

Expériences  
réelles en gestion

# AgriSuccès



L'art de concrétiser ses rêves : Sabrina Caron et Danny Giguère, producteurs laitiers du Québec

9



15

## ARTICLES VEDETTES

- 12 Le secteur canadien du porc au tout début d'une lente reprise**  
L'industrie fait toujours face à d'importantes difficultés, mais aux yeux du monde, le secteur canadien du porc est un chef de file.
- 15 Les parcelles à faible risque, incubateurs de bonnes idées**  
Les incubateurs d'entreprises agricoles permettent aux nouveaux agriculteurs d'exploiter des parcelles à faible risque pour tester leurs capacités de producteurs et affiner leurs compétences en affaires.

## RUBRIQUES

- 3 Vue d'ensemble**  
**L'indice de bonheur, un facteur à ne pas négliger**  
Les entreprises agricoles ne devraient pas fonder leurs plans d'expansion uniquement sur une analyse financière.
- 4 Votre argent**  
**Choisissez bien le moment de vos achats d'engrais**  
Tenez compte des prix offerts à l'automne, investissez dans l'entreposage et achetez avant la fin de votre exercice.
- 6 Jeunes agriculteurs**  
**Un couple revigore la ferme laitière familiale**  
Après avoir gagné la confiance de son père, Sabrina Caron et son mari, Danny Giguère, ont transformé cette exploitation québécoise en une entreprise florissante.
- 9 Demandez à un expert**  
**Des chercheurs cartographient le génome du blé**  
Curtis Pozniak explique les travaux conduits par des scientifiques dans le but d'accroître l'efficacité de la sélection du blé.
- 18 Planifier pour réussir**  
**Un site Web ouvre la porte à des débouchés pour votre exploitation**  
L'annuaire téléphonique est dépassé. Aujourd'hui, votre entreprise doit être présente sur le Web.
- 20 Sécurité à la ferme**  
**L'importance de connaître ses limites**  
Coup d'œil sur les mesures préventives que les producteurs peuvent prendre pour gérer leur stress.

SEPTEMBRE / OCTOBRE 2012

### Sur la couverture :

Sabrina Caron et Danny Giguère – Une nouvelle étable à vaches laitières ultramoderne et des plans de gestion des éléments nutritifs destinés à exercer un meilleur contrôle des aliments pour animaux, des fourrages et du fumier contribuent à stimuler la production de la ferme Savaron Holstein à Laurierville, au Québec.

Rédacteur en chef, Kevin Hursh  
Rédactrice adjointe, Allison Finnermore

Photographie originale de Greg Huszar

Il est possible de reproduire les photos et les articles de ce numéro avec notre autorisation. Communiquez avec nous en composant le 306-780-3598.

This publication is also available in English.  
[www.fcc.ca/agrisuccess](http://www.fcc.ca/agrisuccess).

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

- Le Felix Schmaltz Award dans la catégorie General Periodical; médaille de bronze 2006, 2007, 2009; médaille d'argent 2010, 2011; médaille d'or 2008
- Prix de l'Association canadienne d'agri-marketing; Merit 2006, 2007, 2011; Excellence 2009, 2010

Les rédacteurs et les journalistes d'AgriSuccès tentent de fournir une information et des analyses exactes et utiles. Les rédacteurs et FAC ne garantissent pas la précision de l'information contenue dans ce journal et ne sauraient être tenus responsables de toute action ou décision prise par le lecteur à la lecture de ce journal.

Abonnez-vous gratuitement au : [www.fac.ca/agrisucces](http://www.fac.ca/agrisucces)



12



# Lettre du rédacteur



Le caractère opportun de l'information est l'un des défis liés à la rédaction d'un magazine. On craint toujours qu'un événement majeur modifie de façon importante l'information abordée dans un article avant que la publication se trouve entre les mains des lecteurs.

Les magazines peuvent fournir une information détaillée et des analyses, mais, contrairement aux journaux ou aux bulletins distribués par courriel, ils n'offrent pas aux équipes de rédaction la possibilité de réagir rapidement. On peut « résoudre » ce problème en s'abstenant de traiter de sujets susceptibles d'évoluer et de changer. Mais cela reviendrait à éviter de nombreux articles que nous jugeons intéressants et importants.

Dans le présent numéro, vous trouverez quelques articles qui présentent un certain risque en ce qui a trait au caractère opportun de l'information.

D'ordinaire, il est avantageux d'acheter de l'engrais à l'automne plutôt qu'au printemps, mais peut-être que l'automne 2012 sera un cas d'exception.

Le cas échéant, nous rectifierons le tir par un article dans *FAC Express*, le bulletin hebdomadaire distribué par courriel de FAC. Mais, de façon générale, nous pensons que l'article sur les achats d'engrais offre des conseils avisés.

Il se pourrait aussi que l'article vedette sur le secteur canadien du porc soit désuet au moment où vous le lirez. Les prix des produits de base, y compris ceux du porc, peuvent fluctuer rapidement. Nous espérons que la rentabilité de l'industrie du porc sera meilleure que ce qu'on en dit dans l'article, mais quoi qu'il arrive, le contenu est fondé sur une analyse fiable et solide, et il valait la peine de prendre le risque de publier de l'information potentiellement obsolète.

Le reste du contenu de ce numéro devrait résister à l'épreuve du temps. En effet, il serait improbable que de grands changements surviennent dans un court laps de temps et aient une influence sur des sujets comme les incubateurs et les sites Web d'entreprises agricoles, ainsi que les efforts visant à améliorer le blé. Nous espérons que ces articles vous intéresseront aussi.

Nous apprécions recevoir vos commentaires et vos idées. Qu'est-ce qui vous a été utile dans le magazine? Quels sujets d'articles aimeriez-vous que nous abordions dans les prochains numéros? Écrivez-moi à l'adresse [kevin@hursh.ca](mailto:kevin@hursh.ca).

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Kevin Hursh". The signature is fluid and cursive, written on a white background.





# FAC en campagne contre la faim

Soyez de la partie. Cette année, les bureaux de FAC des quatre coins du pays se joignent à leurs collectivités et aux banques alimentaires afin de lutter contre la faim. Du 24 septembre au 19 octobre, vous pourrez faire des dons d'aliments et d'argent au bureau de FAC le plus près de chez vous.

Vous voulez en faire plus pour contribuer à remplir les assiettes vides de votre communauté?

Composez le 1-800-387-3232 ou allez à [www.facencampagnecontrelafaim.ca](http://www.facencampagnecontrelafaim.ca).



## L'indice de bonheur, un facteur à ne pas négliger

### L'agrandissement prévu de votre ferme vous remplira-t-il de bonheur?

Lorsqu'un producteur envisage d'apporter des changements structurels à son exploitation, il devrait tenir compte de l'indice de bonheur dans son processus décisionnel.

