

ARTICLES VEDETTES

10

Deux questions qui vous aideront à mieux gérer votre ferme

Le fait de se demander « Et si? » et « Selon qui? » peut aider à déterminer les débouchés et les risques présents dans le cours des activités.

14

Le moment est déjà venu d'exploiter vos outils de marketing

Il est judicieux, du point de vue de la gestion, d'établir tôt votre plan de commercialisation et d'utiliser tous les outils à votre disposition.



RUBRIQUES

2 VOTRE ARGENT

La commercialisation des bovins : envisagez différentes options

Le choix du mode de commercialisation des bovins repose sur certains facteurs qu'il faut garder à l'esprit.

8 LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

La Convention de l'UPOV (1991) aura-t-elle une incidence sur votre exploitation?

L'adoption du projet de loi C-18 du gouvernement du Canada se traduit par une protection élargie des obtentions végétales pour les nouvelles variétés de cultures, mais quelles seront les répercussions sur les producteurs agricoles?



4

JEUNES AGRICULTEURS

Harmony Beef, un projet rassembleur pour la famille Vesta

Deux jeunes acteurs du monde des affaires aident leur père à insuffler un nouveau dynamisme à une usine de transformation du bœuf qui a fermé ses portes il y a plusieurs années.

17DEMANDEZ À UN EXPERT

De petits changements qui rapportent gros

Découvrez comment la règle du 5 % peut vous aider à réaliser des profits.

19 TECHNOLOGIE

Les avantages des nouvelles technologies mains libres

Des appareils portables novateurs arrivent sur le marché, et certains possèdent un potentiel prometteur pour l'agriculture.



20 SÉCURITÉ À LA FERME

Attention aux méfaits du soleil

Le dermatologue Joël Claveau rencontre rarement un producteur âgé de plus de 50 ans qui n'a pas été touché par un cancer de la peau. Voici des moyens à prendre pour vous protéger.



Rich Vesta, en compagnie de ses deux fils, Christopher (gauche) et Jeremy, possède cinquante ans d'expérience dans l'industrie de la viande. (p. 4)

Rédacteur en chef, Kevin Hursh Rédactrice adjointe, Allison Finnamore

Photographies originales par GregHuszarPhotography.com et loreephotography.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



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

Lettre du rédacteur



Je suis impressionné de voir à quel point le public en général et les producteurs agricoles en particulier s'y connaissent en économie.

La politique sur les taux d'intérêt, l'inflation, la déflation, la croissance du PIB et le taux de change n'intéressent pas tout le monde, mais après avoir assisté à de nombreuses présentations d'économistes et d'analystes de marchés au cours de la dernière année, je suis émerveillé devant la pertinence des questions posées par les producteurs dans la salle.

Je me rappelle un exposé sur les perspectives du marché céréalier, il y a plusieurs années, où un producteur impatient et mécontent au fond de la salle s'était levé et avait dit au conférencier que tout ce charabia économique ne l'intéressait pas, qu'il voulait seulement qu'on lui dise comment évoluerait le prix du canola.

De nos jours, on comprend beaucoup mieux que toutes les forces économiques à l'intérieur de nos frontières comme à l'étranger ont une incidence directe sur les rendements de nos marchés, nos coûts d'intrants et notre rentabilité. On ne saurait trop insister sur l'importance de comprendre tous ces facteurs qui influencent le marché.

Aujourd'hui, les questions perspicaces sont monnaie courante.

« L'assouplissement quantitatif donnerait-il d'aussi bons résultats en Europe que ceux qu'il semble apporter aux États-Unis? », a demandé un producteur lors d'une réunion récente. À l'occasion d'une autre réunion, un producteur voulait savoir si les taux d'intérêt aux États-Unis étaient susceptibles de grimper plus vite que les taux au Canada et, le cas échéant, quelles seraient les répercussions sur les échanges et les investissements transfrontaliers.

On dit parfois à la blague que si l'on réunissait tous les économistes du monde, ils seraient quand même dans l'impossibilité de parvenir à la même opinion. S'il est vrai que les économistes ne sont pas toujours d'accord et que les prévisions économiques ne se concrétisent pas toujours, nous sommes plus sensibilisés que jamais à l'ensemble des facteurs qui entrent en jeu dans l'analyse.

Tout est lié. Le prix du pétrole a une incidence sur le prix du maïs, les taux d'intérêt influent sur l'investissement dans les terres agricoles, alors que les taux de change influent sur la structure des échanges commerciaux.

Jamais dans l'histoire n'y a-t-il eu autant d'information à la disposition des économistes de salon parmi nous.

Vos commentaires et vos idées d'articles sont toujours les bienvenus. Envoyez-moi un courriel à kevin@hursh.ca ou un message sur Twitter @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 agronomeconseil, 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 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)

PETER GREDIG / Fort de son expérience en communications agricoles, Peter est un associé de la société de développement d'applications mobiles AgNition Inc. Il est également producteur agricole dans la région de London, en Ontario.

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

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

OWEN ROBERTS / Owen enseigne les communications agricoles au Collège d'agriculture de l'Ontario (OAC) de l'Université de Guelph, où il est directeur de la diffusion de la recherche. Il est aussi journaliste pigiste.

KEVIN STEWART / Animateur de balados et producteur d'une programmation primée pour le compte d'AgVision Media, Kevin est un conférencier prisé qui aborde des questions comme la réussite et le leadership éclairé en agriculture.

Votre argent

La commercialisation des bovins : envisagez différentes options

PAR LORNE McCLINTON



Les prix des bovins ont été phénoménaux pendant une grande partie de 2014 et de 2015, mais personne ne peut prévoir avec certitude la durée de cet élan. Il est toujours important de maximiser vos revenus et de réduire le risque de prix.

Les producteurs des provinces de l'Ouest peuvent souscrire une police d'assurance dans le cadre du programme d'assurance des prix pour les éleveurs de bétail de l'Ouest (*Western Livestock Price Insurance Program* – WLPIP) afin d'établir un prix plancher pour leurs bestiaux. Les éleveurs qui vendent à des acheteurs aux États-Unis voudront peut-être songer à la couverture du risque de change pour se protéger des fluctuations soudaines du taux de change Canada-États-Unis.

Même si de nombreux éleveurs-naisseurs continuent de préférer vendre des veaux sevrés sur les marchés aux enchères en octobre ou en novembre, certains le font maintenant au moyen des sites Internet de ventes aux enchères. Cette méthode leur permet, entre autres avantages, « d'ignorer » des offres qu'ils jugent insatisfaisantes. D'autres vendent leurs veaux directement à des parcs d'engraissement ou en conservent la propriété et utilisent des services d'engraissement à forfait, jusqu'à ce que les veaux atteignent le poids d'abattage.

