Le commerce, c'est mon avenir

CAFTA ACCA
Canadian Agri-Food Trade Alliance | Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

Brett McRae

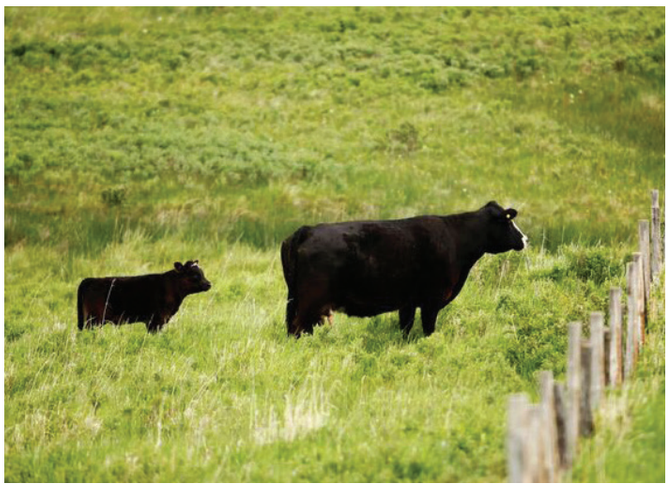
Brett McRae n'arrête jamais. Nouvellement élu président du Young Cattlemen's Council, ce jeune homme de 29 ans est toujours à la recherche de nouvelles méthodes de pointe pour optimiser le potentiel de son exploitation agricole.

Représentant d'une cinquième génération d'exploitants de Mar Mac Farms, au sud-ouest de Brandon, au Manitoba, Brett travaille avec ses parents, Blair et Lois, de même qu'avec sa soeur Melissa. Les McRae élèvent plus de 200 têtes de bovins de races Red Angus, Black Angus et Simmental et cultivent environ 1 000 acres d'orge, de blé, d'avoine, de canola et de pois jaunes, en plus de 300 acres de foin et 100 acres de maïs fourrager.

« Nos terres conviennent très bien à la fois aux bovins et à la grande culture », signale Brett. « La prospérité de notre ferme passe par l'intégration des terres utilisées pour le bétail et les cultures céréalières dans le but d'obtenir le meilleur des deux en tirant parti de la synergie fournie par ce double emploi ».

Selon Brett McRae, le cheptel familial de race pure constitue le plus gros potentiel de la ferme en matière d'exportation. Des bovins sur pied ont été exportés, mais c'est le matériel génétique sous forme de semence et d'embryons qui offre le plus grand potentiel sur la scène internationale. Il ajoute par ailleurs que les États-Unis sont nettement leur plus gros acheteur, mais qu'ils ont aussi expédié des animaux vivants aussi loin qu'en Russie.

Bien que la majorité des acheteurs des bovins des McRae habitent dans un rayon d'une heure de Mar Mac Farms, Brett affirme que ses animaux d'élite qui se situent dans les 10 pour cent de la tranche supérieure du troupeau voyagent souvent plus loin. Les ventes moyennes sont de l'ordre de 4 000 à 6 000 $, mais le prix des animaux d'élite se situe entre 10 000 et 20 000 $. Selon Brett, c'est dans cette catégorie de ventes que réside l'intérêt pour le marché international.



Brett a récemment vendu un de ses taureaux aux États-Unis, ce qui lui a fait vivre l'expérience de faire traverser les frontières à un animal vivant. « Il est déplorable qu'il y ait tant de coûts additionnels associés à la vente d'un taureau à un acheteur qui habite à peine à quelques heures d'ici, uniquement parce qu'il demeure de l'autre côté d'une ligne sur une carte ».

Lois et Melissa ont également eu l'occasion de visiter la ferme d'un acheteur au Kansas, où la famille avait vendu une génisse gestante. Plus tard dans l'année, cette vache a été présentée au National Western Stock Show à Denver.

CAFTA ACCA

Canadian Agri-Food Trade Alliance | Alliance canadienne du commerce agroalimentaire

La famille MacRae à Mar Mac Farms. De gauche à droite (debout) : Brett, Blair (père); (assises) : Lois (mère), Melissa (sœur). Photo : Sarah Anderson, Right Cross Ranch.

« Nous sommes allés voir l'exposition en famille » dit Brett. « Nous étions tellement fiers de voir une de nos génisses présentée à cet événement prestigieux. C'était vraiment sympathique ».

Cette expérience a permis à Brett de comparer la qualité des bovins des deux pays.

« Étant donné que notre cheptel national est beaucoup plus petit au Canada, on peut dire que nous arrivons à l'échelon des Américains. Notre point de vue est peut-être biaisé, mais nous croyons que pour la race Red Angus, nous sommes même un peu supérieurs, s'exclame-t-il en riant, et il ajoute « On a peut-être un léger parti-pris ! »

Bien que les McRaes ne dépendent pas entièrement des exportations directes, Brett affirme que sans ces dernières, leur exploitation en ressentirait le contrecoup.

« Nos clients utilisent nos taureaux, puis vendent leurs veaux. Sans les échanges internationaux, ils n'obtiendraient pas autant d'argent pour leurs veaux et ils débourseraient moins pour nos taureaux ».

L'accès aux marchés étrangers est absolument nécessaire pour les clients de Brett et leurs acheteurs, y compris les établissements d'abattage et de transformation des viandes. L'ouverture à un plus grand nombre de marchés possible est une source de revenus supérieurs pour les clients de Brett en raison de la hausse des prix et des ventes qui lui est associée, ce qui entraîne par ricochet une augmentation du chiffre d'affaires pour les McRae. Les accords de libre-échange sont indispensables à l'équilibre des forces.

« Le Partenariat transpacifique sera extrêmement important pour le Canada », affirme-t-il. « Si le boeuf produit par la descendance de nos taureaux demeure à un prix désavantageux au Japon en raison des tarifs actuels élevés, je ne pourrai pas optimiser le prix que je pourrais recevoir pour mes taureaux. »

« Les accords commerciaux, conclut-il, sont cruciaux pour l'industrie de l'élevage et l'ensemble du secteur agroalimentaire ».

Le commerce, c'est mon avenir

cafta.org