JUIN 2019

AgriSuccès

Prix d'or pour du bœuf de *première* qualité

Ne vous contentez pas d'une odeur de tracteur neuf

Appelez FAC pour obtenir un financement préapprouvé

Financez votre équipement neuf ou usagé par l'intermédiaire de plus de 800 concessionnaires partout au pays. Utilisez votre prêt préapprouvé pour l'achat ou la location d'équipement agricole.

Composez le 1-800-510-6669.

Financement agricole Canada

Canada

DANS CE NUMÉRO

JUIN 2019

AgriSuccès

Empreint de fierté envers l'agriculture et rempli de perspectives positives mais réalistes, le magazine AgriSuccès *se voue à aider les producteurs canadiens à perfectionner leurs pratiques de gestion. Chaque numéro vise à présenter du contenu qui suscite :*

- *l'engagement*
- *la motivation*
- *l'innovation*
- *des réalisations*

Quatre numéros sont publiés chaque année, aux mois de janvier, mars, juin et novembre.

Fondé en 2004, numéro 85

Rédacteur en chef, Kevin Hursh

Photographies originales par HuszarVisuals.ca

Il est possible de reproduire les photos et les articles de ce numéro avec notre autorisation. Pour en savoir plus, communiquez avec nous par courriel à agrisucces@fac-fcc.ca.

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

Financement agricole Canada

@FACagriculture

Financement agricole Canada

Financement agricole Canada

FACExpress

Pour vous tenir au courant des affaires agricoles du pays, recevez des nouvelles directement dans votre boîte de réception : fac.ca/Express

4

COUVERTURE

PROFIL DE PRODUCTEURS

Prix d'or pour du bœuf de première qualité

L'élevage et la vente de bœuf Wagyu ont permis à Scott et Amy Hay de réaliser leur rêve de bâtir un ranch.

8

ÉTOILES MONTANTES

Cette jeune agricultrice prend le plaisir au sérieux

Faites la connaissance de Julie Milne, fière ambassadrice de la petite ville de Campbellford, en Ontario, et découvrez ce qu'elle compte faire après avoir obtenu son diplôme du Collège d'agriculture de l'Ontario.

10

ARTICLE VEDETTE

Comment protéger vos données agricoles

Les agriculteurs doivent poser certaines questions cruciales pour savoir qui a accès à leurs données et à quelles fins.

12

ARTICLE VEDETTE

La réussite est-elle un voyage ou une destination?

Les exploitants agricoles qui réussissent ne se reposent pas sur leurs lauriers; ils ne cessent d'entreprendre de nouveaux projets stimulants.

3

VOTRE ARGENT

Cinq étapes pour numériser vos reçus

Il est maintenant possible de renoncer au papier, mais vos données doivent tout de même être organisées et facilement accessibles.

7

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

La boîte à outils des agriculteurs à l'ère de l'informatique

Les logiciels intégrés aux machines agricoles modernes soulèvent des questions complexes relatives au droit de réparer.

16

ÉTUDE DE CAS

Quand les plans de transfert d'une famille reconstituée sont perturbés

Le transfert de la ferme peut s'avérer particulièrement ardu après un divorce et un remariage.

18

DEMANDEZ À UN EXPERT

La formation en gestion agricole sous toutes ses formes

Trois producteurs de différentes régions du Canada expliquent quelle formation a exercé la plus grande influence sur eux et sur leur exploitation.

22

INNOVATION AGRICOLE

Comment repérer les innovations prometteuses au-delà de l'engouement initial

La compréhension du cycle de Gartner vous aide à évaluer les nouvelles technologies.

24

HORIZONS ÉCONOMIQUES

Rapport Valeur des terres agricoles de FAC : trois grandes leçons à tirer

La valeur des terres agricoles canadiennes a continué de croître en 2018, grâce à une expansion stratégique et à une offre limitée de terres à vendre.

Mon **dernier** numéro

Le moment est venu pour moi de tirer ma révérence, et ma liste de remerciements est longue.

Depuis près de 15 ans, ce qui représente plus de 80 numéros, j'ai eu l'honneur d'assurer la rédaction et l'orientation de ce magazine. Je cède maintenant ma place à quelqu'un d'autre. Vous reverrez peut-être mon nom sous certains articles, mais ce ne sera plus à titre de rédacteur en chef.

J'aimerais d'abord remercier FAC de m'avoir offert cette chance. Ce fut une expérience extraordinaire pour un entrepreneur indépendant de faire partie de l'équipe de FAC. Grâce à la magie de la téléconférence, j'ai pu assister aux réunions de mon bureau à la maison, de la ferme ou de n'importe quel événement auquel j'assistais.

Si j'ai été le responsable de la gestion, de la coordination et de la production du contenu, c'est aux gens qui s'occupent de la conception et de la mise en page que nous devons ce magnifique produit. Il est épatant de voir chaque numéro prendre forme, dans les deux langues officielles, pour ensuite être envoyé à quelque 75 000 abonnés.

Je voue une profonde reconnaissance à tous les journalistes agricoles aux quatre coins du Canada qui ont apporté leur contribution. Certains sont devenus de bons amis que je fréquente régulièrement; d'autres croisent mon chemin à l'occasion. Il y en a aussi que je n'ai jamais rencontrés en personne. Chose certaine, cette industrie a de la chance d'avoir un bassin de communicateurs aussi talentueux.

Je remercie aussi tous les spécialistes de la gestion agricole et du transfert de la ferme, ainsi que les comptables, les avocats ou les notaires, qui ont bien voulu répondre aux appels ou aux courriels des journalistes de l'*AgriSuccès* en quête d'opinions professionnelles. Chaque numéro contenait aussi des citations et des entrevues avec des producteurs de partout au Canada qui ont pris le temps de nous raconter leurs histoires et ont cru en notre promesse de les relater le plus fidèlement possible. Ce n'est pas toujours une décision facile que d'exposer sa ferme et sa famille au regard du monde.

Plus important encore, j'aimerais remercier les lectrices et les lecteurs du magazine *AgriSuccès*. Une foule de publications imprimées et numériques rivalisent pour attirer votre attention. Merci de nous laisser jouer un petit rôle dans le processus décisionnel relatif à la gestion de votre ferme.

Bonne continuation à toutes et à tous dans le merveilleux monde de l'agriculture. ■

KEVIN HURSH, RÉDACTEUR EN CHEF / *Kevin est agronome-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

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.*

TAMARA LEIGH / *Conseillère en communications et rédactrice en Colombie-Britannique, Tamara se consacre entièrement à donner une voix aux agriculteurs de l'ensemble du pays.*

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

OWEN ROBERTS / *Owen enseigne les communications agricoles au Collège d'agriculture de l'Ontario (OAC) de l'Université de Guelph, où il est directeur de la diffusion de la recherche. Il est aussi journaliste pigiste.*

LILIAN SCHAER / *Auteure et rédactrice professionnelle, Lilian vit près de Guelph, en Ontario. Elle offre des services de communication à la pige à l'ensemble de l'industrie agricole.*

Cinq étapes pour numériser vos reçus

PAR LORNE McCLINTON

Le commerce électronique fait partie du paysage agricole. De nos jours, même les plus petits fournisseurs envoient leurs factures par courriel au lieu d'utiliser la poste ordinaire, et de nombreux agriculteurs choisissent de les payer par voie électronique. Le carnet de chèques sera bientôt chose du passé.

L'évolution est si rapide que tous – excepté les plus organisés – finissent par perdre des documents électroniques, affirme Shannon Lueke, associée du cabinet MNP de Humboldt, en Saskatchewan. À des fins de comptabilité et aux yeux de l'Agence du revenu du Canada, un relevé de compte bancaire ou de carte de crédit faisant état des dépenses n'est pas suffisant; il est nécessaire de pouvoir justifier les dépenses à l'aide de reçus, d'où l'importance de mettre en place un système fiable. La méthode la plus facile pour organiser vos fichiers électroniques, explique Mme Lueke, est de reproduire l'organisation d'un système papier classique, notamment en enregistrant les documents en format PDF ou dans des fichiers image. Par contre, enregistrer une photo d'un reçu dans votre logiciel de tenue de livres ne serait pas suffisant, sauf avec la plateforme AgExpert de FAC; en effet, les autres logiciels ne gardent pas nécessairement une copie des fichiers.

1 Imprimer les reçus électroniques

« Imprimer les reçus envoyés par courriel et les classer de la même façon que les reçus papier acheminés par la poste est sans doute un bon point de départ pour la plupart des agriculteurs, car cette méthode s'inspire du système papier auquel ils sont habitués », ajoute Mme Lueke.

2 Adopter un système informatisé

Les producteurs qui s'y connaissent en informatique pourraient mettre en place un système sans support papier en enregistrant les reçus au bon format et en les classant dans des dossiers sur leur ordinateur.

3 Numériser les reçus papier

Vous pouvez aussi numériser les factures du mois pour les classer au même endroit. Réunissez ensuite tous les documents en un seul fichier PDF facile à partager avec votre comptable à l'aide d'un service de stockage infonuagique réputé comme Dropbox. Si vous envisagez de conserver un système sans support papier, il importe de créer un dossier électronique pour tous vos reçus et de les transférer dans un dossier mensuel après leur paiement.

4 Mettre à profit les systèmes existants

« Si vous payez les factures de vos fournisseurs par Internet, vous disposez d'un système qui permet de garantir que le paiement a bien été effectué, dit Mme Lueke. Par ailleurs, si vous conservez un système de classement sur papier, vous pouvez imprimer une copie de la facture et y inscrire le numéro de chèque, de carte de crédit ou de transaction bancaire en ligne ainsi que la date du paiement. » Ensuite, vous pouvez rayer ces paiements de votre relevé de compte bancaire ou de carte de crédit mensuel.

5 Sauvegarder

Les reçus électroniques, comme tous les reçus fiscaux, doivent être conservés pendant sept ans. C'est pour cette raison qu'une bonne gestion des fichiers et un protocole de sauvegarde efficace sont essentiels pour éviter d'avoir à chercher ultérieurement un fichier qui aurait été mal classé. De plus, il faut envisager un système de sauvegarde en nuage en cas de panne de disque dur, de vol, d'incendie ou d'inondation. ■

Pourquoi utiliser l'informatique en nuage?

