SEPTEMBRE / OCTOBRE 2016

AgriSuccès

FINIR DE PAYER SA PREMIÈRE FERME

(À L'ÂGE DE 30 ANS, C'EST POSSIBLE!)

IL SE BRASSE DES AFFAIRES GRÂCE À LA POPULARITÉ DES BIÈRES ARTISANALES

NOTIONS ÉLÉMENTAIRES SUR LA PRISE DE DÉCISIONS

JEUNES AGRICULTEURS

Finir de payer sa première ferme (à l'âge de 30 ans, c'est possible!)

Dès l'âge de 12 ans, Jeff Vanhie savait déjà qu'il voulait être agriculteur. Grâce à cette détermination précoce, Jeff et sa conjointe Sara sont bien placés pour envisager des possibilités d'expansion visant à améliorer l'efficacité de leur ferme laitière en Ontario.

ARTICLES VEDETTES

10

Il se brasse des affaires grâce à la popularité des bières artisanales

L'accroissement de la production d'orge brassicole, l'essor des fermes de culture du houblon et l'ouverture de nouvelles installations de maltage sont attribuables aux entreprises de brassage de bière artisanale, qui mettent l'accent sur les ingrédients locaux.

14

Notions élémentaires sur la prise de décisions

Points de vue d'un producteur, d'un expert-conseil et d'un professeur d'université sur la façon de prendre des décisions d'affaires éclairées.

RUBRIQUES

2

VOTRE ARGENT

La prochaine génération est-elle prête?

Comment savoir si la prochaine génération est prête à prendre la relève de la ferme? Comment convaincre les parents de lui laisser une chance?

8

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

Les périodes fastes augmentent le besoin de financement

Même si cela peut sembler paradoxal, la rentabilité en agriculture accroît le besoin de financement et suscite la création de nouvelles options de financement.

17

DEMANDEZ À UN EXPERT

L'art d'être agbassadeur

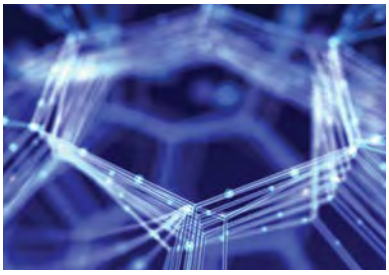
Jennifer Christie, directrice du perfectionnement des concessionnaires chez John Deere Canada, à Kitchener, en Ontario, affirme qu'un simple producteur peut contribuer à modifier les perceptions du public au sujet de l'agriculture.

19

TECHNOLOGIE

Nanotechnologie : conception de meilleurs composants de base en agriculture

Avec de nouveaux vaccins pour les animaux, des engrais plus efficaces et des capteurs qui détectent le stress chez les plantes, la nanotechnologie sera assurément une source d'innovations en agriculture.



20

SÉCURITÉ À LA FERME

Les feux d'étables sont des drames horribles

Évitez à vos animaux et à vous-même la douleur et la souffrance en prenant les précautions appropriées et en adoptant un comportement axé sur la sécurité.

Empreint de fierté envers l'agriculture et rempli de perspectives positives mais réalistes, le magazine AgriSuccès *se voue à aider les producteurs canadiens à perfectionner leurs pratiques de gestion. Chaque numéro vise à présenter du contenu qui suscite :*

- *l'engagement;*
- *la motivation;*
- *l'innovation;*
- *des réalisations.*

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**
- **Financement agricole Canada**
- **Financement agricole Canada**
- **FACenligne**
- **Capsule FAC**

FAC Express

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

Se comparer pour les bonnes raisons

En agriculture, il est difficile de résister à la tentation de comparer votre ferme à celles de vos voisins et à celles des exploitants de votre secteur. Vous voyez ce que vos voisins font, et eux voient votre façon de travailler. Lorsque nous nous rassemblons entre producteurs, nous parlons inévitablement d'agriculture.

En tant que producteurs, nous apprenons les uns des autres, que ce soit lors de nos conversations informelles ou de conférences. Le fait de comparer votre production et vos ratios financiers aux moyennes de l'industrie est une bonne façon de cibler les aspects que vous devez améliorer.

Toutefois, les comparaisons peuvent parfois aller trop loin. Il se peut que vous soyez exagérément emballé par ce que vous avez ou que vous deveniez obsédé par ce qui vous manque.

D'une part, il y a l'envie : vous aimeriez exploiter autant d'acres ou avoir autant de vaches laitières que la grosse ferme située à quelques kilomètres. Avez-vous appris que ce producteur vient d'acquérir d'autres terres?

D'autre part, il y a la vantardise, un sentiment de supériorité découlant du fait que vous possédez une plus grosse ferme et de meilleurs équipements ou plus d'actifs qu'un autre producteur. Comment peut-on encore utiliser un vieux pulvérisateur tiré par un tracteur?

Il n'est pas rare de voir deux fermes prospères côte à côte, l'une étant dix fois plus grande que l'autre. Dans l'idéal, il régnera un esprit de respect mutuel plutôt qu'un sentiment d'envie et de vantardise.

Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles certaines fermes sont grandes et d'autres sont assez petites. Le travail acharné et les choix opérationnels judicieux y sont pour quelque chose, mais les facteurs temps et chance jouent aussi un rôle, sans parler des efforts déployés par les générations précédentes.

Les choix relatifs au mode de vie jouent aussi un rôle important. La croissance est une priorité absolue pour certains, mais elle n'est pas aussi importante pour d'autres. Dans certains cas, la prochaine génération désire prendre la relève de la ferme; dans d'autres, non. Certains producteurs mènent des activités ou une carrière en dehors de la ferme, alors que d'autres se consacrent exclusivement à l'agriculture.

Le fait de comparer votre ferme et vos pratiques agricoles à celles des autres est un bon moyen d'améliorer votre exploitation. La réussite se mesure de nombreuses façons; elle ne se résume pas uniquement à la taille de votre ferme ou à votre compte en banque.

Rendez-vous sur Twitter et dites-nous comment vous mesurez votre réussite. Utilisez le mot-clic #AgriSuccès.

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

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

KIERAN BRETT / *Kieran est rédacteur en Alberta depuis 1989. Il traite de sujets liés à l'agriculture, de la production aux finances en passant par la commercialisation.*

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.*

TAMARA LEIGH / *Consultante en communications et rédactrice de la Colombie-Britannique, Tamara s'emploie avec passion à faire entendre la voix des producteurs agricoles de partout au pays.*

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

LILIAN SCHAER / *Auteure et rédactrice professionnelle, Lilian vit près de Guelph, en Ontario. Elle offre des services de communication à la pige à l'ensemble de l'industrie agricole.* **AgriFoodProjects.ca** *(en anglais seulement)*

La prochaine génération est-elle prête?

PAR LORNE McCLINTON

Comment pouvez-vous savoir si la prochaine génération est prête à prendre la relève de la ferme? Selon Abe Toews, spécialiste de la relève du cabinet d'experts-conseils Beyond Wealth Consulting de Regina, en Saskatchewan, le meilleur moyen est de la mettre à l'épreuve.

« Un bon test décisif consiste à déterminer si les parents peuvent se retirer de la ferme pendant trois ou quatre mois sans que cela perturbe l'exploitation, expose M. Toews. Si vos successeurs ne se montrent pas à la hauteur, examinez ce qu'il faut faire pour qu'ils y arrivent. »

Il recommande d'entreprendre le perfectionnement des compétences en gestion en faisant participer vos successeurs aux réunions avec votre prêteur et votre comptable, ainsi qu'à la planification de la production. Les héritiers doivent impérativement comprendre les états financiers. Ensuite, il faut évaluer leurs qualités de leadership en les laissant assumer une tâche importante qui les intéresse.

« Il y a de nombreuses activités à la ferme que vous pouvez déléguer et qui conviennent beaucoup mieux à des jeunes, poursuit M. Toews. Par exemple, la jeune génération s'adapte généralement mieux à la technologie. Financement agricole Canada offre de bons logiciels destinés aux agriculteurs; confiez alors aux jeunes la mission de les utiliser. »

Évaluez leurs qualités de leadership en les laissant assumer une tâche importante qui les intéresse.

