MAI / JUIN 2014

AgriSuccès

À DELTA VIEW, LE PRÉSIDENT EST REVENU AUX SOURCES

ET IL LE RECOMMANDE FORTEMENT

FAIRE UN PLAN DE VENTE QUI ATTEINT SES OBJECTIFS

COMMENT ET POURQUOI CRÉER UNE MARQUE POUR VOTRE EXPLOITATION

RAPPORT VALEUR DES TERRES AGRICOLES DE FAC

Dans ce numéro

ARTICLES VEDETTES

10
Pourquoi devriez-vous créer une marque pour votre exploitation?
Que vous vendiez des produits directement aux consommateurs ou que vous vendiez des céréales commerciales ou des bovins, la création d'une marque peut s'avérer profitable.

12
L'intérêt des cycles en agriculture
Les fluctuations des prix des produits de base fournissent de nombreuses occasions.

14
La durabilité en agriculture
Actuellement, des changements induits par les acheteurs donnent un sens très concret aux termes « durable » et « durabilité ».

DANS CHAQUE NUMÉRO

2
VOTRE ARGENT
Ne perdez pas de vue les objectifs de votre plan de vente
Fondez vos décisions de vente de votre production sur vos objectifs.

4
JEUNES AGRICULTEURS
À Delta View, le président est revenu aux sources
Voici pourquoi il recommande fortement le retour à la terre.

8
LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE
Les moteurs diesel sont maintenant moins polluants
Les normes d'émission du groupe 4 ont un impact sur le prix et le fonctionnement des machines agricoles à moteur diesel.

17
DEMANDEZ À UN EXPERT
Comment les groupes consultatifs formés de pairs peuvent-ils être utiles aux producteurs agricoles?
Danny Klinefelter, professeur et économiste à Texas AgriLife Extension et à l'Université Texas A&M, parle des avantages des groupes consultatifs formés de pairs.

19
GESTION DU RISQUE
Gérez les risques liés aux ressources humaines
De nos jours, il peut être difficile de trouver des travailleurs qualifiés désireux de faire carrière en agriculture.

20
SÉCURITÉ À LA FERME
Pour votre sécurité, bouclez votre ceinture!
Même à basse vitesse, les accidents peuvent causer des blessures graves.

EN PRIMEUR

21
VALEUR DES TERRES AGRICOLES

Une stratégie bien définie pour une croissance prometteuse
Eric Schlacht s'est associé avec son père pour acquérir une serre ultramoderne de 18 acres, Delta View Farms, située à Delta, en Colombie-Britannique. (page 4)

Rédacteur en chef, Kevin Hursh
Rédactrice adjointe, Allison Finnamore

Photographies originales par GregHuszarPhotography.com

Il est possible de reproduire les photos et les articles de ce numéro avec notre autorisation. Pour en savoir plus, communiquez avec nous en composant le 306-780-3278.

This publication is also available in English. fcc.ca/agrisuccess.

Les rédacteurs et les journalistes de l'*AgriSuccès* tentent de fournir de l'information et des analyses exactes et utiles. Les rédacteurs et FAC ne garantissent pas la précision de l'information contenue dans ce magazine et ne sauraient être tenus responsables de toute action ou décision prise par le lecteur.

Abonnez-vous gratuitement : fac.ca/agrisucces

@FACagriculture

FACenligne

Financement agricole Canada

Lettre du rédacteur

Les prix des céréales ont nettement chuté, et pour les éleveurs de bovins et de porcs, le potentiel de profit est meilleur qu'il ne l'a été depuis longtemps. Sans vouloir me vanter, je dois souligner que nous vous l'avions dit.

Dans le numéro d'*AgriSuccès* de septembre-octobre 2013 (si vous ne l'avez plus en version papier, vous pouvez toujours le consulter en ligne), on trouve un article intitulé *Économie agricole : tentez de prévoir l'imprévisible*. Dans cet article, John DePutter et moi y étions allés de quelques prévisions.

M. DePutter, analyste agricole de London, en Ontario, se méfiait des perspectives à moyen terme des prix des céréales, faisant remarquer que même si les prix des cultures évoluaient dans une nouvelle fourchette plus élevée, cela ne signifiait pas qu'ils continueraient d'atteindre des records.

« Je pense que les agriculteurs doivent être prêts à composer pendant quelques années avec des marges étroites et des difficultés découlant de la réduction de l'écart entre les coûts et les prix de vente, et ce, même dans un contexte de prix des céréales élevés », soutenait-il.

Cet article a été rédigé longtemps avant la baisse marquée des prix des céréales et les problèmes logistiques associés à la récolte abondante de 2013 dans l'Ouest canadien.

L'article soulignait aussi que les rendements élevés enregistrés ces dernières années dans l'industrie céréalière avaient largement dépassé ceux du secteur de la viande rouge à l'échelle nationale. M. DePutter prévoyait une remontée de ce secteur.

« Il y a assurément un avenir pour l'industrie de l'élevage, précisait-il. Je continue de penser qu'on se portera mieux dans ce secteur que dans celui des cultures commerciales au cours des prochaines années. Et il pourrait même y avoir une période de profits mirobolants. Puisque l'industrie agricole est cyclique, c'est généralement le cas. »

Cependant, M. DePutter et moi faisions part de nos inquiétudes quant aux niveaux d'endettement aux États-Unis et en Europe et aux répercussions possibles pour l'économie mondiale. Depuis l'automne dernier, ces problèmes de dette font beaucoup moins souvent les manchettes.

L'article se terminait sur cette note : « Tentez de prévoir l'imprévisible. Nul ne peut prédire l'orientation que prendra l'économie. »

D'ailleurs, la majorité des économistes n'avaient pas prévu le recul important du dollar canadien, mais cette baisse est positive pour les secteurs de l'industrie qui sont axés sur les exportations, comme ceux des céréales et de l'élevage.

Vos commentaires et vos idées d'articles nous intéressent. Vous pouvez m'écrire à l'adresse kevin@hursh.ca ou sur Twitter à @kevinhursh1.

Cette publication de FAC est vouée à aider les producteurs à améliorer leurs pratiques de gestion. Vous y trouverez de l'information pratique, des exemples concrets et des idées novatrices.

KEVIN HURSH / *Kevin est agrologue-conseil, journaliste et rédacteur en chef. Il vit à Saskatoon, en Saskatchewan. Il exploite aussi une ferme céréalière près de Cabri, en Saskatchewan, et produit un large éventail de cultures.*
hursh.ca (en anglais seulement)

CONTRIBUTEURS

MARK CARDWELL / *Mark est journaliste et rédacteur pigiste dans la région de Québec.*
markcardwell.ca (en anglais seulement)

TRISH HENDERSON / *Trish est rédactrice pigiste et experte-conseil agricole. Elle vit dans le centre de l'Alberta et est aussi éleveuse de bovins de boucherie.*

TAMARA LEIGH / *Tamara est conseillère en communications et rédactrice dont la passion est de donner une voix aux agriculteurs des quatre coins du pays. Elle vit en Colombie-Britannique.*

HUGH MAYNARD / *Résidant à Ormstown, au Québec, Hugh est journaliste et communicateur d'expérience spécialisé en agriculture.*

LORNE MCCLINTON / *Rédacteur, journaliste et photographe, Lorne partage son temps entre son bureau au Québec et sa ferme céréalière en Saskatchewan.*

Ne perdez pas de vue les objectifs de votre plan de vente

PAR LORNE MCCLINTON

Les producteurs agricoles devraient toujours garder à l'esprit la somme dont a besoin leur exploitation pour atteindre ses objectifs opérationnels, selon Victor Aideyan, président de HISGRAIIN Commodities à London, en Ontario.

Les 3 principales étapes de conception d'un plan de vente

1. Connaître vos coûts de production
2. Comprendre les variations saisonnières des prix dans votre secteur
3. Établir des prix cibles et un objectif de revenu net

Si vous savez que votre ferme doit générer un bénéfice de 50 000 $ après déduction des dépenses, vous pouvez déterminer quels prix vos cultures doivent vous rapporter pour atteindre vos objectifs. À tout le moins, vous connaîtrez votre objectif de revenu minimum.

