JUILLET / AOÛT 2013

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

Nouveaux légumes et anciens cépages font bon ménage dans l'exploitation de Shantel et Ryan Bosgoed en Ontario

ARTICLES VEDETTES

10 Quelques règles financières simples
Certaines règles pratiques s'avèrent utiles en ce qui a trait aux finances agricoles.

12 La valeur insoupçonnée des conseils gratuits
Les agriculteurs nous parlent du meilleur conseil jamais donné ou reçu concernant l'agriculture.

14 Si j'avais su…
Qu'auriez-vous fait différemment lorsque vous avez commencé à gérer votre exploitation?

RUBRIQUES

2 ***Votre argent***
Les fiducies familiales offrent plus d'options en matière de relève
Comment une fiducie peut-elle vous aider à protéger la valeur des biens que vous transmettrez à la génération suivante?

4 ***Jeunes agriculteurs***
Tomates « sauvages » et pinot noir
À la ferme des Bosgoed, en Ontario, on rend hommage au patrimoine tout en mettant le cap sur l'avenir.

8 ***Demandez à un expert***
L'industrie de l'équipement agricole ne cesse d'innover
Colin Rush, directeur principal des ventes régionales de la société Case IH, discute de l'évolution de l'innovation dans le domaine de l'équipement.

17 ***Les facteurs qui changent la donne***
Quelle est votre empreinte aquatique?
La conservation et le recyclage de l'eau sont appelés à devenir des enjeux importants.

19 ***Planifier pour réussir***
Un débouché à votre portée
Le marché canadien de l'alimentation recèle de nouveaux débouchés.

20 ***Sécurité à la ferme***
Comment damer le pion à l'hiver
Des zones de passage libres de glace accroissent la sécurité à la ferme, et l'été est le moment idéal pour installer un système de déglaçage.

JUILLET / AOÛT 2013

En couverture :
Les Bosgoed consacrent cinq de leurs 100 acres à la culture des variétés de pinot noir, cabernet franc et riesling pour leur toute nouvelle vinerie Inasphere Wines aux côtés de légumes traditionnels – et inusités – dans leur exploitation familiale près de Turkey Point, en Ontario. (Page 4)

Rédacteur en chef, Kevin Hursh
Rédactrice adjointe, Allison Finnamore

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 306-780-3278.

This publication is also available in English.
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 2009, 2012; 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.

@FACagriculture

youtube.com/FACenligne

Lettre du rédacteur

À bien des égards, ce sont nos lecteurs qui ont rédigé ce numéro.

Le journalisme est souvent un processus à sens unique. Les publications s'efforcent d'être au diapason des intérêts des lecteurs. Dans le cas du magazine *AgriSuccès*, tous les reportages portent sur la gestion d'entreprise agricole, mais atteignons-nous vraiment la cible?

À moins d'être particulièrement ennuyés ou enchantés par un article, les lecteurs ne prennent habituellement pas le temps d'envoyer un courriel au rédacteur en chef.

Cette publication jouit d'un avantage considérable à cet égard. FAC a mis sur pied un groupe de recherche en agriculture constitué de producteurs, d'exploitants et d'agroentrepreneurs de tous les secteurs et de toutes les régions du pays. Nous menons régulièrement des sondages d'opinion auprès du groupe consultatif Vision de FAC et utilisons l'information qui en découle pour orienter le choix des sujets que nous voulons aborder.

Dans le cadre de ce numéro, nous sommes allés encore plus loin. Les réponses des participants du groupe consultatif Vision ont également constitué la base de deux des articles.

Voici comment nous avons procédé. Dans un premier temps, nous avons demandé aux répondants d'évaluer une dizaine d'idées d'articles différentes. Certaines de ces idées provenaient des journalistes qui participent à la rédaction d'*AgriSuccès*, et d'autres, du comité éditorial de FAC.

Notre journaliste du Québec, Hugh Maynard, a proposé l'idée de rédiger des articles sur ce qui, aux yeux des agriculteurs, représentait leur meilleure décision d'affaires, et sur les conseils qu'ils avaient à offrir aux producteurs débutants. Il s'est avéré que la formule « Si j'avais su ce que je sais maintenant » a beaucoup plu. Les participants du groupe consultatif l'ont classée au premier rang.

Dans un deuxième temps, nous avons demandé aux participants d'étayer leurs réponses par rapport à ces thèmes en particulier. Nous avons obtenu une foule de réponses. Le travail de Hugh comme journaliste a consisté à débroussailler l'ensemble des réponses, pour ensuite rédiger deux articles qui en dressaient un compte rendu. Il a pu choisir parmi un vaste échantillon de citations.

Nous espérons que vous apprécierez le résultat final. Merci d'avoir accompli une grande partie du travail pour nous.

Vous pouvez, vous aussi, nous faire connaître votre opinion. N'hésitez pas à m'écrire quand vous le souhaitez à l'adresse kevin@hursh.ca.

AgriSuccès est un magazine de FAC voué à aider les producteurs à améliorer leurs pratiques de gestion en leur offrant de l'information pratique, des exemples concrets et des idées novatrices.

Les fiducies familiales offrent plus d'options en matière de relève

Il est possible de transférer votre exploitation agricole à la prochaine génération sans payer beaucoup d'impôt. Toutefois, étant donné la hausse vertigineuse de la valeur des actifs agricoles au cours des dernières années, des programmes comme l'exonération cumulative des gains en capital de 750 000 $ risquent de ne plus couvrir l'augmentation totale de la valeur. Si les prix continuent à grimper, une fiducie familiale pourrait vous permettre de transférer votre patrimoine tout en bénéficiant de déductions fiscales relativement faibles.

Une fiducie est un contrat par lequel un disposant cède la propriété d'un bien en le transférant dans une fiducie, explique Craig Gartner, associé de la firme Moodys Gartner Tax Law d'Edmonton. Un fiduciaire détient alors le bien et l'administre selon les modalités établies lors de la création de la fiducie, au profit de ses bénéficiaires.

Imaginons que vous préparez un testament et que vous avez des enfants mineurs. Comme un mineur ne peut réclamer un héritage avant d'avoir atteint l'âge adulte, si les parents décèdent dans l'intervalle, les biens de la succession sont placés dans une fiducie et sont administrés par un fiduciaire jusqu'à ce que les enfants aient atteint l'âge de 18 ans (ou plus selon ce que stipule la fiducie). Le fiduciaire gère la succession selon les modalités établies. Les fiducies entre vifs, qui sont créées de votre vivant, fonctionnent de la même manière.

« Une fiducie est un outil presque idéal pour conserver une terre, dit M. Gartner. Les principes juridiques qui sous-tendent les fiducies ont été élaborés en Europe à l'époque des Croisades. C'est donc dire qu'elles reposent sur près de 1 000 ans de jurisprudence. »

Si vous transférez la propriété d'une terre dans une fiducie, vous êtes réputé avoir vendu la terre à la juste valeur marchande. Comme la propriété n'est pas cédée directement à votre descendance, vous ne pouvez transférer les gains en capital en ayant recours aux dispositions de transfert en franchise d'impôt. Vos enfants, quant à eux, peuvent réduire leurs impôts en se prévalant de l'exonération cumulative des gains en capital.

La constitution d'une ferme en société offre des avantages évidents, selon Dean Klippenstine du cabinet MNP de Regina. Le raisonnement est simple : l'impôt des sociétés sur un revenu de 250 000 $ est nettement inférieur à l'impôt des particuliers.

