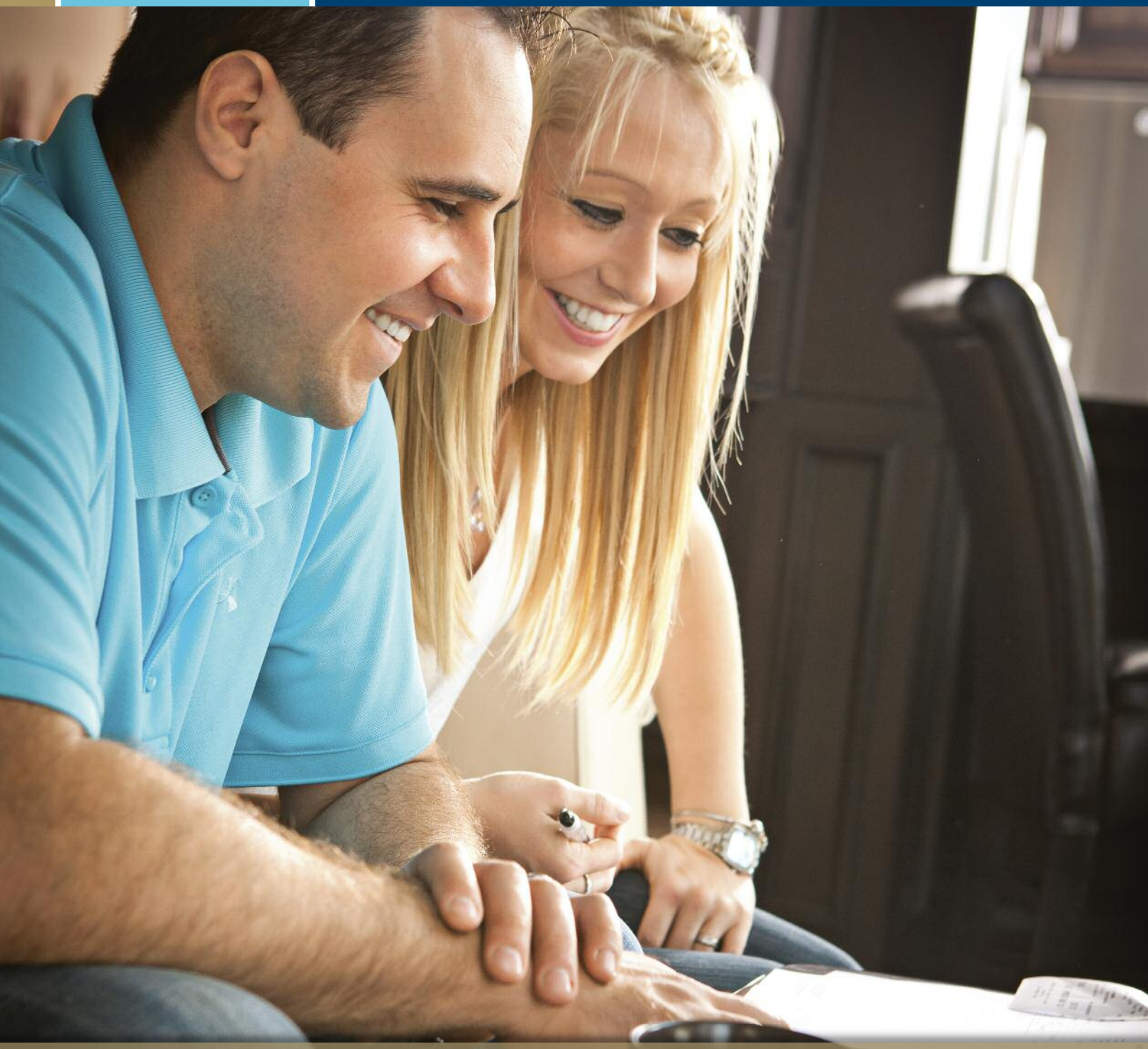
JUILLET / AOÛT 2012

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

fcc



Justin et Carlee Leliuk établissent de nouveaux objectifs pour leur ferme de l'Alberta

ARTICLES VEDETTES

12 La renaissance d'une ville
D'un état de détérioration et de déclin à une prospérité éclatante, la municipalité rurale de Stoughton, en Saskatchewan, et d'autres petites villes voisines renaissent.

14 La mosaïque culturelle du Canada offre des débouchés prometteurs
La demande intérieure d'aliments ethnoculturels est en plein essor, mais comment en tirer parti?

16 Le travail à temps plein occupe une place grandissante dans l'industrie agricole
Des solutions originales pour tenir les employés agricoles occupés toute l'année à temps plein constituent la nouvelle norme dans de nombreuses parties du Canada.

RUBRIQUES

3 ***Vue d'ensemble***
Combien vos machines vous coûtent-elles?
Des outils en ligne facilitent grandement le calcul des coûts des machines.

4 ***Votre argent***
Envisagez des contrats à terme
Stratégie souvent utilisée par les céréaliculteurs, la fixation des prix à terme peut aussi être un outil utile pour commercialiser le bétail.

6 ***Jeunes agriculteurs***
La planification de la relève, un gage de croissance
Un plan d'affaires et de relève agricole aide les Leliuk à faire prendre de l'expansion à leur exploitation à Mundare, en Alberta.

9 ***Demandez à un expert***
Perspectives mondiales d'un point de vue canadien
Len Penner, président de Cargill Ltd. à Winnipeg, aborde les défis et les occasions de l'agriculture canadienne.

18 ***Planifier pour réussir***
Relève de la ferme : que prévoit votre testament?
Sans testament, le plan de relève d'une famille d'agriculteurs peut facilement dérailler.

20 ***Sécurité à la ferme***
Attention aux gros animaux!
Négliger la sécurité lorsqu'on travaille à proximité des animaux de ferme peut s'avérer une erreur regrettable.

JUILLET / AOÛT 2012

Sur la couverture :
Un plan de relève formel aide Justin et Carlee Leliuk à décider de quelle façon et à quel moment agrandir l'entreprise familiale.

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 2010, 2011; médaille d'or 2008
- Prix de l'Association canadienne d'agri-marketing; Merit 2006, 2007, 2011; Excellence 2009, 2010

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

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

-

Lettre du rédacteur

Les périodes de prospérité amènent souvent des débouchés, mais comportent aussi leur lot de nouveaux défis.

Pour les éleveurs-naisseurs et l'industrie céréalière, les dernières années n'ont pas été très florissantes.

Après l'éclosion d'encéphalite spongiforme bovine de 2003 au Canada, l'industrie du bœuf a sérieusement battu de l'aile pendant de nombreuses années. Près d'une décennie plus tard, on déploie toujours des efforts pour rouvrir complètement les marchés perdus, mais les choses vont bien. Les veaux se vendent maintenant à des prix qui étaient inimaginables il y a à peine quelques années.

Les prix des porcs ne battent peut-être pas de records, mais, au moins, les producteurs ont renoué avec la rentabilité au cours de la dernière année, après avoir traversé une période sans précédent de marges négatives.

Avant la nette remontée des prix des céréales en 2008, les producteurs à l'échelle du pays peinaient souvent à joindre les deux bouts. Pendant de nombreuses années, les prix des céréales ont été si bas que les revenus couvraient à peine les coûts variables, et encore moins les frais fixes des exploitations.

Depuis 2008, les prix des céréales évoluent en dents de scie comme ceux des intrants. Mais, dans l'ensemble, la rentabilité est bien meilleure pour les producteurs qui obtiennent des récoltes satisfaisantes. Le pessimisme quant à l'avenir a cédé la place à l'optimisme.