« Avant tout, il est indispensable de connaître vos coûts de production parce que cela vous permet de déterminer votre seuil de rentabilité, indique M. Aideyan. Supposons que je suis convaincu d'obtenir un rendement de 35 boisseaux de canola par acre dans le pire des cas. Compte tenu de ce rendement, j'aurai besoin d'obtenir 8 $ le boisseau pour couvrir mes coûts de production. Si, à l'heure actuelle, j'ai la possibilité de vendre mon canola 11 $ le boisseau, je sais que je peux réaliser un profit de 3 $ le boisseau. »

« Si je multiplie 35 boisseaux l'acre par 500 acres, j'obtiens 17 500 boisseaux, ajoute M. Aideyan. En multipliant ce chiffre par mon profit de 3 $ le boisseau, j'obtiens un profit total de 52 500 $ pour ma récolte de canola. »

M. Aideyan recommande de suivre la même procédure pour déterminer les coûts de production, aux prix actuels, pour toutes vos cultures, et de commencer à surveiller les marchés. Lorsque vous constatez que le prix est supérieur à vos coûts de production, vous pouvez passer à l'action parce que vous savez que vos ventes vous rapporteront des bénéfices.

Essentiellement, la combinaison de votre rendement minimal et du prix obtenu doit vous procurer suffisamment de liquidités pour atteindre vos objectifs préétablis, ajoute M. Aideyan. Si vous obtenez un résultat meilleur que prévu, vous vous rapprocherez plus vite de vos objectifs.

L'importance des objectifs

- Auriez-vous l'amabilité de me dire quel chemin je dois prendre? demanda Alice.
- Tout dépend de l'endroit où vous désirez aller, répondit le chat.

Lewis Carroll, *Les Aventures d'Alice au pays des merveilles*

Il n'est sans doute jamais venu à l'esprit de Lewis Carroll qu'il était en train de donner un judicieux conseil d'affaires lorsqu'il a rédigé ce dialogue bien connu entre Alice et le chat du Cheshire, tiré de ce conte pour enfants du XIXe siècle. Toutefois, M. Aideyan mentionne que cette citation offre un conseil intemporel sur l'importance de se fixer des objectifs.

« Pour se rendre à destination, il faut d'abord savoir où l'on veut aller, paraphrase M. Aideyan. C'est pourquoi l'établissement d'objectifs à moyen et à long terme qui sont significatifs pour vous est le fondement de la planification financière. »

Les objectifs individuels varient d'un producteur à l'autre et changent souvent au fil d'une carrière. Ainsi, un producteur débutant peut avoir pour objectif de doubler la taille de son exploitation, alors que d'autres veulent mettre suffisamment d'argent de côté pour s'assurer une retraite confortable.

Lorsque vous fixez des objectifs, il est important d'être précis et d'y associer un prix. Ne vous contentez pas de dire que vous voulez vendre au meilleur prix offert sur le marché; cela ne fait qu'entretenir l'incertitude.

Tâchez de connaître vos chiffres, insiste M. Aideyan. En l'absence d'un montant précis, essayez de prévoir ce que devraient être vos flux de trésorerie par rapport à votre résultat net. Sinon, réfléchissez à l'utilisation que vous voulez faire de votre revenu et faites le raisonnement inverse.

NE METTEZ PAS LA FERME EN JEU

Tous les producteurs rêvent de vendre au meilleur prix offert sur le marché, mais en réalité, très peu y arrivent. Et le plus souvent, ce privilège résulte plus de la chance que d'une bonne gestion. Selon M. Aideyan, il est important de ne pas être obsédé par cette idée au point de prendre des risques inutiles.

Il vaut mieux utiliser vos bénéfices pour la réalisation d'objectifs de plus grande ampleur. À défaut de le faire, vous risquez de continuer de viser des prix toujours plus élevés même si cela ne sert plus du tout votre objectif.

« L'atteinte de prix plus élevés peut devenir une fin en soi, indique M. Aideyan. Je gagne 400 000 $, mais si les prix montent, je pourrais en gagner 420 000 $. Ce serait formidable. Mais posez-vous la question de savoir pourquoi vous risquez un revenu de 400 000 $ pour gagner 20 000 $ supplémentaires. Qu'allez-vous faire exactement de ce supplément? »

« Si vous réinvestissez vos bénéfices dans l'atteinte de vos objectifs, cela vous permet de prendre du recul et de vous dire que 400 000 $ représentent beaucoup plus que les 80 000 $ par année que vous devez investir dans votre fonds de retraite », illustre M. Aideyan.

VIDÉO :
Demandez à un expert : L'élaboration d'un plan de marketing
fac.ca/plandemarketing

Une stratégie bien définie pour une croissance prometteuse

PAR TAMARA LEIGH

Quitter la ferme familiale est une décision définitive pour beaucoup de jeunes. D'autres, par contre, éprouvent une forte envie de revenir à l'agriculture. Ce fut le cas d'Eric Schlacht, président de Delta View Farms, à Delta, en Colombie-Britannique.

Il y a trois ans, ce serriculteur-entrepreneur de 29 ans était directeur des relations d'affaires à Financement agricole Canada, en Alberta. Issu d'une famille de producteurs possédant sa propre exploitation serricole à Langley, Eric s'était installé à Kelowna pour poursuivre des études en gestion à l'Université de la Colombie-Britannique en Okanagan lorsqu'il a obtenu son premier poste à FAC.

« J'ai beaucoup aimé travailler à FAC, mais à force de côtoyer d'autres producteurs et agroentrepreneurs, j'ai voulu revenir à la production primaire », confie Eric.

Le financement agricole et la gestion d'une équipe de 100 employés et d'une serre ultramoderne de 18 acres sont des carrières passablement différentes. Mais lorsqu'Eric et son père Herb ont eu l'occasion d'acquérir l'entreprise d'un couple qui prenait sa retraite, ils n'ont pas hésité à saisir cette occasion. Fort de ses 25 années d'expérience en serriculture, le père a aidé à conclure la transaction, mais c'est le fils qui dirige la nouvelle entreprise depuis le premier jour.

« Compte tenu du prix de la terre, de l'équipement et des serres, ce projet aurait été impossible à réaliser si [ma famille] ne m'avait pas aidé à obtenir du financement, affirme Eric. Ma femme a aussi été d'un précieux soutien. Ayant grandi dans une ferme céréalière et bovine en Saskatchewan, elle comprend ce qu'exige le métier d'agriculteur. »

Des conditions gagnantes

Eric reconnaît que la bienveillance et les efforts des propriétaires précédents ont contribué à son entrée réussie dans le secteur de la production en serre.

« Ils ont été absolument fantastiques. Pendant les six mois qui ont précédé la prise de possession, ils m'ont montré leur exploitation sous toutes ses coutures, et ensuite, ils sont restés encore quatre mois pour m'expliquer le fonctionnement des systèmes », relate-t-il.

Entouré d'une bonne équipe offrant un soutien solide sur le plan opérationnel, le plus difficile pour Eric a été d'apprendre à gérer la main-d'œuvre. En effet, il est devenu le patron de 100 employés syndiqués, dont beaucoup étaient de nationalités et de cultures différentes, situation à laquelle il n'avait jamais fait face.