Toutefois, les fiducies ne sont pas la réponse à tout. Elles ne créent pas de bénéfices immédiats et ne réduisent pas l'impôt sur le revenu de l'année en cours. Toutefois, les bénéfices créés à l'intérieur d'une fiducie peuvent être transférés libre d'impôt aux bénéficiaires, mais pas pour l'éternité. Tous les 21 ans, les gains accumulés sur les biens non distribués doivent être imposés.

Lorsqu'une terre agricole est placée en fiducie, la propriété et le contrôle de la terre se trouvent séparés, explique M. Gartner. La fiducie devient propriétaire de la terre et le fiduciaire applique les dispositions concernant les activités qui s'y déroulent. L'ancien propriétaire et les bénéficiaires n'ont aucun contrôle sur celle-ci. C'est la raison pour laquelle une terre placée en fiducie ne peut pas faire l'objet d'une saisie ou d'un litige matrimonial. L'inconvénient est que les bénéficiaires, n'étant pas propriétaires des biens, ne peuvent s'en servir comme levier de croissance pour l'avenir.

« Nous ne recommandons pas la création d'une fiducie familiale comme substitut à l'accumulation de capitaux propres lorsque les enfants de la génération suivante prennent officiellement part à l'exploitation, précise M. Klippenstine. Les biens de la fiducie sont la propriété de la fiducie et sont sous le contrôle du fiduciaire, et non directement des enfants (qui sont les bénéficiaires). Ainsi, les enfants n'ont pas accès à ces biens. Ils ne peuvent exiger les dividendes ou le remboursement des actions, et ne peuvent utiliser les biens en garantie d'un prêt hypothécaire. La constitution de capitaux propres, contrairement à un héritage éventuel, devrait être contrôlée par les successeurs de la génération suivante. »

Les fiducies familiales ont permis à des agriculteurs retraités qui n'avaient aucune intention de vendre leur terre d'éviter un dangereux piège fiscal. Les règles régissant le transfert des fermes stipulent que la terre doit être utilisée principalement à des fins agricoles pour être admissible à l'exemption d'impôt. Heureusement, l'Agence du revenu du Canada indique que si vous avez exercé l'agriculture sur la terre pendant plus d'années que vous ne l'avez louée, la terre demeure admissible. Ainsi, si vous avez cultivé une terre pendant 25 ans, vous pourriez la louer à un tiers pendant 24 ans avant de perdre votre admissibilité.

« Ces règles fonctionnaient bien à l'époque où la majorité des propriétaires fonciers exerçaient l'agriculture durant toute leur vie et louaient leur terre pendant quelques années après leur départ à la retraite, indique M. Klippenstine. Toutefois, de nombreux agriculteurs d'âge moyen ont quitté l'industrie au cours de la dernière décennie. Peu ont songé au montant d'impôt très élevé qu'ils laisseront en héritage à leurs successeurs. En ce sens, les fiducies sont plus que nécessaires. »

Supposons que vous êtes âgé de 55 ans et que votre entreprise possède une terre de deux millions de dollars qui ne satisfera bientôt plus aux dispositions en matière de transfert libre d'impôt, illustre M. Klippenstine. Si la valeur de la terre continue à grimper au même rythme qu'au cours des cinq dernières années, elle pourrait valoir quatre millions de dollars dans 20 ans. À votre décès, vos enfants devront payer 800 000 $ d'impôt. S'ils gagnent des salaires moyens, la seule façon qu'ils auront de payer cette somme sera de vendre une partie ou la totalité de la terre.

Imaginons maintenant que vous arrêtiez le temps pour que votre entreprise agricole conserve sa valeur actuelle de deux millions de dollars, que vous échangiez vos actions ordinaires contre des actions privilégiées et que votre fiducie familiale achète les nouvelles actions ordinaires. Vous posséderiez toujours vos deux millions de dollars initiaux qui seraient imposés au moment du rachat ou de votre décès. Cependant, les biens détenus en fiducie gagneraient de la valeur et demeureraient libres d'impôt pendant une autre génération.

« De nombreuses terres louées sont encore admissibles à la déduction pour gains et aux dispositions relatives au transfert en franchise d'impôt, mais leur nombre diminue chaque année, indique M. Klippenstine. Une fiducie est un excellent outil qui est conçu expressément pour aider les familles à transférer leur patrimoine à la prochaine génération. »

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.*

« Le fait d’avoir une variété de cultures permet d’atténuer et de gérer les risques. »

Tomates « sauvages » et pinot noir

Une jeune famille donne une nouvelle direction à son exploitation maraîchère

Ryan et Shantel Bosgoed sont devenus, l'hiver dernier, les propriétaires officiels de leur ferme maraîchère de 100 acres située près du village bucolique de Turkey Point, sur les berges du lac Érié, en Ontario. Pour célébrer cette acquisition, ils ont troqué la traditionnelle bouteille de champagne contre un verre de vin de l'Ontario, qu'ils ont pressé eux-mêmes puis laissé fermenter dans de petits barils de 60 litres. Ce vin, espèrent-ils, sera bientôt le produit phare de leur propre vinerie à la ferme, qu'ils ont baptisée Inasphere Wines.

Ryan et Shantel, âgés de 28 et de 26 ans respectivement, sont les propriétaires de troisième génération de Bosgoed Farm. Le grand-père de Ryan, William, a acheté la terre en 1963 et l'a endiguée à des fins agricoles, et les parents du jeune homme, John et Julie, l'exploitent depuis plus de 30 ans. Ryan a grandi dans cette ferme, et la famille a toujours prévu qu'il en prendrait la relève, ce qui est maintenant chose faite.

Établie sur une terre riche et fertile, Bosgoed Farm emploie jusqu'à 20 travailleurs durant la haute saison. Certaines parties de la terre descendent en pente douce vers le lac, et d'autres sont des terrains marécageux drainés qui, jadis, faisaient partie du lac Érié. Cette région est un lieu prisé des écologistes en raison notamment de la présence d'espèces sauvages (il s'agit d'un lieu d'escale pour des dizaines de milliers de monarques, qui sont des papillons migrateurs) et parce qu'elle fait partie de la Réserve mondiale de la biosphère de Long Point, qui compte 15 sites au Canada.

Comme elle appartient à une biosphère mondiale, la région est notamment régie par une réglementation au chapitre de la construction. Mais, pour les Bosgoed, ce n'est pas un problème; leur objectif est d'obtenir des rendements élevés et non de construire de grands bâtiments. À cette fin, ils ont élaboré un plan relatif aux cultures exploitées et aux secteurs d'activité qui fera prendre à la production légumière traditionnelle une orientation inédite.

Même s'ils rendent hommage au passé et au patrimoine de la ferme, qui comprend un éventaire routier très fréquenté qui représente jusqu'à 10 % du revenu agricole tiré de certaines denrées, ils envisagent l'avenir d'un œil très différent.

Des tomates et des choux potagers de haute qualité comptent parmi les légumes qui leur ont valu un grand succès. Forts de cette réputation, les Bosgoed s'engagent maintenant dans un nouveau territoire. Cette année, ils renonceront à 10 acres de céleri. « Ce n'était tout simplement pas rentable », justifie Ryan. Cette superficie sera répartie en 5 acres de courges, 2,5 acres d'oignons et 2,5 acres de chou vert frisé, nouvelle coqueluche des aliments fonctionnels cultivés en Ontario.

