, en fin de compte, est de s'assurer que le contrat convient aux deux parties : c'est la clé d'une relation durable. ■

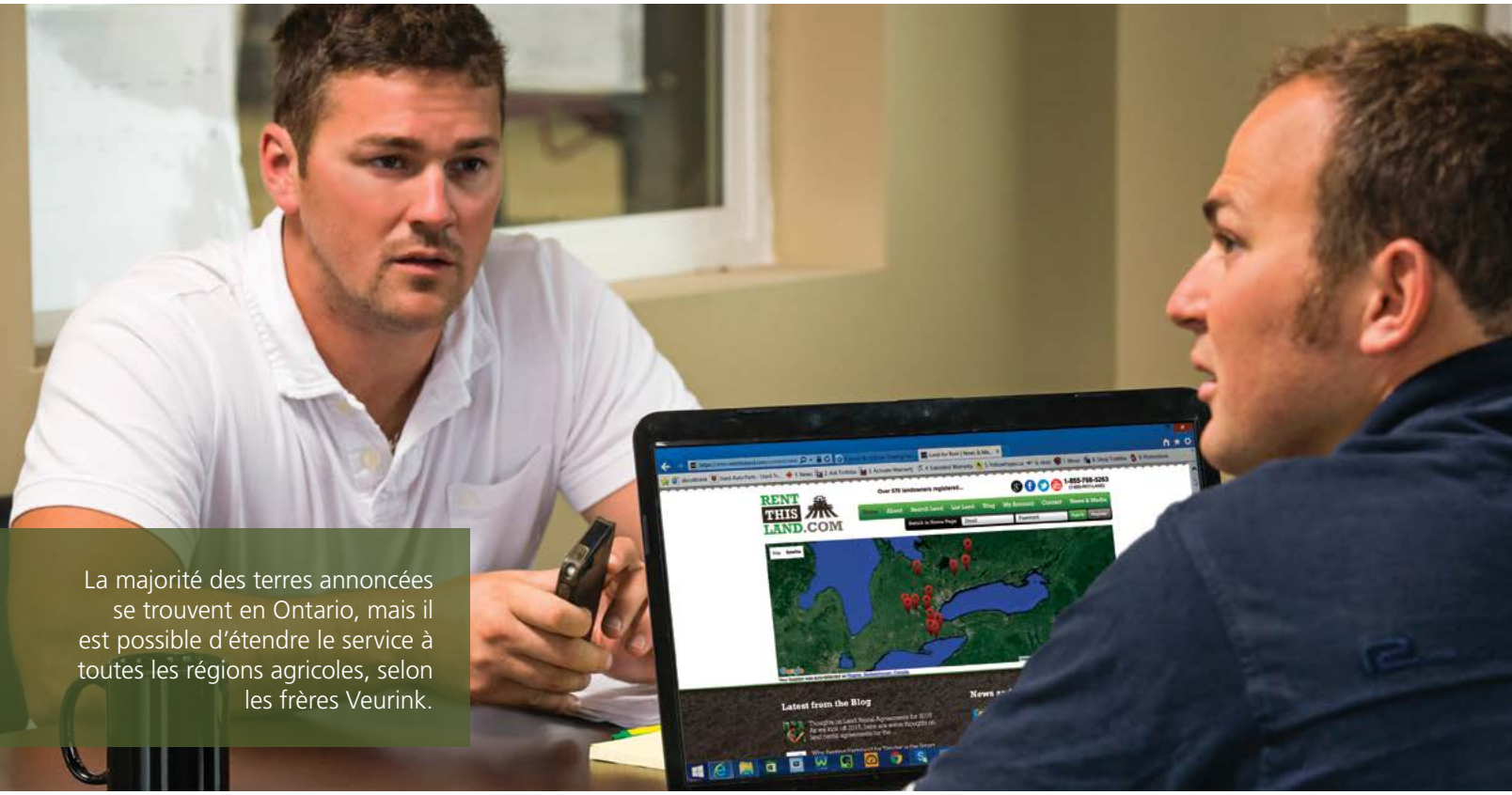
La rédaction de votre **contrat de location**

Éléments indispensables

- montant du loyer
- méthode de calcul du loyer
- dates des paiements
- durée du contrat

Éléments utiles

- pratiques agricoles qui seront utilisées
- disposition en cas de catastrophe naturelle
- droit de premier refus
- options de partage du risque



La majorité des terres annoncées se trouvent en Ontario, mais il est possible d'étendre le service à toutes les régions agricoles, selon les frères Veurink.

Entrée de la location de terres dans l'ère électronique

PAR OWEN ROBERTS

Depuis la fin des années 1970, la proportion de terres agricoles canadiennes louées par rapport à celles qui appartiennent à leurs exploitants ne cesse d'augmenter, ce qui rend les questions au sujet des prix et de la disponibilité des terres extrêmement pertinentes pour les producteurs.

Les prix fluctuent principalement en fonction de facteurs comme la productivité et l'emplacement. Mais, pour l'essentiel, certaines balises peuvent vous aider à déterminer si le prix demandé est juste. Comparez le coût de vos intrants à vos recettes prévues et à votre objectif de rentabilité : vous devriez être en mesure d'établir si le taux de location respecte votre zone de confort.

Il en va autrement de la disponibilité. Avant même de commencer à réfléchir au prix, comment faites-vous pour dénicher les terres à louer? Une bonne façon de faire est de vous tenir à l'affût et de porter une attention accrue aux conversations informelles au sujet de la location de terres, une méthode dont l'efficacité est variable. Vous pouvez aussi vous adresser directement à des voisins qui ont peut-être des terres à louer sur le marché. Cependant, ce genre de sollicitation est parfois mal accueilli.

Il y a environ trois ans, les frères Andrew et Kevin Veurink se sont trouvés dans cette situation précaire : ils cherchaient une terre à louer près de la ferme familiale, dans la région de

Hagersville, en Ontario. La famille Veurink était bien établie dans cette région. Hank, leur père, y a connu du succès comme éleveur de volaille pendant plus de 14 ans (il s'est aussi aventuré dans la production de cultures commerciales).

Cependant, comme d'autres agriculteurs, les frères Veurink se sont heurtés à un mur lorsqu'il a été question de trouver méthodiquement des terres à louer. Et ils n'avaient personne vers qui se tourner pour obtenir de l'aide. Au fil du temps, le bruit a couru qu'ils étaient à la recherche de terres à louer, et des voisins ont commencé à leur faire des offres.

« Nous en étions ravis, confie Andrew, 30 ans. Nous n'avons pas frappé aux portes. Nous tenons à conserver de bonnes relations avec le voisinage, et nous ne voulons marcher dans les plates-bandes de personne. »

C'était la bonne vieille méthode, mais leur patience a été récompensée : ils ont mis la main sur 1 400 acres de terre louée incluant 450 acres appartenant à leur père et, une partie des terrains qu'il louait (une fois celui-ci à la retraite) dans un rayon de 20 kilomètres. Ces terres s'ajoutaient aux 750 acres qu'ils possédaient et qui sont constituées presque exclusivement de sol argileux, où ils produisent du maïs, du soja et du blé.