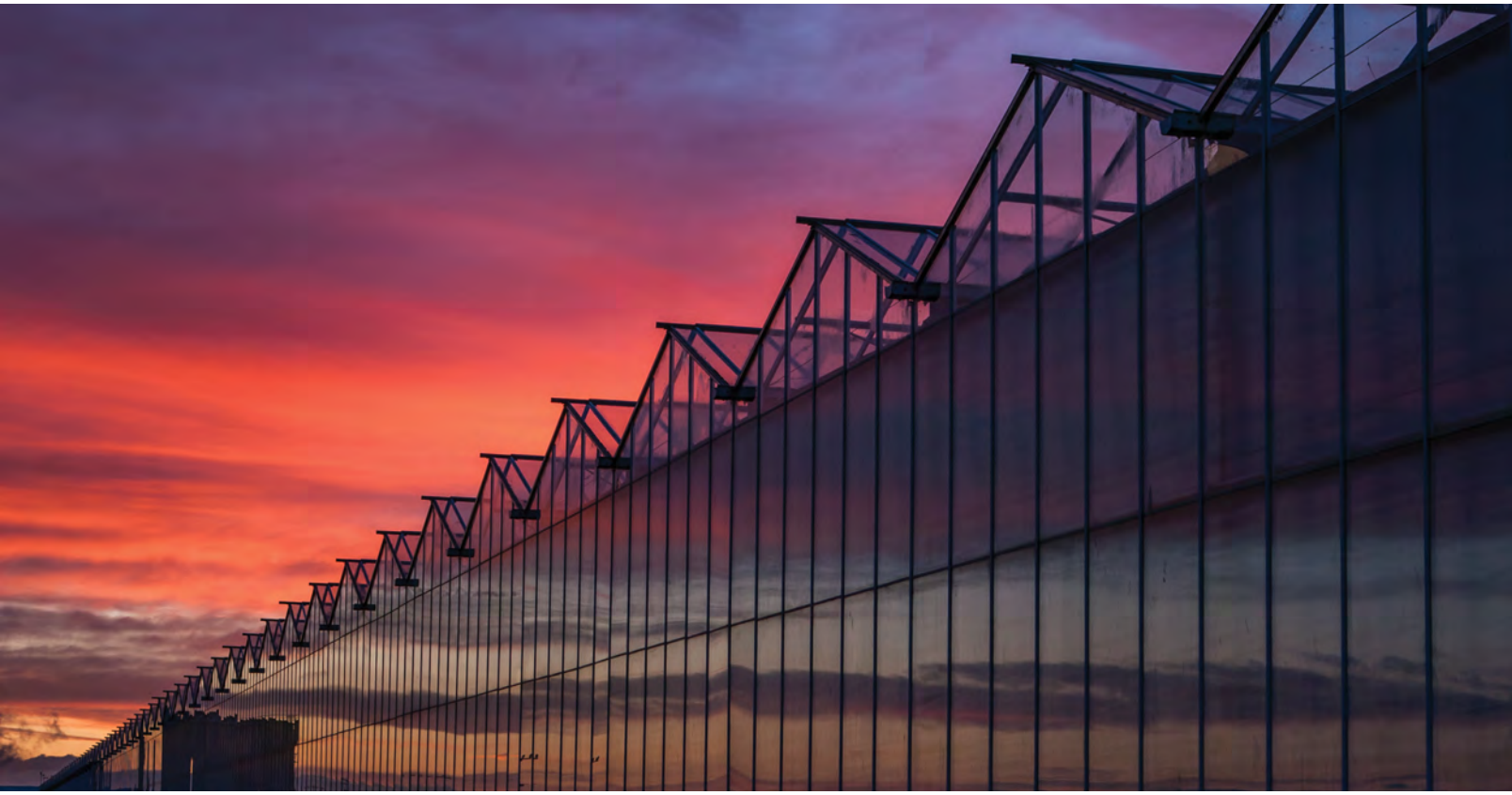
« Mes points forts, ce sont les analyses et les chiffres, mais j'ai dû apprendre à transmettre ma vision à mon équipe de gestion et à mes employés et à les convaincre de l'adopter, dit-il. On a beau arriver avec le meilleur des plans, encore faut-il être capable d'amener les gens à le mettre en œuvre. »

Une chute qui permet de tirer des leçons

Malgré les efforts de transition, de planification et de préparation, l'entreprise s'est heurtée à un obstacle de taille au cours de sa première année : les prix ont chuté à leur niveau le plus bas en 15 ans. Grâce à une solide équipe opérationnelle, l'entreprise a atteint ses objectifs de rendement tout en respectant son budget, mais était incapable de combler le déficit.

« J'ai dû redoubler d'effort et tâcher de comprendre les rouages de cette entreprise : où pouvions-nous réaliser des économies, obtenir des gains d'efficience et nous améliorer? En agriculture, il y a des hauts et des bas. Certaines années, même si on fait tout correctement, les pertes financières restent inévitables. La prise de décisions difficiles et l'obligation de régler des problèmes sans avoir à dépenser d'argent sont des apprentissages qui m'ont assurément aidé. »

Depuis qu'il a pris les rênes, Eric maintient le cap sur bon nombre de facteurs de croissance. L'entreprise continue de



« Les cultures de grande consommation assurent notre subsistance, mais nous devons continuer de produire des cultures spéciales qui nous permettent de nous distinguer de la concurrence. »

produire des variétés ordinaires comme des tomates Beefsteak et des tomates Roma, auxquelles s'ajoutent diverses variétés patrimoniales de tailles, de formes et de couleurs différentes.

« Les tomates spéciales représentent environ 25 % de notre production, explique Eric. Les cultures de grande consommation assurent notre subsistance, mais nous devons continuer de produire des cultures spéciales qui nous permettent de nous distinguer de la concurrence. Il s'agit d'exploiter des créneaux où nous pouvons surpasser les exploitations à grande échelle. »

Les activités de base avant tout

Delta View Farms a un partenariat avec Windset Farms, un office de commercialisation désigné auprès de la B.C. Vegetable Marketing Commission. Ce partenariat permet à Eric et à son équipe de se concentrer sur la production de tomates sans avoir à se soucier de trouver des marchés et des clients.

Les prix se sont redressés l'année dernière et, au cours de la deuxième saison, les rendements se sont accrus et le stress a beaucoup diminué. En ce début de troisième saison, Eric envisage l'avenir avec enthousiasme. Cette année, sa femme Erin prévoit rejoindre l'entreprise à titre de directrice des relations avec les employés et des projets spéciaux. Ensuite, il prévoit entreprendre l'agrandissement des infrastructures en ajoutant 22 acres de serres.

« Je veux développer notre entreprise et chercher de nouveaux débouchés et de nouvelles façons de faire, dit-il. Notre statut de ferme familiale me remplit de fierté. Le fait de voir mes parents s'investir avec autant d'ardeur me motive non seulement à garder l'exploitation, mais aussi à l'améliorer et à la faire grossir afin que les perspectives agricoles pour la prochaine génération soient encore plus intéressantes. »

Quand le moment sera venu pour sa progéniture de quitter le nid, il y a fort à parier qu'Eric l'y encouragera.

« Je pense qu'il est très important que les jeunes agriculteurs quittent la ferme parce que cela favorise leur développement personnel et aide à voir les choses sous un nouveau jour, affirme Eric. Bien sûr, il faut savoir comment faire pousser des tomates, mais il faut aussi savoir comment gérer des personnes et des processus. L'agriculture est maintenant une activité complexe et mondialisée. C'est pourquoi l'éducation est indispensable. »

Pour gérer votre exploitation où que vous soyez

Lancement de l'application Champs PRO Mobile

Combinée à votre logiciel existant Gestionnaire de champs PRO ou PRO 360 – composante ordinateur de bureau, l'application Champs PRO Mobile révolutionne comment, où et quand vous gérez vos données agricoles. Téléchargez Champs PRO Mobile afin de créer et de partager tous vos registres agricoles à partir de vos appareils iPhone, iPad et Android.

Disponible dans l'App Store

APPLI ANDROID SUR Google play

1-877-926-0064 | logicielsfac.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Les moteurs diesel sont maintenant moins polluants

PAR KEVIN HURSH

Si vous avez acheté une nouvelle machine agricole à moteur diesel au cours des deux dernières années, ou si vous prévoyez faire ce type d'achat, sachez que les normes d'émission du groupe 4 ont un impact sur le fonctionnement des machines.

Depuis quelques années, le niveau autorisé d'émission des nouveaux moteurs diesel hors route a considérablement diminué. Les normes intermédiaires du groupe 4, qui sont déjà strictes, sont remplacées par les normes finales du groupe 4, qui le sont encore plus. En effet, le niveau autorisé d'émission d'oxydes d'azote et de particules est abaissé de pas moins de 90 %.

On peut ainsi faire tourner un nouveau moteur diesel dans un hangar ou un garage fermé pratiquement sans percevoir la fumée d'échappement. La mise en œuvre de ce changement a demandé beaucoup de recherches et d'ingénierie.

Pour satisfaire aux normes intermédiaires du groupe 4, les grands fabricants ont utilisé l'une des deux techniques suivantes.

John Deere, Caterpillar, Cummins et Perkins ont utilisé la recirculation des gaz d'échappement afin de réduire les émissions d'oxydes d'azote, et ont ajouté un filtre dans le système d'échappement afin de capturer les particules, qui sont ensuite brûlées.

AGCO, Case IH et New Holland ont, quant à eux, opté pour la technologie de la réduction catalytique sélective, qui utilise des températures de combustion très élevées pour diminuer le niveau de particules dans la fumée d'échappement.

Par cette méthode, les oxydes d'azote sont dirigés dans une chambre de catalyse située à l'extérieur du moteur. Un fluide d'échappement diesel (FED), mélange d'urée et d'eau désionisée, est injecté dans la chambre pour décomposer les oxydes d'azote en leurs constituants moins nuisibles.

Ces fabricants installent des réservoirs de stockage de FED dans leurs nouvelles machines. Les quantités varient, mais il faut environ un litre de FED pour 25 litres de diesel brûlés.

Le coût du FED est environ le même que le carburant diesel, mais comme le FED est constitué à plus de 50 % d'eau, il est beaucoup plus susceptible de geler ou de se gélifier par température froide. La chaleur produite par le moteur permet alors de réchauffer le fluide dans son réservoir de stockage.

