MAI / JUIN 2013

Expériences
réelles en gestion

AgriSuccès

Agriculteur de la Saskatchewan, Dan Flynn fait part de sa stratégie pour gérer le risque

ARTICLES VEDETTES

10 **Le coût du matériel, un facteur décisif**
Devriez-vous acheter du neuf ou conserver votre matériel agricole plus ancien?

12 **Relève agricole : est-ce qu'équité signifie égalité?**
Pour que la ferme continue d'appartenir à la famille, les successeurs doivent comprendre que ce qui est équitable n'est pas nécessairement égal.

14 **Location ou achat de matériel : comment faire un choix éclairé**
Découvrez pourquoi certains producteurs préfèrent louer leur matériel plutôt que l'acheter.

RUBRIQUES

2 ***Votre argent***
L'analyse comparative au service de la rentabilité
Vous pouvez maximiser votre exploitation en la comparant aux chefs de file de votre secteur.

4 ***Jeunes agriculteurs***
Gestion du risque et objectifs de croissance
Pour Dan Flynn, céréaliculteur de la Saskatchewan, une rentabilité constante vaut bien plus que les coups d'éclat.

8 ***Demandez à un expert***
L'ouverture au changement
Curt Vossen, président de la société Richardson International Limited, établie depuis 150 ans, discute de la gestion du changement dans les entreprises.

17 ***Les facteurs qui changent la donne***
La pureté absolue n'existe plus
La capacité de mesurer des traces infimes d'impuretés dans les aliments est à la fois source de défis et de débouchés.

19 ***Planifier pour réussir***
Avez-vous un plan d'action?
Il n'y a rien de mal à être ambitieux, mais fixez-vous des objectifs progressifs.

20 ***Sécurité à la ferme***
Gare à la foudre!
La foudre ne représente peut-être pas le plus grand risque pour la sécurité à la ferme, mais elle doit être prise au sérieux.

MAI / JUIN 2013

En couverture :
Pour Dan Flynn, producteur de légumineuses et d'oléagineux de la Saskatchewan, une gestion agricole avisée porte sur tous les aspects de l'exploitation, du coût des intrants au risque lié aux prix. (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 306-780-3278.

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 2009, 2012; 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/FACenligne

Lettre du rédacteur

Quelle somme investissez-vous par acre dans le matériel agricole? J'ai fait les calculs pour ma ferme située dans le sud-ouest de la Saskatchewan. Ce n'est pas une grosse exploitation si on la compare à plusieurs de mes voisins, mais on y produit une grande variété de cultures, comme des pois chiches de type kabuli, des graines à canaris et de la moutarde d'Abyssinie.

En additionnant la valeur marchande de ma machinerie et en divisant par le nombre d'acres ensemencés, je suis arrivé à 178 $ par acre. Est-ce beaucoup ou pas?

Je ne connais pas les chiffres de mes voisins, mais, selon le *Guide de planification des cultures 2013* publié par le ministère de l'Agriculture de la Saskatchewan, l'investissement moyen dans la machinerie se chiffre à 238 $ par acre cultivé dans la zone de sol noir, à 207 $ par acre cultivé dans la zone de sol brun foncé et à 178 $ par acre cultivé dans la zone de sol brun.

Je me situe donc exactement dans la moyenne pour ma zone de sol. Toutefois, le guide ajoute qu'un investissement supplémentaire de 63 $ par acre dans la machinerie est normal pour les légumineuses et certaines cultures spéciales. Dans ce cas, mon investissement dans la machinerie serait inférieur à la moyenne.

Ted Nibourg, un spécialiste de la gestion agricole au ministère de l'Agriculture de l'Alberta, indique que dans cette province, l'investissement moyen dans le matériel agricole s'établit à 216 $ par acre. Il recommande aussi le calcul d'une autre donnée repère : la valeur marchande de l'investissement dans la machinerie divisée par les recettes à long terme par acre.

M. Nibourg indique qu'en 2003, le producteur albertain moyen investissait 2,29 $ dans la machinerie pour chaque dollar de revenu brut. Depuis, ce ratio a diminué progressivement pour atteindre 1,06 $ par dollar de revenu brut en 2011.

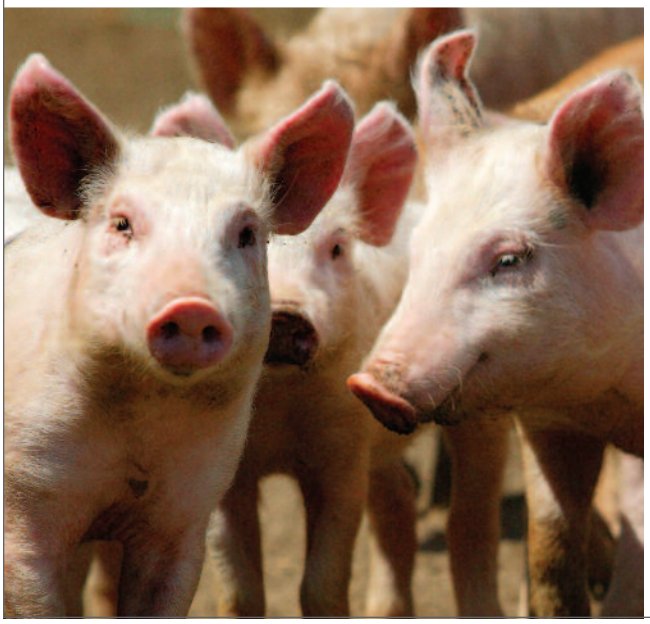
Un investissement dans la machinerie qui est inférieur à ce que suggèrent les données de référence n'est pas nécessairement positif, car cela peut signifier que vous dépensez plus en réparations ou que vous perdez du temps dans les champs.

À l'inverse, un investissement dans la machinerie plus élevé que celui d'autres exploitations similaires à la vôtre dans la même région n'est pas forcément une bonne chose. En effet, des machines trop bien huilées peuvent faire gonfler votre coût de production.

Vous trouverez dans le présent numéro des articles qui traitent de l'analyse comparative en agriculture et des coûts de la machinerie. En espérant que ces informations et ces points de vue seront utiles pour votre exploitation agricole.

Si vous avez des idées d'articles pour des numéros futurs, n'hésitez pas à les envoyer par courriel à 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.



L'analyse comparative au **service de la rentabilité**

Comment votre exploitation se compare-t-elle aux autres?

Vous en coûte-t-il plus ou moins qu'à vos voisins pour produire un boisseau de canola? Quel est le coût en cents de la production d'un litre de lait? En comparant les chiffres de votre ferme aux données de référence de l'industrie, vous pouvez voir comment votre exploitation s'en tire par rapport à d'autres entreprises de votre secteur. Mieux encore, l'évaluation comparative peut vous donner des pistes sur la façon d'accroître vos profits.

La notion de point de référence est assez simple, explique Dean Klippenstine, responsable des marchés à créneaux pour la production primaire chez MNP Canada, à Regina. Les producteurs se servent de données tirées d'états financiers établis selon la comptabilité d'exercice pour obtenir des chiffres repères sur le rendement de certains aspects de leur entreprise agricole.