Les producteurs avicoles et laitiers continuent d'adopter différentes technologies pour améliorer leur efficience. Et en moyenne, la taille de ces exploitations augmente sans cesse. Le secteur soumis à la gestion de l'offre est en meilleure santé que jamais.

Pendant des années, la menace des répercussions négatives d'un nouvel accord commercial mondial a plané sur ce secteur. Aujourd'hui, les pays accordent peu d'attention à l'Organisation mondiale du commerce. Ils signent plutôt des accords bilatéraux, ce qui facilite le maintien de la fixation des prix nationaux dans des industries choisies.

Certains secteurs de l'agriculture et certaines régions du Canada ne connaissent pas cette prospérité, mais, de façon générale, les revenus sont inégalés en ce moment.

Si le contrôle des coûts et la recherche de nouveaux débouchés demeurent importants, dans l'ensemble, on se concentre maintenant sur des questions comme la disponibilité et les prix des terres agricoles, les besoins en main-d'œuvre et la relève agricole.

Nous abordons ce genre de sujets dans les pages qui suivent. N'hésitez pas à nous transmettre vos commentaires ainsi que vos idées d'articles en écrivant à l'adresse kevin@hursh.ca.

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

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

Même en déplacement, un courriel vous tient au courant de l'actualité du secteur, chaque semaine. Grâce aux chroniques économiques et à la rubrique hebdomadaire sur les marchés des produits de base et les stratégies de marketing, notre équipe de journalistes agricoles vous informe sur les sujets qui touchent votre entreprise.

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

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Combien vos machines vous coûtent-elles?

Des outils en ligne facilitent grandement le calcul du coût des machines.

Qu'il s'agisse de la mise en balles, de la pulvérisation ou du moissonnage-battage, il est important de connaître le coût réel de l'utilisation de vos machines pour prendre de bonnes décisions de gestion.

Serait-il plus rentable d'utiliser une grosse moissonneuse-batteuse ou deux petites? Devriez-vous continuer de confier la mise en balles à un exploitant à forfait, ou serait-il plus économique de posséder votre propre équipement et de le faire vous-même?

De nombreuses variables sont à prendre en considération. Le ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta offre un calculateur du coût des machines en ligne depuis des années, mais beaucoup ne connaissent pas cet outil à la disposition de tous.

Il suffit de saisir vos chiffres, et le calculateur établit les coûts annuels totaux de la machine, le coût total par heure d'utilisation et le coût total par acre. Pour commencer le calcul, vous entrez le prix d'achat (ou la valeur actuelle) de l'équipement. S'il s'agit d'un outil traîné comme une presse à fourrage, vous devez saisir les données pour le tracteur et pour la presse.

Vous choisissez ensuite une période de planification, par exemple trois ans ou cinq ans, puis vous estimez la valeur résiduelle de l'équipement à la fin de cette période. Vous devez aussi estimer le nombre d'heures d'utilisation annuelle.

Le programme en ligne attribue automatiquement une utilisation de carburant par heure selon la taille du bloc-moteur. Ted Nibourg, spécialiste en gestion des affaires au ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta, indique que de nombreux producteurs possèdent des données plus précises sur l'utilisation du carburant et saisissent plutôt cette information. La lubrification est présumée représenter 15 % du coût du carburant.

Vous devez entrer le coût du carburant par litre ainsi que le coût horaire de la main-d'œuvre.

Le coût annuel des réparations est présumé représenter 3,0 % du prix d'achat par année pour une machine automotrice et 2,0 % pour une machine tractée. Vous pouvez ajuster ce coût à votre discrétion. La valeur par défaut pour le calcul du rendement du capital escompté est établie à 4,5 %, et le calculateur prévoit un taux d'inflation de 2,0 %.

Le programme tient même compte de votre taux d'imposition marginal. Vous pouvez établir cette valeur à zéro si vous souhaitez calculer un coût avant impôt sur le revenu.

Vous devez par ailleurs saisir la largeur de travail et la vitesse de travail, et prendre en considération le taux d'efficience réelle. Par exemple, dans le cas d'un pulvérisateur automoteur, vous entrerez la durée de remplissage, la durée de déplacement et la durée pendant laquelle la machine est simplement en marche dans le champ, sans pulvériser.

Bien entendu, la précision du coût calculé par heure et par acre est fonction de l'exactitude des hypothèses que vous saisissez. Cependant, il est facile d'ajuster les hypothèses et de vérifier comment cela influe sur le résultat.

Le calculateur du coût des machines est un excellent outil de gestion. Rendez-vous au www.agriculture.alberta.ca (site en anglais) et cliquez sur l'onglet « Decision Making Tools », en haut, puis sur « Machinery » dans le menu de gauche.

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.*

VIDÉO : Découvrez pourquoi le calcul et la gestion de vos coûts de machinerie sont si importants. www.fac.ca/agrisucces072012

Envisagez des contrats à terme

Le 1er août sera le début d'une ère nouvelle pour les céréaliculteurs de l'Ouest canadien. En effet, les producteurs de blé de l'Ouest, comme les producteurs de cultures commerciales du reste du Canada, seront maintenant responsables de leurs propres décisions de marketing. Beaucoup continuent de vendre leurs récoltes sur livraison au prix comptant quotidien, mais la gestion du risque de prix à l'aide d'une forme quelconque de contrat à terme est une pratique de plus en plus répandue.

Les prix des produits agricoles de base augmentent et descendent pour des raisons complexes liées notamment à l'offre et la demande, à la conjoncture économique mondiale et, ces dernières années, aux activités boursières des fonds d'investissement. Les facteurs en jeu sont si nombreux et différents que vendre au prix le plus élevé du marché relève purement de la chance.

Selon Mark Lepp de la société Farmlink Solutions de Winnipeg, une meilleure façon de vendre vos produits agricoles consiste à élaborer un plan de commercialisation.

Souvent utilisée par les céréaliculteurs, la fixation des prix à terme peut être un outil de commercialisation très utile.

Vous devez en premier lieu comprendre votre coût de production réel. Si vous savez ce qu'il vous en coûte pour produire un boisseau de céréales ou un animal destiné au marché, vous savez si le prix offert générera un profit. Vous devez ensuite analyser les flux de trésorerie de votre exploitation pour vous assurer que votre stratégie de vente vous permet de payer vos factures à temps.

« Si vous savez que vous avez besoin de 100 000 $ avant le 1er novembre, vous devez vous assurer que les ventes seront effectuées avant cette date pour être certain de pouvoir honorer vos obligations », souligne M. Lepp. Lorsqu'un plan de vente est en place, vous pouvez éviter d'effectuer une vente précipitée pour payer une facture que vous attendiez.

Les agriculteurs n'ont jamais eu autant d'options de vente à leur disposition. Les céréaliculteurs peuvent choisir entre plus de 15 types différents de contrats pour maximiser leurs profits et réduire leurs risques au minimum. Une façon de distinguer ces types de contrats est de les organiser par catégories comme le fait le ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta sur son site Web (www.agriculture.alberta.ca, sous l'onglet « Information ») [en anglais].

Chaque type de contrat comporte ses avantages et ses inconvénients, et le choix de celui qui vous convient le mieux dépend essentiellement de vos circonstances particulières.

Les modalités des contrats varient beaucoup d'une société à l'autre, mentionne M. Lepp. Par exemple, un contrat de livraison en septembre d'une société donnée peut lui donner une marge de manœuvre pouvant atteindre 90 jours pour l'acceptation. Cela pourrait s'avérer désastreux pour votre exploitation si vous comptiez réellement sur le produit de la vente pour effectuer un paiement sur votre prêt hypothécaire. C'est pourquoi il est important que les producteurs prennent le temps de lire attentivement les documents contractuels et comprennent ce qu'ils signent.