Si la réserve de FED s'épuise, l'ordinateur de bord réduit la puissance du moteur pour vous permettre de vous rendre jusqu'à une station-service.

Selon les normes intermédiaires du groupe 4, les fabricants utilisant la recirculation des gaz d'échappement et un filtre supplémentaire à la sortie du système d'échappement n'utilisent pas de FED. Cela est appelé à changer d'après les règles finales du groupe 4. En effet, John Deere confirme qu'il en utilisera maintenant lui aussi dans son système. Toutefois, la quantité de fluide nécessaire sera beaucoup moins grande.

Personne ne veut dire combien cette nouvelle technologie coûte aux producteurs, mais le respect de normes d'émissions très strictes contribue assurément à la hausse des prix des nouveaux équipements.

Sur une note plus positive, on signale que ces moteurs sont ultraperformants, et la réduction marquée des émissions est bénéfique pour l'environnement. ■

Ligne de crédit FAC

La façon rapide de combler vos besoins de trésorerie

Avez-vous besoin de crédit à court terme? Attendez-vous de conclure une vente? Lorsqu'il faut combler des besoins de trésorerie, il est rassurant de savoir que du financement préapprouvé est disponible pour mener vos affaires.

1-888-332-3301 | fac.ca/LignedeCredit

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Pourquoi devriez-vous créer une marque pour votre exploitation?

PAR TRISH HENDERSON

La création d'une marque reconnaissable est un élément crucial du marketing qui revêt une importance croissante dans le secteur de l'agriculture.

Les marques n'ont rien de nouveau pour les producteurs agricoles. Les éleveurs de bestiaux de race et les producteurs de semences certifiées les utilisent déjà depuis longtemps pour stimuler les ventes. Durant les mois d'hiver, lorsque les éleveurs de bovins vendent des taureaux, les journaux agricoles foisonnent d'annonces publiées par des exploitations individuelles, accompagnées de logos, d'adresses de sites Web et même parfois de liens menant vers des vidéos promotionnelles.

Les consommateurs s'intéressent de plus en plus à la provenance de leurs aliments. À l'ère des médias sociaux, que vous vendiez des produits agricoles directement aux consommateurs ou que vous vendiez du grain commercial ou des bovins, une marque permet de créer des liens tout au long de la chaîne de valeur.

L'importance accordée au client est à la base du succès de la marque Ontario Corn Fed Beef (bœuf de l'Ontario nourri au maïs), lancée par la Ontario Cattle Feeders' Association en 2001.

« Les producteurs sont pleinement responsables de la marque, et il y a une histoire associée à Ontario Corn Fed Beef », affirme Jim Clark, directeur général de l'association. Chaque été, M. Clark et une équipe de membres producteurs font la tournée des stationnements d'épicerie à bord du camion gros porteur qui tient lieu de cuisine mobile de la marque Ontario Corn Fed Beef. Ils ont ainsi l'occasion de rencontrer environ 500 consommateurs au cours d'une journée et de savoir exactement le genre de produits du bœuf que la clientèle recherche.

Le logo Ontario Corn Fed Beef, auquel sont associées des normes de production précises, garantit aux clients l'uniformité et la haute qualité du produit. Cette marque a pour objectif d'élargir le marché du bœuf élevé dans la province. On la trouve aujourd'hui sur les tablettes de 241 épiceries Loblaws en Ontario, et ce programme de marketing se traduit par la commercialisation de 5 700 animaux par semaine.

« Nous, les producteurs d'aliments, devons raconter notre histoire de façon proactive. Nous n'avons rien à cacher; nous gérons d'excellentes exploitations familiales, nous sommes de bons gardiens de la terre et nous produisons des aliments savoureux. Les consommateurs votent avec leur portefeuille, et nous devons être à leur écoute », soutient-il.

Tangle Ridge Ranch
Pasture Perfect, Naturally.

Le succès d'une petite entreprise

À plus petite échelle, Shayne et Vicky Horn de Tangle Ridge Ranch, près de Thorsby, en Alberta, ont établi avec succès la marque de leur viande d'agneau, Tangle Ridge Lamb. Il y a cinq ans, ce couple a démarré un élevage de 160 acres comptant 30 agneaux nourris à l'herbe.

« Nous avons su dès le début que nous voulions vendre directement notre produit et faire reconnaître notre marque, confie Vicky. Nous avons donc créé notre logo Tangle Ridge et nous nous sommes assurés qu'il apparaisse sur chaque emballage vendu, même si au départ nous vendions uniquement à nos familles et à nos amis. »

En s'attachant à raconter l'histoire de leur ferme familiale, les Horn ont développé le marché de la viande d'agneau Tangle Ridge, qui compte aujourd'hui des consommateurs particuliers et des restaurants haut de gamme partout en Alberta. Ils vendent maintenant 200 agneaux par année et ont établi un partenariat avec deux autres élevages qui leur fournissent des animaux.

Comment se forger une solide réputation

L'étiquetage des produits, le site Web de l'élevage, la participation à des événements culinaires dans la région, l'offre de visites guidées de l'exploitation et la présence sur les médias sociaux ont été des moyens importants de bâtir une réputation solide pour la marque Tangle Ridge Lamb.

« Nous participons aux journées agricoles portes ouvertes et organisons des soupers élaborés par nos chefs dans le grenier de notre bergerie, ajoute Vicky. Twitter est l'outil de diffusion de notre marque le plus efficace. Il nous a permis d'entrer dans le milieu des gourmets et de faire connaître notre marque à l'extérieur de notre réseau existant. Des inconnus viennent nous voir à des salons de l'alimentation et nous demandent des nouvelles de notre chien parce qu'ils l'ont vu sur Twitter. »

Que se passe-t-il si vous ne vendez pas votre produit directement aux consommateurs?

La marque n'en demeure pas moins importante.

« Le nom et le logo de notre ferme symbolisent la fierté que nous inspire notre exploitation », affirme Lance Stockbrugger de LD Stockbrugger Farms, une exploitation de céréales, d'oléagineux et de légumineuses de 4 000 acres située près de Leroy, en Saskatchewan. Ce producteur croit que la création d'une marque distincte pour LD Stockbrugger Farms a permis d'attirer de nouveaux employés et a incité des propriétaires fonciers à venir offrir des possibilités de location.

« Notre logo apparaît sur nos semi-remorques, et nous donnons à nos employés des blousons et des casquettes arborant le logo, parce que nous voulons montrer la sincérité et l'intégrité de notre entreprise, indique M. Stockbrugger. Nous voulons que nos employés ressentent la même fierté que nous à l'égard de l'exploitation, et que les sociétés céréalières sachent à qui et à quoi elles ont affaire lorsqu'elles voient nos camions arriver. Par ailleurs, le bon entretien et la propreté de l'équipement sont très importants pour nous, et nous avons acquis la réputation de vendre des machines usagées de bonne qualité quand vient le temps de remplacer de l'équipement. »

LDS

La tenue d'un blogue est une autre façon pour LD Stockbrugger Farms de promouvoir leur exploitation et l'industrie agricole. « Tout a commencé lorsque j'ai eu mon premier BlackBerry et mon premier semoir pneumatique à conduite automatisée. J'avais les mains libres, et ma mère demandait constamment des nouvelles de la ferme », relate M. Stockbrugger. Ses premières mises à jour par courriel étaient adressées à sa famille, mais elles se sont avérées si populaires que la liste d'envoi contient maintenant des destinataires de partout au Canada, et même du Mexique et du Japon.

Qu'est-ce qui distingue votre marque?

Selon l'objectif de votre exploitation agricole, la création d'une marque ne doit pas être forcément un processus compliqué.

« D'abord, vous devez déterminer une caractéristique que vous seul possédez. Dans notre cas, il s'agit de la tradition établie par nos parents selon laquelle tous les garçons portent les mêmes initiales : L. D. S., illustre M. Stockbrugger. Ensuite, tâchez de reconnaître ce qui vous distingue de vos voisins. Est-ce la passion de produire les meilleures cultures, le fait d'avoir les champs les mieux entretenus ou le désir d'être l'entreprise la plus florissante? Enfin, il vous reste à bâtir et à entretenir votre réputation dans la collectivité et dans l'industrie. »

« Les consommateurs et les restaurants veulent rétablir le lien avec les agriculteurs et en savoir plus sur la provenance des aliments, souligne Vicky Horn. Cette tendance nous donne la possibilité de raconter l'histoire qui se cache derrière nos exploitations. En le faisant d'une manière authentique, cohérente et honnête, nous gagnons la confiance des consommateurs. »

« Pour créer une marque, vous devez connaître votre marché cible et vous assurer que vous serez en mesure d'honorer les promesses de votre marque, conseille Jim Clark. Vous devez connaître vos forces et vous aligner avec vos partenaires qui possèdent l'expertise que vous n'avez pas. Il faut avoir un objectif à long terme et un plan d'affaires… et vous devez faire preuve de patience. »

VIDÉO :
Pause gestion : Assurer le succès d'une marque
fac.ca/marquedexploitation

L'intérêt des cycles en agriculture

PAR KEVIN HURSH

« Les cycles créent des possibilités. C'est là que réside l'intérêt de l'agriculture. »

Pour des raisons évidentes, les producteurs de céréales trouvent décourageant de voir chuter les prix des céréales par rapport aux niveaux de l'an dernier, mais, selon un grand analyste de marchés et observateur de l'industrie, la phase descendante du cycle du marché des grains a de nombreuses répercussions positives.

