

MAI / JUIN 2012

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

fec



Cultures commerciales et production de porcs à forfait : En Ontario, Joel Dykstra fait preuve d'innovation

16

14

ARTICLES VEDETTES

- 12 Agritechnica, un tremplin vers le monde**
Les technologies présentées à la plus grande exposition d'équipement agricole au monde attirent l'attention au Canada.
- 14 La production allégée offre un avantage concurrentiel**
Cette philosophie de gestion procure des résultats financiers concrets à la chaîne d'approvisionnement agricole, à commencer par les producteurs.
- 16 Réforme de la commercialisation du blé et de l'orge dans les Prairies**
Beaucoup prévoient qu'il faudra des années avant que l'industrie soit à l'aise avec le nouveau système. Les bases fondamentales, toutefois, ne changent pas.

RUBRIQUES

- 3 Vue d'ensemble**
La durabilité gagne en importance sur le marché
Les associations agricoles prennent au sérieux l'importance attachée à la durabilité – les importateurs canadiens de produits agricoles aussi.
- 4 Votre argent**
Outil de gestion des marges
Gérez vos marges bénéficiaires brutes; appliquez en premier lieu une formule pour calculer votre rentabilité; utilisez la méthode de comptabilité par secteurs d'activités.
- 6 Jeunes agriculteurs**
Les contrats d'engraissement à forfait renforcent JRD Farms
Joel et Robin Dykstra de Gorrie, en Ontario, comptent sur l'innovation et personnifient l'optimisme qui règne dans l'industrie agricole canadienne.
- 9 Demandez à un expert**
Conseils stratégiques du roi de la transformation des lentilles
De jeune entrepreneur ayant établi un plan d'affaires, Murad Al-Katib est devenu le plus grand fournisseur de lentilles au monde. Et il a des conseils pour vous.
- 18 Planifier pour réussir**
Lorsque la relève quitte la maison
L'agriculture est maintenant une carrière que l'on choisit, et il est avantageux d'explorer le monde avant de s'établir.
- 20 Sécurité à la ferme**
Prudence sur les voies publiques!
Apprenez à conduire intelligemment : 13 % de tous les décès qui surviennent dans le milieu agricole au Canada sont attribuables à des accidents de la route.

MAI / JUIN 2012

Sur la couverture :

Joel Dykstra utilise avec succès une nouvelle méthode d'engraissement à façon dans sa porcherie d'élevage et de finition de la région de Listowel, en Ontario.

Rédacteur en chef, Kevin Hursh

Rédactrice adjointe, Allison Finnamore

Photographie originale de Greg Huszar

Il est possible de reproduire les photos et les articles de ce numéro avec notre autorisation. Communiquez avec nous en composant le 306-780-3598.

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

AgriSuccès a obtenu des prix des secteurs des revues de l'industrie et des revues spécialisées, dont :

- Le Felix Schmaltz Award dans la catégorie General Periodical; médaille de bronze 2006, 2007, 2009; médaille d'argent 2008, 2010, 2011; médaille d'or 2008
- Prix de l'Association canadienne d'agri-marketing; Merit 2006, 2007, 2011; Excellence 2009, 2010

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

Abonnez-vous gratuitement au : www.fac.ca/agrisuccess



Lettre du rédacteur



Il y a un changement important dans le présent numéro d'AgriSuccès, mais il ne vous sautera peut être pas aux yeux.

L'aspect visuel et la présentation du magazine demeurent les mêmes, et la qualité des photos est toujours aussi bonne. Il n'y a pas de nouveaux rédacteurs ou chroniqueurs. Le nombre de pages est inchangé et, comme toujours, nous nous efforçons de présenter de nombreux secteurs agricoles dans différentes régions du pays.

Le changement est dans la façon dont nous abordons le contenu.

Au fil des ans, nous avons toujours exploré un thème précis dans chaque numéro. Par exemple, nous nous sommes récemment penchés sur les investissements dans la ferme et à l'extérieur de celle-ci, l'exploitation agricole avec la famille, la prospérité des petites exploitations, la technologie sans fil, et la production axée sur les exigences du marché. Les articles vedettes et nombre des rubriques régulières exploraient le sujet choisi.

Nous partions du thème, puis déterminions les histoires à examiner.

À partir de ce numéro, il n'y aura plus de thème particulier. Nous espérons que les trois articles vedettes continueront de susciter votre intérêt et de vous être utiles, mais vous constaterez qu'il n'y a pas de lien direct entre le salon commercial Agritechnica, qui a lieu en Allemagne, et les processus de fabrication allégée ou la réforme de la commercialisation du blé et de l'orge dans l'Ouest canadien.

Le seul point en commun est que tous ces articles sont intéressants et cadrent avec le mandat d'un magazine de gestion agricole.

Chaque idée d'article peut maintenant trouver sa place dans chaque numéro.

Une approche thématique présente certains avantages, mais l'absence de thème procure une plus grande liberté et permet de traiter d'un vaste éventail de sujets dans chaque numéro. Nous pouvons ainsi réagir plus facilement aux événements qui se produisent dans notre monde et vous fournir, de cette façon, une information plus actuelle.

Il existe beaucoup d'excellentes publications agricoles. Vous n'avez sans doute pas le temps de lire tout ce qui arrive dans votre boîte aux lettres ou dans votre boîte de courriel. Personnellement, je n'en ai pas le temps. Nous sommes conscients que vous avez l'embarras du choix et que nous devons donc vous offrir un contenu qui attirera votre attention.

Peut être que le passage à une publication non thématique nous aidera à le faire.

Dites-nous ce que vous en pensez, et n'hésitez pas à nous transmettre des idées d'articles par courriel à kevin@hursh.ca.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Kevin Hursh'.



Quelle est votre couleur préférée?

Crédit-bail FAC couvre toutes les marques d'équipement

Lorsqu'il est question de financement d'équipement pour votre exploitation, il est toujours bon d'avoir plusieurs options.

Le Crédit-bail FAC vous permet d'opter pour la marque de votre choix, que ce soit pour de l'équipement neuf ou d'occasion. Et vous n'avez pas à verser un montant initial aussi important que pour un prêt.

Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire d'équipement à propos du Crédit-bail FAC.

www.fac.ca/location



Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada



La durabilité

gagne en importance sur le marché

Durabilité. Terme surutilisé et mésestimé. En fait, certains cyniques diront qu'il s'agit d'une affligeante banalité. Après tout, qui ne serait pas favorable à ce que nous nous assurons de combler nos besoins en ne mettant pas en péril la capacité des générations futures à combler les leurs? Et d'ailleurs, comment mesure-t-on la durabilité?

De plus en plus, nous mesurons non seulement les divers paramètres de la durabilité, mais ces mesures sont aussi essentielles pour garantir des ventes.

En février 2010, l'Agence de protection de l'environnement des États-Unis (EPA) a présenté des directives dans le cadre de ses normes sur les carburants renouvelables (Renewable Fuel Standards) qui ont chassé l'huile de canola canadienne du marché américain du biodiésel. Elle ne satisfaisait pas aux nouvelles exigences en matière de durabilité.

Puis, en décembre de la même année, l'EPA a publié un règlement prévoyant une méthodologie globale concernant l'utilisation des terres pour garantir la conformité des matières premières étrangères.

Le gouvernement fédéral et le Conseil canadien du canola (CCC) ont uni leurs efforts afin de présenter une requête à l'EPA. Fondée principalement sur les pratiques d'utilisation des terres, la requête a satisfait aux exigences de l'EPA. Le 29 septembre 2011, l'agence a rendu une décision qui s'est traduite par la réouverture de ce marché important pour l'industrie canadienne du canola.

Des efforts considérables sont aussi déployés pour maintenir l'accès au marché européen. En vertu de la Directive sur l'énergie renouvelable de l'Union européenne (UE), les matières premières utilisées pour produire du biodiésel doivent remplir des critères de durabilité minimaux et être certifiées durables. En fait, l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement doit être certifiée.