VIDÉO : Utilisez les bons outils pour gérer les risques de commercialisation.
www.fac.ca/agrisucces072012

Visez le tiers supérieur de la fourchette

Lorsque les analystes de marché professionnels tentent de déterminer l'orientation que prendront les prix des céréales et des oléagineux à l'avenir, ils commencent par examiner les facteurs fondamentaux du marché qui influeront sur l'offre et la demande d'une culture donnée. Ils examinent ensuite le marché mondial dans son ensemble. Ils tiennent compte par exemple des dernières nouvelles concernant les difficultés financières que connaissent certains pays d'Europe.

Enfin, ils analysent les signaux techniques. Les experts examinent des graphiques pour tenter de déterminer où se situent les zones de soutien et de résistance sur le marché. En termes simples, les signaux techniques indiquent la fourchette de prix que les acheteurs sont prêts à payer. Si le prix du canola, par exemple, diminue vers la limite inférieure de cette fourchette – le niveau de soutien –, il y a fort à parier que ce prix ne descendra pas plus bas et va probablement remonter. Si les prix s'établissent près de la limite supérieure de la fourchette – le niveau de résistance –, l'inverse se produit.

« Nous analysons tous ces processus et tentons de déterminer comment réduire le risque au minimum pour nos clients, dit M. Lepp. À la fin de la campagne agricole, notre objectif est que nos clients aient vendu toutes leurs cultures à un prix situé au moins dans le tiers supérieur de la fourchette commerciale qui était en place au cours des 18 derniers mois. »

La fixation des prix à terme du bétail

Si les contrats à terme sont couramment utilisés par les céréaliculteurs, Chris Panter, analyste provincial du marché du bétail au ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta, indique qu'ils sont de plus en plus employés dans le secteur de l'élevage comme outil de gestion du risque de prix. Des recherches menées par CanFax montrent que le nombre de contrats à terme dans ce secteur a augmenté en 2011. À l'heure actuelle, cette méthode est utilisée pour plus de 18 % des bovins gras achetés par les principales entreprises de transformation de la viande en Alberta. Les parcs d'engraissement, qui composent avec des seuils de rentabilité élevés, ont recours aux contrats à terme pour s'assurer de réaliser un profit.

M. Panter indique que deux types de contrats à terme sont utilisés : les contrats à prix fixe et les contrats à terme sur écart. Les contrats à prix fixe, qui garantissent un prix fixe pour la livraison d'un type d'animal en particulier à une date donnée, sont les plus simples à comprendre. Les contrats à terme sur écart sont fondés sur les déviations par rapport au prix à terme des bovins au Chicago Mercantile Exchange. Les producteurs qui utilisent ces contrats demeurent exposés aux fluctuations des prix et des devises, de sorte que la majorité d'entre eux recourent également au marché à terme pour couvrir leur risque.

« Les contrats à terme peuvent être une bonne façon de se protéger contre la volatilité du marché, souligne M. Panter. Cependant, ils présentent aussi le risque de bloquer une marge négative. C'est pourquoi ce type de contrat n'est approprié que si vous êtes convaincu de bien connaître votre coût de production. »

On trouve de plus amples renseignements sur la fixation des prix à terme du bétail sur le site Web du ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta.

« Les contrats à terme peuvent être une bonne façon de se protéger contre la volatilité du marché. »

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.

La planification de la relève, un gage de croissance

Un plan d'affaires et de relève agricole aide les Leliuk à faire prendre de l'expansion à leur exploitation à Mundare, en Alberta.

L'idée de dresser un plan et de le suivre est simple, mais elle peut contribuer à la réussite d'une exploitation agricole.

Un couple de l'Alberta, Carlee et Justin Leliuk, est bien placé pour en témoigner. En ce moment, ils rachètent la ferme familiale des parents de Carlee, Ken et Wendy Motiuk, près de Mundare, en Alberta. Les familles cultivent actuellement 7 500 acres de pois, de canola et de blé.

Deuxième de quatre filles, Carlee est celle qui est le plus attachée à la vie à la ferme. Justin, lui, a grandi dans une ferme céréalière et bovine de 3 700 acres où il travaillait avec ses oncles. Il est devenu aide agricole à temps partiel à la ferme de Ken, puis il a quitté Edmonton avec Carlee pour aller s'y installer il y a deux ans.

Lorsqu'est venu le moment de choisir l'endroit où ils élèveraient leur propre famille, le retour à la ferme a été un choix naturel. Justin, aujourd'hui âgé de 29 ans, était un candidat à la relève attrayant pour Ken et Wendy, en raison de son réel désir de pratiquer l'agriculture, de sa bonne éthique du travail et de ses antécédents agricoles. Toute la famille s'est donc livrée à un processus officiel de planification de la relève. Earl Smith, le conseiller agricole familial, a rencontré chaque membre individuellement.

« Une fois le plan établi, chacun d'entre nous s'est rendu dans un endroit neutre pour l'étudier en détail », relate Carlee.

Durant cet examen, les membres de la famille ont déterminé leurs objectifs et, ensemble, ils ont créé un plan satisfaisant aux besoins de chacun. Tous croient qu'une ferme se gère comme une entreprise et qu'il faut tenir des réunions pour résoudre les conflits. Aujourd'hui, les familles exploitent la ferme comme une seule entité sous la dénomination de Ceres Enterprises, mais chaque membre possède des avoirs distincts dans l'exploitation.

Jusqu'ici, l'entreprise connaît un essor remarquable. Carlee et Justin ont atteint leurs objectifs quinquennaux en seulement deux ans et demi. En ce moment, ils réévaluent leurs objectifs et en établissent de nouveaux.

Grâce aux relations d'affaires et personnelles que Ken a entretenues pendant plus de 30 ans, Carlee et Justin ont pu faire l'acquisition de terres entourant le quart résidentiel où ils sont établis. « La croissance leur est entièrement attribuable, parce que nous, nous ne voulons plus prendre d'expansion », confie Ken.

> Carlee et Justin ont atteint leurs objectifs quinquennaux en seulement deux ans et demi.

« Notre projet était de prendre de l'essor », indique Carlee, d'où cette acquisition et l'intégration d'un ami de la famille, Tyson Ezio, à l'exploitation. « Nous ne voulions pas d'un simple employé. Nous voulions plutôt un associé. »

« Ce qui nous motive, c’est de travailler de manière à ce que chacun possède son propre avoir dans l’entreprise. »

Tyson était un atout idéal pour les Leliuk, parce qu'il avait travaillé à temps partiel à la ferme pendant des années, prêtant main-forte aux membres de la famille. Il loue un quart de section (160 acres) faisant partie de la ferme et, en retour, la présence d'un associé permet à Carlee de continuer à travailler à l'extérieur de la ferme comme évaluatrice résidentielle, ce qui constitue une source de revenu qu'elle investit dans l'exploitation.

Toute la famille croit qu'une ferme se gère comme une entreprise.

Le plan de relève a joué un rôle déterminant dans l'essor de l'expansion de l'exploitation, qui a grossi d'un tiers au cours des trois dernières années. « Des objectifs écrits aident à évaluer le rendement, explique Carlee. De plus, un plan écrit permet de faire un examen rétrospectif et d'avoir une plus grande satisfaction du travail accompli. »

« Ce qui nous motive, c'est de travailler de manière à ce que chacun possède son propre avoir dans l'entreprise », ajoute Ken.

Tandis que la croissance se poursuit, Carlee et Justin commencent à acheter leurs propres équipements, et Ken et Wendy acceptent de conserver une part réduite de l'entreprise. « Notre terre appartiendra à nos quatre filles et les dividendes seront répartis entre elles. Mais Carlee et Justin ont le contrôle des voix en ce qui a trait à l'exploitation de la terre, donc personne de l'extérieur ne peut s'immiscer dans leurs affaires et leur dire comment mener l'exploitation », note Ken.