L'entreprise réalise son potentiel de croissance

Parallèlement au travail à forfait qu'ils accomplissent sur quelque 1 000 acres appartenant à d'autres producteurs (principalement l'ensemencement, la pulvérisation et le moissonnage-battage, qui représentent environ 30 % de leurs activités), les frères Veurink ont bâti une exploitation florissante. Récemment, ils ont ajouté un atelier impressionnant de 6 096 mètres carrés sur une parcelle bien aménagée située près de la ferme. L'atelier leur permet de mener un projet de production d'énergie propre grâce à un ensemble de panneaux solaires disposés sur le toit qui produit 250 kilowatts et qui représente une source de revenu d'appoint pour leur exploitation.

Par ailleurs, ils ont acheté un pulvérisateur enjambeur autotracté doté d'une rampe avant de 37 mètres. La polyvalence de cette machine leur permet d'effectuer des épandages tardifs d'azote et de fongicide sur leur production de maïs.

Nouvelle stratégie d'expansion de la terre

Les frères Veurink sont déterminés à pratiquer l'agriculture encore longtemps, mais la stratégie classique consistant à espérer passivement que des terres soient offertes à la location les a amenés à penser qu'il devait exister une façon plus efficace de mettre en contact les propriétaires fonciers

Les panneaux solaires de toiture représentent une source de revenu d'appoint.

Les frères Veurink attribuent leur réussite à leurs relations de travail harmonieuses et au fait qu'ils ne craignent pas le risque.

et les locataires. C'est ainsi qu'ils ont eu l'idée de créer le site RentThisLand.com (en anglais seulement).

Voici le fonctionnement : les propriétaires fonciers s'inscrivent en ligne, créent une annonce, surveillent les offres durant la période d'affichage et choisissent celle qui leur convient. De la même façon, les agriculteurs s'inscrivent en ligne, indiquent l'emplacement, la superficie et le type de sol privilégiés, présentent des offres pour la terre qu'ils veulent louer et, ultimement, ils signent un bail. Les frères Veurink obtiennent une commission de 20 $ lorsque les producteurs présentent une offre et touchent 1,5 % de la valeur du loyer payé par le locataire choisi une fois la transaction conclue. « Nous nous efforçons de rendre le processus le plus équitable possible pour les acheteurs et les vendeurs », explique Kevin, 32 ans.

RentThisLand.com a retenu l'attention dans une grande partie de l'industrie agricole. Cet été, le nombre de producteurs canadiens inscrits a atteint 2 650, et le nombre de propriétaires fonciers a atteint 520. Le site a aussi mérité des éloges du gouvernement de l'Ontario, qui a décerné aux frères Veurink le prestigieux Prix de la première ministre pour l'excellence en innovation agroalimentaire en 2013. Enfin, en dehors du secteur agricole, RentThisLand.com a été présenté lors de la populaire émission Dragons' Den de CBC et a séduit l'investisseur Bruce Croxon de Round 13 Capital.

« Ces jeunes-là s'y connaissent en matière de location de terre, et chaque caractéristique de leur site Web améliore le processus de location. C'est une solution qui s'impose d'elle-même pour les propriétaires fonciers et les agriculteurs », déclare M. Croxon.

Il est vrai que les frères Veurink travaillent d'arrache-pied pour aider les agriculteurs à trouver des terres à louer et pour être eux-mêmes de bons locataires. Par exemple, il y a cinq ans, ils ont loué une parcelle vallonnée de 147 acres de terre argileuse près de la ferme familiale et ils ont commencé immédiatement à l'améliorer. Ils y ont semé du soja et ont vu les rendements passer d'environ 40 boisseaux l'acre la première année à 54 boisseaux l'acre l'année dernière. « Nous constatons les avantages à long terme », souligne Kevin.

Acheter la terre et l'améliorer

Les frères achètent aussi des terres lorsqu'elles sont mises en vente. Ces trois dernières années, ils ont acheté quatre fermes et ont aussi commencé immédiatement à les améliorer à l'aide de chaux, de fumier et, dans certains cas, de drainage souterrain. Leur dernier achat, une parcelle de 94 acres, l'été dernier, donnera sa première récolte seulement l'année prochaine.

Entre-temps, les deux frères continuent de l'améliorer pour la mettre aux normes qu'ils se sont fixées.

Les frères Veurink attribuent leur réussite à leurs relations de travail harmonieuses (certains considèrent en avoir rarement vu de meilleures dans un partenariat agricole), et au fait qu'ils ne craignent pas le risque. S'il leur arrive de commettre des erreurs, le fait est qu'ils sont jeunes et passionnés par leur profession, si bien qu'ils auront le temps de corriger le tir s'ils se heurtent à un obstacle.

« L'efficacité est la clé, conclut Kevin, qui s'occupe de l'administration de la ferme. Nous participons tous les deux aux décisions et à la maintenance, et nous nous partageons les autres tâches comme le moissonnage-battage et la pulvérisation, l'ensemencement et le camionnage. Il s'agit de connaître ses points forts, de recourir à de l'aide professionnelle au besoin et de ne pas avoir peur de prendre de risques. »

De sages conseils autant pour les locataires que pour les propriétaires. ■

@RentThisLand (en anglais seulement)

Ajoutez le logiciel Gestionnaire de champs PRO à votre coffre à outils

Quand il s'agit d'organiser les données pour vos cultures et vos champs, simplifiez-vous la tâche en utilisant les bons outils! Grâce à Champs PRO Mobile, vous pouvez saisir des informations sur-le-champ et les synchroniser ensuite avec Gestionnaire de champs PRO ou Gestionnaire de champs PRO 360 installé sur votre ordinateur de bureau. Vous pouvez ainsi prendre des décisions éclairées en fonction du scénario le plus rentable. Renseignez-vous!

logicielsfac.ca/GestionnairedeChamps | 1-877-721-0064

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

La modification génétique va révolutionner le développement des cultures

PAR KEVIN HURSH

Il est possible que vous n'ayez jamais entendu parler de la technologie CRISPR, mais elle est susceptible de révolutionner la recherche génétique. Les scientifiques qui l'utilisent couramment prononcent crisper (à l'anglaise), car cet acronyme est beaucoup plus simple que le terme long qu'il désigne, soit « clustered, regularly interspaced, short palindromic repeats », ou « courtes répétitions palindromiques regroupées et régulièrement espacées ».

En gros, la technologie CRISPR est une nouvelle façon de modifier des gènes ciblés. Elle a des répercussions énormes sur un vaste éventail de domaines allant de la santé humaine aux nouveaux caractères chez les plantes et les animaux.