En moyenne, les fermes s'agrandissent. On ne cesse de relever la barre lorsqu'il s'agit d'établir ce qui constitue une exploitation viable. Ce que l'on considérait comme gros il y a cinq ou dix ans semble plutôt normal aujourd'hui. De nombreux producteurs continuent de rechercher des possibilités d'expansion, et, en général, ils sont transportés de joie lorsque celles-ci se présentent.

Naturellement, une possibilité d'expansion est analysée en fonction de sa viabilité financière. Trop souvent, toutefois, on réfléchit peu à l'incidence qu'elle aura sur le bonheur de la famille d'agriculteurs.

Certains producteurs ne pourraient concevoir de ne pas être à l'avant-garde en matière de taille et d'innovation. Pour eux, la croissance est un objectif prioritaire, et ils aiment gérer la main-d'œuvre et le financement qui permettent d'atteindre cet objectif.

D'autres producteurs ont des visées de croissance moins ambitieuses. Ils ne souhaitent pas que la gestion des ressources humaines prenne entièrement le pas sur leurs tâches liées au bétail ou aux cultures. S'ils veulent prendre de l'essor, ils ne sont pas mus par un désir de compter parmi les plus grands de leur secteur.

D'autres encore, qui approchent de la retraite ou qui gagnent un revenu en dehors de la ferme, se satisfont de la taille actuelle de leur exploitation et n'ont pas l'intention d'acheter des actifs plus productifs. En fait, certaines fermes diminuent en taille.

Quelle que soit la catégorie à laquelle vous appartenez, rappelez-vous que l'expansion comporte des risques et que l'immobilisme en comporte d'autres.

Au-delà des risques financiers liés à l'expansion, il y a un risque humain. Un nombre plus élevé de vaches ou une terre plus grande signifiera-t-il moins de temps à consacrer à la famille? Tous les associés et les membres de la famille partagent-ils le désir de prendre de l'expansion?

Les producteurs qui possèdent de grandes fermes bien équipées peuvent conserver un bon équilibre travail-famille. En fait, leur qualité de vie peut se révéler meilleure que celle de certains exploitants de taille moyenne. En général, toutefois, un agrandissement important entraîne un surcroît de travail et de stress, du moins dans les premiers temps.

À l'inverse, le risque de ne pas prévoir d'expansion est que votre exploitation devienne de moins en moins pertinente, en raison d'une incapacité à investir dans la nouvelle technologie ou à réaliser des économies d'échelle. En outre, la capacité de production risque d'être insuffisante pour permettre à la ferme d'être viable pour la prochaine génération.

Il ne fait aucun doute que les fermes les plus grandes suscitent souvent l'admiration et l'envie, mais cette seule motivation n'est pas une bonne raison pour prendre de l'expansion – en particulier si l'expansion entraîne des conflits familiaux. Il y a peut-être des gains d'efficacité à réaliser et des possibilités à explorer dans la production actuelle.

Les associés en affaires et les membres des familles d'agriculteurs ont souvent des points de vue et des motivations divergents en ce qui concerne l'expansion de la ferme. L'établissement des objectifs permet de s'assurer que tout le monde est sur la même longueur d'onde.

Même si l'indice de bonheur ne fait pas partie des plans d'affaires habituels, ne sous-estimez pas le pouvoir que le bonheur et le plaisir auront sur le succès de votre entreprise.

**PAR KEVIN HURSH** / *Kevin Hursh est agrologue-conseil et journaliste et travaille de Saskatoon, en Saskatchewan. Il exploite aussi une exploitation céréalière près de Cabri, en Saskatchewan, où il cultive divers types de grandes cultures.*



# Choisissez bien le moment de vos achats d'engrais



**Rien ne vous oblige à acheter votre engrais pour 2013 en septembre, mais il y a fort à parier qu'à défaut de le faire, vous en paierez le prix.**

Ces quatre dernières décennies, la fin de l'été ou le début de l'automne a toujours été le meilleur moment de l'année pour acheter de l'engrais, sauf en 1976 et en 2009, selon David Asbridge, président de la firme NPK Fertilizer Advisory Services de St. Louis, au Missouri. En fait, dans 85 % des cas, les prix de l'engrais atteignent leur niveau le plus bas en août et en septembre.

L'engrais, comme le pétrole et le blé, est un produit de base faisant l'objet d'échanges internationaux. Précédemment, le prix de l'azote, l'engrais le plus couramment utilisé, fluctuait suivant l'évolution du prix du gaz naturel utilisé dans le processus de fabrication. Toutefois, cette relation entre prix est disparue vers 2007. Cette année-là, les cours du gaz ont chuté parce qu'on a mis au point une nouvelle technologie de forage permettant de dégager les dépôts abondants piégés dans les formations schisteuses à l'échelle de l'Amérique du Nord. Parallèlement, les prix du maïs et d'autres céréales étaient à la hausse. La demande d'engrais a augmenté si fortement que le coût de sa production n'a plus un effet aussi marqué sur ses prix.

« Le coût de transformation de l'azote à l'usine ne devrait se situer qu'à environ 100 \$ (la tonne) compte tenu des prix actuels du gaz naturel, indique M. Asbridge. Cependant, l'azote se vend à un prix bien supérieur à 700 \$ aux États-Unis, ce qui indique que les prix du gaz naturel ne sont plus vraiment pertinents.

Bien entendu, il pourrait en être autrement à l'avenir si le marché de l'azote devenait saturé. »

Selon M. Asbridge, l'offre et la demande mondiales d'azote sont assez bien équilibrées à l'heure actuelle, mais cela pourrait changer par suite de la construction de nouvelles usines et de la reprise des activités d'usines fermées. Vu le niveau actuel des prix du gaz naturel, les usines continueront de réaliser de jolis profits même si le prix de l'urée chute de 150 \$.

Pour avoir un indice précurseur de l'orientation future des prix de l'engrais, le signal à surveiller est le prix du maïs aux États-Unis, indique M. Asbridge. Environ la moitié de l'engrais commercial utilisé aux États-Unis sert à la production de maïs, de sorte qu'il existe une corrélation étroite entre les prix du maïs et de l'engrais. Ainsi, tant que le marché du maïs demeure vigoureux, les prix de l'engrais demeurent élevés. Les années où le marché du maïs s'affaiblit, les prix de l'engrais fléchissent aussi.

« Au début de la période de récolte du maïs, nous avons une bonne idée de l'état de la récolte, dit M. Asbridge. Cela nous donnera une bonne indication des prix du maïs et de l'engrais. Je n'entrevois pas vraiment de problèmes touchant la production (d'engrais) qui sont susceptibles d'influer sur les prix, donc il sera sans doute judicieux d'acheter votre engrais pour l'automne pendant les creux de l'été ou de bloquer les prix de l'engrais qui vous sera livré au printemps. »

Durant une année comme 2012,  
**la cuve se rentabilise d'elle-même**  
 au cours de la première année.