Dans le but de simplifier les choses, l'analyse comparative de la rentabilité examine uniquement la marge brute et le coût global de fonctionnement. Les autres éléments importants, comme la structure financière de l'exploitation, sont analysés séparément.

En comparant les marges variables brutes, les coûts variables directs de deux cultures comme une céréale et un oléagineux, par exemple, vous obtenez des résultats culture par culture. Vous pouvez ainsi déterminer d'un seul coup d'œil si vous avez obtenu un meilleur rendement de votre canola ou de votre blé d'hiver. De façon générale, les analyses comparatives permettent de suivre des coûts comme l'amortissement du matériel, les réparations, le carburant, les locations de machines et les travaux à forfait.

Une fois que vous connaissez vos chiffres repères, vous pouvez les comparer à ceux de l'année précédente pour avoir un véritable indicateur du rendement de votre ferme d'une année à l'autre. Toutefois, note M. Klippenstine, ces chiffres prennent tout leur sens lorsque vous comparez vos coûts de production à ceux des chefs de file de votre secteur. Vous pouvez ainsi voir ce que vous faites de bien et ce que vous pouvez améliorer.

« Si certains de vos chiffres sont en décalage par rapport à ceux des leaders de l'industrie, vous saurez quels aspects de votre exploitation peuvent être améliorés, souligne M. Klippenstine. Par exemple, si les meilleurs éleveurs-naisseurs réalisent 300 $ de profit par tête, mais que vous n'en empochez que 200 $, cela signifie que ce que vous faites (ou ne faites pas) vous coûte 100 $ par tête. »

Création d'une base de données

L'analyse comparative de votre exploitation agricole peut s'avérer un bon moyen de mesurer votre rendement par rapport à d'autres, mais vous ne pouvez pas faire cavalier seul, même si vous êtes à l'aise avec les logiciels de gestion financière agricole. Vous devez absolument faire appel à un tiers.

Les experts-conseils ne sont pas plus brillants que les agriculteurs avec qui ils font affaire, dit M. Klippenstine. Seulement, ils ont accès aux données de centaines d'exploitations, alors que les producteurs ne peuvent consulter que leurs propres données, ce qui est bien sûr insuffisant lorsqu'on veut brosser un portrait d'ensemble et apporter des améliorations.

« Habituellement, les seules données publiques qui sont disponibles sont des macrodonnées sur l'ensemble de l'industrie agricole, indique M. Klippenstine. Cela risque toutefois de changer dans la mesure où un nombre croissant de producteurs commencent à utiliser l'analyse comparative. Nous travaillons d'arrache-pied pour constituer des bases de données canadiennes qui peuvent aider les producteurs à faire progresser leur exploitation. Ce n'est pas encore chose faite, mais MNP déploie de grands efforts pour atteindre cet objectif. Nous ne voulons pas cibler l'industrie entière, mais plutôt savoir ce que font les meilleurs de l'industrie, car ce sont ces données de référence qui ont le plus de valeur. »

Popularité croissante

L'analyse comparative est pratique courante dans plusieurs secteurs de la fabrication et du détail, mais elle commence tout juste à l'être en agriculture. D'après les résultats de sondages publiés en 2011, 35 % des producteurs agricoles qui utilisent les logiciels de gestion de FAC ont comparé leurs exploitations à d'autres, alors que 28 % prévoient commencer à le faire prochainement.

Les producteurs agricoles, comme d'autres gestionnaires d'entreprises, adoptent cette pratique pour deux raisons. D'abord, l'analyse comparative leur indique comment ils se comparent à leurs pairs. Ensuite, elle fait ressortir les aspects de leur exploitation qui peuvent être perfectionnés. À la lumière de ces résultats, les producteurs peuvent prendre des mesures pour maximiser leur rendement et leur rentabilité.

Les résultats des sondages indiquent que les producteurs avicoles (69 %) et les producteurs porcins (60 %) sont les plus susceptibles d'avoir recours à l'analyse comparative. Ils font aussi ressortir certaines différences entre les provinces. Notamment, un peu moins de la moitié des répondants de l'Ontario (48 %) déclarent utiliser l'analyse comparative, comparativement à seulement 29 % des répondants du Manitoba.

Même si un nombre croissant de producteurs sont disposés à essayer l'analyse comparative, cet intérêt n'est pas généralisé. La raison la plus souvent invoquée par les producteurs qui boudent l'analyse comparative est qu'ils préfèrent fonder leurs décisions sur leur propre situation plutôt que sur les pratiques des autres. La deuxième raison la plus courante que les producteurs donnent est qu'ils ne savent pas où se renseigner sur le sujet.

Les résultats des sondages indiquent que les producteurs avicoles et les producteurs porcins sont les plus susceptibles d'avoir recours à l'analyse comparative.

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.*

WESTEEL
WESTEEL
WESTEEL
WESTEEL

2/2/2012

Gestion du risque
et objectifs de croissance

Certains agriculteurs adorent aller bricoler dans leur atelier, alors que d'autres ne demandent qu'à avoir les mains dans la terre. Dan Flynn aime bien les deux, mais c'est lorsqu'il est dans son bureau que ses talents s'expriment le mieux. Dan, qui produit des légumineuses, des céréales et des oléagineux avec son père Jim dans la région de Beechy, en Saskatchewan, se présente comme un gestionnaire de risque.

« Les bons gestionnaires agricoles gèrent les risques liés à tous les aspects de leur exploitation, des intrants aux extrants en passant par les flux de trésorerie et la fluctuation des prix, indique Dan. Nous ne réalisons peut-être pas autant de coups d'éclat que certains producteurs, mais nous ne nous en sortons pas mal. Je pense qu'à long terme, la gestion du risque est plus sûre que de se fixer des cibles trop ambitieuses chaque année. »

Les prix du canola à l'automne 2012 constituent un bon exemple, selon Dan. À ce moment-là, le prix offert aux producteurs frôlait 14 $ le boisseau, directement de la ferme, mais beaucoup n'ont pas vendu.