John DePutter de DePutter Publishing souligne que la baisse des prix des céréales fourragères est déterminante dans l'amélioration de la rentabilité des exploitations d'élevage à l'échelle du pays.

« L'industrie de l'élevage est un client important des producteurs de céréales, indique M. DePutter, à London, en Ontario. Ces deux secteurs doivent être florissants, et celui de l'élevage, en particulier l'élevage bovin, connaît enfin de très bons rendements. »

Selon M. DePutter, cette situation apporte aussi son lot de retombées positives pour le secteur céréalier. Si les prix des céréales et des oléagineux étaient toujours élevés et avantageux, qu'ils ne cessaient d'atteindre de nouveaux sommets, qu'en serait-il des prix des terres et des taux de location au comptant? Comment la relève pourrait-elle se lancer en affaires?

La réduction des marges encourage aussi l'innovation et l'efficience. Chacun cherche des façons de réduire les coûts ou de nouvelles sources de revenus. Il en résulte souvent une amélioration des compétences en marketing. À titre d'exemple, mentionnons le soja à identité préservée destiné au marché de l'alimentation humaine. Un nombre croissant de producteurs s'intéressent à des cultures qui peuvent rapporter un prix plus élevé lorsque les revenus s'affaiblissent.

De nombreux analystes parlent d'un nouveau paradigme dans le secteur céréalier, soit la demande mondiale qui va excéder la production alimentaire. Même s'il continue d'envisager l'avenir de l'agriculture d'un œil très optimiste, M. DePutter croit aussi que les débouchés sont peut-être grossièrement exagérés.

« L'incapacité des producteurs de répondre à la demande d'une population croissante est un mythe. Bien entendu, la production et les prix seront très variables, mais lorsque des mesures incitatives sont offertes, les producteurs sont capables de produire en quantité largement suffisante. Lorsque des gens qui n'ont aucun lien avec l'agriculture commencent à vanter celle-ci comme le meilleur secteur dans lequel il faut investir, c'est sans doute signe que le marché a atteint un sommet », ajoute-t-il.

Par ailleurs, les fluctuations des prix des produits agricoles sont attribuables à de nombreux facteurs, selon Jean-Philippe Gervais, économiste agricole en chef à FAC. Les nouvelles technologies, les politiques agricoles, les différends commerciaux et même les conflits politiques peuvent entraîner des variations de l'offre et de la demande.

« Compte tenu de ces influences, on peut difficilement s'attendre à des cycles réguliers, en particulier sur les marchés des céréales et des oléagineux », note M. Gervais. Les marchés ont tendance à évoluer rapidement de nos jours, ou bien, ils traversent de longues périodes de prix forts ou de prix faibles. « Il est crucial d'être prêt à affronter diverses situations. »

Il existe un rapport évident entre la faiblesse actuelle des taux d'intérêt et la hausse de la valeur des terres. Si l'on en croit les cycles financiers historiques, les taux d'intérêt ne demeureront pas toujours aussi bas et les prix des terres ne seront pas toujours aussi fermes.

« Les cycles créent des possibilités, résume M. DePutter. C'est là que réside l'intérêt de l'agriculture. »

Alors, même si personne ne s'attend à ce que les producteurs de céréales se réjouissent de la baisse des prix, il ne faut pas perdre de vue les perspectives plus générales.

COMMENT INTERPRÉTER LES PRÉVISIONS DE PRIX POUR L'ANNÉE PROCHAINE

Voici un conseil pour démêler toute l'information communiquée à la vitesse de l'éclair à l'ère numérique : évitez de déterminer au pifomètre la prévision qui devrait s'avérer « exacte ». Utilisez plutôt les prévisions comme le font les professionnels, qui comprennent que les projections de prix sont utiles, notamment à la planification. Tout d'abord, évaluez les résultats possibles à l'aide des scénarios de prix tirés des différentes projections. Ensuite, calculez la rentabilité selon des projections de prix prudentes et des projections plus ambitieuses pour fonder des décisions stratégiques comme la location ou l'achat de terres agricoles, d'équipement, etc.

Surcharge d'information? Plus maintenant.

Consultez les billets du blogue de la Tribune agroéconomique à fac.ca pour d'autres points de vue.

Jean-Philippe Gervais
Économiste agricole
en chef à FAC

@jpgervais

UNE APPLICATION GRATUITE

POUR VOUS RETROUVER DANS VOS NOTES

Evernote est un carnet électronique gratuit qui offre beaucoup plus que le carnet papier à spirale. Il permet de consigner texte, son et images à partir de votre téléphone, de votre tablette ou de votre ordinateur de bureau. Vous avez accès à vos fichiers de n'importe où, à l'aide de n'importe quel dispositif connecté, et pouvez extraire toutes les notes que vous avez prises, par exemple, sur l'entretien de la moissonneuse-batteuse, en saisissant simplement la clé de recherche « moissonneuse ».

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-CORÉE

ouvre aux producteurs maraîchers un marché de

50 MILLIONS

de consommateurs dans un pays comptant peu de terres agricoles.

Source : Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada

5 COMPTES À SUIVRE

@AgPlusQueJamais
@laterreca
@upaqc
@fadq_com
@LeBulletin_com

Et le nôtre! @FACagriculture communique les dernières nouvelles de FAC ainsi que du contenu utile pour les agriculteurs, comme les tendances économiques, des conseils sur la gestion agricole et d'autres comptes Twitter qu'il vaut la peine de suivre.

La durabilité en agriculture

PAR HUGH MAYNARD

L'expression agriculture durable revêt un sens différent d'une personne à l'autre : respect de l'environnement, meilleur rendement énergétique, faible impact environnemental. La liste est longue. On estime que divers organismes et organisations dans le monde utilisent plus de 60 définitions différentes du terme *durable*.

Dans le présent article, nous utiliserons celle de l'Institut agricole du Canada : « L'application de l'expérience agricole et des connaissances scientifiques des processus naturels pour créer des systèmes agricoles et agroalimentaires qui sont économiquement viables et qui satisfont les besoins de la société pour des aliments salubres et nutritifs et des communautés rurales vivantes, tout en protégeant ou en mettant en valeur les ressources naturelles et l'environnement. »

Mais au-delà des termes, que signifie la durabilité pour un producteur? Même s'il s'agit d'une philosophie personnelle, comment savez-vous si vos activités agricoles sont réellement durables, et que devez-vous faire pour le démontrer?