Il est important d'accepter que vos jeunes commettent certaines erreurs, ajoute M. Toews. Ils ne feront pas toujours tout correctement, mais vous ne devriez pas intervenir immédiatement afin de régler les problèmes. Tant qu'il ne s'agit pas d'une erreur catastrophique, laissez-leur l'occasion de trouver des solutions.

Pour de nombreux producteurs, le fait d'abandonner les rênes de la ferme n'est pas une décision facile, mentionne Diane McKenzie, exploitante de ranch et spécialiste en relève agricole de Warner, en Alberta. Non seulement craignent-ils de manquer d'argent pour leur retraite, mais ils hésitent aussi à céder les commandes de l'œuvre de leur vie. C'est pourquoi la majorité des planificateurs peuvent relater l'histoire d'un producteur âgé de 65 ans qui espère que son père lui laisse enfin voir les livres comptables.

« Les aspects émotionnels de la planification de la relève semblent plus complexes pour certains que pour d'autres, ajoute Mme McKenzie. C'est une sorte de deuil. Le passage à la prochaine génération est le signe du temps qui avance et le rappel que toute chose a une fin. »

Mme McKenzie conseille aux producteurs dont les parents ne sont pas prêts à lâcher prise d'essayer de se mettre à leur place. Formulez une proposition étape par étape qui tient compte de leurs préoccupations à la fois émotionnelles et financières.

La communication est la clé d'un plan de relève réussi

Il n'est jamais facile de discuter de sujets délicats comme l'argent, la retraite et la mort. C'est pourquoi le manque de communication entre les deux générations est le problème principal dont M. Toews est témoin lorsqu'il aide une famille à élaborer son plan de relève.

« Les parents ont grandi dans un environnement où l'argent était un sujet de conversation à éviter, explique-t-il. Ils n'ont vu le plan successoral de leurs parents que le lendemain de leurs funérailles. Le secret d'un plan de relève harmonieux se résume à une chose : une communication ouverte. »

Parfois, il est plus facile de discuter de certaines questions en présence d'un tiers indépendant, comme un planificateur de relève, qui orientera le processus et servira d'intermédiaire, fait valoir Mme McKenzie.

M. Toews suggère de faire participer toute la famille à des réunions tenues régulièrement. C'est une occasion pour les parents d'exposer leurs attentes en matière de retraite, et pour les successeurs qui ne pratiquent pas l'agriculture d'exprimer leurs attentes en ce qui a trait à l'héritage.

« Mieux vaut commencer tôt, affirme M. Toews. Certains aspects de la planification demandent du temps, alors n'hésitez pas à commencer à faire participer vos héritiers –

même si certains sont encore adolescents. À cette période de leur vie, les parents n'ont aucune idée si leurs jeunes envisagent ou non de prendre la relève de la ferme. Toutefois, il est indispensable de leur montrer que cette possibilité s'offre à eux, pour leur permettre de développer l'esprit d'entreprise dont ils ont besoin pour devenir agriculteurs. »

Qui prendra la relève?

L'agriculture au Canada est à l'aube d'un changement générationnel d'une grande ampleur. Les données du dernier recensement de l'agriculture ne seront pas publiées avant un certain temps, mais rappelons qu'en 2011, l'exploitant le plus âgé dans 55 % des fermes canadiennes avait plus de 55 ans.

Traditionnellement, la génération âgée préparait la jeune génération à prendre la relève en travaillant côte à côte avec elle, ce qui semble beaucoup plus rare aujourd'hui. En effet, le dernier recensement indique que seulement un exploitant sur sept travaille aujourd'hui dans une ferme multigénérationnelle (c'est-à-dire une ferme dans laquelle au moins deux exploitants ont une différence d'âge d'au moins 20 ans).

« Le fait est que des milliers de propriétaires d'entreprise voudront cesser leurs activités au cours des cinq à dix prochaines années », dit M. Toews. Il craint qu'il n'y ait pas assez de jeunes entrepreneurs pour assurer la relève. « C'est une question extrêmement sérieuse qui ne reçoit pas l'attention méritée. »

Parallèlement, cela représente aussi une occasion pour les jeunes qui se passionnent pour l'agriculture. ■

VIDÉO :
Choisir la personne qui prendra votre relève avec John Fast
fac.ca/Successeur

Finir de payer sa première ferme

(à l'âge de 30 ans, c'est possible!)

PAR LILIAN SCHAER

« J'ai économisé, je me suis instruit sans perdre de temps, et je me suis assuré d'être libre de toute dette d'études une fois diplômé. »

Jeff Vanhie a toujours su qu'il voulait devenir agriculteur.

Issu d'une famille de cinq enfants exploitant une ferme laitière de 30 vaches près d'Ailsa Craig, au nord-ouest de London, en Ontario, il « labourait » le tapis du salon lorsqu'il était encore aux couches, et à l'âge de 12 ans, il économisait en vue d'acheter sa première ferme. À 23 ans, son rêve d'être agriculteur s'est réalisé, et sa ferme sera entièrement payée à son 30e anniversaire, en septembre de cette année.

« Pendant longtemps, j'ai loué ma terre agricole et amassé ma mise de fonds, et j'ai acheté ma première ferme trois ans après avoir terminé mes études, en me fixant l'objectif de l'avoir payée au plus tard à l'âge de 30 ans », affirme le diplômé de la cohorte 2006 du campus Ridgetown de l'Université de Guelph. « J'ai acheté une ferme qui était abordable. Grâce à ma bonne étoile, l'occasion propice s'est présentée à moi. »

Son objectif à long terme, toutefois, était la production laitière. Une autre étape charnière a été franchie l'automne dernier lorsque Jeff et son épouse Sara ont commencé à traire des vaches à la ferme de la région de Kerwood où Sara a grandi. Pour atteindre leurs buts à long terme, confie Jeff, le mieux était d'acheter uniquement le quota du père de Sara et de louer le reste de son exploitation.

Aujourd'hui, Jeff et Sara possèdent 90 vaches laitières et exploitent 400 acres de cultures commerciales, mais ils comptent bien prendre de l'expansion. Étant donné l'investissement requis, ils s'attachent actuellement à maximiser l'efficacité de leur exploitation existante.

« Nous voulons prendre de l'expansion le plus vite possible, mais il est aussi important de trouver des moyens de faciliter nos processus actuels; la croissance passe aussi par l'efficacité, explique Sara, enseignante à temps partiel qui travaille aussi à la ferme. Chaque pas en avant coûte cher, alors on doit s'assurer que tout tourne rondement avant d'agrandir la ferme. »

Il s'agit entre autres d'utiliser la technologie et de moderniser l'étable afin de réduire les besoins en main-d'œuvre et d'améliorer la santé et le confort des animaux.

L'information est l'une des pierres angulaires du succès de leur entreprise. Avant de se lancer en production laitière, par exemple, Jeff a demandé à son directeur des relations d'affaires de FAC de lui fournir des données de l'industrie qui l'aideraient à évaluer la rentabilité, et de l'amener rencontrer d'autres producteurs prospères pour qu'il puisse tirer des enseignements de leur exploitation.

YouTube est sa source incontournable de formation continue en agriculture, et des cours comme l'atelier *Faites fructifier les profits de votre ferme* du gouvernement de l'Ontario se sont avérés extrêmement utiles.

Le couple Vanhie en compagnie de Darren Wilson, directeur principal des relations d'affaires à FAC

« L'intérêt de ces programmes est qu'ils vous permettent de travailler avec des gens qui ont vu d'autres producteurs faire ce que vous essayez de faire, relate Jeff. Les nouvelles entreprises comportent toujours un risque financier, mais avec un peu d'aide, vous pouvez améliorer votre exploitation tout en atténuant ce risque. »

Grâce à l'initiative Cultivons l'avenir 2, Jeff et Sara ont eu accès à du financement pour consulter un professionnel de la planification de la relève. Ils travaillent aussi régulièrement avec un comptable qui les aide à exercer la gestion continue des finances et des affaires.

Leur processus décisionnel est fondé essentiellement sur la collecte et l'analyse de données. À l'aide de chiffriers électroniques perfectionnés et conçus sur mesure par Jeff et sa belle-sœur, qui est ingénieure en logiciel, ils tiennent les dossiers à jour et consignent autant d'information que possible sur tous les aspects de la ferme.