L'enthousiasme et le débat éthique suscités par cette nouvelle technologie portent en grande partie sur le traitement des maladies humaines. En modifiant avec précision une séquence d'ADN à des endroits précis d'un chromosome, les scientifiques ont de nouveaux espoirs de guérir des maladies associées à des prédispositions génétiques.

Il serait possible en premier lieu de traiter des troubles comme l'anémie drépanocytaire, une maladie débilitante qui fait l'objet de nombreuses études et qui est considérée comme la conséquence d'une simple erreur dans un gène unique. Nous aurons peut-être bientôt la capacité de prélever des cellules souches d'un patient, de modifier l'ADN et de réintroduire les cellules qui agiront comme médicament.

On s'enthousiasme déjà à l'idée de pouvoir s'attaquer à des maladies causées par des gènes multiples, dont les maladies cardiovasculaires, le diabète, la maladie de Parkinson, la SLA et la maladie d'Alzheimer. Et il sera peut-être un jour possible de modifier des gènes normaux de manière à accroître la résistance des humains aux maladies.

Dans l'industrie agricole, nous connaissons tous les cultures GM, mais selon M. Rob Wager, biologiste moléculaire de l'Université Vancouver Island, ce type de modification génétique est très rudimentaire comparativement à ce que la technologie CRISPR permet d'accomplir.

Jusqu'à présent, la majorité des cultures GM résultent de l'insertion d'ADN étranger, d'où le terme « transgénique ». Au moyen de la technologie CRISPR, on vient modifier ou inactiver des gènes précis. Cette façon de faire est aussi plus rapide et beaucoup moins chère.

« Les répercussions sont considérables pour l'agriculture si l'on est capable de manipuler des caractères positifs et négatifs sans provoquer de changements collatéraux indésirables », affirme M. Wager.

En médecine humaine, un débat éthique fait rage particulièrement autour de la possibilité de modifier l'ADN d'un embryon en développement. En agriculture, la technologie CRISPR est moins invasive que les méthodes biotechnologiques actuelles.

« Cette technologie peut être considérée comme étant différente de la technologie transgénique parce qu'aucun ADN étranger n'est introduit », souligne M. Wager. Cependant, on ne sait pas encore si la technologie CRISPR pourra échapper en partie à la lourde réglementation imposée au développement des cultures GM.

Le développement des cultures GM est généralement réservé aux multinationales qui possèdent d'énormes budgets de recherche et développement. M. Wager indique que la technologie CRISPR est à la portée des plus petites entreprises, et même des associations de producteurs.

Parmi les premiers exemples de résultats que l'on peut obtenir grâce à la modification génétique ou au silençage génique, M. Wager mentionne les papayes résistantes au virus dévastateur de la tache annulaire mises au point à Hawaii, et la pomme Arctic dont la chair ne brunit pas lorsqu'elle est exposée à l'air.

La technologie CRISPR permettra d'accomplir ce genre de progrès beaucoup plus facilement. ■

Variété de pomme ordinaire

Variété de pomme Arctic^MC

Source : ArcticApples.com

N’attendez pas plus longtemps

Bâtissez votre avenir avec le prêt Jeune agriculteur

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

fac.ca/pretjeuneagriculteur

Financement agricole Canada
Pour l’avenir de l’agroindustrie

Canada

Quand les enjeux sont élevés : la gestion du risque dans le secteur du bétail

PAR TRISH HENDERSON

En agriculture, tout le monde sait probablement que ce sont parfois les circonstances, et non les gens, qui déterminent ce qui arrive. Du risque météorologique au risque du marché, qu'il s'agisse de la production ou des intrants, les enjeux sont importants dans ce secteur d'activité. Heureusement, les éleveurs canadiens ont accès à un nombre croissant d'options pour composer avec l'incertitude liée aux prix.

« Une stratégie de marketing claire et un bon plan de gestion du risque fournissent une orientation à une entreprise. Ils aident les producteurs à analyser leurs activités et leurs motivations, et permettent d'établir des indicateurs à des fins d'examen et d'amélioration continue. Une bonne stratégie simplifie les décisions en matière de production et assure une protection, en particulier lorsque les choses ne se déroulent pas comme prévu », indique Brian Perillat, gestionnaire et analyste de marché pour Canfax.

Distinction entre marketing et gestion du risque

Lorsqu'on examine les outils de gestion du risque, il importe de faire la distinction entre cette dernière et le marketing.

« Un plan de gestion du risque fait partie d'une bonne stratégie de marketing, mentionne Ron Gietz, spécialiste du porc au ministère de l'Agriculture de l'Alberta. La stratégie de marketing vise à maximiser les revenus, alors que le plan de gestion du risque vise à réduire la variabilité des rendements et à accroître la stabilité des flux de trésorerie. »

La compréhension de votre produit, de vos clients et du caractère saisonnier du marché, ainsi que la collaboration avec d'autres intervenants d'un bout à l'autre de la chaîne de valeur, sont des éléments essentiels d'un plan de marketing.

« Pour créer une excellente stratégie de marketing, trouvez des clients privilégiés et des clients de substitution pour vos produits. Affinez vos pratiques de production de manière à satisfaire les besoins de ces clients; vous pourrez ainsi tirer le maximum de valeur de vos produits », recommande M. Gietz.

« Même dans le cas d'un produit comme les porcs d'abattage, le prix qu'obtiennent les producteurs pour le produit fini varie considérablement, selon la qualité, la distance du marché et d'autres facteurs. »

Pour élaborer une bonne stratégie de gestion du risque, vous devez avant tout comprendre le coût de production de votre exploitation.

« Dans une conjoncture difficile, vous cherchez peut-être des débouchés qui vous permettent simplement de couvrir vos coûts au comptant afin que votre exploitation demeure solvable. Dans des marchés plus dynamiques, vous voulez protéger des marges solides qui vous permettent de reconstituer vos capitaux, tout en limitant le risque de perte en cas de baisse », explique M. Gietz.

La planification rapporte

Dans le contexte récent où les prix des bovins atteignent des sommets, Ryan Copithorne, éleveur de quatrième génération et expert en finance en Alberta, aide des éleveurs-naisseurs à profiter des remontées du marché. Son cabinet, Cows in Control Marketing Group, élabore des stratégies de marketing et des plans de gestion du risque personnalisés qui comportent souvent la vente à terme de veaux et l'établissement de comptes de couverture.

« Il est important de connaître la valeur marchande de vos animaux ainsi que la somme que vous perdez lorsque le prix diminue de 10, de 20 ou même de 50 %. Les marchés des bovins affichent des hausses et des baisses de 10 à 20 % au cours d'une année moyenne. Vous devez donc

connaître votre degré de tolérance à l'égard du risque », conseille-t-il.