« Quelle que soit la stratégie de commercialisation retenue, vous pouvez augmenter vos chances d'obtenir un meilleur prix en établissant une bonne relation avec votre point de vente », fait valoir Sandy Russell, du cabinet Spring Creek Land and Cattle Consulting d'Outlook, en Saskatchewan. « Le fait d'établir certaines bases avec les acheteurs et les propriétaires sur le marché est très avantageux à long terme. »

Vous pouvez tout simplement discuter avec les représentants commerciaux de votre région pour les informer du type de bovin que vous avez à vendre et du moment où vous planifiez mettre vos animaux sur le marché, illustre-t-elle. Plus vous leur donnez d'information, mieux ce sera.

Vous devez donc être prêt à fournir aux acheteurs potentiels les registres de poids, de santé et de vaccination de vos bovins, ainsi qu'à participer au programme Verified Beef Production. De petits détails peuvent contribuer à vous faire gagner deux ou trois cents de plus par livre.

Il est encore plus important de tisser une relation à long terme si vous vendez vos animaux directement à un parc d'engraissement, souligne $M^{\rm me}$ Russell. En effet, les engraisseurs peuvent réduire leur risque en signant des contrats directement avec des éleveurs auxquels ils ont appris à faire confiance.

« Modifier votre stratégie de mise en marché peut avoir des conséquences sur l'ensemble de votre exploitation. »

« L'information commence à circuler presque automatiquement entre l'engraisseur et l'éleveur. Ce dernier peut donc savoir quel a été le rendement exact de ses animaux au parc d'engraissement et ajuster son programme de sélection en conséquence afin d'améliorer le rendement de ses troupeaux. Cette connaissance sera encore plus précieuse à l'avenir parce que les données de la génomique commencent à jouer un rôle important dans la commercialisation des bovins. »

Les exploitations d'élevage doivent mettre en vente une grande quantité d'animaux pour éveiller l'intérêt d'un parc d'engraissement, ajoute M^{me} Russell. Toutefois, à mesure que les troupeaux s'agrandissent, l'établissement de relations commerciales directes présente un intérêt accru.

Des risques et des avantages

Le fait de demeurer propriétaire de vos bovins jusqu'à ce qu'ils soient prêts pour l'abattage vous permet d'en tirer une plus grande valeur, explique M^{me} Russell.

De nombreux éleveurs privilégient cette option, en particulier lorsque les prix à l'abattage sont élevés et que les coûts des aliments pour animaux sont bas. Toutefois, plus vous conservez les bovins longtemps, plus vous exposez au risque de production et au risque de marché : un animal peut mourir, les coûts des aliments pour animaux peuvent monter en flèche et le prix que vous recevez pour vos animaux peut soudainement chuter.

La connaissance de votre coût de production est un élément clé de la gestion du risque. Si vous comprenez vos coûts liés à l'élevage de veaux, c'est-à-dire de la naissance au sevrage, cela peut vous aider à déterminer s'il est judicieux de conserver la propriété de vos animaux. Cette connaissance est aussi précieuse lorsqu'il s'agit d'établir la meilleure façon d'utiliser des outils de gestion du risque, comme recourir au WLPIP. Grâce à des polices d'assurance distinctes pour les veaux, les bovins d'engraissement et les bovins engraissés, l'utilisation d'un ou de plusieurs contrats du WLPIP peut permettre aux éleveurs de « bloquer » un profit, peu importe la situation sur le marché au comptant.

- « N'oubliez pas que la modification de votre stratégie de mise en marché peut avoir des conséquences sur l'ensemble de votre exploitation », mentionne M^{me} Russell, qui souligne que le moment de la commercialisation peut avoir une incidence sur les flux de trésorerie et sur l'imposition.
- « Souvent, les éleveurs atténuent ces répercussions en adoptant graduellement leur nouvelle stratégie de mise en marché. Par exemple, certains conservent leurs génisses et leurs bouvillons plus légers, tandis que d'autres fractionnent leur production de veaux de l'année pour réduire l'impact éventuel d'un changement soudain. »

Il n'y a pas deux exploitations d'élevage bovin pareilles, donc il n'existe pas de stratégie universelle, ajoute M^{me} Russell. Les éleveurs devraient donc prendre le temps d'explorer toutes les options pour leur entreprise en s'attardant particulièrement à leur stratégie de gestion.



L'importance des **contrats**

Un contrat de vente directe doit stipuler clairement les attentes envers chacun et doit être avantageux pour toutes les parties. S'ils ne réalisent aucun profit, les intervenants ne feront pas partie bien longtemps de la chaîne d'approvisionnement.

« Croyez-le ou non, certaines personnes dans l'industrie de l'élevage bovin vendent encore leurs animaux directement sans contrat, ajoute M^{me} Russell. Je ne saurais trop insister sur l'importance des contrats. Les deux parties doivent bien en comprendre les modalités. »

Une fois qu'un bon contrat est en place, vous n'avez habituellement plus besoin d'y recourir. Cela dit, il vaut plus que son pesant d'or si quelque chose tourne mal.

Il est aussi bien avisé de rédiger un contrat si vous avez recours à l'engraissement à façon, conclut M^{me} Russell. Ces contrats doivent indiquer, notamment, les coûts connexes ainsi que les dates et le mode de paiement.

Visitez **wlpip.ca** (en anglais seulement) pour plus de renseignements sur le programme destiné aux éleveurs de bétail.

Jeunes agriculteurs



Harmony Beef, un projet rassembleur pour la famille Vesta

PAR TRISH HENDERSON

Dans un contexte où les stocks de bovins n'ont jamais été aussi bas et où la concentration s'accentue dans le secteur nordaméricain de la transformation du bœuf, une usine de l'Alberta, qui avait fermé ses portes depuis plusieurs années, va à contre-courant. Rich Vesta, qui possède une solide réputation d'une cinquantaine d'années dans le secteur de la viande, et ses fils Christopher et Jeremy se préparent à ouvrir l'entreprise Harmony Beef Company, l'automne prochain.

Située tout près de Calgary, à Balzac, en Alberta, l'usine qui portait le nom de Rancher's Beef a été construite par un groupe d'éleveurs de bovins en 2006. Malheureusement, en raison des difficultés qui ont affligé l'industrie dans la foulée du premier cas d'encéphalopathie spongiforme bovine au Canada en 2003, l'usine n'a fonctionné que pendant 14 mois avant de fermer ses portes.

