MARS / AVRIL 2015

AgriSuccès

DES DÉBUTS MODESTES QUI PAVENT LA VOIE VERS UNE BELLE RÉUSSITE

VÉRONIQUE BOUCHARD ET FRANÇOIS HANDFIELD

ACCROÎTRE SES PROFITS SANS DEVOIR AGRANDIR SA FERME

LA DIFFÉRENCIATION APPORTE-T-ELLE UNE VALEUR AJOUTÉE?

Dans ce numéro

ARTICLES VEDETTES

10

Accroître ses profits sans devoir agrandir sa ferme

Trois agriculteurs partagent leurs opinions et leurs approches.

14

La différenciation apporte-t-elle une valeur ajoutée?

Les attentes des consommateurs évoluent, et l'industrie de l'alimentation tout entière, y compris les producteurs agricoles, devra y répondre.

RUBRIQUES

2
VOTRE ARGENT

Conseils sur votre rémunération

Tôt ou tard, tout producteur a besoin de retirer de l'argent de sa société d'exploitation agricole Devriez-vous verser des salaires? Payer des dividendes? Ou avoir recours à d'autres méthodes?

8
LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

Période florissante pour le secteur du bœuf

Les prix du bœuf devraient demeurer élevés pendant un certain temps, ce qui aura une incidence sur les producteurs de bœuf et d'autres intervenants.

4
JEUNES AGRICULTEURS

Des débuts modestes qui pavent la voie vers une belle réussite

Obtenez des conseils en matière de gestion agricole de Véronique Bouchard et François Handfield, qui ont fondé leur ferme au Québec en partant de zéro. Ils attribuent leur succès à six facteurs.

17
DEMANDEZ À UN EXPERT

Devriez-vous intégrer une terre agricole à votre société constituée en personne morale?

Colin Miller du cabinet KPMG nous explique pourquoi la réponse à cette question n'est plus aussi évidente qu'avant.

19
TECHNOLOGIE

L'exploitation agricole à l'ère des mégadonnées

Que représentent les mégadonnées en agriculture? Qui en sont les propriétaires et que représentent-elles pour vous?

20
SÉCURITÉ À LA FERME

Offrez de la formation sur la sécurité aux nouveaux employés

Le nombre d'activités et la présence de personnes ignorant les dangers forment un cocktail menaçant à la ferme.

EN COUVERTURE

La Ferme aux petits oignons a enregistré en 2014 un chiffre d'affaires brut de plus de 500 000 $ en exploitant seulement six hectares de terre.

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

FAC Express

Pour recevoir gratuitement par courriel des nouvelles chaque semaine, visitez fac.ca/express.

Le client a-t-il toujours raison?

J'éprouve souvent un sentiment de frustration quant aux revendications relatives aux produits alimentaires. Par exemple, l'obsession irrationnelle entourant le gluten incite des entreprises à inscrire la mention « sans gluten » sur des étiquettes de bacon ou de jus de fruits, un peu comme si ces produits contenaient du gluten depuis toujours.

La campagne publicitaire d'A&W visant à promouvoir la viande de bœuf servie dans ses restaurants comme étant une viande « sans hormones ou stéroïdes » laisse entendre que toute autre viande de bœuf ne peut avoir aussi bon goût ou être aussi bonne pour la santé. Or, ce que la campagne publicitaire d'A&W ne dit pas, c'est que l'entreprise n'a pas encore de chaîne d'approvisionnement canadienne complète et que, par conséquent, une grande quantité de viande de bœuf qu'elle utilise doit être importée.

Le présent numéro comprend un excellent article de Trish Henderson sur la différenciation des produits alimentaires, allant des produits biologiques aux produits locaux, en passant par les produits sans OGM. Pour moi, la bonne nouvelle est qu'un nombre sans précédent de consommateurs se soucient de leur santé et des aliments qu'ils consomment. La mauvaise, c'est que de nombreux consommateurs sont souvent induits en erreur ou mal informés.

Nous avons probablement tous déjà assisté à des réunions de producteurs au cours desquelles un participant a fait valoir que nous devons renseigner les consommateurs sur la provenance de leurs aliments et de leur mode de production. Après tout, en tant qu'agriculteurs, nous ne produirions rien que nous ne servirions à nos propres familles.

Bien entendu, même les producteurs ont des opinions divergentes. Certains ne jurent que par l'agriculture biologique, alors que beaucoup d'autres n'en sont pas aussi convaincus. Certains craignent les cultures GM, et ce, même si la plupart d'entre nous affirmeraient que ces revendications ne s'appuient sur aucun fondement.

Bien que l'éducation des consommateurs demeure une intention noble en soi, il existe de nombreuses versions de la vérité, et les émotions l'emportent souvent sur les faits.

Certes, il est important de poursuivre le dialogue et de fonder nos décisions sur des preuves scientifiques. Mais la science n'a pas toujours le dessus.

Même si la majorité des producteurs ne vendent pas leurs produits directement aux consommateurs, ce sont les préférences de ces derniers qui dictent la demande et les prix de nos produits. Nous aurons beau nous désoler de ce que nous considérons comme étant la désinformation des consommateurs, mais en fin de compte, c'est le client qui a toujours raison.

L'éducation des consommateurs est un travail important, et la collaboration est une proposition de valeur qui est beaucoup plus efficace que la confrontation.

Vos commentaires et vos idées d'articles sont les bienvenus. Courriel : kevin@hursh.ca
Twitter : @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, RÉDACTEUR / *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)

ALLISON FINNAMORE, RÉDACTRICE ADJOINTE / *Allison est journaliste agricole pigiste et passionnée des médias sociaux. Elle vit au Nouveau-Brunswick. Elle est la rédactrice de FAC Express et collabore à plusieurs publications à l'échelle nationale.* **finnamore.ca** (en anglais seulement)

CONTRIBUTEURS

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

PETER GREDIG / *Fort de son expérience en communications agricoles, Peter est un associé de la société de développement d'applications mobiles AgNition Inc. Il est également producteur agricole dans la région de London, en Ontario.*

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.*

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.*

Conseils sur votre rémunération

PAR LORNE McCLINTON

La constitution d'une ferme en société comporte de nombreux avantages fiscaux. Comme la majorité des fermes sont admissibles au crédit d'impôt fédéral pour les petites entreprises, elles paient le taux d'imposition fédéral qui est seulement de 11 %. Les taux maximums d'impôt provincial sur le revenu des sociétés applicables aux entreprises varient de 11 % en Colombie-Britannique à 16 % en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard. Cela représente une fraction du taux d'imposition du revenu personnel qui s'applique à la majorité des agriculteurs. Il n'est donc pas surprenant que de nombreux agriculteurs s'efforcent de maintenir une grande partie de leurs activités économiques au sein d'une société. Toutefois, tôt ou tard, tout le monde doit retirer de l'argent à des fins personnelles.

Pour ce faire, il existe plusieurs façons, déclare Kelvin Shultz, propriétaire de Wheatland Accounting, à Fillmore, en Saskatchewan. Les deux façons les plus courantes sont les salaires et les dividendes de société. Chacune comporte des avantages et des inconvénients.

Toute terre ou tout actif libéré de taxes qui est transféré à l'entreprise au moment de la constitution en société est admissible en tant que prêt aux actionnaires. Cependant, cette somme n'est pas considérée comme un revenu au moment du remboursement.

« Le fait de retirer des fonds de votre société pour vous verser un salaire vous permet d'accumuler des droits de cotisation à un RÉR (régime d'épargne-retraite) à un taux de 18 % de votre salaire brut », explique M. Shultz. De plus, cela vous permet de cotiser au Régime de pensions du Canada (RPC). »

Un avantage moins évident, mais néanmoins appréciable est le fait que la société calcule l'impôt que vous devez et le verse directement à l'Agence du revenu du Canada (ARC) en votre nom.

Il s'agit là d'un avantage parce que si vous retirez des fonds de la société de quelque autre façon que ce soit, vous devez calculer et verser votre impôt personnel, et payer les frais comptables vous-même.

Jusqu'à l'an dernier, les producteurs qui retiraient des fonds pour verser des dividendes au lieu de salaires payaient environ 2 % moins d'impôt ajoute M. Shultz. Toutefois, en raison des changements récents aux taux d'imposition, ce n'est plus le cas aujourd'hui. Bien que les taux des provinces varient quelque peu, les écarts sont maintenant minimes au point où la méthode choisie a peu d'importance. La seule raison qui vous inciterait à en choisir une plutôt qu'une autre dépend de votre désir de cotiser au RPC et d'accumuler des droits de cotisation à un RÉR.