Certains producteurs de canola dans l'Ouest canadien remplissent déjà la documentation nécessaire pour que les entreprises qui approvisionnent le marché de l'UE en huile de canola pour la production de biodiésel puissent être conformes. Les producteurs doivent être prêts à faire

l'objet d'une vérification, même si, dans les faits, seul un petit échantillon aléatoire sera soumis à une vérification.

Quelles sont les exigences de conformité? Les terres où l'on produit des matières premières entrant dans la fabrication de biocarburants ne doivent pas avoir été défrichées après le 1^{er} janvier 2008. Il faut aussi respecter une longue liste de contrôle des renseignements requis sur les récoltes précédentes, l'utilisation d'engrais et l'application de pesticides, et même les documents de paie des employés.

Certains organismes du secteur agricole prennent au sérieux l'importance accordée à la durabilité. En janvier 2011, Pulse Canada, la Canadian Canola Growers Association, Canards Illimités Canada, la Commission canadienne du blé, le Flax Council of Canada et General Mills ont amorcé un projet visant à mesurer les paramètres de l'agriculture durable pour les principales cultures de l'Ouest canadien.

Les résultats ont été positifs. Au cours des deux décennies, soit de 1986 à 2006, on a constaté une amélioration de tous les indicateurs de durabilité pour chacune des cultures étudiées : utilisation de la terre, pertes de sol, utilisation d'énergie et efficacité en matière d'incidence sur le climat. Cela découle d'améliorations au chapitre du rendement, du travail du sol réduit, de rotations culturales améliorées et d'une meilleure gestion des éléments nutritifs.

Le projet et son rapport final de 120 pages (www.pulsecanada.com/measurewhatmatters – en anglais), sont considérés comme une première mesure visant à répondre aux demandes d'information des clients sur le rendement environnemental en utilisant des mesures fondées sur la science et des faits.

Comme on peut le lire dans le rapport, « la production durable est non seulement le choix sensé, mais elle devient aussi un important avantage comparatif » (traduction libre).

PAR KEVIN HURSH

Kevin Hursh est agrologue-conseil et journaliste et travaille de Saskatoon, en Saskatchewan. Il exploite aussi une exploitation céréalière près de Cabri, en Saskatchewan, où il cultive divers types de grandes cultures.

Outils de gestion des marges

Beaucoup d'agriculteurs ont connu quelques bonnes années. Si les prix de la majorité des produits de base sont censés demeurer supérieurs à la moyenne en 2012, les coûts de production devraient demeurer élevés eux aussi. Dans ce contexte, la gestion des marges bénéficiaires brutes est la seule façon de garantir votre rentabilité à long terme.

« La plupart des producteurs utilisent un logiciel de gestion financière conçu pour répondre à leurs besoins en matière de comptabilité, mais qui parfois ne leur fournit pas les détails particuliers dont ils ont besoin pour générer des profits », dit Mike Bossy de Bossy, Nagy & Geoffrey, un cabinet de comptables agréés qui a des bureaux à Tillsonburg, à Woodstock et à Delhi, en Ontario. « Si votre logiciel ne vous donne qu'un aperçu global de l'ensemble de votre exploitation, vous ne disposez pas des données que vous devez connaître pour savoir d'où proviennent réellement vos bénéfices. »

M. Bossy affirme que l'utilisation d'un logiciel de gestion des cultures comme Gestionnaire de champs PRO de Financement agricole Canada, conjugué à un programme de gestion financière comme Analyste AgExpert, vous donne des renseignements encore plus détaillés. Ces programmes vous permettent de saisir et de suivre toutes les activités agricoles effectuées dans chaque champ et d'y attribuer une valeur financière. Ensuite, vous pouvez produire un rapport financier de votre exploitation pour voir quelles sont vos sources de profits et de pertes.

Supposons, illustre M. Bossy, que vous produisez du maïs à perte, mais que votre soja génère un profit suffisant pour couvrir cette perte. Si votre logiciel de gestion agricole ne vous permet pas d'effectuer une analyse détaillée et d'examiner chaque culture séparément, vous savez seulement que vous enregistrez un bénéfice général.

Vous devez pouvoir consigner le nombre de tonnes que vous produisez dans chaque champ, le multiplier par le prix de vente, puis calculer et soustraire le coût total consacré à la production. Vous pourrez ainsi déterminer le montant de votre gain ou de votre perte pour chaque culture et chaque champ de votre exploitation. La comparaison de données relevées sur plusieurs années vous montrera rapidement si certains de vos champs posent un problème.

« C'est un excellent outil pour savoir quelles mesures vous avez prises l'année dernière et quel impact elles ont eu sur votre exploitation », indique M. Bossy. Et il vous donne, en plus, l'information dont vous avez besoin pour planifier l'avenir. Il est utile de suivre un cours sur la façon d'utiliser votre information financière pour prendre des décisions de gestion et adopter une stratégie de production agricole davantage axée sur l'avenir. »





Notions élémentaires sur les marges

Les gens ne se soucient pas trop de leurs marges de profit durant les années prospères, dit John Molenhuis, chef, analyse commerciale et des coûts de production, au ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario, à Brighton. Il n'était pas très difficile d'avoir de bonnes marges brutes lorsque les prix du maïs dépassaient 7 \$ le boisseau. Mais une gestion plus rigoureuse s'impose lorsque les prix sont plus près des 5 \$ le boisseau.

« En premier lieu, pour gérer vos marges, vous devez déterminer le coût de production réel pour votre exploitation agricole », indique M. Molenhuis. La majorité des exploitants céréaliers, par exemple, gèrent assez bien leurs frais variables – les intrants directs comme les engrais et les pesticides, dont les coûts varient chaque année. Toutefois, ils sont un peu décontenancés lorsqu'il s'agit de tenir compte de leurs frais fixes à long terme, comme leurs coûts fonciers et leurs frais de subsistance.

Une fois que vous savez combien il vous en coûte pour produire un boisseau de maïs, il est facile de calculer combien vous devez en vendre à un prix donné pour réaliser un profit. Si le chiffre auquel vous arrivez est réaliste, tout va bien. Sinon, vous devrez déterminer quels coûts vous pouvez réduire ou quels profits vous pouvez accroître.

Comptabilité par secteurs d'activité

Quelles activités agricoles sont rentables, et lesquelles ne le sont pas? Une façon de le déterminer est d'utiliser votre logiciel de gestion financière pour diviser votre exploitation en secteurs d'activité, dit M. Bossy. Ensuite, appliquez à chaque secteur d'activité le tarif actuel du travail à forfait. Cela vous indiquera rapidement quels travaux vous pourriez envisager de confier à des services externes.

Une ferme laitière, par exemple, serait constituée d'au moins cinq secteurs d'activité différents : les vaches laitières, la production de cultures, la reproduction, les génisses de remplacement et le travail à forfait. Ainsi, si vous hésitez entre le remplacement de votre moissonneuse-batteuse ou le recours au travail à forfait, il suffit d'appliquer au secteur d'activité agricole à forfait le tarif courant des travaux de récolte à forfait. Si le tarif du travail à forfait est nettement inférieur au coût total que vous paieriez pour acheter et utiliser votre propre moissonneuse-batteuse, il faudrait peut-être envisager de confier le travail en sous-traitance.

« Certains producteurs incluent également dans leur répartition un secteur d'activité fondé sur la propriété de terres, indique M. Molenhuis. Ce secteur d'activité applique un taux de location au comptant pour la récolte, selon votre taux de rendement voulu de la valeur de la terre. De cette façon, chaque culture doit générer un revenu suffisant pour couvrir ses propres frais. Les biens comme la machinerie et la terre sont des investissements à long terme, vous voulez donc vous assurer qu'ils rapportent ce qu'ils coûtent. »

PAR LORNE McCLINTON

Lorne McClinton travaille dans le domaine de la communication depuis 20 ans en tant que journaliste, photographe, scénariste et rédacteur d'entreprise. Il partage son temps entre le Québec et son exploitation céréalière située en Saskatchewan.



