

**OPINIONS SUR L'EXPLOITATION AGRICOLE**

---

e800

INTERVIEWEUR : le répondant est-il un exploitant agricole de cette exploitation ou un membre de la famille de l'exploitant qui connaît bien l'exploitation?

- 1 OUI
- 3 NON

**Goto:** if e800 = 3 or don't know or refusal, go to c900

---

c800

**Les questions suivantes ont trait à vos opinions sur l'agriculture et la gestion de votre exploitation agricole. Bien que vous soyez libre de répondre à ces questions, vos réponses sont importantes car elles représentent aussi d'autres exploitations agricoles et elles aideront Agriculture et Agro-alimentaire Canada à analyser les besoins de ce secteur d'activité.**

**Voulez-vous prendre quelques minutes pour répondre aux questions?**

- 1 OUI
- 3 NON

**Goto:** if c800 = 3 or don't know or refusal, go to c900

---

Pour information seulement

**K1 Au cours des deux dernières années, à quelle fréquence avez-vous effectué les activités ou les actions suivantes.**

**Cell number:** c801

**a) Adhérer à l'assurance grêle.**

- 0 Jamais
  - 1 Une fois
  - 2 Deux fois
- 

**b) Avoir recours à des personnes-ressources comme des conseillers agricoles.**

**Cell number:** c802

- 0 Jamais
  - 1 Une fois
  - 2 Deux fois
  - 3 Plus de deux fois
- 

**c) Réduire les risques liés à votre entreprise en produisant des denrées qui peuvent être commercialisées durant différentes périodes de l'année.**

**Cell number:** c803

- 0 Jamais
  - 1 Une fois
  - 2 Deux fois
  - 3 Plus de deux fois
- 

**d) Gérer les risques liés à l'instabilité des prix en achetant et en vendant à l'année longue.**

**Cell number:** c804

- 0 Jamais
  - 1 Une fois
  - 2 Deux fois
  - 3 Plus de deux fois
-

e) **Obtenir un prix de vente préétabli pour n'importe quelle denrée que vous produisez.**

**Cell number:** c805

- 0 Jamais
  - 1 Une fois
  - 2 Deux fois
  - 3 Plus de deux fois
- 

f) **Assister à des conférences et suivre des cours de formation ou des cours par correspondance pour augmenter vos habiletés en marketing.**

**Cell number:** c806

- 0 Jamais
  - 1 Une fois
  - 2 Deux fois
  - 3 Plus de deux fois
- 

**En utilisant une échelle de 5 points, où 1 signifie «en désaccord total» et 5 signifie «tout à fait d'accord», veuillez choisir un numéro de 1 à 5 représentant votre accord ou désaccord pour chacun des énoncés suivants. Veuillez noter qu'il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse.**

g) **La gestion des risques liés à l'incertitude du marché relève de ma responsabilité.**

**Cell number:** c807

- 1 **en désaccord total**
- 2
- 3
- 4
- 5 **tout à fait d'accord**

**Note:** items g) to o) should start on a new screen because they have different answer categories than items a) to f).

---

**h) Je crois que la meilleure façon d'effectuer la mise en marché de mes produits est par l'entremise des coopératives agricoles.**

**Cell number: c808**

- 1 **en désaccord total**
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5 **tout à fait d'accord**
- 

**i) Pour un agriculteur comme moi, je crois que les offices de commercialisation constituent la meilleure façon de stabiliser les prix.**

**Cell number: c809**

- 1 **en désaccord total**
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5 **tout à fait d'accord**
- 

**j) L'agriculture est un mode de vie plutôt qu'une entreprise commerciale.**

**Cell number: c810**

- 1 **en désaccord total**
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5 **tout à fait d'accord**
- 

**k) Il me semble plus normal de réinvestir dans mon exploitation agricole que de faire des placements non agricoles, tels que l'immobilier non agricole, des actions, REER, etc.**

**Cell number: c811**

- 1 **en désaccord total**
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5 **tout à fait d'accord**
-

**l) J'ai l'intention d'apporter des changements importants dans la façon de faire la mise en marché de mes produits.**

**Cell number: c812**

- 1 **en désaccord total**
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5 **tout à fait d'accord**
- 

**m) J'ai l'intention d'agrandir mon entreprise agricole pour demeurer concurrentiel.**

**Cell number: c813**

- 1 **en désaccord total**
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5 **tout à fait d'accord**
- 

**n) J'ai l'intention d'avoir recours aux outils de marketing, comme les contrats de production, les contrats à terme et les contrats d'option pour gérer les risques.**

**Cell number: c814**

- 1 **en désaccord total**
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5 **tout à fait d'accord**
-