Gérez vos dividendes

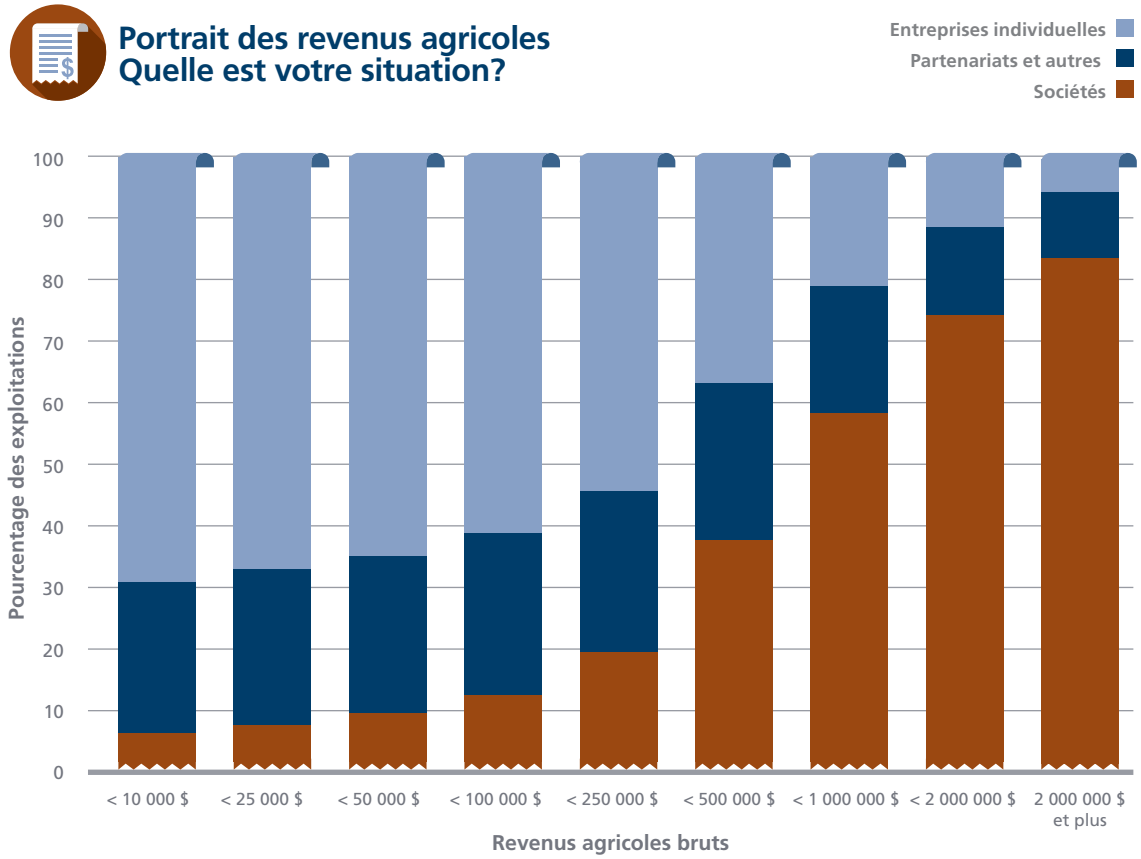
Vous pouvez utiliser des dividendes pour transférer des fonds de la société à n'importe quel actionnaire admissible, mentionne M. Shultz. Toutefois, gardez à l'esprit que les actionnaires qui détiennent des actions d'une seule et même catégorie doivent recevoir le même dividende par action.

« La majorité des producteurs organisent leur société de façon à ce que chaque conjoint, enfant ou autre actionnaire reçoive une catégorie d'actions différente, d'ajouter M. Shultz. L'un d'eux recevra des actions de catégorie A, un autre des actions de catégorie B, et ainsi de suite. Chaque type d'action peut avoir exactement les mêmes caractéristiques, mais le fait de disposer de différentes catégories d'actions vous permet de payer des dividendes à chacun selon des taux différents. »

Les sociétés ont un taux d'imposition plus élevé (que les particuliers) sur certains types de revenus, avise M. Shultz. Ainsi, si votre société touche des dividendes ou des gains en capital, vous pourriez considérer retirer des fonds de votre société pour payer des dividendes plutôt que des salaires.

Ces types de revenus sont versés dans ce qu'on appelle un compte d'impôt en main remboursable au titre de dividendes (IMRTD). Si vous payez un dividende alors qu'il y a un solde dans votre compte d'IMRTD, la société aura droit à un crédit d'impôt équivalant à environ

Portrait des revenus agricoles Quelle est votre situation?



Source : *Recensement de l'agriculture de 2011 de Statistique Canada*

33 % de ce solde. Par conséquent, si la société a payé un dividende de 10 000 $, elle aurait droit à un remboursement d'environ 3 333 $. Si vos comptes d'IMRTD contiennent des soldes importants, il est probablement plus avantageux pour vous de payer des dividendes que des salaires.

Des options payantes

L'ARC offre d'autres options aux producteurs, précise M. Shultz. Parmi celles-ci, mentionnons les revenus de location et un éventail d'options de prestations, comme des régimes d'assurance-maladie, qui sont déductibles d'impôt pour la société, mais qui n'ont pas à être déclarés comme revenu personnel.

« Il est assez courant que certains producteurs fassent payer à leur entreprise le loyer de la terre agricole dont ils sont propriétaires et qui n'appartient pas à la société, ajoute M. Shultz. Bien entendu, cette source de revenus devient un revenu personnel et est assujettie à la TPS ou à la TVH. En outre, les revenus de location vous permettent d'accumuler des droits de cotisation à un RÉR, mais ne vous donnent pas le droit de cotiser au RPC. »

Vous pouvez également demander une indemnité de kilométrage non imposable pour votre véhicule. Si vous tenez un registre des kilomètres que vous parcourez dans la conduite de vos activités d'affaires, l'ARC accordera une allocation par kilomètre pour ce véhicule que la société peut déduire et que vous n'avez pas besoin d'inclure dans votre revenu personnel.

Toute terre ou tout actif libéré de taxes qui est transféré à l'entreprise au moment de la constitution en société est aussi admissible en tant que prêt aux actionnaires. L'entreprise peut rembourser cette somme à n'importe quel moment sans qu'elle soit considérée comme un revenu.

Les producteurs ne devraient pas retirer de fonds de leur société en imposant des frais de gestion, prévient M. Shultz. L'ARC désapprouve maintenant cette pratique qui a déjà été courante. Elle soutient que les frais de gestion devraient être considérés comme des salaires et que la société devrait avoir retenu et versé l'impôt foncier et les retenues légales dues sur la somme au moment du paiement. ■

APPRENEZ-EN DAVANTAGE
Est-il judicieux d'ajouter des terres à une société?
Demandez à un expert, à la page 17.

Des débuts modestes qui pavent la voie vers une belle réussite

PAR HUGH MAYNARD

La Ferme aux petits oignons innove en donnant un choix aux acheteurs des paniers bio

Il n'est jamais facile pour un jeune agriculteur de se lancer en affaires, même lorsque sa famille possède une ferme. Qui plus est, c'est un tour de force de le faire lorsqu'il faut partir de zéro.

C'est pourtant ce que Véronique Bouchard et François Handfield ont fait lorsqu'ils ont fondé la Ferme aux petits oignons, près de Mont-Tremblant, au Québec. Il n'est pas exagéré de dire qu'ils sont partis de zéro : les six hectares qu'ils ont achetés d'un producteur laitier qui prenait sa retraite étaient des prairies de fauche sans bâtiment.

Aujourd'hui, soit huit ans après avoir loué leur première parcelle de terre agricole tout près de l'une des destinations touristiques emblématiques du Québec, ils sont tous deux producteurs certifiés biologiques et produisent 60 espèces de légumes, d'herbes aromatiques, de fruits et de fleurs dans leurs champs, mais aussi dans des serres. Ils écoulent chaque semaine plus de 160 000 livres de produits frais grâce aux ventes directes de la ferme, à la distribution de quelque 400 paniers bio dans le cadre d'un programme d'agriculture soutenue par la communauté (ASC) et à leur présence sur deux marchés fermiers.

En 2014, leur chiffre d'affaires brut s'élevait à 500 000 $. En outre, huit employés à plein temps travaillent à la ferme et ils embauchent au moins trois autres employés sur une base saisonnière. Grâce à la construction, à l'automne 2014, d'un nouveau bâtiment d'entreposage frigorifique de deux étages, ils s'apprêtent à amorcer la prochaine étape du développement de leur exploitation. Ce bâtiment, qui comprend également un garage, un hangar à machinerie et un appartement pour leurs employés, fait partie de l'évolution positive de leur histoire de réussite.