- Protégé par mot de passe
- Il s'agit d'un classeur virtuel
- Accessible à l'aide d'un ordinateur, d'un téléphone ou d'une tablette
- En cas de panne informatique, les fichiers sont toujours accessibles sur d'autres périphériques
- Plusieurs services offerts (Dropbox, iCloud, Google Drive)

Prix d'or pour du bœuf de *première* qualité

PAR TAMARA LEIGH

Lorsqu'ils se sont rencontrés, Scott et Amy Hay travaillaient dans l'industrie des yachts de luxe en France. Des années plus tard, ce couple a troqué les bateaux contre des bovins et la mer contre les parcours naturels de l'intérieur méridional de la Colombie-Britannique. Ingénieurs de formation, Scott et Amy ont mis à profit leurs compétences en affaires et en planification pour bâtir un ranch spécialisé dans l'élevage de bovins Wagyu pur-sang et croisés, qui vend sa production sans intermédiaire.

« Scott caresse ce rêve depuis toujours, confie Amy. Nous nous connaissons depuis 15 ans, et je l'ai toujours entendu parler de ce projet de devenir propriétaire d'un élevage de bovins. »

La mise sur pied du ranch Waikikahei a été un processus long et réfléchi qui a commencé par le choix d'une terre d'accueil. Originaires respectivement d'Écosse et de Nouvelle-Zélande, Amy et Scott ont décidé de s'établir à mi-chemin entre ces deux pays, au Canada. Scott a travaillé pour le plus grand groupe de remise à neuf et de construction de yachts de Vancouver. Amy était contractuelle pour une société coréenne de télécommunications maritimes par satellite, puis pour une entreprise de vitrage maritime.

« Nous avons commencé à travailler aux chantiers navals de Vancouver, où j'ai fini par devenir directeur général, et nous avons économisé assez d'argent pour acheter une parcelle de six acres et demi à Aldergrove, explique Scott. Nous avons acheté nos premières vaches dans des ventes aux enchères et avons commencé à implanter des embryons Wagyu. »

Du Wagyu à prix d'or

Le bœuf Wagyu est une race japonaise renommée pour sa tendreté, son persillage et sa saveur. Ce produit de première qualité se vend de 15 $ la livre pour le bœuf haché à plus de 100 $ la livre pour les coupes haut de gamme. Ces prix avantageux suscitent l'intérêt de grands éleveurs partout dans le monde.

« L'établissement d'un troupeau est un investissement à long terme, dit Scott. Le bœuf Wagyu est un bœuf à croissance lente; il lui faut entre 30 et 36 mois d'engraissement pour atteindre un poids de 1 800 à 2 000 livres. Le persillage exceptionnel résulte de cette croissance lente. »

Dans un souci de diversification, et afin d'avoir un produit à commercialiser plus rapidement, Scott et Amy effectuent des croisements entre le Wagyu et d'autres races de bovins commerciales, dont les races Angus, Galloway ceinturée, Black Baldy et Highland.

« Nous nous sommes amusés à nommer ces croisements », dit Amy, qui donne comme exemples les noms Wangus, Wagoway, Wack Waldy et Wyland.

« L'élevage de bovins de race Wagyu nous assure un marché qui ne sera jamais vraiment touché par les cycles économiques. Pour un consommateur qui a les moyens de payer 56 $ pour un bifteck de huit onces (prix direct), la conjoncture ne change pas grand-chose, explique Scott. Par ailleurs, les croisements entre les races Wagyu et Galloway et d'autres races de vaches de boucherie nous permettent d'offrir un produit de haute qualité sans intermédiaire. »

Ferdinand, un taureau Wagyu pur-sang

Les veaux croisés, Wangus (à gauche) et Wagoway

Scott caresse une de ses vaches préférées dans le corral

« À nos yeux, le ranch était une entreprise, et nous avons structuré nos décisions selon une approche de gestion pour permettre à notre famille de vivre ce rêve. »

Le ranch Waikikahei après une chute de neige tardive au début du printemps

Amy photographie deux bovins Highland pur-sang pour sa page Facebook

Quelques pensionnaires du ranch Waikikahei

Éleveurs à temps plein

Après avoir maximisé le potentiel de production de leur superficie dans la vallée du bas Fraser, les Hay ont décidé de s'établir dans une région qui offre des perspectives élargies en matière d'élevage. En avril 2018, ils ont acheté 500 acres dans la région de Boundary, en Colombie-Britannique, et, avec leurs trois enfants, ils ont déménagé leur ranch dans la municipalité de Greenwood. En décembre 2018, Amy a quitté son poste d'ingénieure pour se consacrer à l'élevage à temps plein.

« Nous avons mis plus de quatre ans à peaufiner le modèle de gestion de notre ranch avant de nous lancer. Nous en étions à la troisième année de notre plan quinquennal lorsque nous avons fait le saut, expliquent-ils. À nos yeux, le ranch était une entreprise, et nous avons structuré nos décisions selon une approche de gestion pour permettre à notre famille de vivre ce rêve. Ce n'est pas un hobby; il en va de la viabilité du ranch et de notre famille. »

Amy gère une bonne partie de la commercialisation et assure la présence de l'entreprise sur les médias sociaux. Le couple tisse des relations avec des restaurateurs et des détaillants locaux, mais la vente directe aux consommateurs demeure sa principale activité.

« La plus petite unité que nous vendons est une caisse pour les particuliers contenant 20 livres de différentes coupes. Nous avons un programme de recommandation par lequel les clients obtiennent un crédit lorsqu'ils nous envoient de nouveaux clients, et nous offrons la livraison gratuite. C'est mon nouveau travail : chauffeuse-livreuse », dit-elle.

L'entreprise vend aussi des quartiers, des demi-bœufs et des vaches entières, et depuis peu, elle vend ses produits à des restaurateurs et à des détaillants locaux. Le ranch Waikikahei regroupe des activités d'élevage de bovins commerciaux et de bovins de race Wagyu, mais ses produits sont vendus sous des marques distinctes.

« Koru Creek Wagyu est notre marque de bœuf Wagyu pur à 100 % et nous misons sur son authenticité. Ayant travaillé dans l'industrie des yachts de luxe et fait affaire avec certains des clients les plus fortunés au monde, nous comprenons l'importance de ne jamais diluer une marque », dit Amy, qui souligne la nécessité de garder deux programmes distincts.

« Bœuf heureux »

L'importance capitale que la famille accorde au bien-être des animaux et à la durabilité est le pilier central de la marque Waikikahei. Ancienne végétarienne, Amy comprend le désir des consommateurs de connaître la provenance de leur viande et de savoir que les animaux ont été bien traités. Elle a employé le terme « bœuf heureux » (happy beef) lorsqu'elle a expliqué la philosophie de l'entreprise à ses enfants, et cette appellation est restée.

« Nos vaches mènent une vie extraordinaire, de la naissance jusqu'au jour de l'abattage », dit Scott.

Depuis l'acquisition de leur nouvelle terre, l'engagement des Hay envers la durabilité englobe le rétablissement de la fertilité du sol et l'accumulation de matières organiques au moyen de techniques comme la gestion intensive des pâturages durant l'été et le pâturage de balles rondes en hiver.

Dans une perspective à long terme, ils ont aussi inclus leurs trois enfants, âgés de neuf, sept et quatre ans, dans l'entreprise.

« Nos enfants ont leurs propres vaches. Ils savent que les mâles sont élevés pour leur viande, et si leurs vaches donnent naissance à des génisses, ils peuvent constituer leurs propres troupeaux. À mesure qu'ils grandiront, ils se chargeront de la commercialisation, dit Scott. Nous bâtissons une entreprise qu'ils voudront reprendre. » ■

La **boîte à outils** des agriculteurs à **l'ère** de **l'informatique**

PAR KEVIN HURSH

La gamme d'outils nécessaires à la réparation du matériel agricole moderne évolue de façon spectaculaire. Le dépannage commence habituellement avec des outils de diagnostic informatique, et de nombreuses réparations ne nécessitent aucune clé à molette.

Les producteurs qui adorent remplacer des courroies et des roulements, ou même des alternateurs et des démarreurs, sont pris au dépourvu devant les logiciels intégrés aux tracteurs et aux moissonneuses-batteuses modernes. En plus du manque d'outils permettant de lire et d'analyser les codes d'erreur, le fait est que les agriculteurs ne sont pas propriétaires des logiciels.

Dans de nombreux États américains, les dispositions législatives concernant le « droit de réparer », qui sont à différents stades d'examen, déchaînent les passions. Cette question suscite aussi des discussions au Canada. Tom Schwarz, défenseur du droit à la réparation et agriculteur du Nebraska, a abordé ce sujet durant la conférence CropSphere, tenue à Saskatoon.

M. Schwarz affirme que le matériel agricole ne se compare pas aux téléphones intelligents, qui sont essentiellement constitués de logiciels. Lorsque le logiciel fait défaut, on se débarrasse habituellement du téléphone. Dans le cas du matériel agricole, c'est l'aspect mécanique de la machine qui est le plus important, et non le logiciel qui le fait fonctionner.

Pour leur part, les fabricants et les concessionnaires de machinerie agricole soulignent que lorsque le matériel est encore sous garantie, les producteurs devraient téléphoner au concessionnaire pour obtenir du soutien technique. En fait, dans les régions rurales desservies par un réseau Internet efficace, un technicien peut parfois résoudre le problème à distance.

L'industrie du matériel agricole met aussi en garde contre le piratage des logiciels dans le but d'accroître la puissance des moteurs ou de contourner les contrôles des émissions. De plus, le remplacement des puces informatiques ou la mise au point des composants logiciels annule la garantie du fabricant; or, une réparation importante ou le remplacement du moteur peut coûter jusqu'à 100 000 $.