« Et pourquoi donc?, questionne-t-il. La probabilité que [le prix] dépasse les sommets historiques et atteigne des niveaux inégalés est de 4 ou 5 %, alors que les chances qu'il chute – ce qui s'est produit – sont de 60 à 70 %. Or, les flux de trésorerie sont un facteur clé dans cette industrie. Si vous n'avez pas de liquidités lorsque vous en avez besoin, vous serez rapidement dans l'impasse. »

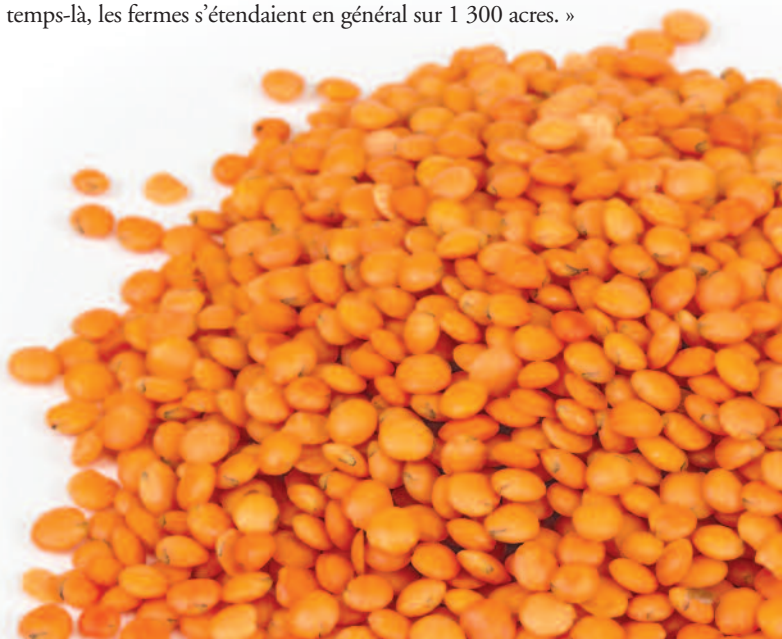
Dan a remarqué que trop souvent les producteurs n'ont pas conscience de la valeur temporelle de l'argent et des avantages d'empocher celui-ci le plus tôt possible. En décembre 2012, on lui a proposé de vendre immédiatement autant de lentilles rouges qu'il le souhaitait au prix de 19,25 cents la livre (il recevrait le paiement au plus tard le 1er janvier 2013) ou de vendre ses lentilles à la fin de février 2013 au prix de 19,5 cents la livre. Dan a décidé qu'il était inutile d'attendre pour un quart de cent et il a donc vendu en décembre et récolté son argent 60 jours plus tôt.

Dan rencontre son comptable de gestion deux fois l'an. Ensemble, ils passent en revue les chiffres de son exploitation, ce qui lui permet d'avoir une idée claire de sa situation financière. Ils déterminent avec attention à quels moments il aura besoin de liquidités durant l'année et élaborent des stratégies pour pouvoir répondre à ces besoins.

L'avenir passe par la croissance

L'une des principales stratégies de Dan est d'assurer une croissance soutenue. Il y a 10 ans, lui et son père cultivaient un peu moins de 3 000 acres. Par comparaison, à l'époque, une grosse ferme comptait 4 500 acres. Ses études universitaires lui ont fait prendre conscience du potentiel de l'agriculture.

« Lors d'une de mes premières journées à l'université, j'ai rencontré un gars qui affirmait exploiter 13 000 acres, raconte Dan. J'ai cru qu'il s'était mal exprimé parce que dans ce temps-là, les fermes s'étendaient en général sur 1 300 acres. »



« Les bons gestionnaires agricoles gèrent les risques liés à tous les aspects de leur exploitation, des intrants aux extrants en passant par les flux de trésorerie et la fluctuation des prix. »

Depuis, Dan et son père ont progressivement agrandi leur exploitation en se fixant des cibles de croissance sur trois, cinq et dix ans. À l'heure actuelle, ils exploitent 9 000 acres et prévoient atteindre leur superficie de prédilection, soit entre 16 000 et 18 000 acres, d'ici les 15 prochaines années.

Avoir des idées réalistes

Dan croit que la stratégie de croissance de sa ferme repose sur une bonne connaissance de ses données financières. « Il faut garder la tête sur les épaules et connaître les chiffres de référence pour sa région, et être réaliste au moment de déterminer la superficie qui est viable pour soi, résume-t-il. Une chose est certaine, vous devrez aujourd'hui cultiver plus d'acres que jamais auparavant. De plus, les marges sont revenues aux niveaux de 2006 et 2007 en raison de la hausse fulgurante du prix des intrants. Alors si vous pensez qu'une superficie de seulement 2 000 acres vous permettra d'acheter un nouveau camion Duramax tous les trois ans, vous faites fausse route. »

L'éducation aussi est importante, souligne le céréaliculteur de la Saskatchewan. Il est préoccupé par le très faible nombre de jeunes, en particulier les hommes, qui font des études universitaires. De nos jours, le chiffre d'affaires de nombreuses fermes atteint plusieurs millions de dollars et les producteurs doivent posséder de solides compétences en gestion pour les diriger, car rien ne doit leur échapper.

La constance, ça rapporte

« Je ne prétends pas faire de miracles, ni avoir un plan d'affaires qui se distingue des autres. Toutefois, mon père et moi sommes capables de rester concentrés sur notre objectif et de maintenir le cap, mentionne Dan. Je pense que c'est la clé du succès à long terme en agriculture. »

PAR LORNE McCLINTON

Voyez votre ferme sous un nouvel angle

Lancement de l'application Champs PRO Mobile

Combinée à votre logiciel existant Gestionnaire de champs PRO ou PRO 360 – composante ordinateur de bureau, l'application Champs PRO Mobile révolutionne comment, où et quand vous gérez vos données agricoles. Téléchargez Champs PRO Mobile afin de créer et de partager tous vos registres agricoles à partir de vos appareils iPhone, iPad et Android.

Disponible dans l'App Store

APPLI ANDROID SUR Google play

1-800-667-7893 | logicielsfac.ca

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

L'ouverture au changement

Comment, selon Curt Vossen, il est possible de faire face au changement dans le monde des affaires d'aujourd'hui.

Comment les propriétaires d'exploitations agricoles peuvent-ils traverser avec succès une période de changement?

Le changement est inévitable. Géré correctement, il peut s'avérer un atout et un avantage. Par contre, si on ne s'en préoccupe pas ou si on ne l'aborde pas de façon judicieuse et efficace, il peut nuire à la croissance d'une entreprise ou devenir un boulet. Vous devez considérer le changement comme une possibilité à exploiter et, en tout état de cause, comme une occasion de prendre les bonnes décisions.

Quels enseignements les agriculteurs peuvent-ils tirer des 150 ans d'histoire d'une entreprise familiale comme Richardson sur le plan de la gestion des conflits?

Dans le monde des affaires, les conflits sont monnaie courante. La clé du succès réside dans l'art de les gérer. Dans n'importe quelle organisation, il faut être capable de communiquer efficacement, d'accorder de l'importance à l'opinion de chacun, de collaborer pour trouver les meilleures solutions et d'aller de l'avant.

Les avis sont parfois partagés lors des prises de décision. Mais si on traite les gens avec respect et dignité, que l'on s'intéresse à leurs opinions et que l'on explique clairement les raisons d'une décision, je pense que les chances de réussite sont plus grandes.

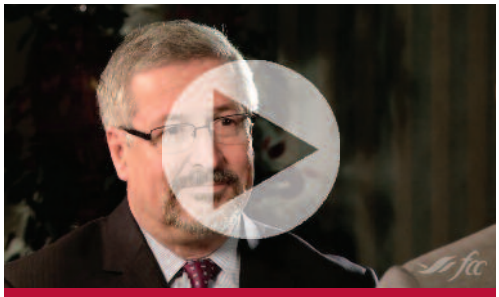
Selon vous, quelles perspectives commerciales non traditionnelles se profilent à l'horizon?

