



Le saviez-vous?

Entre 1990 et 2008, 1 975 décès en milieu agricole ont été enregistrés au Canada. Soixante-dix pour cent de ces accidents mortels étaient liés aux machines, dont les trois sources les plus fréquentes de blessures étaient les renversements, écrasements et enchevêtrements. Chez les enfants, les causes les plus fréquentes des accidents mortels étaient l'écrasement par machine, la noyade ou

le renversement de l'équipement. La prévention de ces décès et blessures peut commencer à la source avec une formation adéquate pour l'utilisation de la machinerie et les matériaux agricoles. Quand vous soulevez l'importance de la sécurité en concluant une vente, vous pourriez influencer de façon durable la vie de votre client agricole.

BEAUCOUP DES PRODUITS, OUTILS ET ÉQUIPEMENTS UTILISÉS DANS L'EXPLOITATION AGRICOLE IMPLIQUENT DES RISQUES, DONC LES DÉTAILLANTS AGRICOLES ONT UNE RESPONSABILITÉ D'AIDER À PROTÉGER LEURS CLIENTS.

Soyez instructif(ve)

Connaissez tous les risques potentiels liés aux produits que vous vendez, et souvenez-vous qu'une partie de votre emploi est l'explication claire de tous les risques. Vous devez fournir toute l'information pertinente sur la sécurité chaque fois que vous faites une vente. N'attendez pas que vos clients demandent des renseignements. N'oubliez pas que vous faites partie d'une chaîne, du fabricant au consommateur, et que vous devez transmettre toutes les informations concernant la sécurité que vous recevez.

COMMANDITÉ PAR :

Ag for Life

Connaissez vos responsabilités

Vous avez certaines responsabilités juridiques en matière de sécurité. Les lois provinciales varient, mais toutes ces lois exigent que vous preniez des mesures pour protéger vos clients. Assurez-vous de connaître la législation pertinente pour votre juridiction. Votre objectif le plus important est de forger de bonnes relations avec vos clients, et un élément de cela est vous assurer que vos clients restent heureux, en bonne santé et en toute sécurité. N'oubliez pas, être un vendeur responsable renforcera aussi vos relations avec les clients.

Garantissez votre produit

Assurez-vous que tous les produits sont inspectés avant qu'ils quittent le point de vente pour vous assurer que les systèmes de sécurité sont en place. Une vérification de sécurité pourrait être aussi simple que vous assurer que les étiquettes de mise en garde ne sont pas devenues illisibles au cours du temps. Ne vendez jamais un produit endommagé 'tel quel' si, en le faisant, vous pourriez mettre quelqu'un à risque.

Posez des questions

Quand vous vendez des produits à vos clients il est juste de demander qui les utilisera, surtout dans des cas où une



formation spéciale est nécessaire pour les utiliser en toute sécurité. Ce n'est pas irrespectueux de demander à vos clients s'ils connaissent les dangers associés au produit. Vous soucier de la sécurité de vos clients est un signe de respect et vous aidera à renforcer vos relations avec eux.

Donnez l'exemple

La sécurité de votre personnel est également essentielle pour manifester un engagement à la sécurité. Assurez-vous que tous les employés respectent les politiques et procédures de sécurité que vous avez dans votre lieu de travail. Votre assurance que les systèmes de gestion de la sécurité sont en place, y compris une formation adéquate, la supervision et la disponibilité de renseignements sur les dangers comme les fiches signalétiques (FS) indique à vos clients que la sécurité est quelque chose que vous prenez au sérieux. Des procédures et politiques établies pour les situations potentiellement dangereuses comme le travail en solitaire, le levage et la manipulation des matériaux protègent aussi vos affaires.

MACHINERIE

Fournissez des renseignements complets

Quand vous vendez une machine, expliquez tout risque opérationnel. Si l'équipement nécessite une formation, offrez-la vous-même ou recommandez à vos clients un formateur qualifié. Il est également important de passer en revue les dispositifs de sécurité de la machine ainsi que ses limites, et de souligner l'importance d'un entretien sécuritaire et régulier. Assurez-vous que les dispositifs de sécurité de l'équipement répondent aux normes locales. C'est encore une façon de protéger votre bonne réputation dans la communauté agricole. Personne ne veut être connu comme la personne qui a vendu à son client une machine qui a échoué une inspection à la ferme immédiatement après la vente!

Encouragez les installations rétroactives

Plusieurs machines plus vieilles, bien qu'elles fonctionnent toujours parfaitement, peuvent manquer des dispositifs de sécurité modernes comme les gardes ou écrans pour les pièces mobiles. Encouragez les producteurs à équiper rétroactivement leur équipement pour qu'ils soient à

jour avec les normes actuelles.

À tout le moins, assurez-vous que vos clients sont conscients des blessures potentielles qui pourraient survenir si l'on ne prend pas des mesures. Assurez-vous qu'ils reconnaissent le fait que le risque n'est pas seulement pour eux mais que l'équipement pourrait grièvement blesser un employé ou quelqu'un qu'ils aiment. Offrez toujours d'examiner leur équipement et de faire des recommandations sur des mises à jour qui pourraient être nécessaires.

Organisez un événement sur l'équipement sécuritaire

Organisez un jour où vous invitez les producteurs à emmener leur équipement pour être inspecté afin de vous assurer qu'il répond aux normes de sécurité actuelles. Vous pourriez démontrer les nouveaux dispositifs de sécurité sur des modèles actuels et demander aux producteurs de partager leurs connaissances sur les pratiques sécuritaires. Adoptez comme pratique courante la communication régulière de conseils de sécurité dans les bulletins d'information de l'entreprise, les échanges de courriels ou les sites Web.