« Créez un plan de marketing un an d'avance et révisez-le chaque année. Puis, assurez-vous de connaître à l'avance votre prix marchand en adoptant un excellent plan de gestion du risque. Établissez un taux de rendement cible et tâchez de le protéger le plus possible durant toute l'année. Vous serez ainsi en mesure de montrer avec assurance à votre prêteur, et à vous-même, que vous avez réalisé un profit ou que vous avez réduit vos pertes au minimum. »

Il est recommandé d'adopter une stratégie multidimensionnelle en matière de gestion du risque. En explorant tous les outils qui s'offrent à eux, les éleveurs de bovins et de porcs peuvent déterminer la solution idéale, ou la combinaison de solutions, qui concilie leur plan de marketing et leur tolérance au risque.

Les marchés à terme

Les contrats à terme sont un moyen efficace de se protéger contre les fluctuations marquées des cours des produits agricoles. Toutefois, les besoins en capital aux fins des opérations de couverture peuvent être élevés. Les appels de marge nécessitent parfois des liquidités importantes pour conserver une couverture suffisante, et c'est l'une des raisons pour lesquelles la majorité des producteurs recourent généralement à d'autres options.

« C'est une affaire compliquée, affirme M. Copithorne. Bien que les contrats à terme et les contrats d'option puissent s'avérer utiles, il suggère de s'entourer d'un conseiller et d'un bon courtier. »

Les éleveurs devraient aussi examiner la corrélation entre leur marché local et le marché à terme sur lesquels ils négocient.

« Le dollar canadien peut avoir une incidence beaucoup plus grande sur les prix des veaux que les prix à terme de Chicago : une baisse d'un cent de la valeur de notre dollar se traduit par une hausse de 5 cents du prix des veaux », illustre M. Perillat.

Dans le cas des porcs, la corrélation entre les prix au Canada et les prix à terme aux États-Unis est plus étroite, mais il faut aussi composer avec le risque de change.

« Pour gérer intégralement votre risque de prix, vous devez négocier activement à la fois sur les marchés en dollars canadiens et sur les marchés à terme des porcs », mentionne M. Gietz.

Qu'en est-il des aliments pour animaux? Il convient assurément de réduire au minimum la volatilité des prix des intrants principaux. Si les marchés à terme permettent de couvrir les prix des céréales fourragères, les négociations restreintes de contrats à terme pour l'orge dans l'Ouest et la faible corrélation entre les prix à terme du maïs et les prix des céréales fourragères dans les Prairies peuvent se traduire par des possibilités de couverture qui sont loin d'être idéales.

M. Gietz constate qu'un certain nombre d'éleveurs fixent plutôt les prix à terme de leurs intrants par l'intermédiaire d'un courtier en grains. Les autres stratégies de gestion des coûts des aliments pour animaux comprennent l'exploitation mixte (céréales et bétail) et l'achat d'importants volumes de céréales dès la récolte.

Les contrats à terme

Moins de 10 % des éleveurs de porcs négocient activement sur les marchés à terme, estime M. Gietz. L'utilisation des contrats à terme est beaucoup plus répandue chez les transformateurs ou leurs agents de mise en marché. Les contrats à terme peuvent se négocier quelques mois ou même un an avant la livraison, et les contrats d'approvisionnement à long terme peuvent avoir une durée allant jusqu'à cinq ans.

Dans le cas des bovins, les contrats à terme pour les bovins gras sont aussi fréquents entre les engraisseurs et les transformateurs. « Les contrats à terme sont aujourd'hui un outil très courant de gestion du risque dans les parcs d'engraissement canadiens parce que le marché des bovins au Canada n'est pas lié directement au marché à terme des États-Unis. Plus de la moitié des veaux achetés par des engraisseurs canadiens sont vendus à des transformateurs au moyen de contrats à terme à échéance maximale de 12 mois », dit M. Perillat.

Les éleveurs-naisseurs commencent aussi à explorer les options de contrats à terme. Le nombre de veaux offerts aux enchères électroniques en vue de la livraison à une date ultérieure ne cesse d'augmenter, et comme les prix atteignent des records, les engraisseurs ont peut-être davantage intérêt à acheter des animaux d'avance pour s'assurer un approvisionnement et protéger leurs marges.

L'assurance des prix

Lancés en Alberta en 2009, les programmes d'assurance des prix de l'Ouest pour les bovins (Western Livestock Price Insurance Program – WLPIP) et les porcs (Western Hog Price Insurance Program – WHPIP) sont maintenant élargis aux éleveurs de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan et du Manitoba. Le WLPIP et le WHPIP offrent la possibilité de bloquer des prix planchers pour les veaux, les bovins d'engraissement, les bovins gras et les porcs d'abattage.

Même si les primes des polices du WLPIP et du WHPIP font hésiter certains producteurs, M. Copithorne croit que l'assurance des prix peut être un outil de gestion important sur les marchés instables des produits agricoles d'aujourd'hui.

« Le prix que vous garantissez est plus important que le coût des primes. Le prix plancher représente le prix assurable moins le coût de la prime. Si le marché monte, l'augmentation du prix du bétail couvre la prime. Si le marché baisse, vous êtes certain de toucher le prix assuré moins le coût de la prime, et vous évitez ainsi des pertes potentiellement coûteuses. »

M. Copithorne souligne par ailleurs que le WLPIP et le WHPIP permettent aux producteurs de bloquer des prix en dollars canadiens, ce qui élimine le risque de base et le risque de change. De plus, il n'y a pas d'appel de marge et n'importe quel éleveur de bovins ou de porcs peut souscrire ces assurances.

Le principal inconvénient de l'assurance des prix est que les prix assurables sont souvent inférieurs aux prix sur le marché au comptant.

Où aller chercher de l'aide

« De nombreux producteurs sont intimidés par l'abondance d'information et de chiffres, mais il n'y a aucune différence avec le volet production : vous vous occupez des choses avec lesquelles vous êtes à l'aise et confiez le reste à quelqu'un d'autre », dit M. Gietz.

« La mise en œuvre de stratégies de marketing et de gestion du risque demande avant tout du temps : voulez-vous investir votre propre temps, celui d'un employé ou celui d'un professionnel que vous engagez? »

Les éleveurs qui ont besoin d'aide pour la création de leur plan de marketing et de leur plan de gestion du risque peuvent communiquer avec leur ministère provincial de l'agriculture.

« Les agences de commercialisation sont une bonne source d'information, et il existe de nombreuses ressources du secteur privé spécialisées en gestion agricole et en marketing, ajoute M. Gietz. Il est aussi utile de discuter avec d'autres éleveurs pour s'informer des pratiques qu'ils emploient. »

Que les éleveurs mettent en place une stratégie de gestion du risque par eux-mêmes ou avec l'aide d'un professionnel compétent, cet effort vaut assurément la peine. Même s'ils n'ont aucune emprise sur les conditions météorologiques ou sur les marchés, la gestion du risque de prix leur apporte la tranquillité d'esprit de savoir qu'ils ont réalisé des profits ou réduit leurs pertes au minimum.

