

ARTICLES VEDETTES

10

Création d'une pochette d'excellence

Quelle activité conjugue passion, expertise et réussite économique pour vous?

14

L'ère de l'agriculture de conservation est arrivée : êtes-vous prêt?

Selon le magnat des affaires Howard G. Buffett, les producteurs agricoles devront très bientôt apporter des changements radicaux dans leurs fermes sur le plan environnemental.

RUBRIQUES

2

VOTRE ARGENT

Les accords de coentreprise peuvent comporter des avantages

Comparativement à d'autres structures d'entreprises, la coentreprise offre une souplesse accrue, permet de transférer votre ferme à la relève en douceur et présente de meilleurs avantages fiscaux.

8

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

L'importance de s'adapter aux nouvelles pratiques de production

Repousser constamment les limites de la production rend l'industrie agricole de plus en plus complexe. Comment réagissez-vous à ces changements?



4

JEUNES AGRICULTEURS

Se lancer en affaires dans le monde agricole

Chris et Cameron Allam considèrent leur exploitation comme une entreprise, et ce, sur tous les plans.

17DEMANDEZ À UN EXPERT

Seulement 40 chances

Howard G. Buffett explique pourquoi il est important de commencer à planifier la relève sans tarder.



19 GESTION DU RISQUE

La négociation de gains mutuels : au-delà du cliché

Optimisez la réussite de vos négociations.

20

SÉCURITÉ À LA FERME

Les chiens de ferme augmentent la sécurité

Un bon chien de ferme est beaucoup plus qu'un animal de compagnie.



En couverture : Grâce à un plan d'affaires officiel et à la répartition bien définie des responsabilités des membres de leur équipe de direction, ces céréaliculteurs connaissent le succès. (page 4)

Rédacteur en chef, Kevin Hursh Rédactrice adjointe, Allison Finnamore

Photographies originales par GregHuszarPhotography.com

Il est possible de reproduire les photos et les articles de ce numéro avec notre autorisation. Pour en savoir plus, communiquez avec nous en composant le 306-780-3278.

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

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

Abonnez-vous gratuitement : fac.ca/agrisucces



@FACagriculture



FACenligne



Financement agricole Canada

FACExpress

Pour recevoir gratuitement par courriel des nouvelles chaque semaine, visitez fac.ca/express.

Lettre du rédacteur



À titre de producteurs, la plupart d'entre nous sont hautement spécialisés. Nous ne cessons d'en apprendre sur notre propre secteur, mais les connaissances que nous avons d'autres secteurs peuvent être limitées.

Dans les faits, bon nombre d'éleveurs de bovins de boucherie et de bovins laitiers produisent aussi des cultures, cependant, le nombre d'exploitations mixtes est en déclin. Les producteurs plus âgés sont plus susceptibles d'avoir acquis une expérience dans plusieurs secteurs, toutefois, les choses ont beaucoup changé ces dernières années. En règle générale, les jeunes producteurs possèdent de l'expérience dans un seul secteur.

En conséquence, de nombreux producteurs de céréales en savent peu sur la formulation des rations alimentaires des animaux d'élevage. De même, beaucoup d'éleveurs de bovins de boucherie, de bovins laitiers, de porcs et de volailles savent peu de choses concernant les autres domaines d'élevage, sans parler de la culture du soja, du canola ou du maïs.

Même si nous avons à peine le temps de nous tenir au courant des progrès qui touchent notre propre ferme, il y a plusieurs bonnes raisons de prêter attention aux autres secteurs.

Nous savons tous que le secteur de l'élevage est un client important des producteurs de céréales; aussi, les éleveurs peuvent-ils souvent fournir des sources importantes de nutriments pour engraisser les terres des céréaliculteurs. Nous avons ainsi besoin les uns des autres.

Comprendre les défis et les avancées dans les autres secteurs peut offrir certaines perspectives qui seront utiles pour votre exploitation. De plus, cette connaissance nous permet d'être tous de meilleurs ambassadeurs de l'ensemble de l'industrie agricole plutôt que d'un secteur en particulier.

Élargissez vos horizons et essayez de comprendre les besoins et les motivations des producteurs qui œuvrent dans d'autres secteurs de l'industrie. Vous n'avez pas besoin d'avoir une connaissance exhaustive de leurs activités, mais une connaissance pratique peut parfois créer des occasions d'affaires ou, du moins, vous donner des idées et des stratégies que vous pourriez être tentés d'imiter.

L'industrie y gagne si nous développons un peu plus nos connaissances.

Vos commentaires et vos idées d'articles nous intéressent. Vous pouvez m'écrire à l'adresse kevin@hursh.ca ou sur Twitter à @kevinhursh1. ■

Cette publication de FAC est vouée à aider les producteurs à améliorer leurs pratiques de gestion. Vous y trouverez de l'information pratique, des exemples concrets et des idées novatrices.

KEVIN HURSH, RÉDACTEUR / Kevin est agrologue-conseil, journaliste et rédacteur en chef. Il vit à Saskatoon, en Saskatchewan. Il exploite aussi une ferme céréalière près de Cabri, en Saskatchewan, et produit un large éventail de cultures. **hursh.ca** (en anglais seulement)

ALLISON FINNAMORE, RÉDACTRICE ADJOINTE / Allison est journaliste agricole pigiste et passionnée des médias sociaux. Elle vit au Nouveau-Brunswick. Elle est la rédactrice de FAC Express et collabore à plusieurs publications à l'échelle nationale. finnamore.ca (en anglais seulement)

CONTRIBUTEURS

MARK CARDWELL / Mark est journaliste pigiste et rédacteur dans la région de Québec. markcardwell.ca (en anglais seulement)

TRISH HENDERSON / Trish est rédactrice pigiste et experte-conseil agricole. Elle vit dans le centre de l'Alberta et est aussi éleveuse de bovins de boucherie.

HUGH MAYNARD / Résidant à Ormstown, au Québec, Hugh est journaliste et communicateur d'expérience spécialisé en agriculture.

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

Votre argent

Les accords de coentreprise peuvent comporter des avantages

PAR LORNE McCLINTON

Pour une exploitation agricole, la société par actions et la société en nom collectif sont d'excellentes structures d'entreprise au regard de l'impôt et de la responsabilité, mais ce ne sont peut-être pas les structures idéales pour établir une relation d'affaires susceptible de connaître un transfert. Si vous envisagez de louer des terres, de fusionner avec une exploitation non liée ou d'accueillir un membre de votre famille au sein de votre exploitation, la coentreprise répond peut-être mieux à vos besoins qu'une société en nom collectif ou une société par actions. De plus, elle offre les mêmes avantages fiscaux.

« Une coentreprise est semblable à une société en nom collectif », mentionne Shannon Lueke, conseillère en gestion agricole de la firme MNP de Humboldt, en Saskatchewan. « Une société en nom collectif est une personne morale dans laquelle les associés peuvent essentiellement agir en leur nom réciproque dans la conduite des activités de la société. Une coentreprise est simplement un accord par lequel les parties conviennent de mettre en commun des ressources et de partager les bénéfices. Les parties ne sont pas juridiquement liées entre elles et ne peuvent agir en leur nom réciproque. »

L'avantage principal des coentreprises est sans doute la souplesse qu'elles permettent, ajoute M^{me} Lueke. Elles peuvent être établies de multiples façons de manière à répondre aux besoins et aux désirs des parties qui la composent. Celles-ci s'entendent sur la façon dont elles fonctionneront et font appel à un avocat qui officialise l'accord qu'elles n'ont plus qu'à signer.

