JANVIER / FÉVRIER 2013

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

fcc

L'établissement d'un partenariat s'est avéré bénéfique pour le producteur de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, Andrew Lawless

ARTICLES VEDETTES

10 Accroître les bénéfices de votre exploitation : l'expansion est-elle la solution?
Prendre de l'expansion est souvent compliqué et coûteux. Dans ce contexte, comment pouvez-vous améliorer votre exploitation actuelle pour qu'elle soit plus rentable?

12 L'art de concilier vie personnelle et professionnelle
Lorsque deux conjoints sont aussi associés en affaires, les problèmes familiaux deviennent des problèmes d'affaires – et vice-versa.

14 Composer avec le climat
La variabilité du climat crée de nombreux problèmes, mais il y a des moyens de réagir à la situation.

RUBRIQUES

2 *Votre argent*
Impôt : tâchez de retenir les dates d'échéance
Connaître les dates limites de déclaration des revenus, embaucher un employé par rapport à un entrepreneur et récompenser ses employés.

4 *Jeunes agriculteurs*
Une ferme de pommes de terre crée un partenariat fructueux
En travaillant en partenariat, le producteur de pommes de terre Andrew Lawless de l'Île-du-Prince-Édouard et trois exploitations voisines réduisent leurs coûts et optimisent leurs ressources.

8 *Demandez à un expert*
Les contrats de location de terres, une option à envisager
Prenez connaissance de ces conseils de l'économiste agricole en chef de Financement agricole Canada, Jean-Philippe Gervais, avant de signer vos contrats.

17 *Les facteurs qui changent la donne*
Le gaz naturel bouleverse le marché de l'énergie
Le gaz naturel est devenu une source d'énergie assez bon marché, ce qui a d'importantes conséquences pour l'agriculture.

19 *Planifier pour réussir*
Les vacances, ça rapporte
Les vacances sont importantes pour les familles, notamment (ou particulièrement) les familles d'agriculteurs.

20 *Sécurité à la ferme*
Des producteurs agricoles en bonne forme physique… c'est payant!
J.P. Parsonage, entraîneur de haut niveau et ancien lutteur professionnel, donne des conseils sur la forme physique aux agriculteurs.

JANVIER / FÉVRIER 2013

En couverture :
L'amalgamation de son exploitation de pommes de terre avec trois fermes voisines a permis à Andrew Lawless de faire progresser son exploitation, tout en gardant sa famille au centre de ses priorités. (page 4)

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.

@FACagriculture

youtube.com/FCCTVonline

Lettre du rédacteur

La crainte que les « sociétés agricoles » contrôlent l'agriculture a toujours existé. Même si on compte plusieurs exemples éloquents de fermes correspondant à la définition traditionnelle de société agricole, elles n'ont assurément pas le monopole de la production primaire. En fait, selon le dernier recensement, 98 % des exploitations canadiennes correspondent à la définition de ferme familiale.

Un nombre croissant de ces fermes familiales sont constituées en personne morale, mais ce n'est en fin de compte qu'une structure d'entreprise. Ce sont tout de même des familles qui possèdent et exploitent la grande majorité des fermes au pays, et rien n'indique que cela changera dans un avenir rapproché.

Le terme « ferme familiale » ne devrait plus évoquer des images de petites exploitations pittoresques. Même s'il existe des fermes familiales de toutes tailles, de la plus petite à la plus grande, celles-ci sont en général de plus en plus grandes et modernes.

Le présent numéro d'*AgriSuccès* est consacré à la gestion d'entreprise agricole. L'aspect familial de l'exploitation agricole est un thème que nous abordons régulièrement, et ce numéro ne fait pas exception. Plusieurs histoires traitent directement de dimensions familiales. Même lorsque les articles ne concernent pas explicitement la famille, il n'est pas rare de trouver des dynamiques familiales en arrière-plan.

Vous souhaitez modifier certains aspects de votre façon d'exploiter pour tirer plus de profit de la même base de production? Vous voulez apporter des changements à votre exploitation pour composer avec la variabilité du climat? Les décisions importantes doivent souvent faire l'objet de discussions entre des membres de la famille afin de trouver des solutions qui conviennent à tous. À n'en pas douter, ces décisions ont une incidence sur tous les membres de la famille, même ceux qui n'y sont pas directement liés.

Faites passer votre exemplaire d'*AgriSuccès* à vos associés et à tous les membres de la famille qui ont des intérêts dans votre exploitation. Cette publication ne s'adresse pas qu'aux gestionnaires d'exploitations agricoles. Elle contient des histoires qui peuvent intéresser tout le monde.

Vos idées d'articles et vos commentaires sont les bienvenus. Vous n'avez qu'à écrire 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.

Tâchez de retenir **les dates d'échéance**

C'est à nouveau le temps des déclarations de revenus! Personne n'aime payer des impôts, mais le fait de bien vous organiser à l'avance éliminera l'affolement de dernière minute.

Le 28 février est la date limite pour cotiser aux REER et pour soumettre les feuillets T4, T4A et T5; c'est la première date importante de l'exercice sur le plan de la fiscalité. Par la suite, vous avez le champ libre jusqu'au 30 avril, date limite de la présentation des déclarations de revenus des particuliers. Pour leur part, les travailleurs autonomes ont jusqu'au 1er juin pour déclarer leurs revenus, alors que les sociétés ont jusqu'à six mois après la fin de leur exercice.

Le 30 septembre 2013 est la date limite pour présenter, sans pénalité, une demande de participation au programme Agri-investissement pour 2012, mais vous pouvez encore vous y inscrire jusqu'au 31 décembre. Mais vous devez vous attendre à rapidement faire face à une obligation financière. En effet, une fois que vous présentez une demande, vous avez 90 jours à partir de la date de réception de votre avis de dépôt Agri-investissement pour effectuer votre paiement.

Une date importante à retenir est le 31 décembre. Sauf si votre exploitation est constituée en personne morale et que votre fin d'exercice est fixée à une date différente, la dernière journée de l'année civile marque aussi la fin de votre exercice financier. Par conséquent, si vous souhaitez déduire une dépense particulière du revenu de l'exercice en cours, celle-ci doit être engagée au plus tard le 31 décembre. Les versements d'acomptes provisionnels de l'Agence du revenu du Canada (ARC) sont exigibles à la fin de l'année, eux aussi.

La procrastination peut coûter cher. Comme la date limite pour produire les déclarations de revenus sont les mêmes pour tous les particuliers au Canada, plus l'échéance approche, plus votre comptable sera occupé. Le fait d'attendre à la dernière minute pour consulter un comptable fiscaliste peut se traduire par des impôts plus élevés à acquitter, car vous n'aurez pas l'occasion de vous entretenir avec celui-ci au sujet des déductions possibles et des stratégies de réduction d'impôt.

Vous pouvez acheter des intrants à l'avance ou des biens d'équipement pour réduire vos impôts. Toutefois, ces achats ne devraient être effectués que s'ils cadrent avec votre plan d'affaires global.

Quelles que soient vos dates d'échéance annuelles, il est avisé de mettre en œuvre une bonne stratégie de gestion de vos finances. Chaque personne a une situation différente. Nous vous encourageons donc à consulter un professionnel pour élaborer un plan qui vous convient.

Entrepreneurs ou employés?