@CowsInControl (en anglais seulement)

ÉVÉNEMENT EN DIRECT : Programme double de FAC : Tendances et enjeux commerciaux dans le marché du bœuf et Notions essentielles de la commercialisation des bovins fac.ca/Evenements

Êtes-vous prêt à élaborer un plan?

M. Copithorne conseille aux producteurs d'investir dans deux outils précieux :

1. **Un abonnement à des données régulières sur le marché.**
2. **Un logiciel d'analyse ou un bon chiffrier permettant d'évaluer les répercussions des fluctuations de prix sur vos résultats nets.**

La rotation des cultures

Une pratique judicieuse du point de vue agronomique et économique

La rotation des cultures joue un rôle important dans la lutte contre les maladies et les ravageurs. Mais saviez-vous que c'est aussi un élément important d'un plan de marketing solide?

Les prix des grains sont souvent influencés par des facteurs mondiaux sur lesquels vous avez très peu d'emprise. Ainsi, une bonne rotation des cultures qui tient compte de différentes tendances du marché permet de diversifier le risque et de profiter de différents débouchés. Par exemple, le prix du blé est dicté par le marché des États-Unis alors que celui des pois est fortement influencé par le marché indien.

L'atténuation des fluctuations marquées des flux de trésorerie permet aux exploitants de protéger leur fonds de roulement et d'honorer diverses obligations financières.

Jean-Philippe Gervais,
Économiste agricole en chef à FAC
@jpgervais

Consultez le blogue à l'adresse fac.ca/Tribune pour lire d'autres billets similaires.

Un petit fruit typiquement canadien

En 2014, les Canadiens ont produit plus de 174 millions de kilos de canneberges, principalement au Québec et en Colombie-Britannique.

La canneberge n'accompagne pas uniquement votre dinde des Fêtes; ses propriétés antioxydantes font d'elle un choix santé. De plus, c'est l'un des trois seuls fruits indigènes de l'Amérique du Nord qui sont couramment cultivés!

Planifiez votre fin d'année dès le mois de janvier

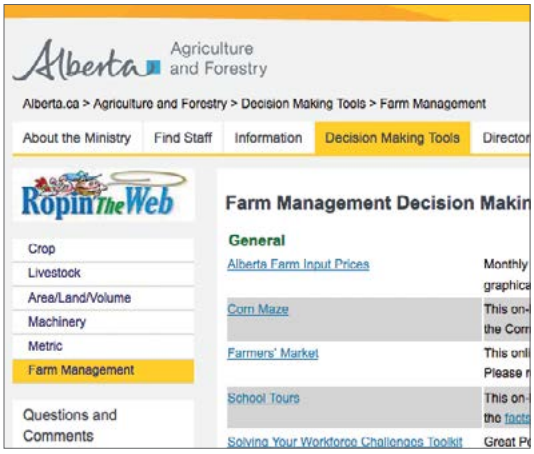
Vous arrive-t-il de vous demander par où commencer lorsqu'arrive la fin de l'année? Consultez la communauté en ligne de Logiciels de gestion FAC. Vous y trouverez un blogue où l'on vous propose 10 mesures à prendre pour terminer la prochaine année en douceur.

logicielsfac.ca/10mesures

Vous êtes indécis quant à vos achats de fin d'année?

Utilisez ces calculateurs du ministère de l'Agriculture et de la Foresterie de l'Alberta. Ils se trouvent sous l'onglet Decision Making Tools à l'adresse

agric.gov.ab.ca.



Cultivez la tradition des fêtes

En 2013, le Canada a exporté

1 574 847

sapins de Noël.

Source : Statistique Canada

Établir les priorités pour en accomplir encore plus

CET ARTICLE EST UNE ADAPTATION D'UN **BALADO CAPSULE FAC DE KEVIN STEWART**

Le printemps est une saison passionnante à la ferme. Depuis mon enfance, je suis toujours impatient d'exécuter la préparation nécessaire des semoirs avant de les sortir le grand jour venu. Je me souviens par contre d'une tâche qui, sur l'insistance de mon père, devait être effectuée avant que les semoirs puissent rouler dans les champs. Elle n'est pas nécessairement au programme dans toutes les exploitations agricoles, mais dans la nôtre, cette tâche, la plus ennuyeuse d'entre toutes, devait passer avant tout le reste. Je parle du ramassage des pierres.

Chaque printemps, la quantité de nouvelles pierres que le gel avait fait remonter à la surface était tout à fait inconcevable. Nous étions tous d'accord pour dire que le ramassage des pierres était une corvée monotone et souvent éreintante. Mais mon père comprenait qu'il fallait accorder la priorité aux priorités. Je pense que la plupart des gens le comprennent aussi, mais il faut beaucoup de discipline pour vraiment appliquer ce principe. La règle selon laquelle le ramassage des pierres passait avant tout le reste s'est révélée être une excellente base pour la vie en général.

Stephen Covey, auteur du livre Priorité aux priorités, parle de ce qu'il qualifie de « gros cailloux » qui nous aident à tirer le maximum de chaque journée. Le principe des gros cailloux fonctionne ainsi : choisissez chaque jour quelques gros cailloux auxquels vous accorderez la priorité, afin de vous acquitter des tâches importantes. Le reste de votre temps peut être réparti entre de plus petites tâches. Toutefois, comme le ramassage des pierres avant l'ensemencement, la méthode des gros cailloux semble une bonne idée, mais elle exige de la discipline.

Gérer une ferme, c'est un peu comme s'occuper d'un jeune enfant. On a parfois l'impression de ne rien maîtriser et d'éteindre un feu après l'autre. Bien que nous puissions nous habituer à travailler dans un tel état de continuelle distraction, dans cet environnement, nous n'exploitons qu'une fraction de notre potentiel. Dans ces moments, le mieux qu'on puisse faire, c'est de terminer certaines tâches urgentes et de remettre les travaux importants à un autre jour.

Selon Stephen Covey, lorsque nous nous occupons de ce qui compte en premier, nous maîtrisons notre vie et notre entreprise parce que nous respectons les priorités que nous avons fixées. C'est tout à fait logique, mais comment faire? Y a-t-il un moyen de choisir quelques gros cailloux chaque jour afin de réussir à s'acquitter des tâches importantes? Laissez-moi vous présenter trois tactiques que j'ai mises au point à notre ferme.

Réévaluer

Afin de pouvoir accorder la priorité aux priorités, il faut peut-être reconsidérer ce qui constitue pour vous de gros cailloux. Essayez de dresser deux listes : la première doit mettre en évidence les gros cailloux, les choses importantes, et la deuxième doit comprendre les choses qui semblent habituellement urgentes. Cette distinction est cruciale parce que les enjeux importants nous permettent de maintenir notre vie et notre entreprise sur la bonne voie. Les choses qui semblent urgentes nous font habituellement perdre la maîtrise de notre journée. Lorsque vous dresserez vos listes, retenez ces deux choses :

- il n'y a rien de mal à inclure les profits, la santé et la famille dans les gros cailloux;
- tout ce qui découle de pressions exercées par d'autres personnes ou d'obligations est souvent un petit caillou.