« La collecte d'information est très importante pour nous parce que les chiffres sont le moteur du progrès », explique Jeff.

Même si Jeff et Sara maîtrisent l'informatique, le fait d'avoir un membre de la famille qui possède les compétences pour concevoir des outils personnalisés est une ressource inestimable. Tous leurs chiffriers électroniques sont adaptés à la ferme et aux préférences de Jeff en matière d'interprétation des données.

« Cela nous permet de tirer pleinement parti de nos investissements, en plus d'être concurrentiels du point de vue de nos marges », ajoute Sara.

La famille apporte aussi une contribution considérable au succès de la ferme, et ce, de bien d'autres façons. Jeff affirme d'ailleurs : « Nous ne pourrions pas réussir sans le soutien de nos familles et de nos employés. Les progrès à notre ferme sont possibles parce que nous sommes bien entourés. »

Parents de deux petits garçons, Jeff et Sara se soucient avant tout de l'avenir de leur famille, et leur but est de pouvoir pratiquer un jour l'agriculture avec leurs enfants ou de leur offrir une possibilité d'investir dans l'entreprise.

« Comme n'importe quelle carrière, on choisit l'agriculture par passion, et nous voulons que nos enfants aient la chance d'avoir le même genre d'avenir », confie Sara. ■

Suivez Lilian : **@foodandfarming**

Principaux conseils
AUX JEUNES AGRICULTEURS

PLANIFIEZ

« Dès l'âge de 12 ans, je savais que l'achat d'une ferme était mon objectif premier. Alors, j'ai économisé, je me suis instruit sans perdre de temps, et je me suis assuré d'être libre de toute dette d'études une fois diplômé », fait valoir Jeff, qui a choisi de suivre un programme de deux ans.

SOLLICITEZ DES CONSEILS ET APPRENEZ DE VOS ERREURS

Jeff et Sara n'hésitent pas à solliciter les conseils d'autres agriculteurs et de professionnels de l'industrie (vétérinaires, nutritionnistes, fournisseurs d'intrants, fabricants d'équipement et autres) au sujet des nouveaux outils et des nouvelles technologies à utiliser à la ferme. Ils s'efforcent aussi de tirer des enseignements des situations qui tournent mal afin de ne pas répéter les erreurs.

« Nous tâchons de parfaire notre formation par nous-mêmes et nous menons beaucoup de recherches à la ferme en ce qui a trait à l'élevage et à nos cultures, dit Jeff. Si on ne tente rien de nouveau, comment peut-on apprendre? »

N'ABANDONNEZ JAMAIS

L'agriculture exige sacrifices et détermination, affirment Jeff et Sara, mais il est important de ne pas perdre de vue son but ultime et de ne pas abandonner, même durant les périodes difficiles.

Tout est dans le choix du moment

Prenez vos décisions avec confiance à l'aide d'Analyste AgExpert

Lorsque vous connaissez vos coûts de production, il est plus facile de prendre de bonnes décisions d'affaires. Le logiciel Analyste AgExpert, combiné à l'application AgExpert Mobile, est conçu pour l'agriculture. Il vous aidera à documenter l'historique des prix, à comprendre véritablement vos dépenses et à savoir à quel moment il est préférable d'agir. Si l'amélioration de vos marges de profit est importante pour vous, communiquez avec nous.

logicielsfac.ca | 1-877-721-0064

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Les périodes fastes augmentent le besoin de financement

PAR KEVIN HURSH

Il est peu probable que les producteurs qui partent à la retraite cèdent la ferme entière à leurs successeurs sans conserver une partie des capitaux propres.

Au cours des prochaines années, de nombreuses fermes canadiennes seront confrontées au besoin de renflouer leurs capitaux propres.

À première vue, cela semble paradoxal, et je n'y avais jamais vraiment réfléchi avant d'assister à une présentation à ce sujet de Gord Nystuen de la société Input Capital, à l'occasion du Canadian Global Grains Symposium, à Winnipeg.

Input Capital se présente comme la première société au monde à offrir des contrats de type « streaming » sur des produits agricoles de base, c'est-à-dire qu'elle achète du canola des producteurs des Prairies qui ont recours à des contrats pluriannuels et leur paie immédiatement la plus grande partie du montant de la transaction conclue. En gros, elle offre une forme de financement aux producteurs qui ne disposent pas nécessairement des capitaux propres suffisants pour obtenir du financement par emprunt.

M. Nystuen estime qu'un vaste éventail d'options de financement sera de plus en plus nécessaire, non pas parce que les conditions financières sont difficiles, mais parce que les profits réalisés par de nombreux producteurs sont élevés depuis un certain temps.

La valeur des terres agricoles a connu une hausse marquée dans la majorité des régions du pays, ce qui fait grimper la valeur nette des fermes. Et dans les secteurs soumis à la gestion de l'offre, la valeur des contingents n'a pas diminué. Mais si la majorité des fermes affichent de solides bilans et qu'un ratio des capitaux propres nets de 75 % constitue la norme, pourquoi la question des capitaux propres deviendrait-elle tout à coup préoccupante?

Dans le cas des fermes qui sont vendues à des tiers, les prix d'achat atteignent habituellement des sommets inégalés. Dans le cas des fermes qui sont exploitées sur une importante portion de terre louée, le loyer gruge aussi les capitaux.

Les fermes passent souvent d'une génération à la suivante, mais il est peu probable que les producteurs qui partent à la retraite cèdent la ferme entière à leurs successeurs sans conserver une partie des capitaux propres. Après tout, ils ont besoin d'argent pour leur retraite, et il s'agit de l'argent qu'ils ont gagné.

Les parents voudront peut-être toucher l'entièreté des capitaux propres dans le cadre du transfert à la prochaine génération, ou peut-être accepteront-ils que leurs successeurs leur versent la moitié de cette somme pour faciliter le transfert. Ceux qui possèdent des investissements à l'extérieur de la ferme accepteront peut-être d'être compensés pour 25 % seulement de la valeur de la ferme.

Chaque ferme et chaque situation familiale est unique, mais une ferme modeste peut facilement représenter des millions de dollars de capitaux propres. Même si la ferme est rentable depuis longtemps et qu'elle passe d'une génération à l'autre, le besoin de capitaux extérieurs sera considérable.

Les profits augmentent la valeur des terres et des contingents, ce qui est une situation beaucoup plus saine qu'une rentabilité médiocre ou nulle qui ferait stagner ou diminuer la valeur des actifs. Cependant, la rentabilité ne réduit pas le besoin de financement. En fait, elle accroît ce besoin, même dans les nombreuses situations où la ferme reste dans la famille.

Les périodes fastes en agriculture ne font pas diminuer le besoin d'avoir accès à des capitaux extérieurs et à diverses options de financement. En fait, c'est plutôt le contraire. ■

Suivez Kevin : **@KevinHursh1**

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

Il se brasse des affaires grâce à la popularité des bières artisanales

PAR TAMARA LEIGH

Trois drapeaux flottent fièrement à la ferme Saanichton : un drapeau du Canada, un drapeau arborant un tracteur et un drapeau à l'effigie de la bière. Pour Bryce Rashleigh, ces symboles rappellent les moteurs de croissance de la ferme et ses raisons d'être.

« L'intérêt pour les aliments locaux est d'une ampleur extraordinaire sur l'île de Vancouver, dit-il. Les gens soutiennent encore plus mon exploitation lorsqu'ils voient comment elle contribue à remplir leurs assiettes et leurs verres. »

M. Rashleigh est l'un des quatre producteurs de l'île de Vancouver qui produit de l'orge à forfait pour la société Phillips Brewing & Malting. Chef de file de l'industrie du brassage artisanal en Colombie-Britannique, cette société a construit une malterie en 2015 et travaille de concert avec des producteurs locaux pour accroître la superficie consacrée à l'orge sur l'île.