## Investissez dans l'entreposage de l'engrais

La fin de l'été ou le début de l'automne est peut-être le moment de l'année où les prix de l'engrais sont au plus bas, mais cela ne signifie pas pour autant que les producteurs peuvent toujours en profiter en vue de l'épandage au printemps suivant.

L'économie que réaliseront les producteurs est fonction des frais de stockage que les grossistes et les détaillants calculent dans le prix final, explique David Asbridge. Ainsi, si les producteurs veulent s'assurer de faire la meilleure affaire possible, ils doivent pouvoir prendre livraison du produit et l'entreposer à la ferme.

« C'est la raison pour laquelle un nombre croissant d'agriculteurs, en particulier les gros producteurs, se dotent d'installations d'entreposage d'engrais pour pouvoir profiter des bas prix offerts pendant l'été, mentionne M. Asbridge. C'est une décision très judicieuse pour ceux qui utilisent de l'engrais liquide. »

Une cuve de stockage d'engrais liquide de 41 tonnes, qui est assez grande pour contenir une cargaison de catégorie Super B, coûte environ 8 000 \$. Comme l'engrais livré au printemps coûte habituellement 100 \$ la tonne de plus que l'engrais livré à l'automne, un producteur peut récupérer la totalité du prix d'achat en moins de deux ans. Durant une année comme 2012, où certains producteurs font état d'un écart de 200 \$, voire de 300 \$ la tonne, la cuve se rentabilise d'elle-même au cours de la première année.

L'entreposage à la ferme procure aussi aux producteurs la sécurité d'avoir le produit à portée de main lorsqu'ils en ont besoin. Ils n'ont pas à se préoccuper des problèmes de livraison attribuables à l'approvisionnement d'engrais. Comme le dit le proverbe, un tiens vaut mieux que deux tu l'auras.

### Prix des engrais uréiques

au 26 juillet 2012



Adaptation des données de la Statistics and Data Development Branch, Economics and Competitiveness Division, Alberta Agriculture and Rural Development.

PAR **LORNE McCLINTON**

Lorne McClinton travaille dans le domaine de la communication depuis 20 ans en tant que journaliste, photographe, scénariste et rédacteur d'entreprise. Il partage son temps entre le Québec et son exploitation céréalière située en Saskatchewan.

## Profitez des incitations fiscales

L'achat d'une portion de vos intrants agricoles à l'automne est un excellent moyen de réduire le revenu imposable de votre exploitation et de diminuer vos impôts. C'est pourquoi de nombreux producteurs le font depuis des décennies. Le raisonnement est simple : les producteurs savent qu'ils devront acheter des intrants pour la saison de croissance suivante, donc ils les achètent avec un peu d'avance. Ils peuvent ainsi déduire cette dépense au titre du revenu de l'année en cours. Il est encore plus sensé d'acheter des intrants d'avance si cela vous permet de profiter d'un meilleur prix.

Un achat effectué uniquement pour des raisons fiscales n'est peut-être pas toujours la décision de gestion la plus judicieuse, mais on peut difficilement reprocher à un producteur d'acheter d'avance un bien dont il aura besoin de toute façon. La seule situation où cette stratégie est désavantageuse est bien entendu si l'achat entraîne une tension insoutenable sur vos finances. Un bon progiciel de gestion financière agricole, comme Analyste AgExpert, vous aidera à gérer vos projections de trésorerie.

[www.logicielsfac.ca](http://www.logicielsfac.ca)



JEUNES AGRICULTEURS

# Un couple revigore la ferme laitière familiale

Après avoir gagné la confiance de son père, Sabrina Caron et son mari, Danny Giguère, ont transformé cette exploitation québécoise en une entreprise florissante.

Comme le dit le vieux dicton, tout vient à point à qui sait attendre. Du moins, c'est ce que Sabrina Caron et son mari Danny Giguère se sont dit. Il y a six ans, ils ont décidé d'aider le père de Sabrina, Martin Caron, à diriger la ferme laitière familiale de troisième génération, à Laurierville, village situé à une heure de route au sud-ouest de la ville de Québec.

« Nous avons affronté de nombreuses difficultés, relate Sabrina, maintenant âgée de 30 ans. Mon père était lassé de l'agriculture et cela faisait des années qu'il essayait de vendre l'exploitation, sans succès. La production était faible. »

Avec la bénédiction de M. Caron, le couple a entrepris plusieurs changements qui ont contribué à remettre l'entreprise sur pied, lentement mais sûrement.

Sabrina ayant acquis une compréhension et une connaissance de l'élevage directement à la ferme dans ses jeunes années, puis

durant ses études à l'Institut de technologie agroalimentaire du campus de La Pocatière, elle a été en mesure, avec son mari, d'élaborer des plans de gestion des éléments nutritifs destinés à exercer un meilleur contrôle des volumes d'aliments pour animaux, de fourrages et de fumier à la ferme.

Ces plans se sont traduits par d'importantes améliorations de la quantité et de la qualité de l'eau et des aliments pour le troupeau laitier de 50 têtes de la ferme.

« Entre autres mesures, nous avons changé les abreuvoirs et augmenté la quantité de maïs dans le régime alimentaire des animaux, indique Sabrina. Cela a entraîné un accroissement presque immédiat de la production. » En outre, elle a pris des mesures pour améliorer le cheptel reproducteur en enregistrant les animaux de race dans le troupeau et en se procurant le meilleur matériel génétique que la ferme pouvait se permettre d'acheter.





« Sabrina est une vraie passionnée d'agriculture et elle possède les connaissances et l'énergie nécessaires pour réussir. »





Sabrina a occupé pendant plusieurs années un poste de conseillère en assurances à la Financière agricole du Québec, l'organisme provincial de développement du secteur agricole, après avoir obtenu son diplôme d'études collégiales. Elle a aussi assumé les tâches cruciales consistant à calculer et à planifier les cultures pour les 300 acres cultivées de la ferme. Il en a résulté une augmentation de la production de maïs fourrager et de cultures commerciales comme le maïs-grain et le soja.

L'essentiel des travaux aux champs a été confié à contrat à des agriculteurs de la région. Selon Sabrina, cette décision a permis au couple de vendre l'équipement vieillissant de la ferme et d'axer ses investissements et son capital d'exploitation sur la production laitière.

« Nous avons établi que l'achat et l'entretien de tout l'équipement nécessaire ne représentaient pas un investissement rentable pour nous à long terme », confie Sabrina.

Danny travaillait dans une ferme située près de Québec lorsque Sabrina et lui se sont rencontrés, il y a dix ans. Il se charge maintenant de la plus grande partie du travail physique à la ferme des Caron, laissant à sa femme le soin de s'occuper de « toute la paperasse et de la planification, ce qu'elle adore et qu'elle fait avec brio ». Les efforts de Sabrina ont permis de convaincre son père, qui était d'abord sceptique, qu'elle était non seulement désireuse, mais aussi capable de diriger l'entreprise familiale.