Il est important de souligner que les coentreprises ne sont pas permanentes. Selon M^{me} Lueke, elles sont habituellement établies pour des périodes renouvelables, par exemple cinq ans, au terme desquelles les parties décident du renouvellement ou de la fin de l'accord.

La situation la plus fréquente est celle où plusieurs frères et sœurs agriculteurs travaillent ensemble. La société agricole en nom collectif donne de bons résultats à condition que les frères et sœurs entretiennent une collaboration harmonieuse. Toutefois, la dissolution de ce type d'entreprise peut causer des difficultés d'ordre juridique et fiscal.

« Dans le cas d'une coentreprise, les parties peuvent conserver leurs actifs séparément », souligne M^{me} Lueke. « Par la suite, lorsque la ferme s'est développée ou que les enfants de l'une ou l'autre des parties se joignent à l'entreprise, les producteurs ont davantage de possibilités pour ce qui est de son mode de fonctionnement ou de son transfert ou s'ils décident de la quitter. »

L'accord doit indiquer la façon dont les revenus et les dépenses seront gérés et peut même aller jusqu'à prévoir l'ouverture d'un compte conjoint afin de s'assurer que les factures relatives aux produits chimiques et à l'engrais, par exemple, sont payées à temps.

« Si vous convenez de mettre sur pied une coentreprise, vous devez d'abord et avant tout rencontrer un conseiller agricole et un avocat qui s'y connaissent en la matière », indique M^{me} Lueke. « Chaque situation est unique. Conséquemment, il serait approprié d'obtenir des conseils éclairés dans le but d'examiner toutes les éventualités propres à votre situation particulière. »

Une relève agricole sans heurt

De nombreux producteurs qui rêvent de voir leurs enfants prendre la relève de la ferme consacrent beaucoup de temps et déploient des efforts considérables à l'élaboration d'un plan de relève. Toutefois, ce ne sont pas tous les producteurs qui se demandent ce qu'ils feraient si leurs enfants, après s'être lancés en agriculture, finissent par se rendre compte que ce genre de travail ne leur convient pas.

« L'accord de coentreprise permet une certaine souplesse en ce qui a trait au plan de relève », mentionne M^{me} Lueke, qui souligne que l'établissement d'une coentreprise est une excellente façon d'encourager la jeune génération à



ÉVÉNEMENT
OUVERT AU
PUBLIC
L'événement
Dotez-vous
d'une structure
d'entreprise sur
mesure, mettant
en vedette Fina
Merle Good, aura
bientôt lieu près
de chez vous.
fac.ca/Structure
SurMesure



faire ses premiers pas en agriculture, et ce, sans causer de difficultés juridiques si l'expérience ne lui convient pas. Cela vous permet d'établir un accord provisoire grâce auquel deux générations peuvent déterminer si elles se sentent à l'aise de travailler ensemble.

« Chaque accord comporte une clause de résiliation », explique-t-elle. « Lorsqu'un accord de coentreprise est annulé, ses modalités donnent un aperçu de la répartition des capitaux, et les parties peuvent se retirer sans avoir à faire face aux complications inhérentes à la dissolution d'une société en nom collectif ou d'une société par actions. Cependant, la dissolution d'une société en nom collectif comporte des enjeux d'ordre juridique et fiscal. »

UNE OPTION AVANTAGEUSE SUR LE PLAN FISCAL



Dans le cas des baux de location au comptant et des contrats de métayage, le propriétaire foncier n'est pas considéré comme un producteur agricole et, par conséquent, pourrait se voir exclu des dispositions relatives au transfert des fermes de l'Agence du revenu du Canada (ARC) au moment de céder la terre à ses enfants.

Toutefois, il est possible d'établir une coentreprise de manière à ce que le propriétaire foncier soit considéré comme un agriculteur actif.

Cette façon de faire offre d'importants avantages fiscaux à long terme et peut même procurer des revenus annuels plus élevés, mais elle comporte un obtienne une part des profits éventuels, il doit payer un pourcentage des intrants pour détenir une participation financière dans la production. Étant donné la complexité des lignes directrices de l'ARC permettant de déterminer quels agriculteurs sont connaissance auprès d'un comptable avant de conclure l'entente.

La coentreprise n'est pas une structure qui convient à tout un chacun; certains propriétaires fonciers veulent simplement tirer un revenu régulier et peu risqué. Toutefois, si vous estimez que vous serez propriétaire de terres agricoles pendant de nombreuses années, c'est une possibilité à explorer.

Se lancer en affaires dans le monde agricole

PAR TRISH HENDERSON



Jeunes agriculteurs





Âgé seulement de 31 ans, Chris Allam est un bien jeune directeur de l'exploitation. Cameron, son frère cadet âgé de 26 ans, compte parmi les plus jeunes directeurs financiers.

À titre de dirigeants de société, les frères Allam se distinguent non seulement par leur âge, mais aussi par leur entreprise. Bien qu'ils exercent le métier d'agriculteur, ils ne se définissent pas seulement en fonction de cela. Ils considèrent sur tous les plans leur exploitation comme une entreprise, qu'il s'agisse d'appellations d'emploi, de stratégie de marketing, de ressources humaines ou encore de relations publiques. Conjointement avec leurs parents Brian (président-directeur général) et Judy (trésorière), et avec l'aide de trois employés à plein temps et de travailleurs saisonniers, ils exploitent une grande ferme céréalière, Allam Farms Partnership, à Ardossan, près d'Edmonton en Alberta.

Leurs grands-parents ont fondé la ferme en 1949. Au fil des ans, la famille s'est investie dans diverses activités agricoles. Quand Chris et Cameron étaient enfants, l'activité principale était la production laitière. En 2007, après avoir vendu son troupeau laitier et son quota, la famille a fait l'acquisition d'une grande parcelle au nord de la ferme, et la production de cultures est devenue son activité principale.

Chris est entré au service de la ferme à plein temps en 2004 après avoir obtenu un diplôme en techniques agricoles du Lakeland College, en Alberta. En 2010, Cameron s'est joint à l'équipe de gestion agricole après avoir obtenu un diplôme en économie de l'Université de l'Alberta.

Une progression ardue

L'expansion de l'entreprise, conjuguée à la venue de la nouvelle génération dans la sphère de la gestion, a posé quelques défis.

« Comme nous avions décidé d'augmenter notre nombre d'acres, nous avons dû accroître notre efficacité et trouver de nouvelles façons d'achever plus rapidement l'ensemencement, la pulvérisation et la récolte tout en maintenant une qualité élevée et en demeurant attentifs aux moindres détails, ce dont nous avons toujours été fiers, mentionne Cameron. Nous avons créé des rôles bien définis dans notre entreprise afin d'éviter tout chevauchement par rapport aux responsabilités. »

Les responsabilités de Chris à titre de directeur de l'exploitation comprennent la logistique, la maintenance, l'agronomie, les activités d'exploitation et les ressources humaines. À titre de directeur financier, Cameron voit à la tenue des comptes, à la paye, aux relations avec les institutions financières et les comptables, et aux travaux aux champs. Tous deux collaborent à l'élaboration du budget, à la réalisation des achats et à la prise des décisions de marketing avec le soutien de leurs parents.