Joel et Robin Dykstra de Gorrie,
en Ontario, comptent sur
l'innovation et personnifient
l'optimisme qui règne dans
l'industrie agricole canadienne.

Les contrats d'engraissement à forfait renforcent JRD Farms

L'optimisme des agriculteurs canadiens qui ressort du récent sondage de FAC sur la confiance des producteurs est incarné par Joel et Robin Dykstra, qui produisent des cultures commerciales et élèvent des porcs à contrat à Gorrie, en Ontario. Joel, qui est âgé de 30 ans et diplômé du Collège d'agriculture de l'Ontario, a démarré JRD Farms à un moment où les prix du porc battaient de l'aile et où la rentabilité des cultures commerciales n'était guère mieux. Mais il a tenu bon, déterminé à frayer son propre chemin et à établir sa propre exploitation.

Presque 10 ans plus tard, les Dykstra ont entrepris de construire une nouvelle porcherie, ce qui leur a permis de porter leur exploitation à une capacité de 4 000 porcelets et de 4 000 porcs de finition et d'entrevoir, ainsi, un avenir de plus en plus prometteur.

Assurément, la remontée des prix des porcs et des cultures commerciales au cours des dernières années a aidé les Dykstra à accroître leur rentabilité. Mais, vu leur détermination, ils auraient probablement réussi de toute façon.

Joel et Robin ont pris des moyens réfléchis pour se démarquer. Ils ont d'abord choisi de se lancer dans la production porcine à contrat. Même avant la montée en flèche des prix des terres agricoles, Joel savait qu'il devrait trouver une façon de générer des liquidités s'il voulait accroître la superficie de son exploitation. C'est ainsi qu'il en est venu à élever des porcs. « Ils génèrent des flux de trésorerie plus stables, ce qui m'a permis d'acheter des terres. »

L'utilisation judicieuse de l'endettement est une autre stratégie. « Je ne crains pas de contracter des dettes, confie-t-il, mais je sais qu'elles doivent être remboursées le plus vite possible. » Et dans son cas, les emprunts utilisés pour financer des dépenses en capital lui ont permis d'accroître les capitaux propres dans son exploitation, plus particulièrement en doublant récemment la capacité de sa porcherie de finition.

Avec un brin de fierté, Joel mentionne que son père Ray, propriétaire de l'exploitation de cultures commerciales familiale Windy Lane Farms, située tout près, a toujours





appuyé JRD Farms. Ray a commencé à expliquer le financement agricole à son fils alors qu'il était encore très jeune, lui donnant une bonne idée de ce qu'il fallait faire pour équilibrer un budget.

Joel est aussi fier que son père n'ait jamais été son banquier. Ray a fourni une garantie lorsque Joel et Robin ont contracté leur première hypothèque, et les deux exploitations travaillent ensemble pendant la saison des cultures, mettant de l'équipement en commun. Mais Joel crée son propre créneau, comme l'avait fait Ray lorsqu'il a démarré Windy Lane. « Je voulais avoir ma propre exploitation, une entreprise qui volerait de ses propres ailes, souligne Joel. Notre ferme est notre propre entité. »

Dans la même veine, la stratégie de gestion de Joel se distingue de celle de la majorité des exploitations porcines, en raison de l'importance qu'il attache à l'alimentation par bouillie liquide. Au départ, il a participé à un programme d'alimentation par bouillie liquide parce que son premier client à contrat voulait « ce qu'il y a de plus moderne et de meilleur », précise Joel. Un faible pourcentage des porcs en Ontario reçoivent une alimentation liquide, si bien que les adeptes de cette technique sont une espèce rare. Mais ils gagnent aussi en efficacité – Joel estime qu'il économise environ 10 % en frais d'aliments pour animaux en mélangeant de la nourriture sèche avec de l'eau ou du petit lait. Pendant les périodes difficiles, cela peut faire la différence entre profits et pertes.

Joel doit exercer une gestion plus rigoureuse, mais il estime que le caractère distinctif de l'engraissement à forfait par bouillie liquide et le fait de sortir du lot en valent la peine. « Cela représente plus de travail, donc un nombre accru

d'embûches éventuelles, mais c'est une façon de faire unique, et j'ai toujours été attiré par cela », indique-t-il.

Il est aussi attiré par l'innovation. En fait, l'année dernière, la Liquid Swine Feeders Association l'a récompensé pour la création d'une auge qui réduit le gaspillage d'aliments et d'un revêtement économique pour le stockage des coproduits. Il s'est joint à l'association pour tenter d'améliorer la production dans la mesure du possible en demandant des conseils à d'autres professionnels qu'il rencontre à l'occasion de séminaires organisés par l'association.

Joel et Robin se considèrent privilégiés de réussir dans le secteur de la production agricole. Leur objectif à long terme est de continuer d'exploiter leur ferme sur une superficie assez grande pour être en mesure d'utiliser leurs propres éléments nutritifs et de produire leurs propres aliments pour porcs. Ils sont chanceux de ne pas subir les pressions urbaines. En effet, même s'ils exercent l'agriculture en Ontario, où l'étalement urbain ne cesse de s'amplifier, ils sont toujours « à la campagne », 10 minutes à l'ouest de Listowel, à l'extrémité nord du comté de Huron où l'agriculture domine.

Ils veulent aussi donner de l'expansion au volet cultures commerciales de leur exploitation, ce qui les ramène au point de départ, soit l'achat d'autres terres.

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

Conseils stratégiques du roi de la transformation de lentilles

De jeune entrepreneur ayant établi un plan d'affaires, Murad Al-Katib est devenu le plus grand fournisseur de lentilles au monde. Et il a des conseils pour vous.

Votre société a connu une croissance exceptionnelle sur une période assez courte. Quels conseils avez-vous à offrir aux producteurs? Ont-ils besoin d'une stratégie de croissance ambitieuse pour réussir?

Une des choses que nous disons à nos producteurs est qu'ils n'ont pas nécessairement besoin d'être axés sur la croissance. Même si bon nombre des producteurs avant-gardistes prennent de l'essor, nous leur disons d'être axés avant tout sur le marché. Notre conseil aux producteurs est de ne pas produire telle ou telle culture uniquement parce qu'ils en sont capables, mais plutôt parce qu'il y a des clients quelque part dans le monde qui veulent l'acheter et qui sont prêts à payer un prix qui leur permettra de faire un profit.

Comment faire la distinction entre être innovateur et frapper un circuit?

Le producteur qui réussit et qui est axé sur l'innovation et la croissance porte attention aux coûts et aux flux de trésorerie. Il a un plan qu'il suit. J'encourage l'innovation au sein des groupes de producteurs de cultures, qui vise une forme quelconque de stratégie. Je dis toujours que si vous recherchez la saveur du mois, vous êtes probablement en retard. Si vous suivez la parade et tentez de frapper un circuit parce que votre voisin a connu du succès avec une certaine culture, vous avez sans doute déjà raté l'occasion. Soyez donc à l'affût de la prochaine innovation.

Si vous cultivez des lentilles ou des pois avec succès, réaffectez des acres de votre rotation de légumineuses. Ne vous limitez pas à la rotation établie. C'est ce que beaucoup de producteurs de lentilles ont fait au cours des cinq dernières années. En 2011, la vigueur des prix du blé et du canola a donné aux producteurs l'occasion de peut-être corriger leur rotation et de réintroduire les lentilles dans un cycle de rotation triennal ou quadriennal. Je crois qu'il s'agit là d'un modèle agronomique viable qui améliorera vos flux de trésorerie à long terme.

Devons-nous nous préoccuper davantage des coûts de production et comprendre ce qui, en réalité, nous permet de faire des profits?

Absolument. Comme je l'ai dit, vous devez produire une culture pour laquelle un client est prêt à vous payer un prix qui vous permettra de faire un profit. Mais si vous ne connaissez pas vos coûts, comment pouvez-vous déterminer la rentabilité d'une culture? Nous encourageons les producteurs à connaître leurs coûts. Nous les encourageons à avoir un plan des flux de trésorerie, ce qui suppose des outils comme des contrats à prix ciblé. Certains producteurs vendent souvent au creux du cycle de prix parce qu'ils ont trop attendu. Fixez-vous une cible. Connaissez vos coûts et vos flux de trésorerie, et vendez en tenant compte de vos flux de trésorerie afin d'en tirer un bon rendement moyen. Je crois que c'est une bonne pratique d'affaires.