Chaque ferme possède sa propre histoire, et bien que M. Handfield affirme que sa ferme est née d'un ensemble de circonstances (les dettes étudiantes qu'ils avaient accumulées, lui et sa femme, à la fin de leurs études faisaient en sorte qu'il était difficile d'obtenir du financement) et d'une occasion (la rencontre d'un agriculteur qui prenait sa retraite et qui voulait céder sa ferme), lui et Mme Bouchard ont relevé six facteurs clés qui expliquent comment ils ont réussi en partant de zéro.

Des conseils de gestion pour toutes les fermes

1 | La formation

Tous deux sont titulaires d'un baccalauréat ès sciences, M. Handfield en génie des bioressources, et Mme Bouchard, en agronomie. En outre, Mme Bouchard a obtenu une maîtrise en sciences de l'environnement. « L'université nous a permis d'acquérir des connaissances théoriques, et la formation continue nous apporte l'expertise technique et l'expérience pratique, plus particulièrement en apprenant auprès d'autres agriculteurs », mentionne M. Handfield, qui souligne l'importance de la formation tout au long de la vie, que ce soit pour eux-mêmes ou pour leurs employés.

2 | L'esprit d'entrepreneuriat

« Même si vous avez la fibre entrepreneuriale, vous devez quand même l'aiguiser. L'instinct entrepreneurial s'acquiert », explique Mme Bouchard, en ajoutant qu'elle tente d'éveiller cet instinct chez ses employés. Elle souligne que pour être un entrepreneur, il ne suffit pas d'être audacieux et courageux, mais qu'il faut travailler avec des chiffres afin d'être en mesure de prendre des risques calculés et d'envisager une perspective à long terme sur le plan de la planification et par rapport aux projets.

Si l'on ne nourrit pas de passion pour l'agriculture et qu'on ne la transmet pas à ses employés, aux membres de sa famille ou aux clients, aucune exploitation agricole ne peut réussir.

À gauche : Les serres permettent de prolonger la saison de cultures comme les haricots. **À droite :** Récolte de choux à la ferme de six hectares où cohabitent une soixantaine de variétés de légumes, de fines herbes, de fruits et de fleurs.

3 | Une bonne gestion

Selon Mme Bouchard, il ne suffit pas de faire appel aux services d'un comptable : l'agriculteur doit connaître tous les tenants et aboutissants de son exploitation afin de pouvoir évaluer les conseils professionnels qu'il reçoit, qu'il s'agisse de conseils en matière de comptabilité ou de fiscalité ou encore pour décider du meilleur choix de statut juridique de son exploitation agricole. « Lorsque vous prenez le temps de bien comprendre votre système de gestion, vous en sortez gagnant », affirme-t-elle. M. Handfield a mis au point un tableur afin de mieux gérer la complexité de l'organisation des rotations, des calendriers de récolte et des répartitions des produits de la ferme biologique, qui compte des centaines de clients.

Contrairement au scénario habituel, ce sont les parents de M. Handfield qui ont quitté leur restaurant de Mont-Tremblant pour venir travailler à la ferme. M. et Mme Handfield ont mis à profit 31 ans d'expérience dans la gestion d'une petite entreprise du secteur alimentaire, contribuant entre autres à la tenue des livres et à l'organisation des travaux. Néanmoins, la ferme a eu recours à des stratégies de financement généralement accessibles, en investissant d'abord 500 $ et en réinvestissant les profits réalisés chaque année.

4 | L'innovation

Vu de l'extérieur, le modèle de ferme que le couple a choisi, à savoir une gestion intensive d'une petite culture à forte valeur commerciale directement auprès des consommateurs, peut sembler novateur, mais M. Handfield espère aller encore plus loin. « Il ne s'agissait pas pour nous de simplement distribuer des paniers bio dans le cadre d'un programme d'ASC. Notre plus grande innovation a été de donner un choix aux consommateurs », ajoute-t-il. Cette façon de faire a permis à la ferme de garder ses clients et de surmonter l'un des principaux défis liés aux paniers bio : l'absence de choix pour les consommateurs. Les clients de la Ferme aux petits oignons peuvent consulter son site Web pour connaître les différents produits qui sont offerts chaque saison, ce qui leur permet d'être informés des produits qui seront disponibles, de la laitue, aux haricots verts, en passant par les pommes de terre et le persil.

5 | La persévérance

Bien entendu, tout propriétaire d'une ferme ne peut réussir s'il n'a pas la motivation nécessaire de surmonter les obstacles qui se présentent à lui. Mme Bouchard souligne qu'il a fallu un an de négociations avec les organismes de réglementation pour séparer les six hectares que le couple souhaitait acheter de la ferme laitière voisine. Il aurait très bien pu se heurter à un refus. Les organismes de réglementation, par crainte de voir les petits lots de terres agricoles devenir non viables, déclinaient généralement de telles demandes. La Ferme aux petits oignons a été la première du genre à avoir gain de cause, ce qui démontre que sa demande était dûment justifiée.

La ferme a également dû faire preuve de persévérance afin de composer avec les défis entourant la distribution de paniers de produits frais dans les villes.

6 | Passion

Le mot « passion » est pour ainsi dire devenu un cliché lorsqu'il est question de fermes familiales, toutefois Mme Bouchard et M. Handfield ne mâchent pas leurs mots quand il s'agit de le mettre en valeur. Ils expliquent que leur secteur en est un qui requiert un bon rendement, même s'ils doivent composer avec une météo capricieuse. « Notre clientèle veut le meilleur rapport qualité-prix », d'ajouter M. Handfield. « C'est un travail difficile. »

Si l'on ne nourrit pas de passion pour l'agriculture et qu'on ne la transmet pas à ses employés, aux membres de sa famille ou aux clients, aucune exploitation agricole ne peut réussir. Le moins que l'on puisse dire, c'est que Mme Bouchard et M. Handfield font montre de leur passion. ■

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.

fac.ca/pretjeuneagriculteur

Financement agricole Canada
Pour l’avenir de l’agroindustrie

Canada

Période florissante pour le secteur du bœuf

PAR KEVIN HURSH

La hausse extraordinaire des prix des bovins de boucherie, qui s'est produite l'année dernière, n'est pas une tendance à court terme. On s'attend à ce que dans un avenir proche les prix demeurent fermes, ce qui aura d'importantes répercussions sur le secteur du bœuf et d'autres secteurs.

Les éleveurs qui ont vendu des veaux de 500 à 600 livres durant la campagne de vente de veaux de l'automne dernier ont obtenu plus de 600 $ de plus par tête que l'année précédente. Les prix de toutes les catégories de bovins ont fracassé les records précédents. L'industrie laitière y gagne, elle aussi : les prix des veaux de race laitière et des vaches de réforme atteignent des sommets sans précédent.

On s'attendait à ce que la demande des consommateurs diminue en raison de la hausse des prix du bœuf, mais cela ne s'est pas produit.

« C'est la plus grande surprise pour tous les intervenants de l'industrie du bœuf, et c'en est une bonne », déclare Sandy Russell du cabinet Spring Creek Land & Cattle Consulting, à son ranch familial près d'Outlook, en Saskatchewan. Elle mentionne que cette période florissante se fait attendre depuis longtemps, mais qu'en ce moment tout indique que les prix se maintiendront à des sommets historiques au cours des prochaines années.

La taille des troupeaux de bovins de boucherie nord-américains n'a jamais été aussi réduite depuis des décennies et, malgré la rentabilité fulgurante du secteur de l'élevage-naissage, l'expansion des troupeaux vient à peine de commencer. Lorsque les troupeaux commenceront à se reconstituer, la rétention des animaux reproducteurs fera diminuer davantage le nombre d'animaux destinés à l'abattage. Comme le cycle de production des bovins est long, il faudra des années avant que les stocks de bœuf augmentent.

Étant donné qu'il y a peu d'indices qui indiquent un accroissement des troupeaux, Mme Russell ne s'attend pas à ce qu'il y ait de grandes répercussions sur les prix à payer pour les parcours et les pâturages. Toutefois, elle mentionne que les tarifs du pâturage à forfait vont probablement augmenter. De plus, il sera possible d'investir des fonds à des fins d'amélioration de la génétique.

Les ventes de machinerie agricole sont aussi touchées. Bien que les ventes de tracteurs articulés à quatre roues motrices et de moissonneuses-batteuses neuves aient chuté en raison des prix moins élevés des principales céréales et graines oléagineuses, les ventes de botteleuses et de tracteurs de taille moyenne sont vigoureuses.