Les Allam travaillent aussi avec le FamilyFarms Group (FamilyFarmsGroup.com – en anglais seulement), un organisme qui offre de l'encadrement en matière de gestion d'entreprise aux exploitations à l'échelle du Canada et des États-Unis. Grâce à cette étroite collaboration, ils ont rédigé un plan d'affaires officiel et amélioré leurs pratiques en matière de ressources humaines, de gestion financière et de leadership.

La création d'une marque

Les Allam ont conçu un logo et mis en ligne un site Web (allamfarms.com – en anglais seulement). Récemment, ils ont commencé à publier un bulletin trimestriel destiné aux propriétaires fonciers, aux fournisseurs et aux employés. De plus, ils parrainent l'équipe de soccer masculin locale.

Jeunes agriculteurs

- « Notre site Web a permis d'attirer des employés à la ferme, confie Chris. Il est important pour nous de dire au public quel genre d'agriculteurs nous sommes et que notre entreprise est dirigée avec professionnalisme. Nous sommes fiers de qui nous sommes, de ce que nous faisons et de notre manière de fonctionner. »
- « Nous voulons nous distinguer à titre de producteurs de cultures agricoles, et nous voulons également que la collectivité sache ce que nous faisons et pourquoi c'est important pour nous », ajoute Cameron.

En plus d'accorder une importance stratégique à l'environnement et à leur collectivité, les Allam comprennent qu'ils doivent posséder de solides compétences en gestion des affaires pour que leur ferme soit viable à long terme.

« Chaque jour, nous prenons des décisions qui nous permettent d'accroître notre efficacité et notre durabilité, ajoute Chris. Plus nous utilisons nos intrants efficacement, plus nous réduisons notre empreinte environnementale et nos coûts. De plus, nous offrons notre aide à nos voisins afin qu'ils achèvent leurs travaux aux champs, et nous exploitons une parcelle de 1 000 acres en partenariat avec une autre ferme. Nous misons sur la collaboration plutôt que sur la concurrence. »

Une tradition de réussite

Les frères Allam attribuent à leurs grands-parents le mérite d'avoir fondé la ferme, et à leurs parents celui d'avoir agrandi l'exploitation et de leur offrir une aide quotidienne dans la poursuite de la tradition familiale.

« La réussite de notre entreprise découle des efforts acharnés et du soutien de notre famille, reconnaît Chris. Un travail bien fait au moment de l'ensemencement, de la pulvérisation et de la récolte, et l'adoption d'un plan de

marketing solide sont des outils indispensables à notre réussite à long terme. »

« Grâce à l'appui de nos conseillers en affaires, nous sommes à élaborer une vision pour 2020, ajoute-t-il. Nous tâchons de déterminer la taille que nous devrons atteindre, le nombre d'employés que nous devrons embaucher et les enjeux qui pourraient se profiler. Nous voulons continuer à prendre de l'expansion et à améliorer notre équilibre travail-vie personnelle. »

Le fait d'être membre d'un groupe consultatif formé de pairs a également aidé le Allam Farms Partnership à progresser. « Grâce à notre participation au FamilyFarms Group, nous avons la chance d'entendre d'autres producteurs du Canada et des États-Unis nous faire part des pratiques exemplaires qu'ils appliquent. Nous découvrons ainsi des pratiques d'affaires et agricoles améliorées qui se sont révélées profitables pour notre exploitation », ajoute Chris.

Les frères Allam aimeraient donner quelques conseils aux jeunes agriculteurs de la relève.

- « Faites des études postsecondaires afin de déterminer si le métier d'agriculteur vous convient. Peu importe que votre formation ait un lien avec l'agriculture, elle vous permettra d'élargir vos horizons, d'établir de nouveaux liens sociaux et de vous trouver un emploi hors de la ferme, s'il y a lieu », souligne Cameron.
- « Ne vous découragez surtout pas, conseille Chris. Faites la sourde oreille à ceux qui vous diront qu'il est trop difficile ou trop coûteux de se lancer en agriculture aujourd'hui. Notre grand-père est parti de zéro. Il occupait un emploi la semaine afin d'être en mesure de s'adonner à sa passion, l'agriculture. Bien sûr, on ne devient pas agriculteur du jour au lendemain, mais à force de patience et d'efforts acharnés, on peut y arriver. »







Vous voulez plus qu'une simple odeur de tracteur neuf

Vous voulez le tracteur neuf lui-même

Vous obtiendrez du financement rapidement et facilement lorsque vous achetez ou louez de l'équipement par l'entremise de FAC. Financez de l'équipement neuf ou d'occasion, directement au point d'achat, par téléphone, au moyen d'un réseau de concessionnaires d'équipement aux quatre coins du Canada. Profitez d'une plus grande flexibilité financière, d'un minimum de papiers à remplir et d'une plus grande satisfaction.

Composez le **1-800-510-6669** et nous vous mettrons en contact avec le concessionnaire le plus près de chez vous.

Canada

fac.ca/Equipement





Les facteurs qui changent la donne

L'importance de s'adapter aux nouvelles pratiques de production

PAR KEVIN HURSH

Repousser constamment les limites de la production rend l'industrie agricole de plus en plus complexe. Que vous soyez réticent ou enthousiaste à cette idée en dit long sur votre volonté à adopter de nouvelles pratiques de production.

Dans le secteur des grains, par exemple, les connexions entre décisions de gestion sont évidentes. Depuis longtemps, les producteurs tendent à accroître l'apport d'engrais azoté pour améliorer le rendement des cultures comme le maïs, le blé et le canola. Toutefois, à mesure que les taux d'azote augmentent, il faut assurer un apport suffisant d'autres éléments nutritifs pour éviter de limiter la croissance des plantes.

Outre les macronutriments (azote, phosphate, potassium et soufre), les carences en micronutriments comme le cuivre, le zinc, le chlorure et le bore préoccupent un nombre croissant de producteurs. De nombreux services agronomiques tentent de déterminer les carences au moyen des analyses de sol, mais aussi des analyses de tissus végétaux.

Plus les récoltes sont abondantes, plus les problèmes liés aux maladies sont susceptibles de faire obstacle. Ainsi, les traitements fongicides sont beaucoup plus courants qu'avant. Les pratiques de désherbage évoluent, elles aussi. En effet, les changements aux pratiques de production créent de nouveaux problèmes relatifs aux mauvaises herbes. Par exemple, les mauvaises herbes qui résistent aux herbicides sont de plus en plus préoccupantes et obligent les producteurs à utiliser en alternance des herbicides à modes d'action différents.

Par ailleurs, l'arrivée continuelle de nouveaux insectes nuisibles nécessite une surveillance accrue des cultures pendant la saison de croissance.