Je ne suis pas un spéculateur à la bourse des marchandises. Je vends des lentilles, des pois, des pois chiches, des

« Nous ne participons pas au marché spéculatif et je ne crois pas que ce soit la place des agriculteurs non plus. »



haricots et des pâtes. Tous ces produits ont une marge cible; nous connaissons nos coûts et lorsque nous obtenons notre prix cible, nous vendons et passons à la prochaine vente. Nous ne participons pas au marché spéculatif et je ne crois pas que ce soit la place des agriculteurs non plus.

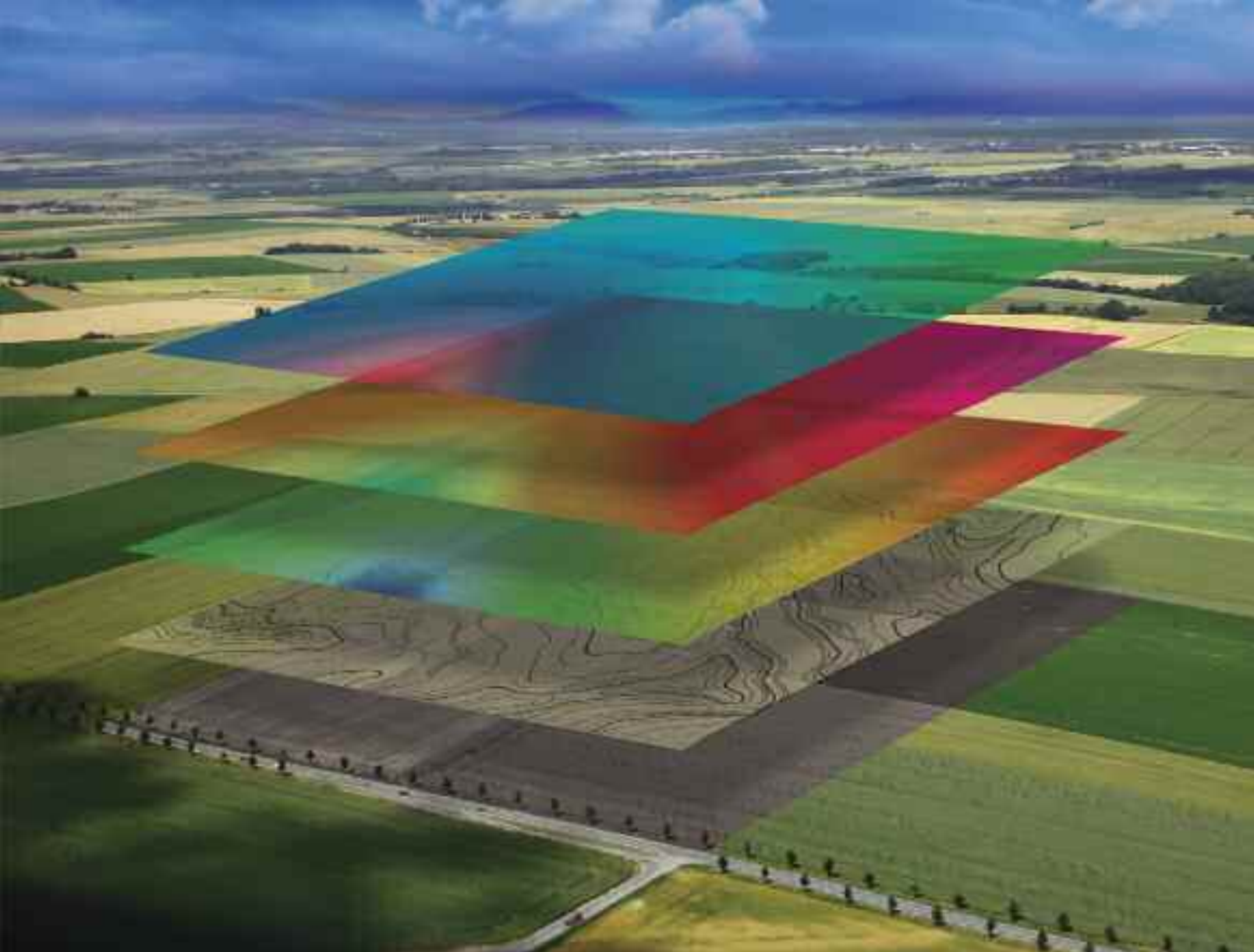
Sur une ferme typique, les flux de trésorerie et les coûts des intrants atteignent des niveaux qui auraient été inimaginables il y a une décennie. Selon vous, comment les producteurs composent-ils avec le fait que les entreprises qu'ils gèrent sont beaucoup plus grosses qu'auparavant?

Diriger une entreprise, c'est la même chose pour eux que pour moi. Je me rappelle lorsque j'ai franchi la porte de FAC. Jeune entrepreneur avec mon plan d'affaires en main, j'envisageais de créer une compagnie qui deviendrait un chef de file mondial dans le secteur des lentilles. FAC a cru en mon plan et a financé la première usine que j'ai mise sur pied à Regina. C'est maintenant l'une des 29 usines que nous avons à l'échelle mondiale.

La raison pour laquelle FAC m'a fait confiance est que je connaissais mon plan d'affaires. Je l'avais préparé moi-même. Je connaissais mes structures de coûts. J'avais établi des projections financières. J'étais en mesure d'expliquer chaque chiffre qui figurait dans mon plan. FAC avait donc confiance en notre capacité de gérer une entreprise et en notre capacité de gérer les risques. C'est le même genre de conseil que nous donnons aux producteurs. Connaissez votre plan d'affaires et soyez organisé. Si vous n'avez pas l'expertise nécessaire pour le faire vous-même, entourez-vous de conseillers qui peuvent vous aider avec ces aspects de votre entreprise. Toutefois, ne comptez pas uniquement sur les conseillers pour répondre à toutes les questions. Apprenez de vos conseillers et apprenez à connaître votre propre entreprise.

MURAD AL-KATIB

Murad Al-Katib est président et chef de l'exploitation de Saskcan Pulse Trading et d'Alliance Grain Traders. Cette société est devenue le plus grand fournisseur de lentilles au monde.



Voyez votre ferme sous un nouvel angle

Gestionnaire de champs PRO 360 vous offre une vue d'ensemble complète

Découvrez une toute nouvelle façon de gérer votre exploitation. Grâce à des images satellites de votre ferme, vous pouvez cartographier vos champs et comparer vos activités d'exploitation, qui sont reliées à votre système d'information géographique (SIG). Accédez à tous vos détails de gestion, y compris aux informations sur vos champs.

1-800-667-7893 | www.logicielsfac.ca



Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Agritechnica, un tremplin vers le monde

Agritechnica, la plus grande exposition de machinerie agricole au monde, tenue en novembre dernier à Hanovre, en Allemagne, provoque un effet d'entraînement qui aura des répercussions sur l'agriculture canadienne.

Parmi les 2 700 exposants provenant de pays du monde entier, une cinquantaine provenaient du Canada. Plus nombreuses que jamais à participer à l'événement, les entreprises canadiennes ont fait de leur mieux pour se faire remarquer. Toutefois, étant donné la portée de cette gigantesque foire commerciale, la présence canadienne était somme toute modeste.

Personne ne sait exactement combien de producteurs canadiens ont traversé l'Atlantique pour participer à Agritechnica; peut être 100, ou même 200. Au total, pas moins de 415 000 visiteurs ont franchi les portes durant l'événement de cinq jours.

Par comparaison, le Western Canada Farm Progress Show, qui se tient à Regina, en Saskatchewan, et le Canada's Outdoor Farm Show, organisé chaque année près de Woodstock, en Ontario, attirent une foule qui représente environ le dixième de celle qui se présente à Agritechnica.