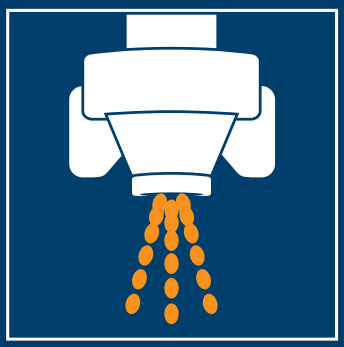
Mme Russell espère que les producteurs resteront vigilants en ce qui concerne le contrôle des coûts. Les investissements devraient être effectués de façon stratégique et s'inscrire dans un plan à long terme. En outre, des prix élevés peuvent être synonymes d'instabilité des prix. Comme toujours, il est nécessaire d'exercer une gestion efficace des risques, plus particulièrement dans les parcs d'engraissement. Il faut aussi souligner que les prix élevés du bœuf ne garantissent pas la rentabilité des parcs d'engraissement, étant donné que les engraisseurs doivent acheter à la fois des veaux et des céréales fourragères.

Les éleveurs-naisseurs dans les provinces des Prairies voudront peut-être évaluer l'assurance des prix qui est maintenant offerte et déterminer comment ce type d'assurance pourrait s'inscrire dans leur plan de l'année en cours pour ce qui est de la production de veaux.

Mme Russell et d'autres analystes croient que l'expansion éventuelle de l'industrie résultera principalement de l'intensification des activités des producteurs actuels plutôt que des producteurs qui se convertissent à l'élevage bovin. De plus, elle mentionne que certains producteurs verront la solidité du marché actuel comme une occasion propice pour quitter l'industrie.

Pour la prochaine génération, il devient soudainement beaucoup plus attrayant de prendre la relève de l'exploitation bovine familiale. ■

Cette période florissante se faisait attendre depuis longtemps, mais en ce moment tout indique que les prix se maintiendront à des sommets historiques au cours des prochaines années.



Vous achetez des intrants?

Cultivez votre croissance avec FAC

Achetez vos semences, votre carburant, vos engrais et vos produits de protection des cultures grâce au financement de FAC et profitez de périodes de remboursement prolongées.

Appelez maintenant pour obtenir une approbation.

1-888-522-2555
fac.ca/IntrantsdeCulture

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Accroître ses profits sans devoir agrandir sa ferme

PAR KEVIN HURSH

Au cours de l'hiver, j'ai abordé le sujet du présent article dans le cadre de divers événements du Carrefour du savoir agricole de FAC tenus aux quatre coins du pays. Deux autres conférenciers, Lance Stockbrugger et Brent VanKoughnet, ont parlé du même sujet.

Avant le début de la tournée des conférences, nous avons tous les trois longuement discuté afin d'échanger nos idées. Bien que nous soyons tous agriculteurs, chacun d'entre nous a une approche quelque peu différente quant à la façon d'accroître nos profits sans devoir agrandir notre surface d'exploitation.

« Un des outils les plus puissants dont vous disposez… est votre capacité à bâtir de solides relations d'affaires. »

Apprendre des autres

Lance Stockbrugger, qui, avec son frère exploite une ferme située à quelques heures à l'est de Saskatoon, a souvent été présenté et cité dans les pages de l'*AgriSuccès*. En plus d'être agriculteur, M. Stockbrugger a travaillé à titre de comptable agréé pendant 17 ans, période au cours de laquelle il a établi son exploitation agricole.

« Au fil des ans, j'ai rencontré des centaines de clients avec lesquels j'ai discuté des différents aspects de leur exploitation qui fonctionnaient bien. J'ai tâché d'assimiler leurs connaissances et d'apprendre de leurs expériences, que j'ai ensuite tenté d'adapter à notre exploitation, en essayant de nouvelles approches que d'autres agriculteurs avaient peut-être déjà essayées », confie M. Stockbrugger.

Depuis ses débuts modestes, en 1994, LDS Farms a pris de l'expansion et s'étire maintenant sur près de 4 000 acres. Exploitée par deux familles, ce n'est pas une grande ferme si on la compare aux autres exploitations en Saskatchewan. Toutefois, M. Stockbrugger accorde plus d'importance à la rentabilité de sa ferme qu'à sa taille.

« Notre exploitation n'a pas besoin d'être beaucoup plus grande qu'elle l'est actuellement, puisqu'elle est déjà rentable et prospère. »

Choix de cultures

Bien que LDS Farms produise principalement des cultures répandues dans cette région (canola, blé, orge et graines à canaris en petite quantité), la stratégie que j'ai adoptée pour notre ferme du sud-ouest de la Saskatchewan consiste à produire des cultures qui offrent la possibilité d'obtenir des rendements élevés à l'acre. Il s'agit de cultures que d'autres producteurs ont peut-être tendance à éviter pour diverses raisons.

Les pois chiches Kabuli sont l'une des principales cultures produites à la ferme Hursh Farms, et ce, même s'ils sont plus vulnérables aux maladies et mettent beaucoup de

temps à parvenir à maturité. Peu d'agriculteurs en produisent en raison des coûts d'intrants élevés, des risques supplémentaires et des possibilités de commercialisation limitées. Toutefois, lors des bonnes années, le rendement net des pois chiches Kabuli dépasse celui d'autres cultures.

En 2014, nous avons consacré une grande superficie aux pois perdrix, une variété de petits pois. Les prix étaient intéressants, mais cette culture est sujette à la pourriture noire. Il faut y consacrer beaucoup de temps et faire preuve de patience au moment de la récolte, ce qui pourrait poser des défis aux producteurs qui ont de grandes superficies à moissonner.

Fait intéressant, LDS Farms et Hursh Farms envisagent de façon différente le transport des cultures jusqu'au marché. En principe, les cultures que je produis sont expédiées à des usines de transformation situées à des centaines de kilomètres de la ferme. Je n'ai ni le temps ni l'envie d'effectuer moi-même les livraisons par camion. En ce qui me concerne, le camionnage à forfait est la meilleure solution.

Dans le cas de LDS Farms, les cultures sont livrées dans un périmètre beaucoup plus restreint. « Nous venons de faire l'acquisition d'un ensemble de remorques Super-B, de sorte que nous sommes en mesure d'effectuer les livraisons de la manière la plus efficace qui soit, explique M. Stockbrugger. Je voulais me trouver devant l'élévateur en cas de problèmes de classement ou d'impuretés afin d'être capable de les régler sur-le-champ et non une semaine plus tard au moment du paiement. »

Trouver sa propre voie

L'autre conférencier qui a abordé la question de l'augmentation des profits sans pour cela accroître la taille de la ferme est Brent VanKoughnet. Conseiller agricole bien connu au Manitoba, M. VanKoughnet est propriétaire d'une ferme céréalière de 700 acres située tout près de la localité de Carman. Les prix élevés des terres l'ont dissuadé de prendre de l'expansion, et il a donc envisagé d'autres façons d'accroître sa rentabilité.

« Tout au long de ma carrière, j'ai acquis une expérience professionnelle très intéressante que j'ai mise à profit en transformant notre ferme familiale en une sorte de ferme expérimentale où nous obtenons des données de recherche que nous vendons ensuite à mes contacts dans l'industrie. Cela n'a pas été une voie facile à suivre, mais je crois que cela témoigne d'une des facettes originales de mes capacités. »

M. VanKoughnet souligne que chaque producteur doit trouver sa propre voie, et que celle-ci peut se révéler aussi inusitée que la sienne. Il insiste aussi sur l'importance de travailler en collaboration.

« Un des outils les plus puissants dont vous disposez en tant que petit joueur qui évolue dans un univers composé de grandes exploitations est votre capacité à bâtir de solides relations d'affaires. Pour les petits producteurs, pratiquement toute tentative d'innovation requiert une bonne dose de confiance et de persévérance, ainsi que la capacité de s'adapter à des circonstances uniques. »

Au cours des événements du Carrefour du savoir agricole, de nombreux producteurs ont partagé les secrets de leur réussite, de la production biologique à la fabrication de foin de haute qualité en petits paquets destiné aux magasins d'aliments pour animaux de compagnie comme entreprise secondaire.

Même si vous n'apportez aucun changement à vos cultures, de petites améliorations à la production, à la commercialisation et au contrôle des coûts peuvent, en fin de compte, avoir une incidence appréciable sur la rentabilité de votre ferme.

Depuis quelques années, il est devenu de plus en plus difficile et coûteux d'acquérir des terres et du quota de production. Pour cette raison, il n'est pas rare de voir les producteurs s'efforcer d'accroître le rendement d'une base de production existante. ■

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

JEAN-PHILIPPE GERVAIS
Économiste agricole en chef à FAC

Le taux de croissance des salaires indique un changement de perspective

Les coûts de la main-d'œuvre agricole augmentent rapidement; dans la majorité des provinces, le taux de croissance annuel des salaires dans le secteur agricole dépasse celui des salaires dans l'économie globale depuis les cinq dernières années.