Ce succès est essentiellement attribuable au plan de relève élaboré par tous les membres de la famille (les agriculteurs comme les non-agriculteurs). Les testaments des Motiuk sont aussi rédigés de manière à protéger l'exploitation. Tous croient qu'un plan écrit contribue à écarter les incertitudes entourant l'avenir de la ferme.

PAR **ALEXIS KIENLEN** / *Originaire de Saskatoon, Alexis est reporteure au Alberta Farmer et romancière. Elle détient un diplôme universitaire en études internationales de l'Université de la Saskatchewan et a étudié le journalisme à Concordia.*

Perspectives mondiales d'un point de vue canadien

Len Penner, président de Cargill Ltd. à Winnipeg, aborde les défis et les occasions de l'agriculture canadienne.

Cargill, Inc., la société mère de Cargill Ltd., a des intérêts d'affaires mondiaux à l'échelle de la chaîne de valeur agricole.

Comment percevez-vous la situation de l'agriculture à l'échelle mondiale?

L'agriculture est un domaine passionnant et dynamique à l'heure actuelle, stimulé par les augmentations marquées de la consommation alimentaire. La production peine à combler cette consommation mondiale accrue, attribuable à une population croissante et de plus en plus riche. Ainsi, la demande de céréales, de protéines et d'huile végétale demeure en plein essor.

Si nos denrées alimentaires ne sont jamais venues à manquer, notre réserve d'aliments en proportion de l'utilisation demeure très basse. Cette rareté est d'ailleurs la source d'une grande prospérité pour les agriculteurs à l'échelle mondiale, dont au Canada. La forte demande pour nos produits céréaliers et carnés fait grimper considérablement les prix des produits agricoles. Ces dernières années, les prix de certaines des principales cultures que nous produisons au Canada (blé, canola, maïs et soja) atteignent des niveaux records. Le contexte actuel est très positif.

Les denrées que nous produisons doivent être consommées dans le monde entier. Nous avons le privilège de posséder 70 millions d'acres de terres cultivables très productives, et nous n'avons que 35 millions de personnes à nourrir ici, au Canada. C'est la raison pour laquelle nous exportons environ 70 % du grain que nous produisons et environ 50 % de toutes nos productions agricoles. Nous sommes donc largement tributaires des marchés internationaux.

Alors, comment faisons-nous pour demeurer compétitifs? Bien entendu, les prix nous aident, mais aussi notre capacité à fournir aux consommateurs les produits qu'ils désirent. C'est essentiellement une question de qualité.

Quelles perspectives envisagez-vous pour l'agriculture canadienne, en particulier dans le nouveau contexte de libéralisation des échanges?

« Sommes-nous capables de vivre dans un monde dynamique? »

D'abord, l'agriculture offre de belles perspectives et cela continuera dans un avenir prévisible. Mais c'est aussi une industrie très diversifiée et dynamique en pleine évolution. La commercialisation du blé des producteurs de l'Ouest canadien est un exemple de ces changements.

Parallèlement à l'augmentation des prix des produits de base, la volatilité s'accroît considérablement. La moindre variation des facteurs de l'offre et de la demande entraîne très rapidement des fluctuations majeures des prix des produits. Certains ont une réaction de crainte ou d'inquiétude quant à la volatilité du marché ou aux changements à la Commission canadienne du blé.

Je pense que nous devons être prêts à nous demander si nous sommes capables de vivre dans un monde dynamique. Pour beaucoup d'entre nous, il est stimulant d'en faire partie.

Nous devons aussi continuer à favoriser un accès libre en réduisant nos obstacles au commerce. Pour ce faire, nous devons peut-être examiner certains aspects de l'environnement réglementaire dans lequel nous fonctionnons pour demeurer concurrentiels sur la scène mondiale.

Vous voyagez dans le monde entier. Quel est l'endroit le plus mémorable que vous ayez visité?

J'ai eu la chance de suivre pendant deux ou trois jours une organisation non gouvernementale (ONG) dans la région de l'Éthiopie. Cette ONG travaille à la réalisation de projets d'irrigation pour aider les cultivateurs de petites parcelles à prospérer. La superficie d'une ferme moyenne en Éthiopie est peut-être d'un quart d'hectare. Les conseils agronomiques prodigués, les technologies mises en place, comme des systèmes d'irrigation à faible coût, et le soutien et les conseils offerts en matière de commercialisation ont un impact réel : un producteur peut quintupler, voire décupler son revenu parce qu'il peut maintenant produire encore plus sur une petite parcelle.

Mais qu'il s'agisse d'agriculture à grande échelle au Brésil ou du développement de l'agriculture en Europe de l'Est, il se passe toutes sortes de choses passionnantes en agriculture dans le monde.

C'est également ce qui me remplit d'espoir. En 2050, la population mondiale devrait dépasser neuf milliards de personnes. Nous devons trouver le moyen de doubler notre production céréalière d'ici là pour nourrir tout ce monde. Et il ne nous reste plus d'autres terres à y consacrer. Ce qui est encourageant, c'est l'esprit d'innovation des agriculteurs et du secteur agricole. La mise au point de nouvelles technologies, qu'elles soient liées aux semences ou à la production, nous donne bon espoir que nous pouvons surmonter ce défi.

LEN PENNER
Len Penner est président de Cargill Ltd., dont le siège est à Winnipeg.

Pour visionner l'entrevue complète avec Len Penner, allez à **www.fac.ca/agrisucces072012**

Plus rien ne vous arrête

Réglez vos dépenses courantes avec ExpressPlus

Besoin de liquidités pour des intrants et des matériaux? Pour profiter d'une occasion inattendue? Alors le prêt à court terme ExpressPlus est toujours accessible pour vos dépenses d'exploitation. Ne laissez plus rien vous arrêter, obtenez un financement à votre mesure.

Pour en savoir plus sur ExpressPlus, communiquez avec votre bureau FAC au 1-800-387-3232 ou visitez www.fac.ca.

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

La renaissance d'une ville

Les rues de Stoughton ne sont pas pavées d'or, mais à en juger par l'optimisme qui anime cette petite collectivité de 700 âmes du Sud-Est de la Saskatchewan, on pourrait bien le croire. La ville connaît un véritable boom. De nouvelles entreprises s'y installent, et on envisage d'y construire un quartier résidentiel de 140 terrains qui pourrait faire doubler la population de la ville.

Les affaires vont bien, et une vague de générosité a gagné les résidants, affirme la mairesse de Stoughton, Heather Balon-Barmann. Elle donne l'exemple d'une activité de financement qui a été organisée récemment pour venir en aide à la famille d'une jeune fille atteinte d'une forme rare de cancer. Cette activité a permis de recueillir plus de 52 000 $. Une vente aux enchères tenue dans le cadre de l'activité a déclenché à une avalanche de générosité : une douzaine de petits gâteaux a été vendue 1 000 $.

Dire qu'il y a dix ans à peine, lorsque Ryan et Amanda Goudy se sont installés à Stoughton pour participer à l'exploitation de la ferme familiale en 2002, l'avenir de la ville et de la province était sombre. L'encéphalopathie spongiforme bovine avait eu des effets catastrophiques sur l'industrie de l'élevage, les prix des grains et des oléagineux étaient faibles, et la région était aux prises avec une sécheresse dévastatrice.