Ironiquement, il se vend des trousses qui permettent de modifier ou de supprimer les systèmes de fluide d'échappement diesel (FED), même si ce genre de modification est techniquement illégal.

La plupart des agriculteurs sont conscients des dangers de modifier les codes informatiques, mais beaucoup estiment qu'une fois la garantie échue, eux-mêmes et les réparateurs indépendants devraient avoir accès aux codes pour pouvoir effectuer des réparations légitimes. Les entreprises de matériel agricole répliquent qu'elles doivent conserver leurs droits de propriété afin de protéger leurs investissements dans les innovations logicielles.

S'il s'agit d'une question complexe qui suscite des points de vue opposés, certains aspects semblent clairs.

Le débat entourant le droit de réparer devrait se poursuivre dans un avenir prévisible, et son issue est incertaine. Il pourrait aboutir à des règles différentes d'une province et d'un pays à l'autre.

De plus en plus, les acheteurs d'équipement voudront savoir si le logiciel a été modifié, et ils refuseront peut-être de faire des échanges. Même si l'appareil a subi une réparation, et non une modification, un acheteur pourrait se méfier si les travaux n'ont pas été effectués par un technicien agréé.

Le matériel agricole, en particulier les tracteurs, a toujours servi pendant des décennies. Nous entrons peut-être dans une ère où certains équipements agricoles atteignent la fin de leur vie utile non pas en raison de l'usure des pièces mécaniques, mais parce que les logiciels sont périmés ou irréparables. ■

CETTE JEUNE AGRICULTRICE PREND LE *plaisir* AU SÉRIEUX

PAR OWEN ROBERTS

Le village paisible et pittoresque de Campbellford compte aujourd'hui parmi les destinations d'un jour les plus courues en Ontario. On sent presque la tension artérielle diminuer lorsqu'on s'installe pour pique-niquer sous les arbres qui bordent la voie navigable Trent-Severn, qui sillonne doucement son centre.

Si vous vous êtes déjà arrêtés au centre d'accueil des visiteurs de Campbellford pour obtenir l'itinéraire de lieux d'intérêt comme la plus grande pièce de deux dollars au monde ou le pont suspendu Ranney-Gorge, qui fait plus de 90 mètres de longueur, il est probable que vous ayez parlé avec la chaleureuse Julie Milne, adjointe aux affaires du tourisme.

À condition, bien sûr, qu'elle ait terminé de traire ses vaches.

Fière ambassadrice de sa petite ville, Julie, âgée de 21 ans, a grandi dans une ferme laitière de quatrième génération qui compte 40 vaches, fondée par son arrière-grand-père William en 1906. L'exploitation Milbrae Farms est maintenant dirigée par son père Glenn et sa mère Ann, tous deux diplômés de l'Université de Guelph. Julie et son frère Eric, âgé de 19 ans, suivent les traces de leurs parents; Julie entreprend la dernière année de son baccalauréat en sciences agricoles au Collège d'agriculture de l'Ontario, tandis qu'Eric y termine sa première année.

En plus de vanter les charmes de Campbellford au bureau d'accueil des visiteurs, Julie était plongée dans son travail de responsable de la traite à la ferme de sa famille. Elle a accepté ce rôle avec enthousiasme, mais lorsque Milbrae Farms, une exploitation traditionnelle à stabulation entravée, est entrée dans l'ère des robots de traite – l'étable centenaire encore solide se prêtait parfaitement à cette modernisation – les choses ont changé.

« J'ai perdu mes tâches associées à la traite manuelle des vaches, dit-elle en souriant, mais ça ne fait rien. Nous aimons tous travailler à l'ordinateur et gérer les données produites par les robots. Notre production a beaucoup augmenté. De plus, je suis appelée à travailler davantage aux champs et en contact avec les veaux. »

Julie n'a aucune difficulté à occuper son temps. À l'Université de Guelph, elle est représentante de classe à la fédération des étudiants. À ce titre, elle est coordonnatrice de la gestion du risque pour les étudiants aux événements du club de l'université.

Son travail consiste à s'assurer que les organisateurs ont pris des mesures réglementaires détaillées pour garantir la sécurité des étudiants. Et à une époque où la responsabilisation est toujours plus importante, elle considère qu'avoir du plaisir, c'est du sérieux.

Julie croit que le tourisme, la publicité et le marketing améliorent les perspectives d'avenir des petites villes comme Campbellford – et des régions rurales qui les entourent.

Ambassadrice en titre de la foire de Campbellford, elle rivalisera cet été avec jusqu'à 70 autres aspirants au titre d'ambassadeur des foires de l'Exposition nationale canadienne (ENC) de 2019. La personne qui occupe ce poste pendant un an parcourt l'Ontario, représentant l'ENC et toutes les foires agricoles à des dizaines d'événements.

Qu'envisage-t-elle par la suite, et après l'obtention de son diplôme?

« Je veux contribuer à faire rayonner la science, dit-elle. Que ce soit directement auprès des agriculteurs ou au sein d'autres groupes et industries, je crois que tout le monde peut tirer parti d'une meilleure compréhension du parcours des aliments entre le stade de la recherche et celui d'un repas délicieux. »

ENTRETIEN AVEC JULIE

Quelle est l'activité la plus importante à laquelle tu as participé récemment à ta ferme?

J'ai participé aux rénovations de l'étable en vue de l'installation du robot tout en veillant au maintien de la production et de la santé des vaches. Au cours de la dernière année, nous avons aussi installé une fosse à purin afin d'améliorer la gestion du fumier et des éléments nutritifs qu'il apporte aux cultures. Les collines vallonnées du comté de Seymour qui nous entourent ajoutent à la difficulté de fournir les bons éléments nutritifs au bon endroit et au bon moment.

Lorsque tu as décidé de t'inscrire à l'université, pourquoi as-tu choisi Guelph?

J'ai été influencée par le fait que mes parents ont fréquenté cette université, et par l'importance accordée à la recherche. C'est un volet prioritaire. J'aime la science, les données probantes et les faits concrets sur lesquels repose l'agriculture moderne. Je savais que l'Université de Guelph offrait des programmes qui correspondaient à mes champs d'intérêt. Tous les domaines sont fondés sur la recherche, notamment le calcul de l'indice des prix des aliments. Même si la recherche me plaît, je ne pense pas que j'aimerais être chercheuse; je préférerais diffuser des résultats de recherche à titre de communicatrice scientifique.

Quel a été l'élément marquant de ton expérience universitaire?

L'année dernière, de février à juillet, j'ai passé un semestre en Nouvelle-Zélande, où j'ai étudié les sciences agricoles à la Lincoln University. C'est un petit établissement situé à une quarantaine de minutes de Christchurch, qui compte environ 3 000 étudiants. Je faisais partie des quelque 100 étudiants participant à un programme d'échange.

Pourquoi la Nouvelle-Zélande? C'est très loin d'ici et la production y est très différente.

Mon père a séjourné dans ce pays en 2007 en tant que participant au Programme avancé de leadership agricole, et il en a beaucoup parlé par la suite. Et même si le pâturage est prédominant là-bas, à mes yeux, une vache est une vache. La gestion est peut-être différente, mais ça demeure le même animal. Il y a toutefois des différences. Par exemple, la production laitière n'est pas soumise à la gestion de l'offre. Le transfert des fermes d'une génération à l'autre n'est pas aussi systématique qu'ici; il y a des citadins qui s'installent à la campagne et commencent à pratiquer l'agriculture. C'est peut-être pour cela que la culture néo-zélandaise semble moins détachée de l'agriculture que la nôtre. Les lois sur l'environnement sont strictes, et les gens se soucient réellement de choses comme le lessivage des nitrates et la santé des cours d'eau.

Il semble que tu aies la piqûre des voyages. Quelles contrées envisages-tu explorer?

Je veux visiter plus d'endroits au Canada. Je n'en ai pas vu beaucoup, et nous avons un pays magnifique; les aurores boréales, les vastes prairies, les côtes. En Nouvelle-Zélande, des gens parlaient des splendeurs de la Colombie-Britannique. J'ai passé six mois en Nouvelle-Zélande, mais je n'ai été que trois jours en Colombie-Britannique! ■

Danse carrée avec les étudiantes et étudiants du Collège d'agriculture de l'Ontario

COMMENT PROTÉGER VOS DONNÉES AGRICOLES

PAR LORNE MCCLINTON

Les mégadonnées sont hautement susceptibles d'améliorer la rentabilité des agriculteurs et de promouvoir les produits agricoles et alimentaires canadiens partout dans le monde. Toutefois, une étude sur les données agricoles commandée par Vision FAC en novembre 2018 indique que le degré d'aisance de 58 % des participants vis-à-vis la technologie ne s'est pas amélioré ces deux dernières années. De plus, 25 % des participants se méfient de plus en plus de la façon dont les entreprises recueillent et utilisent les données.

Si les sociétés ne prennent pas rapidement des mesures pour préciser qui possède les données, comment elles sont utilisées et avec qui elles sont partagées, les possibilités qu'offre la technologie risquent de s'évaporer en raison de cette méfiance.