Les travailleurs agricoles veulent souvent être rémunérés comme entrepreneurs indépendants afin que leurs impôts et leurs cotisations à l'assurance-emploi et au Régime de pensions du Canada ne soient pas déduits de leur paye. Toutefois, Kelvin Shultz du cabinet Wheatland Accounting Services de Fillmore, en Saskatchewan, affirme que les employeurs devraient y réfléchir à deux fois avant d'accepter. Si l'ARC détermine qu'un particulier n'est pas un entrepreneur, elle demandera à l'employeur d'effectuer des retenues sur la paye et lui imposera des pénalités.

« L'ARC détermine si un travailleur est un employé ou un entrepreneur en se fondant sur plusieurs facteurs, explique M. Shultz. L'un d'entre eux est le niveau de contrôle : est-ce le travailleur ou l'employeur qui décide de la manière dont le travail est effectué? » Si le travailleur prend des décisions sur la façon d'accomplir le travail, c'est un indice qu'il s'agit d'un entrepreneur indépendant. Si c'est le propriétaire qui commande, le travailleur est probablement un employé.

Il existe d'autres facteurs, comme la propriété des outils utilisés pour faire un travail, indique M. Shultz. Par exemple, il est évident que vous faites appel à un entrepreneur pour pulvériser vos champs si celui-ci arrive avec son propre pulvérisateur enjambeur autotracté. Par contre, si vous avez pris des dispositions pour que le fils de votre voisin vienne vaporiser avec votre pulvérisateur cette saison, vous avez embauché un employé.

Après avoir évalué les deux premiers critères, l'ARC examine d'autres facteurs. Qui peut réaliser du profit ou subir des pertes? Le travailleur offre-t-il ses services à d'autres entreprises que la vôtre? Si vous déterminez que le travailleur est un entrepreneur, il est judicieux de signer un contrat d'entrepreneur indépendant avant de faire affaire avec ce travailleur.

Les petits gestes comptent

Les producteurs agricoles sont en concurrence avec de nombreux secteurs afin de recruter et de maintenir en poste de bons travailleurs. Même s'ils n'ont pas toujours les moyens d'égaler les salaires qui sont offerts dans les secteurs des ressources, il faut savoir que la majorité des travailleurs ne choisissent pas leur lieu de travail en fonction du salaire seulement. Souvent, un producteur peut offrir quelques petits avantages accessoires pour être plus attrayant.

Ainsi, beaucoup d'exploitants permettent aux travailleurs d'utiliser les véhicules de la ferme ou de faire le plein d'un véhicule personnel à partir des réservoirs de la ferme. L'utilisation d'un véhicule agricole ou personnel dans le cadre des affaires, comme se rendre en ville pour acheter des pièces, ne constitue pas un avantage imposable. Mais l'utilisation d'un véhicule à des fins strictement personnelles comme les allers et retours entre le domicile et le lieu de travail en est un.

Une simple marque d'appréciation comme un remerciement lorsqu'un employé fait quelque chose d'exceptionnel contribue grandement à la satisfaction des travailleurs. Si vous le faites correctement, vous pouvez déduire les sommes consacrées aux cadeaux et aux marques d'appréciation pour vos employés sans qu'ils aient à déclarer la valeur de ces cadeaux dans leur revenu.

« Les employeurs peuvent donner à un travailleur des cadeaux et des récompenses non monétaires d'une valeur maximale de 500 $ par année, indique M. Shultz. Les cadeaux en espèces ou en quasi-espèces, toutefois, sont toujours imposables. » Par exemple, le fait d'inviter un employé et sa conjointe à souper dans un bon restaurant en ville est une dépense déductible pour l'employeur, mais n'est pas un avantage imposable pour le travailleur. Toutefois, si l'employeur donne au travailleur une carte-cadeau pour un repas à ce même restaurant, il s'agit alors d'un avantage imposable.

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.

JEUNES AGRICULTEURS

Une ferme de pommes de terre
crée un partenariat fructueux

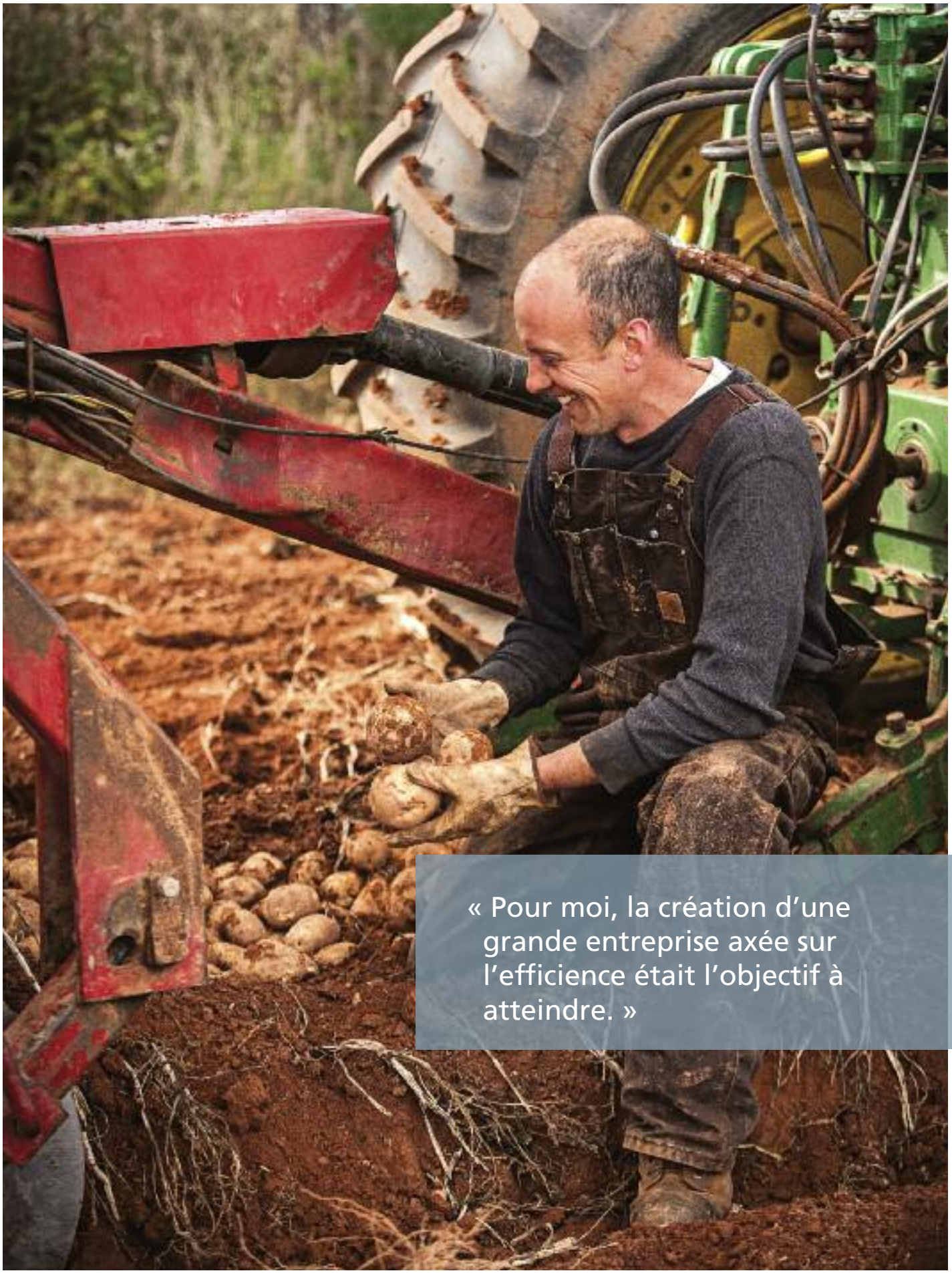
Les agriculteurs apprécient leur autonomie et le fait de pouvoir prendre toutes leurs décisions par eux-mêmes. Toutefois, pour Andrew Lawless, de Kinkora à l'Île-du-Prince-Édouard, la création d'une entreprise agricole conjointe avec ses voisins était la meilleure façon d'obtenir des gains d'efficience et de rentabilité.