L'Alberta et la Saskatchewan, où le marché du travail est en général tendu et où les salaires moyens en agriculture dépassent la moyenne nationale, font toutefois exception.

Le message est clair : les exploitants agricoles doivent considérer les travailleurs comme des actifs stratégiques étant donné leur relative rareté.

Pour obtenir de l'information sur les tendances du marché, consultez le blogue de la Tribune agroéconomique à fac.ca ou suivez Jean-Philippe Gervais sur Twitter @jpgervais.

ANNÉE INTERNATIONALE DES SOLS

Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), 33 % des sols de la planète sont déjà dégradés et il faut jusqu'à 1 000 ans pour former un centimètre de sol.

Au moins un quart de la biodiversité mondiale vit sous terre, où des organismes comme les vers de terre, les bactéries et les racines améliorent l'apport en nutriments des plantes. En déclarant 2015 Année internationale des sols, la FAO encourage une meilleure gestion des sols dans les fermes à l'échelle mondiale.

La FAO a mis en œuvre plus de 120 projets liés aux sols. Parmi les priorités figurent la mise à jour, la normalisation et la diffusion des connaissances mondiales relatives aux types de sol et à leur répartition.

Cherchez l'expression « Carte mondiale des sols de la FAO » pour obtenir une représentation visuelle des ressources mondiales en sols.

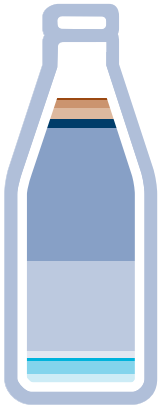
CAUSES DE LA DÉGRADATION DES SOLS

- érosion
- compactage
- imperméabilisation
- salinisation
- épuisement de la matière organique et des éléments nutritifs
- acidification
- pollution
- pratiques non durables de gestion des terres

NOMBRE DE **FERMES LAITIÈRES** EN 2014

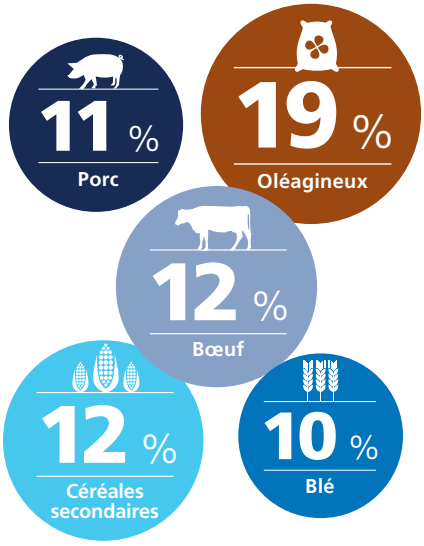
- T.-N.-L. – 32
- Î.-P.-É. – 180
- N.-É. – 229
- N.-B. – 206
- Qc – 5 894
- Ont. – 3 926
- Man. – 308
- Sask. – 166
- Alb. – 566
- C.-B. – 455

Canada – 11 962

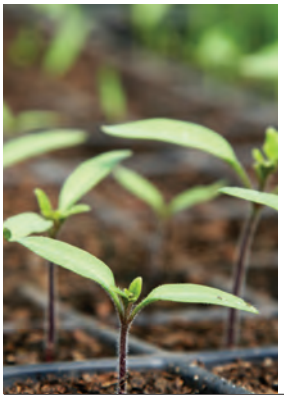


Source : Centre canadien d'information laitière http://dairyinfo.gc.ca/index_f.php

Selon le rapport ***FAC économie agroalimentaire : Tour du monde des échanges commerciaux de 2014*** la consommation à l'échelle mondiale augmentera dans les proportions suivantes entre 2014 et 2023 :



Lisez le rapport intégral à **fac.ca/EchangesCommerciaux**



« **L'optimisme** est la foi qui mène à la **réalisation**. »

– Helen Keller

AgriculturePlusQueJamais.ca

L'agriculture plus que jamais

Fonds AgriEsprit de FAC

Vous amassez des fonds pour un projet d'immobilisations en région rurale?

Nouvelle date limite : du 13 avril au 18 mai 2015.

FondsAgriEspritFAC.ca

La différenciation apporte-t-elle une valeur ajoutée?

PAR TRISH HENDERSON

Sur le marché mondial, presque tous les types de produits agricoles et alimentaires trouvent leur place, et la tendance axée sur la différenciation prend de l'ampleur. Il suffit de parcourir les allées de n'importe quelle épicerie canadienne. On peut y constater le vaste éventail d'allégations nutritionnelles figurant sur les emballages des produits alimentaires : huiles riches en oméga-9 favorisant la santé cardiovasculaire, flocons d'avoine sans gluten, porc exempt d'antibiotiques, céréales pour petit-déjeuner sans OGM, lait produit localement, produit biologique, et ainsi de suite.

Nestlé, qui est l'une des plus grandes entreprises d'aliments et de boissons au monde, impose ses propres exigences en matière de bien-être animal à ses fournisseurs de viande, de volaille, d'œufs et de produits laitiers.

A&W confirme que ses restaurants ne servent que du bœuf « produit sans hormones ni stéroïdes », des œufs de poules soumises à un régime végétarien et du poulet produit sans antibiotiques.

De son côté, McDonald's surveille depuis des années les pratiques de production des producteurs de pommes de terre destinées à la fabrication de ses frites et commencera également à se procurer du bœuf « produit de façon durable », à compter de 2016.

Les entreprises qui vendent directement leurs marchandises aux consommateurs et qui cherchent à se démarquer sur le marché doivent absolument offrir à ces derniers les produits qu'ils recherchent et indiquer ce qui les distingue par rapport à d'autres produits tout au long de la chaîne de valeur.

Comprendre les consommateurs

Selon les derniers rapports de l'Institut canadien des politiques agroalimentaires (ICPA), à mesure que les revenus augmentent, les attentes des consommateurs par rapport à la qualité des aliments s'accentuent. Pour la classe moyenne, la salubrité alimentaire, le coût des aliments et la commodité demeurent une nécessité. Les préoccupations nutritionnelles et éthiques, y compris la manière dont les aliments sont produits, gagnent en importance.

« Bien que le prix demeure un facteur important, le consommateur s'intéresse de plus en plus à d'autres questions telles que " Mes aliments sont-ils sains? ", " Comment ont-ils été produits? ", " Sont-ils bons pour moi? ", " Leur production a-t-elle causé des préjudices? " En fin de compte, il est question ici de la confiance qu'accorde le consommateur aux aliments qu'il consomme et de l'authenticité réelle ou perçue du produit », peut-on lire dans un rapport de l'ICPA.

Les attentes des consommateurs d'aujourd'hui peuvent remettre en question les méthodes de production traditionnelles. Cependant, bien souvent, des pratiques durables, écologiques et axées sur le bien-être animal sont déjà en place dans les fermes canadiennes et appliquées par les entreprises canadiennes de transformation des aliments.

« Le marché de la consommation est plus fragmenté que jamais auparavant, déclare M. Sylvain Charlebois, professeur en distribution et politiques agroalimentaires à l'Université de Guelph. Toutefois, si les consommateurs demandent que des renseignements précis apparaissent sur l'étiquetage des aliments, c'est qu'ils savent que l'industrie est en mesure d'en produire. L'industrie alimentaire tout entière, y compris les agriculteurs, devra répondre à ces attentes. »

« Si nous mettons en œuvre une stratégie appropriée, les préoccupations sociales peuvent créer des débouchés exceptionnels pour les producteurs d'aliments, ajoute-t-il.

« Sachez ce qui importe aux yeux de vos clients, et sachez encore davantage ce qui importe aux yeux des clients de vos clients. »

Si les consommateurs s'intéressent de plus en plus à la durabilité et au bien-être des animaux, il est important qu'ils sachent comment les aliments sont produits dans nos fermes. Par la suite, nous devons mener une analyse de rentabilité, ce qui obligera les consommateurs à payer plus cher pour la caractéristique qu'ils recherchent. »

« Sachez ce qui importe aux yeux de vos clients, et sachez encore davantage ce qui importe aux yeux des clients de vos clients. Quelles sont les caractéristiques pour lesquelles ils sont prêts à payer?
En procédant ainsi, vous ne tenez pas compte seulement de deux maillons de la chaîne, et plus vous faites participer de maillons à la stratégie, plus vous aurez de possibilités », conseille M. Martin Gooch, directeur général de Value Chain Management International. « L'époque où nous nous obstinions à croire que rien ne vaut l'indépendance est révolue. »

Faites connaître les différences du produit

Si votre produit est différent, il est essentiel que les acheteurs en soient informés.