« Le fait d'avoir une variété de cultures permet d'atténuer et de gérer les risques », fait valoir Shantel.

Ironiquement, le changement le plus marqué jusqu'ici touche autant leur stratégie de commercialisation que leur production. Mentionnons entre autres une nouvelle tomate de marque qu'ils appellent, sourire en coin, « tomate sauvage ». Cette appellation mise sur l'attrait irrésistible des consommateurs pour la tradition. D'abord plantés dans la serre des Bosgoed, les semis sont ensuite transplantés au champ, dès que le risque de gel est écarté.

Les plants sont cultivés de manière « traditionnelle », affirme la famille, c'est-à-dire à l'ancienne, sans irrigation au goutte-à-goutte ou serres tunnel de plastique, ou autres outils et pratiques de production de ce genre.

Est-ce que cela fonctionne? Disons simplement qu'à la récolte l'automne dernier, les clients faisaient la queue à l'éventaire routier pour attendre la prochaine livraison provenant du champ, puis ont tout acheté. Les tomates sauvages se sont aussi vendues aux marchés locaux, alors que les tomates sans marque ont été expédiées par camion jusqu'à des épiceries situées aussi loin dans l'Est que Moncton, au Nouveau-Brunswick.

Le grand changement est toutefois à venir, et on devine ce dont il s'agit à la lecture du CV des deux jeunes agriculteurs : Shantel détient un diplôme en administration des affaires de la Brock University, et Ryan, un diplôme du programme de viniculture et de viticulture du Niagara College. Une fois ses études terminées, Ryan a déniché un emploi à la vinerie Jackson Triggs, ce qui s'est révélé une expérience riche d'apprentissages de quatre ans pour une personne désireuse de démarrer sa propre exploitation.

De retour à la ferme familiale, Ryan a commencé à faire des expériences. En 2004, il a planté 10 variétés de vigne de l'espèce vinifera sur un quart d'acre pour évaluer laquelle présentait le meilleur potentiel agronomique pour la côte sud du lac Érié. Les variétés pinot noir, cabernet franc et riesling se sont classées en tête, et maintenant, les vignes des Bosgoed occupent un total de cinq acres répartis entre ces trois cépages.

C'est clairement vers le vin que les Bosgoed s'orientent. Grâce au soutien en capital apporté par Financement agricole Canada, conjugué à une ingéniosité ancestrale transmise depuis trois générations (pensons par exemple à la planteuse ultra résistante qu'utilisait le grand-père de Ryan, adaptée aujourd'hui à une utilisation contemporaine), ils ont les moyens de concrétiser leurs objectifs.

À court terme, ils vendront leurs vendanges à des vineries avoisinantes comme Burning Kiln et Golden Leaf. Puis, ils évolueront vers la production commerciale de vin comme membres de la Ontario South Coast Winery Association, dont Ryan est l'un des administrateurs.

Toutefois, à partir de l'année prochaine, ils consacreront toutes leurs énergies à Inasphere. Ils prévoient commencer par produire 1 000 caisses de vin à leur propre ferme, qu'ils vendront au détail dans un petit local prévu à cette fin. Ils continueront d'avoir une production diversifiée, dont les tomates sauvages et d'autres produits frais qu'ils vendront à l'éventaire routier, mais leur passion véritable est clairement la production de vin.

À en juger par l'émergence des domaines vinicoles artisanaux dans les régions rurales de l'Ontario et le développement agroalimentaire stratégique sur la côte sud du lac Érié, leurs rêves ont toutes les chances de se matérialiser.

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

N’attendez pas plus longtemps

Bâtissez 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

Financement agricole Canada
Pour l’avenir de l’agroindustrie

Canada

L'industrie de l'équipement agricole ne cesse d'innover

Nous avons demandé à Colin Rush, directeur principal des ventes régionales pour Case IH, de nous parler de l'avenir de l'équipement agricole.

Est ce que nous verrons bientôt des machines contrôlées à distance? Par exemple, des tracteurs et des moissonneuses-batteuses sans conducteur?

Il y a dix ans de cela, nous pensions tous que les moissonneuses-batteuses et les tracteurs se piloteraient un jour d'eux-mêmes, et nous avons accompli des progrès au chapitre de cette technologie. Toutefois, en raison de la pénurie de travailleurs qualifiés dans le secteur agricole, nous avons plutôt choisi d'axer nos efforts sur la façon de simplifier encore plus l'utilisation de ces machines.

Puisque ce ne sont pas des experts qui conduisent nos équipements, les réglages et les ajustements complexes sont faits à partir, par exemple, d'un tracteur ou d'une moissonneuse-batteuse « maître » dans le champ. Nous améliorons également la communication entre véhicules; par exemple, il est maintenant possible pour un chariot à grains d'avancer aux côtés d'une moissonneuse-batteuse, et, essentiellement, c'est la moissonneuse-batteuse qui prend le contrôle et qui maintient les distances entre les deux véhicules.

Le contrôle à distance pourrait être utile pour certaines cultures, mais nous essayons avant tout de rendre les machines plus faciles à utiliser pour les travailleurs non qualifiés ou moyennement qualifiés.

Qu'est ce que nécessite la mise en marché de nouveaux équipements et de nouvelles technologies?

Notre réseau de concessionnaires doit être prêt pour ces nouveautés. Il doit donc recevoir de la formation, et c'est nous qui devons assurer cette formation.

Il faut investir, par exemple, dans des centres d'appels capables de répondre aux clients qui, dans 80 % des cas, demandent : « J'ai oublié comment faire cela, car j'utilise cette machine seulement six semaines par année et j'aurais besoin que vous me guidiez de nouveau dans les écrans de contrôle. »

Avant de lancer un produit, il faut s'assurer de mettre en place le soutien nécessaire. Parallèlement au développement de produits, il faut prévoir la mise en place de l'infrastructure de soutien.

De quelle façon utilisez-vous la rétroaction des clients en ce qui a trait à la conception des machines?

Nous disons toujours que cette rétroaction est primordiale. Notre objectif ne consiste pas à concevoir un tracteur ou une moissonneuse-batteuse pour tenter ensuite de le commercialiser dans tous les marchés. Nous nous efforçons réellement de tenir compte des commentaires de la clientèle pour nous guider dans l'élaboration d'un nouvel équipement. Nous sommes conscients que ce sont nos clients qui passent la majeure partie de leur journée au volant des machines, alors nous leur demandons ce qui leur convient le mieux. Nos produits sont conçus en fonction des besoins de la clientèle.

Compte tenu des regroupements de concessionnaires et d'autres changements qui surviennent dans l'industrie, pensez-vous que les interactions avec les clients seront différentes à l'avenir?

Les interactions évoluent. Il y a dix ans, les producteurs voulaient probablement déjà discuter des caractéristiques et des avantages. Ils le veulent encore aujourd'hui, mais ils souhaitent aussi savoir ce qui ajoutera de la valeur à leur exploitation. Ils demandent « Quelles seront les nouvelles caractéristiques de la prochaine génération d'équipement Case IH, en quoi seront-elles rentables pour mon portefeuille? ».

Ils sont beaucoup plus axés sur les affaires qu'auparavant, et bon nombre des propriétaires de ces équipements ne s'assoient même plus eux mêmes au volant de leurs machines.