Une expertise en agriculture à mettre à profit

Rich Vesta a occupé des postes de direction dans des sociétés comme Land O'Lakes, une coopérative laitière, Swift, une entreprise de transformation de la viande, et JBS USA, un chef de file international de la transformation du bœuf, du porc et de l'agneau. Durant sa carrière, M. Vesta s'est fait connaître pour sa capacité à améliorer l'efficience et la rentabilité d'usines de transformation du bœuf peu performantes.

Établi à Fort Collins, au Colorado, cet Américain n'avait pas prévu que son projet de retraite se déroulerait dans une usine de transformation du bœuf désaffectée au nord du 49e parallèle.

« Après avoir dirigé JBS North America, je me suis rendu compte que je voulais avoir une entreprise familiale et travailler avec mes fils, confie M. Vesta. Mon épouse Pamela et moi savions que nous allions faire autre chose. Mais nous ne savions pas que ce serait au Canada. »

Deux semaines après avoir pris sa retraite de JBS, M. Vesta a reçu un appel d'un engraisseur de bovins de l'Alberta avec qui il avait fait affaire pendant des années; l'ancien partenaire lui a demandé de jeter un coup d'œil à l'ancienne usine Rancher's Beef.

« Plus nous avons approfondi nos recherches et plus nous avons été séduits par le Canada et la haute qualité des bovins produits ici. Nous avons fini par être convaincus qu'il y avait un débouché, dit-il. Nous considérons que cette usine marque un tournant décisif dans l'avenir de l'industrie. »

Comme les Vesta ont choisi de ne pas se donner de titres d'emplois et de prendre toutes les décisions d'affaires conjointement, la communication est essentielle.

Une histoire de famille

Les Vesta ont acquis une participation dans l'usine vacante à l'automne 2013 et ont trouvé, pour les deux fils, des rôles clés dans l'exploitation de cette installation de classe mondiale.

En 2004, Christopher a obtenu un diplôme du St. Norbert College, au Wisconsin, avec double majeure en commerce et en économie. Après ses études, il a travaillé avec son père comme directeur de l'assurance de la qualité pour les entreprises de transformation de la viande Packerland et JBS North America.

Pour sa part, Jeremy a obtenu un diplôme de la Northwestern University de Chicago en 2008, avec une majeure en économie et une mineure en transport et en logistique. Il a travaillé cinq ans à Bunge Global AgriBusiness, où il a gravi les échelons jusqu'au poste de négociant principal en maïs transporté par train.

« J'ai eu l'occasion de collaborer avec les meilleurs négociants en maïs et en soja au monde, explique Jeremy. Lorsque la société de portefeuille de la famille a décidé d'investir dans cette usine de transformation du bœuf, j'ai estimé que c'était le moment idéal pour se joindre à l'entreprise familiale. »

En raison de son expertise financière, Jeremy est le premier à séjourner à Balzac.

« Mon père et moi allons à l'usine chaque semaine depuis le début des rénovations, dit-il. Je m'occupe de tous les achats et de toutes les questions financières jusqu'à ce que nous embauchions un contrôleur sur place. »

Comme les Vesta ont choisi de ne pas se donner de titres d'emplois et de prendre toutes les décisions d'affaires conjointement, la communication est essentielle.

« Nous nous parlons chaque jour. Pamela est aussi d'un grand soutien; nous sollicitons son avis sur chacune de nos idées », affirme Rich.







Jeunes agriculteurs

Un partenariat exceptionnel

- « Jeremy comprend les finances et les marchés, et moi, je possède une vaste expérience des opérations et de la TI, explique Christopher. À nous deux, nous sommes capables de résoudre presque toutes les questions. Lorsque nous n'y arrivons pas, nous avons d'autres ressources, la première étant notre père. Le travail d'équipe est l'une de nos plus grandes forces. »
- « Notre père est reconnu pour son excellence dans l'industrie, ajoute Jeremy. Mon frère et moi envisageons de mettre à profit le bagage de notre père et sa capacité unique d'optimiser le rendement d'une usine. »

L'un des moyens par lesquels ils y arrivent consiste à motiver et à inspirer leurs employés. « Il est très important d'apprendre à connaître et à comprendre nos employés, soutient Christopher. Par exemple, nous avions une usine sur la côte est des États-Unis où les choses ne tournaient pas rond et qui comptait principalement des employés hispanophones. Nous avons communiqué avec eux personnellement, en espagnol, pour résoudre le problème. »

« Nos employés sont sur un pied d'égalité avec nous. Chaque rôle est essentiel à la réussite de notre entreprise, et ces gens font pratiquement partie de notre famille », fait valoir Jeremy.

Le regard tourné vers l'avenir

Aucun des deux frères n'envisageait une carrière en agriculture, mais tous deux reconnaissent les nombreuses possibilités que recèle ce secteur. « L'agriculture est une industrie complexe, affirme Christopher. Je suis reconnaissant de la chance que j'ai. C'est un domaine très gratifiant pour une personne travaillante et déterminée. »

Jeremy estime que les marchés des produits de base ne sont plus ce qu'ils étaient il y a 40 ans, et que cela donne la chance aux jeunes agriculteurs et agroentrepreneurs de se faire valoir.

« Les marchés sont plus dynamiques qu'avant. Les produits ne fluctuent plus seulement de 0,25 % par jour, et la rentabilité dans le secteur agricole ne repose plus sur les mêmes façons de faire qu'il y a 20 ans. Les jeunes qui ont des idées neuves peuvent apporter une précieuse contribution à cet égard. »

Les frères reconnaissent aussi l'importance pour les exploitants d'acquérir une perspective mondiale.

« Le monde est vaste et il est de plus en plus important d'avoir de l'expérience en dehors de son propre champ d'activité. Ce qui se passe dans le cadre des pourparlers commerciaux à Genève est aussi important que les rendements du canola dans votre ferme », illustre Jeremy.

La curiosité intellectuelle et l'apprentissage continu ne sont pas réservés exclusivement à la jeune génération, selon Rich Vesta. « Je n'ai jamais éprouvé autant de plaisir dans ma carrière, et c'est parce que je travaille avec des jeunes qui me mettent au défi chaque jour. »

La famille Vesta est convaincue que Harmony Beef servira bien l'industrie. L'entreprise produira du bœuf ordinaire au cours des six premiers mois, puis se lancera dans la production de produits de bœuf différenciés et de marque de grande valeur.