Les entreprises de tous les échelons du secteur agroalimentaire tiennent déjà des registres détaillés de leurs pratiques de production. Des logiciels de gestion des cultures (comme Gestionnaire de champs PRO) et des systèmes de gestion de troupeaux permettent de consigner efficacement d'importantes données relatives à la production, à l'utilisation des intrants et aux dossiers de santé. Les fournisseurs d'intrants de culture et d'aliments pour animaux doivent tenir des registres détaillés sur leurs stocks et leurs procédures, tout comme les abattoirs, les exploitants d'élévateurs à grains et les transformateurs de produits alimentaires.

Le défi réside dans le fait de communiquer ces données aux partenaires de la chaîne d'approvisionnement. Cela représente davantage que la simple traçabilité des produits agricoles et alimentaires.

« La traçabilité est le résultat d'un système efficace de gestion de l'information », explique M. Gooch. « Un système de communication efficace au sein de la chaîne de valeur est un système sur lequel tous les participants peuvent compter au moment de prendre des décisions d'affaires éclairées et qui permet de surveiller l'efficacité de ces dernières. »

Lorsque tous les acteurs de la chaîne de production alimentaire, des fournisseurs d'intrants aux détaillants, ont accès à des renseignements précis, tout le monde y gagne.

« Les producteurs ont accès à des marchés plus sûrs, obtiennent des revenus plus stables, ont davantage de possibilités d'accroître leurs bénéfices, ce qui leur procure un sentiment de satisfaction personnelle plus grand », indique M. Gooch. « Les transformateurs ont accès à une offre et à des marchés plus uniformes, obtiennent des revenus plus stables et jouissent d'une rentabilité accrue. Les détaillants ont une capacité accrue de réduire leurs coûts et de s'adapter aux besoins changeants des consommateurs. Enfin, les consommateurs ont accès à des produits plus uniformes et témoignent d'une fidélité accrue. »

Bien que M. Gooch insiste sur le fait que la collaboration au sein d'une chaîne de valeur pleinement intégrée soit le moyen de communication le plus efficace entre les producteurs et les consommateurs, il y a d'autres moyens de s'améliorer. Les vérifications de tiers peuvent apporter une valeur ajoutée, plus particulièrement s'il n'y a pas de nom de marque établi pour un produit, souligne M. Gooch.

Selon M. Charlebois, les préoccupations en matière de santé publique, comme le fait de garantir que les produits alimentaires sont exempts des allergènes courants, et l'authenticité des aliments (c'est-à-dire que la description sur l'emballage correspond bien au produit qui se trouve à l'intérieur de celui-ci) expliquent l'existence des systèmes de traçabilité et des vérifications de tiers concernant les allégations sur les étiquettes.

Surveillance de la différenciation des produits

En Amérique du Nord seulement, il existe des dizaines de protocoles de production qui offrent à tous les producteurs de la chaîne d'approvisionnement la possibilité de garantir aux clients les allégations relatives à leurs produits.

Parmi les exemples de systèmes de vérification de tiers, mentionnons la certification biologique, la vérification dans le cadre du Projet sans OGM, la certification de la Société canadienne pour la prévention de la cruauté envers les animaux (SPCA) et la certification sans gluten. Certaines marques privées, comme les produits Simplement bon^MC du Choix du Président et les Bonnes pratiques agricoles de McCain, requièrent également la conformité aux normes tout au long du cycle de production.

« Il ne s'agit pas d'imposer une autoréglementation, mais de veiller à ce que l'industrie soit responsable envers elle-même

> « À partir de maintenant, la différenciation des produits sera un facteur déterminant pour la croissance au sein de l'industrie alimentaire canadienne. »

et qu'elle serve mieux les consommateurs », déclare M. Charlebois. « Les vérifications auprès des exploitations agricoles sont inévitables. Si nous ne nous les imposons pas, quelqu'un d'autre (un partenaire commercial comme l'Union européenne ou la Corée du Sud) le fera. »

« L' efficacité des systèmes de vérification de tiers se fonde sur leur pertinence aux yeux des consommateurs. Quelle valeur ces protocoles créent-t-ils dans l'esprit de ces derniers? » ajoute M. Gooch.

Bien entendu, il n'existe pas de solution universelle.

« La différenciation et la segmentation du marché sont importantes, mais les caractéristiques des produits ne constituent pas le fondement unique de la différenciation, » déclare M. Al Mussell, associé de recherche principal du cabinet Agri-Food Economics Systems à Kitchener, en Ontario. « À titre d'exemple, un fournisseur qui possède un important volume de produits a un avantage concurrentiel lorsqu'un acheteur désire acheter une grande quantité de marchandises. »

« Nous devons disposer de moyens de communication efficaces afin de transmettre des renseignements en matière de conformité et de vérification », ajoute M. Mussell, qui reconnaît que les producteurs craignent de devoir tenir des registres de vérification distincts pour chacun de leurs clients.

Integrated Traceability Solutions (ITS) Global, une société internationale qui exerce des activités au Canada et dont le siège social se trouve en Alberta, cherche à rassurer les producteurs.

À titre de fournisseur de systèmes de traçabilité et de logiciels de gestion du bétail, ITS Global est autorisée à vérifier l'âge des bestiaux et les allégations relatives à la source aux États-Unis. La société lance actuellement un système de vérification personnalisable pour les produits agricoles.

Yancy Crosier, directeur commercial international d'ITS Global, mentionne qu'il s'agit d'un système de conservation de dossiers sur la gestion de la production à guichet unique destiné aux producteurs, aux transformateurs et aux détaillants. Un service de vérification de tiers est également offert. Le système servira de mécanisme de communication au sein des divers maillons de la chaîne d'approvisionnement et il permettra de communiquer des données de manière sécurisée à des experts comme des agronomes, des nutritionnistes et des vétérinaires.

Que les ventes soient destinées aux marchés des produits de base ou à des marchés à créneaux, il est important que les producteurs, les fournisseurs d'intrants et les transformateurs comprennent les besoins de leurs clients et collaborent avec ces derniers s'ils veulent être en mesure d'y répondre.

« À partir de maintenant, la différenciation des produits sera un facteur déterminant pour la croissance au sein de l'industrie alimentaire canadienne », mentionne M. Charlebois.

Le fait de tenir compte de la différenciation des produits et de la vérification des processus permet de raffermir la confiance des consommateurs par rapport aux produits alimentaires et agricoles salubres et de grande qualité à l'échelle du pays. ■

Programmes de vérification des caractéristiques de produits agroalimentaires disponibles au Canada
Certification *American Humane Certified* (élevage des animaux sans cruauté)
Label *Animal Welfare Approved* (élevage des animaux sans cruauté)
Lait canadien de qualité
Certification *Certified Humane* (élevage respectant le bien-être des animaux)
Certification biologique
Certification *Certified Pesticide Residue Free* (absence de pesticides résiduels)
Certification *Certified Sustainably Grown* (méthodes de culture durable)
Certification environnementale *FamilyFarms* (méthodes de culture durable)
Certification *Fairtrade* (commerce équitable)
Certification *Food Alliance* (pratiques durables dans l'agroindustrie)
Échelle de bien-être animal à 5 degrés de Global Animal Partnership
Certifications sans gluten
Protocoles pour les produits à identité préservée (p. ex., les huiles oméga-9 de Dow AgroSciences)
Certification Pêche durable du *Marine Stewardship Council (MSC)*
Certification *Non-GMO Project Verified* (produits sans OGM)
Protocoles pour produits de marque maison (p. ex., bœuf, porc et poulet Simplement bon[MC] du Choix du président, *Bonnes pratiques agricoles* de McCain)
Certification *Rainforest Alliance* (pratiques agricoles, forestières et touristiques durables)
Certification de la SPCA (élevage des animaux sans cruauté)
Certification *Verified Beef Production* (pratiques de production salubre du bœuf)
Appellation de la *Vintner's Quality Alliance* (VQA – système d'appellation d'origine contrôlée pour le vin)

Source : Adaptation de l'information fournie par ITS Global

VIDÉO :
Carman Allison, de Nielsen Canada, parle des tendances de consommation.
fac.ca/TendancesDeConsommation

Devriez-vous intégrer une terre agricole à votre société constituée en personne morale?