« M. Caron a fait face à de nombreuses difficultés et ne souhaitait pas voir sa fille affronter tous les obstacles qu'il a dû surmonter, raconte Danny, âgé de 31 ans. Mais une fois que nous avons commencé à travailler avec lui, il a compris que Sabrina est une vraie passionnée d'agriculture et qu'elle possède les connaissances et l'énergie nécessaires pour réussir. »

Selon Danny, c'est la confiance que son beau-père accorde à Sabrina qui l'a incité à approuver le plus gros changement que le couple a apporté : la construction d'une étable à vaches laitières à la fine pointe.

Construite en 2009, année où Sabrina et Danny ont acheté une participation de 50 % dans l'entreprise familiale, l'installation de 1,3 million de dollars est dotée de systèmes de traite, d'alimentation et d'abreuvement entièrement automatisés. Elle est aussi complètement aérée et est conçue pour offrir un confort maximal aux vaches laitières, qui bénéficient notamment de box surdimensionnés et même de tapis sous leurs pieds.

Selon Sabrina, ces changements ont donné lieu à d'impressionnantes améliorations à tous les chapitres, de la facilité et l'efficacité des tâches quotidiennes à l'accroissement de 20 % de la production de lait. « Les résultats ont dépassé nos attentes », affirme-t-elle.

En plus d'avoir créé leur propre entreprise, Sabrina et Danny réalisent un autre rêve : ils ont la chance d'élever leurs trois enfants, tous âgés de moins de cinq ans, dans une ferme familiale. « Grandir dans une ferme est fantastique, lance-t-elle. On a beaucoup d'espace et toutes sortes de choses à faire. Nous sommes toujours ensemble. Les choses ont bien tourné pour nous. »

**PAR MARK CARDWELL** / *Mark Cardwell est écrivain et journaliste pigiste et il vit dans la région de Québec. Il est le correspondant régulier d'une douzaine de journaux, de magazines et de publications spécialisées au Canada, aux États-Unis et en Europe.*







DEMANDEZ À UN EXPERT

## Des chercheurs cartographient le **génom**e du blé

Curtis Pozniak explique les travaux conduits par des scientifiques dans le but d'accroître l'efficacité de la sélection du blé.

**Vous et votre collègue M. Pierre Hucl au Crop Development Centre participez à un effort international visant à accroître l'efficacité de la sélection du blé. Voulez-vous nous en parler?**

Nous participons à un projet de 8,5 millions de dollars financé par Génome Canada et Genome Prairie qui vise à séquencer l'espace génique et tous les gènes qui composent le génome du blé pour nous permettre de mieux comprendre quels sont ces gènes, comment ils fonctionnent et comment ils influencent les caractères que nous sélectionnons dans nos programmes de sélection. Il s'agit d'un effort international parce que le génome du blé est considérable : il est cinq fois plus grand que le génome humain. Il comporte 17 milliards de paires de bases à partir desquelles nous réunirons des données. Compte tenu du volume de données, un effort international est vraiment indispensable. Au moins 20 autres pays membres participent au travail de séquençage.

**Verrons-nous les fruits de votre travail de notre vivant?**

Nous prévoyons terminer notre séquençage dans trois ans. Le séquençage du génome complet du blé sera probablement terminé dans cinq ans, et il y aura bien sûr de nombreuses analyses post-séquençage à réaliser pour que nous puissions commencer à lier ces gènes aux caractères qui sont importants pour nos producteurs, comme le rendement, la résistance aux maladies et la qualité à l'utilisation finale. Le séquençage est sans doute la partie facile; être capable de déchiffrer la façon dont ces gènes influent sur les caractères qui nous intéressent sera la partie difficile. Entre-temps, nous commençons déjà à voir les fruits de ce projet dans le cadre duquel nous avons mis au point un certain nombre de marqueurs d'ADN que nous utilisons – par exemple, le caractère de tige pleine pour le blé dur et le caractère de résistance à la cécidomyie pour le blé de printemps et le blé dur. Ce travail de séquençage nous a déjà permis de mettre au point certains marqueurs très intéressants.

### Expliquez-nous ce qu'est un marqueur.

Un marqueur d'ADN est simplement un signal que nous pouvons détecter en laboratoire et qui nous indique qu'un gène donné est présent. Nous pouvons facilement mener une analyse visant à déterminer la présence ou non d'un gène intéressant à l'aide de matériel et d'une technologie spécialisés. Par exemple, si nous sélectionnons la résistance à la cécidomyie, nous pouvons effectuer une analyse de l'ADN qui nous indiquera si ce gène précis est présent – s'il l'est, le blé au champ sera résistant.

### À certains égards, peut-on considérer que votre travail consiste à apporter des modifications génétiques?

Non, la technologie que nous mettons au point dans notre laboratoire et dans le cadre de l'effort international n'est pas une technologie des OGM. Essentiellement, nous effectuons un séquençage des gènes afin de comprendre les gènes qui sont déjà présents dans notre matériel et la façon dont ils interagissent de manière à optimiser l'expression des caractères qui y sont associés.

#### CURTIS POZNIAK

*Curtis Pozniak est sélectionneur de blé et de blé dur au Crop Development Centre de l'Université de la Saskatchewan à Saskatoon.*



Pour voir l'entrevue intégrale avec M. Curtis Pozniak et une entrevue avec M. Kofi Agblor, directeur général du Crop Development Centre, rendez-vous à [www.fac-fcc.ca/agrisucces092012](http://www.fac-fcc.ca/agrisucces092012).

Les scientifiques du Crop Development Centre (CDC) conjuguent la recherche de base et l'amélioration génétique du blé de printemps, du blé dur, des graines à canaris, de l'orge, de l'avoine, du lin, des pois, des lentilles, des pois chiches, de la féverole à petits grains et des haricots secs. Plus de 30 nouvelles variétés mises au point par le CDC ont été enregistrées depuis la création du Centre, en 1971.





# N'attendez pas plus longtemps

## Bâissez 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.

[www.fac.ca/pretjeuneagriculteur](http://www.fac.ca/pretjeuneagriculteur)



**Financement agricole Canada**  
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada







« Les producteurs de porcs du Canada **sont les plus efficaces** au monde. »



# Le secteur canadien du porc au tout début d'une lente reprise

Lorsque Stewart Skinner, étudiant en économie agricole à l'Université de Guelph, a obtenu sa maîtrise en 2010, il n'était pas certain de vouloir entreprendre sa carrière à Stonaleen Farms, l'exploitation de naissance-finition de porcs de sa famille, située près de Listowel, en Ontario. Après tout, Stewart – un communicateur talentueux qui écrit sur Twitter sous le pseudonyme @modernfarmer – avait l'embaras du choix dans le monde du travail, son domaine offrant trois postes pour chaque diplômé. À la suite de ses études, il a opté pour l'un de ces postes en devenant négociant de produits de base. Mais en l'espace d'un an, il était de retour à la ferme, enthousiasmé par le secteur du porc et par son rôle dans l'exploitation.