Contrairement aux expositions canadiennes, Agritechnica ne met en vitrine aucune entreprise de semences, d'engrais ou de protection des cultures. C'est un salon consacré uniquement à la machinerie agricole utilisée dans des secteurs allant des grandes cultures à l'horticulture, aux technologies de l'agriculture de précision et à la production de biogaz.

Si les exposants canadiens ont profité de l'exposition pour promouvoir leurs produits sur le marché international, le transfert de technologie est un processus bidirectionnel : certains équipements et certaines technologies d'Europe aboutiront au Canada.

Faire affaire avec l'Europe

Le nombre d'entreprises européennes qui ont exprimé le désir de venir au Canada pour exposer au Canada's Outdoor Farm Show a encouragé le président de l'événement, Doug Wagner. Son équipe avait un stand à un pavillon du Canada à Agritechnica.

« Bon nombre de producteurs de l'Ontario viennent d'Europe et connaissent bien les produits et les marques du vieux continent, souligne M. Wagner. Quelques entreprises établies en Europe participent déjà au Canada's Outdoor Farm Show. Un nombre croissant de sociétés souhaitent faire affaire chez nous, notamment des entreprises qui vendent du matériel aratoire. »

Certains producteurs canadiens n'attendent pas que des entreprises européennes viennent offrir leurs produits au Canada. Ils font déjà des affaires de l'autre côté de l'Atlantique.

Darren Ippolito et sa famille exploitent la ferme Moose Creek Red Angus, près de Kisbey, dans le Sud-Est de la Saskatchewan. Avant même d'avoir participé à Agritechnica, l'automne dernier, M. Ippolito avait déjà importé un chariot télescopique du Royaume-Uni.

« Le chariot télescopique est conçu pour tirer de l'équipement à haute vitesse. Il est doté de freins hydrauliques et peut atteindre une vitesse de 50 kilomètres à l'heure sur la route », note M. Ippolito. Comme il a des bovins dans différents champs jusqu'à une période avancée de l'hiver pour le pâturage en andain étalé, il trouve que le chariot télescopique est un outil plus polyvalent qu'un chargeur sur pneus à benne frontale.

Ayant déjà acheté une machine d'Europe, M. Ippolito était naturellement tenté de se rendre à Agritechnica. Ce voyage lui a permis d'entreprendre sa recherche d'un gros tracteur à traction avant. Toutefois, il fera affaire auprès d'une entreprise bien connue en Amérique du Nord pour pouvoir avoir accès aux pièces et au service après vente, mais il recherche des caractéristiques qui ne sont pas encore offertes ici.

Si le coût d'importer directement d'Europe peut sembler exorbitant, M. Ippolito affirme qu'il est souvent possible d'y acheter de l'équipement d'occasion en bon état, à un prix beaucoup moins élevé. Même si cela demande beaucoup d'organisation, il prévoit que les frais d'expédition, du Royaume-Uni jusqu'à sa ferme en Saskatchewan, s'établiront entre 5 000 \$ et 6 000 \$ seulement.

« On trouve beaucoup plus de marques de tracteurs en Europe qu'au Canada, note M. Ippolito. Les agriculteurs qui se sont établis au Canada en provenance d'Europe créeront un marché pour ces autres marques. » C'est un voisin originaire du Royaume-Uni qui a encouragé M. Ippolito à magasiner outre-Atlantique.

Tandis que M. Ippolito désirait surtout voir du matériel d'élevage bovin lorsqu'il a visité Agritechnica, Gord Visser, de Norbest Farms Ltd., à Fort Saskatchewan, en Alberta, souhaitait pour sa part voir du matériel pour la production de pommes de terre.

Norbest Farms Ltd. est une exploitation de pommes de terre de semence, et M. Visser a examiné tout ce qui était en lien avec cette production, des arracheuses de pommes de terre au matériel de tri. Il a aussi été fasciné par les autres outils horticoles exposés.

C'est un concessionnaire d'équipement de production de pommes de terre de l'Alberta qui a organisé le voyage pour un certain nombre de clients, dont M. Visser. En plus d'Agritechnica, ils ont visité plusieurs exploitations européennes de pommes de terre et certaines installations de fabrication d'équipement.

« L'équipement européen a de l'avance sur celui qu'on trouve en Amérique du Nord, affirme M. Visser. Les récolteuses européennes éliminent mieux la terre et les mottes, mais offrent une capacité moindre. » M. Visser possède actuellement une récolteuse fabriquée en Europe ainsi que des récolteuses construites aux États-Unis. Il désire se tenir informé des derniers développements en matière d'équipement en vue de ses prochaines décisions d'achat.

Impressionnés par l'agriculture européenne

La majorité des gens qui en sont à leur première visite sont impressionnés par l'ampleur d'Agritechnica et le nombre de participants. Ce fut assurément le cas de Jim Pallister, producteur de céréales et d'oléagineux établi près de Portage la Prairie, au Manitoba.

« Au Canada, on entend généralement dire que l'agriculture européenne est plutôt à petite échelle et en

déclin. On constate que ce n'est manifestement pas le cas lorsqu'on visite le salon Agritechnica », lance M. Pallister.

Il a été frappé par la vigueur évidente de l'économie et du secteur manufacturier allemands. Environ la moitié des exposants étaient d'Allemagne, et l'allemand était la principale langue d'affaires.

« S'il est vrai que de nombreuses fermes en Europe de l'Ouest exploitent une superficie assez restreinte, on rencontre aussi des producteurs russes et ukrainiens qui exploitent certaines des plus grandes fermes au monde. »

Bien sûr, ce sont les grosses machines et les expositions de grande envergure qui attirent les foules les plus nombreuses, mais pour sa part, Rob Saik a passé la plus grande partie de son temps aux plus petits stands à explorer des technologies émergentes.

M. Saik est fondateur et PDG d'Agri-Trend Group of Companies, à Red Deer, en Alberta. Ses sociétés offrent aux producteurs agricoles des services allant de l'agrobiologie à la commercialisation des céréales, en passant par les crédits de carbone.

« Il y a une prolifération de capteurs qui devraient entraîner une foule de gains d'efficacité en agriculture, affirme M. Saik. Une information plus fiable améliore la prise de décisions. »

M. Saik a été fasciné par la robotique, notamment par une machine qui photographie des plants de maïs individuels de dessus et de côté pour faciliter la sélection des végétaux. Il a aussi vu un aéronef téléguidé conçu pour effectuer la surveillance des cultures.

L'innovation qui a mérité la plus haute distinction d'Agritechnica en 2011 a été le système Guide Connect de Fendt. Ce dispositif permet à deux tracteurs distincts reliés à de l'outillage aratoire d'être dirigés par un seul opérateur. Fendt prévoit le lancer sur le marché vers la fin de 2012 en Allemagne, dans ses plus gros modèles de tracteurs.

Surveillez son lancement. Au cours des prochaines années, cette technologie et d'autres ayant été exposées à Agritechnica seront introduites en Amérique du Nord.

PAR KEVIN HURSH



Rendez-vous à www.fac.ca/agrisuces052012 pour regarder deux vidéos sur Agritechnica produites par Kevin Hursh, qui en fait aussi la narration.

Agritechnica a lieu aux deux ans à Hanovre, en Allemagne. La prochaine exposition se tiendra en novembre 2013.



La production allégée offre un avantage concurrentiel

Cette philosophie de gestion procure des résultats financiers concrets à la chaîne d'approvisionnement agricole, à commencer par les producteurs.

L'agriculture est traditionnellement une industrie où les marges sont faibles, où les coûts des intrants sont élevés et où la concurrence sur les marchés nationaux et internationaux est vive. Dans ce contexte, un nombre croissant d'agriculteurs et d'éleveurs utilisent les principes de la production allégée pour améliorer leurs exploitations et leur efficacité.

La production allégée repose sur le savoir et l'expérience des personnes qui accomplissent le travail et vise à améliorer la qualité, à simplifier les processus et à réduire le temps et le coût de production.