Choisir le bon moment

Le deuxième truc pour accorder la priorité aux priorités consiste à choisir le bon moment. Selon les National Institutes of Health, c'est immédiatement après le réveil que le cerveau humain fonctionne le mieux. Pour les gens qui se lèvent tôt, c'est également le moment le plus tranquille de la journée. Cette première heure est une occasion en or pour vous, alors utilisez-la judicieusement. Je connais de nombreux agriculteurs qui réservent cette heure à leurs gros cailloux. Ces producteurs accordent une telle importance à cette heure qu'ils s'imposent des limites afin de protéger ce moment et de ne pas se laisser distraire par les petits cailloux.

À votre réveil demain matin, tentez une expérience. Essayez d'éviter les petits cailloux pendant cette première heure. Par exemple, évitez de faire des appels téléphoniques, de fureter en ligne, de lire vos courriels ou de répondre à des messages textes. Si vous voulez que votre entreprise demeure bien ancrée, mettez votre téléphone intelligent en mode avion pendant la première heure.

Lorsqu'une petite pierre passe dans la moissonneuse-batteuse, elle peut faire beaucoup de bruit, mais habituellement, elle ne crée pas trop de problèmes. Par contre, lorsqu'une grosse pierre passe dans la moissonneuse-batteuse, cela peut coûter cher! Dans cette optique, tâchez de consacrer la première heure de chacune de vos journées à vos gros cailloux.

Dire non

Enfin, pour m'assurer d'accorder la priorité aux priorités chaque jour, j'ai appris à dire non. Si vous êtes comme moi, vous ne voulez pas déplaire aux gens. Décevoir quelqu'un vous rend mal à l'aise. Il peut être difficile de dire non. Pourtant, dans l'intérêt de votre santé mentale, il est important que vous vous autorisiez à le faire.

Si vous avez besoin d'assister à toutes les réunions ou de prendre part à toutes les décisions qui concernent la ferme, alors vous avez du mal à faire confiance aux autres. Apprenez à déléguer des responsabilités et laissez vos employés vous montrer de quoi ils sont capables. Déterminez quels sont vos gros cailloux (les organismes de bienfaisance que vous soutenez, les endroits où vous faites du bénévolat, les tâches que vous accomplissez à la ferme), puis déléguez le reste ou dites non. ■

Écoutez tout le balado animé par Kevin Stewart.
fac.ca/groscailloux

Capsule FAC

Capsule FAC est un balado bimestriel qui porte sur l'agriculture. Abordant des thèmes comme les affaires, la technologie, l'inspiration ou encore la sécurité agricole, Capsule FAC contient des chroniques et des entrevues d'intérêt pour l'agriculture canadienne et votre entreprise.

fac.ca/Capsule

Ne vous contentez pas d'une odeur de tracteur neuf

Appelez FAC pour obtenir un financement préapprouvé

Financez votre équipement neuf ou usagé par l'intermédiaire de plus de 800 concessionnaires partout au pays. Utilisez votre prêt préapprouvé pour l'achat ou la location d'équipement agricole.

Composez le 1-800-510-6669.

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

La promotion de l'agriculture grâce aux médias sociaux

Racontez-nous comment vos vidéos de parodies musicales ont fait de vous des porte-parole des agriculteurs.

En juin 2012, nous avons publié notre première vidéo, intitulée I'm Farming and I Grow It, sur YouTube. Il s'agit d'une parodie de la chanson I'm Sexy and I Know It du groupe LMFAO. Nous voulions simplement montrer à nos amis ce que nous faisons à la ferme. La réaction a largement dépassé nos attentes. La vidéo est devenue virale, comme on dit en langage Internet : elle a été vue plus de cinq millions de fois en quelques semaines. Depuis, nous continuons à faire des vidéos de musique pour montrer aux gens en quoi consiste l'agriculture, mais aussi par pur plaisir.

Comment mesurez-vous l'efficacité de vos vidéos?

Notre public se compose essentiellement d'agriculteurs et de personnes qui s'intéressent à l'agriculture. Nous prenons plaisir à offrir du divertissement et à donner aux jeunes de quoi susciter leur enthousiasme, et ce faisant, nous atteignons de nombreuses personnes en dehors de l'industrie agricole. C'était d'ailleurs notre objectif initial. Nous mesurons l'efficacité de nos vidéos à l'aide de la rétroaction que nous recevons. Beaucoup de gens nous envoient des commentaires nous disant qu'ils n'avaient jamais songé à certaines des choses que nous montrons.

Que dites-vous aux agriculteurs qui ne sont pas vraiment axés sur les médias sociaux parce qu'ils sont trop occupés ou qu'ils refusent d'y prendre part?

Lorsqu'on commence à utiliser les médias sociaux, ça ressemble à du travail. Il faut faire un effort pour publier quelque chose. Ça prend un certain temps pour devenir à l'aise. Pour ma part, je les utilise si souvent que c'en est devenu une habitude. Pendant que je travaille, je réfléchis à ce que je pourrais publier et ce que les gens aimeraient voir. Il faut simplement entretenir un lien avec ses spectateurs, trouver quelque chose qui les intéresse et se représenter du mieux qu'on peut en tant qu'agriculteur.

Si on les utilise correctement, les médias sociaux peuvent être amusants. Ça n'a pas à être une corvée. Il nous reste quand même beaucoup de temps pour nous occuper de notre ferme.

Vous avez parodié la chanson Roar, de Katy Perry, et votre vidéo s'intitule Chore (ouvrage). Pensez-vous que les gens veulent vous voir à l'ouvrage? Monsieur et Madame Tout-le-monde s'intéressent-ils à ce que font les agriculteurs?

Je pense que les gens commencent à s'intéresser de plus en plus à la provenance de leurs aliments, et si ce n'est pas le cas, je pense qu'ils devraient s'y intéresser. En tant qu'Américain, je pense que les Américains tiennent toujours les choses pour acquises. Je ne sais pas si c'est la même chose au Canada, mais à mon avis, la société devrait être plus reconnaissante envers les personnes qui travaillent en coulisses. Après tout, tout le monde a besoin de manger.

Les parodies vidéo des frères de la ferme Peterson font sensation sur Internet. Elles ont été vues des millions de fois par des personnes partout dans le monde. La fratrie de la ferme Peterson est composée de Greg, Nathan et Kendal Peterson, âgés respectivement de 24, 21 et 19 ans, et d'un « frère honoraire », leur sœur Laura, 15 ans.