« Les producteurs de porcs du Canada sont les plus efficaces au monde, dit-il. Comme nous sommes un petit groupe à l'échelle mondiale, nous pouvons être souples quant à ce que nous offrons. Cela nous distingue et me tient motivé. »

Pendant des années, rares étaient ceux qui partageaient l'optimisme de M. Skinner dans le secteur porcin, et pas seulement parmi ses jeunes pairs. L'industrie était aux prises avec un problème chronique où la production était excédentaire et les prix au plus bas, ce qui a incité le gouvernement fédéral à entreprendre un programme de réforme sans précédent pour le bétail et un programme de sortie à l'intention des producteurs de porcs. L'investissement dans le secteur, en particulier dans la transformation, était négligeable. Contrairement à M. Skinner, la majorité voulait quitter le secteur plutôt qu'y entrer.

Toutefois, les temps ont changé. Certes, l'industrie fait toujours face à d'importantes difficultés : prix croissants des intrants, dollar canadien vigoureux, niveau d'endettement, obstacles commerciaux et croissance des importations, pour n'en nommer que quelques-unes. Mais aujourd'hui, l'industrie canadienne du porc a changé radicalement, peut-être plus que tout autre secteur de l'agriculture au pays. Elle est beaucoup plus axée sur le marché et sur les exportations, misant sur divers marchés d'exportation, comme la Russie, vers laquelle les exportations affichaient un accroissement de 65 % en septembre dernier, et la Chine, vers

laquelle les exportations ont fait un bond spectaculaire de 150 %. Ces pays occupent maintenant les troisième et quatrième rangs de nos principaux marchés d'exportation, après les États-Unis et le Japon. Cela dit, les exportations totales vers les pays autres que les États-Unis ont été multipliées par plus de huit depuis les 15 dernières années. Les États-Unis demeurent notre principal client, mais maintenant, au moins la moitié de la production canadienne de porcs est expédiée vers 120 autres pays.

La production, on le voit clairement, s'effectue dans un nombre d'exploitations considérablement réduit. Selon le Conseil canadien du porc (CCP), il ne reste qu'environ 7 000 fermes porcines en activité au Canada, soit 42 % de moins qu'il y a à peine cinq ans. En Ontario, le nombre d'exploitations a chuté de plus de 90 % par rapport aux 20 000 producteurs de porcs (un sommet inégalé) recensés dans cette province en 1979.

**Aujourd'hui, le monde constate que l'industrie canadienne du porc a changé radicalement.**

Il semble cependant que la contraction observée chaque mois dans le secteur porcin depuis le milieu de 2004 a fini par ralentir, et que le secteur est peut-être en train de lentement remonter la pente. En effet, des chiffres publiés au printemps par Statistique Canada montrent que la population de porcs au Canada a augmenté entre le dernier trimestre de 2011 et le premier trimestre de 2012, passant de 12 020 000 à 12 040 000 porcs. Il s'agit d'une progression de 1,8 % par rapport à la même date en 2011, qui fait suite à une croissance de 1,5 % entre le 1<sup>er</sup> avril 2010 et le 1<sup>er</sup> avril 2011. Le CCP indique dans son document intitulé *Bâtir un avenir durable pour l'industrie canadienne du porc* : « On pourra vraisemblablement constater à la fin de 2011 que l'industrie porcine s'est sortie de la pire situation économique des 60 dernières années et qu'elle est maintenant au tout début d'une lente reprise. »

La croissance la plus marquée a été enregistrée en Saskatchewan, cinquième province productrice de porcs, où les stocks se sont accrus de près de 14 %. Dans l'ensemble, le Québec demeure le plus gros producteur (3,9 millions de porcs), suivi de l'Ontario (2,9 millions de porcs). Selon Statistique Canada, les stocks de truies sont demeurés pratiquement inchangés depuis le 1<sup>er</sup> avril 2011, à 1,3 million de têtes; toutefois, les producteurs s'attendaient à une augmentation de 2,3 % du nombre de truies censées mettre bas durant le deuxième trimestre de 2012.

### Il y a lieu d'être optimiste parce que cette industrie a battu de l'aile pendant tant d'années.

Certains reculs sont à signaler, mais ceux-ci sont faibles. Par exemple, environ 5,4 millions de porcs ont été abattus durant le premier trimestre de 2012, soit 0,1 % de moins qu'au même trimestre en 2011, et les exportations ont diminué de moins de 1 %, pour s'établir à 1,4 million de têtes.

Ces données donnent peut-être l'impression que l'industrie ne fait que se maintenir à flot. Toutefois, même si c'est le cas, il y a de quoi susciter l'optimisme dans une industrie qui a battu de l'aile pendant tant d'années.

Cependant, le secteur continue de faire face à certains problèmes de taille, à commencer par l'attitude des consommateurs. En effet, l'image publique des producteurs de porcs est entachée par le lobbyisme des groupes de défense des droits des animaux, qui s'opposent à l'utilisation des stalles de gestation, et qui ont convaincu des détaillants de joindre le mouvement. En mai, Tim Hortons a annoncé son intention de « privilégier l'approvisionnement auprès de fournisseurs de porcs qui ont clairement élaboré des plans pour éliminer progressivement l'utilisation de stalles de gestation ». Même décision de Wendy's, qui annonçait en mars que le confinement des truies dans des stalles de gestation « n'est pas viable à long terme et que l'abandon de cette pratique est le bon choix à faire ».

En outre, le porc n'a pas la cote auprès des consommateurs. Sa part du marché de la viande au Canada atteignait un sommet en 1980, année où le porc se classait au deuxième rang des viandes les plus consommées, à environ 34 % (derrière le bœuf). Mais elle a chuté depuis, pour s'établir maintenant à environ 22 %, derrière le poulet et le bœuf, qui occupent des parts respectives d'environ 35 % et 31 %. Les consommateurs canadiens mangent un peu moins de 21 kilogrammes de porc par année; les consommateurs américains en mangent cinq de plus.

Malgré un intérêt pour le porc qui a soudainement monté en flèche, la capacité de transformation au Canada, pays axé sur les exportations, est pratiquement inexistante. Le CCP indique qu'une poignée de transformateurs contrôlent 70 % du marché. Pour leur part, les gouvernements appuient les efforts déployés par l'industrie privée pour accroître cette capacité. Par exemple, le gouvernement fédéral a versé 3 millions de dollars à la société Quality Meat Packers Limited de Toronto pour qu'elle modernise ses installations de transformation en vue d'améliorer ses pratiques en matière de salubrité et de traçabilité, d'accroître l'efficacité de son usine et d'acquérir de l'équipement à valeur ajoutée. Parallèlement à cela, M. Skinner et d'autres producteurs prennent les choses en main, utilisant les réseaux commerciaux classiques, mais misant aussi sur les ventes d'aliments locaux de première qualité. Pour M. Skinner, ce marché a progressé de quelques carcasses, il y a deux ans, à plus de 7 % des ventes de son exploitation aujourd'hui.