Le producteur âgé de 36 ans a fusionné sa ferme avec trois autres exploitations voisines. Les quatre entreprises produisaient des pommes de terre de transformation pour Les Fermes Cavendish sur des superficies respectives d'environ 400 à 600 acres. Chaque ferme était une entité propre; elle utilisait ses propres équipements, gérait son propre entreposage et embauchait son propre personnel. M. Lawless indique que la création de R & L Farms a permis au groupe de quatre producteurs de réduire leurs coûts et d'optimiser leurs ressources.

« Soit on est un petit exploitant qui effectue des ventes directes, soit on est un gros exploitant axé sur l'efficience. Pour moi, la création d'une grande entreprise productive était l'objectif à atteindre, confie M. Lawless. Maintenant, nous exploitons au maximum chaque équipement. Nous sommes en mesure de répartir les coûts sur le même nombre d'acres. »

La superficie totale de l'entreprise fusionnée est d'environ 3 600 acres, utilisés pour produire plus de 30 millions de livres de pommes de terre de transformation pour Les Fermes Cavendish, une entreprise de transformation des aliments du Canada atlantique. Quatrième producteur de pommes de terre congelées en importance en Amérique du Nord, Les Fermes Cavendish est membre du groupe Irving.

Les pommes de terre de R & L Farms sont cultivées dans le cadre d'un système de rotation sur trois ans avec des céréales et des fourrages. La terre est également louée ou échangée auprès de fermes laitières de la région. M. Lawless et ses associés ont tenté de produire des cultures non traditionnelles comme le soja, mais ils n'y ont pas trouvé d'avantage marqué par rapport à leur culture principale.



« Pour moi, la création d'une grande entreprise axée sur l'efficience était l'objectif à atteindre. »

« Nous voulons que la terre soit dans le meilleur état possible pour les pommes de terre », résume-t-il.

La protection des cours d'eau est une priorité de haut niveau pour l'entreprise. Les associés sont parfaitement conscients qu'il y a des cours d'eau à proximité et ont mis en place des mesures de protection de l'environnement dans leurs activités agricoles. Ils maintiennent notamment des zones tampons de 15 mètres et se tiennent à l'affût des conditions météorologiques. Ainsi, lorsqu'on annonce de grands vents ou de la pluie, ils retardent la pulvérisation.

Avec le recul, M. Lawless affirme que le regroupement avec ses voisins était le seul moyen pour sa ferme de progresser et l'unique façon de bâtir l'entreprise et le mode de vie dont il rêvait, où sa famille est la priorité absolue.

Le travail du célèbre sol rouge de l'Île-du-Prince-Édouard est profondément ancré dans la vie de M. Lawless. Sa femme Heidi et lui ont trois jeunes enfants qui grandiront comme leur père : en récoltant des pommes de terre à la ferme familiale. M. Lawless et son père Neville continuent de produire ensemble à la ferme de Kinkora, à environ 14 kilomètres de Borden-Carleton, à l'embouchure du pont de la Confédération.

« C'est la vie que j'ai toujours connue, lance-t-il. J'aime me lever chaque matin et travailler à la ferme. J'aime que mes garçons m'accompagnent sur le tracteur, et j'apprécie travailler avec mon père. »

L'entreprise en coparticipation est la solution idéale pour la vie familiale. Avant la fusion, lorsque M. Lawless travaillait avec son père ou exploitait sa propre ferme, il devait rester au champ jusqu'à ce que chaque tâche soit terminée. Grâce à la nouvelle structure d'entreprise, les quatre associés ont le maximum de souplesse pour trouver un équilibre travail-vie personnelle.

« Aujourd'hui, si je veux passer plus de temps avec ma famille, je peux me le permettre et l'un des autres associés prendra la relève. »

Le regroupement des quatre fermes en une coentreprise a été une affaire compliquée. Mais, dans toute cette démarche, les associés ont conservé la volonté de travailler ensemble et de produire une récolte exceptionnelle. Le véritable secret de leur succès, selon M. Lawless, est l'ouverture d'esprit et l'enthousiasme.

« L'un des plus grands avantages est qu'ensemble nous profitons tous d'une stabilité beaucoup plus grande. Et même si l'on ne peut prévoir ce que réserve l'avenir, il est certain que nous avons de meilleures perspectives de croissance et sommes mieux placés pour saisir les débouchés. »

PAR **ALLISON FINNAMORE**
Allison Finnamore vit au Nouveau-Brunswick et cultive les mots. Elle est communicatrice dans les domaines de l'agriculture et des affaires depuis près de 20 ans. Ses articles paraissent dans différentes publications nationales. Elle aide aussi l'industrie à promouvoir l'agriculture et la vie rurale.

N’attendez pas plus longtemps

Bâtissez votre avenir avec le prêt Jeune agriculteur

Vous avez moins de 40 ans? Vous aimez l’agriculture? Passez à la prochaine étape grâce à un prêt pouvant aller jusqu’à 500 000 $ pour l’achat de biens agricoles. Avec des taux variables équivalant au taux préférentiel plus 0,5 % et aucuns frais de traitement, vous pouvez passer à l’action.

www.fac.ca/pretjeuneagriculteur

Financement agricole Canada
Pour l’avenir de l’agroindustrie

Canada

Les contrats de location de terres, une option à envisager

Vous envisagez de louer une terre? Prenez connaissance de ces conseils de l'économiste agricole en chef de FAC, Jean-Philippe Gervais.

Que cherchent les propriétaires fonciers en louant leur terre?

Habituellement, les propriétaires fonciers sont des producteurs agricoles à la retraite, ou encore des investisseurs ou des promoteurs immobiliers à proximité des grandes villes. Par conséquent, leurs attentes peuvent être très variées lorsqu'ils signent un contrat de location. Selon un sondage réalisé en Iowa, les trois facteurs les plus importants pour les propriétaires fonciers lorsqu'ils choisissent un locataire sont la confiance, la réputation et la gérance de la terre. Autrement dit, ce sont les mêmes qualités que celles que l'on recherche chez ses amis.

Il est donc important d'apprendre à connaître vos propriétaires et de déterminer ce qu'ils veulent. Désirent-ils être informés régulièrement de l'évolution des récoltes? Y a-t-il certaines cultures à éviter? Souhaitent-ils en apprendre davantage sur l'agriculture et sur votre exploitation?

Il est essentiel d'entretenir une relation positive avec vos propriétaires pour conserver vos contrats de location et garantir le succès de votre entreprise.

Comment puis-je établir un prix juste?

D'abord, déterminez, avec le propriétaire foncier, le type de contrat : un bail de location au comptant est le type le moins complexe et le plus populaire. Les baux à métayage représentent une autre possibilité; les propriétaires qui ne possèdent pas beaucoup ou pas du tout d'expérience en agriculture préféreront peut-être la location au comptant.