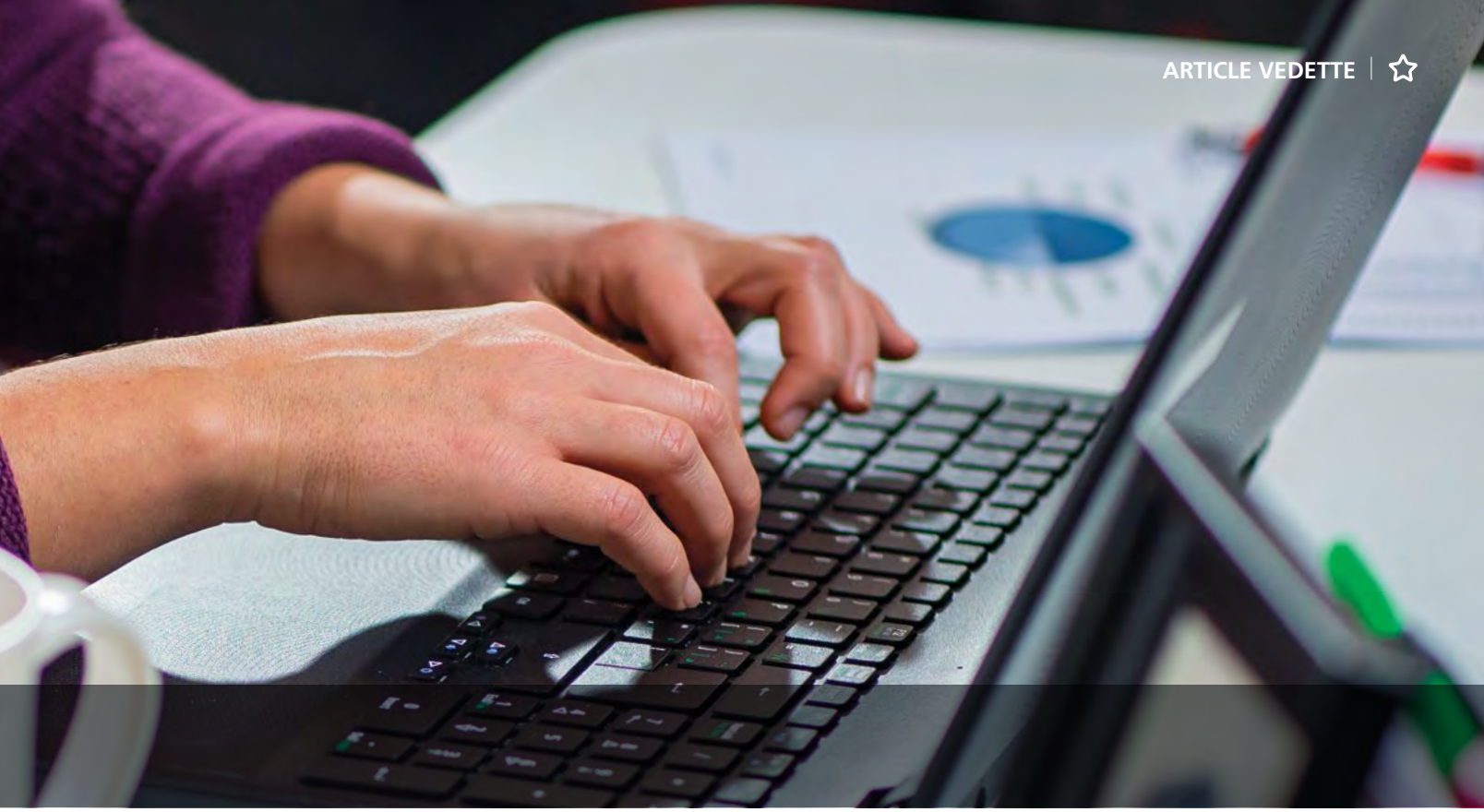
« Cette étude a été une sorte de prise de conscience; elle a vraiment touché une corde sensible », dit Fred Wall, vice-président du Marketing de FAC, à Regina. « J'avais eu écho de la réticence ou des soupçons de nombreux producteurs, mais j'oserais dire que personne n'aurait prévu le résultat de ce sondage il y a deux ans. À l'époque, on se disait que les producteurs s'habitueraient, ou qu'ils devraient se résoudre à partager [leurs données]. Il est très intéressant de voir la portée de cette question de confiance. Le niveau de confiance des participants était aussi susceptible d'avoir diminué ou d'être resté inchangé, et ce, que les technologies numériques occupent très peu ou beaucoup de place dans leur vie. »

Les producteurs sont bien prêts à partager des données sur la production avec des membres de groupes de gestion agricole pour déterminer comment leur exploitation se compare avec les autres et quels aspects ils peuvent améliorer. Toutefois, dit M. Wall, ce type de partage est ouvert, volontaire et transparent. Les producteurs savent exactement quelles données ils partagent, avec qui ils les partagent et pourquoi ils le font. Il en va autrement lorsque des étrangers possèdent une connaissance intime de leur exploitation agricole grâce à des données générées par leurs machines ou leurs logiciels de gestion qui sont stockées dans le nuage.

La plupart des fournisseurs de technologie agricole recueillent des données pour optimiser leurs produits et leurs services et pour apporter une valeur ajoutée aux producteurs, indique M. Wall. Par exemple, les données pourraient servir à fournir le maximum d'information sur chaque champ à un agronome afin qu'il puisse formuler de meilleures recommandations. Ce type de partage de données peut être très avantageux pour une exploitation agricole. Il permet de déceler des tendances et de cerner des défaillances à corriger pour améliorer la rentabilité.

Cependant, les producteurs veulent avoir la certitude qu'ils ne livrent pas accidentellement des secrets commerciaux. De la même façon, le franchisé du restaurant PFK local se servira avidement des moyens de communication en ligne pour annoncer ses heures d'ouverture et recevoir des commentaires des clients. Toutefois, il voudra éviter de communiquer accidentellement son mélange secret de onze herbes et épices.

Personne ne veut se casser la tête à lire un long contrat de licence d'utilisateur final pour savoir quels droits un fournisseur demande que l'on cède. C'est pourquoi 20 produits phares de l'industrie, dont le progiciel Centre des opérations de John Deere et la plateforme AgExpert de FAC, ont obtenu la certification Ag Data Transparent (ADT).



Ce sceau garantit que le contrat d'utilisation du fournisseur est conforme aux principes fondamentaux de la American Farm Bureau Federation en matière de confidentialité et de sécurité des données agricoles.

Les producteurs peuvent consulter le site Web d'ADT pour savoir d'un seul coup d'œil quels types de renseignements une entreprise recueille, qui possède les données et avec qui elles seront partagées.

« Dans une certaine mesure, chaque entreprise obtient le consentement de tous ses collaborateurs pour recueillir leurs données », indique Todd Janzen, administrateur d'ADT à Indianapolis, en Indiana. « Dans certains cas, il s'agit d'un consentement général; dès que vous laissez l'entreprise accéder à vos données, celle-ci peut les utiliser comme bon lui semble. D'autres fois, le consentement est plus précis. Vous autorisez l'entreprise à stocker vos données, mais si elle souhaite les partager, elle devra solliciter votre permission de communiquer avec un tiers. »

« Le fait d'être la première société canadienne à obtenir la certification ADT nous procure de grands avantages, affirme M. Wall. Tout d'abord, cela a grandement simplifié nos contrats avec les producteurs. Ils sont maintenant rédigés dans un langage simple et clair et sont beaucoup plus courts qu'avant. Cela nous oblige aussi à inscrire au dossier – à des fins de vérification auprès de personnes en dehors de FAC – qui est propriétaire des données. »

La certification ADT aide les producteurs à répondre aux trois questions cruciales qu'ils devraient se poser avant d'envisager de s'abonner à un outil numérique ou à un progiciel, indique M. Wall :

1. **Qui possède mes données?** N'importe quel fournisseur ou concessionnaire devrait être en mesure de répondre à cette question en termes simples.
2. **Avec qui les données sont-elles partagées,** et pourquoi?
3. **Ai-je le droit de me retirer** et d'emporter mes données?

« Le simple fait de poser ces questions clarifiera beaucoup de choses, dit M. Wall. Puis, selon les réponses, vous pourrez déterminer si vous êtes à l'aise ou non. »

Il est facile de négliger la troisième question, dit M. Wall. Pourtant, c'est sans doute la question la plus importante, parce que si vous pouvez vous retirer et reprendre vos billes, alors ces billes sont à vous.

« Les données agricoles offrent de nombreux avantages potentiels aux producteurs agricoles, mais si nous voulons en profiter, nous devrons franchir le fossé de la méfiance », conclut M. Wall. ■

LA RÉUSSITE EST-ELLE UN **VOYAGE** OU UNE **DESTINATION**?

PAR KEVIN HURSH

Comme le bonheur, la réussite est peut-être un voyage sans destination. Ou alors, il s'agit peut-être d'un état passager, et si l'on cesse de progresser, la réussite s'évapore.

Chose certaine, nombre d'exploitations agricoles généralement considérées comme prospères ne cessent d'aller de l'avant en se lançant dans de nouveaux projets stimulants. Il en va de même de nombreux lauréats du concours des Jeunes agriculteurs d'élite du Canada qui ont mérité les honneurs au fil des ans.

Bœuf et bison font bon ménage

Pendant que l'optimiste et le pessimiste débattent de la question de savoir si le verre est à moitié plein ou à moitié vide, l'opportuniste en profite pour boire le verre. Cette métaphore illustre bien la philosophie d'affaires de Christoph Weder. Christoph et son épouse Erika ont toujours cherché à saisir de nouvelles possibilités depuis le début de leur carrière d'agriculteurs.

Petit à petit, Christoph s'est taillé une réputation de « franc-tireur », qui dit ce qu'il pense, même si ses points de vue ne font pas toujours l'unanimité. Selon lui, la plupart des producteurs sont des travailleurs acharnés, mais bon nombre d'entre eux sont enlisés dans une ornière.

« En raison des liens familiaux et de la valeur sentimentale attachée aux terres agricoles transmises d'une génération à l'autre, beaucoup de producteurs sont réticents à se déraciner et à transformer radicalement la façon dont ils pratiquent l'agriculture, souligne-t-il. Nous nous sommes relocalisés plusieurs fois et avons continué à transformer notre entreprise au gré des nouvelles occasions. »

Christoph et Erika ont commencé à exploiter un quart de section dans le Centre de l'Alberta en 1996. Puis, en 2003, ils ont migré vers le nord pour s'installer près de Rycroft, dans la région de la rivière de la Paix, où ils ont mis sur pied une exploitation d'élevage de bovins rentable et novatrice.

En 2003, la découverte de l'encéphalite spongiforme bovine (ESB) a eu des conséquences catastrophiques sur l'industrie canadienne du bœuf, ce qui a incité les Weder et d'autres éleveurs à créer l'association Heritage Angus Beef et à vendre directement du bœuf de haute qualité élevé sans hormones à plusieurs marchés, notamment en Europe.