COLIN RUSH

M. Rush est responsable de tous les aspects de la relation entre Case IH et les concessionnaires, jusqu'aux clients. Il est établi à Saskatoon, en Saskatchewan.

VIDÉO : Regardez l'entrevue intégrale avec Colin Rush.
www.fac.ca/agrisuccesjuillet2013

Partez du bon pied

Prenez un bon départ avec le prêt Transfert

Les jeunes agriculteurs sont importants pour l'avenir de l'agriculture; obtenir le bon financement l'est tout autant. Le prêt Transfert vous permet de démarrer sans faire de mise de fonds. Les intérêts sont calculés sur le montant décaissé seulement, ce qui vous permet d'accumuler de l'avoir rapidement ou de gérer votre flux de trésorerie. C'est votre choix.

Pour obtenir plus de détails sur le prêt Transfert, appelez le bureau de FAC le plus près de chez vous au 1-800-387-3232.

www.fac.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

ARTICLE VEDETTE

Quelques règles financières simples

L'eau prend de l'expansion lorsqu'elle gèle. En français, le « ç » se prononce [s], devant les voyelles a, o et u. Il y a aussi cette rime que l'on apprend dès l'enfance : « En avril, ne te découvre pas d'un fil. »

Quelques principes de base et certaines règles financières simples sont utiles dans nos vies quotidiennes. Les fragments de savoir peuvent jouer le même rôle pour ce qui est des finances agricoles.

Dans quelles situations est-il viable de constituer une ferme en personne morale? Lance Stockbrugger, agriculteur et comptable agréé de Watson, en Saskatchewan, utilise cette règle toute simple : une ferme doit enregistrer un revenu annuel net d'au moins 80 000 $ à 100 000 $ pour qu'il convienne d'envisager la constitution en société.

« Lorsque vous évaluez le montant des fonds de la société que vous devrez utiliser aux fins des dépenses personnelles et les coûts annuels supplémentaires associés à une société, vous devez vous assurer, pour que cela en vaille la peine, d'avoir suffisamment de revenus pour couvrir les coûts supplémentaires liés à la constitution en personne morale, explique M. Stockbrugger. De plus, il est très important d'utiliser les données moyennes en fonction d'une comptabilité d'exercice, et non d'une comptabilité de caisse. »

Un autre facteur à considérer au moment d'évaluer cette possibilité est que chaque actionnaire devrait tirer un revenu suffisant de la société pour pouvoir se situer dans la limite

supérieure de la tranche d'imposition la plus basse de sa province. L'utilisation de cette tranche d'imposition inférieure chaque année atténue le problème du report de l'impôt. Si ce montant exerce une pression sur les finances de la ferme, l'argent peut toujours être déclaré, même s'il reste dans les comptes de la ferme.

Les analystes affirment que les sociétés en nom collectif sont une option sous-utilisée. Avant de songer à la constitution en personne morale, nombre d'exploitations agricoles passent d'entreprises individuelles à sociétés en nom collectif pendant quelques années parce que cette structure peut offrir de nombreux avantages.

M. Stockbrugger conseille aux nouveaux venus en agriculture d'envisager sérieusement la société en nom collectif comme structure de départ pour leur entreprise en démarrage. « Ce type d'entreprise est facile à mettre sur pied, vous pouvez appliquer les pertes de démarrage de l'entreprise le cas échéant à la réduction des autres revenus personnels, et profiter subséquemment d'avantages fiscaux considérables lorsque l'exploitation devient rentable. »

Pour ce qui est de l'échange d'équipements, le comptable agréé et agriculteur indique qu'il ne vaut généralement pas la peine de demander au concessionnaire de vous accorder une valeur de reprise supérieure au prix de base du bien que vous échangez. Bien que cela vous procure l'avantage d'obtenir une déduction pour amortissement plus élevée au cours des années subséquentes, la valeur plus élevée créera un revenu imposable au cours de l'année de l'échange.

M. Merle Good, nouvellement retraité après avoir mené une longue carrière de spécialiste de la planification fiscale agricole au ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta, est aussi adepte des règles simples et pratiques. De nombreux ratios financiers permettent de mesurer le rendement d'une exploitation agricole, mais M. Good porte une attention particulière à certains aspects du rapport entre les actifs à court terme et le passif à court terme d'une ferme.

« Le solde du prêt d'exploitation additionné au montant des comptes fournisseurs et des avances de fonds ne devrait pas dépasser 50 % du total de la valeur des stocks à vendre (céréales), plus les comptes clients et la valeur des intrants prépayés, indique M. Good. Sinon, il sera très difficile pour la ferme de progresser, et l'exploitation sera vulnérable en cas de baisse du revenu brut. »

M. Good indique que lorsque ce ratio dépasse de beaucoup 50 %, l'exploitation pourra quand même reconstituer sa marge de crédit d'exploitation, mais il lui sera très difficile de réduire réellement le solde du prêt d'exploitation. La conversion à un prêt à réduction de capital garanti par une terre est souvent la seule option pour couvrir des pertes d'exploitation, mais ce n'est pas une situation viable.

Le ratio du paiement du prêt pour l'achat de la terre par rapport au paiement de la location au comptant peut vous fournir certaines indications sur l'option la plus viable.

M. Good utilise aussi les ratios pour aider les producteurs de céréales à décider s'il est préférable de louer ou d'acheter une terre. Voici son raisonnement en la matière :

Dans le Centre de l'Alberta, en 1981, le prix habituel des terres était de 1 200 $ l'acre et les taux d'intérêt se situaient à 15 %. Pour un prêt avec une période d'amortissement de 20 ans, le paiement annuel par acre s'établissait donc à 190 $. Par comparaison, la location au comptant cette année-là n'était que de 40 $ l'acre. Ainsi, il fallait compter 4,75 fois le paiement de la location au comptant pour effectuer un paiement de prêt.

Passons en 1993. Les prix des terres avaient alors chuté à 800 $ l'acre et les taux d'intérêt, à 10 %, ce qui donnait un paiement annuel par acre de 94 $. La location au comptant cette année-là s'établissait à 45 $ l'acre. Il fallait donc compter un peu plus de deux fois le paiement de la location au comptant pour effectuer le paiement du prêt pour l'achat de la terre.

À l'évidence, il était plus judicieux d'acheter que de louer une terre en 1993, mais ce n'était pas une aussi bonne décision en 1981.

Et dernièrement? M. Good estime que les prix des terres en 2012 dans le Centre de l'Alberta se situaient à 3 000 $ l'acre, et les taux d'intérêt, à environ 5 %, ce qui donne un paiement annuel de 240 $ l'acre. Par comparaison, la location au comptant se situait dans la fourchette des 80 $ l'acre, de sorte qu'il fallait compter trois fois le paiement de la location au comptant pour effectuer le paiement pour l'achat de la terre.

M. Good croit que les terres sont abordables selon ce ratio, mais que la décision d'acheter une terre n'est pas aussi évidente qu'elle l'était en 1993.

Chaque producteur peut utiliser les prix locaux des terres et les renseignements sur la location au comptant pour suivre le ratio au fil du temps.

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.*

La valeur insoupçonnée des conseils gratuits

Quel est le meilleur conseil que vous avez reçu concernant l'agriculture? On a posé cette question, entre autres, dans le cadre d'un sondage en ligne mené auprès des membres du groupe consultatif Vision de FAC, afin de profiter de leur expérience. Les réponses se sont classées dans deux grandes catégories : les conseils philosophiques et les conseils pratiques.