« Cette usine est un point de départ pour Christopher et moi, conclut Jeremy. Nous entendons réussir et prendre de l'expansion, et nous espérons pouvoir apporter des changements positifs au sein du secteur de la production de bœuf et sur les marchés. »

CARACTÉRISTIQUES DE L'USINE HARMONY BEEF



Dimensions: 6271 m² (67 500 pi²), sur un terrain de 30 acres



Capacité d'abattage : 800 têtes par jour (le plein rendement devrait être atteint après deux ans d'exploitation)



Nombre d'employés requis : 325, lorsque l'usine fonctionnera à plein régime



Certification pour l'exportation vers l'Union européenne : La plus grande usine canadienne certifiée pour l'exportation vers l'Union européenne

PRINCIPAUX CHANGEMENTS APPORTÉS À L'USINE HARMONY BEEF



Installation d'un système de recyclage de l'eau qui permet de réutiliser jusqu'à 90 % de l'eau consommée par l'usine.



Capacité de réfrigération doublée, ce qui se traduit par des mesures meilleure qualité.



Cadence plus lente que la moyenne de l'industrie nord-américaine, ce qui signifie une sécurité au travail accrue.



Amélioration des systèmes d'emballage et de transformation afin de préserver la qualité des produits tout au long de la chaîne, jusqu'au consommateur.



Création d'un comité consultatif en matière de salubrité alimentaire afin de garantir bien-être des animaux à l'échelle de l'usine.



N'attendez pas plus longtemps

Bâtissez votre avenir avec le prêt Jeune agriculteur

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

fac.ca/pretjeuneagriculteur





Canada ...

Les facteurs qui changent la donne

La Convention de l'UPOV (1991) aura-t-elle une incidence sur votre exploitation?

PAR KEVIN HURSH

En adoptant le projet de loi C-18, en février, le Canada s'est rallié à la majorité des pays développés en ratifiant la Convention de l'Union internationale pour la protection des obtentions végétales (UPOV) de 1991, un protocole qui se traduit par une protection élargie des obtentions végétales pour les nouvelles variétés de cultures.

La plupart des associations agricoles appuient vigoureusement ces mesures qui stimuleront, selon elles, l'investissement dans la sélection des végétaux au Canada, la mise au point de variétés améliorées et l'introduction au Canada de variétés provenant d'autres pays.

Le privilège de l'agriculteur est préservé

Les producteurs ont reçu à maintes reprises l'assurance qu'ils conserveront le droit de réutiliser leurs semences en vertu d'un principe appelé « privilège de l'agriculteur ». Toutefois, il y a des changements dont les producteurs doivent être au courant. De plus, certains producteurs auraient intérêt à réexaminer les règles actuelles.

Par exemple, dans le cas des variétés protégées en vertu des droits des obtenteurs, vous pouvez conserver les semences pour les utiliser à votre ferme. Toutefois, il est illégal de fournir ces semences à un autre producteur. Les agriculteurs ignorent parfois qu'ils violent la loi parce qu'ils ne font pas de suivi des variétés jouissant d'une protection en vertu des droits d'obtentions végétales. Pour en avoir le cœur net, consultez les guides de semences.

Quelles sont les responsabilités de l'acheteur?

L'UPOV (1991) s'applique aux variétés déposées au Canada en vue de détenir un droit d'obtenteur après le 27 février 2015, et elle vient

renforcer quelque peu les règles. Précédemment, il incombait au vendeur de s'assurer de la légalité de la vente d'une semence. Désormais, cette responsabilité incombe également à l'acheteur.

Par ailleurs, les nettoyeurs de semences doivent s'assurer que les agriculteurs ont obtenu légalement les semences qu'ils font nettoyer et qu'ils n'ont pas l'intention de les revendre à un autre producteur.

Essor des variétés hybrides

Enfin, comme c'était le cas précédemment, la possibilité de conserver vos propres semences n'est pas absolue. Des cultures comme le maïs et le canola se composent essentiellement de variétés hybrides, dont les semences ne méritent pas d'être conservées parce que les générations suivantes seront de qualité inférieure. Et il y aura de plus en plus de cultures hybrides au cours des prochaines années. Par ailleurs, certains contrats de production exigent que la totalité de la récolte soit vendue et qu'aucune quantité ne soit conservée pour les semences.

Certains craignent que l'UPOV (1991) ouvre la voie à des redevances aux points de vente, c'est-à-dire des retenues sur le montant de la vente finale du produit qui seraient reversées à l'obtenteur. Cette pratique est possible en vertu des nouvelles règles, mais des spécialistes de l'industrie font valoir que cela ne se produirait qu'après de vastes consultations, et la majorité croit que cela n'arrivera pas avant des années, si tel est le cas.

L'Association canadienne du commerce des semences a lancé le site Web PBRfacts.ca/fr pour informer tous les intervenants des nouvelles exigences. Le site montre les logos indiquant si les variétés sont assujetties aux règles précédentes ou aux nouvelles exigences de l'UPOV (1991).

Protection des obtentions végétales : quoi surveiller



Toutes les variétés protégées en vertu des droits d'obtentions végétales avant le 27 février 2015 arborent ce logo original.



Ce logo désigne les variétés protégées en vertu de la nouvelle Loi sur la protection des obtentions végétales (LPOV).



Besoin d'engrais?

Cultivez votre croissance avec FAC

Achetez tous vos intrants de culture grâce à du financement de FAC et profitez d'une période de remboursement prolongée.

C'est facile. Obtenez plus de renseignements auprès de votre détaillant participant ou composez le 1-888-522-2555.

fac.ca/intrantsdeculture



Article vedette



Deux questions qui vous aideront à mieux gérer votre ferme

CET ARTICLE EST UNE ADAPTATION D'UNE CAPSULE FAC EN FORMAT BALADO.

Pour résoudre les problèmes de façon efficace, il faut se poser les bonnes questions. Toutefois, parmi les questions les plus importantes, deux d'entre elles – « Et si? » et « Selon qui? » – requièrent du courage, car si vous les posez fréquemment, vous remettrez en question l'histoire et les traditions de votre ferme ainsi que le statu quo.



Cette question met en évidence les failles dans nos plans et l'importance de parer aux éventualités.

Danny Klinefelter, qui dirige le programme de formation en agriculture pour cadres supérieurs à l'université Texas A&M, estime que tout plan devrait comporter un plan B et que chaque stratégie mise en œuvre devrait être assortie d'un plan de sortie. « Les meilleurs dirigeants investissent toujours du temps avant d'investir de l'argent. Ce qui les distingue des autres ne réside pas seulement dans la planification, mais bien dans la planification des mesures d'urgence. »

Toutefois, la planification des mesures d'urgence n'est utile que si nous acceptons de voir la réalité en face.