La détermination du prix dépend d'une multitude de facteurs, mais le plus important est la qualité de la terre. Une terre utilisée comme pâturage et comme champ de foin ne devrait pas être aussi chère qu'une terre utilisée pour la production d'une culture commerciale de valeur comme le maïs, le soja ou le canola.

Posez-vous des questions comme celles-ci :

- Y a-t-il des endroits trop mouillés au printemps?
- L'accès est-il facile pour les gros équipements?
- La terre est-elle drainée au moyen de canalisations souterraines?

Une bonne façon de déterminer votre marge de manœuvre quant aux frais de location d'une terre est de connaître votre coût de production et votre revenu potentiel (en vous fondant sur les prix antérieurs). Enfin, assurez-vous de vous verser un salaire.

Pouvons-nous sceller l'entente par une simple poignée de mains?

Vous pourriez, mais ce n'est pas un choix d'affaires judicieux parce qu'il est difficile de faire respecter les contrats verbaux en cas de conflit.

Tâchez de mettre tous vos contrats par écrit. Cela élimine toute confusion quant au loyer à payer et à la date des paiements. À mesure que votre exploitation agricole prend de l'expansion, les contrats écrits s'avèrent beaucoup plus simples parce que vous possédez un registre des taux payés, des dates d'échéance et un historique de votre relation avec le propriétaire.

Toutes les données peuvent être conservées dans un tableur électronique ou un autre type de fichier informatique. Les contrats écrits sont avantageux pour vous comme pour le propriétaire parce qu'ils fournissent des renseignements clairs aux deux parties et aident à réduire les risques de conflit.

PAR **JEAN-PHILIPPE GERVAIS**

Jean-Philippe Gervais est l'économiste agricole en chef à Financement agricole Canada. Il participe à des conférences partout au Canada en donnant des présentations qui portent sur les liens qui existent entre l'économie et l'agriculture.

VIDÉO : Voyez la vidéo intégrale avec Jean-Philippe Gervais à l'adresse **fac.ca/AgriSuccesjanv2013.**

Achetez, cultivez, récoltez

Ne payez pas avant février 2014 grâce au financement d'intrants de culture de FAC

Communiquez avec un détaillant participant ou avec FAC au 1-888-332-3301.

www.fac.ca/intrantsdeculture

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Apporter quelques changements mineurs peut accroître vos bénéfices.

ARTICLE VEDETTE

Accroître les bénéfices de votre exploitation : l'expansion est-elle la solution?

L'expansion a toujours été l'un des principaux moyens d'essayer d'accroître les revenus agricoles. On peut acquérir un plus grand nombre de vaches, de porcs ou d'acres pour produire des bénéfices, répartir une partie des coûts fixes sur un nombre accru d'unités de production, ou tirer des gains d'efficience des économies d'échelle.

Or, il est de plus en plus difficile de prendre de l'expansion. Dans les secteurs soumis à la gestion de l'offre, le quota coûte cher. Même en Ontario, où l'on a établi un plafond pour le prix du quota de lait, des analystes indiquent que la capacité de prendre de l'expansion demeure un défi de taille.

« Compte tenu de la limite de 25 000 $ par kilogramme, il n'y a presque pas de quota à acheter », illustre Thomas Blonde, associé du cabinet de comptables agréés Collins Barrow d'Elora, en Ontario. « Certaines exploitations laitières ont investi dans le quota de volaille, mais cela a fait augmenter la valeur de ce quota. »

À l'échelle du pays, le prix des terres agricoles demeure élevé et, dans la majorité des cas, il connaît une croissance soutenue. Il n'existe peut-être pas de terres à acheter ni à louer près de votre exploitation actuelle. Et s'il y en a, il se peut que vous vous heurtiez à la concurrence d'investisseurs et d'autres producteurs.

Alors, mis à part l'expansion, comment faites-vous pour accroître la rentabilité de votre ferme? Vous concentrez-vous sur la production, le contrôle des coûts, la commercialisation ou le déploiement de vos ressources humaines? Il est probable que la réponse soit légèrement différente d'une ferme à l'autre.

Choix de production

À l'échelle nationale, l'éventail des cultures est en évolution constante. Par exemple, le soja est devenu une culture prépondérante au Manitoba. La superficie ensemencée s'établissait à 800 000 acres en 2012 et devrait dépasser largement le million d'acres en 2013. Le soja est également cultivé dans le sud-est de la Saskatchewan. Le maïs est une autre culture dont la superficie gagne en importance dans la région des Prairies.

En règle générale, les producteurs adoptent de nouvelles cultures si elles améliorent leur résultat net, mais certains, pour diverses raisons, continuent de produire les mêmes cultures, peu importe le bénéfice que les autres types de cultures rapportent à leurs voisins. Toutefois, il est avisé d'introduire progressivement de nouvelles cultures, afin de gagner de l'expérience.

Dans les régions plus arides des Prairies, il se trouve des producteurs qui laissent encore un tiers, voire la moitié, de leur superficie en jachère chaque année alors que leurs voisins pratiquent la culture continue depuis des années. Les adeptes de la jachère d'été affirment qu'ils sont moins sensibles à la sécheresse.

Même si de nombreux producteurs prospères pratiquent la jachère d'été, la superficie qui est délibérément mise en jachère ne cesse de diminuer parce qu'un nombre croissant de producteurs jugent que ce n'est habituellement pas une option lucrative. Les nouvelles cultures et les nouvelles pratiques culturales rendent la culture continue plus attrayante.

La modification des pratiques de production comporte souvent certains risques. On n'obtient pas nécessairement les résultats voulus chaque année. Cela peut exiger des investissements supplémentaires et suppose presque assurément une période d'apprentissage, mais il en découle néanmoins d'excellentes possibilités d'augmentation des revenus.

Niveaux de production

Pour les exploitations d'élevage intensif (comme les élevages de porcs, de vaches laitières, de volailles et même les parcs d'engraissement de bovins), il est assez facile de comparer les niveaux de production des différentes exploitations. Les éleveurs de vaches laitières, par exemple, savent où se situe leur production de lait par rapport à la moyenne de l'industrie. Les producteurs de porcs, pour leur part, utilisent des données comme le nombre de porcs commercialisés par truie chaque année.

Dans le cas de la production de céréales et de fourrages, il est plus difficile de comparer les niveaux de production à ceux du reste de l'industrie parce que la qualité des terres et les conditions météorologiques sont variables. Toutefois, pour le comptable Allyn Tastad du cabinet Hounjet Tastad Harpham, à Saskatoon, les profits tirés de la production céréalière découlent des principes d'agronomie.

« Les sommes investies dans les intrants n'ont jamais été aussi élevées, souligne M. Tastad. Vous n'avez pas les moyens de passer à côté du potentiel de croissance au cours d'une bonne année simplement parce que vous n'avez pas optimisé vos intrants. » Il note que certains producteurs obtiennent systématiquement de meilleurs rendements que la majorité de leurs voisins.

On offre aux producteurs un choix sans cesse croissant d'intrants, qui sont tous censés accroître leur rentabilité. Évidemment, vous devez choisir les produits et services qui conviennent à votre exploitation. De façon générale, cependant, il est nécessaire d'investir pour réaliser du profit.

Coût de production

Aaron Honess, expert-conseil en gestion agricole de la firme MNP de Lethbridge, en Alberta, croit fermement que les producteurs doivent connaître leur coût de production et le rendement du capital qu'ils ont investi. « Vous devez connaître vos forces et vos faiblesses afin de déterminer ce que vous pourriez faire différemment », résume M. Honess.