« À l'époque, nous avons eu l'occasion d'acheter la maison de ma grand-mère, qui se trouvait en ville, pour 15 000 $, explique Ryan. Je me suis dit qu'il n'était pas question d'acheter cette maison, que nous ne pourrions jamais récupérer notre mise, car personne ne voudrait la racheter. La maison de ma grand-mère n'avait rien d'exceptionnel, mais aujourd'hui, on pourrait probablement la vendre 100 000 $. » Le couple a finalement choisi d'installer une maison mobile sur le terrain de la ferme.

Aujourd'hui, toute la province est prospère, stimulée par l'essor du secteur des ressources, notamment la renaissance du secteur de l'agriculture. On vient de partout pour s'installer en Saskatchewan. Regina et Saskatoon disputent constamment à Calgary et à Edmonton le titre enviable de ville canadienne qui connaît la croissance économique la plus rapide.

Ce renouveau économique est particulièrement frappant dans le Sud-Est de la Saskatchewan, où les progrès de la technologie ont permis l'exploitation du vaste gisement Bakken. En franchissant la barre des cent dollars, le prix du baril de pétrole a fortement incité l'industrie pétrolière à exploiter les réserves de ce gisement, estimées à 18 milliards de barils, ce qui a déclenché une croissance exponentielle qui n'est pas sans rappeler la ruée vers l'or au Yukon. Stoughton, située au carrefour des autoroutes 13, 33 et 47, est au cœur de l'action.

Toute cette activité a entraîné une pénurie de main-d'œuvre, et les travailleurs viennent de partout pour satisfaire à la demande. Cet afflux a saturé le marché immobilier des villes voisines comme Weyburn et Estevan et donne un second souffle aux petits villages agricoles de la région.

La construction résidentielle ne suffit toutefois pas à la demande, et certains travailleurs parcourent de grandes distances pour aller travailler. Certains font la navette de Regina et de Brandon. Un nouvel hôtel de 42 chambres situé à Stoughton affichait complet peu de temps après son ouverture. Mme Balon-Barmann explique que des permis ont été accordés en vue de la construction de deux autres hôtels de la même taille.

Un changement dans la collectivité

« Avant, lorsque je me promenais, je connaissais tous ceux que je croisais – j'ai toujours vécu à Stoughton, explique Mme Balon-Barmann. Maintenant, certains soirs, quand j'entre au pub, je ne connais personne à part le personnel. »

Le rythme de la vie a complètement changé lui aussi, ajoute Mme Balon-Barmann. Stoughton n'est plus une petite ville sans histoire. La circulation a augmenté de façon exponentielle, et c'est aussi le cas en campagne.

« La circulation routière attribuable à l'industrie pétrolière est si intense qu'il est devenu extrêmement difficile d'emprunter les routes secondaires avec de l'équipement agricole, explique M. Goudy. Il faut être vigilant parce qu'il y a presque toujours quelqu'un qui s'en vient. Un véhicule d'escorte précède maintenant nos perceuses pneumatiques et nos moissonneuses-batteuses. En raison de la taille de notre véhicule, si nous croisons un semi-remorque, la route n'est pas assez large. Si nous sommes à un endroit qui oblige le camionneur à faire marche arrière sur un kilomètre, ce dernier n'est pas très heureux, lui non plus. »

M. Goudy explique que l'exploitation d'une ferme dans un secteur en forte expansion présente des avantages et des inconvénients. La pénurie de main-d'œuvre constitue un gros problème, et les agriculteurs ont du mal à égaler les

« Les résidants de longue date sont ravis de vivre cette période d'effervescence. »

salaires élevés offerts par l'industrie pétrolière. Toute cette activité exerce également une pression accrue sur le personnel des services d'urgence.

Mme Balon-Barmann admet que la ville connaît également l'envers de cette prospérité. Les crimes liés à la consommation de drogues sont en hausse, et la police doit intervenir plus souvent qu'avant. Les pompiers volontaires de la ville ont également dû s'adapter et devenir des répondants médicaux d'urgence qui interviennent auprès de victimes d'accidents liés aux champs pétrolifères en plus de combattre les incendies.

« En revanche, toutes ces entreprises qui construisent de grands immeubles pour y mener leurs activités ont de toute évidence l'intention de s'installer ici pour longtemps, croit M. Goudy. Cela nous donne vraiment l'impression que notre ville a un avenir. La présence de quelques puits de forage sur ses terres n'est pas désagréable non plus. »

Le secret de la réussite

Les collectivités qui réussissent sont celles qui prennent leur destin en main, dit Peter Kenyon, spécialiste australien de la revitalisation des milieux ruraux, dans une récente entrevue par vidéo avec FAC. Ces collectivités n'attendent pas un sauveur de l'extérieur, ajoute M. Kenyon.

Un avis que partage Mme Balon-Barmann, qui admet toutefois qu'une grande partie du succès que Stoughton a connu au cours des cinq dernières années est attribuable à son emplacement – ce qui ne veut pas dire que les citoyens soient restés les bras croisés en attendant que l'on décide de leur avenir dans les sièges sociaux de Calgary.

« Le premier développement commercial important a été réalisé par un agriculteur qui possédait des terres, explique Mme Balon-Barmann. À l'origine, il voulait vendre ses terres à la municipalité, mais lorsque nous lui avons dit que nous n'avions pas les moyens de les acheter, il a entrepris de les développer lui-même. La ville l'a ensuite aidé en lui permettant de mettre en place son infrastructure. C'était notre première tentative de cette nature, et nous en avons tiré de précieuses leçons sur ce que nous devrions faire différemment la prochaine fois. »

La gestion de cette croissance vertigineuse comporte son lot de difficultés, reconnaît Mme Balon-Barmann. Beaucoup de changements se sont produits rapidement, mais comme elle le rappelle, les résidants de longue date comme elle sont ravis de vivre cette période d'effervescence.

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.*

Visionnez l'entrevue complète avec Peter Kenyon. **www.fac.ca/agrisucces072012**

La mosaïque culturelle
du Canada offre des débouchés prometteurs

La demande intérieure croissante de produits autrefois considérés comme exotiques crée des débouchés ici même pour les producteurs.

Il est facile de comprendre pourquoi, dans un pays où la diversité ethnique est grande et en croissance rapide, la production d'aliments ethnoculturels pour les marchés locaux offre de nombreux débouchés. Il est toutefois plus difficile de cibler les produits les plus recherchés, et ceux qui offrent aux producteurs le meilleur potentiel de revenu.

« À n'en pas douter, la demande existe », affirme Glen Filson, professeur agrégé de l'École d'aménagement de l'environnement et de développement rural du Collège d'agriculture de l'Ontario, établissement de 137 ans qui est l'un des collèges fondateurs de l'Université de Guelph. « Le tout est de connaître les habitudes de consommation, la chaîne de valeur des aliments ethnoculturels et le coût de production, et de savoir comment avoir accès et vendre à ces marchés. »

M. Filson coordonne un important projet de recherche auquel participent d'autres chercheurs sur le marché des légumes ethnoculturels dans la région du Grand Toronto. L'objectif consiste à donner aux producteurs de l'Ontario et du reste du Canada l'information dont ils ont besoin pour répondre aux besoins particuliers de ce marché.

En novembre dernier, les chercheurs de Guelph ont publié de nouvelles constatations au sujet des habitudes de consommation alimentaire des 400 000 Canadiens et Canadiennes d'origine africaine, provenant notamment de l'Afrique sub-saharienne et des Caraïbes, de la région du Grand Toronto. L'étude a révélé que les achats d'okra, d'aubergine africaine, d'amarante et d'autres légumes essentiellement importés qui sont uniques à cette communauté se chiffrent à environ sept millions de dollars par mois.