« La méthode allégée est une approche normalisée et structurée à la réduction du gaspillage d'un système, explique Jeff Mackey, conseiller principal en production allégée de Fujitsu Consulting Canada. Avec les cultivateurs, les projets varient en fonction des cultures qu'ils produisent, mais les outils et les concepts demeurent les mêmes. »

Si le but premier de la production allégée est de réduire le gaspillage, la mise en œuvre complète de cette philosophie encourage une culture axée sur l'amélioration continue, l'engagement des employés et la production durable, sans jamais perdre de vue la valeur offerte au client.

L'industrie agricole a mis du temps à adopter la production allégée, mais M. Mackey constate que cette situation est en train de changer.

« Dans le secteur agricole, des entreprises de transformation ont amorcé le mouvement, et maintenant des producteurs commencent à manifester leur intérêt, dit-il. De grandes sociétés, dont notamment les Aliments Maple Leaf, ont mis au point des programmes internes de production allégée et, éventuellement, elles intégreront ce processus à l'ensemble de leur chaîne d'approvisionnement. »

Dave Van Belle, propriétaire de Van Belle Nurseries à Abbotsford, en Colombie-Britannique, a été l'un des premiers à adopter cette méthode dans l'industrie agricole. Sa pépinière fournit de jeunes plants à des pépinières de vente en gros partout en Amérique du Nord, et approvisionne des jardinerie indépendantes et de grandes surfaces en plantes, en arbres, en arbustes, en vivaces et en légumes en pot. Son entreprise emploie 50 personnes à l'année et jusqu'à 100 employés durant la haute saison.

Il y a six ans, M. Van Belle est entré en contact avec un expert-conseil en production allégée après avoir lu un texte au sujet d'un producteur de la Floride qui a accru sa production de 50 % tout en améliorant le moral de ses employés. Aujourd'hui, il attribue le succès de sa pépinière à la culture créée par les principes de la production allégée.

« La méthode allégée m'emballa, confie M. Van Belle. L'idée générale est d'accroître l'efficacité des processus de travail en utilisant le même effectif, voire un effectif réduit; il s'agit

d'augmenter la productivité des travailleurs, et non seulement sur le plan du travail manuel, mais également sur le plan de la prise de décisions. »

« Nous obtenons d'importants gains de productivité, et c'est un système stimulant pour les employés parce qu'il leur confère une plus grande maîtrise de leur environnement de travail et une capacité accrue d'autogestion », ajoute-t-il.

Des méthodes de production allégée ont été utilisées pour restructurer l'ensemble du processus de production de la pépinière, de la multiplication des plantes aux fonctions administratives, comme la facturation et la coordination du transport des marchandises.

« Tout est contrôlé, planifié et mesuré. Le travail se fait de façon beaucoup plus organisée et calme. Sans le système de production allégée, nous serions loin d'être aussi efficaces, explique M. Van Belle. Avant, nous restions souvent jusque tard le soir pour charger les camions au printemps, mais maintenant nous rentrons chez nous à une heure normale. »

Des principes de production allégée ont été employés à la pépinière pour mettre en place un système d'approvisionnement sur demande capable de répondre rapidement aux besoins du client. Il s'agit d'un facteur essentiel de la capacité de l'entreprise de garder une longueur d'avance sur ses concurrents offrant des prix plus bas, en particulier ceux des États-Unis.

« Nous offrons des étiquettes personnalisées et la livraison le lendemain, indique M. Van Belle. Costco passe des commandes et les stocks doivent être livrés le lendemain dans les magasins à l'échelle de l'Ouest canadien. Nous recevons les commandes au milieu de la matinée, puis chargeons nos camions avant la fin de la journée pour que les livraisons arrivent à temps. Si nous ne le faisons pas, Costco achèterait d'un autre fournisseur. »

« Si nous voulons que l'agriculture canadienne soit concurrentielle, nous devons alléger de plus en plus la production, ajoute M. Van Belle. Ici, en Colombie-Britannique, les coûts sont élevés comparativement à toutes les autres régions en Amérique du Nord. La seule façon pour nous de survivre est d'accroître notre efficacité. »

Keith Everts, exploitant de ranch du Sud de l'Alberta, a commencé à alléger ses processus de production dans le cadre d'un projet-pilote offert par le ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta, sous l'égide de Cultivons l'avenir. Ce projet permettait de petits

producteurs d'avoir accès à des experts-conseils en production allégée pour avoir une idée de la façon dont le processus pourrait s'appliquer à leur exploitation.

« Parfois, le fait d'être plus efficace sur le plan des petits détails permet de tirer son épingle du jeu », fait valoir M. Everts.

M. Everts, avec sa femme, sa fille et son gendre, gère 5 000 acres et plus de 500 bovins pendant l'hiver. Ils vendent leur bœuf par le truchement de Diamond Willow Organics, un regroupement de sept familles d'éleveurs biologiques certifiés dans l'Ouest canadien.

« L'occasion était offerte et le ranch était à un stade où il avait besoin d'un coup de pouce supplémentaire, relate M. Everts. Lorsqu'il est question du ranch, il faut séparer l'entreprise agricole et la famille et se responsabiliser. Le fait que quelqu'un vienne amorcer cette séparation pour nous s'est révélé très utile. »

« L'approche allégée nous a aidés à adopter des mesures et des processus qui ont permis de mettre tous les participants sur la même longueur d'onde et de clarifier les rôles », ajoute-t-il.

Le mentor en production allégée les a aussi aidés à cerner les possibilités d'améliorer les communications internes en clarifiant où les gens se situaient et ce qui devait être fait. Un simple tableau blanc accroché dans l'atelier a permis au personnel de prendre l'initiative sans avoir à attendre des directives.

« Les gens sont l'atout le plus précieux d'un ranch. Si vous n'arrivez pas à motiver les gens qui travaillent avec vous, ils ne prendront pas charge de leurs responsabilités et l'ouvrage n'avancera pas », explique M. Everts.

En plus de mettre en place des outils de communications, M. Everts a mis en œuvre de nouveaux programmes logiciels qui facilitent l'équilibre nutritionnel, la gestion des coûts des aliments pour animaux et la tenue des dossiers.

« Nous avons été plus productifs que jamais cette année. Le processus de production allégée nous a aidés à comprendre les besoins de tous et à nous assurer qu'ils ont accès à l'information et aux outils nécessaires à la prise de décisions », conclut-il.

PAR TAMARA LEIGH

Tamara Leigh est rédactrice indépendante et conseillère en communications en Colombie-Britannique. Elle adore aider les autres à comprendre les enjeux du monde agricole et relater des histoires d'agriculteurs. Tamara écrit pour des publications en C.-B. et ailleurs au pays.



Réforme de la commercialisation du blé et de l'orge dans les Prairies

« Le monde ne s'éteindra pas le 1^{er} août, et ce ne sera pas non plus le début d'un nouvel ordre ou le nirvana – peu importe le nom qu'on lui donne », dit Charlie Pearson, analyste provincial du marché des cultures du ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta, à Edmonton.

L'adoption du projet de loi C-18 abolissant le monopole de la Commission canadienne du blé (CCB) pour la vente du blé et de l'orge modifie considérablement de nombreux aspects du système céréalier dans l'Ouest canadien. Bon

nombre prévoient qu'il faudra du temps avant que tout le monde soit à l'aise avec le nouveau système, mais les facteurs fondamentaux des marchés mondiaux du blé, du blé dur et de l'orge ne changeront pas.

Edgar Hammermeister, céréaliculteur d'Alameda, en Saskatchewan, affirme chercher des prétextes pour ne pas produire de blé de printemps cette année. Il craint que l'abondance des stocks mondiaux fasse en sorte que le blé soit un mauvais choix pour sa ferme pour cette saison de croissance. En ce qui le concerne, la présence

ou l'absence de la CCB n'a pas d'importance. Pour lui, il s'agit essentiellement de trouver un équilibre entre la capacité éprouvée du blé à résister à une sécheresse potentielle ou une possible offre excédentaire.