Les répercussions économiques varient selon que les prix des grains sont élevés ou bas. Par exemple, si l'on compare un prix de 9 \$ et un prix de 13 \$ le boisseau, le seuil économique d'un traitement fongicide ou insecticide pour le canola est différent. Toutefois, peu importe le prix, la technologie de production ne cesse d'évoluer.

Dans tous les autres secteurs (lait, bœuf, porc, volaille, légumes, etc.), la situation est la même : l'optimisation de la production entraîne une série infinie de défis et choix nouveaux.

Certains producteurs sont déroutés par ce vent de changement. Ils rêvent du bon vieux temps, de la bonne vieille méthode. Si seulement leurs amis et voisins ne repoussaient pas les limites de la production, ils ne se sentiraient pas obligés de le faire également.

Toutefois, l'amélioration fait partie de la nature humaine, et l'optimisation de la production procure des retombées économiques. Les nouvelles pratiques de production et les nouvelles idées ne sont pas toutes judicieuses, et les pratiques de production doivent être durables; toutefois, nous devons apprécier les progrès accomplis.

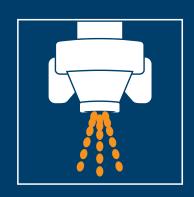
Ne considérez pas cette évolution comme une corvée interminable, mais plutôt comme une occasion. Ce n'est pas tout le monde qui souhaite être à l'avant-garde (ou sur la ligne de front, pourrait-on dire parfois) en fait de pratiques de production, mais une ouverture d'esprit et l'adoption des nouvelles pratiques et technologies qui sont adaptées à votre exploitation vous apporteront des avantages considérables.

« C'est votre attitude et non votre aptitude qui détermine votre altitude. »

- Zig Ziglar, auteur et conférencier-expert en motivation









Vous achetez des intrants?

Cultivez votre croissance avec FAC

Achetez vos semences, votre carburant, vos engrais et vos produits de protection des cultures grâce au financement de FAC et profitez de périodes de remboursement prolongées.

Appelez maintenant pour obtenir une approbation.

1-888-522-2555 fac.ca/IntrantsdeCulture



Création d'une pochette d'excellence

CET ARTICLE EST UNE ADAPTATION D'UN BALADO CAPSULE FAC.





Capsule FAC est un balado agricole bimestriel. Abordant des thèmes comme les affaires, la technologie, l'inspiration ou encore la sécurité agricole, Capsule FAC présente des chroniques et des entrevues d'intérêt pour l'agriculture canadienne et votre entreprise.

fac.ca/Capsule

Article vedette

Il y a longtemps, je faisais partie d'un groupe qui aidait des jeunes de la région à trouver leur chemin alors qu'ils traversaient les années houleuses de l'adolescence. Nous avions de nombreux programmes en place, mais nous avions néanmoins l'impression qu'il fallait évoluer. Nous avons donc convenu d'en mettre un autre sur pied. Le responsable de notre groupe, un homme brillant, a simplement déclaré: « Faisons moins, mais faisons-le mieux. » Parfois, la croissance est synonyme d'amélioration, et non d'expansion.

J'utilise cet exemple, car il illustre un concept qui mérite d'être approfondi. Cette idée a transformé l'orientation de mon entreprise il y a 17 ans. Elle pourrait également transformer votre vision de votre exploitation agricole.

Pensez à des gens d'exception, comme Churchill, Gretzky ou Mandela; tous sont remarquables, mais dans un domaine bien précis. Jim Collins, auteur de plusieurs livres, dont Built to Last (disponible en anglais seulement) et Le choix de l'excellence (Great by Choice), qualifie cela de « pochette d'excellence ». Il soutient que l'on peut créer sa propre pochette d'excellence même si l'on ne tient pas les rênes d'une entreprise. Ses recherches montrent d'ailleurs que les personnes et les entreprises qui créent de telles pochettes de réussite présentent un profil type reproductible.

Imaginez trois cercles disposés en forme de triangle. Celui du haut renferme ce qui vous passionne. Sans passion, il est impossible d'accomplir de grandes choses, indiquent

les recherches de M. Collins. Le deuxième cercle renferme l'activité dans laquelle vous excellez. Il renferme également les tâches dans lesquelles vous n'excellez pas, ce dont vous êtes pleinement conscient. Le dernier cercle représente ce qui fait tourner votre moteur économique.

La pochette d'excellence se trouve à la zone d'intersection des trois cercles : ce qui vous passionne, ce en quoi vous excellez et ce qui fait tourner votre moteur économique.

M. Collins explique que l'idée d'excellence prend forme lorsque les gens ordinaires comprennent qu'ils n'ont pas la responsabilité de l'autobus en entier, mais plutôt d'un minibus. Nous avons tous un minibus, c'est-à-dire des domaines où nous sommes responsables et sur lesquels nous exerçons une influence, comme la famille, l'équipe dont nous faisons partie au travail et les jeunes que nous entraînons. Même si nous ne pouvons viser l'excellence dans l'ensemble de la commission scolaire, nous pouvons choisir d'assumer la responsabilité de notre minibus. « Il faut assumer la responsabilité de transformer en excellence tout ce qu'on peut rendre excellent », dit M. Collins.

Lorsque nous ramenons l'excellence à une toute petite poche, le concept semble davantage à notre portée. Alors voici un exercice à faire : réfléchissez à ce que votre pochette d'excellence pourrait être. La réponse se trouve dans la zone où se rencontrent les trois cercles : ce qui vous passionne, ce en quoi vous excellez et ce qui fait tourner votre moteur économique.

Lorsque nous ramenons l'excellence à une toute petite poche, le concept semble davantage à notre portée.



Article vedette

Parfois, la croissance est synonyme d'amélioration, et non d'expansion : « Faisons moins, mais faisons-le mieux. »



Une fois que vous aurez déterminé votre pochette d'excellence, ne perdez pas de vue l'essentiel. Un des entraîneurs sportifs les plus souvent cités est Vince Lombardi. Sa citation la plus célèbre dans le monde de l'entraînement est sans doute celle de 1959, année où il était entraîneur-chef des Packers de Green Bay, qui n'avaient gagné que deux matchs au cours de la saison. Il savait qu'il fallait alors revenir à l'essentiel. Le ballon au-dessus de la tête, M. Lombardi a fixé son équipe et s'est écrié : « Messieurs, ceci est un ballon de football! »

Pour lui, revenir à l'essentiel n'était pas une solution temporaire à une mauvaise situation : c'était sa façon d'exercer son leadership. Il croyait que le seul moyen de réussir consistait à revenir à l'essentiel chaque année. Voici deux réflexions qui illustrent comment cette démarche peut nous être utile à tous.



Il est facile de se laisser distraire. Supposons que votre voisin bâtit une grange de grande dimension ou qu'il vient de faire l'acquisition d'équipement flambant neuf. Au lieu de vous concentrer sur les tâches qui rentabilisent votre exploitation, vous vous surprenez tout à coup à magasiner en ligne la prochaine nouveauté.

Danny Klinefelter, de l'Université Texas A&M, explique que le but de faire des affaires, c'est de faire de l'argent. La rentabilité vous permet de faire des choix. Certains veulent faire des choix avant même de faire des profits, ce qui amène immanquablement des problèmes. Le principe du retour à l'essentiel nous rappelle cependant l'ordre des étapes à suivre pour réussir : les profits d'abord, les choix ensuite.