Même s'il demeure optimiste, M. Skinner estime que les perspectives de l'industrie du porc sont incertaines. Par exemple, les prix ont été à un niveau que la majorité des producteurs considèrent comme « bon » pendant seulement une année au cours des sept dernières années. Et il est peu probable qu'ils augmentent de beaucoup prochainement en raison de l'offre excédentaire actuelle qui est attribuable au printemps chaud. La chaleur a permis d'accélérer l'engraissement des porcs, qui étaient donc plus gros au moment de la commercialisation, si bien que le marché a dû composer avec une offre excédentaire de porc.

Les observateurs de l'industrie espèrent que les prix de détail accrus du bœuf et du poulet soutiendront une hausse des prix du porc à partir de maintenant.

Pour sa part, M. Skinner garde bon espoir. « Je me concentre sur la productivité et sur l'optimisation de l'efficacité, dit-il. La situation du secteur du porc est difficile depuis un bon moment, et cela ne peut pas changer complètement du jour au lendemain. »

**PAR OWEN ROBERTS** / *Originaire de Mitchell's Bay, en Ontario, Owen Roberts enseigne la communication agricole à l'Université de Guelph, où il est aussi directeur de la communication de la recherche. Owen Roberts est également journaliste pigiste et communicateur.*





Les incubateurs d'entreprises agricoles offrent une façon de recruter de nouveaux talents dans l'industrie agricole.

## ARTICLE VEDETTE

# Les parcelles à faible risque, incubateurs de bonnes idées

Lorsque Tarrah Young s'est lancée en agriculture, elle n'avait aucune relation dans le milieu agricole. Partant de zéro, elle a acquis ses compétences en faisant des stages et a appris le métier de A à Z. Après avoir travaillé dans des fermes de la Pennsylvanie au Yukon, elle a élaboré un plan d'affaires en vue de l'étape suivante : l'achat d'une ferme.

« Pour concrétiser ce projet, j'allais devoir trouver un emploi en dehors de la ferme pour accumuler une somme que je verserais comme mise de fonds, dit-elle. J'allais devoir cesser d'exercer l'agriculture et déménager en ville, ce dont je n'avais pas envie. »

M<sup>me</sup> Young a trouvé une solution auprès de FarmStart, un organisme situé à Guelph, en Ontario, qui mettait sur pied un programme d'incubateur d'entreprises agricoles pour aider les nouveaux agriculteurs à avoir accès à une terre et à y développer leur entreprise agricole. Comptant parmi les premiers participants au programme, elle a pu démarrer une petite

exploitation d'élevage où elle produisait des dindons et des porcs Berkshire pour le marché local.

Aujourd'hui, M<sup>me</sup> Young et son mari ont accompli l'objectif qu'ils se sont fixés il y a cinq ans. Après un an à l'incubateur FarmStart, ils ont pu acheter une ferme de 50 acres située à l'est de Neustadt, en Ontario. Leur entreprise, Green Being Farms, se spécialise dans les viandes provenant d'animaux élevés en pâturage, dont l'agneau, le bœuf, le porc, les poules pondeuses, les oiseaux de chair et les dindons, et produit des légumes d'hiver dans le cadre d'un programme d'agriculture soutenue par la communauté (ASC) qui compte 90 membres.

M<sup>me</sup> Young fait partie d'un nombre croissant d'entrepreneurs qui croient que l'agriculture est vouée à un avenir brillant et rentable. Ceux-ci forment un groupe composé de passionnés de tous horizons, de citoyens épris d'agriculture aux néo-Canadiens ayant acquis de l'expérience en agriculture dans d'autres pays.



« La possibilité d'exercer l'agriculture en nous exposant à un risque très faible a suffi pour nous inciter à nous lancer en toute confiance. »





« Je pense que le rôle essentiel d'un incubateur d'entreprises agricoles est de combler le fossé entre les personnes qui, par association, ne seraient pas attirées par l'agriculture et la demande d'agriculteurs, dit Amy Suess, qui a fait ses débuts à l'incubateur FarmStartBC d'Abbotsford, en Colombie-Britannique. Il attire des gens qui ne seraient pas en mesure de faire carrière en agriculture de la façon habituelle. »

Les incubateurs d'entreprises agricoles permettent de surmonter certains obstacles auxquels se heurtent les nouveaux agriculteurs en leur donnant accès à des terres et en les aidant à acquérir des compétences et des connaissances – non seulement en ce qui a trait à la production et à la culture, mais aussi à la commercialisation, à la gestion et à la technologie.

D'ordinaire, les agriculteurs qui participent à des programmes d'incubateur exploitent de petites parcelles d'une superficie variant d'un quart d'acre à cinq acres pendant une période de trois à cinq ans, et démarrent ensuite leur propre exploitation. Ils paient des frais de location de terre, et louent la machinerie en fonction de la taille de la parcelle et de leur niveau d'expérience en particulier. Lorsqu'ils partent à leur compte, ils emportent avec eux leur clientèle, leur modèle d'entreprise et leurs documents de commercialisation.

Amy Suess et deux associés ont fondé Skeeter Farm en 2009 dans un incubateur d'entreprises agricoles d'Abbotsford. Elle savait qu'elle désirait faire carrière en agriculture, mais était intimidée par l'ampleur des connaissances qu'elle devrait acquérir et le niveau d'investissement requis.

« Nous étions indécis tous les trois, relate M<sup>me</sup> Suess. Le défi semblait de taille. Nous ne possédions pas les compétences requises et nous ne savions pas à quoi nous attendre. La possibilité qui s'est offerte à nous d'œuvrer en agriculture en nous exposant à un risque très faible a suffi pour nous inciter à nous lancer avec confiance. »

Skeeter Farm a quitté l'incubateur après deux saisons et loue maintenant une terre d'une exploitation avicole commerciale. La ferme compte trois acres de légumes mixtes, de fleurs et d'herbes, et vend sa production dans des marchés de producteurs et dans le cadre d'un programme d'ASC qui compte 50 membres. Cette année, l'entreprise travaille en étroite collaboration avec des restaurants locaux et effectue certaines ventes en gros.