M. Hammermeister aime adopter une stratégie à contre courant en matière de sélection de cultures. Si les perspectives d'humidité s'améliorent, il envisage d'intégrer l'orge brassicole à sa gamme de cultures. Les gens sont si mécontents des prix de l'orge brassicole, estime-t-il, qu'il pourrait être avantageux d'en produire cette année. Cependant, les contrats offerts à l'heure actuelle le préoccupent.

« Il y a beaucoup d'incertitude quant au dénouement de la situation, dit-il. En ce moment, les contrats pour l'orge brassicole sont des contrats à livraison différée seulement. Si vous ne cultivez pas d'orge brassicole, vous devrez soit racheter votre contrat, soit en trouver. Vous êtes ainsi exposé à un risque énorme parce que rien n'indique quelles seront les réductions. »

« Il est essentiel que les producteurs lisent très soigneusement les contrats, insiste M. Pearson. Ils doivent bien comprendre les engagements pris en vertu des contrats qu'ils signent et être prêts à les respecter. »

Cela est particulièrement important à ce stade encore précoce, souligne Brenda Tjaden-Lepp, analyste en chef de Farmlink Marketing Solutions. Les contrats pour le blé, le blé dur et l'orge brassicole de la nouvelle récolte manquent d'uniformité parce que les catégories qui sont associées aux prix varient d'une entreprise à l'autre. Elle encourage donc vivement les producteurs à considérer différentes options avant de signer des contrats.

M^{me} Tjaden-Lepp pense que bon nombre d'incertitudes vont s'estomper lorsque les contrats futurs seront établis plus fermement. La CCB prévoit des options au comptant ainsi que des options de mise en commun, et la bourse ICE Futures Canada à Winnipeg a annoncé tout un éventail de contrats à terme conçus au Canada.

La démarche d'ICE permettra de déterminer si c'est à la bourse de Winnipeg ou à la Minneapolis Grain Exchange que s'échangeront les principaux contrats à terme pour le blé de printemps dans l'Ouest canadien.

Heureusement, presque tous les producteurs ont au moins un peu d'expérience de la vente de cultures sur le marché libre, indique M. Pearson. « Si vous avez déjà l'habitude de vendre du canola, des pois, de l'avoine et de l'orge fourragère pour le marché intérieur, la vente de blé sur le marché libre ne vous paraîtra pas si différente. »

« Du point de vue de la prise de décisions de vente, ce n'est pas différent des autres produits », dit M^{me} Tjaden-Lepp.

En effet, toutes les considérations de base, comme la rentabilité des prix, les besoins de trésorerie, la disponibilité de la livraison et les volumes à vendre dès la récolte ou une fois entreposés, demeurent les mêmes.

Fixez une période de livraison

Le plus gros changement qu'amènera le nouveau système sera peut-être son incidence sur les options de livraison qui s'offrent aux producteurs. En moyenne, 25 millions de tonnes de grains sont produites dans les Prairies canadiennes chaque année, mais les silos primaires ont la capacité d'en stocker seulement une fraction.

Il est impossible de tout livrer au même moment. Les exportations sont un processus échelonné sur toute l'année, ce qui est très semblable aux autres cultures des producteurs. Dans l'ancien système, la CCB contrôlait les volumes de livraison au moyen d'appels de livraison à contrat, mais cela changera dans le nouveau système.

« Les producteurs doivent absolument réfléchir au moment où ils désirent livrer leurs grains et prendre des dispositions pour le faire, dit M. Pearson. Il est fort probable que les producteurs qui ont signé des contrats avec les sociétés céréalières obtiennent un accès privilégié aux silos à des périodes clés, parce qu'ils ont pris un engagement vis-à-vis de leur société céréalière. »

« Si vous n'avez pas procédé ainsi, il est possible que vous puissiez ou ne puissiez pas livrer vos grains au moment où vous le souhaitez. La commercialisation et la planification deviendront plus importantes que jamais. »

PAR LORNE McCLINTON

Lorsque la relève quitte la maison

L'agriculture est maintenant une carrière que l'on choisit, et il est avantageux d'explorer le monde avant de s'établir.



Depuis toujours, les agriculteurs redoutent de voir leurs enfants se laisser séduire par les lumières éblouissantes de la ville. Ils craignent que la vie citadine leur apparaisse plus intéressante et que leurs successeurs imminents ne reviennent jamais à la ferme.

Aujourd'hui, la meilleure chose qui puisse arriver aux filles et aux fils prometteurs est de partir découvrir un autre aspect du monde avant d'entreprendre leur carrière agricole. L'agriculture est maintenant une profession que les exploitants doivent vouloir exercer, et un séjour à l'extérieur de la ferme familiale pourrait aider le jeune producteur en devenir à mieux gérer plus tard l'exploitation agricole.

Partir est une bonne chose, non seulement pour les études, mais aussi pour voir comment les choses se font ailleurs. Il pourrait s'agir d'un voyage sans itinéraire fixe (mais ô combien agréable!) autour du monde; toutefois, il vaut toujours mieux planifier un peu.

Ben et Suzanne Cuthbert, producteurs laitiers établis à Ladysmith, en Colombie-Britannique, ont encouragé leur fils Thomas à travailler en dehors de la ferme et à partir pour aller faire des études. Il a choisi le programme d'économie agricole de l'Université de la Saskatchewan et, maintenant âgé de 25 ans, il est rentré au bercail et a démarré son

propre élevage de poulets à griller qui s'est greffé à l'entreprise familiale.

« C'est un très bon choix qu'a fait notre fils », estime Suzanne. Au moment de l'entrevue, Thomas préparait des bovins pour une exposition en Nouvelle-Zélande. C'est devenu un « passe-temps » pour lui, après avoir découvert qu'il avait un intérêt pour la génétique des bovins laitiers alors qu'il fréquentait l'école. « Il a rencontré beaucoup de jeunes agriculteurs avant-gardistes à l'université, et ça l'a aidé à réaliser qu'au fond, il voulait être agriculteur. »

Les jeunes peuvent aussi obtenir un diplôme en administration des affaires ou compléter leur formation en agriculture avec une maîtrise en administration des affaires. En outre, le fait de suivre certains cours non liés à l'agriculture dans un établissement éloigné pour vivre des expériences de vie différentes est un excellent moyen de faire d'une pierre deux coups.

Il est possible de s'inscrire à un programme d'échange pour acquérir de l'expérience de travail en agriculture (il suffit d'effectuer une recherche dans Google et vous obtenez des dizaines de choix), ou bien peut-être qu'un membre de la famille a rencontré quelqu'un à une conférence qui serait prêt à l'accueillir. Il est aussi avantageux de travailler dans un autre type d'entreprise. Un poste de marketing dans une compagnie d'assurance n'aidera pas vraiment à acquérir des compétences en manipulation des bovins, mais donnera un aperçu de nombreuses fonctions administratives, du financement à la gestion des ressources humaines.

Quel que soit le choix, l'herbe semblera plus verte lorsque le voyageur reviendra au bercail.

PAR HUGH MAYNARD

Hugh Maynard est un spécialiste de la communication dans le domaine agricole qui vit à Ormstown, au Québec. Diplômé du Macdonald College de l'Université McGill, il est un journaliste et un communicateur expérimenté.

Une collecte de fonds?

Et si FAC pouvait vous donner un coup de main...

Tentez-vous d'amasser des fonds pour un projet d'immobilisations dans une région rurale au Canada? Votre organisme pourrait recevoir un don d'une valeur de 5 000 à 25 000 \$ du fonds AgriEsprit.

Vous trouverez des exemples de projets antérieurs sur le site www.agriesprit.ca

Présentez votre demande en ligne entre le 2 mai et 13 juin.

Prudence sur les voies publiques!

Le danger est souvent une conséquence de la présence d'équipement agricole et de véhicules motorisés sur les mêmes routes. Le professeur de l'Université de l'Alberta et chercheur en prévention des blessures Don Voaklander y a lui-même été confronté alors qu'il rentrait du travail à la fin d'un après-midi de l'automne dernier sur Whitemud Drive, à Edmonton, une autoroute qui traverse la partie sud de la capitale provinciale.