En 2006, le couple a été lauréat du concours des Jeunes agriculteurs d'élite du Canada, mais il n'a pas laissé cet honneur émousser son désir de rechercher de nouvelles avenues.

En 2013, Christoph et Erika ont quitté la région de Rycroft, en Alberta, pour s'établir avec leurs quatre enfants dans un ranch situé près de Hudson's Hope, en Colombie-Britannique. En plus de profiter d'une terre possédée en propre beaucoup plus grande, ils détiennent maintenant un permis de pâturage qui favorise les besoins de l'entreprise. Leur entreprise, Venator Ranches Ltd., compte maintenant 1 700 vaches de boucherie et 300 bisonnes. Ils emploient des pratiques de production à faible utilisation d'intrants afin de maximiser leur durabilité.

Si l'expédition d'animaux depuis une zone agricole des plus reculées vers des marchés situés au Sud coûte cher, la terre était assez abordable, et le foin coûte habituellement beaucoup moins cher à l'achat.

Lorsque le programme de bœuf de marque est devenu trop complexe pour pouvoir être géré de manière efficace, le groupe d'éleveurs a pris la

« Nous disons à nos enfants que s'ils choisissent de pratiquer l'agriculture avec nous, ils doivent apporter de nouvelles idées, dit Amy. Le changement est inévitable et nous devons évoluer continuellement. »

décision de le vendre. Toutefois, Christoph indique que personne ne tire parti de la possibilité d'expédier de la viande de bison en franchise de droits sur le marché européen, raison pour laquelle il a commencé à s'y intéresser.

« Nous pourrions prendre notre retraite, mais quel message cela enverrait-il à nos enfants? » En effet, ceux-ci participent activement à l'exploitation.

Cependant, Christoph indique que sa famille s'accorde aujourd'hui des vacances plus longues et qu'elle adore découvrir l'agriculture dans d'autres pays. « Cela nous fait prendre conscience de la chance que nous avons au Canada, ainsi que de nouveaux débouchés. »

Une exploitation porcine diversifiée

Offrir des possibilités à la prochaine génération est aussi une source de motivation pour Amy et Mike Cronin. Nommés Jeunes agriculteurs d'élite du Canada en 2015, Amy et Mike ont six enfants et sont propriétaires de l'exploitation Cronin Farms, située à Bluevale, en Ontario, à environ une heure à l'ouest de Kitchener. Aujourd'hui, cette ferme porcine diversifiée possède des installations en Ontario et aux États-Unis.

« Nous disons à nos enfants que s'ils choisissent de pratiquer l'agriculture avec nous, ils doivent apporter de nouvelles idées, dit Amy. Le changement est inévitable et nous devons évoluer continuellement. »

Le nombre de producteurs de porcs au Canada a nettement diminué au fil des ans. Amy croit que l'Ontario a réussi à conserver un plus grand nombre d'exploitations familiales indépendantes grâce à la collaboration de plus de 170 éleveurs, qui ont fait l'acquisition de l'une des plus grandes usines de transformation du porc, Conestoga Meats.

L'autre grande usine de la province ne possède pas non plus ses propres porcs. Dans la plupart des régions du pays, les usines de transformation sont devenues des acteurs de premier plan du secteur de la production primaire.

En Ontario, Cronin Farms possède deux entreprises de naissage qui comptent respectivement 3 600 et 1 500 truies et, depuis peu, un élevage multiplicateur. Aux États-Unis, l'entreprise possède une exploitation de naissage-engraissage ainsi que deux exploitations qui fournissent des porcelets à plusieurs marchés à créneaux. Compte tenu de la croissance de l'entreprise, les Cronin ont appris à embaucher des employés talentueux et à les habiliter à prendre de bonnes décisions.

« L'important est de s'entourer de personnes qui partagent des points de vue communs. » Ils misent aussi sur les relations étroites qu'ils entretiennent avec de solides entreprises de soutien.

« Les meilleures possibilités découlent souvent des bonnes relations d'affaires et de la confiance, souligne Amy. Elles découlent aussi de la capacité de flairer les tendances de l'industrie. » Toutefois, Amy reconnaît que les bonnes idées ne cadrent pas toujours avec le plan stratégique à long terme de l'entreprise, et que quelquefois, le moment ne convient tout simplement pas.

Si l'instinct intervient dans le choix des possibilités à saisir, les calculs sont aussi importants.

Les Cronin ont pénétré le marché des États-Unis pour saisir différentes occasions de commercialisation et gérer leurs risques.

« Le fait que Mike et moi sommes engagés à 100 % envers l'entreprise fait une grande différence, assure Amy. Nous sommes sur la même longueur d'onde, nous pouvons nous remplacer mutuellement et nous pouvons échanger des idées. » ■

Bœuf Wagyu et bœuf de Kobe – Quelle est la différence?

- Wagyu signifie « bœuf japonais ».
- Quatre races indigènes de bovins du Japon possèdent la dénomination Wagyu : japonais à robe noire, japonais à robe rouge, japonais à petites cornes et japonais sans cornes.
- Le bœuf de Kobe est un type de bœuf Wagyu produit au Japon selon des normes très strictes.

Les exigences du bœuf de Kobe

Primé pour sa saveur, sa texture et sa tendreté exceptionnelles, le bœuf de Kobe authentique doit remplir les critères suivants :

- La viande doit provenir d'une génisse ou d'un bouvillon Wagyu issu de la lignée Tajima pur-sang à robe noire d'un poids maximal de 470 kilogrammes.
- L'animal doit être né à Tajima-Gyu dans la préfecture de Hyogo, et avoir été élevé et transformé dans cette préfecture.
- La viande doit satisfaire à des normes de persillage et de qualité très strictes.

Sources : RokaAkor.com; WagyuInternational.com

Qu'est-ce que le **PÂTURAGE DE RESTAURATION?**

Il s'agit d'un mode de pâturage par lequel le bétail contribue à rétablir un écosystème de prairie sain en stimulant la croissance d'espèces indigènes, en ajoutant de l'engrais et en créant des habitats pour la faune.

Source : Études de cas sur la restauration de Parcs Canada

PULVÉRISER EN **TOUTE SÉCURITÉ**

- ✓ Portez des gants, des lunettes de protection, des pantalons longs et un chandail à manches longues.
- ✓ Lavez-vous les mains avant de manger, de boire ou de toucher votre nez ou votre bouche.
- ✓ Changez et lavez vos vêtements immédiatement après la pulvérisation si vous recevez des éclaboussures de pesticides.
- ✓ Lisez l'étiquette des produits pour connaître les consignes de sécurité.

Source : ACSA

Les plateformes de médias sociaux comme Facebook, Instagram, Twitter et autres, facilitent la communication avec le public, surtout si vous vendez vos produits directement aux consommateurs. Vous ne savez pas quoi publier? Envisagez ce type de contenu :

- Images de la vie quotidienne : fonctionnement de votre ferme, un étal dans un marché de producteurs ou magasin à la ferme, présentation d'un nouveau produit, rencontre avec un client
- Statistiques ou faits intéressants à propos de l'agriculture, de l'alimentation ou de l'environnement

Astuce : Tâchez d'être pertinent et de publier souvent!

Source : UpStartFarmers.com

DES BOVINS EN MEILLEURE SANTÉ GRÂCE À LA **GÉNOMIQUE**

La grippe bovine coûte aux éleveurs de bovins de boucherie nord-américains environ un milliard de dollars par année. L'Université de Guelph est en train de mettre au point une technologie pour déceler les marqueurs génétiques associés à une réponse immunitaire élevée, qui vise à cibler les animaux qui présentent une meilleure immunité naturelle contre cette maladie.

Source : Université de Guelph

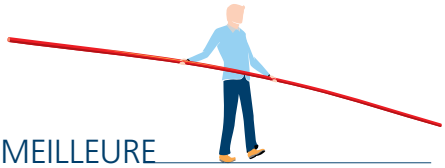
SE PRÉPARER À PRÉSENTER UNE **DEMANDE DE PRÊT**

Quelle mesure pouvez-vous prendre pour qu'une rencontre avec votre prêteur se déroule encore mieux?

Soyez préparé!

- Dressez un plan d'affaires comprenant un budget et un état des flux de trésorerie
- Réunissez vos dossiers financiers des trois dernières années
- Mettez à jour votre état de la valeur nette

Renseignements et modèles :
fac.ca/NotionsFondamentales



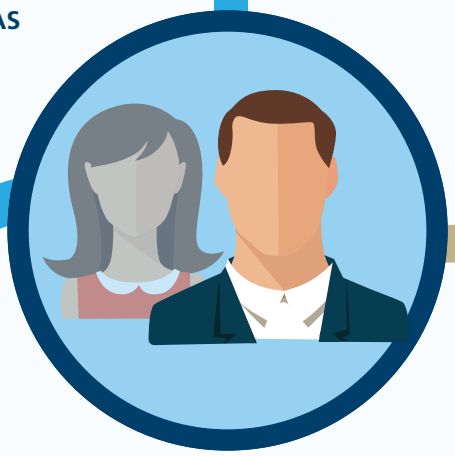
POUR UNE MEILLEURE **CONCILIATION TRAVAIL-VIE**

Il est parfois difficile de concilier travail et vie personnelle, mais l'observation d'un seul de ces conseils peut faire toute la différence.

- Viser l'excellence et non la perfection
- Faire une pause des médias sociaux, du courriel et des appareils électroniques pour profiter du moment présent
- Accorder la priorité aux activités et aux personnes qui comptent le plus

Source : forbes.com

COMPILÉ PAR LILIAN SCHAER | Trouvez Lilian sur les médias sociaux à **@foodandfarming**



QUAND LES **PLANS DE TRANSFERT** D'UNE FAMILLE **RECONSTITUÉE SONT PERTURBÉS**

L'étude de cas fictive que voici à été créée par BDO Canada.

Elias et son frère Clayton inspectent toujours les champs de pommes de terre ensemble après souper, mais un soir, même si les cultures semblaient en excellent état, les deux frères étaient nerveux et silencieux. Ils avaient rencontré leur avocat durant la journée et en étaient revenus bouleversés.