Par le passé, la majorité des experts déconseillaient le transfert de terres aux sociétés d'exploitation agricole. Colin Miller explique pourquoi un nombre croissant d'experts en fiscalité agricole estiment maintenant que cette décision n'est plus aussi évidente.

COLIN MILLER

Associé du cabinet comptable KPMG de Lethbridge, en Alberta, Colin Miller est le coauteur de Tax Management Strategies for Farmers publié par le ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta en 2011.

Comment se fait-il que cette stratégie mérite maintenant d'être envisagée?

La plupart des producteurs préfèrent encore être propriétaires de leur terre à titre personnel et la garder en dehors de la société. Pourtant, cette décision ne va plus autant de soi. Dans de nombreux cas, les avantages de l'intégration de la terre à la société d'exploitation agricole l'emportent sur les inconvénients.

Les principales raisons motivant cette décision sont la croissance de l'exploitation, la taille de l'exploitation et la valeur de la terre. Si vous devez vous endetter pour acheter des terres, vous serez en mesure d'effectuer vos remboursements beaucoup plus vite si la terre est intégrée à la personne morale.

En Alberta, le taux d'imposition des petites entreprises exploitées activement est de 14 %, tandis que le taux maximal d'imposition des particuliers est de 39 %. Un écart similaire existe partout au pays. Une société d'exploitation agricole dispose tout simplement d'une plus grosse somme après impôt pour acquérir une terre.

Certains producteurs qui possèdent une vaste superficie de terre en dehors de l'exploitation constituée en personne morale intégreront une portion relativement petite de cette superficie à cette dernière pour pouvoir l'utiliser comme garantie d'emprunt.

Qu'arrive-t-il si on veut céder ou léguer différentes parcelles de terre à ses enfants? On ne peut fractionner une terre intégrée à une société constituée en personne morale.

Ce n'est pas nécessairement le cas. Si vous avez plus d'un enfant qui pratique l'agriculture, vos enfants ne voudront peut-être pas travailler ensemble. Toutefois, en vertu des règles de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, une société d'exploitation agricole familiale peut être séparée en entités distinctes. Ainsi, chaque enfant peut être propriétaire de sa propre société d'exploitation agricole et posséder ses propres parcelles de terre.

Il convient de souligner que les actions d'une société d'exploitation agricole peuvent être transférées à vos enfants, sans impôt sur les gains en capital, de la même façon que les terres peuvent leur être transférées.

La planification fiscale et la planification de la relève se fait souvent en tenant compte de l'exonération cumulative des gains en capital de 800 000 $. Pour un couple, cela totalise 1,6 million de dollars. Si la terre est intégrée à votre société d'exploitation agricole, ne perdez-vous pas la chance de vous prévaloir de cette exonération?

Un producteur ne veut pas nécessairement transférer toute sa terre à la société constituée en personne morale. Étant donné la valeur élevée des terres dans la plupart des régions, le fait de détenir ne serait-ce qu'une petite parcelle en dehors de la société suffira souvent pour bénéficier de l'exonération complète.

Par contre, vous pourriez obtenir l'exonération complète au moment du transfert de la terre à la société. Toutefois, vous devez être au courant de l'impôt minimum de remplacement à payer si vous demandez l'exonération, d'où la nécessité d'élaborer un plan particulier pour chaque cas.

Par ailleurs, si jamais la ferme était vendue à un tiers, ce dernier pourrait acheter les actions de l'ensemble de la société d'exploitation agricole afin d'acquérir la terre; c'est chose fréquente de nos jours. L'exonération peut alors être demandée au moment de la vente des actions. Cette façon de faire est plus compliquée, mais les acheteurs désireux d'accroître leur superficie sont prêts à négocier.

Quels inconvénients doit-on prendre en considération?

Les producteurs doivent garder à l'esprit que le retrait d'une terre d'une société constituée en personne morale a des conséquences fiscales. Il est beaucoup plus facile d'intégrer la terre à la personne morale que de la retirer. Chaque situation est unique et une évaluation au cas par cas est de mise.

Certaines personnes ont de la difficulté à admettre l'idée que la terre ne leur appartient pas en leur nom personnel, et les terres ont souvent une valeur sentimentale; c'est pourquoi cette stratégie ne convient pas à tous.

Pour intégrer la terre à votre société d'exploitation agricole, vous devrez faire appel à des comptables et à des avocats, ce qui suppose des coûts. Toutefois, ces coûts peuvent être minimes par rapport aux économies que vous réaliserez en achetant des terres supplémentaires au nom de votre société constituée en personne morale. ■

L'exploitation agricole à l'ère des mégadonnées

PAR PETER GREDIG

Le terme « mégadonnées » implique que nous sommes tous des générateurs de données ambulants. Les activités que nous faisons en ligne, les achats que nous effectuons par carte de débit ou de crédit, le fait de participer aux médias sociaux et d'utiliser des appareils mobiles génèrent des ensembles de données sur nos décisions d'achats, nos déplacements et notre mode de vie.

Dans le domaine de l'agriculture, les mégadonnées ont fait leur apparition il y a 20 ans grâce à l'introduction du capteur de rendement, qui recueillait une donnée simple sur le rendement toutes les deux secondes et l'identifiait à une coordonnée du Système d'information géographique (SIG). Nous avons recueilli des données considérables sur le rendement et créé des cartes de rendement, sans en saisir l'utilité. Très tôt, nous avons appris qu'il est facile de générer des données. Le défi étant d'en tirer pleinement profit.

Aujourd'hui, nous avons accès aux semoirs et aux planteuses, aux pulvérisateurs, aux chariots à grains, aux véhicules aériens sans pilote (drones), aux robots de traite, aux systèmes d'alimentation, aux dispositifs de régulation des conditions ambiantes, aux séchoirs à grains et aux systèmes de surveillance; tous ces appareils génèrent des données qui, de plus en plus, peuvent être transmises sans fil et sans effort vers des ressources dans le nuage ou sur le Web. Et ce n'est que le début. Presque chaque machine ou appareil peut maintenant être conçu ou modifié de manière à fonctionner à distance (à l'aide d'un téléphone intelligent) et à générer et à transmettre des données sans fil.

Alors que les producteurs s'efforcent de tirer parti de toutes ces données, le secteur de l'agroentreprise s'empresse de les obtenir. Les ensembles de données compilées provenant de milliers d'agriculteurs permettent de voir les tendances en matière d'activités agricoles et d'habitudes d'achat.

Alors, que valent vos données? Il existe au moins une entreprise qui se dit prête à partager cette richesse. Farmobile LLC vend un dispositif que l'on branche dans la prise ISOBUS de son tracteur, de sa moissonneuse-batteuse, de son pulvérisateur ou de toute autre machine. Les données sont transmises sans fil au nuage et peuvent être consultées en temps réel par l'utilisateur ou exportées vers un autre logiciel afin d'y être consignées.

L'élément nouveau du plan d'affaires, qui en est encore au stade embryonnaire, est que si les producteurs choisissaient de communiquer leurs données par l'intermédiaire de Farmobile, ils auraient droit à la moitié des recettes que générerait leur vente.

Il est facile de générer des données. Le défi étant d'en tirer pleinement profit.

La majorité des chasseurs de données s'engagent à faire en sorte que vos données demeurent anonymes. Toutefois, certains se disent préoccupés lorsqu'ils entendent parler de piratage de données.

Un projet intitulé The Open Ag Data Alliance (OpenAg.io [en anglais seulement]) reconnaît que les agriculteurs sont propriétaires de leurs données. Ce projet sans but lucratif a pour objet de créer des systèmes de données sûrs et normalisés qui permettent aux producteurs d'échanger des données en toute sécurité et de choisir une entreprise de services parmi d'autres sans pour cela être confinés dans un système exclusif.

Dans des chroniques à venir, nous parlerons de manière plus détaillée de la confidentialité, de la sécurité et de la souplesse des données, et nous aborderons les questions à poser à ceux qui veulent accéder à vos chiffres. ■

VIDÉO : Qu'est-ce que le nuage? Apprenez-en davantage grâce à la vidéo de Peter Gredig **fac.ca/Nuage**

Formation sur la sécurité pour les nouveaux employés

PAR MARK CARDWELL

Le printemps est le moment de l'année où de nombreuses exploitations agricoles procèdent à l'embauche de nouveaux employés. La recrudescence des activités jumelée à la présence de personnes qui ignorent les dangers pour la sécurité peut engendrer des situations dangereuses, voire mortelles. Dans le but de protéger leurs employés, tout en respectant les exigences prévues par la loi, les exploitants agricoles doivent se doter d'un plan.