Le conseil philosophique le plus souvent reçu par les répondants était de prendre soin d'eux-mêmes et de leur entourage. Aucune quantité d'argent, de biens et de stress n'en vaut la peine si vous n'arrivez pas à dormir la nuit, leur a-t-on dit. S'ensuit le conseil de croire en soi : avoir confiance en son jugement, être soi-même et, bien entendu, faire de son mieux à chaque occasion.

La philosophie, c'est beau, mais qu'en est-il des conseils pratiques?

Les répondants ont reçu toutes sortes de conseils, le plus souvent diamétralement opposés : emprunter le plus possible/ne pas trop emprunter; acheter en fonction de la qualité et non du prix/éviter de payer trop cher; changer de banque/rester fidèle à sa banque; acheter immédiatement/savoir être patient.

Bien sûr, un conseil est fondé en grande partie sur l'expérience personnelle. L'important est que vous compreniez le mieux possible votre entreprise agricole pour être en mesure d'évaluer chaque conseil, et ce, en tenant compte de votre propre situation.

« En agriculture, il arrive parfois qu'on ait besoin que les visionnaires fassent avancer les choses sans égard à ce qu'indiquent les conditions du marché. »

« Faites de votre mieux, chaque jour, dans tout ce que vous entreprenez, tout en continuant de poursuivre votre rêve... et vous dormirez bien la nuit. »

Payer au suivant

Si les conseils sont fondés sur l'expérience personnelle, quels conseils les répondants considèrent-ils comme les plus importants pour un agriculteur débutant?

L'acquisition d'un ensemble de connaissances, l'effort de comprendre et la collecte d'informations se classaient au sommet de la liste : écouter les autres œuvrant dans le secteur, faire ses devoirs pour être en mesure de prendre des décisions informées, et poser de nombreuses questions avant de faire le grand saut. Ajoutez à cela un peu de formation, puisque le savoir est essentiel.

En guise d'appui, les répondants ont souvent mentionné qu'il était judicieux de profiter des conseils des autres… . Comptables, associés, pairs, conseillers; nombreuses sont les personnes qui peuvent apporter une contribution précieuse si vous avez l'esprit ouvert et êtes capable d'évaluer le contenu de leurs propos.

Enfin, plusieurs suggestions portaient sur la nécessité d'avoir un « plan B ». Qu'il s'agisse d'intégrer un scénario de rechange dans le plan d'activités de votre ferme ou d'avoir en poche un certificat de compétence professionnelle qui vous permet d'avoir un emploi en dehors de la ferme, soyez prêt à vous adapter au besoin. Parce que les choses ne se déroulent pas toujours comme prévu.

« N'essayez pas de tout faire en même temps. Ayez un plan et gardez un travail qui vous procure un revenu stable jusqu'à ce que les bases soient bien en place... et passez alors à la prochaine étape. »

« Dotez-vous d'un plan à court terme et d'un plan à long terme. Concentrez-vous sur ce que vous avez prévu, et travaillez intelligemment. »

L'art de s'adapter au changement

« Nous sommes passés d'une ferme à exploitant unique à une ferme familiale lorsque notre fils aîné est revenu à la maison. Nous avons dû prendre de l'expansion pour que ça fonctionne, et j'ai appris que ma façon de faire n'était pas l'unique façon valable. »

« Au lieu de composer avec les problèmes à mesure qu'ils se présentent, nous avons un plan B et un plan C et plusieurs autres plans de rechange. »

Nous avons aussi demandé aux agriculteurs sondés comment ils ont adapté leur gestion agricole, après avoir reçu tous ces bons conseils, pour que leur exploitation continue d'avoir du succès.

De façon générale, les producteurs ont choisi d'adopter l'approche étape par étape pour bâtir leur exploitation. Une expansion progressive permet de gérer chaque aspect et ainsi d'atténuer les risques.

Une autre tendance fréquente était le passage de l'action à la gestion. Beaucoup de répondants ont indiqué qu'en raison de l'informatisation et des nouveaux systèmes de gestion, ils passent plus de temps au bureau à effectuer des suivis et des recherches avant de mettre en œuvre des décisions. Et, en général, les répondants passent moins de temps à accomplir des tâches physiques au champ ou dans les bâtiments agricoles.

Les producteurs ont aussi mentionné l'adoption de nouvelles approches en matière de gestion des opérations, comme le partage de l'équipement et des achats d'intrants en collaboration avec des agriculteurs ayant la même vision, afin de réduire les coûts et les charges de travail. L'adoption de nouvelles pratiques, du travail réduit du sol à l'analyse budgétaire mensuelle, a aussi été souvent mentionnée. Un répondant a même noté que le fait de payer l'impôt sur le revenu au lieu de l'éviter avait permis à l'entreprise agricole d'enregistrer des bénéfices plus élevés à long terme.

Trouver le meilleur conseil

Enfin, les répondants ont parlé des meilleures sources de conseils.

Les professionnels des finances, en particulier les comptables, sont arrivés en tête de liste, suivis des nombreux autres professionnels qui traitent avec des gens du milieu agricole chaque jour : fournisseurs d'intrants, agents de commercialisation, spécialistes des services de nutrition, vétérinaires et prêteurs.

Un répondant a utilisé les services d'une équipe consultative pour officialiser le processus de planification et de rétroaction. Par ailleurs, les répondants consultent fréquemment leurs amis, les agriculteurs et les gens d'affaires qui réussissent pour obtenir des commentaires ou des idées nouvelles.

Internet a été souvent mentionné comme source d'information facile d'accès et complémentaire aux publications, aux bulletins et aux réunions d'agriculteurs. Les cours et les séminaires ont aussi été mentionnés, et certains ont même vanté les mérites des bonnes vieilles rencontres autour d'un café, qui offrent des occasions multiples de donner des conseils, qu'on le veuille ou non.

« Maintenant, avec un café et un ordinateur portatif, j'ai le monde à ma portée. »

« Il existe d'excellents spécialistes des finances, de bons cours offerts par Financement agricole Canada... Je siège aussi à quelques conseils d'administration, ce qui m'oblige à me tenir au courant des affaires financières et de l'actualité. »

PAR **HUGH MAYNARD** / *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.*

ARTICLE VEDETTE

Si j'avais su…

« Lorsque j'ai acheté ma première truie saillie et que j'ai effectué mes premiers semis, j'aurais aimé avoir eu les moyens financiers de poursuivre mes études au lieu de me lancer tête première en agriculture. »

Qu'auriez-vous fait différemment lorsque vous avez commencé à gérer votre exploitation? Bien entendu, il est plus facile de répondre à cette question aujourd'hui qu'il y a 20 ou 30 ans grâce au recul et à l'expérience acquise, mais il est important d'y réfléchir lorsqu'il s'agit de donner des conseils à la prochaine génération.

Nous avons posé cette question et d'autres questions hypothétiques au groupe consultatif Vision de FAC, constitué par Financement agricole Canada. Nous avons obtenu certaines réponses prévisibles, mais aussi des réponses pour le moins inattendues.