En 1937, l'auteur anglais J.R.R. Tolkien a écrit *Le Hobbit*, qui raconte la quête de Bilbon Sacquet qui tente de dérober un trésor gardé par un dragon. Tolkien écrit : « Il est imprudent de ne pas prendre en considération un dragon vivant, quand on est près de lui. »

Lorsque vous savez que des situations potentiellement dangereuses peuvent faire dérailler votre plan A, il vaut mieux prévoir un plan B. Bien que nous mettions à l'épreuve nos plans, nous avons tendance à nous limiter aux enjeux les plus probables et à négliger les obstacles, ou les « dragons », qui peuvent devenir un problème réel et important.

Il importe au début de nouveaux projets de prendre le temps d'envisager de façon réaliste toutes les hypothèses ainsi que les pires scénarios. Un prêteur m'a dit qu'il considérait ce processus comme un test de résistance aux chocs. En somme, il s'agit de l'abc de la gestion des risques.

Demandez-vous:

Et si...

- ... une baisse importante de production ou l'éclosion d'une maladie se produisait?
- ... un décès, un divorce, un événement entraînant une incapacité ou le départ d'un des propriétaires survenait?
- ... le prix des intrants doublait ou le prix des produits de base baissait de moitié?
- ... nous perdions un contrat ou un bail foncier?

M. Klinefelter affirme que l'erreur la plus fréquente des agriculteurs consiste à croire qu'ils ont prévu tous les scénarios possibles alors que leur analyse se limite aux scénarios courants, comme une baisse des revenus de 10 à 25 %.

Bien entendu, s'attarder seulement aux aspects négatifs n'est pas plaisant. Cependant, il est primordial d'envisager ce qui peut mal tourner et vos options si cela se produisait. La planification et le perfectionnement de la relève, les conventions de rachat et les divers types d'assurances sont des exemples de moyens de vous assurer de vous poser des questions « Et si? » réalistes.

En nous posant la question « Et si? », nous créons des possibilités, ce qui mène à l'innovation.

Voir les possibilités

Les questions « Et si? » sont aussi utiles en affaires d'une tout autre façon. On pourrait dire que toute découverte ou innovation commence lorsque quelqu'un se demande « Et si? ». L'entreprise de chaussettes Little Miss Matched est née lorsque quelqu'un a remis en question l'idée selon laquelle les chaussettes constituent un simple produit et s'est demandé : « Et si nous vendions des chaussettes dépareillées? ». Il s'agissait de proposer un produit dont les jeunes filles de 12 ans allaient parler, et l'idée fonctionne à merveille.

Netflix a vu le jour quand quelqu'un a posé une question qui dérangeait : « Et si les entreprises de location de vidéos n'exigeaient plus de frais de retard? ».

Si vous êtes un dirigeant de votre entreprise agricole, voici un défi à relever : soumettez certaines de vos tâches quotidiennes ou annuelles à la question « Et si? ». Demandez ensuite à vos employés de faire de même. Pourquoi? Parce que la grande majorité d'entre nous n'est pas objective. Les psychologues appellent cette tendance sur le plan cognitif « biais de confirmation ».

Le *Wall Street Journal* révèle qu'une récente analyse d'études en psychologie, menées auprès de quelque 8 000 personnes, est arrivée à la conclusion que les gens sont deux fois plus enclins à chercher des informations qui confirment ce qu'ils croient plutôt que celles qui viendraient remettre en cause leurs croyances.

En nous posant la question « Et si? », nous créons des possibilités, ce qui mène à l'innovation. Nous savons que l'innovation constitue un aspect important de toute exploitation agricole en ce qu'elle constitue un moyen de se démarquer de la concurrence et d'assurer sa pérennité.

La question la plus importante à vous poser en affaires pourrait bien être « Et si? », puisqu'elle vous oblige à élaborer des plans d'urgence et vous aide à envisager de nouvelles possibilités.

Article vedette



Un mentor m'a appris qu'il est d'une bonne habitude de toujours remettre en question les affirmations qui nous sont présentées. Par exemple, lorsque quelqu'un affirme qu'une chose « est impossible » à faire, je me demande toujours: « Selon qui? ».

Au début de 1954, le record mondial à l'épreuve de course sur un mille demeurait inchangé depuis plus d'une décennie, soit à 4 minutes et 1 seconde. Selon le site history.com (en anglais seulement), on considérait généralement qu'il était impossible de courir le mille en moins de quatre minutes. « Beaucoup jugeaient infranchissable cette barrière, et des dizaines de journaux médicaux déclaraient que le corps humain n'était tout simplement pas fait pour franchir cette barrière. »

Il n'est pas surprenant que de soi-disant experts soient arrivés à cette conclusion. Pendant des centaines d'années, les gens ont tenté de fracasser le record du mille en moins de quatre minutes sans y parvenir. Lorsque les générations se succèdent et que personne n'arrive à toucher la cible, il est normal de conclure qu'elle est inatteignable.

En 1954, le coureur et étudiant en médecine Roger Bannister savait ce que les experts médicaux avaient écrit au sujet de la barrière des quatre minutes. Essentiellement, il s'est demandé « Selon qui? », et il a simplement ignoré les experts. Au mois de mai de la même année, M. Bannister est devenu la première personne de l'histoire à parcourir le mille en moins de quatre minutes, soit 3 minutes et 59,6 secondes.

Le record de Roger Bannister est exceptionnel à d'autres égards. L'histoire raconte qu'il a fallu environ 1 000 ans à l'homme pour arriver à rompre cette barrière jugée insurmontable. En la brisant, M. Bannister a fait éclater une barrière imaginaire limitant tout le monde. La National Union of Track Statisticians indique qu'au cours des 60 années qui ont suivi l'exploit remarquable de M. Bannister, plus de 1 300 athlètes ont couru le mille en

moins de quatre minutes, soit l'équivalent d'un athlète aux deux semaines ou presque.

Il existe de nombreuses raisons de remettre en question les affirmations qui nous sont présentées. Certains soi-disant experts poursuivent des objectifs particuliers. D'autres ont simplement des idées qui sont dépassées. Ce que nous choisissons de croire a un impact important sur le rendement de notre exploitation agricole. Les meilleurs gestionnaires ont l'habitude de constamment remettre en question les idées reçues et de se demander « Selon qui? ».

Refuser le statu quo

L'économiste Danny Klinefelter affirme que le meilleur avantage concurrentiel est tout à fait gratuit.

Une citation du philosophe et auteur Eric Hoffer illustre bien ce propos : « En période de changement, ceux qui apprennent ont la Terre en héritage, alors que les érudits sont parfaitement outillés pour faire face à un univers qui n'existe déjà plus. ».