Le ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta a chargé MNP de conduire une enquête sur le coût de production, pour l'année de récolte 2009, des grandes fermes céréalières (d'une superficie supérieure à 2 000 acres) de l'Alberta. En tout, 65 fermes en milieu aride ont participé à l'étude.

L'investissement dans la machinerie variait grandement d'une ferme à l'autre, de moins de 100 $ à plus de 550 $ par acre. Et il était question ici des fermes qui produisaient généralement les mêmes cultures et qui obtenaient des rendements similaires. En général, l'augmentation de l'investissement dans la machinerie a entraîné un accroissement du coût de production, si bien que les coûts, sans cesse croissants, liés à l'achat et à l'utilisation de l'équipement faisaient contrepoids à toute hausse de rendement potentielle découlant de ces investissements.

L'une des principales constatations de l'étude est que l'agrandissement d'une ferme permet effectivement d'obtenir des gains d'efficience au chapitre de l'utilisation de la machinerie et de la main-d'œuvre. Toutefois, la grande variabilité des résultats montre que la taille à elle seule n'est pas un facteur suffisant.

« La gestion de chaque ferme est un facteur crucial de l'exploitation; en effet, on constate que beaucoup de grandes fermes sont surclassées par des fermes de plus petite dimension sur ces deux plans », peut-on lire dans le rapport de MNP qui se trouve dans le site Web du ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta (www1.agric.gov.ab.ca/$department/deptdocs.nsf/all/econ13638 – en anglais seulement).

Commercialisation

Aaron Honess de Lethbridge et Thomas Blonde d'Elora s'entendent pour dire que le raffinement des techniques de commercialisation varie grandement d'un producteur à l'autre. Lorsque les marchés sont volatils, il peut y avoir de gros écarts de rendement entre des producteurs qui ont pourtant le même volume de production à vendre.

M. Honess met en garde contre la commercialisation motivée par des besoins de trésorerie, autrement dit le fait de vendre par simple besoin de fonds pour honorer vos engagements.

Les producteurs continuent d'accroître leur capacité d'entreposage pour les céréales et les engrais, de sorte qu'ils puissent effectuer leurs activités de commercialisation et d'achat avec plus de souplesse.

Dans le même ordre d'idées, certains producteurs du secteur de l'élevage-naissage sont contraints de vendre leurs veaux à peu près au même moment chaque automne parce que leur exploitation est structurée de cette façon. D'autres producteurs ont la capacité de soustraire des veaux à la campagne de l'automne et de continuer de les engraisser avant de les vendre, si cela leur apparaît plus rentable.

L'importance de connaître vos chiffres

Bien entendu, vous souhaitez accroître la rentabilité financière de votre ferme, mais il n'est peut-être pas aussi facile qu'il n'y paraît de sortir de votre zone de confort et de changer la façon dont vous menez vos activités. Il vous faut avant tout connaître vos chiffres pour être en mesure de faire une bonne analyse de vos forces, de vos faiblesses et des changements que vous pouvez apporter.

Et rappelez-vous qu'il ne faut pas forcément apporter un changement majeur pour accroître vos bénéfices. En effet, quelques changements mineurs peuvent conduire au même résultat.

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.*

Joignez-vous à Kevin dans le cadre de son webinaire du 13 février afin d'en apprendre plus sur les moyens d'accroître les profits de votre exploitation. Rendez-vous sur le site **www.fac.ca/webinaires** pour vous y inscrire.

ARTICLE VEDETTE

L'art de concilier vie personnelle et professionnelle

La famille et l'agriculture sont intimement liées au Canada. En effet, la vaste majorité des fermes continuent d'être exploitées par des familles. Cependant, le fait de travailler ensemble peut être un défi pour un couple marié. Les discussions qui ont lieu à la maison peuvent facilement s'étendre au travail et, à l'inverse, le stress au travail peut se répercuter sur la vie du couple à l'extérieur du boulot.

« Il faut prendre le temps de s'asseoir et d'écouter », dit David Irvine, spécialiste des entreprises familiales, de l'entreprenariat et de l'établissement de relations solides avec la famille et le personnel. Il explique que même si un cheval est capable de tirer une lourde charge, deux chevaux travaillant ensemble peuvent tirer plus que deux fois la charge tirée par un seul cheval. « Cela s'explique par ce qu'on appelle la synergie », précise M. Irvine.

Cette synergie, fait-il valoir, est un élément primordial du succès d'une collaboration entre deux conjoints.

La synergie et le respect mutuel portent leurs fruits pour Sandi et Mark Brock de Staffa, en Ontario. Les deux complices se sont rencontrés alors qu'ils étaient des étudiants à l'emploi de l'entreprise DuPont, où ils effectuaient des essais d'herbicides; ils pratiquent l'agriculture ensemble depuis maintenant 14 ans.

« Nous exerçons l'agriculture depuis que nous sommes mariés », affirme Mark. En 1997, ils ont acheté leur première ferme de 100 acres. Ils exploitaient au même moment la ferme des parents de Mark.

Aujourd'hui leur ferme à eux s'étend sur 1 500 acres, consacrés au maïs, au blé, au soja et aux haricots blancs. Ils viennent d'intégrer la production ovine et prévoient posséder jusqu'à 150 brebis d'ici le printemps prochain.

Mark a aussi pris la relève, en 1997, de l'entreprise de distribution de semences de son père, Pioneer, et plus tard, le couple a établi sa propre entreprise de distribution de semences et de produits chimiques. Il est parfois difficile de maintenir la porte ouverte à la communication, concède Sandi, mais il est important de surmonter tous les différends.

« Nous sommes là où nous voulons être, et les efforts ont valu la peine », affirme Sandi.

Les couples trouvent différentes façons de gérer le stress. « Nous nous disputons tout le temps », confient Art et Jackie Jonasson, qui élèvent des bovins près de Vogar, au Manitoba, à environ 200 kilomètres au nord-ouest de Winnipeg. Le couple a toujours œuvré en agriculture. Les parents de Jackie ont offert à leur fille et à leur gendre 20 têtes de bovins lorsqu'ils se sont mariés, en 1985. Leur troupeau compte maintenant quelque 300 têtes. Même s'il leur arrive de se « disputer », ils rient aussi beaucoup, et tous ceux qui les connaissent disent que cela fait partie de leur personnalité.

Derrière les chamailleries, les deux conjoints sont profondément attachés à leur ferme, à leurs animaux et à l'autre. Ils ne se préoccupent pas de laisser les questions de la ferme au bureau et les histoires de famille à la maison parce que, selon Jackie, ce genre de distinction n'existe pas dans leur vie.

> La synergie est un élément primordial du succès d'une collaboration entre deux conjoints.

« Nous n'allons pas travailler à la ferme pour revenir ensuite à la maison. Nous vivons à la ferme. Nous travaillons ensemble et faisons tout ensemble », dit-elle. « Nous avons un but commun », ajoute Art.

Ce but commun permet au couple de garder le cap sur la réussite de son mariage et le succès de l'exploitation.

« Si vous êtes comme la majorité des agriculteurs, vous avez sans doute déjà suivi des cours sur la commercialisation, des cours sur la production et la planification financière, mais rares sont les occasions d'apprendre à s'écouter mutuellement… ou d'apprendre à communiquer », soulève M. Irvine.