À n'en pas douter, l'importance qu'accordent les consommateurs partout dans le monde aux bienfaits des aliments et des produits alimentaires pour la santé représente un débouché pour l'avenir.

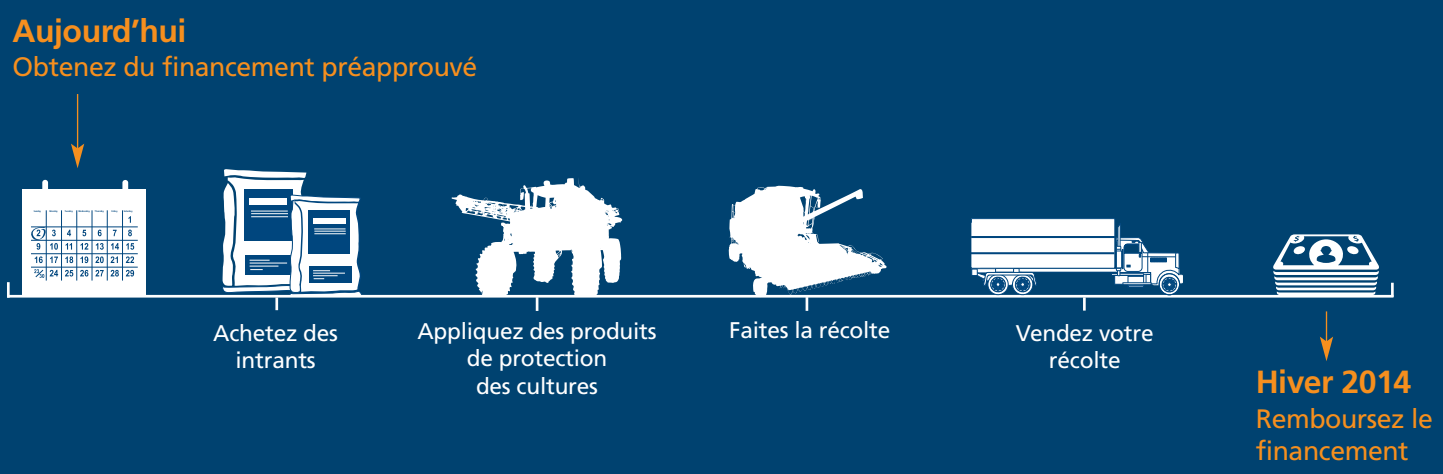
Au Canada, c'est dans notre nature profonde de nous soucier de la santé dans la production de nos cultures. L'huile de canola est excellente du point de vue nutritionnel et les transformateurs l'utilisent maintenant de plus en plus en raison de sa popularité. Le lin est un aliment fonctionnel. L'avoine est en train de suivre la même voie. Je pense que certaines caractéristiques de ces denrées deviendront des spécificités recherchées par les agriculteurs et les consommateurs et que la production, probablement sous la forme d'agriculture de précision, sera alors en phase avec ces besoins particuliers.

Enfin, je considère que la technologie représente aussi un débouché non traditionnel, du fait qu'elle permet de multiplier les usages de produits qui auparavant n'en avaient qu'un seul. Un produit peut ainsi devenir un aliment, un aliment fonctionnel, un médicament, une résine, un matériau ou, comme c'est le cas depuis les dernières années, un carburant.

CURT VOSSEN / *Curt Vossen est le président de Richardson International Limited, la plus grande agroentreprise privée au Canada, qui emploie plus de 1 800 personnes à l'échelle du pays.*



Visionnez l'entrevue intégrale de Curt Vossen.
www.fac.ca/agrisuccesmai2013



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

ARTICLE VEDETTE

Location ou achat de matériel :

comment faire un choix éclairé

Étant donné le coût élevé des machines agricoles, est-il plus économique pour un producteur de louer ou d'acheter? Il s'agit d'une question importante parce que, pour bon nombre de céréaliculteurs, les machines représentent la plus grosse charge d'exploitation après l'engrais et les produits chimiques.

Il n'existe pas de réponse toute faite à cette question, car cette décision dépend en grande partie de la taille de l'exploitation et des objectifs du propriétaire. Les observateurs de l'industrie soulignent néanmoins que plus la ferme est grande, plus la location s'impose.

La location à bail dans les grandes exploitations

Beaucoup de grands exploitants qui sont en phase d'expansion choisissent la location à bail, selon Kevin Comte, directeur du marketing chez Enns Brothers Ltd., un concessionnaire John Deere du Manitoba. La décision de louer leur machinerie plutôt que de l'acheter leur permet de réinvestir les liquidités ainsi disponibles dans des terres ou d'autres immobilisations.

« Investir dans les terres plutôt que dans le matériel semble un choix logique pour les grandes exploitations qui cherchent à s'agrandir et c'est une tendance que nous avons pu constater », affirme M. Comte.

Pour les producteurs qui empruntent pour acheter des terres, la location à bail d'équipement peut aussi se révéler avantageuse. Scott Anderson, comptable général accrédité de Brandon, au Manitoba, indique que les prêts pour l'achat d'équipement

Comme la situation de chaque ferme est différente, les solutions sont multiples.

apparaissent comme des dettes dans les états financiers des producteurs, ce qui peut limiter leur capacité d'emprunter davantage. Les paiements de location à bail, eux, sont considérés comme des charges d'exploitation déductibles d'impôt et non comme des dettes. Ainsi, les producteurs qui louent leur matériel peuvent avoir une plus grande marge de manœuvre pour prendre de l'expansion.

Ils peuvent aussi bénéficier de déductions fiscales annuelles plus importantes que ceux qui optent pour l'achat et qui financent celui-ci par des moyens classiques, ajoute M. Anderson.

Certaines grandes exploitations louent la majorité de leurs équipements agricoles pendant un an, puis les remplacent l'année suivante. M. Anderson y voit une certaine logique en ce sens qu'elles ont toujours du matériel neuf couvert par la garantie.

Bien sûr, si vous optez pour la location à bail, il peut être difficile de redevenir propriétaire parce que vous n'aurez plus de capitaux propres dans le matériel.

Travaux agricoles à forfait et location de matériel

L'embauche d'exploitants à forfait est une autre option. Harold Froese, conseiller financier en agriculture au Manitoba, indique que l'un des avantages du travail à forfait est que le producteur n'a pas à se soucier du coût d'achat du matériel agricole. Cependant, le travail à forfait a aussi un inconvénient : il n'est pas toujours possible d'obtenir les services dont vous avez besoin au moment opportun. M. Froese souligne que dans le Midwest américain, la saison de la récolte est longue et aride, de sorte que le moissonnage-battage contractuel y est une option efficace. Toutefois, au Canada, les conditions météorologiques fluctuent en un clin d'œil et il peut être difficile d'obtenir une moissonneuse-batteuse à la dernière minute.

La location d'équipement est une autre possibilité qui, quelquefois, est efficace. Mais il est parfois difficile de trouver du matériel à louer lorsque vous en avez besoin, note Harvey Chorney, ingénieur agricole du Prairie Agricultural Machinery Institute à Portage la Prairie, au Manitoba.