Leurs difficultés avaient commencé après le décès tragique de leur père Robert et de leur belle-mère Janice, victimes d'un accident de la route survenu l'hiver dernier. La structure familiale complexe avait entraîné des problèmes imprévus.

Voici l'histoire : Robert, producteur de pommes de terre de la quatrième génération à l'Île-du-Prince-Édouard, avait épousé son amour de jeunesse, Jessie, avec qui il a eu deux fils, Elias et Clayton. Dix ans plus tard, la ferme était florissante, mais le mariage tournait au vinaigre, et le couple s'est séparé. Elias et Clayton étaient attachés à la ferme, où ils passaient le plus clair de leur temps. Jessie est déménagée en ville et tous se sont habitués à la coparentalité.

Même s'il avait affirmé qu'il ne se remarierait jamais, Robert a fait la connaissance de Janice lors d'un séjour au Mexique. Comme celle-ci vivait en Colombie-Britannique, le couple a entretenu une relation à distance pendant deux ans, jusqu'à ce que Janice prenne la décision difficile de traverser le pays et d'épouser Robert. Les enfants de Janice, qui fréquentaient le collège et n'étaient pas prêts à se déraciner, sont restés avec leur père à Vancouver. Ayant surmonté des divorces difficiles, Robert et Janice ont convenu qu'un accord prénuptial était préférable pour tous.

Elias et Clayton avaient manifesté leur intérêt pour l'agriculture dès le jeune âge et, après leurs études universitaires, ils sont revenus pratiquer l'agriculture avec leur père. Même s'ils n'avaient eu que quelques saisons de croissance pour s'adapter à leur rôle lors du décès de Robert et de Janice, le processus de transfert était en marche.

Robert avait insisté pour que ses garçons les accompagnent, Janice et lui, à différentes rencontres avec le banquier, le comptable et le courtier d'assurance afin qu'ils comprennent ces aspects de l'entreprise. L'enthousiasme débordant des garçons a convaincu Robert que le moment était venu pour eux d'assumer plus de responsabilités dans l'exploitation en pleine croissance. Ils ont acheté une parcelle de terre voisine et remplacé leur vieille récolteuse de pommes de terre. Il s'agissait d'investissements importants, mais la ferme devait s'agrandir si les deux frères s'impliquaient dans une perspective à long terme.

Après l'accident, Elias et Clayton ont dû régler les successions. La première réunion avec un avocat en droit de la famille pour examiner les testaments a confirmé ce qu'ils avaient compris des discussions avec leur père. Tous deux étaient les exécuteurs testamentaires de Robert; Elias et l'avocat étaient les exécuteurs de Janice. Les deux frères héritaient des actifs de la ferme, et les enfants de Janice devaient toucher la succession de leur mère, évaluée à environ 450 000 $.

Il y a toutefois eu certaines complications. Janice avait conservé la plupart de ses placements à son nom, mais elle en avait liquidé quelques-uns pour aider Robert à acheter la terre agricole et la récolteuse. Ce prêt était documenté au moyen d'un billet à ordre. Robert avait une petite police d'assurance-vie dont les bénéficiaires étaient Elias et Clayton. Janice, en raison de problèmes de santé, n'avait pas d'assurance-vie.

C'est la rencontre suivante avec leur avocat qui a profondément bouleversé les deux frères et qui les préoccupait encore au moment d'inspecter leurs champs. Leurs belles-sœurs et leur beau-frère Brittany, Courtney et Blake, par l'intermédiaire de leur avocat, exigeaient que la succession de Janice soit réglée immédiatement. Ils affirmaient aussi que leur mère avait apporté une contribution financière à l'exploitation agricole durant le mariage et que, par conséquent, une portion de la valeur des actifs de la ferme lui revenait. Ils ont contesté la désignation des bénéficiaires de l'assurance-vie, mis en doute la validité de l'accord prénuptial, et se sont dits scandalisés qu'Elias soit l'un des exécuteurs testamentaires de Janice.

Même si leur avocat leur garantissait qu'aucune de ces revendications ne créerait de problèmes, Elias et Clayton, préoccupés, ont examiné les différentes façons dont ils pourraient rembourser leurs belles-sœurs et leur beau-frère immédiatement. Même si Robert et Janice avaient tout fait dans les règles de l'art, la ferme demeurait confrontée à un important problème de trésorerie, sans parler des querelles juridiques qui menaçaient d'éclater.

Elias et Clayton ont terminé leur inspection des champs, puis se sont assis à la table de pique-nique derrière la maison pour discuter. Ils allaient devoir emprunter de l'argent pour résoudre leurs problèmes de trésorerie. Cela ne serait pas facile, mais grâce à la prévision et à la planification de Robert et de Janice, Elias et Clayton seraient en mesure de continuer à faire fonctionner la ferme. ■

LISTE DE CONTRÔLE POUR LES FAMILLES RECONSTITUÉES

Il arrive que des problèmes surviennent lorsque des agriculteurs se remarient, mais certaines mesures contribuent à protéger l'exploitation agricole.

- ✔ **Mettre à jour les testaments** – Les nouvelles relations justifient la modification des testaments.
- ✔ **Signer un accord prénuptial** – Ce document précise les biens que chaque partie possède au début de la relation et comment ces biens seront répartis en cas de séparation.
- ✔ **Mettre à jour les procurations** – Voulez-vous que votre ex-conjoint(e) décide de la conduite de vos affaires financières ou prenne des décisions médicales pour vous?
- ✔ **Passer en revue les bénéficiaires de l'assurance-vie, des REER et d'autres placements** – Assurez-vous que les bénéficiaires désignés correspondent à ceux qui sont indiqués dans les testaments.
- ✔ **Consigner les transactions financières entre conjoints** – Les prêts entre conjoints, ainsi que les montants et les modalités de remboursement, doivent être consignés.

BDO Canada LLP est un cabinet national d'experts-comptables et de services-conseils qui répond aux besoins des producteurs agricoles dans ses bureaux répartis d'un océan à l'autre.

@BDOCanada_Ag | BDO.ca

La formation en gestion agricole sous toutes ses formes

Outre les études postsecondaires, quelles activités d'apprentissage (cours, voyages, formation en ligne, autres) en agriculture ont exercé la plus grande influence sur vous et votre exploitation?

RÉMI BUSQUE
Copropriétaire d'une exploitation laitière, Saint-Simon-Les-Mines (Québec)

Au début de ma carrière, j'ai participé à un camp d'entraînement de 24 heures organisé par l'École d'Entrepreneurship de Beauce. Nous avons fait un exercice intitulé Dynamix qui visait à établir notre profil d'entrepreneur. Cette évaluation a été particulièrement révélatrice, en plus de m'aider à découvrir mes forces et mes talents.

Notamment, j'ai compris qu'il me fallait exploiter mes compétences, c'est-à-dire miser sur mes forces au lieu de m'acharner à corriger mes faiblesses, car il est inutile de chercher à exceller dans un domaine où l'on n'a que peu de talent. Au fil du temps, j'ai compris l'importance de m'entourer de personnes qui compensent mes lacunes, et cette approche s'est toujours avérée payante pour ma ferme.

J'ai aussi visité des exploitations laitières aux États-Unis au cours d'un voyage organisé par La Coop. En analysant les données économiques et techniques de ces fermes, j'ai acquis beaucoup de connaissances que j'emploie quotidiennement dans mon travail.

J'aime aussi valider mes idées en lisant des articles et des magazines portant sur l'agriculture, et je communique avec des producteurs expérimentés et innovateurs; c'est pour moi la meilleure façon d'apprendre. Le travail bénévole que j'accomplis pour la Relève agricole de Chaudière-Appalaches est aussi très instructif. Enfin, mon expérience en tant que président de cette association, rôle que j'ai exercé pendant trois ans, aura assurément une influence sur ma carrière de jeune entrepreneur. Le réseautage, c'est avantageux!

KRISTJAN HEBERT

Hebert Grain Ventures, Fairlight (Saskatchewan)

Sans hésitation, je dirais que la plus grande influence pour moi a été le TEPAP (The Executive Program for Agricultural Producers), dirigé par l'Université A&M du Texas. Lorsque j'étais au secondaire, j'ai lu quelques articles rédigés par Danny Klinefelter, éminent spécialiste en gestion agricole, et cela m'a donné envie de participer au TEPAP. D'ailleurs, M. Klinefelter a été mon mentor, et nous sommes devenus de bons amis.

Cette formation d'une semaine qui est offerte à Austin chaque année en janvier vise à perfectionner les compétences des participants en leadership et en gestion. En plus des séances intensives en classe qui ont lieu chaque jour, les instructeurs et les étudiants s'adonnent à des séances de discussion ouverte. Ce cours est conçu pour les gestionnaires qui ont à cœur leur réussite en agriculture. Avoir une vue d'ensemble, c'est la clé!

Pour les anciens du TEPAP, une autre formation d'une semaine appelée AAPEX (Association of Agricultural Production Executives), qui est tout aussi excellente, est offerte chaque année.

L'autre élément déterminant a été le programme Strategic Coach. C'est grâce à ce programme que nous demandons maintenant aux futurs employés de faire le test de personnalité Kolbe, qui est très efficace pour comprendre les talents des candidats et pour voir s'ils correspondent aux besoins de votre entreprise. C'est un outil extrêmement utile!

TIM MAY

Producteur laitier et défenseur de l'agriculture (Farmer Tim), Rockwood (Ontario)

J'essaie d'apprendre quelque chose de nouveau tous les jours. Les rencontres et les magazines sont pratiques, mais ils ne valent pas les échanges dynamiques qu'on peut avoir dans les médias sociaux.

C'est instructif

Les producteurs laitiers ne sont pas considérés comme de grands voyageurs, et nous ne pouvons pas quitter la ferme bien longtemps. C'est pourquoi je me réjouis de pouvoir découvrir l'univers de quelques-uns des trois milliards de socionautes dans le monde! Plusieurs d'entre eux sont des agriculteurs qui partagent leur connaissance des dernières innovations agricoles.