« Dans un sens, nous sommes encore en incubation, indique M<sup>me</sup> Suess. Nous louons une terre d'une grande ferme commerciale à un prix très raisonnable, et celle-ci nous aide même à régler des problèmes au besoin. C'est fantastique que

les choses se passent de cette façon. Les fermes commerciales aiment voir de nouveaux producteurs se mettre à l'œuvre. »

M<sup>mes</sup> Suess et Young continuent de jouer un rôle actif dans l'incubateur où elles ont fait leurs débuts. M<sup>me</sup> Suess est coordonnatrice des activités agricoles de la ferme de démonstration Bakerview EcoDairy à Abbotsford, tandis que M<sup>me</sup> Young continue d'enseigner et de jouer un rôle de mentor auprès de nouveaux agriculteurs qui participent au programme ontarien.

**« Les incubateurs d'entreprises agricoles attirent des gens qui ne seraient pas en mesure de se lancer en agriculture de la façon habituelle. »**

« La communauté est un élément primordial en agriculture. On ne peut exploiter une ferme seul dans sa bulle, en particulier lorsqu'on est agriculteur débutant, mentionne M<sup>me</sup> Young. Le fait de pouvoir compter les uns sur les autres, d'emprunter et de partager des ressources nous rend plus déterminés. »

En plus de son travail à l'organisme FarmStart, M<sup>me</sup> Young dirige un programme de stage et d'incubateur à sa propre ferme, qui permet aux participants d'accroître leurs compétences pratiques en travaillant à Green Being Farms tout en développant leur propre entreprise agricole complémentaire.

Au cours des 15 prochaines années, l'industrie peut s'attendre à un transfert massif de terres et d'entreprises et elle aura besoin de personnes qui connaissent le domaine de l'agriculture.

« Dans un incubateur d'entreprises agricoles, le risque est réduit parce que l'apprenti exerce l'agriculture à petite échelle, mais par la suite, il revient à l'exploitant de déterminer l'ampleur qu'il souhaite faire prendre à son entreprise, explique M<sup>me</sup> Suess. Je pense que les incubateurs peuvent contribuer à préparer les agriculteurs à prendre la relève des grandes entreprises et propriétés agricoles de demain. »

**PAR TAMARA LEIGH**

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

## Un site Web ouvre la porte à des débouchés pour votre exploitation

L'annuaire téléphonique est dépassé.  
Aujourd'hui, votre entreprise doit être présente sur le Web.

Après près de 100 ans, le bon vieux bottin téléphonique est devenu à peu près inutile. Aujourd'hui, il est remplacé par des outils comme Google et 411.ca, et le Web offre beaucoup plus d'information qu'un simple numéro de téléphone.

Bienvenue dans la nouvelle réalité des entreprises : vous n'existez pas si vous ne possédez pas de site Web, ou du moins une forme de présence sur le Web, comme une page Facebook.

Cela est particulièrement vrai pour les fermes qui vendent leurs produits directement aux consommateurs. Mais pourquoi les exploitants qui interagissent rarement avec les clients devraient-ils s'en soucier? Parce que même si une présence sur le Web ne garantit pas un accroissement des ventes ou des bénéfices, elle ouvre tout grand la porte aux débouchés.

Un site Web vous donne une visibilité dans votre communauté et vous permet d'être en contact avec le public. Dans le contexte du mouvement locavore, les gens veulent en savoir plus au sujet des fermes situées près de chez eux et connaître la provenance de leurs aliments. Un site Web offre un excellent moyen de partager des renseignements sur votre ferme.

Et n'oublions pas l'aspect commercial. Que vous souhaitiez supprimer les intermédiaires, vendre du bétail ou simplement liquider un peu de foin excédentaire, un site Web s'avère un outil de marketing rentable. Vous êtes à la recherche de main-d'œuvre salariée, d'un équipement en particulier ou de certaines pièces d'une machine plus âgée? Faites-le savoir en ligne.

Ne passez pas à côté des avantages qu'offre le Web en tentant de trouver un meilleur média. Vous n'avez pas besoin de beaucoup de ressources pour élaborer un site Web à la fois attrayant et convivial. Tous les outils dont vous avez besoin sont gratuits et se trouvent directement dans Internet. Weebly.com est l'un des nombreux sites Web qui vous guident tout au long du processus,

de l'acquisition d'une adresse Web à la mise en ligne, et aucune connaissance technique n'est requise. Sinon, il y a probablement un adolescent des environs qui ne demanderait pas mieux que de vous aider.

### Un site Web est un outil de marketing économique.

Il suffit de suivre quelques règles de base pour se doter d'une présence efficace sur le Web. Veillez à mettre votre site à jour en y publiant une nouvelle photo ou de nouvelles informations au moins une fois par semaine. Et dites aux visiteurs ce que vous produisez ou quels services vous offrez – vendez votre salade!

De plus, assurez-vous d'informer les gens de la façon de communiquer avec votre ferme, en indiquant notamment votre adresse de courriel, vos numéros de téléphone et votre adresse postale. Vous seriez étonné du nombre de sites Web qui n'indiquent pas comment joindre l'exploitation autrement que par un compte de courriel générique qui n'est consulté que rarement.

Alors, dites adieu au vieux bottin téléphonique – comme le font bon nombre de vos contemporains – et assurez-vous que votre ferme existe sur le Web.

PAR HUGH MAYNARD ET  
CHRISTINA FRANCO

*Hugh est un spécialiste des communications agricoles d'Ormstown, au Québec. Il détient un diplôme en gestion agricole du Collège Macdonald de l'Université McGill. Il est aussi un journaliste et un communicateur chevronné. Christina est coordonnatrice des communications chez Qu'anglo Communications and Consulting. Elle est aussi diplômée en journalisme de l'Université Carleton.*



# Quelle est votre couleur préférée?

## Crédit-bail FAC couvre toutes les marques d'équipement

Lorsqu'il est question de financement d'équipement pour votre exploitation, il est toujours bon d'avoir plusieurs options.

Le Crédit-bail FAC vous permet d'opter pour la marque de votre choix, que ce soit pour de l'équipement neuf ou d'occasion. Et vous n'avez pas à verser un montant initial aussi important que pour un prêt.

Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire d'équipement à propos du Crédit-bail FAC.

[www.fac.ca/location](http://www.fac.ca/location)



**Financement agricole Canada**  
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada





# L'importance de connaître ses limites

## L'agriculture peut être une activité stressante, même lorsque tout va pour le mieux.

En plus de la charge de travail quotidienne qui peut être extrêmement exigeante pendant certaines périodes de l'année, notamment durant les semailles et la récolte, les producteurs peuvent faire face à une foule de difficultés et de préoccupations. Parmi celles-ci, mentionnons les prix des cultures et des animaux, les flux de trésorerie, l'entretien et la réparation des machines, les conditions météorologiques et les changements saisonniers, les ravageurs et les maladies infectieuses – et même la nécessité et la responsabilité constantes de veiller à sa propre sécurité ainsi qu'à celle des membres de la famille et des travailleurs agricoles.