« Si vous avez des voisins qui ont des moissonneuses-batteuses et du matériel de semis que vous pouvez louer, c'est une option intéressante, indique M. Chorney. Mais en général, les propriétaires de ces machines vous les loueront uniquement lorsqu'ils auront terminé de s'en servir. Au cours d'une mauvaise année où la pluie cause bien des maux de tête, vous devenez la moindre des priorités et c'est votre exploitation qui en souffre. »

Les producteurs peuvent louer une grande partie de leur matériel, mais peuvent aussi posséder plusieurs machines. Comme la situation de chaque ferme est différente, les solutions sont multiples. La seule façon de savoir ce qui convient à votre ferme est de faire les calculs et de peser le pour et le contre.

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.*

VIDÉO : Acheter, louer ou opter pour le travail à forfait? Lorsqu'il est question de matériel agricole, faire le bon choix n'est jamais simple. Cette vidéo de la série *Pause gestion* explore les avantages et les inconvénients de chaque option.
www.fac.ca/agrisuccesmai2013

ARTICLE VEDETTE

Relève agricole : est-ce qu'équité signifie égalité?

En règle générale, les parents ne cherchent pas à faire de favoritisme entre leurs enfants. Ils aiment chacun d'eux et s'efforcent d'adhérer à des principes de justice et d'égalité. Toutefois, lorsqu'il est question de relève agricole, « équité » ne signifie pas nécessairement « égalité ».

Pour la majorité des familles d'agriculteurs, l'essentiel de la valeur nette est immobilisé dans la ferme. C'est encore plus vrai dans le contexte où la valeur des terres ne cesse d'augmenter.

En répartissant les actifs de façon égale entre plusieurs enfants, un exploitant risquerait de fractionner la ferme que la famille a mis tant d'effort à bâtir. Or, une exploitation agricole dont les ressources sont éparpillées est moins viable.

Grâce à une préparation et à une planification adéquates, une exploitation peut demeurer rentable même si plus d'un enfant y joue un rôle. Quelquefois, cependant, la ferme doit être cédée à un seul enfant faute de liquidités et de profits suffisants, surtout lorsqu'on tient compte des besoins des parents pour la retraite.

La question est donc de savoir si une division inégale peut tout de même être équitable.

Pour y répondre, Reg Shandro de la société d'experts-conseils Farmacist Advisory Services donne un exemple concret. Établi à Lacombe, en Alberta, M. Shandro a été prêteur agricole pendant des années avant de devenir conseiller en gestion agricole. Il a fondé Farmacist en 2006.

M. Shandro relate le cas d'un propriétaire de ranch d'un âge avancé dont les activités étaient à peine rentables, mais dont l'exploitation avait une valeur nette considérable.

Un jour, l'un de ses fils a hérité du ranch et, en conséquence, d'une valeur monétaire plus élevée que ce qu'ont reçu ses frères et sœurs. Toutefois, c'est également lui qui travaillait à la ferme depuis des années et qui avait largement contribué à la prospérité de celle-ci.

Selon M. Shandro, qui oriente les familles durant la planification du transfert de la ferme, l'héritier doit souvent composer avec les réactions individuelles des membres de sa famille. « Pour avoir laissé la liberté à son père de mener la vie qu'il désirait, le successeur hérite en contrepartie de plus d'actifs que ses frères et sœurs », explique M. Shandro.

Bien entendu, la notion de ce qui est équitable est très subjective. L'élément fondamental d'un plan de relève bien élaboré est une communication efficace entre tous les membres de la famille. Mais ce n'est pas toujours aussi simple qu'il y paraît.

L'une des premières étapes du processus consiste à calculer tous les actifs de la famille et à déterminer à quel enfant pourrait être transféré chaque actif. Cette démarche permet aux membres de discuter de ce qui est « équitable ».

Plus le processus de planification commence tôt, plus la famille a du temps pour élaborer des moyens de répartir de façon égale la valeur des actifs que chaque enfant recevra le moment venu. Quelquefois, l'assurance-vie joue un rôle utile à cet égard.

S'il est très facile de trouver un comptable ou un avocat qualifié pour s'occuper des aspects fiscaux et légaux de la relève agricole, peu d'entre eux possèdent les compétences nécessaires pour aider les familles à communiquer afin de permettre à tous les membres d'exprimer leurs points de vue et d'éviter ainsi les ressentiments.

M. Shandro est l'une des rares personnes qui comprennent l'agriculture et les finances aussi bien que la dynamique familiale. Sa formation professionnelle en médiation constitue un atout de taille. Il fait aussi partie de l'Association canadienne des conseillers agricoles.

« Certaines fermes finissent par être vendues à un tiers uniquement afin de préserver l'harmonie, note M. Shandro. Le patrimoine peut alors être réparti également entre les enfants, mais la ferme n'appartient plus à la famille. »

Certains couples pensent qu'ils peuvent facilement résoudre le casse-tête de la succession en donnant à chaque enfant un nombre égal de parts dans l'entreprise agricole. Selon M. Shandro, cette solution simpliste fonctionne rarement parce que l'exploitation se trouve alors paralysée et ne peut plus évoluer.

Le successeur d'une ferme doit impérativement comprendre l'aspect économique de l'exploitation. S'il revient à la ferme après avoir occupé un emploi à l'extérieur, il peut avoir besoin de temps pour déterminer si le mode de vie agricole le rend heureux et s'il compose bien avec le changement de revenu éventuel. C'est pourquoi M. Shandro conseille souvent aux gens de s'accorder une période d'essai avant de prendre une décision définitive concernant la relève.

Il n'y a pas de recette magique pour protéger à la fois la ferme familiale et l'harmonie de la famille, mais, chose certaine, la communication est cruciale. Il est aussi essentiel de reconnaître que pour préserver la rentabilité de la ferme, équité n'est pas toujours synonyme d'égalité.

Tirer parti de l'assurance-vie

Reg Shandro ne vend pas de produits financiers, car il ne veut pas risquer de briser le lien de confiance qu'il établit avec les familles d'agriculteurs. Dans de nombreuses situations, toutefois, ces produits peuvent aider une famille à répartir également les actifs entre les enfants qui pratiquent l'agriculture et ceux qui exercent une autre profession.

Quelquefois, les produits d'assurance-vie constituent une solution sensée, surtout dans les situations où le père et la mère n'ont pas encore atteint 70 ans, affirme Derrick Peterson, associé au bureau de Silverberg Group à Red Deer, dans le centre de l'Alberta, une firme qui vend ce type de produits.

« D'ordinaire, les polices d'assurance-vie contiennent une clause de réversibilité, explique M. Peterson. Aucun paiement n'est versé tant que les deux conjoints ne sont pas décédés. C'est ce qui fait que le coût de la police demeure raisonnable. »

M. Peterson indique qu'un couple dont les deux conjoints sont dans la jeune soixantaine et sont en bonne santé peut habituellement bénéficier d'une couverture de 1 million de dollars qui, parce qu'elle comporte une clause de réversibilité, ne lui coûtera qu'environ 14 000 $ par année. Cela peut varier selon les conditions spécifiques de la police.