M. Klinefelter affirme que le meilleur avantage concurrentiel est d'apprendre et de s'adapter plus rapidement que nos concurrents par l'amélioration constante et le refus du statu quo.

On peine parfois à comprendre la vitesse à laquelle nos connaissances sur un sujet donné deviennent désuètes et inutiles. De la même manière, il est difficile de saisir le rythme du changement qui nous entoure. On peut comparer cela à un vol en avion. En regardant par le hublot à 40 000 pieds d'altitude, nous n'avons pas conscience du paysage qui change en bas à un rythme de 800 km/h.

Puisque le rythme du changement en agriculture est si rapide, tout principe de gestion mettant de l'avant le statu quo servira rapidement à gérer un univers qui n'existe déjà plus. En somme, les bonnes décisions que vous avez prises l'année dernière concernant vos cultures ne seront pas nécessairement les décisions qu'il faut prendre cette année.



BALADO: Écoutez tout le balado animé par Jessica Laventure fac.ca/DeuxQuestions



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

fac.ca/Capsule

RETOUR SUR LES ÉVÉNEMENTS DU CARREFOUR DU SAVOIR AGRICOLE

INDUSTRIE LAITIÈRE

Occasions sur le marché des protéines

Les producteurs étaient curieux d'entendre parler de la nouvelle tendance en matière de consommation : les boissons protéinées. Coca-Cola a déjà lancé Fairlife, sa marque de lait enrichi en protéines avec moins de sucre.

« Sortez gagnant de l'évolution du secteur laitier canadien » Maurice Doyon, professeur, Université Laval



GESTION AGRICOLE

Entretenir son bien-être et augmenter sa productivité

Comment augmenter sa productivité tout en prenant soin de son bien-être? Quelques petits changements peuvent faire toute la différence : se concentrer sur une tâche à la fois, prendre régulièrement de courtes pauses, prendre les décisions importantes en début de journée lorsque les niveaux de glucose et d'énergie sont au plus haut et s'octroyer une journée par semaine sans technologie. Un leadership sain commence par une saine gestion de soi.

« Développez un leadership efficace dans l'entreprise familiale » Pierrette Desrosiers, psychologue et coach spécialisée

FINANCES PERSONNELLES

Relève agricole et fiscalité

Le transfert de l'exploitation agricole à la prochaine génération est un sujet qui suscite beaucoup de préoccupations chez les producteurs. Il est essentiel de se protéger financièrement tout en faisant preuve d'équité entre ses enfants. Sur le plan de la fiscalité, se concentrer sur une bonne gestion des profits agricoles tout en tirant avantage des techniques de minimisation des impôts sur le revenu.

« Stratégies d'économie d'impôts et transfert de ferme » Mario Dumas, spécialiste de la fiscalité agricole





GESTION DU STRESS

Faire le tri dans ses priorités

Plus on est occupé, plus il est important d'établir des priorités claires et réalistes. Courez-vous toute la journée à effectuer des tâches urgentes ou importantes? Il est temps d'apprendre à déléguer pour ainsi réduire le stress au travail. Mieux connaître le fonctionnement du cerveau pour éviter qu'il ne devienne notre pire ennemi surtout en période de surcharge.

« Devenez un gestionnaire agricole avisé » Martine Deschamps, conseillère et conférencière



BLOGUE DE LA TRIBUNE AGROÉCONOMIQUE

Un huard faible peut-il donner un coup de pouce à l'agriculture canadienne?

En 2015, la valeur du huard restera vraisemblablement sous la valeur moyenne de 2014. Voici comment cela peut s'avérer bénéfique pour les producteurs et les agroentrepreneurs canadiens:

- La majorité des produits agricoles sont libellés en dollars américains, et la conversion en dollars canadiens protège en partie les producteurs contre les baisses de prix.
- La devise chinoise a connu une hausse par rapport au huard, ce qui est de bon augure pour les exportateurs canadiens qui cherchent à accroître leur accès au marché.

La faiblesse du huard ne règlera pas tous les enjeux sur le plan de la compétitivité, mais elle devrait donner le temps à l'industrie de renforcer ses efficiences pour garantir une rentabilité à long terme.

Jean-Philippe Gervais économiste agricole en chef à FAC,



Pour obtenir de l'information sur les tendances du marché, consultez le blogue de la Tribune agroéconomique à fac.ca.

Commentaires des participants aux événements :

- Toujours bien de se tenir au courant de ce qu'il se passe dans tous les domaines agricoles.
- Accueil et déroulement étaient impeccables. Présentations professionnelles et enrichissantes.
- C'est un événement très motivant et cela nous donne de bonnes ressources.
- C'était à la hauteur de mes attentes.

- #ForumFAC Ça c'est une journée super!

Le moment est déjà venu d'exploiter vos outils de marketing

PAR OWEN ROBERTS



Les marges serrées et la concurrence féroce prévues poussent les producteurs à réfléchir très tôt à leurs plans de commercialisation, longtemps avant les semis.

Certains agriculteurs trouvent peut-être étrange qu'on leur suggère de commencer à réfléchir à la commercialisation de cultures qu'ils n'ont même pas encore semées et qui sont loin d'être récoltées.

Toutefois, la planification de la commercialisation est une bonne pratique de gestion. C'est ce qui assure la réussite des producteurs de nombreux autres secteurs et produits. La commercialisation et la planification à l'égard de la production de voitures, de camions,

de vêtements ou de tout autre produit reposent sur des stratégies élaborées longtemps avant la production proprement dite.

Le même degré de planification devrait être consacré à la commercialisation des produits agricoles.

Commencez à planifier tôt

Jean-Philippe Gervais, économiste agricole en chef à FAC, indique qu'une bonne incitation à planifier la commercialisation d'un produit, quel qu'il soit, est la concurrence. Celle-ci pousse les

Article vedette

« Vous devez donc mettre en place des stratégies pour être certain d'avoir des solutions de rechange. »

producteurs partout dans le monde à accroître la productivité pour répondre à une demande alimentaire croissante. C'est la raison pour laquelle on a recours aux prix à terme.

« C'est une stratégie de gestion importante, affirme M. Gervais. Les producteurs ont déjà établi leurs plans de production pour le printemps. Maintenant que c'est fait, pourquoi ne pas commencer à planifier la commercialisation à l'aide de moyens comme les marchés à terme? Je crois que les producteurs devraient utiliser tous les outils qui s'offrent à eux. »

La fixation des prix à terme, qui consiste à fixer les prix maintenant en vue de la livraison à une date ultérieure, pourrait s'avérer particulièrement utile cette année. Les marchés réagissent aux conditions météorologiques et aux perspectives d'une demande plus forte ou plus faible de la part des marchés d'exportation et des entreprises nationales de transformation ou de trituration.