« C'est un élément de plus en plus important de nos activités », indique M. Rashleigh, qui a plus que doublé sa superficie cultivée en orge depuis la construction de la malterie. « Il est passionnant de participer au lancement d'une nouvelle activité sur l'île de Vancouver. Matt Phillips a investi un million de dollars dans la construction de cette malterie, et il appartient aux agriculteurs de soutenir cette entreprise. »

Une brasserie avec sa propre malterie

M. Phillips fait figure de légende dans le milieu du brassage artisanal, et il ne craint pas de prendre des risques. En 2001, ce jeune brasseur a financé son entreprise naissante par carte de crédit et a commencé à brasser de la bière dans un appartement sans fenêtres de Victoria. Quinze ans plus tard, Phillips Brewing & Malting est l'un des plus importants brasseurs artisanaux en Colombie-Britannique, et la seule brasserie au Canada qui possède sa propre malterie.

« Lorsqu'on brasse de la bière, on attache une grande importance aux ingrédients bruts que l'on utilise, fait valoir M. Phillips. J'aime l'idée d'employer de l'orge produite localement dans notre système de production. « C'est un bon élément distinctif pour notre bière et cela nous permet de mieux contrôler cet aspect de la chaîne d'approvisionnement. »

À l'heure actuelle, les cultivateurs de l'île de Vancouver produisent 40 % des 1 200 tonnes d'orge que la brasserie utilise chaque année; le reste provient de la région de la rivière de la Paix, en Colombie-Britannique. L'entreprise cherche activement de nouveaux producteurs sur l'île et encourage l'utilisation de l'orge comme culture d'assolement pour faire croître la superficie de production.

« Nous sommes loin de manquer d'orge brassicole au Canada, mais nous manquons d'orge produite sur l'île de Vancouver, déplore M. Rashleigh. Compte tenu du marché local actuel, les producteurs de l'île n'ont aucune difficulté à vendre toute leur production. Cette culture n'est pas beaucoup plus lucrative qu'une autre, mais il est valorisant de faire partie de l'industrie des aliments et des boissons. »

Un des obstacles auxquels ils se heurtent est la disponibilité de l'équipement. La valeur élevée des terres et la petite taille des champs font que les producteurs de l'île doivent faire preuve d'ingéniosité pour que le jeu en vaille la chandelle.

« Heureusement, j'y suis arrivé avec l'aide de certains propriétaires fonciers appuyant mes efforts et grâce à l'importation de bons équipements d'occasion des Prairies », explique M. Rashleigh.

Le développement simultané de l'infrastructure pour les brasseurs et les producteurs d'orge crée un débouché et un marché uniques dans la région.

Le secteur des bières artisanales nécessite plus d'orge

« La demande d'orge continuera d'augmenter parce que les brasseurs artisanaux utilisent beaucoup plus d'orge que les grandes brasseries industrielles, indique M. Phillips. Nous aimerions utiliser exclusivement de l'orge produite sur l'île. Espérons que ce ne soit qu'une question de temps. »

L'industrie canadienne du brassage se procure chaque année 300 000 tonnes d'orge brassicole auprès des producteurs de l'Ouest canadien. Les brasseurs artisanaux utilisent jusqu'à 25 % d'orge brassicole canadienne, et ce, même s'ils ne produisent que 6 % du volume total de bière.

Selon Bière Canada, l'association commerciale nationale des brasseurs de bière, on compte plus de 500 installations de brassage à l'échelle du pays, soit deux fois plus qu'il y a dix ans.

« L'essor du secteur des bières artisanales a été phénoménal depuis que j'ai fondé Phillips Brewing, tout particulièrement depuis les cinq dernières années, explique M. Phillips. Les bières artisanales représentent maintenant 12 % du marché aux États-Unis. La proportion est la même au Canada, et elle est supérieure à 20 % en Colombie-Britannique. »

Il faut aussi du houblon

L'essor du brassage artisanal alimente non seulement la demande d'orge brassicole, mais aussi celle de houblon. À l'origine, le houblon était ajouté à la bière comme agent stabilisant. L'ajout d'unités internationales d'amertume, une mesure des acides iso-alpha, prolonge la durée de conservation de la bière.

Au cours des 20 dernières années, le rôle du houblon dans la préparation de la bière a évolué. En effet, en plus de l'utiliser pour ses propriétés de stabilisation, les brasseurs artisanaux se servent du houblon pour apporter amertume, corps et arôme à la bière, ce qui a entraîné une explosion des variétés de houblon, dont le nombre est passé de moins de 50 à plus de 200 en seulement deux décennies. Bon nombre de ces variétés sont exclusives et sont cultivées sous licence.

Joey Bedard est un associé fondateur de l'entreprise Hops Canada de Kamloops, en Colombie-Britannique. Cette société a commencé à importer et à vendre du houblon en 2014 et a pris de l'expansion en établissant un partenariat avec la bande indienne de Kamloops, devenant la plus grande ferme de culture du houblon au Canada.

Le développement simultané de l'infrastructure pour les brasseurs et les producteurs d'orge crée un débouché et un marché uniques dans la région.

« La bande indienne de Kamloops a apporté la plus grande partie du capital et des terres, et nous avons mis sur pied l'entreprise, les contrats et le réseau de distribution, indique M. Bedard. Notre partenariat a maintenant un an, et nous avons 240 acres de houblon dans le sol. »

Avec des coûts de mise en route s'élevant à 15 000 $ l'acre, le démarrage d'une ferme de culture du houblon de cette taille est une entreprise audacieuse, en particulier si l'on tient compte du fait que les plants prennent jusqu'à quatre ans pour atteindre la pleine production et que les tendances en matière de houblon sont incertaines.

« Les tendances en matière de houblon changent constamment à mesure que les variétés offertes s'améliorent. Nous devons prévoir aujourd'hui quelles caractéristiques les gens rechercheront dans quatre ans, mentionne M. Bedard. La vente de notre houblon se fait dans le cadre de contrats de cinq ans et nous semons uniquement ce que nous avons déjà vendu. »

Une fois que les plants atteindront la pleine production, Hops Canada s'attend à produire de 350 000 à 400 000 livres de houblon par année. L'entreprise vend actuellement du houblon à 170 brasseries au Canada et aux États-Unis, ainsi qu'en Inde, en Afrique du Sud, au Chili, en Colombie, en Espagne, en Pologne et en Europe.

« Nous ne vendons pas de houblon aux cinq plus grands brasseurs à l'heure actuelle; 90 % de nos

clients sont de petites brasseries qui produisent moins de 150 000 litres par année. C'est notre créneau de prédilection », affirme M. Bedard, qui ajoute que la clientèle de Hops Canada s'étend des fabricants de bière amateurs aux grands grossistes.

Même si l'essor du brassage artisanal a fait grimper la demande et les prix du houblon, M. Bedard demeure prudent par rapport à la croissance rapide de la production de houblon.

« Il y a apparence de pénurie de houblon à l'heure actuelle, poursuit-il. Toutefois, au Canada, entre six et dix nouvelles brasseries ouvrent leurs portes chaque mois. Il faut deux mois pour ouvrir une brasserie, mais il faut quatre ans pour cultiver du houblon. Une fois que l'industrie de la bière se sera stabilisée, le secteur du houblon se mettra au diapason et se resserrera rapidement. »

Hops Canada mise sur les débouchés offerts sur le marché international pour sa prochaine phase d'expansion. L'entreprise a signé une entente avec l'Université Thompson Rivers pour la gestion des analyses de qualité en vue des exportations vers l'Union européenne, où la demande est en croissance pour le type de houblon provenant de l'Amérique du Nord.

« J'ai l'impression que cette industrie pourrait s'étendre bien au-delà du secteur des bières artisanales, confie M. Bedard. Nous espérons conclure des contrats d'une valeur de 5 millions de dollars supplémentaires, après quoi nous accroîtrons la superficie de production. »

Suivez Tamara : **@Shiny_Bird**

LE BRASSAGE LOCAL **REDÉFINI**

Les consommateurs sont prêts à payer plus cher pour des bières conçues à partir d'ingrédients locaux, et les brasseurs ainsi que les producteurs trouvent des moyens de conquérir ce marché.

MACKINNON BROTHERS BREWING CO.

À la brasserie MacKinnon Brothers Brewing Co. de Kingston, en Ontario, on mise sur une tradition de plus de 200 ans d'agriculture familiale. Les propriétaires ont rénové des granges centenaires où ils entreposent l'équipement et ont planté du houblon et de l'orge qui entrent dans la fabrication de leur bière.