Cette somme se classe au troisième rang derrière les quelque 33 millions de dollars dépensés chaque mois par les 800 000 habitants originaires d'Asie du Sud et les 21 millions dépensés chaque mois par les 600 000 Canadiens et Canadiennes d'origine chinoise du Grand Toronto pour les aubergines, le pak-choï et d'autres produits.

Pour M. Filson, ces résultats témoignent de la forte demande de produits non traditionnels dans les villes canadiennes où vivent d'importantes populations immigrées. Selon les estimations, le marché des légumes ethnoculturels au Canada se chiffre à 800 millions de dollars par année. Plus de 90 % de ces légumes sont importés d'Asie, du Mexique, des Caraïbes et d'Amérique du Sud.

La nécessité en ce moment, c'est que des programmes gouvernementaux soient mis en œuvre et que des recherches sur les cultures – comme celle qui est menée au Vineland Research and Innovation Centre, près de Niagara Falls, où l'on produit de petites récoltes de légumes exotiques – soient réalisées pour aider les producteurs de l'Ontario à déterminer les cultures potentiellement rentables qui peuvent être produites de manière efficace et efficiente dans notre climat nordique.

« Nous en savons beaucoup sur la demande, mais peu sur les coûts de production », souligne M. Filson. La vaste majorité des producteurs de l'Ontario, ajoute-t-il, « ne possèdent pas l'expertise technique nécessaire pour produire ces légumes. Nous en sommes encore aux stades expérimentaux. »

Ce n'est toutefois pas la volonté d'apprendre qui manque. Selon Art Smith, directeur général de l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario, qui compte 7 500 membres, les producteurs comprennent que la diversité ethnique croissante du Canada, conjuguée à la

« Les cultivateurs savent que des débouchés existent. »

mondialisation de l'industrie de l'alimentation et à la multitude de nouveaux produits offerts dans les épiceries, crée de nouveaux marchés pour eux.

« Les producteurs savent que des débouchés existent et que ce marché est en plein essor », indique M. Smith. Le problème est que la majorité des producteurs de l'Ontario sont d'origine européenne et ne possèdent ni l'expertise technique ni la latitude financière nécessaires pour tenter leur chance dans des marchés spécialisés qu'ils connaissent peu.

« Les recettes des aliments [ethnoculturels] représentent probablement moins de 10 M$ du milliard et demi que rapporte la production maraîchère annuelle totale en Ontario, dit M. Smith. Mais ce marché nous intéresse et nous faisons notre possible pour contribuer à le développer, parce que dans 10 ans, il pourrait se chiffrer à 100 M$. »

M. Smith note qu'une grande partie de la récolte de légumes ethnoculturels en Ontario est produite par des agriculteurs de communautés ethnoculturelles. Plusieurs producteurs sino-canadiens possèdent et exploitent des fermes dans la région fertile de Holland Marsh, au nord de Toronto, et certains d'entre eux possèdent des fermes au Mexique pour garantir un approvisionnement pendant les mois d'hiver.

« Ces gens ont l'expérience et le savoir-faire nécessaires pour produire ces types de denrées », explique M. Smith.

Jason Verkaik est un producteur de carottes et d'oignons de troisième génération de la région de Holland Marsh. Il produit depuis plusieurs années, à titre expérimental, des carottes rouges, des courges musquées de Provence, et des tomatilles du Mexique, denrées exotiques très appréciées des consommateurs originaires du Sud-Est asiatique.

« Cette culture ethnique est celle que je cible en premier lieu, a confié M. Verkaik au *Globe & Mail*, plus tôt cette année, dans une entrevue sur ses efforts de diversification. Tout commence avec cette communauté, mais il est possible de voir encore plus grand. »

Un autre producteur ontarien de troisième génération, d'origine hollandaise, a toutefois connu une expérience totalement différente lorsqu'il a tenté sa chance sur le marché des aliments ethnoculturels.

Il y a cinq ans, Phil Glasbergen, son frère Peter et leur père John ont décidé de « jouer le tout pour le tout », selon l'expression de Phil. Ils ont abandonné l'entreprise familiale de fleurs coupées qui existait depuis des décennies et consacré la totalité de leurs 12 acres de serres, situées au cœur de la péninsule du Niagara, à la production de deux variétés de melons amers pour les communautés chinoise et d'Asie du Sud-Est de la région du Grand Toronto.

Malgré tous leurs efforts et le soutien offert par des chercheurs de l'Université de Guelph et d'autres partenaires de l'industrie, les Glasbergen ont dû se retirer du marché après seulement deux ans. « Notre produit était d'excellente qualité, mais les données techniques et les rendements n'étaient pas au rendez-vous », relate Phil.

En se réorientant vers la production exclusive d'une culture plus classique – le concombre anglais –, ils ont réussi à sauver la ferme, au sens propre comme au sens figuré. « Nous avons survécu parce que nous sommes de vaillants Hollandais », raille Phil. Malgré cette expérience difficile, ajoute-t-il, il tenterait de nouveau sa chance sur le marché des aliments ethnoculturels si les circonstances étaient propices.

« C'est un marché intéressant et potentiellement lucratif, sans l'ombre d'un doute. »

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.*

Population née à l'étranger en pourcentage de la population totale (quelques régions métropolitaines dans le monde)

Source : Statistique Canada

ARTICLE VEDETTE

Le travail à temps plein

occupe une place grandissante dans l'industrie agricole

Occupez-les, sinon ils vont partir : c'est souvent le cas lorsqu'il est question de main-d'œuvre agricole.

« Les travailleurs nous disent : "Si vous n'avez pas de travail pour moi, je vais chercher ailleurs" », explique Grant Babich, producteur saskatchewannais de grains et d'oléagineux. M. Babich, sa fille et ses deux fils possèdent chacun leur entreprise agricole, mais ils travaillent tous ensemble et partagent les services de neuf employés qui participent à l'exploitation des 36 000 acres qu'ils possèdent près de Moose Jaw. Le souhait des travailleurs d'être employés à temps plein a poussé cette famille à trouver une solution originale : en février dernier, le personnel a travaillé par poste fractionné, c'est-à-dire que quatre employés travaillaient une semaine pendant que les autres avaient congé, et l'inverse la semaine suivante. Chaque employé recevait son plein salaire, même lorsqu'il était en congé.

Pendant ce temps, près de Carievale, dans le Sud-Est de la Saskatchewan, Maurice Berry a également dû se creuser la tête pour tenir son seul employé occupé pendant tout l'hiver dernier. Heureusement, la température a été clémente, et les précipitations de neige n'ont pas été très importantes. M. Berry et son employé ont été en mesure de travailler à l'extérieur, où ils ont fait du défrichage et nettoyé des cours. « Nous nous chargeons de certains travaux à la ferme que nous aurions probablement donnés à des sous-traitants auparavant. »

Même s'il doit verser des salaires supplémentaires, M. Berry trouve utile d'avoir un employé toute l'année. « Cela me permet de passer plus de temps au bureau et de me concentrer sur la gestion de la ferme », explique-t-il.

Messieurs Berry et Babich font partie d'un nombre grandissant d'agriculteurs canadiens qui ont adapté les activités de leur entreprise pour permettre à leurs employés de travailler à temps plein.

D'autres agriculteurs les imiteront peut-être à l'avenir puisque les employeurs de l'industrie agricole doivent relever deux défis : la diminution du bassin de main-d'œuvre et une concurrence de plus en plus vive au chapitre de l'emploi, explique Debra Hauer, gestionnaire de projet au Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture (CCRHA) à Ottawa. Traditionnellement, les employés des agriculteurs étaient des travailleurs saisonniers et travaillaient du début du printemps à la fin de l'automne. Ce n'est plus nécessairement le cas, explique Mme Hauer. « Je crois que cette situation évolue en raison de la concurrence livrée par les autres secteurs », explique-t-elle.