Les producteurs nord-américains de soja sèment au printemps et espèrent que certaines grandes tendances, comme l'accumulation de stocks par la Chine, seront toujours aussi marquées à l'automne, et que les profits tirés des ventes seront substantiels. Mais si ce n'était pas le cas?

« Nous devons prendre conscience qu'il existe un risque et que le marché est instable, insiste M. Gervais. Les producteurs doivent prendre des mesures pour atténuer ce risque. »

Les producteurs craignent souvent d'obtenir une mauvaise récolte et de ne pas avoir assez de céréales pour honorer leurs obligations en vertu des contrats à terme. Certes, les contrats à terme et les contrats à livraison différée font qu'il est important de garder à l'esprit le risque de production. Cependant, le risque de production n'est pas une préoccupation dans le cas des contrats d'options et des contrats qui comportent une disposition en cas de catastrophe naturelle.

Tentez de faire table rase

Lorsqu'il s'agit d'élaborer un plan marketing, Brian Voth, vice-président des opérations de la société Agri-Trend, conseille aux producteurs de partir sur une nouvelle base chaque année.

Bien sûr, il est très tentant de réutiliser une stratégie qui s'est avérée fructueuse. Mais tant de choses peuvent changer d'une année à l'autre que la stratégie marketing qui a fonctionné l'an dernier pourrait ne plus être pertinente.

« Abordez chaque année sans tenir compte de ce qui s'est passé l'année précédente, recommande M. Voth. Tout le monde veut vendre la totalité de sa récolte lorsque le marché atteint un sommet, mais on ne sait jamais à quel moment cela se produira. Vous devez donc mettre en place des stratégies pour être certain d'avoir des solutions de rechange. »

Selon M. Voth, lorsque les prix atteignent le rendement du capital investi prévu, c'est le moment de vendre. Vous connaissez votre coût de production et vous savez combien vous voulez tirer de votre récolte. Alors, lorsque ce niveau idéal est atteint, vendez une partie de votre récolte. Bien sûr, si vous attendez, les prix pourraient augmenter, mais ils pourraient aussi chuter. L'important est de profiter d'un prix avantageux.

Regardez devant et non derrière

Une fois que vous avez vendu, n'y pensez plus. Ne regardez pas derrière, conseille M. Voth. Concentrez-vous sur ce qu'il vous reste à vendre et non sur les profits supplémentaires que vous auriez pu réaliser si vous aviez attendu. N'ayez pas de regrets si les prix augmentent, surtout si vous avez encore des céréales à écouler. De toute façon, les stocks qui vous restent vous rapporteront encore plus.

M. Voth ajoute que les producteurs devraient éviter d'envier les autres pour le prix qu'ils ont prétendument obtenu. « J'attribue ce sentiment aux discussions informelles, dit-il. Dans une conversation au sujet des prix, le dernier à parler est toujours celui qui a obtenu le meilleur prix... Mais quel volume avait-il? Une petite quantité qui traînait dans quelques silos. Et surtout, quels étaient ses coûts? »

Des facteurs comme du nouvel équipement à payer entraînent une hausse du coût de production. Donc, même si un voisin a obtenu un prix plus élevé que vous, ses profits n'ont peut-être pas été très différents des vôtres si vos coûts d'exploitation étaient plus bas.

Outre la commercialisation, M. Voth conseille aux producteurs de porter attention à des aspects comme la réduction des coûts fixes. De nombreuses fermes qui produisent le même éventail de cultures ont des coûts d'exploitation comparables. Mais certains producteurs ont peut-être trouvé des moyens de réduire leurs coûts fixes, ce qui a une incidence directe sur le résultat net. « Dans une perspective à long terme, souligne-t-il, le fait d'abaisser ces coûts est essentiel à la rentabilité. »



Ligne de crédit FAC

La façon rapide de combler vos besoins de trésorerie

Avez-vous besoin de crédit à court terme? Attendez-vous de conclure une vente? Lorsqu'il faut combler des besoins de trésorerie, il est rassurant de savoir que du financement préapprouvé est disponible pour mener vos affaires.

1-888-332-3301 | fac.ca/LignedeCredit





Canadä

Demandez à un expert

De petits changements qui rapportent gros

Pourquoi des améliorations de 5 % peuvent-elles faire la différence?

J'utilise l'analogie du baseball pour expliquer cela. Un frappeur avec une moyenne au bâton de 0,300 ne fait qu'un coup sûr de plus toutes les 20 présences officielles au bâton qu'un frappeur possédant une moyenne de 0,250. Ça semble peu, mais sur une saison ou sur quelques années, cette différence est considérable. Transposons cela à la production de canola (voir le graphique). Si on améliore le rendement et la commercialisation de 5 % et qu'on réduit les coûts de 5 %, on arrive en théorie à un gain de seulement 15 %, mais, dans les faits, le rendement net **augmente de 117 %.**

Quelle somme cela représente-t-il pour un produit agricole ordinaire?

Et bien, l'exploitation de référence cultivant du canola avait un rendement net de 50 \$ l'acre. En mettant en œuvre la règle d'amélioration des 5 %, on arrive à 108,50 \$ l'acre; sur un an, ce serait plus que le double. Dans l'Ouest canadien, dans un rayon de 130 km^2 , on trouve plusieurs fermes, mais l'une d'entre elles dans ce rayon ferait 100 \$ l'acre de plus que les autres. La différence des 5 % est donc phénoménale.

Que peut-on faire pour améliorer le rendement de 5 %? Passer de 40 à 42 boisseaux l'acre semble faisable.

En effet, et votre agronome peut vous aider à le faire. Demandez-lui s'il existe un meilleur ensemble de macronutriments. L'utilisation de la potasse, l'avez-vous considérée? Utilisez-vous le bon mélange de produits et traitez-vous vos semences? Quelle est la qualité du germe de vos semences et le poids de 1 000 grains?

Qu'en est-il de la commercialisation? On aime tous penser qu'on accomplit le meilleur travail possible.

La formation est la clé. Comprenez-vous bien les contrats à terme, le marché des options, les opérations au comptant, les contrats à terme sur écart, et à quel moment reporter les contrats à terme sur écart? Les services d'un professionnel en marketing peuvent être fort utiles. Certaines personnes ont le marketing dans le sang. L'essentiel est d'avoir un plan et de connaître votre coût de production. Si vous réalisez à coup sûr des profits, il sera difficile de faire faillite.