Un des problèmes liés à l'utilisation de leur propre orge a été de trouver une entreprise qui effectuerait le maltage de leur grain à petite échelle. Entre en scène Barn Owl Malting, nouvelle entreprise de micromaltage située près de Belleville, spécialisée dans le maltage de l'orge brassicole pour le brassage artisanal en Ontario. Les frères MacKinnon collaborent avec Barn Owl pour affiner la qualité et essayer différentes variétés. Ils mettent aussi à profit leur expertise en agriculture pour produire des semences certifiées et ainsi ouvrir un autre débouché.

« La culture du malte d'orge suscite beaucoup d'intérêt dans la région », indique Ivan MacKinnon, copropriétaire de la brasserie avec son frère Daniel et deux autres associés. « Nous utilisons des semences certifiées de grande qualité, et espérons fournir des semences certifiées à d'autres producteurs de la région qui souhaitent aussi cultiver de l'orge brassicole. »

TOOL SHED BREWING

Les fondateurs de Tool Shed Brewing, à Calgary, en Alberta, sont de fervents défenseurs des producteurs d'orge de l'Alberta, et déploient des efforts considérables pour se procurer des ingrédients locaux, dont la levure sauvage.

« Nous avons utilisé le laboratoire du collège Olds pour isoler la moindre souche de levure que nous avons recueillie, et nous l'avons cultivée. Au printemps 2017, nous offrirons de la bière à base d'ingrédients 100 % albertains, que ce soit la levure, l'orge ou l'eau. »

FARMERY ESTATE BREWING

Dans la région de Winnipeg, au Manitoba, il a fallu quatre ans à Lawrence et Chris Warwaruk de l'entreprise Farmery Estate Brewing pour pleinement réaliser leur ambition de devenir des brasseurs-éleveurs. Ils ont brassé de la bière faite avec leur propre orge de pair avec l'entreprise ontarienne Muskoka Brewing pendant la construction de leur propre infrastructure de brassage.

« Tout a commencé par un désir brûlant de retourner à nos racines et de redonner un sens à l'agriculture », explique Lawrence Warwaruk, qui dirige les opérations agricoles. « Un fabricant de vin qui cultive ses propres raisins s'appelle un producteur-éleveur, alors, par analogie, nous avons décidé de devenir des brasseurs-éleveurs. »

Les frères exploitent 300 acres d'orge brassicole et ont aménagé une houblonnière de 20 acres pour approvisionner leur propre brasserie et vendre leur produit à d'autres brasseurs artisanaux de la région. Leur matériel de brassage a été installé en mai.

Résultats du sondage auprès du groupe consultatif Vision de FAC

Acceptabilité sociale en agriculture

Acceptabilité sociale en agriculture : Pratiquer l'agriculture d'une façon qui suscite l'acceptation et l'appui des consommateurs et de l'ensemble de la société

46 % Près de la moitié des producteurs sont **préoccupés par l'acceptabilité sociale**

7 sur 10

La proportion de producteurs **disposés à partager de l'information sur leur exploitation** pour aider le **public à mieux comprendre les pratiques agricoles**

QUESTION :
Selon les producteurs, qu'est-ce qui préoccupe le plus les consommateurs?
La façon dont la production et la provenance de leurs aliments affectent leur santé

86 %

des producteurs **partagent déjà de l'information avec leurs amis et leur famille**

Contribuez à façonner l'avenir de l'agriculture

Joignez-vous au groupe consultatif Vision FAC. L'adhésion est gratuite, la participation aux sondages est facultative et les réponses des participants demeurent confidentielles.

visionfac.ca

QU'EST-CE QUI COMPTE POUR LES CONSOMMATEURS?

Un sondage portant sur l'intégrité des aliments, notamment sur la confiance du public et notre système alimentaire, mené auprès de 2 500 personnes, indique que les deux grandes préoccupations quotidiennes des consommateurs canadiens sont liées aux aliments et à la production alimentaire.

69 %
La hausse du coût des aliments

66 %
Le fait que les aliments sains demeurent bon marché

58 %
La hausse des coûts des soins de santé

57 %
La hausse des coûts de l'énergie

CONNAISSANCE DE L'AGRICULTURE

On a demandé aux mêmes personnes sondées d'autoévaluer leur connaissance des pratiques agricoles : 58 % ont déclaré avoir un peu ou beaucoup de connaissances en la matière. Toutefois, selon une évaluation menée par une source externe, 93 % des gens en savaient en fait très peu quant à certaines notions élémentaires, comme le fait qu'une vache doit d'abord vêler pour pouvoir produire du lait.

Source : Centre canadien pour l'intégrité des aliments : farmfoodcare.org/canada/canadian-centre-for-food-integrity.

« Malgré toutes ses réalisations… l'homme doit son existence à la présence d'une couche de terre végétale de quinze centimètres et de la pluie. »

~Anonyme, *The Cockle Bur*, entre 1930 et 1968

Notions élémentaires sur la prise de décisions

PAR KIERAN BRETT

Chacun prend ses décisions à sa manière. Certains sont des analystes disciplinés qui ont recours à une approche systématique. D'autres se fient à leur intuition. Beaucoup de gens, voire la plupart, combinent ces deux approches à divers degrés.

Y a-t-il des pratiques exemplaires en matière de prise de décisions que les agriculteurs peuvent adapter à leur situation particulière? Voici les points de vue d'un agriculteur, d'un expert-conseil auprès d'agriculteurs et d'un professeur de commerce qui est également agriculteur.

Méthode d'un agriculteur

Si l'on considère l'éventail des activités agricoles et commerciales de Jeff Carlson, il apparaît évident qu'il a pris de nombreuses décisions judicieuses au fil des ans.

M. Carlson et sa famille exploitent 19 000 acres dans la région de Trochu, dans le centre de l'Alberta, ainsi qu'en Saskatchewan. Ils possèdent notamment une exploitation d'élevage bovin de grande envergure, qui englobe l'élevage-naissage, l'engraissement et la semi-finition. Ils dirigent aussi un groupe de trois détaillants d'engrais et de produits chimiques.

M. Carlson est le premier à admettre qu'il possédait un bagage des plus solides avant même de devenir agriculteur.

« Je représente la quatrième génération de notre ferme, dit-il. Elle existe depuis 120 ans, alors il va sans dire que j'ai été témoin des avantages que procure une réflexion fondée sur une vision à long terme, qui s'étend sur une et même deux générations. »

Parallèlement à cette tradition bien ancrée d'agriculture et de propriété foncière, M. Carlson use d'une stratégie décisionnelle systématique. Cette stratégie fonctionne pour ses décisions agronomiques quotidiennes, mais il l'emploie aussi lorsqu'il porte un regard sur les années, et même les décennies à venir.

FIXEZ-VOUS UN ÉCHÉANCIER. Dans le cas d'une décision comme l'achat d'une terre, M. Carlson croit qu'il est important de se fixer un échéancier. « Sinon, vous risquez de vous empêtrer dans les analyses, de consulter les mêmes données encore et encore sans que rien de concret se produise », fait-il valoir

SOLLICITEZ DES POINTS DE VUE. M. Carlson sollicite les conseils de son avocat et de son comptable, ainsi que de ses amis et de ses partenaires d'affaires actuels et précédents. « En raison de leur formation, votre comptable et votre avocat sont vigilants, dit M. Carlson, qui est lui-même avocat. Cette attitude est louable, mais un excès de prudence entraîne l'immobilisme. »

MENEZ DES RECHERCHES SUR L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL. M. Carlson lit de nombreuses publications traitant d'agriculture et d'affaires. Il assiste aussi à des conférences de l'industrie et à des salons commerciaux et est ouvert aux idées de ses collègues experts-conseils. Les renseignements qu'il obtient ainsi reflètent le climat dans lequel il prendra des décisions.

TENEZ COMPTE DE LA PORTÉE DE LA DÉCISION. Propriétaire de 19 000 acres, M. Carlson s'y connaît en matière d'achat de terre. En vertu de sa stratégie décisionnelle, par exemple, il considère qu'une acquisition éventuelle de terre comporte au moins trois aspects à étudier attentivement et en détail. Le premier est d'ordre financier : le coût de la terre cadre-t-il avec son plan financier? Le deuxième porte sur la productivité : vaut-il la peine d'exploiter cette terre? Le dernier est d'ordre personnel : dans quelle mesure cette terre s'insère-t-elle dans la vision d'avenir de la famille selon une perspective à long terme?