Dans le cas de M. Babich, la principale source de concurrence est l'industrie de la potasse de la Saskatchewan. Une importante mine est située à une vingtaine de kilomètres seulement de sa ferme, ce qui l'oblige à offrir des salaires et des avantages sociaux comparables à ceux de cette industrie pour attirer des travailleurs.

Dans le cas de M. Berry, son plus grand concurrent est le champ de pétrole de sa région. Son employé avait une condition lorsqu'il a été embauché : pouvoir travailler à temps plein.

Dans le cas de l'entreprise de semences dirigée par Ron Manness et son fils Graeme à Domain, au Manitoba, c'est l'attrait de Winnipeg, située à moins d'une quarantaine de kilomètres, qui se fait sentir. Bien qu'il ait conservé un employé à temps plein depuis cinq ans, M. Manness estime qu'il est difficile de lutter contre l'attrait exercé par la grande ville. « Je crois qu'il faut simplement avoir plus à offrir que la ville. C'est tout. », affirme-t-il.

La demande en main-d'œuvre agricole augmente constamment, selon une recherche au sein du marché du travail menée en 2008 par le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture, qui donne à penser que les besoins en main-d'œuvre des fermes devraient augmenter d'au moins 15 % dans toutes les régions du Canada au cours des prochaines années. Les employeurs du domaine de la production primaire s'attendent à avoir besoin de 50 000 travailleurs non saisonniers et de 38 000 travailleurs saisonniers de plus d'ici 2013, ce qui comprend les ouvriers agricoles polyvalents, ainsi que les travailleurs techniques et spécialisés et les superviseurs.

Les besoins croissants en main-d'œuvre agricole obligent les employeurs à redoubler d'imagination pour recruter des employés. « Les producteurs agricoles ont recours à différentes stratégies pour recruter des travailleurs », explique Debra Hauer.

L'une de ces stratégies est utilisée par Craig Ference, qui exploite une ferme bovine et céréalière avec son père Harvey près de Kirriemuir, dans la région du Centre-Est de l'Alberta. En plus d'employer des travailleurs saisonniers pour la mise bas et les cultures, M. Ference fait également appel au programme fédéral-provincial des travailleurs étrangers temporaires.

M. Ference a également établi une entreprise privée avec un associé de l'Australie qui lui permet de recruter de jeunes travailleurs ayant de l'expérience en agriculture et de leur trouver des emplois dans les fermes de l'Ouest canadien. « Nous cherchons des gens qui ont l'agriculture dans le sang », précise M. Ference.

Selon Mme Hauer, le bouche-à-oreille demeure le principal moyen pour les entreprises agricoles de trouver de nouveaux employés, mais les choses sont en train de changer. Puisque les employeurs ont du mal à trouver et à conserver des employés, ils élargissent leurs recherches. Les sondages démontrent que plus de la moitié des employeurs agricoles passent des annonces dans les journaux. Ils sont de plus en plus nombreux à utiliser Internet et les centres d'emploi gouvernementaux pour trouver des travailleurs.

« Il n'y a pas de solution unique pour attirer et conserver des employés, souligne Mme Hauer. Chaque agriculteur et exploitant doit trouver la stratégie qui lui convient, qui convient à ses produits et à son emplacement géographique. »

Elle suggère aux producteurs d'offrir de la formation à la ferme pour permettre aux employés d'acquérir de nouvelles compétences et de passer du statut de travailleurs à temps partiel à celui de travailleurs à temps plein. Les employés qui possèdent des compétences spécialisées, notamment en soudage ou en mécanique, peuvent être motivés à rester, même lorsque l'employeur ne peut pas égaler les salaires et les avantages sociaux offerts par les autres secteurs. Les producteurs qui gèrent une entreprise parallèlement à leur exploitation agricole peuvent y faire travailler leurs employés afin d'augmenter leurs chances d'avoir du travail toute l'année.

Les employeurs agricoles ont particulièrement avantage à conserver les travailleurs qui possèdent des compétences spécialisées, ajoute Maurice Berry. « Il est difficile de trouver des travailleurs agricoles qui peuvent utiliser un pulvérisateur enjambeur ou qui possèdent un permis de conduire de classe 1 et qui peuvent conduire un semi-remorque », précise-t-il.

« Il n'y a pas de solution unique pour attirer et conserver des employés. »

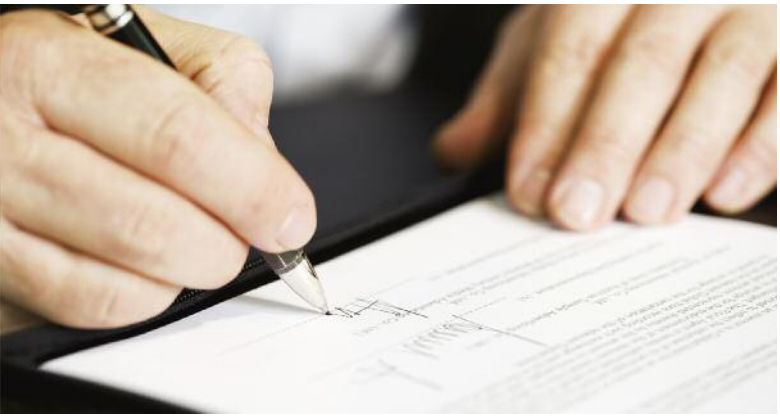
En raison du caractère saisonnier du travail, les employés qui travaillent à temps plein peuvent alterner entre une charge de travail lourde pendant la haute saison et une charge de travail légère pendant la saison morte. Mme Hauer explique qu'une façon d'assurer aux employés un chèque de paye régulier consiste à verser aux employés un salaire de base pendant toute l'année en fonction de la moyenne de la charge de travail totale.

Malgré la difficulté liée à la concurrence qui entoure le recrutement de travailleurs à temps plein, les employeurs agricoles affirment qu'ils ont un avantage : ils peuvent trouver des employés qui sont passionnés de l'agriculture et qui possèdent les compétences nécessaires. Par la suite, il suffit de s'assurer qu'ils sont satisfaits de leur emploi, et ils seront loyaux. Cette loyauté n'a pas de prix.

PAR **RON FRIESEN** / *Ron Friesen a rédigé pendant 23 ans des articles pour le « Manitoba Co-operator », une publication hebdomadaire spécialisée dans l'agriculture. Aujourd'hui à la retraite, il est chroniqueur indépendant.*

Relève de la ferme :
que prévoit votre testament?

Sans testament, le plan de relève d'une famille d'agriculteurs peut facilement dérailler.



Le testament, comme d'autres instruments de planification d'entreprise, est quelque chose qui va de soi : chacun sait qu'il s'agit d'un outil de gestion important, sinon essentiel, mais ce n'est pas tout le monde qui veille à en dresser un ou à mettre à jour le testament existant.

Pourquoi? C'est un véritable mystère, surtout dans des petites entreprises comme des fermes où les enjeux sont considérables parce que les actifs valent souvent des millions de dollars. Sans testament, ce sont les lois de chaque province qui déterminent ce qu'il advient de ces biens, résultat qui est en grande partie décidé d'avance, que cela plaise ou non aux héritiers. Et lorsqu'un membre de la famille est insatisfait du règlement d'une succession, comme cela arrive souvent, l'absence de testament peut aboutir à des procédures judiciaires et des querelles de famille.

Imaginons par exemple qu'un seul de quatre enfants a l'intention d'exploiter la ferme. Le décès prématuré du propriétaire qui n'a pas de testament pourrait obliger l'enfant désireux de prendre la relève à s'endetter lourdement pour « racheter » les parts qui reviennent aux trois autres. Dans le pire des cas, il se peut que la ferme doive être vendue pour régler la succession conformément à la loi, plutôt que selon les désirs du propriétaire.