Le truc, dit-il, est de déterminer les buts communs et d'avoir des discussions qui s'inscrivent dans la poursuite de ces objectifs.

PAR ALLISON FINNAMORE

Les six conseils

de David Irvine

pour aider les familles d'agriculteurs à bâtir de meilleures relations :

1. Évaluez le niveau de respect et de bonne volonté dans votre famille.

2. Le développement de liens de confiance doit être votre priorité absolue en matière de relations. Prenez le temps d'écouter, notamment les émotions, sans vous obliger à trouver la solution. Pratiquez l'art de la conversation.

3. Précisez les objectifs de chaque personne et négociez un engagement mutuellement avantageux. Asseyez-vous ensemble et établissez ce qui est important pour chacun.

4. Déterminez les talents uniques et les passions de chacun.

5. Ciblez vos valeurs personnelles et celles de la famille.

6. Soyez plein d'égards. Si vous voulez une relation plus humaine, faites preuve de bienveillance. Si vous souhaitez qu'une personne vous témoigne plus de reconnaissance, témoignez-lui vous-même de la reconnaissance. Tâchez de répondre aux besoins des autres.

ARTICLE VEDETTE

Composer avec le climat

La variabilité du climat crée de nombreux problèmes, mais il y a des moyens de réagir à la situation.

En 2011, le soleil s'est fait timide au marché agricole Lester's, en périphérie de St. John's, à Terre-Neuve-et-Labrador. Le temps n'était que pluie, bruine et brouillard. Ce fut une année terrible pour la production légumière.

« Nous entendons beaucoup parler des changements climatiques », relate Chris Lester. On craignait que les conditions enregistrées en 2011 soient un présage du temps qu'il ferait à l'avenir. Si tel avait été le cas, l'exploitation aurait été dans une fâcheuse situation. La famille a communiqué avec le service de météorologie pour mieux comprendre la situation, et on les a rassurés sur le fait que ces conditions étaient vraisemblablement exceptionnelles, ce qui s'est avéré exact, puisque l'été 2012 a été le plus ensoleillé jamais connu dans la région.

À Terre-Neuve-et-Labrador, la façon de composer avec les fluctuations des systèmes climatiques est une importante préoccupation. Cette province ne produit qu'entre 7 % et 10 % de la nourriture que ses habitants consomment chaque année, indique M. Lester. On ne s'en ferait pas autant s'il existait des liens routiers directs avec le reste du pays, comme dans les autres provinces. Si un événement météorologique de cinq ou six jours perturbe le service de traversier, la nourriture va commencer à manquer sur l'île.

La province en a pris conscience il y a deux ans, après que l'ouragan Igor eut endommagé un pont sur la Transcanadienne utilisé pour le transport des aliments de la principale gare maritime, à la pointe sud-ouest de l'île, jusqu'à la presqu'île Avalon, dans le sud-est, où vit la majeure partie de la population. Selon M. Lester, aucune denrée alimentaire n'a pu être expédiée dans la région pendant trois jours.

« Au cours des 24 premières heures, nous constations que certains produits alimentaires disparaissaient des tablettes des supermarchés, rapporte M. Lester. Après 48 heures, on n'y trouvait plus que les produits essentiels et les marchandises qui ne se vendent pas beaucoup. À la fin de cet événement météorologique, l'un des grossistes avec lesquels nous faisons affaire nous disait qu'il n'y avait plus beaucoup de nourriture à St. John's. »

Des entreprises spécialisées dans les semences travaillent d'arrache-pied pour percer le mystère de la résistance à la sécheresse et au froid.

La province déploie actuellement un effort concerté pour améliorer sa sécurité alimentaire. Elle a mis sur pied un certain nombre de programmes visant à favoriser la croissance de l'industrie agricole. Toutefois, les producteurs ne peuvent pas faire grand-chose si leurs cultures manquent de soleil.

Les agriculteurs dépendent de systèmes météorologiques relativement stables. Certaines cultures poussent bien dans des conditions chaudes et sèches et d'autres, dans des régions fraîches et humides. Il est très difficile pour quiconque de s'adapter au passage imprévisible de la chaleur et la sécheresse d'une année, à la fraîcheur et l'humidité de l'année suivante.

Quelles mesures peut-on prendre?

Les Lester ont adopté une vaste gamme de technologies qui leur font gagner des degrés-jours de croissance. Par exemple, ils produisent de nombreuses cultures à l'aide de paillis plastique qui réchauffe le sol au printemps. Des minitunnels et des serres leur permettent aussi d'élargir leur production, qui compte maintenant des dizaines de cultures allant des asperges aux zucchinis.

Des entreprises de semences travaillent d'arrache-pied pour percer le mystère de la résistance à la sécheresse et au froid. On ne connaissait pas les résultats finaux au moment de la rédaction, mais de nombreux rapports non officiels de producteurs et d'agronomes indiquent que les hybrides de maïs de Monsanto et Dupont-Pioneer résistant au temps sec ont beaucoup mieux survécu que les variétés classiques à la sécheresse qui a frappé la ceinture de maïs en 2012.

La chaleur qui a porté atteinte au maïs dans le sud de l'Ontario a aussi éprouvé durement le bétail. Contrairement aux humains, de nombreux animaux ne transpirent pas, indique Kevin Weeden de la firme Weeden Environments, à Woodstock, en Ontario. Les poulets et d'autres animaux halètent pour se rafraîchir lorsqu'ils ont trop chaud.

Certains élevages avicoles utilisent depuis des années des atomiseurs d'eau pour aider les volailles à se rafraîchir, ajoute M. Weeden. Toutefois, cette méthode perd son efficacité lorsque l'humidité devient très élevée. Si les étés où la chaleur perdure de semaine en semaine sont assez rares au Canada, c'est chose courante dans les pays où le climat est plus chaud. C'est pourquoi le père de M. Weeden s'est rendu en Israël pour examiner une technologie qui rafraîchit les animaux en pulvérisant de grosses gouttelettes d'eau sur eux.

Initialement, ce système a été introduit avec succès au Canada pour le contrôle de la poussière. Récemment, toutefois, on a commencé à promouvoir les propriétés rafraîchissantes à l'origine de son développement.

« Les gouttelettes sont plus lourdes que celles qui sont produites par les atomiseurs à haute pression, explique M. Weeden. Elles reproduisent l'effet d'une faible pluie. Elles tombent sur les poulets, les vaches laitières ou les porcs, et lorsqu'on souffle de l'air, cela crée un refroidissement par évaporation qui rafraîchit les animaux. C'est comme la sensation de fraîcheur qu'on ressent en sortant d'une piscine pendant une journée venteuse. »

L'auteur américain Mark Twain a écrit : « Tout le monde parle de la météo, mais personne ne fait rien à cet égard. » Cela est peut-être en train de changer. Même si les producteurs ne seront sans doute jamais complètement à l'abri des ravages causés par le mauvais temps, l'amélioration constante de la technologie en limite les impacts.

PAR **LORNE MCCLINTON**

Demandez le Financement d'équipement FAC

Et retournez à votre quotidien plus rapidement

C'est facile et rapide d'obtenir du financement lorsque vous achetez ou louez par l'entremise de notre réseau national de concessionnaires. Nous fournissons, sur place, au téléphone, le financement pour l'achat ou la location d'équipement neuf ou usagé à des taux compétitifs. Vous obtenez une plus grande flexibilité de financement et un minimum de paperasse pour un maximum de satisfaction.