TÂCHEZ DE RALLIER LES MEMBRES DE LA FAMILLE. Bien entendu, M. Carlson ne doit pas fonder ses décisions uniquement sur sa propre analyse. Après tout, il exploite une ferme familiale, à titre de successeur d'une famille qui pratique l'agriculture en Alberta depuis la fin du XIXe siècle.

À son avis, le conjoint ou la conjointe de l'agriculteur doit être d'accord avec toutes les décisions majeures. Évidemment, si d'autres membres de la famille participent activement à l'exploitation agricole, il faut les consulter et les écouter, eux aussi. M. Carlson estime qu'il est important de mobiliser tous les intervenants pour susciter l'adhésion. Mais en fin de compte, la décision vous appartient.

Au fil des ans, M. Carlson a constaté que l'un des principaux points forts de sa famille est la façon dont ses membres se concertent pour prendre de grandes décisions. « Il arrive que nous ne soyons pas d'accord, dit-il, mais, de façon générale, nous sommes capables d'adopter une stratégie d'affaires officielle, et nous nous efforçons de mettre de côté nos émotions. »

SUIVEZ VOTRE INTUITION. Si le processus décisionnel de M. Carlson est systématique, cela ne signifie pas pour autant qu'il aborde les décisions de façon froide et à la manière d'un automate. Les facteurs subjectifs sont aussi pris en considération. Si votre intuition est en contradiction avec les données, elle n'est pas nécessairement mauvaise pour autant.

> « En réalité, une décision stratégique est une décision importante qui a des conséquences à long terme et qui, une fois prise, est difficile à modifier. »

« Il m'est arrivé à de nombreuses reprises de prendre une décision même si je ne détenais pas toute l'information nécessaire, affirme M. Carlson. Assurément, il arrive que la famille ou les associés doivent simplement se serrer les coudes et sauter le pas, à condition de le faire ensemble. »

Processus décisionnel simplifié d'un expert-conseil concernant l'achat d'une terre

Le téléphone sonne. C'est votre voisin qui appelle pour vous annoncer la nouvelle que vous attendiez avec impatience. Il a décidé de vendre une partie de terre adjacente à la vôtre.

Devriez-vous l'acheter? Selon Rob Saik, fondateur de la société d'experts-conseils spécialisée en agronomie Agri-Trend de Red Deer, en Alberta, cette décision pourrait marquer un tournant décisif dans la carrière d'un agriculteur, et il n'y a pas deux producteurs qui aborderont cette question exactement de la même façon. Il a souvent été témoin de cette situation.

« Agri-Trend constitue des groupes de pairs agriculteurs, explique M. Saik. En grande majorité, les producteurs se répartissent en deux catégories : ceux qui souhaitent accroître leur fonds de terre et ceux qui veulent optimiser la production de la terre qu'ils possèdent. »

À force de conseiller ces producteurs et d'observer leur processus de réflexion, M. Saik en est venu à élaborer une méthode en deux temps pour prendre une décision éclairée en matière d'achat de terre.

D'abord, il faut déterminer le stade du cycle économique auquel se trouve l'industrie agricole. Ensuite, il faut établir le stade du cycle agronomique auquel vous vous trouvez. M. Saik croit que le cycle économique se trouve à un stade moins vigoureux qu'il y a quelques années.

« Lorsque les producteurs agricoles sont en mode d'expansion rapide et que les cultures sont lucratives, il est difficile de ne pas songer à acheter des terres, concède-t-il. C'est plus difficile à l'heure actuelle. Je vois un nombre croissant de producteurs qui souhaitent atténuer le risque et obtenir un rendement agronomique accru de la terre qu'ils possèdent. Il est important de savoir à quel cycle votre exploitation se trouve (à un stade d'expansion ou à un stade d'optimisation agronomique), parce qu'il n'est pas vraiment possible de vous concentrer sur les deux aspects en même temps. »

Toutefois, compte tenu de la nature unique d'une terre agricole, qui est un investissement et un actif productif, mais qui revêt aussi une valeur affective, il y a une décision qu'un producteur peut souvent regretter.

« À long terme, dit-il, je pense qu'un producteur est plus susceptible de regretter la terre qu'il n'a pas achetée; l'occasion qu'il a laissée échapper. Ce regret peut vous accompagner longtemps. »

Liste de contrôle de la prise de décisions stratégiques, version MBA

Le terme « stratégie » vous intimide? Soyez rassuré! Selon Glen Whyte, professeur de commerce à l'Université de Toronto, il s'agit d'un terme savant pour une notion toute simple.

« En réalité, une décision stratégique est une décision importante qui a des conséquences à long terme et qui, une fois prise, est difficile à modifier », résume M. Whyte, dont la famille exerce l'agriculture dans la région de Peterborough, en Ontario.

Si vous étiez étudiant à la maîtrise en administration des affaires (MBA) dans la classe de M. Whyte, la prise de décisions stratégiques vous donnerait des maux de tête pendant des mois et des années. Mais pour ses confrères agriculteurs canadiens, il la résume en cinq questions essentielles à se poser, et qui représentent ce qu'il appelle la résolution de problème intégrée.

LISTE DE CONTRÔLE DE M. WHYTE

☑ **QUELS BUTS ESSAYEZ-VOUS D'ATTEINDRE?** Évaluez comment la décision s'inscrit dans votre plan d'affaires global et demandez-vous si d'autres options pourraient aussi vous aider à atteindre vos buts.

☑ **VOTRE ANALYSE EST-ELLE RIGOUREUSE?** « Il est peut-être dans la nature humaine de prendre une décision, puis de faire marche arrière et de trouver des arguments qui la justifient, explique M. Whyte. Assurez-vous de faire cette analyse en premier lieu. »

☑ **COMMENT LA DÉCISION INFLUE-T-ELLE SUR LE NIVEAU DE RISQUE DE L'ENTREPRISE?** « Même s'il existe des moyens d'atténuer ces risques, vous voudrez peut-être accepter un niveau de risque plus élevé, et non l'inverse, à condition que ce risque vous rapporte des avantages suffisants », fait valoir M. Whyte.

☑ **SI LA DÉMARCHE S'AVÈRE INFRUCTUEUSE, QUELLE EN EST LA CAUSE?** Avant de déclencher le processus décisionnel, M. Whyte vous recommande d'effectuer une « analyse hypothétique ». « Il s'agit d'un exercice d'imagination ou de gymnastique mentale. Projetez-vous dans un an et imaginez que la décision a mené à un désastre. Essayez de trouver les raisons de l'échec. » Cet exercice vous permet de déceler les risques inhérents à la décision avant même de la prendre, et pourrait vous aider à mettre au jour des risques que vous n'aviez pas entièrement pris en compte.

☑ **EN CAS D'ÉCHEC, QUELLES SONT LES PROCHAINES ÉTAPES?** « D'ordinaire, lorsque nous échouons, au lieu d'adopter un autre plan d'action, nous redoublons d'ardeur à employer une stratégie qui ne fonctionne pas. » Le fait d'avoir un plan B et de prévoir le moment où vous le mettrez en œuvre vous aidera à gérer les répercussions d'une décision qui ne produit pas les résultats escomptés. ■

FAC en campagne contre la faim

Luttons contre la faim dans notre communauté

Chaque mois, près de 850 000 Canadiens auront recours à une banque alimentaire et plus du tiers d'entre eux seront des enfants. Faites un don en argent ou en aliments au bureau de FAC le plus près de chez vous ou faites don d'une partie du produit de votre champ, de votre silo, de votre serre ou de vos animaux d'ici le 14 octobre. Soyez de la partie.

Merci à nos partenaires

PLATINE

BDO

Peameal Bacon of Canada

Lou's Barbeque Co.

Moissonneurs Solidaires

courchesne larose

Chenail

NATIONAUX

Parrish & Heimbecker Limited
Solis Foods Corporation
South West Terminal Ltd.
Windset Farms™
BroadGrain Commodities Inc.
Co-op
AGT Foods

FACenCampagneContrelaFaim.ca

Financement agricole Canada

Canada

L'art d'être agbassadeur

Un simple producteur agricole peut-il réellement contribuer à modifier les perceptions du public au sujet de l'agriculture?