« Il est essentiel que chaque employeur comprenne et reconnaisse qu'il a un rôle de premier plan à jouer en matière de prévention des blessures ou des décès sur son lieu de travail, » déclare Peter Sykanda. « Il connaît sa ferme, ses machines et son matériel, et sait où se cache le moindre danger ».

Chercheur en politique agricole à la Fédération de l'agriculture de l'Ontario, M. Sykanda se décrit comme quelqu'un qui dispose de renseignements importants et qui aide principalement les petits producteurs à s'y retrouver dans le paysage de la réglementation provinciale sur le travail.

Depuis 2006, les fermes ontariennes sont assujetties à la *Loi sur la santé et la sécurité au travail* de l'Ontario, qui énonce les obligations de tous les employeurs de la province.

Compte tenu de la nature variée de la production agricole, les agriculteurs de l'Ontario ne sont pas visés par la même réglementation normative en matière de sécurité que d'autres secteurs comme l'exploitation minière ou la foresterie. Au lieu de cela, ils exercent leurs activités selon des lignes directrices ou des pratiques exemplaires.

« Il incombe à l'employeur d'offrir des niveaux de formation satisfaisants en matière de sécurité, déclare M. Sykanda. Lorsqu'un accident donne lieu à des accusations (par le ministère du Travail), celles-ci sont habituellement portées en vertu de l'alinéa 25.2 (h). »

Cette disposition de l'alinéa oblige les employeurs à prendre « toutes les précautions raisonnables dans les circonstances pour assurer la protection du travailleur. »

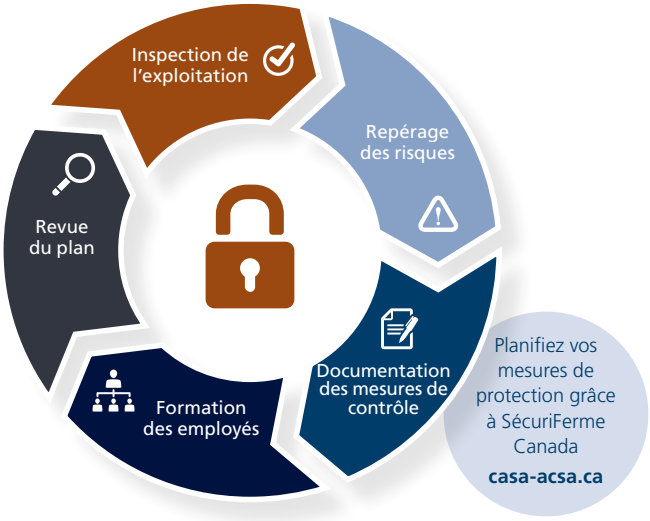
« En général, cela se résume à un manque de vigilance ou à l'absence de planification, indique M. Sykanda. Cela signifie que les producteurs accusés n'ont pas recensé les dangers ni pris de mesures pour y remédier. »

D'après le Programme canadien de surveillance des blessures dans le secteur agricole au Canada (SBAC), 1 769 décès en milieu agricole sont survenus à l'échelle du pays entre 1990 et 2005; au cours de la même période, les blessures nécessitant des soins médicaux ont été 10 fois plus nombreuses.

Ainsi, l'agriculture se classe parmi les industries les plus dangereuses au Canada, et les exploitations agricoles, parmi les lieux de travail les plus risqués. Bien que chaque province possède des lois quelque peu différentes en matière de main-d'œuvre agricole, les principes fondamentaux s'appliquent partout au pays. Les nouveaux employés doivent suivre une formation sur la sécurité, et il incombe à l'employeur de l'offrir.

« Afin d'assurer l'intégration des nouveaux employés en toute sécurité, vous devez en premier lieu élaborer des procédures opérationnelles normalisées qui soient adaptées à votre exploitation, indique M. Sykanda. Assurez-vous que les nouveaux employés et les employés qui reviennent prennent connaissance de ces procédures, et observez-les pendant qu'ils accomplissent leurs tâches afin de vous assurer qu'ils les mettent en pratique. » ■

Les pratiques de sécurité agricole responsables passent par **l'adoption d'un plan solide**



Créez votre héritage ensemble
avec le prêt Transfert

Êtes-vous prêt à acheter la ferme de vos rêves?

Si vous envisagez de démarrer votre propre exploitation agricole, vous ne manquez sans doute pas d'ambition. Toutefois, il est possible que vous n'ayez pas les reins assez solides financièrement pour procéder à une acquisition.

« Lorsque vous êtes jeune et que vous démarrez votre carrière, il n'est pas toujours facile d'avoir accès à des capitaux », explique Jon Hironaka, directeur des relations d'affaires au bureau de FAC de Camrose, en Alberta. « Beaucoup de jeunes possèdent la formation, les compétences et la volonté nécessaires pour faire prospérer une exploitation, mais il leur manque les fonds nécessaires pour commencer. »

Jon constate un autre problème à l'autre bout du spectre : les agriculteurs plus âgés, qui souhaitent prendre leur retraite, veulent vendre leur ferme, mais les acheteurs qualifiés se font rares.

« Idéalement, il faut faire en sorte que les deux parties se rencontrent », explique Jon. « Le prêt Transfert est un excellent outil puisque l'acheteur et le vendeur, tous deux, en bénéficient. Il permet à l'acheteur de procéder à l'acquisition et de commencer à matérialiser son rêve plus rapidement, tout en mettant le vendeur en contact avec un acheteur qualifié et ainsi d'assurer sa retraite. »

Le prêt procure des options aux acheteurs en fonction de leurs besoins : ils peuvent diminuer leur mise de fonds ou même n'en verser aucune. Les acheteurs peuvent également choisir les options de paiement qui conviennent le mieux à leur nouvelle entreprise. Ils peuvent ainsi choisir d'effectuer seulement des paiements d'intérêt pour améliorer leur flux de trésorerie ou encore constituer des fonds propres en effectuant des paiements servant à réduire le capital.

Êtes-vous prêt à vendre la ferme que vous avez bâtie?

Il est parfois plus difficile qu'on le croit de trouver un acheteur qualifié pour son exploitation. Pour faciliter le transfert de la ferme, il faut conclure une transaction qui convient à la fois à l'acheteur et au vendeur.

Lorsqu'un acheteur s'adresse à vous en vous proposant d'utiliser le prêt Transfert, vous n'avez rien à craindre. FAC garantit le paiement intégral du produit de la vente au moyen d'une lettre de garantie de remboursement. Vous pouvez établir le montant des remboursements que vous souhaitez. Ces paiements sont garantis, et vous pouvez les échelonner sur une période pouvant atteindre cinq ans, ce qui peut faciliter la planification fiscale.

« Ce prêt favorise réellement la relève agricole, selon Jon. Les vendeurs peuvent récolter les fruits de leur travail tout en transmettant ce qu'ils ont mis des décennies à bâtir. Les agriculteurs trouvent une réelle satisfaction dans le fait d'aider des jeunes agriculteurs à poursuivre une tradition dont nous pouvons tous être fiers. »

Vous pouvez également consulter le **fac.ca/PretTransfert**.

Nous sommes tous à la même table. Tirez-vous une bûche!

« Nous avons confiance en la salubrité des cultures que nous produisons et que nous consommons. Nous en sommes très fiers et d'ailleurs, nous ne vendrions jamais un aliment si nous n'étions pas nous-mêmes prêts à le manger. »

– Katelyn Duncan (Saskatchewan)

« L'environnement naturel est essentiel pour les agriculteurs, car nous dépendons du sol et de l'eau pour produire de la nourriture et comme nous vivons aussi sur nos terres, il est primordial de protéger la nature de façon responsable. »

– Doug Chorney (Manitoba)

« Le bien-être de mes animaux est prioritaire parce que si je ne me préoccupe pas de la qualité de vie de mes vaches, elles ne pourront pas fournir de bons produits! »

– Andrew Campbell (Ontario)

Les produits alimentaires salubres, le bien-être des animaux, la viabilité de la terre : tous ces aspects tiennent profondément à cœur aux consommateurs quand ils choisissent leur nourriture. Et tous ces aspects sont tout aussi importants pour tous ceux qui œuvrent en agriculture, mais le grand public a parfois une autre impression. Et cela s'explique en grande partie par le fait que nous ne racontons pas toujours notre propre histoire, alors il arrive souvent que ce soit des gens qui ne font pas partie de l'industrie agricole qui s'expriment.

Tout le monde devrait parler du parcours des aliments de la ferme à l'assiette, alors parlons-en tous ensemble!

Visitez **AgriculturePlusQueJamais.ca** pour apprendre comment vous pouvez aider à améliorer les perceptions qu'ont les gens de l'agriculture canadienne afin qu'elles reflètent mieux la réalité.

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