GREG PETERSON

Agriculteur de cinquième génération du Kansas, Greg Peterson produit du maïs, du soja, du blé, de la luzerne et des bovins de boucherie. Diplômé de la promotion 2013 de la Kansas State University en communication agricole, Greg est maintenant un défenseur de l'agriculture bien en vue sur les réseaux sociaux.

Si les agriculteurs ne racontent pas leur histoire haut et fort, d'autres risquent de la raconter à leur place, et ils ne la raconteront pas nécessairement de façon exacte. C'est particulièrement vrai sur Internet : on y trouve beaucoup d'informations erronées au sujet des agriculteurs. Je crois fermement que les agriculteurs doivent transmettre le message à leur entourage immédiat, aux gens qu'ils peuvent déjà influencer. Si chaque agriculteur le faisait, nous atteindrions beaucoup plus de gens.

Vous vendez des t-shirts et des autocollants pour pare-chocs, et vous avez même un blogue. Quel rôle votre blogue joue-t-il, et ressentez-vous le besoin de vous défendre en tant qu'agriculteur?

Lorsque nous avons commencé à produire nos vidéos, nous recevions toutes sortes de questions et de commentaires sur les médias sociaux, et il y en avait beaucoup auxquels j'étais incapable de répondre. Ça me paraissait insensé. Je devrais être capable de répondre à ces questions. Alors nous avons créé le blogue dans le but d'aborder sans crainte des sujets comme les OGM, le bien-être animal, l'utilisation des produits chimiques et d'autres sujets quelque peu délicats. C'est une ressource utile que d'autres agriculteurs peuvent lire et qui peut les amener à réfléchir à leurs pratiques et à la façon de répondre aux questions qu'on leur pose.

Il n'y a pas de mal à ce que certains soient en désaccord avec nos idées, mais nous voulons que les gens soient informés et obtiennent une information exacte, parce que sur Internet, j'ai l'impression qu'une opposition systématique prévaut souvent à l'endroit des agriculteurs.

VIDÉO : Découvrez ce qui s'en vient pour les frères de la ferme Peterson. **fac.ca/Petersons**

Quelle est la meilleure façon de vous suivre?

Nous avons une page Facebook, qui est la source d'information la plus constante. Nous nous efforçons de publier deux fois par jour. Nous sommes aussi sur Twitter. Mais la façon la plus facile de nous connaître et d'obtenir toutes nos coordonnées est probablement notre site Web, **petersonfarmbros.com**, qui est notre plate-forme centrale et renferme tous nos liens. ■

@gregpeterson33

ThePetersonFarmBros

PetersonFarmBros

Blogue : PetersonFarmBlog.wordpress.com
(en anglais seulement)

Vous voulez être un agbassadeur?

Consultez le site Web AgriculturePlusQueJamais.ca et inscrivez-vous pour recevoir des ressources gratuites qui vous aideront à raconter la véritable histoire de l'industrie agricole de façon positive. Vous pourrez aussi publier vos propres histoires, vidéos et liens.

L'agriculture *plus que jamais*

Sécurité des exploitations agricoles : un vaste choix s'offre aux producteurs

PAR PETER GREDIG

Les fermes peuvent être des cibles faciles pour les voleurs, mais de nombreuses technologies bon marché permettent maintenant aux agriculteurs de surveiller leur cour, leur équipement, leur grain et leur bétail. Bien entendu, ces dispositifs devraient être considérés comme complémentaires aux stratégies antivol sensées que la plupart des producteurs emploient déjà.

Rares sont les producteurs qui n'ont pas été confrontés au moins une fois au vol. Le carburant et les VTT constituent des prises faciles, rapides, de grande valeur et qui sont facilement monnayables. Précédemment, les systèmes de sécurité étaient coûteux, difficiles à installer et peu conviviaux.

Si vous cherchez « systèmes de sécurité résidentielle intelligents » sur Internet, vous trouverez un vaste assortiment de caméras, de détecteurs de mouvement et d'alarmes qui fonctionnent de pair avec votre téléphone intelligent. Bon nombre de ces produits sont véritablement sans fil (ils sont alimentés par pile), mais nécessitent un réseau Wi-Fi, facteur à prendre en considération si vous voulez les installer dans un atelier ou une grange.

Moyennant quelques centaines de dollars, vous pouvez acheter une caméra jour/nuit avec détecteur de mouvement infrarouge qui produit des vidéos à haute définition que vous pouvez visionner sur votre téléphone intelligent. Ces systèmes présentent des avantages évidents du point de vue de la sécurité, et permettent aussi aux éleveurs de surveiller leurs animaux.

Dans les endroits éloignés, les caméras de chasse ou de sentier sans fil munies de détecteurs de mouvement sont à l'épreuve des intempéries et permettent de transmettre des images directement à votre téléphone intelligent ou à votre tablette. Une carte SIM et un forfait de données peuvent être nécessaires.

Des vols de grain sont parfois commis dans des cellules éloignées qui ne sont pas surveillées régulièrement. Bin-Sense est un système sans fil de surveillance du grain qui sert principalement à surveiller la température et la qualité, mais aussi les niveaux de grain, et envoie une alerte à votre téléphone intelligent en cas de tentative de vol.

Pour les VTT, les camions agricoles et les gros équipements, il existe des technologies antivol et des systèmes de localisation par GPS. Par exemple, EZ-Lock est un module qui se branche dans un socle de relais sur la boîte à fusibles des gros équipements et qui empêche la machine de démarrer sans le bon dispositif de déverrouillage. Le logiciel Connected Farm de Trimble permet à l'utilisateur de créer des géo-barrières et des couvre-feux pour une flotte entière d'équipement agricole. Si une machine circule en dehors d'une zone ou des heures de travail prédéterminées, une alerte est envoyée à l'application Connected Farm pour téléphone intelligent.

Un nombre croissant de dispositifs de localisation par GPS peu coûteux aident les policiers à retrouver l'équipement volé; certains, comme EasyTracGPS, sont conçus précisément pour retrouver les VTT et les motos.

Enfin, pour ce qui est des solutions à faible technologie, la société California Immobilizer a conçu un dispositif de blocage des roues en forme d'anneau pour le Gator de John Deere, qui fait qu'il est très difficile de déplacer l'appareil.

L'agriculture n'est pas la principale industrie à laquelle sont destinés les outils de sécurité sans fil, mais il existe un éventail grandissant de produits grand public qui peuvent répondre à nos besoins. ■

La manipulation du grain représente un danger 12 mois par année

PAR MARK CARDWELL

C'est l'une des pires situations auxquelles les services de pompiers volontaires des régions rurales sont confrontés : un producteur agricole est coincé dans une cellule à grains. Malgré la présence de dispositifs qui créent une barrière protectrice pour la personne prise au piège et la possibilité d'entailler les cellules pour en évacuer le grain, ces accidents ont souvent une issue tragique. C'est tout simplement le temps qui manque.