Compte tenu de toute la désinformation qui circule au sujet de l'agriculture, notamment dans les médias sociaux, cette tâche peut sembler colossale. Les gens qui répandent ces faussetés ont beaucoup de pratique et ont une longueur d'avance, mais il s'agit d'un marathon et non d'un sprint. Lorsque des producteurs commencent à raconter leur histoire, l'effet ne se fait peut-être pas sentir immédiatement, mais au fil du temps, il aboutit à des résultats concrets.

Vous aurez peut-être l'impression de prêcher à des convertis, puisque vos abonnés sont tous animés des mêmes idées, mais vous pouvez aller encore plus loin et influencer des gens qui n'œuvrent pas directement en agriculture. Vous pouvez aussi influencer vos amis et votre famille en leur parlant d'agriculture. Cela peut également se faire à l'extérieur des médias sociaux.

À ce propos, quel conseil pouvez-vous donner sur l'utilisation des médias sociaux?

Soyez conscient du public que vous voulez atteindre et rappelez-vous que les médias sociaux sont des forums publics. Utilisez une autre méthode pour aborder des questions délicates. Certains commentaires n'ont pas leur place dans la sphère publique. En tant qu'agriculteurs, nous bénéficions d'une grande confiance du public, et nous devons continuer de la mériter. Cela demande du temps et de la persévérance. Nous devons aussi être à l'écoute. Ce n'est pas pour rien que nous avons deux oreilles et une bouche : la communication va dans les deux sens.

Trop souvent, il semble que nous dictons aux gens ce qu'ils devraient penser. Les gens veulent en savoir davantage sur la provenance de leurs aliments, pour ensuite prendre leurs propres décisions. Aidez-les à prendre ces décisions.

La vérité finit par l'emporter sur la peur, mais les faits ne sont pas aussi convaincants que les relations. Des études montrent que le partage d'un contenu qui reflète nos valeurs est beaucoup plus important que la diffusion de faits ou la démonstration de compétences techniques et d'expertise. Nous devrions montrer autant les côtés positifs que les côtés négatifs de l'agriculture. Cette approche suscite l'intérêt et est plus humaine. Les histoires aident les gens à comprendre.

Quelle est la puissance des médias sociaux?

La réaction défavorable suscitée par la décision de la chaîne de restaurants Earls de servir du bœuf d'origine non canadienne est un exemple de la puissance des médias sociaux. La chaîne a admis qu'elle n'avait pas discuté avec les éleveurs. En manifestant leur

Jennifer Christie vous recommande de prendre part à la conversation positive qui se déroule au sujet de l'agriculture.

JENNIFER CHRISTIE

Jennifer Christie est directrice du perfectionnement des concessionnaires chez John Deere Canada à Kitchener, en Ontario. Aussi à l'aise sur le siège d'un tracteur que dans une salle de réunion, Mme Christie partage son temps entre la ferme laitière et céréalière du comté de Bruce qui appartient à sa famille depuis six générations et l'élaboration de stratégies de commercialisation avec des concessionnaires John Deere aux quatre coins du Canada. C'est aussi une fervente agbassadrice, notamment sur les réseaux sociaux.

@SavvyFarmGirl

En tant qu'agriculteurs, nous bénéficions d'une grande confiance du public, et nous devons continuer de la mériter. Cela demande du temps et de la persévérance.

mécontentement, ces éleveurs ont fait bouger les choses, car la chaîne de restauration a avoué que c'était une erreur de délaisser le bœuf canadien et s'est engagée à s'approvisionner le plus possible au Canada.

En tant que directrice chez John Deere, vous devez avoir certaines idées au sujet de la force et de l'importance d'une marque?

Le pouvoir de la marque John Deere est illustré par le très grand nombre de personnes qui veulent porter une casquette John Deere, et ce, même s'ils ne sont pas agriculteurs. Toutefois, il a fallu plus d'un siècle pour bâtir cette marque, et cela s'est fait grâce aux employés et à leur façon d'agir. Il importe aussi de souligner qu'il faut consacrer beaucoup de temps et d'efforts pour protéger une marque une fois qu'elle est établie.

Gardez à l'esprit que tout le monde possède une marque personnelle, d'où l'importance de bien réfléchir à chacun de vos messages sur les médias sociaux. ■

Devenez agbassadeur et manifestez votre soutien pour notre industrie.
AgriculturePlusQueJamais.ca

PRATIQUES EXEMPLAIRES
pour les médias sociaux, selon Jennifer Christie

- **Pensez-y à deux fois** avant de publier
- **Suivez** l'actualité
- Évitez le ***sarcasme***
- **Lisez les liens** avant de les partager
- Utilisez **votre propre photo** dans votre profil
- **Adaptez votre message** au moyen de communication. Un message en 140 caractères sur Twitter n'est pas suffisant pour aller au fond des choses.
- **Parlez** en fonction de vos expériences et évitez de généraliser
- Faites une recherche avant d'utiliser un **nouveau mot-clic**
- **Engagez** un véritable dialogue avec les gens
- Si vous n'avez rien de positif à dire, **abstenez-vous**
- **Gérez régulièrement** votre contenu

Nanotechnologie : conception de meilleurs composants de base en agriculture

PAR PETER GREDIG

Il est difficile de formuler une définition simple de la science des nanotechnologies. Chose certaine, le mot-clé serait « petit », ou plutôt « microscopique ». Pour vous donner une idée de grandeur, un nanomètre comparé à un mètre équivaudrait à une bille par rapport à la Terre.

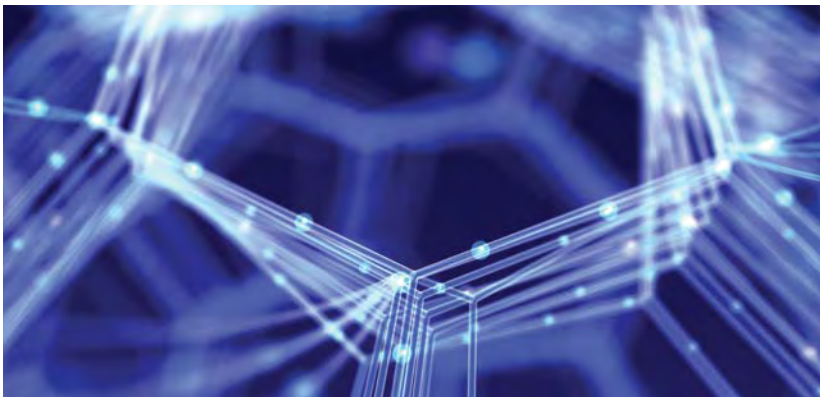
L'intérêt de cette science est qu'elle permet de concevoir des produits à partir de la base. Au lieu de concevoir et de fabriquer des produits ou des appareils à partir de composants ou de molécules existantes, la nanotechnologie permet de concevoir des matériaux à l'échelle moléculaire en leur conférant les caractéristiques optimales selon la tâche à accomplir.

Les raquettes de tennis et les bâtons de golf plus légers et résistants, les écrans solaires, les vêtements et les tapis antitaches ainsi que le matériel d'emballage pour préserver la fraîcheur des aliments constituent des exemples concrets. Il existe des centaines de produits nanotechnologiques que nous utilisons quotidiennement sans le savoir.

La nanotechnologie offre de grandes possibilités dans le domaine de l'agriculture. Notamment, les nanopesticides pourraient être plus écologiques et offrir un contrôle plus efficace et plus ciblé des mauvaises herbes, des maladies et des insectes. On est aussi en train de mettre au point des nanoengrais qui réduisent la lixiviation, contrôlent la libération des éléments nutritifs et améliorent l'absorption des éléments nutritifs par les plantes. Les nanoparticules permettraient aussi d'administrer des vaccins ou des produits de santé animale de façon plus efficace tout en réduisant le risque de résistance.