La réponse sans contredit la plus populaire est le regret de ne pas avoir acheté plus de terres. En effet, une très forte majorité de participants aimeraient avoir eu une moins grande aversion pour le risque, s'être moins souciés des taux d'intérêt et, de façon générale, avoir eu une vision du développement de leur ferme plus axée sur l'expansion.

Les autres réponses fréquentes ont été l'intégration d'une plus grande planification organisationnelle dans les activités de la ferme, en particulier en ce qui a trait au marketing, à l'informatisation de la comptabilité et à l'acquisition de compétences générales en gestion.

Plusieurs auraient voulu avoir acheté une ferme mieux située, par rapport au fait de posséder une exploitation à proximité d'un centre urbain en expansion, et un participant a indiqué qu'il aurait pu garder plus longtemps son emploi à l'extérieur de la ferme.

Enfin, la femme d'un agriculteur regrettait de ne pas avoir insisté davantage pour que la famille prenne plus de moments de répit et de loisir. Réflexion d'une grande sagesse.

Quelle est la meilleure chose que vous avez accomplie?

L'enquête n'a pas fait ressortir uniquement les éléments que les répondants auraient faits différemment. Ils en ont aussi mentionné d'autres qu'ils ont eu la chance de faire. Nous ne serons pas étonnés d'apprendre que ceux qui ont acheté des terres se réjouissent de l'avoir fait.

L'autre point positif prépondérant était le fait d'entretenir de bonnes relations. En effet, nombre de répondants ont apprécié

« Je suis heureux d'avoir pris un risque lorsque j'ai acheté ma première ferme. Beaucoup étaient sceptiques à l'époque parce que le prix semblait trop élevé. On parle aujourd'hui d'une véritable aubaine. »

« D'une certaine façon, l'isolement que nous vivions (parce nous faisions les choses autrement et avions dès le début une vision de la vie différente) a été bénéfique, parce qu'il nous a amenés à chercher des manières et des idées nouvelles, à sortir des sentiers battus, à essayer différentes façons de diriger notre exploitation. »

le soutien de leur conjoint ou de leur conjointe et de leur famille, les leçons tirées des voisins et des amis et les liens créés avec les fournisseurs des biens et de services lorsqu'ils ont mis sur pied leur exploitation.

Selon les commentaires recueillis, certains répondants se sont dits heureux de ne pas avoir acheté de l'équipement neuf ou trop gros par rapport à leurs besoins, de ne pas s'être trop endettés et de ne pas s'être bornés à toujours procéder de la même façon. Les répondants ont abondamment souligné les avantages d'une bonne préparation, par exemple en s'assurant que les frères et sœurs sont traités équitablement durant le transfert de la ferme, en veillant à agrandir le troupeau ou en adoptant des technologies nouvelles comme la culture sans labours.

L'avenir

Il est plus facile de réfléchir au passé que de prévoir l'avenir, mais nous avons aussi demandé aux membres du groupe consultatif quelle est la mesure de gestion de la ferme qu'ils souhaiteraient, encore à ce jour, mettre en œuvre. Les deux réponses les plus fréquentes ont été la prise de mesures axées sur le marketing et la relève agricole.

L'accent sur le marketing reflète sans doute le fait que les producteurs d'aujourd'hui doivent suivre de plus près ce qu'il advient de leurs produits après qu'ils ont quitté la ferme. Ils veulent en savoir plus sur le commerce des produits de base, les options de couverture et le marketing en général, et veulent affiner leurs compétences financières qui sont un sous-élément essentiel du marketing.

Par ailleurs, rien n'évoque plus clairement l'avenir que la notion de relève, et plusieurs répondants ont indiqué qu'ils commençaient à planifier la relève ou qu'ils avaient déjà entrepris de régler la façon de transférer l'exploitation à leurs enfants.

Les autres réponses portaient sur divers sujets, mais principalement sur l'amélioration d'un aspect lié à la production ou à la gestion. L'accroissement des rendements, l'adoption de meilleures pratiques culturales afin d'améliorer le sol et la construction de nouveaux bâtiments et de nouvelles installations ont souvent été mentionnés comme « prochaines mesures ». D'autres répondants ont indiqué qu'ils souhaitaient améliorer leur gestion du risque, ou encore prendre plus de temps pour satisfaire aux exigences croissantes des gouvernements et de leurs organismes (paperasse!), et un répondant a dit qu'il voulait un « patron à la ferme ».

PAR HUGH MAYNARD

« Il y a encore beaucoup d'autres initiatives que nous désirons entreprendre : irriguer à l'aide d'un système alimenté par gravité tout en produisant de l'énergie, nous lancer dans la transformation de la laine brute à la ferme, améliorer notre pâturage par rotation sur l'aire d'été, essayer de mettre au point un système d'abreuvement économique à l'énergie solaire pour le bétail durant l'hiver, et trouver une meilleure façon de commercialiser nos animaux. »

Qui fait partie du groupe consultatif Vision? Les membres sont des intervenants de la production primaire, des gens de tous les secteurs de l'agroentreprise et de l'agroalimentaire, des personnes qui mènent des études liées à l'agriculture et des propriétaires d'entreprises qui ont un lien direct avec l'industrie agricole. Vous aussi pouvez joindre le groupe et vous faire entendre. Venez communiquer vos points de vue, vos idées et vos opinions – et soyez récompensé pour vos efforts. Consultez le **www.fac.ca/vision** pour vous y inscrire.

Toutes les semaines, recevez gratuitement par courriel des nouvelles du monde agricole.

Même en déplacement, un courriel vous tient gratuitement au courant de l'actualité du secteur, chaque semaine. Avec la chronique économique de Jean-Philippe Gervais et la rubrique de Mike Jubinville sur les marchés des produits de base et les stratégies de marketing, notre équipe de journalistes agricoles vous informe sur les sujets qui intéressent votre entreprise.

Abonnez-vous gratuitement dès aujourd'hui sur le site www.fac.ca/express ou composez le 1-888-332-3301.

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

LES FACTEURS QUI CHANGENT LES RÈGLES DU JEU

Quelle est votre empreinte aquatique?

Certains experts prévoient qu'il y aura, d'ici 2030, un écart pouvant atteindre 40 % entre les réserves et la demande mondiales d'eau, selon le rapport *Charting Our Water Future* du 2030 Water Resources Group. Parce qu'elle est appelée à assurer une gestion des ressources aquatiques et qu'elle est l'une des plus grandes consommatrices nettes d'eau, l'agriculture sera grandement touchée par cette conjoncture.

Évidemment, nous aurons besoin de plus en plus d'eau pour produire des aliments afin de nourrir la population mondiale croissante, mais, parallèlement à cela, les pressions s'intensifieront pour une utilisation plus efficace de l'eau. Le recyclage et la réutilisation de l'eau deviendront des enjeux de plus en plus importants.

Certaines chaînes d'approvisionnement alimentaire mesurent leur empreinte carbone. Dans combien de temps les détaillants exigeront-ils de connaître leur empreinte aquatique?

L'empreinte aquatique est une mesure de l'utilisation directe et indirecte de l'eau. En 2011, le Water Footprint Network a établi une norme relative à l'empreinte aquatique mondiale.

L'entreprise alimentaire finlandaise Raisio a été la première au monde à apposer une étiquette H_2O sur l'emballage de ses produits. L'étiquette illustre la consommation d'eau utilisée du début à la fin de la production.