Pour trouver un concessionnaire près de chez vous, téléphonez au 1-800-510-6669.

www.fac.ca/equipement

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

Le gaz naturel bouleverse le marché de l'énergie

Il arrive parfois que les facteurs qui changent les règles s'installent en douce. C'est le cas d'une importante source d'énergie : le gaz naturel, qui est beaucoup moins cher qu'avant en Amérique du Nord, ce qui entraîne de multiples conséquences.

En 2008, le prix du pétrole brut a atteint un sommet à presque 150 $ le baril. Le gaz naturel a emboîté le pas, alors que les prix à terme se sont établis à plus de 13 $ par million de BTU au cours de la même période.

Pendant la plus grande partie de 2012, le prix du pétrole brut s'est situé entre 85 $ et 100 $ le baril. Ce niveau est inférieur au sommet atteint en 2008, mais demeure assez élevé d'un point de vue historique.

Par comparaison, le prix du gaz naturel s'est constamment maintenu en-dessous de 3 $ en 2012. Les prix étaient auparavant extrêmement volatils, atteignant des niveaux quasi records chaque année de 2001 à 2009. Depuis, ce marché est beaucoup plus calme et suit une tendance à la baisse.

Quelle est la raison de ce changement? La fracturation hydraulique, qui a permis d'accroître grandement l'exploitation de gaz naturel récupérable provenant des formations schisteuses. Les réserves de gaz naturel en Amérique du Nord ont donc nettement augmenté.

Il y a quelques années à peine, des analystes prévoyaient la fin de la nouvelle capacité de fabrication d'engrais azoté sur le continent. Le gaz naturel nord-américain, matière première principale utilisée pour produire de l'engrais azoté, était tout simplement trop cher par rapport à d'autres régions du monde pour qu'on construise de nouvelles usines au Canada.

Compte tenu de la nouvelle réalité des prix du gaz naturel, de nouvelles usines de produits azotés ont été annoncées récemment. L'urée et l'ammoniac que vous utilisez ne seront peut-être pas bon marché au cours des années à venir, mais une capacité de production accrue devrait contribuer à modérer les hausses de prix.

Lorsque le prix du gaz naturel était élevé, les exploitants de serres faisaient des pieds et des mains pour trouver des sources d'énergie de remplacement. Cet impératif s'est maintenant atténué et les coûts de chauffage réduits se sont traduits par une diminution du coût de production.

Il est même question de convertir de gros équipements agricoles au gaz naturel. Le coût de la conversion et le réseau de distribution du gaz naturel comprimé constituent des obstacles, mais le gaz naturel est maintenant une source d'énergie beaucoup moins chère que le carburant diesel.

Le gaz naturel fait aussi diminuer le coût d'autres sources d'énergie. La production d'électricité au gaz naturel est maintenant plus économique que la production d'électricité au charbon. Ce procédé produit aussi beaucoup moins d'émissions de carbone.

Le gaz naturel fait diminuer le coût d'autres sources d'énergie.

Bien entendu, de nombreuses dynamiques sont à l'œuvre sur le marché. Par exemple, si le prix du gaz naturel descend trop bas, l'exploration et la production ralentissent. Et la demande fluctue aussi vite que les conditions météorologiques. Un hiver froid aux États-Unis entraîne une forte augmentation de la consommation. La situation de l'économie est aussi un facteur important. Le ralentissement économique aux États-Unis a fait diminuer leur demande énergétique.

Dans l'ensemble, toutefois, nous pouvons nous attendre à ce que le prix relativement bas du gaz naturel continue d'avoir des conséquences positives pour l'agriculture. Pour certains producteurs, cela pourrait être l'occasion de remplacer davantage de leurs sources d'énergie actuelles par le gaz naturel.

PAR **KEVIN HURSH**

Les vacances, ça rapporte

La chose la plus difficile pour de nombreux propriétaires de petites entreprises est de s'absenter du travail, et les agriculteurs ne font pas exception. Il reste toujours quelque chose à faire à la fin de la journée, et des vacances qui ne comprennent pas un volet professionnel, comme la visite d'une exploitation ou une conférence, ne semblent jamais se matérialiser.

Cela faisait neuf ans que je dirigeais ma propre entreprise de communications lorsque mon épouse s'est décidée à me dire : « Ça suffit. Tu dois trouver deux semaines où nous partirons en vacances ensemble. Des vacances sans travail. » Je l'ai écoutée, et même si ce fut un casse-tête de régler toutes les petites choses de dernière minute avant de partir, cela en a vraiment valu la peine. Nous avons visité Hollywood, le Grand Canyon et la vallée de Napa, et passé du temps entre amis, en famille, et avec des étrangers. C'était fantastique!

Alors, comme le suggère le slogan de Nike, « Just do it », cessez d'y penser et faites-le! Le jeu en vaut la chandelle, et la récompense est aussi satisfaisante que le fruit de votre travail acharné. Cela prouve que vous pouvez vous absenter; le monde ne cessera pas de tourner si vous confiez la ferme à une personne de confiance.

Un temps d'arrêt vous donne aussi l'occasion de réfléchir à autre chose qu'à la prochaine étape d'un travail et vous permet de voir la vie sous un angle différent. Si vous n'êtes pas du genre à vous prélasser à la plage, il y a des millions de choses à voir et à faire, qui peuvent comporter une « plus-value » une fois de retour à la maison.

Cependant, ne laissez pas le hasard décider de vos vacances. Prévoyez-les dans votre plan annuel. C'est ce que font les entreprises pour leurs employés, et elles le font pour une bonne raison : les petites tâches peuvent accaparer sans fin votre attention. Et que vous soyez en vacances ou non, elles existeront toujours. Donc, allez-y, partez!

Si deux semaines complètes vous paraissent trop longues, commencez par une longue fin de semaine. La fois suivante, prenez une semaine écourtée, et ainsi de suite. Mais promettez-vous de prendre des vacances et inscrivez des dates à votre calendrier le plus tôt possible.

Enfin, même si vous insistez pour dire que vous n'avez pas besoin de vacances, songez aux membres de votre famille. Ils ont beau aimer vivre à la ferme, cela ne peut être sain si c'est leur unique expérience dans la vie.

Les vacances continueront à faire sentir leur effet après que vous les aurez prises. Donc, arrêtez d'y penser, et faites-le!

PAR **HUGH MAYNARD** / *Hugh est un spécialiste des communications agricoles d'Ormstown, au Québec. Il détient un diplôme en gestion agricole du Collège Macdonald de l'Université McGill. Il est aussi un journaliste et un communicateur chevronné.*

VIDÉO : Les vacances… un investissement!
fac.ca/AgriSuccesjanv2013

Des producteurs agricoles en bonne forme physique… c'est payant!

Pour de nombreux producteurs, la nouvelle année est synonyme de préparation à la prochaine saison de croissance. Toutefois, selon un grand spécialiste de la condition physique de l'Alberta qui possède de l'expérience dans le domaine agricole, le fait de prendre soin de sa santé devrait être aussi prioritaire que la planification des semis.

« Votre forme physique est un investissement au même titre que l'équipement, illustre J. P. Parsonage, entraîneur de haut niveau de GoodLife Fitness. En cas de défaillance, vous sortez perdant. »

Ancien soldat d'infanterie de l'Armée canadienne et lutteur professionnel (protégé de la légendaire famille Hart de Calgary, il était connu sous le nom de Johnny Devine), M. Parsonage passait ses étés à la ferme de son père dans les collines Cypress. La mécanisation a réduit la somme de travail physique requise dans les fermes, dit-il, mais elle ne l'a pas complètement éliminée. Et comme la majorité des agriculteurs d'aujourd'hui passent plus de temps assis qu'à effectuer des travaux manuels, ils doivent faire de l'exercice pour éviter la douleur et les blessures.