2. L'essentiel peut être ennuyeux, et ce n'est pas nécessairement une mauvaise chose.

Pita Alexander est comptable dans une exploitation agricole en Nouvelle-Zélande. Selon lui, il est important de se concentrer sur les principes fondamentaux étant donné que, souvent, les aspects les moins réjouissants d'une entreprise sont ceux qui sont les plus rentables. Je crois que nous avons compris le principe. Préféreriez-vous magasiner en vue de vous acheter de la machinerie rutilante et la conduire, ou faire la tenue de vos livres afin de déterminer vos coûts de production actuels? Laquelle de ces deux activités est la plus susceptible d'assurer votre rentabilité? On pourrait faire valoir que maîtriser les tâches essentielles, même si cela est ennuyeux, est porteur de réussite.

Lancer le ballon jusque dans la zone de but peut être grisant. Toutefois, l'approche de Vince Lombardi nous rappelle que ce sont les rudiments ennuyeux comme le blocage et le plaquage qui mènent aux victoires.

En affaires, la réussite passe aussi par l'essentiel.



capsule complète.

fac.ca/Pochette

En un clin d'oeil

PARMI LES PRODUCTEURS CANADIENS AUJOURD'HUI...



ont un enfant d'âge adulte qui souhaite prendre la relève de la ferme familiale



se sont lancés en agriculture grâce à un partenariat avec leur famille



ont débuté de manière indépendante

Selon les résultats d'un sondage mené auprès du groupe consultatif Vision de FAC en 2014

Contribuez à façonner l'avenir de l'agriculture

Devenez membre du groupe consultatif Vision de FAC. L'inscription est gratuite, la participation aux sondages est facultative et vos réponses sont confidentielles.

visionfac.ca

Faut-il se tourner vers de nouvelles cultures?



La pression à la baisse sur les prix des principales céréales incitera davantage de producteurs à se tourner vers d'autres types de culture en 2015, notamment le soja non génétiquement modifié destiné aux marchés alimentaires et différentes variétés de canola pour la fabrication d'huiles de spécialité. Assistez au séminaire de Kevin Hursh, intitulé Mettez à profit les cycles agricoles et les tendances économiques, pour savoir s'il est temps pour votre exploitation d'opter pour une nouvelle culture. Consultez le site Web de FAC pour obtenir les dates et les lieux de cet événement qui se tiendra près de chez vous.

fac.ca/Evenements





Besoin de conseils et d'idées pour faire des choix judicieux pour votre exploitation en matière d'équipement de pointe, de machinerie, d'appareils et d'applications? Lisez la nouvelle rubrique techno de Peter Gredig qui paraîtra dans le numéro de mars-avril. Peter est aussi un nouveau collaborateur de FAC Express.

Producteur dans la région de London, en Ontario, Peter est également partenaire de la société canadienne de développement informatique AgNition Inc. (agnition.ca - en anglais seulement) qui conçoit des applications et des ressources mobiles pour la production agricole, les agroentreprises et les entreprises.



@AgWag (en anglais seulement)



Entre 2006 et 2011, ce sont 33 490 personnes qui se sont lancées en agriculture.

Source : Statistique Canada, recensement de 2011

L'ère de l'agriculture de conservation est arrivée : êtes-vous prêt?

PAR ALLISON FINNAMORE

Selon le magnat des affaires Howard G. Buffett, les producteurs agricoles devront très bientôt effectuer des changements radicaux sur le plan environnemental dans leurs fermes, et ce, afin de satisfaire aux exigences des consommateurs.

Récemment, son père, Warren Buffett, s'est de nouveau trouvé dans le classement des personnes les plus riches au monde du magazine Forbes. Howard G. Buffett connaît lui aussi un franc succès : il siège aux conseils d'administration de Berkshire Hathaway Inc., de Coca-Cola, de la Lindsay Corporation, un fabricant mondial de produits d'irrigation, ainsi que de Sloan Implement, un distributeur privé d'équipement agricole John Deere. De plus, il exploite une ferme familiale de 1 500 acres située dans le centre de l'Illinois, ainsi que des fermes situées au Nebraska avec son fils Howard W. Buffett.

Toutefois, il consacre la plus grande partie de son temps à diriger la Fondation Howard G. Buffett, un organisme qui s'emploie à améliorer le niveau et la qualité de vie des populations les plus démunies et les plus marginalisées au monde. La fondation concentre son action sur la sécurité alimentaire et la sécurité de l'eau, la résolution et la gestion de conflits et les activités de développement postérieures à un conflit.

Ces missions permettent à M. Buffett, en dehors des séances de conseil, d'assouvir sa passion première : l'agriculture.

En plus de sa ferme familiale, M. Buffett supervise trois fermes de recherches exploitées par la fondation : une de 1 525 acres en Arizona, une autre de 4 400 acres en Illinois et enfin, une de 9 200 acres en Afrique du Sud. Il s'est rendu dans 130 pays pour documenter les défis qui découlent, tout à la fois, de la préservation de notre biodiversité et de l'apport des ressources nécessaires répondant aux besoins d'une population mondiale grandissante. Cela l'a amené à rédiger huit ouvrages sur la conservation, la faune et la condition humaine. Son dernier livre s'intitule 40 Chances: Finding Hope in a Hungry World (disponible en anglais seulement).

Le consommateur est roi

Ce sont les consommateurs, dit-il, qui donneront l'élan à l'adoption plus répandue des pratiques de conservation en agriculture; ils influenceront l'industrie de la transformation et exerceront des pressions sur les producteurs, qui devront répondre aux attentes. L'amélioration des pratiques agricoles, un meilleur traitement de l'environnement et la mesure du rendement au moyen des plans agroenvironnementaux et de la tenue de registres sont des responsabilités qui, selon M. Buffett, ne tarderont pas à s'imposer.

« Nous entrerons dans une ère nouvelle au cours des 20 prochaines années, ajoute M. Buffett. Nous devrons faire face à un niveau de surveillance différent. Un vent de changement souffle sur l'agriculture, et nous devons avoir une longueur d'avance, sinon nous nous heurterons à de sérieux problèmes. »

Des pressions en matière de changement des pratiques environnementales viendront également de la part des entreprises de transformation de produits agricoles, à mesure que ces dernières répondront aux exigences du public à cet égard. M. Buffett souligne que Coca-Cola est le plus important acheteur d'oranges à jus au monde, et que ce pouvoir d'achat permet à la société de collaborer avec des producteurs de toutes tailles et d'influencer les comportements.

Pionniers et observateurs

Qu'il s'agisse d'adopter des pratiques agricoles plus respectueuses de l'environnement, d'essayer de nouvelles variétés de semences ou de se procurer de nouveaux équipements, tout changement au sein d'une exploitation agricole peut constituer un défi, reconnaît M. Buffett. De façon générale, les agriculteurs, dit-il, forment deux catégories: ceux qui prennent les devants et adoptent le dernier gadget, et ceux qui analysent et observent comment les premiers s'en sortent avant de faire le pas.