C'est thérapeutique

Je passe souvent de longues journées seul dans la grange ou sur mon tracteur à faire face à des défis hors du commun qui, à la longue, m'épuisent non seulement physiquement, mais aussi mentalement. Alors, le fait de pouvoir partager ma frustration avec les autres m'aide à surmonter les difficultés et à me rappeler que je ne suis pas seul.

Je peux contribuer à changer les choses

Le meilleur apprentissage se fait sur le terrain. Encourager les gens à visiter des exploitations agricoles, c'est bien, mais ce n'est pas si facile à faire. En conséquence, le mieux à faire consiste à raconter votre histoire sur les médias sociaux pour montrer aux consommateurs que les agriculteurs se soucient vraiment de leurs animaux et de leurs terres. ■

L'ÉGALITÉ, ÇA PORTE FRUIT

Grâce à son programme Femme entrepreneure, FAC contribue à créer une industrie agricole diversifiée, ouverte et avant-gardiste pour tous.

Soutenir la carrière des femmes

Comment peut-on soutenir l'autonomie des femmes dans le secteur de l'agriculture, de l'agroentreprise et de l'agroalimentaire? FAC s'est engagée à trouver la réponse. Nos recherches et nos discussions avec des femmes de l'industrie agricole nous ont permis de cibler trois besoins fondamentaux :

- *accès accru au capital pour le démarrage ou la croissance de leur entreprise*
- *accès à des activités de perfectionnement des connaissances et des compétences en affaires*
- *sensibilisation aux ressources accessibles et au contenu à valeur ajoutée destiné aux femmes entrepreneures*

Devant ce constat, FAC s'est engagée à verser 500 millions de dollars au cours des trois prochaines années pour offrir du financement, des activités de perfectionnement et des ressources spécialement conçues pour les femmes entrepreneures.

Financement axé sur la croissance

Si vous êtes une femme qui œuvre dans l'industrie agricole ou agroalimentaire et qui est admissible à du financement, le prêt Femme entrepreneure pourrait vous aider à franchir la prochaine étape du démarrage ou du développement de votre entreprise. Vous bénéficierez d'une exemption unique des frais de traitement de prêt – jusqu'à concurrence de 1 000 $ – pendant toute la durée du programme, somme que vous pourrez réinvestir dans des activités de perfectionnement des compétences qui répondent aux besoins de votre entreprise.

Réseautage avec d'autres entrepreneures

Découvrez des occasions d'apprentissage et de réseautage axées sur des sujets importants pour les femmes entrepreneures en participant à des événements en personne qui débuteront cet automne. FAC diffusera de plus amples renseignements à ce sujet au cours des prochains mois.

Nouvelles façons d'accroître vos compétences

Il existe une foule de possibilités d'apprentissage et d'informations pratiques sur les affaires à l'intention des femmes entrepreneures. Consultez **fac.ca/PleinPotentiel** pour obtenir les dernières nouvelles à propos des groupes de femmes en agriculture, des événements et d'autres possibilités.

Renseignements et conseils pour partir du bon pied : **fac.ca/PleinPotentiel**

Financement agricole Canada

Un financement à la hauteur de tes rêves

Si l'agriculture fait partie de tes projets d'avenir, nous sommes là pour t'aider à faire de ton rêve une réalité. Viens explorer toutes les possibilités.

fac.ca/JeunesAgriculteurs

Comment repérer les **innovations prometteuses** au-delà de l'engouement initial

PAR PETER GREDIG

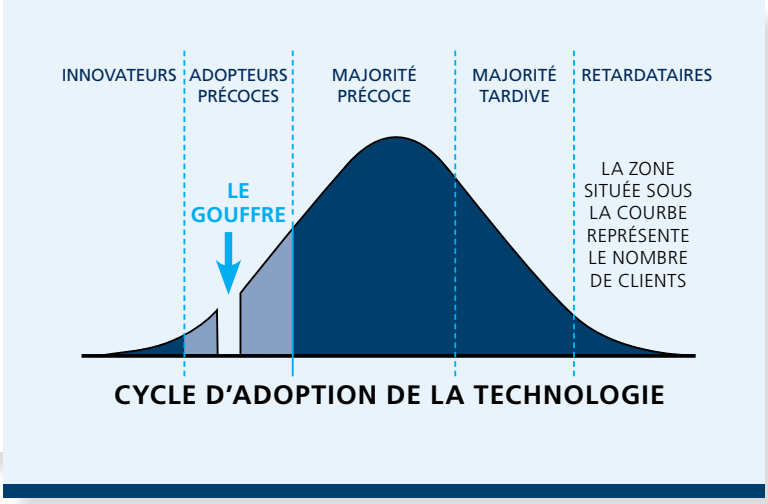
Le cycle de Gartner (une courbe décrivant l'évolution de l'intérêt pour une nouvelle technologie) peut nous aider à cibler les innovations surfaites ou celles qui, au contraire, remplissent leurs promesses en matière de retombées et d'avantages. Il s'agit d'un processus mental qui permet d'évaluer simplement une nouvelle technologie avant même de commencer à faire ses calculs ou à approfondir ses recherches.

Le cycle d'adoption de la technologie

Vous connaissez peut-être l'explication traditionnelle de l'évolution d'une technologie du stade conceptuel, qui compte une poignée d'enthousiastes, au stade de l'adoption par le grand public, telle qu'illustrée dans le graphique ci-dessous. C'est le cycle d'adoption de la technologie. Si vous l'appliquez à votre entourage, vous vous rappellerez sans doute quels producteurs ont été les premiers à adopter le guidage par GPS ou à utiliser un téléphone intelligent. On appelle ces gens les innovateurs. En général, ils paient le gros prix et tirent certaines leçons difficiles comparativement à ceux qui adoptent la technologie par la suite.

Le « gouffre » désigne le fossé que chaque nouvelle technologie doit franchir pour, d'une part, dépasser le stade d'adoption par les innovateurs et les adopteurs précoces et, d'autre part, poursuivre son élan pour être adoptée par le grand public. Pour les entreprises qui vendent de nouvelles technologies, il s'agit du plus gros obstacle. En effet, nombre d'innovations tombent à plat à ce stade.

Cette analyse nous aide à comprendre l'évolution entre l'idée de départ et l'utilisation à grande échelle, mais elle est surtout utile dans le cas des technologies qui prennent des années à parcourir ce cycle. L'adoption du travail réduit du sol et du semis direct dans le secteur céréalier en sont de bons exemples. Les innovateurs et les adopteurs précoces ont dû modifier eux-mêmes leurs semoirs dans leur atelier, tandis que la majorité précoce et la majorité tardive ont pu acheter du matériel de semis direct en magasin.



CYCLE D'ADOPTION DE LA TECHNOLOGIE

Le cycle de Gartner

Le graphique ci-dessous reflète davantage le contexte d'aujourd'hui, où les technologies évoluent à toute vitesse. Il tient compte du fait qu'il ne s'agit pas uniquement de choisir la bonne technologie ou le bon produit, mais aussi d'acheter au bon moment.

Examinez la courbe à partir du coin inférieur gauche : la découverte d'une innovation donne lieu à un déclenchement technologique; autrement dit, c'est le moment où une innovation commence à attirer l'attention et à obtenir une certaine visibilité. S'il s'agit d'une découverte fascinante, elle fait l'objet d'une vaste campagne de publicité ou d'un engouement initial immédiat dans différents médias et, de plus en plus, dans les médias sociaux. Le point culminant de la courbe s'appelle le pic des attentes exagérées. Il s'agit d'un stade auquel beaucoup de gens adoptent la technologie sous l'unique influence de l'engouement initial. Jusqu'à ce stade, on entend surtout parler des qualités de la nouvelle technologie et des bonnes raisons de se la procurer.

Cependant, tout ce qui monte finit par redescendre – même les tendances. Alors que les adopteurs précoces essaient la technologie dans des situations réelles, une certaine déception s'installe. Souvent, les innovations ne sont pas à la hauteur des attentes qu'elles ont suscitées ou elles ne sont pas encore prêtes à réaliser les objectifs de l'acheteur. C'est là que la publicité devient négative ou ambiguë.

À ce stade, beaucoup abandonnent la technologie parce qu'elle ne remplit pas ses promesses, mais ceux qui continuent à l'utiliser risquent de finir par lui trouver une utilité. Ou alors, la technologie évolue jusqu'à ce qu'elle offre un avantage qui n'était pas prévu. Il s'agit de la pente de révélation qui, dans le cas des bonnes technologies, conduit à un plateau de productivité.

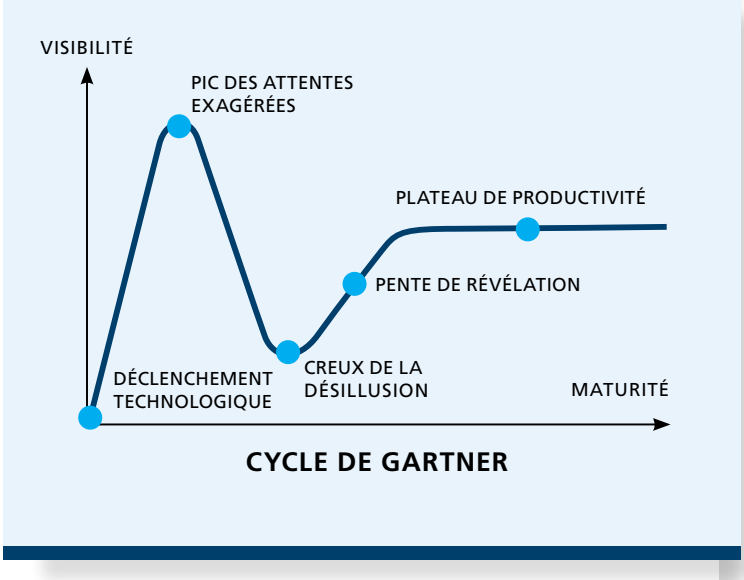
Pour illustrer concrètement cette théorie, nous pouvons utiliser l'exemple du GPS et de ses applications en agriculture. Cette technologie n'a pas évolué aussi rapidement que certaines des innovations d'aujourd'hui, mais les possibilités offertes par le GPS ont eu l'effet d'une bombe en agriculture au milieu des années 1990. Le battage entourant les résultats que nous pourrions obtenir grâce à des moniteurs de rendement munis de systèmes GPS a suscité de vives attentes dans le secteur des productions végétales. Et nous n'avons pas été déçus! Nous avons pu recueillir des résultats sur le rendement selon l'endroit et imprimer des cartes qui nous ont renversés. Mais ensuite? La difficulté à quantifier les avantages ou les retombées a entraîné un creux de la désillusion. Nous nous employons encore à tirer des avantages mesurables et solides de la cartographie du rendement.