MATIÈRE DANGEREUSE

Donnez l'exemple

Quand il s'agit de matière potentiellement dangereuse, comme les solvants, pesticides ou médicaments vétérinaires, il est important de suivre toutes les procédures de sécurité à la lettre. Montrez le bon exemple pour vos clients et réduisez votre risque d'incidents en entreposant, manipulant et transportant la matière dangereuse

de la façon la plus sécuritaire possible. Considérez l'idée d'inclure des mises en garde ou rappels de sécurité sur les factures ou bordereaux d'emballage qui accompagnent cette matière dangereuse.

Soyez rigoureux(se)

Expliquez tous les risques associés à vos produits et les techniques qu'on doit utiliser pour les atténuer. Cela comprend non seulement comment utiliser un produit chimique, mais aussi comment le transporter et entreposer de façon sécuritaire. Ce n'est pas un manque de respect de demander où votre client entreposera le produit chimique, ou comment il prévoit le transporter à sa ferme. Ces questions montrent que vous êtes un professionnel et que vous prenez la sécurité de vos clients au sérieux.

L'équipement de sécurité

Assurez-vous que vos clients savent quel équipement de protection individuelle (ÉPI) est nécessaire pour les produits qu'ils achètent et comment les utiliser. C'est une bonne idée d'offrir l'ÉPI approprié à côté du produit dans la mesure du possible. Si vos clients doivent le chercher ailleurs, ils vont peut-être finir par s'en passer. Vous devez expliquer aussi quels panneaux de mise en garde doivent être affichés dans l'aire d'entreposage des produits chimiques chez votre client, et envisagez également de les fournir. En plus d'augmenter la sécurité, l'offre de l'équipement de sécurité peut fournir une source de revenus complémentaires pour votre entreprise.



Ressources

COLOMBIE-BRITANNIQUE

British Columbia
Agriculture Council
bcac.bc.ca

Farm and Ranch Health
and Safety Association
farsha.bc.ca

WorkSafe BC
worksafebc.com

ALBERTA

Alberta Federation of
Agriculture
afaonline.ca

Alberta Agricultural Safety
Program
[www1.agric.gov.ab.ca/\\$department/deptdocs.nsf/all/aet623](http://www1.agric.gov.ab.ca/$department/deptdocs.nsf/all/aet623)

Alberta Agricultural Safety
Centre
abfarmssafety.com

Workers' Compensation
Board of Alberta
wcb.ab.ca

SASKATCHEWAN

Agricultural Producers
Association of
Saskatchewan
apas.ca

Saskatchewan Abilities
Council
abilitiescouncil.sk.ca

The Agricultural Health
and Safety Network
aghealth.usask.ca

Workers' Compensation
Board of Saskatchewan
wcbask.com

Government of
Saskatchewan – Labour
Relations and Workplace
Safety
sasklabourrelationsboard.com

MANITOBA

Keystone Agricultural
Producers
kap.mb.ca

Santé et sécurité au travail
gov.mb.ca/labour/safety

Commission de
l'indemnisation des
travailleurs du Manitoba
wcb.mb.ca

Sain et sauf au travail
safemanitoba.com

ONTARIO

Fédération de l'agriculture
de l'Ontario
ofa.on.ca

Workplace Safety &
Prevention Services
healthandsafetyontario.ca

Ministère du Travail
de l'Ontario
labour.gov.on.ca

Commission de la sécurité
professionnelle et de
l'assurance contre les
accidents du travail de
l'Ontario
wsib.on.ca

QUEBEC

L'Union des producteurs
agricoles
upa.qc.ca

Commission de la santé
et de la sécurité du travail
du Québec
csst.qc.ca

NOUVEAU-BRUNSWICK

Alliance agricole du
Nouveau-Brunswick
fermenbfarm.ca

Safety Services New
Brunswick
safetyervicesnb.ca

Travail sécuritaire NB
worksafenb.ca

TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR

Fédération de l'agriculture
de Terre-Neuve-et-Labrador
nlfa.ca

Service Newfoundland and
Labrador – Occupational
Health and Safety
servicentl.gov.nl.ca/ohs

Workplace Health, Safety
and Compensation
Commission of
Newfoundland and Labrador
whscc.nl.ca

NOUVELLE-ÉCOSSE

Fédération de l'agriculture
de la Nouvelle-Écosse
nsfa-fane.ca

Society of Farm Safety
Nova Scotia
farmsafetyns.ca

Commission des accidents
du travail de la Nouvelle-
Écosse
wcb.ns.ca

Nova Scotia Labour and
Advanced Education –
Health and Safety
gov.ns.ca/lae/healthandsafety

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Fédération de l'agriculture
de l'Île-du-Prince-Édouard
peifa.ca

Workers' Compensation
Board of Prince Edward
Island
wcb.pe.ca

Commission de la fonction
publique de l'Île-du-Prince-
Édouard – Santé et sécurité
au travail
gov.pe.ca/psc/ohs

Note : Dans le présent document,
la forme masculine appliquée aux
personnes désigne les hommes et
les femmes.

Cette Causerie agricole a été élaborée par l'Association canadienne de sécurité agricole (ACSA) et a été financée par le commanditaire exclusif Ag for Life. L'ACSA est financée

en partie par *Cultivons l'avenir 2*, une initiative fédérale, provinciale et territoriale, et reçoit un soutien supplémentaire des secteurs agricole et des entreprises.