« Il y aura toujours des pionniers, et pour eux, le défi consiste à déterminer l'utilité du changement, indique M. Buffett. Le côté pratique d'un changement ne signifie pas nécessairement qu'il renferme une valeur quelconque. » M. Buffett croit qu'il existe une catégorie de technologies, qu'il s'agisse du GPS, de la surveillance automatique ou des drones, que de nombreux producteurs adopteront rapidement. Ils distingueront les technologies qui leur sont bénéfiques de celles qui ne leur sont pas utiles.

M. Buffett considère les pratiques suivantes, qui exigent des changements de comportement, comme des formes de technologies nouvelles s'adressant à la fois aux pionniers et aux observateurs : la gestion

Article vedette



des sols et de l'eau, les plans de gestion des éléments nutritifs, la culture sans labour et les pratiques de labour en bandes.

« Lorsque votre téléphone cellulaire ne répond plus à vos besoins, vous en achetez un nouveau. C'est la même chose lorsque vous avez besoin d'un tracteur plus puissant. C'est du concret. Ce sont des besoins précis et quantifiables, mentionne M. Buffett. Les agriculteurs montrent plus de réticence lorsqu'il s'agit de besoins qu'ils ne peuvent quantifier. »

Ces impondérables, dit-il, forment les parties inférieures du cadre des technologies. Ils représentent aussi les changements qui seront importants à long terme, et ce, non seulement au regard des exigences des consommateurs et des transformateurs, mais aussi du strict point de vue de la protection de l'environnement.

« D'ici 50 ans, la question ne sera pas de savoir quel tracteur ou quel système GPS vous utilisez, dit M. Buffett, mais plutôt de savoir si vous avez préservé la qualité du sol et de l'eau, et si vous avez laissé la ferme en meilleur état qu'à l'époque où vous l'avez achetée ou en avez hérité. »

Les agriculteurs américains lui confient souvent qu'ils ont essayé la culture sans labour pendant un an et que les résultats n'ont pas été probants. Mais un an d'essai ne suffit pas, dit M. Buffett.

« Vous n'avez pas fait l'essai du GPS pendant un an, leur répond-il. La différence est que vous constatez immédiatement les avantages que le GPS vous procure ainsi que les raisons de l'adopter; d'ailleurs, vous en avez déjà acheté un. Par comparaison, la culture sans labour, les cultures-abris ou la gestion des éléments nutritifs exigent un véritable engagement. Vous devez modifier votre façon de gérer votre exploitation et votre comportement, mais ces changements se révèlent très utiles en définitive, particulièrement dans une perspective à long terme. »

L'agriculture de conservation requiert en effet un changement de mentalité. M. Buffett y voit un long processus d'apprentissage qui peut rebuter certains agriculteurs.

« Lorsqu'on passe à l'agriculture de conservation, on entame un parcours sans fin et en constante évolution. C'est un processus d'apprentissage continu. »

Il s'agit aussi de maintenir une vision optimiste et d'envisager divers éléments qui s'harmonisent ensemble. Lorsqu'un producteur rejette la culture sans labour parce qu'il produit, disons, des pommes de terre, M. Buffett répète que ce n'est pas là une raison suffisante.

« À l'heure actuelle, il est impossible de produire des pommes de terre sans labourer le sol. Il y a 20 ans, il en était ainsi de nombreuses cultures », fait-il valoir, ajoutant que la culture des pommes de terre sans labour sera peut-être possible un jour.

Dans le milieu des affaires, il faut encourager les idées neuves pour stimuler la croissance; M. Buffett indique qu'il en va de même dans le domaine de l'agriculture.

- « L'entrepreneurship règne au sein de nombreuses entreprises. Nous devons adopter le même esprit pour trouver une solution quant à la manière de préserver nos sols et notre eau », affirme M. Buffett.
- « N'allez pas croire que c'est irréalisable; le problème est que nous n'y consacrons pas suffisamment de temps et d'efforts. C'est là toute la différence. Si, un jour, nous avions convenu que le téléphone fixe représentait la meilleure façon pour nous de communiquer, personne n'aurait inventé le téléphone cellulaire. »



Créez votre héritage ensemble avec le prêt Transfert

Qu'il s'agisse de se lancer en affaires ou de vendre sa ferme, acheteurs et vendeurs peuvent compter sur le prêt Transfert pour s'entendre. Faites votre achat en investissant moins et constituez des fonds propres plus rapidement. Ou encore, vendez en comptant sur des paiements garantis et échelonnés et bénéficiez d'avantages fiscaux. Renseignez-vous.

1-888-332-3301 fac.ca/PretTransfert





Demandez à un expert

Seulement 40 chances

L'importance de commencer à planifier la relève dès maintenant

Dans cette entrevue. Howard G. Buffett parle de son livre. 40 Chances: Finding Hope in a Hungry World, qui expose les lecons de vie de même que les personnes, les lieux et les expériences qui ont façonné son opinion sur le rôle de la philanthropie comme solution aux plus grands défis du monde

Pourquoi « 40 chances »?

Un jour, alors que j'assistais à une présentation sur l'ensemencement du maïs, le conférencier a commencé par dire que nous avions tous une conception erronée de l'agriculture, ce qui a eu pour effet de retenir l'attention de tous les participants. Selon lui, nous considérons l'agriculture comme un mouvement perpétuel : tout ce que nous accomplissons au cours d'une année se poursuit l'année suivante, et ainsi de suite.

Il a souligné qu'entre le moment où votre père vous laisse monter sur le tracteur et celui où vous permettez à vos enfants d'y monter, vous aurez produit environ 40 récoltes.

Je me suis dit qu'il s'agissait plutôt d'un nombre limité de récoltes et que je n'avais jamais considéré la chose sous cet angle.

Il s'agissait pour moi d'une façon complètement différente de concevoir mon travail.

Qu'est-ce qui a changé dans la façon de gérer votre ferme à la suite de la conférence?

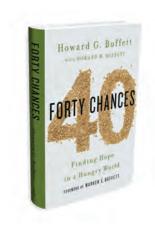
J'ai décidé de prendre davantage mon temps au moment d'ensemencer. C'était l'époque où le GPS n'existait pas, alors vous comprenez... Je m'efforcerais d'avoir des rangs bien droits, de ne rien oublier, et d'effectuer une meilleure planification. Je me suis rendu compte que je n'avais pas toute la vie devant moi. J'adore mon métier, alors au lieu de toujours me sentir pressé de tout terminer rapidement, pourquoi ne prendrais-je pas plus mon temps?

Et tant qu'à y être, pourquoi ne pas demander l'appui des autres?

Il y a quatre ans, mon fils s'est mis à l'agriculture à notre ferme au Nebraska. La conférence dont j'ai parlé précédemment m'a fait réfléchir, notamment à une question à laquelle bon nombre de producteurs doivent tôt ou tard réfléchir, à savoir la relève. Dans ce domaine, il n'est jamais trop tôt pour commencer à planifier. Souvent, on attend à la dernière minute, puis un jour, quelque chose tourne mal, et on se rend compte que l'on n'a pas su planifier correctement. On ne peut prédire le jour où une tuile vous tombera sur la tête.



Agriculteur, homme d'affaires, philanthrope, photographe et ancien représentant élu, Howard G. Buffett consacre sa vie à la lutte contre l'insécurité alimentaire mondiale et à la conservation de l'environnement.