Les nanocapteurs détectent les variations électriques des capteurs. On mène actuellement des recherches afin de mettre au point des nanocapteurs qui permettraient de surveiller de près la santé et la croissance des plantes. L'information recueillie pourrait être transmise sans fil à des téléphones intelligents pour alerter les producteurs lorsque des végétaux subiraient des stress de toutes sortes. On peut aussi fabriquer des nanocapteurs capables de détecter des bactéries et des virus. On en utilise déjà pour établir des scénarios dans le domaine de la transformation des aliments, et cette utilisation pourrait être transposée dans les exploitations d'élevage.

Le potentiel des nanotechnologies en agriculture est considérable, mais jusqu'ici, le développement de produits de commerce a été lent. Le problème est le rendement du capital investi : les coûts de développement sont élevés et les bénéfices peuvent être difficiles à calculer.



Il existe des centaines de produits nanotechnologiques que nous utilisons quotidiennement sans le savoir.

Récemment, le département de l'Agriculture des États-Unis a annoncé un investissement de 5 millions de dollars pour soutenir la recherche en nanotechnologie dans onze universités.

L'Université Auburn propose d'améliorer la surveillance des pathogènes dans toute la chaîne d'approvisionnement alimentaire en créant un système convivial permettant de détecter simultanément plusieurs pathogènes d'origine alimentaire, de façon précise, économique et rapide. À l'Université de l'État du Mississippi, on étudiera des moyens d'utiliser le nanochitosane (un polymère utilisé fréquemment dans le domaine médical) comme traitement ignifuge et antifongique respectueux de l'environnement pour le bois. Enfin, des spécialistes de l'Université du Wisconsin travailleront à la mise au point de vaccins à base de nanoparticules contre les nouvelles infections chez les volailles.

Même si la nanotechnologie tarde à s'imposer en agriculture conventionnelle, les recherches se poursuivent et nous verrons bientôt apparaître des produits nanotechnologiques. ■

Suivez Peter : **@agwag**

Les feux d'étables sont des drames horribles

PAR MARK CARDWELL

Le chef des pompiers Bill Hunter a combattu de nombreux incendies au cours de sa carrière. Toutefois, les feux d'étables comptent parmi ceux qui l'ont le plus marqué.

« On entend les hurlements des animaux à l'intérieur et on voit les producteurs éclater en sanglots, relate M. Hunter. C'est atroce, ça reste gravé dans la mémoire. »

Chef du Service d'incendie du canton rural de Perth East, en Ontario, M. Hunter a de nombreux souvenirs de ce genre. L'agriculture est l'industrie principale dans cette région, située à une demi-heure de route à l'ouest de Kitchener.

Les feux d'étables dans ce canton ont causé des dommages s'élevant à 21 millions de dollars entre 2010 et 2014, ce qui représente 70 % de l'ensemble des pertes attribuables aux incendies pendant ces cinq années.

Toutefois, ces chiffres ne tiennent pas compte de la douleur et de la souffrance ressenties par les animaux et les humains.

Un incendie particulièrement violent survenu près de Puslinch, à une demi-heure de route à l'est de Kitchener, a emporté 40 chevaux de course. Ce désastre a fait l'objet d'une couverture médiatique nationale et a incité des groupes de défense des droits des animaux à réclamer une protection accrue des animaux.

Vidéo : Vérifiez vos assurances **fac.ca/Souscrire Assurance**

Des politiciens fédéraux ont promis de tenir compte de ces préoccupations dans les mises à jour apportées par le gouvernement au Code national de construction des bâtiments agricoles, qui décrit les exigences en matière de sécurité incendie dans les fermes canadiennes.

M. Hunter aimerait voir certains règlements ajoutés au Code, dont la dernière mise à jour remonte à 1995. Notamment, il souhaite qu'une source d'eau devienne obligatoire dans les étables, tout comme l'installation de cloisonnements coupe-feu pour ralentir la propagation des flammes.

« Les étables construites aujourd'hui ont habituellement une largeur d'environ 30 mètres et une longueur de 60 ou 90 mètres, fait valoir M. Hunter. Ce sont des bâtiments immenses qui abritent souvent la totalité de l'équipement et des animaux. Ils représentent le gagne-pain des familles d'agriculteurs. »

Même si les mesures de protection et les règlements aident à prévenir et à combattre les incendies, M. Hunter souligne qu'ils ont leurs limites. « On a beau mettre en place toutes les mesures de protection, elles ne valent rien si les gens ne prennent pas certaines précautions », affirme-t-il.

Les producteurs peuvent consulter le programme de prévention des feux d'étables, offert par le Service d'incendie de Perth East, à la page consacrée aux précautions contre les incendies à la ferme du site Web PerthEast.ca (en anglais seulement).

Lancé il y a un an, ce programme comporte une vidéo bouleversante de haute qualité, trois courts messages d'intérêt public associés à la vidéo, des brochures et même des bannières flottantes d'environ deux mètres. Le programme et la vidéo ont été demandés par plus de 24 services d'incendie de l'Ontario.

M. Hunter recommande aux producteurs de garder les lieux propres et d'effectuer un entretien régulier de la boîte électrique, du système d'éclairage et du câblage. Il met aussi en garde contre l'avitaillement en carburant des machines chaudes à l'intérieur.

« Les étables ont une charge d'incendie élevée », poursuit-il. La charge d'incendie désigne la totalité des éléments contenus dans un espace, y compris les matériaux de construction, qui peuvent alimenter un feu. « Pensons au foin qui, espérons-le, est sec, à la poussière de grain, aux nombreux équipements chauds et au câblage électrique. Le mélange parfait pour une catastrophe. » ■

8 éléments essentiels d'un plan de SÉCURITÉ INCENDIE À LA FERME

1. Évaluation en personne
2. Plan en cas d'incendie
3. Évaluation des sources d'eau
4. Formation du propriétaire, de l'exploitant et des employés
5. Exercices d'évacuation en cas d'incendie
6. Plan d'évacuation du bétail
7. Liste de contrôle de sécurité incendie
8. Sécurité incendie à la ferme pour les enfants

Source : Service d'incendie de Perth East (en anglais seulement)

Propulsez votre entreprise vers le succès

Êtes-vous prêt à tirer le maximum de votre exploitation agricole? L'année dernière, **93 % des participants** aux **événements d'apprentissage de FAC** ont dit avoir obtenu de **l'information utile** qu'ils allaient mettre en pratique dans leur exploitation.

Des **experts de l'industrie** présentent des sujets qui touchent tous les domaines de la gestion agricole, des finances aux stratégies d'affaires, en passant par la planification de la relève.

UNE SOURCE D'INSPIRATION

Mike Bossy
Champion de hockey et motivateur

Serge Bouchard
Anthropologue, animateur et auteur

Dr. Georges
Psychologue du stress, conférencier réputé et auteur

Découvrez le parcours exceptionnel de notre brochette de conférenciers qui a mené à leur réussite et repartez avec de nouvelles perspectives pour favoriser votre croissance personnelle et celle de votre entreprise.

Vous apprendrez notamment qu'en sport comme en affaires, la réussite passe par la nécessité de s'engager, de travailler en équipe et de jouer franc jeu; que la reconnaissance de ceux et celles qui œuvrent en agriculture est essentielle; qu'il vous est possible de briller comme un diamant plutôt que de vous effondrer en poussière et de faire en sorte que votre stress devienne votre meilleur allié.

Ne manquez pas cette journée remplie d'inspiration, d'information et d'innovation. Le forum FAC se déroulera à Drummondville le 21 mars 2017.

« Qu'en ont-ils **pensé?** »

Cote d'appréciation des événements : 4,7 sur 5

« Cet événement est basé sur l'apprentissage, le positivisme et la motivation, ce qui en fait un rendez-vous unique en son genre. »

« Une belle journée de ressourcement personnel et professionnel. »

Inscrivez-vous dès aujourd'hui

TIREZ LE **MAXIMUM** DE VOTRE **EXPLOITATION**

Les événements d'apprentissage de FAC sont offerts gratuitement d'un bout à l'autre du pays à tous ceux et celles qui œuvrent en agriculture. Visitez notre site Web pour obtenir la programmation complète des événements qui ont lieu près de chez vous et pour vous inscrire.

N'hésitez pas à inviter les membres de votre famille ou vos partenaires d'affaires ou toute autre personne qui souhaite propulser son exploitation vers le succès!

Composez le 1-800-387-3232

fac.ca/Propulsion

Pour modifier votre abonnement, 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