« L'important est de s'assurer que les clients, d'un point de vue médical, sont bel et bien admissibles à l'assurance, note M. Peterson, car les compagnies d'assurance scrutent à la loupe les résultats des évaluations médicales. Il est donc impératif d'obtenir un examen médical le plus complet possible. »

Les familles d'agriculteurs envisagent parfois de vendre un actif agricole important, comme une parcelle de terre, pour pouvoir répartir les biens de façon plus égale entre les enfants. L'achat d'assurance-vie est parfois une solution de rechange intéressante.

Par exemple, le fils agriculteur accepte de payer la prime annuelle (14 000 $) de la police. Sur une période de 25 ans, cela représente une dépense totale de 350 000 $. Bien sûr, il faut aussi tenir compte du potentiel de profit qui aurait pu être généré par cet argent au cours de cette période. Toutefois, une somme supplémentaire de 1 million de dollars s'ajoute alors à la valeur des actifs non agricoles qui peut être répartie entre les enfants qui ne pratiquent pas l'agriculture.

M. Peterson estime que l'assurance-vie est sous-utilisée puisqu'elle fait partie de seulement 15 à 20 % des plans de relève agricole.

Chaque situation étant différente, on recommande aux producteurs de solliciter des conseils professionnels.

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.*

ARTICLE VEDETTE

Le coût du matériel, un facteur décisif

Il suffit d'entrer chez n'importe quel concessionnaire de matériel agricole pour se rendre compte que la machinerie représente l'une des plus grosses dépenses en capital d'un producteur.

Par exemple, une moissonneuse-batteuse neuve équipée d'un ramasseur d'andains peut coûter plus de 350 000 $. Un tracteur neuf à quatre roues motrices de taille moyenne peut se vendre 325 000 $ ou plus. Un pulvérisateur enjambeur coûte dans les 300 000 $, alors qu'une bonne moissonneuse-andaineuse automotrice coûte facilement 125 000 $.

Selon les spécialistes de la gestion d'entreprise agricole, la valeur des équipements d'une exploitation céréalière de 5 000 acres peut très bien friser les deux millions de dollars.

Le coût élevé de la machinerie, indispensable à la réussite de toute exploitation, soulève la question de savoir s'il est plus judicieux pour un producteur d'entretenir ses vieilles machines ou d'investir dans du matériel plus récent.

La réponse dépend en grande partie des aptitudes en mécanique du producteur, indique Bob Gwyer, spécialiste du développement des entreprises au ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Initiatives rurales du Manitoba. En effet, un producteur qui possède de solides compétences en mécanique peut maintenir ses équipements en excellent état de marche pendant des années s'il effectue des réparations et un entretien réguliers.

« Certains utilisent encore des moissonneuses-batteuses qui datent du milieu des années 1980, souligne M. Gwyer. Toutefois, les producteurs qui ne sont pas très bricoleurs n'ont peut-être pas intérêt à utiliser d'anciens modèles. »

Ceux qui décident de le faire se réjouiront d'en être propriétaires et de ne pas avoir de versements à effectuer. Mais il ne faut pas oublier que les problèmes mécaniques sont plus susceptibles de frapper les vieilles machines. Si une moissonneuse-batteuse tombe en panne durant la récolte et que le mauvais temps se

met de la partie, un producteur qui doit attendre les pièces de rechange peut se retrouver avec des céréales humides, un grade inférieur et des pertes financières. De la même façon, une défaillance mécanique qui surviendrait durant les semailles du printemps pourrait retarder l'ensemencement et entraîner d'importantes pertes de rendement.

Par conséquent, si a priori les producteurs économisent de l'argent en choisissant de ne pas moderniser leur matériel agricole, ils risquent de payer tôt ou tard d'importantes sommes en réparation et de subir de lourdes pertes durant les périodes d'inactivité. De façon générale, les équipements neufs sous garantie ne posent pas ce genre de problème.

Un autre avantage des machines neuves est qu'elles sont souvent plus précises. Compte tenu de l'évolution rapide de la technologie, l'utilisation d'un matériel plus récent permet aux exploitants de profiter de certaines fonctions et de certains avantages que les modèles plus anciens n'offrent pas nécessairement.

L'achat de matériel neuf peut aussi être avantageux sur le plan fiscal, souligne Scott Anderson, comptable général agréé de Brandon, au Manitoba, qui a de nombreux clients du secteur agricole.

Cependant, ce n'est pas toujours le cas. M. Anderson indique qu'un producteur qui emprunte pour financer l'acquisition de matériel neuf peut utiliser les intérêts du prêt comme déduction fiscale, mais pas les paiements de capital. Par ailleurs, le producteur pourra bénéficier d'une importante déduction d'impôt annuelle en raison de la dépréciation de l'équipement. Par contre, une moissonneuse-batteuse de 15 ans a perdu une grande partie de sa valeur et ne rapportera au producteur, tout au plus, qu'un faible montant déductible aux fins de l'impôt.

« L'inconvénient d'acheter neuf est qu'il faut trouver les capitaux nécessaires. L'avantage est qu'on profite d'un amortissement plus élevé et d'un plus gros montant déductible aux fins de l'impôt », explique M. Anderson.

La décision de moderniser son matériel ou de conserver des modèles usagés dépend souvent de la taille de l'exploitation, indique M. Gwyer. De façon générale, les petits producteurs gardent leurs machines plus anciennes, tandis que les grands exploitants optent souvent pour de la machinerie neuve et la remplacent fréquemment.

PAR **RON FRIESEN**

VIDÉO : Combien vous coûte votre machinerie? Découvrez pourquoi le fait de calculer et de gérer vos coûts de machinerie a une grande incidence sur votre résultat net.
www.fac.ca/agrisuccesmai2013

La réponse dépend en grande partie des aptitudes en mécanique du producteur.

FAC au cœur de votre collectivité

Présentez dès aujourd'hui une demande auprès du fonds AgriEsprit de FAC

Depuis les dix dernières années, FAC a attribué plus de 6 500 000 dollars à près de 700 projets communautaires en milieu rural partout au Canada. Cette année, votre projet pourrait faire partie de cette liste.

Présentez votre demande en ligne d'ici le 18 juin.

www.AgriEsprit.ca

#FACAgriEsprit

Financement agricole Canada

Canada

La communauté, ça compte

1

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

La pureté absolue n'existe plus

À mesure que la science progresse, les techniques de détection des contaminants se raffinent. Peu à peu, les parties par million (ppm) cèdent la place aux parties par milliard (ppb), ce qui modifie notre conception de la pureté et de la salubrité.

Une ppm est l'équivalent d'une seconde sur 11,5 jours. Par comparaison, une ppb équivaut à une seconde sur 31,7 ans.

Dans de nombreux pays, les étiquettes des produits alimentaires doivent indiquer tous les produits qui sont considérés comme des allergènes prioritaires. Au Canada, on en compte 10 : les œufs, le lait, la moutarde, les arachides, les fruits de mer (dont le poisson, les crustacés et les mollusques), les sulfites, les graines de sésame, le soja, les noix et le blé et autres céréales contenant du gluten.