C'est pourquoi des experts en mieux-être comme la D<sup>re</sup> Susan Biali utilisent souvent des métaphores liées à l'agriculture, comme le fait de composer avec la sécheresse, lorsqu'ils parlent des niveaux considérables de stress que les gens doivent parfois subir.

« Les agriculteurs sont soumis à une pression que la majorité ne peut imaginer », affirme cette médecin, auteure et coach de vie de Vancouver qui aide des gens partout dans le monde à mener des vies plus saines et plus enrichissantes.

Heureusement, ajoute-t-elle, il existe une multitude de façons dont les producteurs peuvent se protéger et protéger leurs êtres chers contre les effets négatifs du stress.

« La plus efficace consiste à passer du temps ensemble, dit M<sup>me</sup> Biali. Même durant les périodes fort occupées comme celle de la récolte, les repas et les petits moments en famille contribueront à maintenir votre équilibre. »

Il en va de même, ajoute-t-elle, d'une bonne nuit de sommeil.

« Le sommeil joue un rôle énorme dans la vie des gens, dit M<sup>me</sup> Biali. Le manque de sommeil vous rend moins fonctionnel, plus irritable, et contribue à toutes sortes de problèmes comme la prise de poids, l'affaiblissement de la fonction immunitaire et l'apparition du diabète. »

« Si vous voulez vivre longtemps et en santé, il vous faut dormir sept heures chaque nuit. »

Une bonne alimentation, ajoute-t-elle, est aussi cruciale. « Si vous visez l'excellence, vous devez consommer des aliments excellents. »

La spécialiste met en garde notamment contre les collations ultra-sucrées comme les beignes, parce qu'elles peuvent gravement perturber la glycémie.

Une fois qu'une saison très occupée se termine, M<sup>me</sup> Biali recommande vivement de renforcer les liens de parenté.

« La meilleure façon de le faire serait de partir en vacances avec la famille, ne serait-ce qu'une fin de semaine, mentionne M<sup>me</sup> Biali. Des études montrent que les gens qui prennent des vacances vivent plus longtemps, sont plus heureux et ont une meilleure qualité de vie. »

S'il est impossible de prendre des vacances, une sortie au cinéma ou une soirée à un concert comportent également ses bénéfices.

« Mieux encore, propose M<sup>me</sup> Biali, demandez aux membres de votre famille de rédiger une liste d'activités qui leur feraient plaisir et choisissez-en une dans cette liste. »

Elle recommande aussi aux producteurs d'avoir des activités non liées à l'agriculture, comme les parties de cartes ou les sorties entre amis, ou encore la chasse, la pêche ou tout autre passe-temps.

Pour bon nombre d'entre nous, il faut faire un effort conscient pour prévoir du temps de détente, mais il est important de s'en accorder.

PAR MARK CARDWELL



DE FAC

## D'après les banques alimentaires canadiennes, près de 900 000 Canadiens n'ont pas mangé à leur faim sur une période d'un mois seulement

En mars dernier, près de 900 000 Canadiens ont poussé la porte d'une banque alimentaire pour y chercher de l'aide, 38 % d'entre eux étaient des enfants.

Sachant que les banques alimentaires rurales représentent près de la moitié de l'ensemble des banques alimentaires canadiennes, on peut dire que la faim est toujours proche de nous.

Grâce à l'appui de partenaires communautaires et d'alliés comme vous, FAC en campagne contre la faim est de retour pour lutter contre la faim et soutenir les banques alimentaires d'un bout à l'autre du pays.

Du 24 septembre au 19 octobre, déposez vos dons en denrées ou en argent dans n'importe quel bureau de FAC ou auprès de l'un de nos partenaires, ou faites un don directement durant la tournée qui aura lieu dans votre région.

Vous pourrez choisir la destination de vos dons. Que ce soit votre banque alimentaire locale ou provinciale ou Banques

alimentaires Canada, votre contribution aidera à combattre la faim.

Depuis ses modestes débuts, lorsqu'un employé de FAC décida de traverser l'Ontario pendant huit jours au volant d'un tracteur avec remorque, FAC en campagne contre la faim a pris une ampleur sans précédent. Depuis 2004, les 31 tournées en tracteur partout au pays ont permis de récolter plus de 7,8 millions de livres de nourriture. Cette année, l'objectif est d'amasser 1 million de livres de denrées alimentaires et 500 000 dollars pour les banques alimentaires canadiennes.

Pour en savoir plus ou faire un don en ligne, veuillez consulter le site [www.facencampagnecontrelafaim.ca](http://www.facencampagnecontrelafaim.ca) ou composez le 1-800-387-3232.

Nous tenons à remercier tout particulièrement BDO, notre partenaire platine, ainsi que nos partenaires nationaux, à savoir Cargill Limited, Parrish and Heimbecker, Limited (New-Life Mills) et Windset Farms.<sup>MC</sup>



### FAC en campagne contre la faim – octobre 2012

Soutenez la tournée de passage dans votre région. Pour obtenir les dates des tournées, consultez le site [www.facencampagnecontrelafaim.ca](http://www.facencampagnecontrelafaim.ca).

Des tournées sont prévues en Alberta, en Saskatchewan, dans le Sud de l'Ontario, au Québec, au Nouveau-Brunswick et à Regina, où est situé le siège social de FAC.





« Si ma fille souhaitait travailler dans l'agriculture, je ne pourrais rêver d'une meilleure vie pour elle.

Après tout, existe-t-il un domaine plus gratifiant que celui de l'agriculture? »

- Lisa Jenereaux (Nouvelle-Écosse)

INITIATIVE DE FINANCEMENT AGRICOLE CANADA

## Partageons la passion

Nul doute que l'agriculture représente un défi. C'est un travail à la fois exigeant et stressant. Il y a tant à faire et à apprendre. Mais pouvez-vous vous imaginer poursuivre une autre carrière? L'agriculture canadienne est composée de personnes comme vous qui ont le sens des affaires, qui sont passionnées par ce qu'elles font et qui aiment les défis sans ménager aucun effort; des gens qui croient en l'avenir de l'agriculture et qui veulent définitivement en faire partie.

Or, pour que l'agriculture canadienne atteigne son plein potentiel, il faut qu'elle soit mieux comprise par le grand public et par notre propre industrie. L'histoire de l'agriculture canadienne est une histoire faite de réussites, de promesses, de défis et de détermination. Les personnes les mieux placées pour raconter cette histoire sont les 2,2 millions de Canadiens qui vivent l'agriculture au quotidien.

Soyez fiers. Faites la promotion de notre industrie.

Faites part de votre histoire, écoutez celle des autres et apprenez-en davantage à [AgriculturePlusQueJamais.ca](http://AgriculturePlusQueJamais.ca)

**L'agriculture**  
*plus que jamais*

Pour modifier votre abonnement, envoyez un courriel à [info@AgriSucces.ca](mailto: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**