La sécurité relative aux cellules à grains est une question que Peter Gredig, céréaliculteur de St. Thomas, en Ontario, et chroniqueur de cette publication, ne connaît que trop bien. « Un bon ami, voisin et leader de la collectivité a perdu la vie en mars dernier après être entré dans une cellule à maïs en plein déchargement. C'était pourtant l'un des producteurs les plus soucieux de la sécurité que j'aie jamais connus. Père de quatre enfants, son décès a été une dure épreuve pour sa famille et pour la collectivité », confie M. Gredig.

« Quiconque travaille en contact avec des cultures entreposées à la ferme est conscient des dangers du grain qui s'écoule. Pourtant, il y a encore des gens qui meurent parce que nous ne voulons pas faire attendre les camionneurs ou que nous sous-estimons le risque lié au fait d'entrer dans une cellule à grains dans certaines situations. Il faut que ça cesse. »

D'après les données les plus récentes du programme Surveillance des blessures dans le secteur agricole au Canada, 40 des quelque 1 000 décès liés au travail agricole recensés au Canada entre 1990 et 2000 se sont produits dans des silos et des cellules à grains.

Malgré les améliorations apportées à la sécurité de l'entreposage du grain, qu'il s'agisse de l'aménagement ou des équipements, ou encore de la formation et des techniques de sauvetage, le coincement et l'ensevelissement dans les cellules à grains demeurent des causes importantes de décès évitables dans les exploitations agricoles.

En fait, le danger semble être grandissant.

« Les volumes de grains manipulés aujourd'hui sont énormes (et) les cellules sont de plus en plus grandes », indique Glen Blahey, spécialiste en santé et sécurité de l'Association canadienne de sécurité agricole (ACSA).

Que ce soit dans du maïs, du blé, du canola ou du soja, M. Blahey indique qu'il y a trois situations courantes où un producteur peut se trouver coincé : lorsqu'il entre dans une cellule pendant son déchargement, lorsqu'il passe sur une surface apparemment stable qui est en fait un « pont de grain » fragile et qui s'effondre sous le poids du travailleur, et lorsque s'effondre le grain qui s'est agglutiné sur les parois de la cellule.

Ces trois situations, souligne-t-il, peuvent entraîner la mort en l'espace de quelques minutes, voire quelques secondes.

« Il n'y a pas grand-chose qu'on peut faire pour résister à l'effet de succion du grain qui s'écoule, dit M. Blahey. Une fois qu'on est aspiré, le résultat est habituellement fatal. »

Selon les recommandations de M. Blahey, en plus d'utiliser du matériel de sécurité comme des harnais et des câbles, qui sont maintenant offerts avec de nombreux modèles de cellules à grains, les producteurs devraient mettre en œuvre et faire respecter des politiques et des pratiques de prévention dans leurs fermes pour aider à éviter les catastrophes.

Entre autres, ne laissez jamais personne entrer ou circuler seule dans une cellule tandis que des vis à grains fonctionnent, et ne laissez jamais entrer dans les cellules des personnes inexpérimentées ou inconscientes du danger.

« De façon générale, les gens considèrent le grain comme une substance inoffensive », fait remarquer M. Blahey. En vérité, il représente un danger potentiel qui doit être pris en compte. ■

5 conseils sur **la sécurité relative aux cellules à grains**

1. Ne travaillez pas seul. Si vous devez travailler seul, veillez à ce que quelqu'un vienne vous voir régulièrement; plus le danger est grand, plus la personne devrait venir vous voir souvent.

2. Utilisez une procédure d'arrêt/de verrouillage. Éteignez et verrouillez toujours l'équipement sous tension pour prévenir l'enchevêtrement ou les blessures, et affichez une liste de contrôle à la vue de tous pour que chacun connaisse la marche à suivre en cas d'urgence.

3. Si vous êtes coincé, continuez à bouger. Essayez de vous déplacer vers la paroi extérieure et continuez à marcher jusqu'à ce que la cellule soit vide ou que le grain cesse de s'écouler.

4. Tenez en tout temps les enfants à l'écart des cellules à grains. Assurez-vous que vos enfants comprennent que les tas de grains et les cellules à grains ne sont pas des terrains de jeu.

5. Enfilez correctement un harnais de sécurité. Dès que vous travaillez à une hauteur de plus de trois mètres ou dans une situation ou vous risquez d'être enseveli ou aspiré, portez un dispositif anti-chute et soyez accompagné d'une autre personne.

Note de la rédaction :

Au moment de préparer ce numéro, deux accidents dramatiques d'ensevelissement sous du grain sont survenus dans les Prairies. Nous offrons notre sympathie à toutes les familles du pays qui ont perdu un être cher cet automne.

NOURRIR SON ESPRIT

Pour mieux nourrir la planète

FAC offre gratuitement à tous ceux et celles qui s'intéressent à l'agriculture canadienne plus de 125 événements inspirants et instructifs. En voici un avant-goût.

« Une expérience très motivante, des histoires inspirantes qui donnent une longueur d'avance. »

Participant à un forum FAC

Forum FAC

Boucar Diouf
Humoriste, scientifique et animateur télé

Chaque forum FAC propose une journée remplie de présentations dynamiques et captivantes. Nous trions sur le volet des conférenciers intéressants et inspirants qui partagent leur incroyable vécu et la façon dont ils ont surmonté les obstacles pour mieux parvenir à la réussite.

Aux côtés de Boucar Diouf, venez rencontrer Frédéric Dion, aventurier de l'extrême et Gaétan Frigon, vedette de l'émission *Dans l'œil du dragon*.

Perspectives agricoles FAC 2016

Lorsque vous comprenez les tendances, il est plus facile de voir les possibilités pour votre exploitation. Dans le cadre des présentations d'une demi-journée de Perspectives agricoles FAC, d'éminents experts font le point sur les tendances de l'heure en matière d'économie, de météo et de marchés, en plus de se pencher sur les avantages des technologies émergentes pour l'agriculture.

Jean-Philippe Gervais
Économiste agricole en chef à FAC, tête d'affiche de ces événements partout au Canada.

« Des conférenciers intéressants et compétents, et des sujets qui tombent juste à point, présentés en des termes que je comprends. Merci! »

Participant de Perspectives agricoles FAC

« Ces connaissances sont pratico-pratiques et je peux les utiliser dans mon exploitation… »

Participant du Carrefour du savoir agricole de FAC

Carrefour du savoir agricole de FAC

Grâce aux nombreux ateliers et conférences offerts d'un bout à l'autre du Canada, vous avez l'embarras du choix. Approndissez vos connaissances sur des sujets qui touchent votre exploitation, notamment les affaires et les finances, les marchés et les secteurs, ainsi que les technologies à la ferme.

FAC, votre source d'information et d'inspiration

Vous êtes prêt à nourrir votre esprit? Visitez le site de FAC pour obtenir une liste complète des événements. Inscrivez-vous, ainsi que les membres de votre famille et vos partenaires, à ces événements gratuits près de chez vous.

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

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