Subitement, les voitures qui le précédaient ont commencé à freiner. La circulation a ralenti au point de presque s'immobiliser, créant une situation dangereuse dans la mesure où des conducteurs irrités essayaient de s'insérer dans les voies plus rapides. M. Voaklander a fini par découvrir la raison de l'énorme embouteillage : un tracteur de ferme roulant à basse vitesse dans la voie lente.

« Cet homme roulait sur l'autoroute à la brunante, tous phares éteints », relate M. Voaklander, directeur du Alberta Centre for Injury Control and Research, un organisme provincial qui étudie des données relatives aux accidents et présente des recommandations en matière de prévention au gouvernement et à d'autres intervenants du domaine de la sécurité.

Les données des bureaux de coroners à l'échelle du Canada indiquent que les accidents liés à de l'équipement agricole ont fait 241 morts ces 20 dernières années, rapporte M. Voaklander. Les conducteurs de ces équipements (tous des agriculteurs, des membres de familles d'agriculteurs ou des employés agricoles) représentent 54 victimes.

D'après des données du programme Surveillance des blessures dans le secteur agricole au Canada, 13 % de tous les décès liés au milieu agricole au Canada sont associés à des accidents de la route, dont la majorité met en cause des tracteurs.

« L'équipement agricole roule lentement, en particulier le long des routes rurales, alors que les voitures, elles, vont vite, observe M. Voaklander. Souvent, les producteurs agricoles ne sont pas fautifs; ce sont les automobilistes ou les camionneurs qui entrent en collision avec de l'équipement agricole parce qu'ils roulent trop vite compte tenu des conditions météorologiques ou routières. »

Toutefois, il revient aux producteurs de prendre diverses mesures pour accroître leur sécurité, en particulier durant les périodes des semis et des récoltes, où circulent nombre de véhicules remorquant des machines de taille toujours croissante sur les routes publiques, parfois sur de longues distances. En effet, près de la moitié des collisions liées à de l'équipement agricole se produisent entre juillet et septembre.

« La visibilité est capitale, souligne M. Voaklander. Vos phares doivent être allumés et vous devez être visibles en tout temps. »

Il recommande aussi d'éviter le plus possible les routes passantes, quitte à prolonger la durée du déplacement.

« Vous ne voulez pas vous trouver sur une route principale à l'heure de pointe comme l'homme que j'ai vu », illustre-t-il.

Un rapport de la Farm Safety Association de l'Ontario (www.farmsafety.ca [en anglais seulement]) renferme d'autres conseils de sécurité routière, notamment le fait de se déplacer à des vitesses qui permettent de toujours garder la maîtrise du véhicule et de rouler strictement sur l'accotement des routes pavées, dans la mesure du possible. Si c'est impossible, les producteurs devraient rouler strictement sur la route – jamais en partie sur l'accotement et en partie sur la route. Si une file d'automobiles commence à se former derrière l'équipement agricole, le conducteur doit attendre de trouver un accotement assez large, puis se ranger sur le côté pour laisser passer les véhicules.

Il est aussi recommandé de déplacer l'équipement agricole durant les heures de clarté et lorsque la circulation est moins dense. « Déplacez vous après la tombée de la nuit seulement si c'est absolument nécessaire », peut-on lire dans le rapport. « N'oubliez pas que votre équipement doit être pourvu de phares adaptés à la conduite de nuit. »

PAR MARK CARDWELL

Mark Cardwell est écrivain et journaliste pigiste et il vit dans la région de Québec. Il est le correspondant régulier d'une douzaine de journaux, de magazines et de publications spécialisées au Canada, aux États-Unis et en Europe.

La valeur des terres agricoles canadiennes continue de croître

Le rapport *Valeur des terres agricoles* de FAC du printemps 2012 révèle que la valeur moyenne des terres agricoles au Canada a progressé de 6,9 % au cours des six derniers mois de 2011, après avoir affiché des hausses de 7,4 % et de 2,1 % au cours des deux périodes de rapport semestrielles précédentes. En fait, la valeur des terres agricoles augmente constamment depuis dix ans.

« Les faibles taux d'intérêt, en lien avec l'inflation, et les recettes plus élevées dans le secteur des cultures ont donné lieu récemment à des hausses marquées de la valeur des terres agricoles dans certaines provinces », explique Michael Hoffort, vice-président principal, Portefeuille et risque de crédit, à FAC. « L'analyse de FAC révèle que l'évolution de la valeur des terres agricoles est sensible aussi bien aux taux d'intérêt qu'à la tendance des recettes dans le secteur des cultures. Étant donné que, selon les prévisions, les taux d'intérêt se maintiendront à des niveaux historiquement bas jusqu'en 2013, il sera tout particulièrement important de surveiller la progression des recettes tirées des cultures au cours de la prochaine année. Conjugués à une forte demande de la part d'exploitations agricoles en expansion et à l'intérêt croissant d'investisseurs non traditionnels, ces facteurs ont tous joué un rôle dans le maintien de cette tendance à la hausse de la valeur des terres agricoles. »

La valeur des terres agricoles est demeurée stable ou a augmenté dans toutes les provinces. La Saskatchewan a connu la hausse moyenne la plus forte (10,1 %), suivie de l'Ontario (7,2 %).

L'Alberta et le Québec ont enregistré une augmentation moyenne de 4,5 % et de 4,3 % respectivement, précédant la Nouvelle-Écosse et le Manitoba qui ont de leur côté affiché des hausses de 3,2 % et de 1,9 %.

La valeur des terres a augmenté de 1,5 % à l'Île-du-Prince-Édouard, de 1,3 % au Nouveau-Brunswick et de 0,2 % en Colombie-Britannique. Elle est demeurée inchangée à Terre-Neuve-et-Labrador.

Presque tous les agriculteurs canadiens, des producteurs céréaliers aux éleveurs de bovins, en passant par les producteurs de pommes de terre, peuvent s'attendre à une période de prospérité pendant les dix prochaines années, d'après de nouvelles projections d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. « La richesse croissante de la population d'économies émergentes telles que la Chine et l'Inde engendre une augmentation de la demande alimentaire mondiale qui fait que les prix des productions animales et végétales se maintiennent au-dessus des moyennes historiques », fait valoir Jean-Philippe Gervais, économiste agricole principal à FAC. « Cette nouvelle tendance a contribué à faire grimper la valeur des terres agricoles à des sommets records. Les producteurs qui veulent vendre ou acheter des terres agricoles auront grandement intérêt à surveiller les variations du revenu agricole canadien. »

En plus de présenter les données à jour de chaque province, le rapport *Valeur des terres agricoles* fait ressortir par province les tendances de la valeur des terres agricoles au fil du temps et les facteurs qui influent sur celle-ci. Publié au printemps et à l'automne de chaque année, ce rapport est un outil décisionnel clé pour les propriétaires, les locataires, les acheteurs et les vendeurs de terres agricoles – il est l'un des plus importants atouts de l'industrie agricole. FAC produit ce rapport unique en son genre depuis 1984.

Vous pouvez consulter l'ensemble du rapport à www.valeurdesterresagricoles.ca.

Printemps 2012

Canada	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qué.	N.-B.	N.-É.	Î.-P.-É.	T.-N.-L.
6,9 %	0,2 %	4,5 %	10,1 %	1,9 %	7,2 %	4,3 %	1,3 %	3,2 %	1,5 %	0,0 %

Vous achetez des intrants?

Demandez du financement FAC

Faites-en la demande auprès de votre détaillant d'intrants

Une fois le financement approuvé, vous serez prêt pour la prochaine saison de croissance. Prenez le contrôle dès maintenant et ayez le financement nécessaire au bon moment. Les achats effectués avant le 31 août 2012 n'ont pas à être remboursés avant 2013.

Communiquez avec le détaillant d'intrants le plus près de chez vous ou communiquez avec FAC en composant le 1-888-522-2555.

www.fac.ca/intrantsdeculture



Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada



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**