Il peut sembler assez simple pour les fabricants alimentaires d'énumérer tous les ingrédients sur l'étiquette de chaque produit emballé afin que les personnes souffrant d'une allergie particulière sachent lesquels éviter. Mais qu'en est-il si un produit ne contient que quelques ppm d'un allergène? Il n'y a pas si longtemps, une aussi faible quantité de contaminants n'aurait même pas été mesurable.

Il est extrêmement difficile pour les entreprises de s'assurer que leurs produits sont complètement et en tout temps exempts de toute trace d'allergènes. Pour se protéger, les fabricants alimentaires pourraient faire un usage plus fréquent de la mention « peut contenir » sur leurs étiquettes, mais elles ne rendraient pas service aux consommateurs en agissant ainsi.

En ce qui concerne les produits génétiquement modifiés (GM), le Canada élabore actuellement une politique sur la gestion de la présence de faibles quantités (PFQ) de cultures GM et pressera d'autres pays de lui emboîter le pas. Cette mesure découle d'une interruption des ventes de lin canadien à l'Europe par suite de la détection d'une variété de lin GM appelée Triffid.

L'Europe applique une politique de tolérance zéro à l'égard des cultures GM non enregistrées. Même si les traces de lin Triffid détectées étaient extrêmement faibles et que cette variété est enregistrée au Canada et aux États-Unis pour la consommation humaine, l'Europe l'a considérée comme un risque relatif à la salubrité alimentaire.

En adoptant une politique sur la gestion de la PFQ, les pays accepteraient la présence de traces minimes de cultures GM non enregistrées, à condition qu'elles soient officiellement enregistrées dans d'autres pays qui sont dotés de systèmes de contrôle crédibles.

De façon générale, la pureté des aliments est de plus en plus recherchée.

L'agroentreprise Avena Foods de Regina, en Saskatchewan, est spécialisée dans la production de produits d'avoine sans gluten. En soi, l'avoine est naturellement exempte de gluten, mais des efforts rigoureux doivent être déployés tout au long du processus, en commençant par la sélection et l'inspection des champs, pour veiller à ce qu'aucun grain de blé ou d'orge ne vienne contaminer les cargaisons. Les installations de transformation d'Avena sont d'ailleurs exemptes de tout allergène et traitent uniquement de l'avoine.

Les produits d'Avena contiennent moins de 10 ppm de gluten, certification à l'appui. Même si cette certification suppose un prix plus élevé tout au long de la chaîne à commencer par la culture, les ventes sont en augmentation rapide.

Quelquefois, le resserrement des limites de détection représente une exigence supplémentaire imposée aux entreprises, mais il peut aussi ouvrir la voie à de nouveaux débouchés.

PAR **KEVIN HURSH**

La pureté des aliments est de plus en plus recherchée.

PHOTO / Page précédente : 1 – Haricots blancs dans une trieuse. La lumière bleue facilite la détection des corps étrangers et des haricots imparfaits par les capteurs de la machine.

Avez-vous un plan d'action?

Si la planification est à la base d'une gestion agricole efficace, pourquoi les producteurs qui planifient sont-ils si peu nombreux? En effet, des sondages sur différentes pratiques, de la gestion du risque à la sécurité à la ferme, indiquent invariablement que moins du quart des producteurs ont mis en œuvre un plan, quel qu'il soit.

Cette tendance s'explique par deux raisons principales, la première étant que la majorité d'entre nous ne sait pas comment planifier adéquatement.

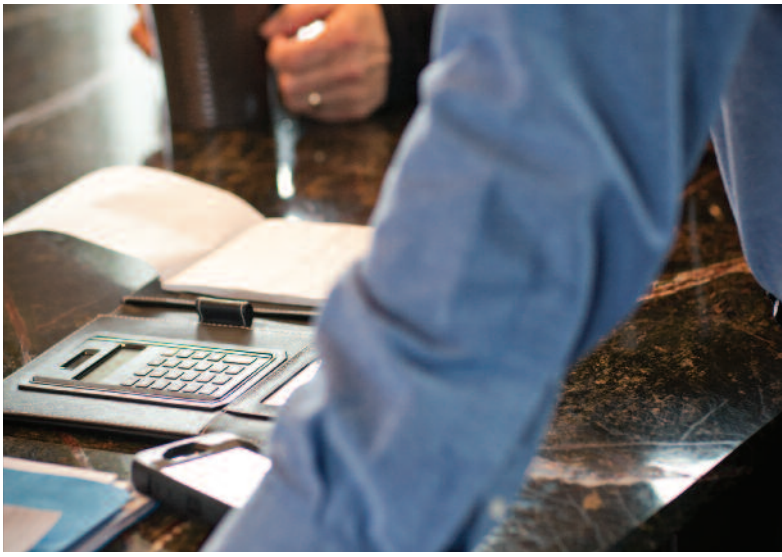
Michelle Painchaud, spécialiste en planification, expose succinctement les éléments clés de la planification dans son entrevue avec FAC (voir le lien plus bas). Elle explique que, pour réussir, votre vision doit être accompagnée d'un plan d'action. Vous devez prévoir les imprévus, mettre en valeur la responsabilisation, solliciter les commentaires de gens en qui vous avez confiance et, plus important encore, partager et respecter les valeurs des personnes avec qui vous travaillez.

La deuxième raison est l'impression que ne pas réaliser les objectifs qu'on s'est fixés signifie que l'on a échoué. Or, si vos objectifs sont vagues (et que vous n'avez pas de plan), comment pouvez-vous réussir? Comment saurez-vous si vous avez atteint votre destination si vous ne savez pas où vous allez?

L'une des façons d'y remédier est de renoncer à l'approche du tout ou rien en matière de planification et d'examiner des moyens qui peuvent vous aider à atteindre vos objectifs progressivement. Cela ne signifie pas que vous devez abandonner vos ambitions, au contraire! Il n'y a rien de mal à vouloir une étable de 300 vaches à stabulation libre et une trayeuse robotisée. Mais réfléchissez aux étapes qui vous aideront à atteindre cet objectif et insérez-les dans votre plan.

Essayez de viser des réussites plus modestes pour vous servir de tremplin aux prochaines étapes. Par exemple, construisez votre étable à stabulation libre et utilisez-la pour faire l'élevage contractuel de génisses de remplacement avant d'entreprendre le développement commercial de la ferme.

Enfin, ne misez pas sur la perfection au risque de vous retrouver les mains vides. Autrement dit, ne vous laissez pas décourager si



parfois vos résultats vous paraissent loin d'être excellents. Ou, pour employer le langage du football, si un botté de placement permet d'inscrire trois points, pourquoi ne pas en profiter? Vous aurez toujours l'occasion d'inscrire un touché plus tard. Les entraîneurs qui mènent leur équipe à la victoire ont toujours un plan. Même si, au bout du compte, ce plan n'est pas parfait.