HOWARD G. BUFFET

Howard G. Buffett est président-directeur général de la Fondation Howard G. Buffett, une fondation familiale privée dont la mission est d'améliorer le niveau et la qualité de vie des populations les plus démunies et les plus marginalisées au monde. Il exploite une ferme familiale de 1 500 acres située dans le centre de l'Illinois et supervise trois fermes de recherche exploitées par la fondation.

Demandez à un expert



« Il n'est jamais trop tôt pour commencer à planifier la relève. Faites participer vos enfants et toute personne nécessaire au processus. »

À quel moment doit-on commencer à planifier la relève?

Il n'est jamais trop tôt pour commencer à planifier la relève. Faites participer vos enfants et toute personne nécessaire au processus. On consacre une bonne partie de sa vie à mettre sur pied son exploitation; quand vient le moment de tirer sa révérence, on a tout intérêt à laisser des instructions claires à la relève.

En ce qui me concerne, je connais tous les champs que je possède dans leurs moindres détails. Je sais quelles mesures ont été prises en vue d'améliorer le drainage, d'éliminer les problèmes d'érosion, d'accroître la quantité de matière organique et de stimuler la productivité de chaque ferme.

Je crois que de façon générale, tous les producteurs se ressemblent. Ils ne veulent surtout pas voir les fruits de 40 ou 50 ans d'efforts disparaître en fumée.

Il se peut que personne ne veuille prendre la relève de votre ferme. Cependant, si vous avez des enfants, des neveux ou des nièces ou d'autres proches, il est important de les sensibiliser à ce que vous avez mis sur pied au cours des années et aux raisons qui vous ont incité à le faire.

Et vous n'avez pas toute la vie devant vous pour le faire.

Où se trouve le juste milieu entre communiquer ce qui est important et laisser à la prochaine génération le soin de trouver ses propres solutions?

Vous avez votre façon de faire les choses et la prochaine génération aura la sienne. Il est essentiel de trouver un équilibre et de communiquer ouvertement afin de comprendre les raisons pour lesquelles vous ne vous entendez pas sur tout.

Enfin, s'il est une chose à laquelle la génération qui cède le pas doit accorder de l'importance, c'est apprendre à enseigner tout en apprenant à lâcher prise. ■



VIDÉO : Choisir la personne qui prendra votre relève, avec John Fast fac.ca/releve

La négociation de gains mutuels : au-delà du cliché

PAR HUGH MAYNARD



La négociation est un art que nous apprenons à cultiver au fil des ans : quel enfant n'a pas tenté de repousser l'heure d'aller au lit, et quel adolescent sans le sou n'y a pas eu recours pour l'achat de sa première voiture? L'art de la négociation est acquis par l'expérience. Nous apprenons à le maîtriser, avec plus ou moins de succès, au fil du temps.

Les enjeux deviennent de plus en plus importants à mesure que nous avançons en âge. Les agriculteurs n'échappent pas à cette réalité. En effet, des transactions s'élevant à plusieurs millions de dollars pour l'achat de terres, de bâtiments ou de machines sont courantes de nos jours. Pensez-y un instant : vous consacrez votre vie entière à acquérir les connaissances nécessaires pour réaliser vos aspirations en tant qu'agriculteurs, mais tout ce que vous savez au sujet de la négociation vient des réussites que vous avez remportées et des échecs que vous avez subis dans vos négociations avec vos parents. Or, la gestion des risques inhérents à la négociation nécessite des aptitudes beaucoup plus approfondies.

Bien que la négociation ait souvent pour but d'accroître la rentabilité, beaucoup d'autres facteurs ont une incidence sur le processus et, potentiellement, sur les résultats. Le fait est que si vous adoptez la mauvaise stratégie, vous risquez de perdre au change (et de ne trouver aucune entente), de payer trop cher, ou de vous empêtrer dans une relation de travail invivable à laquelle il sera difficile de mettre fin.

Voici trois conseils importants à garder à l'esprit lorsque vous engagez des négociations :

Préparez-vous minutieusement. En effet, se préparer en vue de discussions compte pour environ 70 % d'une négociation fructueuse. Ainsi, la première étape consiste à faire vos devoirs, ce qui comprend solliciter des conseils de personnes plus expérimentées que vous. Une connaissance insuffisante de l'objet de la négociation, y compris les intérêts de l'autre partie, vous mettra vite hors jeu.

Décidez à l'avance quelle approche vous emploierez. Vous pouvez adopter une attitude de confrontation et espérer ainsi obtenir l'accord le plus avantageux possible, ou encore, viser la recherche de gains mutuels (la formule gagnant-gagnant) et peut-être ainsi amorcer une relation à long terme dont les bénéfices ne se calculeraient pas que sur le plan financier (services, conseils, équipement spécialisé, etc.).

Sachez quelle est votre meilleure solution de rechange par rapport à un accord négocié. Cette idée n'est pas bête : sachez quoi faire si les négociations échouent. Si vous n'y avez pas réfléchi sérieusement, vous devrez peut-être vous contenter d'un accord désavantageux parce que vous cherchez désespérément à acquérir plus de terres, de machines, d'animaux ou quoi que ce soit d'autre.

Le fait de prendre les négociations à la légère pourrait donner lieu à un accord insatisfaisant. Vous pourriez également vous exposer à un risque d'échec accru. Et comme l'agriculture est une entreprise de longue haleine, la recherche de gains mutuels dans une relation à long terme est toujours la meilleure façon de satisfaire toutes les parties.



Apprenez-en davantage au sujet des relations propriétairelocataire positives avec l'économiste en chef à FAC. Jean-Philippe Gervais. fac.ca/ StrategieDe Location

Sécurité à la ferme

Les chiens de ferme augmentent la sécurité

PAR MARK CARDWELL

D'ordinaire, cette chronique met l'accent sur l'un des nombreux dangers potentiels que dissimulent chaque bâtiment agricole et chaque champ, qu'il s'agisse de la manutention d'équipement ou de parties mobiles d'équipement, de travaux avec des bestiaux, de l'application de pesticides ou encore, de l'utilisation de VTT ou de tronçonneuses. La chronique de ce numéro traite plutôt des avantages, sur le plan de la sécurité des agriculteurs, que peut apporter une figure emblématique propre à de nombreuses fermes familiales : le chien de ferme.

Quiconque a déjà passé du temps dans une ferme a des anecdotes – positives et négatives – à raconter à propos d'incidents impliquant un chien.

Bien que l'on entende des anecdotes concernant des chiens de ferme qui ont tiré des enfants d'un danger, on en entend également d'autres où des chiens ont exposé des enfants curieux à un danger. Cependant, il ne fait aucun doute qu'un bon chien peut apporter un niveau de sécurité et de protection accru à la ferme.

La race et le dressage y jouent pour beaucoup. Les chiens dits « d'utilité », une catégorie qui comporte bon nombre des plus grandes races, dont le Saint-Bernard, le berger d'Anatolie et le chien de montagne des Pyrénées, ont pour fonction de détecter et de dissuader les prédateurs et les intrus.