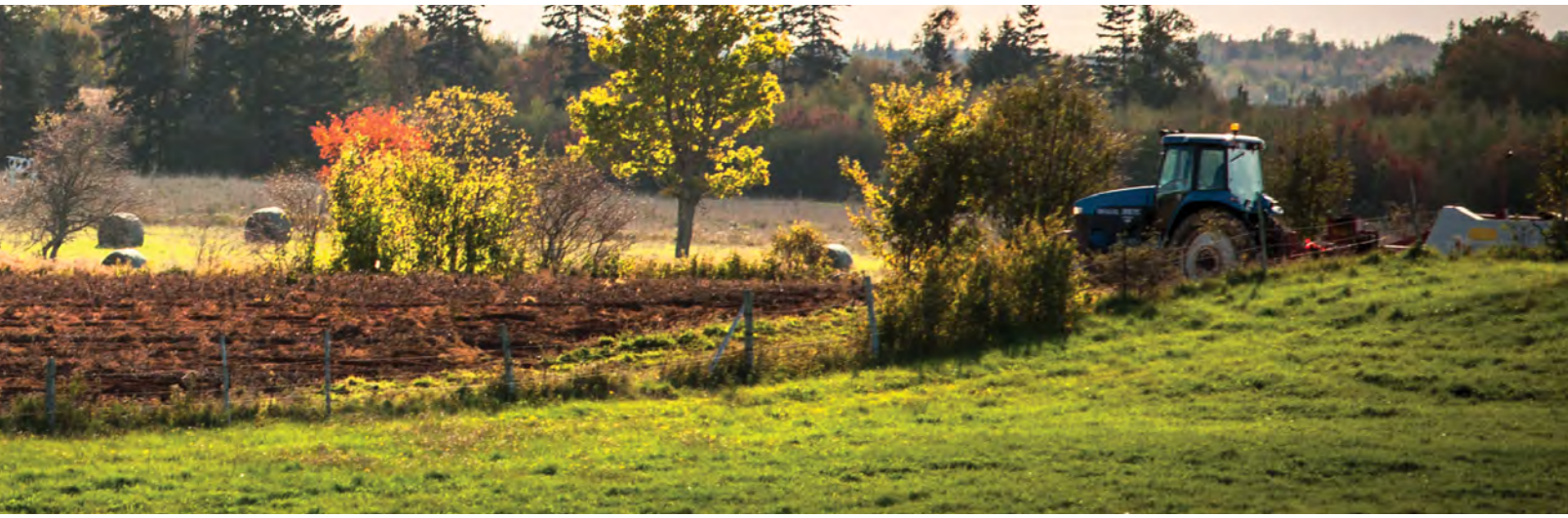
Il s'opère actuellement des changements rapides qui donnent un sens très concret aux termes *durable* et *durabilité*, et ces changements sont induits par le marché. Les acheteurs – notamment les gros acheteurs comme Unilever, en réponse à la demande des consommateurs – exigent que les fournisseurs démontrent en quoi leurs produits et leurs pratiques sont durables.

Le contexte a-t-il changé?

Il ne suffit plus de déclarer que votre exploitation est durable, et c'est pourquoi nous assistons à l'application de toutes sortes de normes, d'indices et de procédures de vérification. Ces mesures consistent à veiller à ce que les allégations de durabilité soient authentiques et vérifiables.

S'il existe des mécanismes semblables dans le secteur biologique depuis plus de 50 ans, les nouvelles normes mettent l'accent sur des mesures fondées sur les résultats plutôt que sur les pratiques. La question n'est donc pas tant de savoir si vous utilisez des engrais biologiques ou synthétiques, mais bien de déterminer le possible impact de vos pratiques sur l'environnement.

Depuis 2007, Pulse Canada, l'association nationale qui représente les producteurs, les transformateurs et les marchands de légumineuses (pois, haricots pour consommation humaine, lentilles et pois chiches), travaille à l'élaboration d'outils de mesure et de suivi des données. Ces outils permettront à la chaîne d'approvisionnement, et plus particulièrement aux producteurs, de fournir l'information sur la durabilité que les acheteurs exigent de plus en plus.



« Grâce à ce processus de diligence raisonnable, les détaillants peuvent montrer aux clients qu'ils intègrent la responsabilité sociale à leurs pratiques d'approvisionnement », indique Denis Tremorin, directeur de la durabilité de l'organisme. Il ajoute qu'au Canada, l'accent est placé sur l'impact environnemental étant donné que, dans un pays développé comme le nôtre, des normes et des règlements régissent déjà les aspects social et économique de la durabilité. Par exemple, nous possédons des lois qui encadrent le salaire minimum et le travail des enfants.

En 2013, l'Union européenne a procédé à la vérification d'une centaine de producteurs de canola canadiens qui approvisionnent le marché européen du biocarburant. Cette démarche visait à déterminer si les exigences renforcées en matière d'importation étaient respectées. Les 100 producteurs ont obtenu un résultat concluant, mais cela reflète une tendance de notre époque : les acheteurs veulent savoir comment les produits qu'ils achètent ont été produits. Dans ce cas-ci, les 100 producteurs ont été choisis comme échantillon représentatif de l'industrie. À l'avenir, les producteurs devront peut-être respecter des normes de durabilité pour avoir accès à certains marchés.

Que veulent-ils savoir?

M. Tremorin indique qu'il y a quatre enjeux prioritaires dans le secteur des cultures : les émissions de gaz à effet de serre, les répercussions sur l'eau, les répercussions sur la biodiversité et la santé du sol. Il n'est pas certain qu'il soit réaliste de mesurer l'empreinte carbone de chaque exploitation dans tous les segments de la chaîne d'approvisionnement des produits de base (du moins, pas de façon économique), mais l'utilisation d'engrais et de carburant, la consommation d'eau et la qualité de cette ressource ainsi que l'érosion du sol sont assurément des aspects que les cultivateurs devraient surveiller.

Dans le secteur de l'élevage, d'autres enjeux à surveiller sont le bien-être animal et les préoccupations liées à la biosécurité. Dans cette optique, les Producteurs laitiers du Canada ont lancé l'initiative proAction, un cadre national visant à promouvoir l'excellence dans l'ensemble des exploitations, qui comprend des volets sur la qualité du lait, l'amélioration de la marque et la gestion des ressources. À terme, ce programme intégrera des certifications, des codes de pratique et, oui, certaines inspections.

Quels sont les avantages pour les producteurs?

La durabilité est avant tout liée à la mise en place de bonnes pratiques. Mais les déclarations de bonnes intentions ne suffisent plus; les acheteurs veulent avoir des preuves, et cela vous oblige à tenir des registres appropriés pour tous les aspects du système de production.

M. Tremorin indique que les producteurs ont besoin de certaines incitations pour participer aux programmes de durabilité. En général, ils sont stimulés par le maintien de marchés existants et peut-être l'accès à des marchés nouveaux ou haut de gamme. Il n'est toutefois pas certain que les acheteurs offriront une forme de compensation sur le plan des prix.

Dans ce contexte, il est important de s'assurer que les outils de mesure et le suivi des données sont utilisés en complémentarité avec les pratiques qu'utilisent déjà les producteurs et non pas de façon parallèle.

Même si la majorité des producteurs canadiens ne sont pas encore directement touchés par les exigences en matière de durabilité, de nombreux observateurs croient qu'il est important de prévoir quelles seront les exigences du marché au cours des prochaines années. Comme le dit si bien Wayne Gretzky : « Il est important de patiner vers l'endroit où vous pensez que la rondelle va aller. »

FAC au cœur de votre collectivité

Présentez dès aujourd'hui une demande au titre du fonds AgriEsprit de FAC

Depuis 2004, le fonds AgriEsprit de FAC a attribué **7 millions de dollars** à près de **800** projets communautaires partout au Canada. Cette année, votre projet pourrait faire partie de cette liste.

Présentez votre demande en ligne du 1er mai au 12 juin.

FondsAgriEspritFAC.ca

#FACàcœur

Financement agricole Canada

Canada

La communauté, ça compte

Comment les groupes consultatifs formés de pairs peuvent-ils être utiles aux producteurs agricoles?

Vous êtes un grand adepte des groupes consultatifs formés de pairs. Pourquoi?

De nos jours, l'information est facilement accessible. En fait, nous sommes souvent surchargés d'information. Comment en fait-on le tri et aborde-t-on les questions en lien avec notre situation? Comment exercer une diligence raisonnable lorsqu'on nous présente des nouveautés? Avez-vous pensé à tout?

J'ai remarqué que les gens assistent parfois à des conférences et en repartent la tête remplie d'idées sans jamais les concrétiser. Les groupes consultatifs formés de pairs permettent d'offrir de l'encouragement, de favoriser la responsabilisation, d'aider à surmonter les problèmes de mise en œuvre, de faire ressortir des solutions de rechange en plus de donner de bonnes idées tout en écartant les mauvaises.

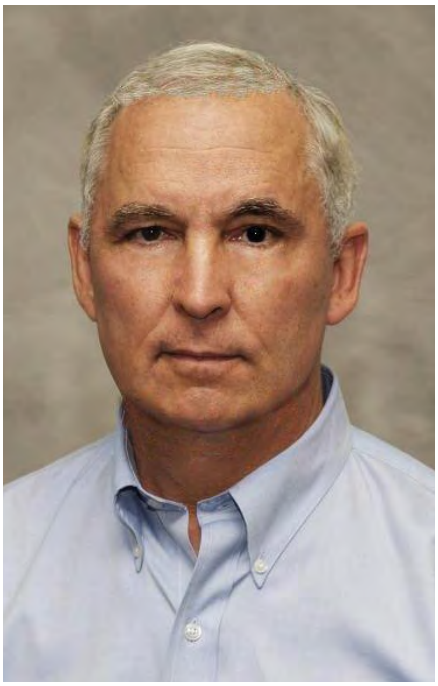
Par ailleurs, je crois que la majorité des gens ignorent totalement leur situation par rapport à celle de leurs compétiteurs. Nous avons tous des points forts et des faiblesses. Vous devez en arriver à reconnaître clairement les vôtres, et si vous voulez vous comparer, autant le faire avec des gens qui excellent.