PAR **HUGH MAYNARD** / *Hugh Maynard 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 : Élaborer une vision et définir des objectifs : Michelle Painchaud donne des conseils sur la façon d'établir un plan d'action afin d'assurer l'avenir de votre exploitation (en anglais seulement).
www.fac.ca/agrisuccesmai2013

SÉCURITÉ À LA FERME

Gare à la foudre!

Le vieux dicton selon lequel la foudre ne tombe jamais deux fois au même endroit ne s'applique pas aux exploitations agricoles. Parlez-en à Bernard Blouin, un producteur laitier du Québec. Un matin de juin 1976, M. Blouin, alors âgé de 13 ans, réparait une clôture avec son père à leur ferme de l'île d'Orléans, un terroir de grande renommée de la région de Québec.

« Nous avons vu qu'une tempête approchait », raconte M. Blouin, qui possède et exploite aujourd'hui le cheptel de 150 bovins laitiers avec son frère cadet Bruno. « Mais nous n'avions qu'un tracteur et nous nous trouvions à plus d'un kilomètre de la maison. Mon père a donc décidé que nous allions terminer ce que nous étions en train de faire. »

Lorsque la tempête s'est abattue, toutefois, il pleuvait si fort que les deux hommes sont allés chercher refuge contre une des roues arrière du tracteur.

« Tout à coup, nous avons entendu un immense fracas, relate M. Blouin. Je suis resté figé sur place pendant quelques secondes, complètement paralysé, puis je me suis effondré au sol en hurlant. »

À part une frousse de tous les diables et une marque de brûlure dans le dos, parce qu'il était appuyé contre la jante du pneu lorsque l'éclair a frappé, M. Blouin et son père s'en sont tirés indemnes.

En août dernier, lorsque la foudre a enlevé la vie à un ouvrier agricole en Ontario et à 19 bovins au Nouveau-Brunswick, l'employé de M. Blouin a vécu une expérience similaire. Les deux hommes fauchaient du foin dans des champs différents, à environ deux kilomètres de distance, quand un orage a éclaté.

« Il ne pleuvait pas, mais le temps était très sombre. Nous avons communiqué par cellulaire et avons décidé de continuer parce que nous avions presque terminé. »

Quelques minutes plus tard, l'employé terrifié est arrivé à toute vitesse. Un éclair avait fait voler en éclats une vitre de portière, l'arrosant lui et la cabine du tracteur d'une pluie de morceaux de verre.

Le tracteur fonctionnait normalement, mais il avait perdu 20 litres d'huile à transmission. « Où cette huile s'est-elle retrouvée? Personne ne le sait, dit M. Blouin. Elle s'est volatilisée. »

Même si elle ne constitue pas la menace la plus dangereuse pour les agriculteurs, la foudre doit être prise au sérieux.

D'après le Programme canadien de surveillance des blessures en milieu agricole, un programme fédéral qui recense les blessures et les décès en milieu agricole, la foudre a causé neuf décès chez les agriculteurs canadiens entre 1990 et 2010.

Trois victimes se trouvaient sur des machines ou à proximité de machines, trois marchaient dans des champs, deux se trouvaient sous des arbres et une était à cheval.

Par mesure de sécurité, Environnement Canada recommande de chercher un abri en contrebas, d'éviter tout contact avec l'eau et de se tenir à l'écart des « objets qui sont des conducteurs d'électricité, comme les tracteurs, les voiturettes de golf, les bâtons de golf, les clôtures métalliques, les motocyclettes, les tondeuses à gazon et les bicyclettes ».

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.*

Les plans d'expansion et les recettes élevées dans le secteur des cultures

font grimper la valeur des terres

D'après le dernier rapport *Valeur des terres agricoles* de FAC, la valeur des terres au Canada s'est accrue de 10 % en moyenne au cours des six derniers mois de 2012, soit la hausse nationale moyenne la plus importante depuis 1985. Le Québec a enregistré la plus forte hausse moyenne (19,4 %), suivi du Manitoba (13,9 %) et de l'Ontario (11,9 %).

« À l'heure actuelle, le marché est dominé par des producteurs qui cherchent à accroître leurs fonds de terre », affirme Michael Hoffort, vice-président principal, Portefeuille et risque de crédit, à FAC.

De nombreuses transactions foncières donnent lieu à des offres audacieuses parce que les producteurs veulent apporter des ajouts progressifs à leurs exploitations existantes afin de réaliser des économies d'échelle et de pouvoir utiliser de nouvelles technologies pour cultiver des superficies plus grandes.

La valeur actuelle des terres reflète aussi les attentes des producteurs de culture en matière de recettes.

« Les recettes élevées des cultures créent un environnement favorable à la hausse de la valeur des terres agricoles », explique Jean-Philippe Gervais, économiste agricole en chef à FAC.

L'augmentation de la valeur des terres fait en sorte qu'il est peut-être plus difficile, en particulier pour les jeunes agriculteurs, de prendre de l'expansion ou de faire leurs débuts dans l'industrie. Toutefois, une solution possible est de louer une partie de la superficie dont ils ont besoin dans le cadre de leur modèle d'entreprise.

En 2011, la majorité des terres agricoles au Canada (61,5 %) appartenaient à leurs exploitants. « Les faibles taux d'intérêt facilitent les projets d'expansion pour les producteurs », explique M. Gervais. Cependant, il conseille aux acheteurs de se laisser une marge de manœuvre suffisante pour faire face à tout repli des prix des produits de base ou à toute hausse des taux d'intérêt.

Selon M. Hoffort, le revenu agricole net, en particulier dans le secteur des céréales et des oléagineux, a augmenté à peu près au même rythme que la dette agricole.

« Les perspectives de l'agriculture canadienne sont vraiment positives », estime M. Gervais.

Les résultats contenus dans ce rapport sont fondés sur un système établi et reposant sur des terres agricoles repères situées aux quatre coins du Canada. Les évaluateurs fondent leur estimation de la valeur marchande sur des ventes récentes de terres comparables; une fois les ventes choisies, elles sont examinées, analysées et rajustées par rapport aux terres repères.

Ce rapport offre un moyen de mesurer la valeur des terres et, bien qu'il soit considéré comme un outil essentiel d'aide à la décision pour les producteurs, il ne représente qu'un morceau du casse-tête. Les propriétaires, les locataires, les acheteurs et les vendeurs de terres agricoles doivent être conscients qu'il existe des différences importantes à ne pas négliger entre les lieux géographiques, et que les prix ne sont qu'un facteur à prendre en considération. Les autres facteurs comprennent l'emplacement, le choix du moment, la situation financière et les objectifs personnels. Il est donc recommandé d'effectuer des recherches supplémentaires.

VIDÉO : Pour voir une vidéo au sujet de ce rapport, visitez le **www.fac.ca/videovaleurdesterres**. Les rapports précédents se trouvent au **www.valeurdesterresagricoles.ca**.

Printemps 2013

Canada	C.-B.	Alb.	Sask.	Man.	Ont.	Qc	N.-B.	N.-É.	Î.-P.-É.	T.-N.-L.
10 %	0,4 %	7,2 %	9,7 %	13,9 %	11,9 %	19,4 %	0,0 %	6,8 %	5,7 %	0,0 %

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