Personne ne peut prédire l'avenir avec certitude, mais il est probable que l'eau sera de plus en plus chère au cours des prochaines années et que son utilisation fera l'objet d'une vigilance accrue.

Certains experts croient que le dessalement représentera une solution partielle à ce problème. Les avancées technologiques permettent de réduire progressivement le coût élevé du retrait du sel de l'eau des océans. Des milliers d'usines de dessalement sont à l'œuvre ou en construction dans des régions côtières à l'échelle mondiale. À mesure que les coûts de l'eau augmenteront, le dessalement deviendra une option de plus en plus attrayante.

Le Canada a la chance de posséder 20 % des ressources mondiales d'eau douce et 7 % des réserves d'eau douce renouvelables de la planète. Cela devrait consolider notre position à titre d'exportateur stratégique de produits alimentaires. Toutefois, de nombreuses régions du pays sont confrontées à des pénuries, la demande découlant d'usages concurrents ne cesse d'augmenter, et la qualité de l'eau suscite des préoccupations.

Quelles mesures les producteurs peuvent-ils prendre? Évaluer de nouvelles technologies de conservation de l'eau. Adopter des pratiques qui préservent la qualité de l'eau. Être conscients de leur empreinte aquatique.

Malgré les progrès accomplis au chapitre de la conservation de l'eau et des technologies de dessalement, la citation qu'aurait prononcée Mark Twain « On boit du whisky, mais on se bat pour l'eau. », est de plus en plus criante de vérité. L'eau a de nombreux usages concurrents, et rien ne peut la remplacer.

PAR **KEVIN HURSH**

Le dernier numéro d'*À la fine pointe* de FAC contient encore plus d'information à ce sujet. Consultez-le au **www.fac.ca/alafinepointe.**

Quantité d'eau requise pour produire…

Un hamburger		**2 400** litres
Un verre de lait		**200** litres
Un œuf		**135** litres
Une pomme		**70** litres
Une tranche de pain		**40** litres
Une pomme de terre		**25** litres

Source : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture; Unité de la FAO pour la mise en valeur et la gestion des eaux

Un débouché
à votre portée

Le Canada est un pays exportateur dont près de la moitié du produit intérieur brut (PIB) provient de l'expédition de biens et de services vers d'autres pays. L'agriculture n'y fait pas exception. En effet, les deux tiers de nos productions, animales et végétales, servent à nourrir des gens d'autres pays, en particulier aux États-Unis.

Il existe toutefois un débouché ici même que les producteurs auraient tout intérêt à surveiller. Il ne s'agit pas des baby-boomers; bien que très nombreux, ces gens consommeront de moins en moins de nourriture en vieillissant. Il ne s'agit pas des jeunes familles, parce qu'elles ont de moins en moins d'enfants et les ont plus tard. Et il ne s'agit pas non plus des Autochtones, même si, proportionnellement, ils représentent le segment démographique affichant la croissance la plus rapide au pays.

Le nouveau marché de l'alimentation à exploiter est celui des néo-Canadiens qui représenteront au moins 30 % de la population nationale d'ici les 20 prochaines années. Environ 250 000 immigrants arrivent au Canada chaque année et y apportent les traditions culinaires de leur pays. Ils influencent et transforment aussi les préférences alimentaires des personnes nées ici.

Le pak-choï, l'aubergine asiatique, les viandes halal, les pains naans, le falafel, le tahini et les samoussas ne sont que quelques-uns des aliments de prédilection des communautés culturelles à l'échelle du pays. Comme ce segment de marché représente des ventes à la ferme pouvant atteindre 10 milliards de dollars dans un proche avenir, il faut commencer immédiatement à planifier pour réussir sur ce marché prometteur.

D'ailleurs, certains producteurs ont déjà compris ces nouvelles règles du jeu et se sont mis à l'œuvre pour en tirer profit. Jason Verkaik de Carron Farms produit des légumes dans la riche terre noire organique de Holland Marsh, au nord de Toronto. Il est passé de l'exportation de carottes orange aux États-Unis à la production de la variété Indian Red, afin de satisfaire aux préférences du nombre croissant de Sud-Asiatiques qui vivent à proximité. (La carotte orange était cultivée par des éleveurs des Pays-Bas au XVIIe siècle en hommage à Guillaume d'Orange qui a mené la lutte pour l'indépendance hollandaise, mais c'est une autre histoire.)

Dans certaines communautés du Grand Toronto, plus de 85 % de la population a une langue maternelle autre que l'anglais ou le français. Des agriculteurs comme M. Verkaik ont bien saisi le potentiel commercial lié à cette évolution démographique et se sont adaptés à cette nouvelle réalité. Les marchés qui étaient jusqu'alors des créneaux spécialisés se sont rapidement répandus dans les chaînes de supermarchés.

Étant donné que les importateurs d'aliments saisiront ce débouché commercial si le Canada ne le fait pas, un peu de recherche et de planification en vue d'adapter sa production agricole pour plaire aux néo-Canadiens pourrait s'avérer une stratégie payante.

PAR HUGH MAYNARD

SÉCURITÉ À LA FERME

Comment damer le pion à l'hiver

Il est difficile de penser au froid mordant de l'hiver durant les grandes chaleurs de l'été, mais c'est peut-être le moment idéal pour envisager l'installation d'un système automatisé conçu pour maintenir les zones de passage exemptes de glace et de neige.

Les systèmes de déglaçage automatisé sont déjà largement utilisés dans de nombreux pays scandinaves pour garder les trottoirs des villes secs et sécuritaires pour les piétons durant les longs mois d'hiver. Au Canada, beaucoup de grandes sociétés y ont recours, en particulier dans l'industrie pétrolière et gazière.

Certains producteurs agricoles canadiens sont de plus en plus enthousiastes à l'idée de déglacer les allées pour les travailleurs et les animaux.

« Je ne connais pas beaucoup de gens qui aiment pelleter de la neige pendant l'hiver », lance M. Léandre Morin, propriétaire de troisième génération de Couvoir Scott, l'un des plus gros producteurs d'œufs et de poussins du Québec. L'automne dernier, M. Morin a fait poser dans ses 15 poulaillers de ponte, des systèmes de déglaçage dans les plateformes d'expédition extérieures en ciment d'un peu plus de huit pieds carrés.

Constitués de câbles chauffants contrôlés par un moniteur qui sont installés à l'intérieur du béton coulé ou sous les blocs de pavage ou l'asphalte, les systèmes empêchent l'accumulation de neige et la formation de glace.

Selon André Bruneau, contremaître de M. Morin, ces systèmes ont maintenu les plateformes absolument sèches l'hiver dernier. Il n'a donc pas été nécessaire de pelleter après les tempêtes, ce qui a réduit le risque de blessures pour les conducteurs qui manipulent des casiers d'environ 550 kilos contenant des milliers d'œufs qui sont expédiés, plusieurs fois par semaine, de chaque poulailler.

En plus d'améliorer la sécurité au travail, ajoute M. Morin, ces systèmes éliminent la nécessité d'acheter et d'épandre du sel. L'inconvénient, toutefois, est le coût des systèmes (prix de détail d'environ 8 $ le pied carré, en sus des frais d'installation par un électricien), et les 50 watts d'électricité par pied carré que les systèmes consomment lorsqu'ils sont mis en marche, manuellement ou automatiquement.