Vous dites que les gens apprennent quelque chose, mais qu'ensuite ils l'oublient et poursuivent leurs activités agricoles?

J'ai deux constats à ce sujet : le premier est qu'ils ne mettent pas en pratique ce qu'ils ont appris. Le deuxième est qu'ils mettent trop de temps à agir. Il se passe toujours quelque chose. Comment fait-on pour régler les problèmes dès qu'ils se présentent?

Un groupe consultatif formé de pairs fonctionne à la manière d'un conseil consultatif qui applique le principe d'intérêt mutuel. Si des membres ont un problème, ils font appel à leur conseil consultatif. Il n'y a pas de responsabilité fiduciaire comme c'est le cas dans les conseils de sociétés ouvertes. Il n'y a pas non plus d'autorité dirigeante. Le groupe a pour seul but de donner des conseils, que vous avez grand intérêt à suivre parce que les membres sont des gens talentueux et chevronnés et qu'ils ont votre réussite à cœur. Au fil du temps, il n'est pas rare de voir des liens d'amitié se nouer.

J'ai aussi remarqué que les gens ont un fort esprit de compétition, au sens positif du terme. Ainsi, si un exploitant n'est pas aussi compétent dans un domaine qu'un autre, cet esprit de compétition le poussera à s'améliorer si la réussite des autres est mise en valeur.



DANNY KLINEFELTER
M. Danny Klinefelter est professeur et économiste à Texas AgriLife Extension et à l'Université Texas A&M. Il est coauteur de huit ouvrages sur la gestion et la finance et est le président de sa société agricole familiale, située en Illinois.

Les groupes consultatifs formés de pairs gagnent en popularité dans le monde des affaires et démontrent combien il est avantageux de discuter avec des gens qui vivent des situations similaires. Les membres se réunissent régulièrement, profitent des conseils des autres et transmettent leur propre expertise.

De quoi parle-t-on dans un groupe consultatif formé de pairs?

On peut parler de questions liées à la production. C'est habituellement le sujet que les producteurs maîtrisent le mieux. Cependant, les groupes les plus fructueux que j'ai eu l'occasion d'observer traitent aussi d'autres questions de nature opérationnelle, comme la technologie et les ressources humaines, la diligence raisonnable qu'il faut exercer lorsqu'on se lance dans une nouvelle entreprise, le perfectionnement et la planification de la relève, ou encore les problèmes rencontrés avec un fournisseur ou un client.

J'ai simplement besoin d'avoir un cercle, en dehors de ma famille, qui possède de l'expérience et qui peut voir les choses sous un autre angle. Même si les opinions divergent au sein de ma famille ou de mon équipe de gestion, nous travaillons peut-être ensemble depuis longtemps. Or, j'ai besoin de consulter des gens qui ont un regard neuf et qui ne retirent pas d'intérêt direct.

Dans certaines familles, il arrive qu'on évite les sujets conflictuels. Dans un groupe consultatif formé de pairs, on vous dit des choses que vous avez besoin d'entendre, et ce, même si vous ne voulez pas les entendre.

Pouvez-vous donner un exemple concret d'un avantage immédiat que procure ce genre de groupe?

Un de mes amis est producteur de lait. Son groupe de pairs compte sept membres. Ils examinent toutes sortes de questions commerciales. Lors d'une discussion sur les coûts des médicaments, il s'est rendu compte que les siens étaient supérieurs de 30 000 $ à ceux de ses collègues. Tout le monde suivait les mêmes protocoles et utilisait le même produit, mais lui payait 16 $ l'unité alors que les autres payaient 12 $. Il a téléphoné au fournisseur, et maintenant, il paie 12 $ comme les autres.

Un groupe de pairs peut aussi s'offrir de la formation axée sur ses besoins. En effet, la possibilité de partager le coût d'un spécialiste constitue un gros avantage.

Les groupes consultatifs formés de pairs fonctionnent-ils pour tous les types d'exploitations agricoles?

Je pense qu'ils peuvent fonctionner pour n'importe quel groupe de producteurs commerciaux. La question est de savoir si vous êtes prêt à y consacrer le temps nécessaire, c'est-à-dire quelques jours par année. Il y a aussi un coût. La majorité de ces groupes sont animés par des professionnels et font partie d'un réseau plus large. Le coût pour une exploitation agricole peut varier entre 10 000 $ et 12 000 $ par année. Cela peut paraître beaucoup, mais si l'on compare à d'autres dépenses d'exploitation, ce n'est peut-être pas si élevé. D'ailleurs, une légère amélioration sur le plan du marketing pourrait permettre de récupérer cet investissement.

Habituellement, les groupes de pairs sont composés de cinq à dix producteurs, et les membres ne sont généralement pas des voisins ou des concurrents directs. Les réunions peuvent avoir lieu chaque mois ou chaque trimestre. Il est aussi utile de réunir des personnes possédant différentes forces. Dans tous les cas, il est essentiel de faire preuve d'ouverture et de franchise pour en profiter pleinement. ■

VIDÉO :
Demandez à un expert : Les groupes consultatifs formés de pairs
fac.ca/groupes consultatifs

Gérez les risques liés aux ressources humaines

PAR HUGH MAYNARD

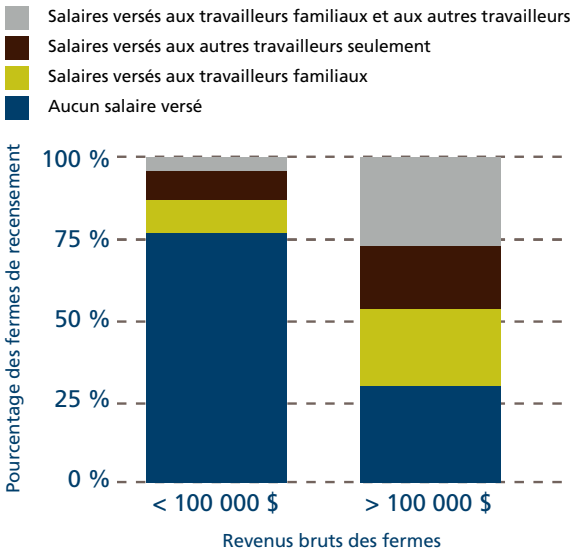
Depuis un siècle, les exploitations agricoles au Canada se mécanisent afin de réduire leur recours intensif à la main-d'œuvre et d'accroître leur productivité. Cette transformation a entraîné la disparition d'un demi-million d'exploitations et celle de milliers de travailleurs itinérants qui se faisaient embaucher d'une ferme à l'autre pendant la période des récoltes.

Bien sûr, les exploitants agricoles continueront d'adopter la technologie pour obtenir des gains d'efficience, mais la composante « ressources humaines » redevient un risque important auquel les gestionnaires d'exploitation doivent s'attaquer sérieusement. Autrefois, il s'agissait de s'assurer d'avoir un nombre suffisant d'ouvriers pour accomplir les travaux aux champs. Aujourd'hui, le défi est de trouver des travailleurs qualifiés désireux de faire carrière en agriculture.

Le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture (CCRHA) estime que le secteur de l'agriculture primaire a besoin de plus de 50 000 travailleurs non saisonniers, dont au moins le tiers doit posséder des compétences en gestion ou des aptitudes spécialisées. D'après les sondages menés par l'organisme, les exploitations, peu importe leur taille, ont besoin de travailleurs aux habiletés variées. De plus, le recrutement et le maintien en poste sont très difficiles en raison de l'offre d'emplois bien rémunérés dans les secteurs concurrents des ressources et de l'attrait des grandes villes.

Pourcentage des fermes de recensement ayant déclaré de la main-d'œuvre rémunérée

Recensement de l'agriculture de 2006



Alors, si vous êtes incapable d'offrir des salaires concurrentiels ou des horaires flexibles (les vaches aiment que la traite ait lieu à heure fixe!), que pouvez-vous faire pour attirer et retenir le genre d'employés qui sont à la fois capables de cueillir des pommes et de régler des appareils d'emballage informatisés?

1 Efforcez-vous de verser des salaires aux membres de la famille, et n'attendez pas qu'ils vous le demandent; prenez les devants. Près des trois quarts des exploitations dépendent encore d'une main-d'œuvre familiale non rémunérée. Peut-être qu'une petite motivation financière contribuerait à écarter le risque de devoir recourir à des travailleurs salariés de l'extérieur, d'autant plus que les membres de la famille connaissent déjà le fonctionnement et l'éthique de travail de la ferme.