À mon avis, le facteur qui a permis au GPS de passer du stade de la désillusion aux stades de la révélation et de la productivité a été la prise de conscience du fait que nous pourrions utiliser les signaux GPS pour circuler en ligne droite. Eurêka! Dès lors, les avantages et les retombées ont été immédiats et reproductibles : élimination du chevauchement, économies de carburant, d'intrants et de temps, et réduction de la fatigue des conducteurs.

Qu'en est-il des technologies dont nous entendons parler aujourd'hui? Le cycle a quelque chose de subjectif dans la mesure où le creux de la désillusion d'une personne peut être la révélation d'une autre, mais je pense qu'il est juste de dire que la technologie des drones en agriculture cherche encore sa pente de révélation. Cette technologie est fascinante et procurera des avantages, mais l'idée que chaque producteur devrait en posséder un ne fait plus débat.

Nous cherchons tous à placer l'intelligence artificielle, l'Internet des objets, la robotique et l'agriculture de précision sur cette courbe. Et l'emplacement sur la courbe est unique à chaque exploitation.

Lorsque vous lisez des publications spécialisées, que vous visitez des salons agricoles et que vous songez à toutes les innovations passionnantes qui arrivent en agriculture, gardez à l'esprit le cycle de Gartner. Si l'engouement est généralisé, il y a là un indice. Il est utile d'apprendre à repérer le moment où les innovations atteignent leur pente de révélation étant donné que le cycle de la technologie raccourcit et s'accélère tout à la fois. ■



Rapport Valeur des terres agricoles de FAC

Trois grandes leçons à tirer

En 2018, la valeur des terres agricoles canadiennes a augmenté en moyenne de 6,6 %. Il s'agit du plus bas taux de croissance enregistré depuis 2010. Les tendances varient d'un bout à l'autre du pays, ce qui souligne la nature véritablement locale du marché des terres agricoles. Nous vous présentons les principales conclusions à tirer du rapport.

1. Les moyennes ne sont pas l'unique facteur à prendre en compte

En 2018, le rythme de croissance national de la valeur des terres agricoles a diminué. On observe aussi cette tendance à l'échelle provinciale, exception faite de la Colombie-Britannique, qui a enregistré une croissance de la valeur de ses terres nettement supérieure à celle de l'an dernier.

On observe une tendance marquée dans les transactions foncières : dans de nombreuses régions, les terres de moindre valeur se sont appréciées plus fortement que les terres dont la valeur était supérieure à la moyenne. Cette évolution subtile montre une fluctuation des prix qu'une simple moyenne ne peut expliquer.

2. La quantité de terres agricoles disponibles est limitée

Nombreux sont ceux qui nous ont mis en garde contre les effets d'une offre limitée de terres agricoles, ce qui a contribué à réduire le nombre de transactions et à faire grimper les prix moyens en 2018.

L'offre est cruciale pour la valeur des terres, toutefois, les deux éléments les plus déterminants sont le revenu agricole et les taux d'intérêt. Nous estimons que les recettes monétaires ont diminué de 1 % en 2018. Cette baisse, conjuguée à une hausse des dépenses agricoles, a entraîné un fléchissement du revenu net tandis que les taux d'intérêt ont augmenté en moyenne de 75 points de base. Habituellement, un fléchissement des revenus et une hausse des coûts d'emprunt viennent affaiblir la demande de terres de manière plus marquée que ce que nous avons vu l'an dernier, mais la demande exceptionnellement forte découle peut-être de la nécessité de réaliser des gains d'efficience au moyen de l'augmentation de la superficie, notamment grâce à l'acquisition de terres agricoles de moindre valeur.

3. La situation varie d'une région à l'autre

L'importance des tendances locales dans l'offre de terres, le revenu agricole et les taux d'intérêt apparaît clairement dans la valeur des transactions foncières à l'échelon régional. Parmi les 51 régions comprises dans l'étude, huit régions ont enregistré une augmentation annuelle moyenne de plus de 10 %. À l'extrémité opposée, huit régions ont affiché peu de fluctuations annuelles, voire aucune. Quatre régions en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick ont enregistré une diminution.

Le revenu agricole soutient la valeur des terres agricoles

Le revenu agricole et les prix des terres évoluent de pair. Les problèmes liés au commerce, qui pèseront lourd en 2019, accroissent la volatilité des prix des produits de base et exercent une pression sur le revenu agricole. Voici une tendance positive : les taux d'intérêt n'augmenteront probablement pas.

Le moment est venu pour les producteurs d'évaluer leur situation financière globale. Il sera essentiel de mettre l'accent sur l'amélioration de la productivité pour composer avec l'évolution du paysage économique. ■

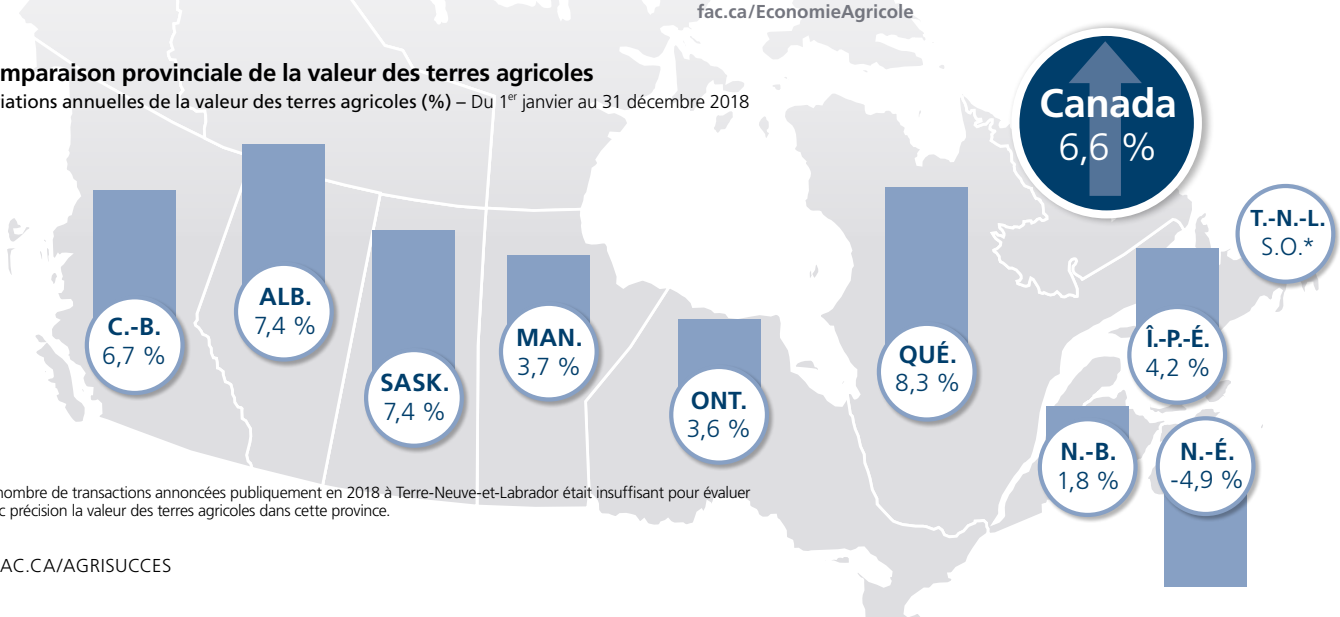
ÉCONOMIE AGRICOLE DE FAC

Obtenez régulièrement des mises à jour et des perspectives uniques sur les événements économiques nationaux et mondiaux qui ont des répercussions sur l'agriculture canadienne.

fac.ca/EconomieAgricole

Comparaison provinciale de la valeur des terres agricoles

Variations annuelles de la valeur des terres agricoles (%) – Du 1er janvier au 31 décembre 2018



*Le nombre de transactions annoncées publiquement en 2018 à Terre-Neuve-et-Labrador était insuffisant pour évaluer avec précision la valeur des terres agricoles dans cette province.

L'ÉQUIPE DE L'AGRISUCCÈS REMERCIE **KEVIN HURSH**

Loin de ses débuts modestes, le magazine est aujourd'hui une publication primée

*En cours d'élaboration de ce numéro, Kevin Hursh nous a appris qu'il allait se retirer du rôle de rédacteur en chef de l'*AgriSuccès*. Nous lui sommes reconnaissants de toutes ses contributions et lui souhaitons du succès dans ses projets d'avenir.*

Que faut-il pour produire une publication axée sur l'agriculture en respectant toujours les échéanciers? Il faut surtout un professionnel de haut niveau pour mener l'équipe.

À titre de rédacteur en chef de l'*AgriSuccès*, Kevin a joué ce rôle pendant 15 ans. Sa passion pour l'agriculture, son intégrité journalistique et son engagement indéfectible envers la réussite des autres ont été déterminants pour le succès de ce magazine.

Kevin, nous te remercions d'avoir partagé ton point de vue, tes conseils et ton expertise éditoriale au fil des années. Ton leadership et ton dévouement vont nous manquer.

À ceux et celles

QUI N'ONT PAS LEURS GANTS DANS LEURS POCHES

Nous sommes fiers de financer les gens, les rêves et l'avenir de l'agriculture.

À l'agriculture canadienne. À chacun d'entre vous.

fac.ca

Pour modifier votre abonnement, 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