« On n'a jamais rien sans rien, affirme M. Morin. Mais dans ce cas-ci, j'estime que le coût en vaut la chandelle. »

Philippe Beaulieu partage cet avis. Ancien producteur laitier qui est aujourd'hui directeur général de Celsiair, une entreprise canadienne qui vend un système de déglaçage appelé Aneo principalement à des clients commerciaux comme des hôtels et des magasins (par l'entremise de magasins d'accessoires électriques et d'entreprises d'aménagement paysager), M. Beaulieu estime que les producteurs agricoles peuvent bénéficier grandement de zones de passage déglacées en tout temps.

« Les agriculteurs circulent constamment autour des bâtiments agricoles ou des remises à machinerie, transportant des objets ou déplaçant des animaux, précise M. Beaulieu. L'installation d'un système de déglaçage qui ne demande aucun entretien et qui est assez abordable est une bonne façon de les protéger, eux et les animaux, contre les glissades et les chutes en hiver. »

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.*

En mars dernier, près de 900 000 Canadiens et Canadiennes ont franchi la porte d'une banque alimentaire pour y chercher de l'aide

Trente-huit p. cent d'entre eux étaient des enfants.

Ensemble contre la faim depuis dix ans

L'alimentation est un besoin vital. La plupart d'entre nous ont la chance de pouvoir manger à notre faim. Ce n'est pas le cas pour tout le monde.

L'initiative FAC en campagne contre la faim a été lancée il y a dix ans. L'idée semblait naturelle puisque nous œuvrons dans le domaine de l'agriculture, qui consiste justement à produire de la nourriture. Nous savions que, pour nos clients comme pour nos employés, il s'agissait d'une cause qui leur tenait à cœur.

L'initiative FAC en campagne contre la faim a connu une telle expansion après dix ans de collaboration avec des partenaires et des amis comme vous, qu'elle est devenue aujourd'hui la plus importante collecte d'aliments dirigée par des employés au Canada, ce dont nous sommes très fiers.

À partir d'aujourd'hui et jusqu'au 18 octobre, déposez vos dons en aliments ou en espèces dans n'importe quel bureau de FAC ou auprès de l'un de nos partenaires, ou faites un don directement lors de la tournée qui aura lieu dans votre région.

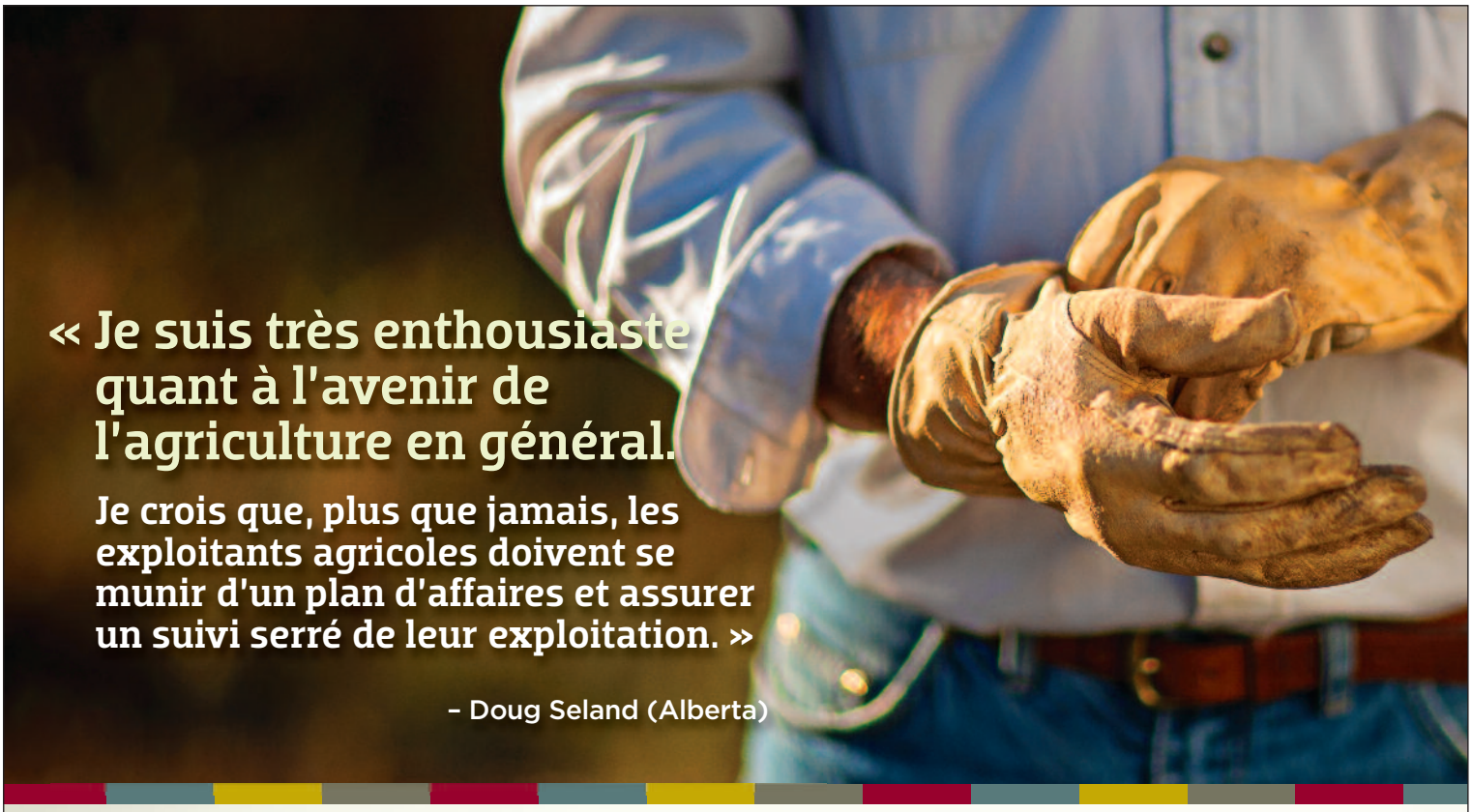
Tous les dons en espèces seront remis à Banques alimentaires Canada et tous les dons de nourriture seront confiés aux banques alimentaires locales partout au pays. Vous pouvez donc être certain que votre contribution aidera à lutter contre la faim.

Pour en savoir plus ou faire un don en ligne, veuillez consulter le site FACencampagnecontrelafaim.ca ou téléphonez au 1-855-427-6207.

Nous tenons à remercier tout particulièrement notre partenaire platine, BDO, et nos partenaires nationaux, à savoir Parrish and Heimbecker, Limited (New-Life Mills) et Windset Farms[MC]. Nous sommes reconnaissants de l'engagement et de l'appui soutenu qu'ils démontrent pour le programme FAC en campagne contre la faim.

FAC en campagne contre la faim – Octobre 2013
Soutenez la tournée de passage dans votre région. Pour obtenir les dates des tournées, consultez le site FACencampagnecontrelafaim.ca

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



INITIATIVE DE **FINANCEMENT AGRICOLE CANADA**

Promouvons l'industrie

L'agriculture canadienne est une industrie moderne, pleine de vie, diversifiée et remplie de gens avant-gardistes passionnés de leur travail. Or, pour que l'agriculture canadienne atteigne son plein potentiel, il faut qu'elle soit mieux comprise par le grand public et, plus important encore, 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**

L'agriculture *plus que jamais*

Pour modifier votre abonnement, envoyez un courriel à 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