2 Trouvez des moyens d'offrir du travail à l'année pour gérer les risques liés aux ressources humaines qui découlent des besoins très particuliers et du caractère saisonnier du travail agricole. Les contrats à l'extérieur de la ferme, les activités hors saison visant à apporter une valeur ajoutée aux produits de la ferme, voire l'échange de main-d'œuvre avec des exploitations voisines de plus grande taille sont des solutions possibles. L'offre de formation visant à accroître les compétences est aussi un moyen de favoriser le développement des capacités pendant la saison morte.

3 Soyez préparé. Le CCRHA offre une boîte à outils qui contient différentes ressources allant des listes de vérification aux politiques en matière de ressources humaines afin de vous aider à attirer les travailleurs qui répondent à vos besoins.

La gestion des ressources humaines est un élément récent dans l'éventail de tâches d'un producteur agricole, et la meilleure façon d'affronter ce risque particulier consiste peut-être à cesser de tout faire soi-même pour commencer à déléguer.

VIDÉO :
Recrutement et maintien en poste de la main-d'œuvre agricole
fac.ca/CropSphereRH

Pour votre sécurité, bouclez votre ceinture!

PAR MARK CARDWELL

À huit kilomètres à l'heure, on n'a pas l'impression d'aller vite. Cela correspond à la vitesse moyenne de course sur longue distance d'un humain. Mais c'est aussi à cette vitesse que les blessures commencent à être graves en cas de collision, en particulier si l'on ne porte pas sa ceinture de sécurité.

Selon Glen Blahey, les producteurs agricoles devraient garder ce fait à l'esprit chaque fois qu'ils montent dans la cabine d'une grosse machine, comme les pulvérisateurs automoteurs, qui sont aujourd'hui fréquents dans les fermes céréalières canadiennes.

« Personne ne sait ce qui va arriver dans les 15 prochaines minutes », fait valoir M. Blahey, spécialiste en santé et sécurité agricoles de l'Association canadienne de sécurité agricole (ACSA). Cet organisme de Winnipeg financé par le gouvernement fédéral coordonne et élabore des initiatives nationales visant à aider les producteurs agricoles, leur famille et leurs travailleurs à repérer et à gérer les risques en matière de sécurité.

S'il est peut-être difficile de convaincre un producteur de boucler sa ceinture lorsqu'il conduit une machine agricole en terrain plat à moins de 10 kilomètres à l'heure, il reste que de nombreux pulvérisateurs enjambeurs roulent à des vitesses variant entre 25 et 35 kilomètres à l'heure.

« S'il survient un imprévu tandis que vous conduisez une machine, même à basse vitesse, vous devez être attaché pour éviter d'être projeté dans la cabine et de vous blesser ou de blesser quelqu'un d'autre. »

D'après une récente étude chiropratique menée aux États-Unis, des collisions en apparence anodines à moins de cinq kilomètres à l'heure peuvent causer des « dommages violents » à la tête et au cou.

Même si l'ACSA ne tient pas de statistiques sur des blessures aussi facilement évitables, les témoignages anecdotiques qu'entend M. Blahey donnent à penser que ces accidents suscitent des préoccupations, en particulier lorsqu'il s'agit de gros engins à conduite assistée par GPS.

« Imaginez un instant une bande de terre d'un kilomètre qui s'étend devant vous; il est probable que vos mains ne sont pas sur le volant, mais en train de pianoter sur un téléphone ou un ordinateur, et que vous ne soyez donc pas vigilant, illustre-t-il. Et si, en plus, vous ne portez pas votre ceinture et que vous heurtez soudainement un objet que votre GPS n'a pas détecté, vous pourriez subir une blessure grave en un clin d'œil. »

M. Blahey relate un accident survenu il y a quelques années dans les Prairies. Le tracteur d'un producteur d'un certain âge, qui cultivait le même champ depuis ses jeunes années, s'est soudainement pris dans un objet solide qui sortait du sol, tandis qu'il roulait à environ 10 kilomètres à l'heure.

« Le tracteur s'est arrêté net, l'homme a été projeté par en avant dans la cabine et s'est assommé, raconte-t-il. Des secours sont finalement arrivés, mais dans l'intervalle, le tracteur était resté embrayé et les quatre roues ont continué à tourner, creusant dans le sol jusqu'à ce qu'un moyeu casse. Le port de la ceinture de sécurité aurait permis d'éviter des blessures et des coûts de réparations élevés. »

Par ailleurs, le port de la ceinture augmente le taux de survie de plus de 80 % en cas de renversement, ajoute M. Blahey. Il réduit aussi le risque de blessures potentiellement tragiques en cas d'accident de la route, où les vitesses plus élevées peuvent entraîner la perte de maîtrise du véhicule.

La vigueur de l'économie agricole continue de faire grimper la valeur des terres agricoles

Soutenue par de bas taux d'intérêt, par une demande alimentaire mondiale croissante et par les cours élevés des produits de base qui s'en sont suivis au premier semestre de l'année, la valeur moyenne des terres agricoles au Canada s'est accrue de 22,1 % en 2013, selon le rapport annuel *Valeur des terres agricoles* de Financement agricole Canada (FAC).

« Les tendances récentes de la valeur des terres reflètent l'état de santé généralement positif de l'agriculture », affirme Michael Hoffort, principal dirigeant du risque à FAC.

La valeur moyenne des terres agricoles est demeurée inchangée à Terre-Neuve-et-Labrador et a augmenté dans toutes les autres provinces. La Saskatchewan a enregistré la hausse moyenne la plus marquée (28,5 %), et pourtant, le prix moyen des terres dans cette province demeure inférieur au prix moyen dans les provinces voisines.

Les deux facteurs ayant l'incidence la plus importante sur la valeur des terres agricoles sont les recettes des cultures et les taux d'intérêt, indique Jean-Philippe Gervais, économiste agricole en chef à FAC. Il recommande toutefois aux producteurs de ne pas se fonder sur les dernières années florissantes pour prendre la décision d'acheter de nouvelles terres.

« D'après les récentes perspectives à long terme des cultures, les stocks mondiaux de céréales et d'oléagineux vont se reconstituer, ce qui ramènera les prix à des niveaux plus proches des moyennes à long terme, explique-t-il. Les producteurs doivent examiner leurs exploitations et s'assurer qu'ils ont la capacité de surmonter différentes situations au chapitre des revenus et des dépenses. »

Le resserrement des marges des cultures risque aussi d'avoir une incidence sur le marché de la location foncière, et M. Gervais prévoit que les loyers évolueront au fil du temps dans la même direction que les recettes des cultures.

« Au cours des prochaines années, nous prévoyons une diminution de la demande de terres agricoles, ce qui favorise ce qu'on appelle un atterrissage en douceur, dit-il. Nous ne prévoyons pas un effondrement de la valeur des terres agricoles, mais nous nous attendons à une croissance plus faible en raison d'une baisse éventuelle des recettes des cultures. »

Dans la majorité des provinces, la valeur des terres agricoles a augmenté essentiellement au cours des six premiers mois de 2013. La dernière diminution de la valeur moyenne des terres agricoles (-2,1 %) remonte à 1992.

Variation en pourcentage de la valeur des terres agricoles (sur 12 mois)

CANADA	ALB.	C.-B.	Î.-P.-É.	MAN.	N.-B.	N.-É.	ONT.	QC	SASK.	T.-N.-L.
22,1	12,9	3,0	4,4	25,6	7,2	1,9	15,9	24,7	28,5	0

Source : Rapport annuel *Valeur des terres agricoles* (2013) de FAC

FAC en campagne contre la faim

Vous faites partie d'une industrie qui aide à nourrir la population mondiale – vous avez maintenant la possibilité de lutter contre la faim dans votre propre communauté. Près de 850 000 Canadiens recourront à une banque alimentaire ce mois-ci et plus du tiers d'entre eux seront des enfants. Faites un don en argent ou en aliments au bureau de FAC le plus près de chez vous avant le 17 octobre.

Vous pouvez faire don de ce que vous produisez. Faites un don d'argent ou d'une partie du produit de votre champ, de votre étable, de votre silo, de vos animaux ou de votre serre. Tous les dons recueillis seront réinvestis dans votre communauté. Communiquez avec nous pour obtenir plus de détails.

Composez le 1-855-427-6207 ou visitez FACencampagnecontrelafaim.ca.

Financement agricole Canada

Canada

La communauté, ça compte

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