« Tout tient à la capacité physique fonctionnelle, affirme le spécialiste. Les agriculteurs doivent constamment se pencher et soulever des objets. C'est pourquoi ils doivent renforcer les muscles qu'ils sollicitent le plus. »

Que l'on s'abonne à un centre de conditionnement physique ou que l'on s'entraîne à la maison, M. Parsonage note qu'il importe d'abord de se concentrer sur le renforcement du bas du dos. Il recommande vivement de faire des soulevés de terre en utilisant des objets de la ferme comme des barres en acier, des poteaux de clôture ou des pneus de tracteur, que l'on peut s'entraîner à faire culbuter.

Pour le haut du dos et les épaules, essayez un exercice qui porte bien son nom : la marche du fermier. « Saisissez un objet dans chaque main – n'importe quoi qui soit assez lourd pour vous demander un effort, mais avec lequel vous êtes à l'aise – et marchez sur la plus longue distance possible. Gardez le dos droit, le torse et l'abdomen tendus. Vous renforcerez ainsi votre poigne, vos épaules, votre tronc et votre posture. »

Entre autres exercices, il recommande de faire des pompes de style stationnaire. Arrêtez au milieu du mouvement et, en prenant appui sur le bout de vos doigts, effectuez cinq pompes. « Cela augmentera considérablement la force de vos doigts et de votre poigne, croyez-moi! » Les demi-redressements assis, quant à eux, aident à renforcer le tronc.

Faites une seule séance d'exercices, deux ou trois fois par semaine, et prévoyez au moins une journée de repos entre deux séances. Ajoutez de 20 à 40 minutes d'exercices à un rythme cardiaque élevé durant vos jours de congé pour maintenir une bonne santé cardiovasculaire.

M. Parsonage indique qu'un tronc fort et une bonne endurance procurent des avantages aux hommes comme aux femmes durant les corvées à la ferme. Le yoga, le Pilates et l'entraînement physique croisé sont d'autres options intéressantes si vous cherchez un défi offrant de la variété.

Avant de commencer, M. Parsonage vous recommande de consulter un médecin et de regarder des vidéos expliquant les bonnes techniques sur des sites Web qui se consacrent au conditionnement physique. Il apprécie tout particulièrement le www.gymjunkies.com (en anglais seulement) pour les soulevés de terre et le www.crossfit.com (en anglais seulement).

« Le fait d'apprendre à mener une vie plus saine et d'être capable de travailler de plus longues heures ne peut être que bénéfique », conclut-il.

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.*

Besoin de plus de conseils? Consultez la série de webinaires *L'Agriculteur en forme* en visitant le **www.fac.ca/webinaires.**

Merci de lutter contre la faim aux quatre coins du Canada

Cette année, les tournées de FAC en campagne contre la faim se sont terminées le vendredi 19 octobre. Ensemble, nous avons recueilli 1,4 million de livres d'aliments et une somme s'élevant à plus de 760 000 $ destinées aux banques alimentaires canadiennes. Grâce à la générosité de nos partenaires, de nos clients, des écoles, des entreprises et des citoyens, plus de gens ont mangé à leur faim cet automne.

« Il est parfois difficile de s'imaginer que des gens dans un pays comme le Canada dépendent chaque année des banques alimentaires. Mais le besoin est bien réel et il est important de ne pas oublier ces personnes, déclare Greg Stewart, président-directeur général de FAC. C'est la raison d'être d'un programme comme FAC en campagne contre la faim. Le but est de donner le meilleur de soi-même et de venir en aide aux gens dans le besoin. Nous vous sommes très reconnaissants de votre appui aux quatre coins du Canada! »

Du 11 au 19 octobre, des tracteurs ont sillonné les rues en Alberta, au Nouveau-Brunswick, en Ontario, au Québec, en Saskatchewan et dans la ville de Regina, où se trouve le siège social de FAC. De plus, tous les bureaux de FAC d'un bout à l'autre du pays ont recueilli des dons en aliments et en argent au profit des banques alimentaires locales.

Depuis 2004, les tournées FAC en campagne contre la faim ont permis de recueillir plus de 9,2 millions de livres d'aliments et une somme dépassant les 760 000 $ destinés aux banques alimentaires canadiennes*.

Renseignez-vous au www.facencampagnecontrelafaim.ca.

*L'argent recueilli entre 2004 et 2011 a été converti en livres de nourriture qui peuvent être achetées à l'aide de cette somme monétaire.

Merci à nos partenaires

Platine
BDO

Nationaux
Cargill Ltd.
Parrish & Heimbecker (New Life Mills) Limitée
Windset Farms[MC]

Or
Alberta
Battle River Implements Ltd.
Bill's Farm Supplies
Deerland
D&D Sales
Federated Co-operatives Limited
Rocky Mountain Equipment
Selmac Sales
The Western Producer
Webb's

Colombie-Britannique
Federated Co-operatives Limited

Manitoba
Federated Co-operatives Limited
Golden West
MNP LLP

Nouveau-Brunswick
Atlantic Cat
Country Tractors & Machinery Ltd.
Jock Cronkhite
Sean Kilfoil

Nouvelle-Écosse
Blueline New Holland
Chicken Farmers of Nova Scotia
VanOostrum Farm Equipment Ltd.

Ontario
Advantage Farm Equipment Ltd.
Collins Barrow Chartered Accountants
Delta Power Equipment
Harrison Pensa
Kapital Produce 2000 Inc.
Kucera Can-Am Tractor
McGrail Farm Equipment Limited Partnership
Mucci Farms
Premier Equipment Ltd.
Schinkel's Legacy
Solis Foods
Sprague Foods Limited
Weagant Farm Supplies

Québec
AgriTex Lanaudière
Aliments Ouimet Cordon Bleu
Courchesne Larose
DCA Comptables – Services fiscaux Luc St-Jean
Défi Jeunesse
Delta Daily Food
Fédération des producteurs d'œufs de consommation du Québec
Les Fermes B. Cousineau et fils
Les Jardins Vegibec
Les pommes de terre Cardinal inc.
Les Serres Ovation Inc
Les Spécialités Prodal
Notaire Adélard Éthier
Producteurs d'œufs de Lanaudière
Propur
Ray-Mont Logistiques
Vegpro International
Viandes du Breton
mamanpourlavie.com

Saskatchewan
Alliance Grain Traders / Saskcan Pulse Trading
E. Bourassa & Sons
Ernst & Young
Federated Co-operatives Limited
Golden West
MNP LLP
Rawlco Radio
Robertson Implements (1988) Ltd.
South Country Equipment Ltd.
Westrum Tim-br Mart
Young's Equipment Inc.
The Western Producer

Regina
Alliance Grain Traders / Saskcan Pulse Trading
Alliance Pipeline
City of Regina
Derkson Sales
Federated Co-operatives Limited
Greystone Managed Investments Inc.
Markusson New Holland
PCL Construction
Prairie Advertising
Purolator
Rawlco Radio
Richardson Pioneer
Saskatchewan Workers' Compensation Board
SaskEnergy
South Country Equipment Ltd.
Young's Equipment Inc.

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