De la même façon, les chiens de berger, notamment le border collie, le bouvier australien et le berger australien, savent imiter le comportement des humains et ainsi nous protéger contre les dangers physiques associés au rassemblement des bestiaux, petits et grands.

Par ailleurs, la présence d'un gros chien comme un berger allemand ou un labrador qui aboie pour signaler la présence d'étrangers dans des fermes qui sont souvent isolées apporte aussi un sentiment général de sécurité.

C'est un avantage dont profite Christina Kaiser de l'Isle-aux-Allumettes, au Québec, à quelques minutes d'Ottawa. Elle et son mari, Lucas, sont propriétairesexploitants d'une grande ferme mixte (bovins laitiers et cultures commerciales). Ils font aussi la reproduction et le dressage de bergers allemands comme chiens de ferme, notamment pour le rassemblement de troupeaux de bovins laitiers.

« Les gens mal intentionnés y pensent à deux fois lorsqu'ils entendent un chien aboyer », mentionne Christina.

Même si elle estime qu'il est un peu farfelu de penser que les chiens peuvent accroître la sécurité à la ferme, Christina est d'accord pour dire que la nature alerte et les sens développés des chiens peuvent aider à détecter et à prévenir des situations susceptibles de causer des accidents et des blessures graves.

« Une fois, mon chien aboyait sans arrêt et je ne comprenais pas pourquoi, ajoute-t-elle. Je suis donc allée voir et j'ai constaté qu'une barrière était restée ouverte. Cinquante de nos vaches s'étaient rendues sur une route et auraient pu causer un accident. Lorsque quelque chose cloche, les chiens le savent. »

DES FRAIS **DÉDUCTIBLES**

Avez-vous déduit de votre revenu imposable vos factures de soins vétérinaires et de nourriture pour les chiens et les chats à la ferme?

Les comptables agricoles, dont Allyn Tastad du cabinet comptable Hounjet Tastad Harpham à Saskatoon, indiquent qu'il est généralement possible de le faire.



Merci Canada!





ENSEMBLE, NOUS AVONS RECUEILLI **5 MILLIONS** DE LIVRES DE NOURRITURE

Grâce à la générosité de nos partenaires, de nos clients, des écoles, des entreprises et des employés, plus de gens vont manger à leur faim cet automne.

« FAC en campagne contre la faim témoigne de notre engagement à long terme envers l'industrie en permettant à la communauté agricole et agroalimentaire de se mobiliser pour partager sa production avec les plus démunis, constate Michael Hoffort, président-directeur général de FAC. Nous remercions nos clients et partenaires de partout au pays pour leur solidarité et leur généreuse collaboration dans la lutte contre la faim. Je suis extrêmement heureux de l'appui que nous avons reçu. Nous ne pourrions pas connaître un succès pareil sans la contribution de tout un chacun! »

Du 14 au 17 octobre, des tracteurs ont sillonné les routes de l'Alberta, du Manitoba, de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario, du Québec, de la Saskatchewan et de 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 Canada ont recueilli des dons en aliments et en argent au profit des banques alimentaires locales. Depuis 2004, FAC en campagne contre la faim a permis de recueillir plus de 22 millions de livres de nourriture.

Renseignez-vous au

FACenCampagneContrelaFaim.ca.

Merci à nos partenaires :

PLATINE

BDO

TMF Foods Ltd.

NATIONAUX

Parrish & Heimbecker Limited (New Life Mills) Windset Farms™

The Co-operative Retailing System

Défi Jeunesse/Moissonneurs Solidaires

Solis Foods Corporation Alliance Grain Traders Saladexpress inc.
Courchesne Larose
BroadGrain Commodities Inc.
Chenail Fruits et Légumes

OR

Île-du-Prince-Édouard

Kensington Agricultural Services Ltd.

Nouvelle-Écosse

AVR & Magic 94.9 Blueline New Holland Chicken Farmers of Nova Scotia VanOostrum Farm Equipment Ltd.

Québec

Benny D'Angelo Produce Inc. Delfland inc. Delta Dailyfood Inc. Fleury Michon Groupe Agritex inc. Hydroserre Mirabel inc. Le Groupe Vegco inc. Les Fermes R.R. et fils inc. Les Jardins Vegibec inc. Les Pommes de terre Cardinal inc. Les Serres Ovation inc. Les Viandes duBreton inc. Olymel O'Sole Mio Patates Dolbec inc. Propur inc.

Ray-Mont Logistiques Veg Pro International inc.

Ontario Cargill Ltd.

Collins Barrow

EarthFresh Foods
GJ's Farm Equipment Inc.
Gwillimdale Farms Ltd.
Harrison Pensa
Huron Tractor
Kapital Produce
MarcAngelo Foods
Mucci Farms
Premier Equipment Ltd.
Reis Equipment
Schinkel's Legacy
Shawridge Farms Ltd.
Stratford Farm Equipment
Sylvite
Weagant Farm Supplies

Manitoba

Cargill Ltd.
The Western Producer

Alberta

Cargill Ltd.

Deerland Equipment

The Western Producer

Saskatchewan

Cargill Ltd.
Cervus Equipment
Ernst & Young
Flaman Group of Companies
Legumex Walker
McDougall Gauley LLP
South West Terminal
The Western Producer

Regina

Flaman Group of Companies
Greystone Managed Investments
Markusson New Holland of Regina
McDougall Gauley LLP
MNP LLP
National Crane Services Inc.
PCL Construction
Management Inc.
Purolator Inc.
Saskatchewan Workers'
Compensation Board
SaskTel Pioneers
South Country Equipment Ltd.
Young's Equipment Inc.



Progressons ensemble

Pour la plupart d'entre nous dans l'industrie agricole, les possibilités exceptionnelles qui se présentent sont évidentes. Nous savons que l'agriculture est une industrie vitale, avant-gardiste et riche en possibilités, que nous nous soucions de l'environnement et du bien-être animal, et que nous avons à cœur de produire des aliments salubres et sains pour une population mondiale grandissante. Mais le grand public entend souvent une autre histoire. Pourquoi? Parce qu'avant tout, ce n'est pas notre industrie qui la raconte.

Afin que l'agriculture atteigne son plein potentiel, tous les membres de l'industrie doivent s'exprimer et raconter la véritable histoire de l'agriculture canadienne. Il suffit de désirer affirmer au monde entier votre agrifierté. et L'agriculture, plus que jamais peut vous y aider.

L'agriculture, plus que jamais est une cause menée par l'industrie qui fournit des ressources et une tribune aux agbassadeurs leur permettant de raconter, de façon positive, la véritable histoire de l'agriculture canadienne. Nous avons plus de 300 partenaires, ainsi que des agbassadeurs d'un bout à l'autre du pays, qui se sont tous engagés à améliorer les perceptions, à réfuter les mythes et à susciter un dialogue positif sur l'agriculture. Nous avons beaucoup accompli au cours de nos deux premières années d'existence, mais nous devons continuer de progresser, parce que changer les perceptions est un travail constant qui est plus facile à accomplir lorsque nous apportons tous notre contribution. Ensemble, nous pouvons exprimer notre optimisme d'une manière efficace et invitante.

Consultez le AgriculturePlusQueJamais.ca dès aujourd'hui pour savoir comment contribuer à la cause.











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