Un testament permet d'éviter ces écueils et de garantir l'exécution du plan de relève, quel qu'il soit, de la façon prévue.

Une fois qu'un testament est rédigé, l'une des méprises les plus courantes est de le considérer comme un document immuable. La vie d'une ferme familiale change en trente ans, et le testament devrait être révisé pour tenir compte de cette évolution.

Toutefois, un testament ne devrait être qu'un élément d'un plan global grâce auquel la prochaine génération continuera d'exploiter une entreprise agricole prospère. Le défaut d'avoir une discussion sur le contenu de ce plan, y compris le testament, risque de priver la famille des avantages potentiels.

Le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Initiatives rurales du Manitoba conseille aux producteurs de renforcer l'intention du testament à l'aide d'une convention d'entreprise agricole, c'est-à-dire un contrat qui protège les deux parties d'un partenariat agricole, parce qu'un testament peut être modifié par la personne qui l'a rédigé (le testateur) sans le consentement des bénéficiaires.

Il vaut la peine d'avoir cette discussion de famille.

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.*

VIDÉO : Avoir un testament, c'est important! Apprenez comment établir un plan successoral.
www.fac.ca/agrisucces072012

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

SÉCURITÉ À LA FERME

Attention aux gros animaux!

Voici une histoire personnelle qui illustre les dangers que représentent les animaux de ferme.

J'étais un petit garçon turbulent âgé de huit ans lorsque ma famille a quitté Midland, en Ontario, pour emménager dans une ferme à l'extérieur de la ville. Mon père était médecin, mais il adorait pratiquer l'agriculture d'agrément, donc nous avions toute une ménagerie : chiens, chats, volailles, moutons, vaches et chevaux.

Une journée d'été, vers l'époque de mes 12 ans, j'ai laissé une barrière ouverte et une demi-douzaine de chevaux adultes se sont enfuis dans un champ non clôturé. Comme je ne voulais pas avoir d'ennuis, j'ai fait ce que ma mère et mes frères aînés faisaient lorsque nous voulions conduire les chevaux quelque part : j'ai mis de l'avoine dans un seau que j'ai secoué pour tenter de les amadouer.

Cela a fonctionné à merveille. Toutefois, en un clin d'œil, je me suis retrouvé encerclé par de grosses bêtes hostiles qui se bousculaient et se mordaient entre elles.

J'ai laissé tomber le seau et j'ai commencé à me frayer un chemin à reculons entre les chevaux, les poussant pour me rendre jusqu'à la barrière. Mais ce dont je me souviens ensuite, c'est que j'étais étendu sur le dos, fixant le soleil, tandis que les chevaux broutaient paisiblement dans le champ non clôturé.

J'ai compris ce qui s'était passé seulement lorsque j'ai vu une marque en forme de sabot sur mon front.

Je ne l'ai jamais confié à personne (jusqu'ici), mais j'ai tiré une leçon de cette mésaventure et je me suis toujours estimé chanceux. Je n'avais pas pris conscience de la chance que j'ai eue jusqu'à ce que je fasse des recherches pour cette chronique.

D'après un rapport de Surveillance des blessures dans le secteur agricole au Canada, un programme national de surveillance mené par l'Association canadienne de sécurité agricole (ACSA), 100 décès liés aux animaux sont survenus dans des fermes à l'échelle canadienne entre 1990 et 2004. De ce nombre :

- presque la moitié (42 %) ont été causés par des chevaux, contre environ un tiers par des bovins;
- plus des trois quarts des victimes étaient des hommes et presque la moitié étaient les propriétaires ou exploitants;
- 15 % des victimes étaient les enfants des propriétaires ou exploitants;
- les lieux les plus courants des décès étaient des champs, des enclos, des granges et des cours de fermes;
- les blessures mortelles touchaient le thorax dans 27 % des cas et la tête dans 26 % des cas.

Pour éviter d'être frappé ou piétiné, l'ACSA recommande de ne jamais travailler à pied dans des enclos qui ne sont pas munis de panneaux ou de barrières de sécurité, ou qui ne sont pas conçus pour qu'on s'en échappe facilement.

L'ACSA conseille aussi d'éviter de travailler seul près d'animaux de grande taille, en particulier les taureaux et les chevaux. Également, on ne devrait jamais approcher un cheval ou une vache par-derrière ou se tenir dans sa zone de ruade.

Quarante ans après avoir commis ces erreurs, je me considère chanceux de pouvoir vous raconter cette histoire.

PAR MARK CARDWELL

Caractéristiques du prêt Jeune agriculteur :

- taux variables équivalant au taux préférentiel plus 0,5 % et taux fixes spéciaux;
- aucuns frais de traitement;
- jusqu'à 500 000 $ pour l'acquisition de biens agricoles.

Le prêt Jeune agriculteur

est prêt pour l'avenir

Vous connaissez une personne âgée de moins de 40 ans qui adore l'agriculture? Vous n'êtes pas seul. En 2011-2012, FAC a décaissé plus de 1,9 milliard de dollars pour aider les jeunes agriculteurs à réussir.

Aujourd'hui, une autre option s'offre à la nouvelle génération pour financer l'avenir de l'agriculture au Canada. FAC a récemment lancé le prêt Jeune agriculteur, qui offre une somme maximale de 500 000 $ pour l'achat ou l'amélioration de terres et de bâtiments agricoles, ou pour l'achat d'équipement ou de bétail.

« L'agriculture est un moteur important de la création d'emplois et de la croissance économique au Canada et les jeunes agriculteurs sont indispensables à la prospérité à long terme de l'industrie agricole, a déclaré Gerry Ritz, ministre de l'Agriculture, lors du lancement du prêt Jeune agriculteur. Encourager les jeunes agriculteurs à investir judicieusement et à contribuer à un secteur prospère et moderne est bénéfique non seulement pour l'agriculture, mais également pour le Canada. »

FAC a prévu 500 millions de dollars pour le prêt Jeune agriculteur à l'échelle du pays.

« Nous écoutons notre clientèle et développons des produits et des services qui répondent à leurs besoins, a indiqué Greg Stewart, président-directeur général de FAC. En permettant aux jeunes producteurs d'emprunter à des taux abordables et sans frais de traitement, le prêt Jeune agriculteur les aidera à développer leur entreprise et à établir de solides antécédents de crédit. À titre de prêteur responsable, nous avons hâte de voir comment ils utiliseront ce produit pour faire croître leur entreprise et l'industrie agricole. »

Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le site www.fcc-fac.ca/prêtjeuneagriculteur ou composez le 1-888-332-3301.

Prêts consentis par FAC aux jeunes agriculteurs

2010-2011	2011-2012
1,6 milliard de dollars	**1,9** milliard de dollars

INITIATIVE DE **FINANCEMENT AGRICOLE CANADA**

Promouvons l'industrie

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

L'histoire de l'agriculture canadienne est une histoire faite de réussites, de promesses, de défis et de détermination. Les personnes les mieux placées pour raconter cette histoire sont les 2,2 millions de Canadiens qui vivent l'agriculture au quotidien.

Soyez fiers. Faites la promotion de notre industrie.

Faites part de votre histoire, écoutez celle des autres et apprenez-en davantage à **AgriculturePlusQueJamais.ca**

L'agriculture *plus que jamais*

Pour modifier votre abonnement, envoyez un courriel à info@AgriSucces.ca ou composez le 1-888-332-3301.

Retourner les exemplaires non distribuables à :
Financement agricole Canada
1800, rue Hamilton
Regina (Saskatchewan) S4P 4L3

Postes Canada, numéro de convention 40069177