

Le commerce,  
c'est mon avenir



CAFTA ACCA

Canadian Agri-Food  
Trade Alliance

Alliance canadienne  
du commerce  
agroalimentaire



## Markus Haerle

Ce producteur de soya de l'Ontario est fier de miser sur la satisfaction de ses clients grâce à un système de traçabilité de haut calibre.

À moins d'une heure en auto d'Ottawa, en Ontario, Chicken Little Farm est située au cœur d'une région qui se distingue par ses paysages agricoles soignés et remarquables de simplicité. Les soins apportés à l'entretien des terres font partie des travaux quotidiens sur une ferme, et Markus est fier de l'apparence de ses cultures.

«Je retire beaucoup de joie à voir pousser de belles cultures et à admirer des terres cultivées avec soin le long des routes», dit-il. «Tout est agréable à l'œil des passants. C'est important pour nous de montrer ce que nous faisons chaque jour. Nous devons faire de notre mieux pour faire la promotion de notre industrie auprès du public».

Tout près de St. Isidore, l'exploitation mixte de la famille Haerle cultive de petites céréales, des oléagineux, du maïs, du soya et du blé de printemps, en plus d'élever des poules pondeuses.

Markus exploite son entreprise familiale avec sa conjointe Roxane et son fils Mathew. Le plus jeune de ses fils, Christopher, terminera sous peu son école secondaire et travaille à plein temps à la ferme. Ses filles, Sabrina et Kassandra, ont terminé leurs études collégiales.

Une grande partie de son entreprise dépend des marchés d'exportation au sein desquels il s'implique au nom des producteurs agricoles canadiens en suivant de près les politiques et la réglementation qui s'y rapportent.

Parmi ses nombreuses contributions à défendre l'intérêt des agriculteurs, Markus est administrateur au sein des Grain Farmers of Ontario (GFO) depuis 2010, et a été élu vice-président du conseil d'administration en 2015. Il représente les GFO auprès de l'American Soybean Association, du Comité sur la commercialisation du blé, Committee, de l'Ontario





**CAFTA ACCA**

Canadian Agri-Food  
Trade Alliance

Alliance canadienne  
du commerce  
agroalimentaire

Agriculture Sustainability Coalition, du Risk Management Program Reference Committee, et plus récemment auprès du Barley Council of Canada. Son travail l'oblige à rester à la fine pointe des enjeux émergents et l'aide à rester informé des points de vue de tous les intervenants de l'industrie.

« Depuis que je siége au conseil d'administration des GFO, j'ai voyagé aux États-Unis pour assister au Commodity Classic », signale-t-il. « Cela nous permet de rencontrer nos homologues américains. Nous échangeons de l'information avec les représentants des secteurs du soya, du maïs et du blé afin de mieux comprendre les objectifs des producteurs américains auprès des marchés d'exportation ainsi que leurs difficultés. Nous sommes des concurrents, mais à la fin de la journée, on ne devrait plus se limiter à cette perspective. Nous obtenons de meilleurs résultats si nous travaillons ensemble ».

En plus d'établir de nouvelles relations aux États-Unis, Markus s'est également rendu au Japon, en Malaisie et à Singapour, en 2012, à titre de membre de l'Association canadienne des exportateurs de soya.

« Il s'agit de missions gouvernementales qui se déroulent sur une base régulière. Chaque année, différents agriculteurs se joignent à ces missions afin de faire connaître le point de vue des producteurs aux acheteurs de soya », explique-t-il. « Ce voyage m'a permis de comprendre davantage ce que les acheteurs recherchent lorsqu'ils viennent acheter du soya au Canada ».

Cette expérience a ainsi contribué à modifier les pratiques agricoles à la ferme de Markus puisqu'il a pu évaluer directement les besoins de ses clients. Étant donné que les acheteurs ont chacun des exigences particulières concernant les caractéristiques précises associées aux variétés à identité préservée, incluant les variétés génétiquement modifiées (OGM) et celles qui ne le sont pas, il est indispensable de tenir des registres précis. Il est également crucial pour la survie des entreprises d'être en mesure de démontrer à leurs clients les pratiques culturales utilisées et les étapes de production suivies, ainsi que de prouver que les producteurs ont à des méthodes de conservation du sol, de l'eau et de l'air, et qu'ils disposent d'installations d'entreposage appropriées permettant de réduire les risques de contamination croisée.



« Le fait de rencontrer les clients m'a vraiment démontré l'importance de la « diligence raisonnable » dans ces domaines, afin que je puisse offrir un produit de qualité aux acheteurs. Les besoins de ces derniers doivent réellement être respectés. Une fois qu'un marché est perdu, il est très difficile de le reconquérir ».

Pour les producteurs agricoles canadiens, l'accès aux marchés d'exportations exige de constantes démarches en matière de développement de nouveaux marchés et un accès continu à une base de clients de plus en plus vaste, car un accroissement de la productivité et de la prospérité sont indispensables à la survie de l'industrie. Son expérience en matière de commerce a montré à Markus que les clients de la scène internationale avaient un grand respect pour les producteurs canadiens.

« Les acheteurs de nos produits recherchent des producteurs agricoles qui réinvestissent dans leur exploitation. Nous sommes des entreprises en plein essor et nous faisons des affaires, nous ne sommes plus de « simples agriculteurs ».

*Le commerce, c'est mon avenir*

[cafta.org](http://cafta.org) 