Sur le plan des coûts, cela peut sembler un peu paradoxal lorsqu'il est question d'utiliser plus d'intrants, alors qu'il ne s'agit que d'un des éléments de l'équation.

Je recommande fortement l'utilisation d'une plus grande quantité d'intrants, qui est, dans la plupart des cas, en corrélation directe avec la marge brute. Cependant, de petites améliorations comme le contrôle par section à la ferme ont entraîné une diminution de 8 % du volume d'intrants utilisé et le rendement n'en a pas souffert.



Kristjan Hebert explique comment de petites améliorations peuvent véritablement faire une grande différence dans votre exploitation.

KRISTJAN HEBERT

M. Hebert est associé directeur du cabinet Hebert Grain Ventures de Fairlight, en Saskatchewan. Il possède une vaste expérience en gestion d'entreprises agricoles. Il a amorcé sa carrière en agriculture à l'âge de 15 ans en louant sa première parcelle; à l'âge de 17 ans, il exploitait 500 acres et avait sa propre entreprise de pulvérisation à forfait.

Demandez à un expert

« L'essentiel est d'avoir un plan et de connaître votre coût de production. Si vous réalisez à coup sûr des profits, il sera difficile de faire faillite. »

Quelle est la différence en matière de chevauchement? En quoi la conduite automatisée est-elle avantageuse? Grâce à la conduite automatisée, les périodes de travail s'étendent sur 24 heures. Nous parlons beaucoup de main-d'œuvre, de puissance et de machinerie. Quelle est votre dépréciation réelle? Quels sont les traitements versés aux tierces parties, les coûts du carburant et du travail à forfait, les taux de location, en bref, les coûts d'exploitation? Ces coûts peuvent varier de 100 \$ l'acre d'une exploitation à l'autre.

Ainsi, deux fermes voisines pourraient produire le même nombre de boisseaux et vendre au même prix, et l'une des deux obtiendrait 100 \$ de plus l'acre, simplement parce qu'elle est plus efficiente que l'autre. Pour savoir facilement si vous avez trop d'équipements, demandez-vous combien d'acres de plus vous pouvez cultiver avec la même gamme d'équipement et un employé en plus ou en moins.

Vous préconisez d'adopter la méthode de la comptabilité d'exercice qui permet aux producteurs d'avoir un bon portrait financier de leur ferme. Pouvez-vous nous en dire davantage?

J'aimerais que les comptables, les experts-conseils, les agents d'assurance et les banquiers exigent que cette méthode soit utilisée en agriculture. À mon avis, ce changement aurait autant d'impact positif que le passage au semis direct dans l'Ouest canadien. Les deux premières années peuvent être pénibles parce que personne ne comprend la méthode, mais à terme, elle transforme complètement la relation avec les prêteurs. Elle permet aux producteurs de planifier judicieusement parce qu'ils connaissent avec certitude la situation financière de leur exploitation. La connaissance de votre ratio de levier et de votre capacité à assurer le service de la dette améliore admirablement votre capacité à planifier l'avenir.





		Exploitation de reference	Ameliorations de 5 %
****	Rendement du canola	40 bu/acre	42 bu/acre
	Prix	10 \$/bu	10,50 \$/bu
	Rendement brut	400 \$/acre	441 \$/acre
	Coûts totaux	350 \$/acre	332,50 \$/acre
	Rendement net	50 \$/acre	108,50 \$/acre

Evoluitation de véférence

(un accroissement de 117 % du rendement net)

Les avantages des nouvelles technologies mains libres

PAR PETER GREDIG

La prochaine génération d'appareils intelligents portables pénètre le marché, mais ce sont surtout les avantages que les visiocasques pourraient offrir à l'agriculture qui sont intéressants. En termes simples, il s'agit de produits comme les lunettes Google, sortes de lunettes munies d'écrans, d'une caméra et d'un processeur. Au lieu de regarder l'écran de votre téléphone intelligent ou de votre tablette, vous voyez du contenu défiler dans la partie supérieure de vos lentilles.

De la science-fiction, vous dites? Pas du tout. Par « prochaine génération », on entend un horizon de deux ans, voire moins!

Les lunettes Google existent depuis quelques années, mais elles n'ont pas accaparé la part de marché escomptée. Les obstacles sont principalement d'ordre culturel. Il est trop facile d'avoir accès à des vidéos ou à d'autres informations en toute discrétion, et on se questionne à juste titre sur l'utilité de cette technologie au quotidien. Toutefois, pour l'agriculture, elle possède à mon avis un potentiel énorme.

Exemples de l'utilité des lunettes Google

Imaginez un éleveur de porcs marchant le long d'une rangée de cages de mise bas. Il s'arrête devant une truie et, à l'aide d'une commande vocale, il demande à ses lunettes Google d'extraire les registres de production de l'animal en question. Sans avoir à pianoter sur son téléphone ou sa tablette ou à fouiller dans un cartable rempli de papier (que Dieu nous en préserve!), il peut consulter toutes les données dont il a besoin.

Un producteur de cultures pourrait utiliser des lunettes Google pour extraire des cartes du rendement ou de la fertilité du sol pour un secteur donné d'un champ où il se trouve. Il pourrait aussi avoir accès à des applications d'identification des ravageurs et à des outils de sélection de produits. Enfin, il pourrait consulter des schémas et des manuels d'utilisation de machines qu'il est en train d'utiliser.

Des fonctions connues sur un nouvel appareil

Essentiellement, les lunettes Google offrent les mêmes possibilités qu'un téléphone intelligent, sauf qu'au lieu de



tenir un appareil activé par le toucher, vous les portez comme des lunettes et les contrôlez par commande vocale.

Le dispositif HoloLens de Microsoft, lancé en novembre dernier, se porte lui aussi comme des lunettes. Ressemblant davantage à des lunettes de protection, cet appareil génère des hologrammes en haute définition dans le lieu physique où vous vous trouvez. Il fonctionne à l'aide de la commande vocale, des gestes de la main et de la reconnaissance du regard (il détecte l'endroit où vous regardez).

Ces lunettes pourraient servir, notamment, à examiner un nouvel équipement et à en apprendre davantage à son sujet. Les lunettes afficheraient un hologramme 3D de grandeur nature et d'aspect très réaliste. Vous pourriez ainsi faire le tour de la machine virtuelle et découvrir ses différentes caractéristiques à l'aide de gestes de la main.

De nouvelles utilisations prometteuses en agriculture s'offriront à nous à mesure que l'accès à ces outils s'élargira. Soyez ouvert d'esprit et commencez à réfléchir à l'utilisation que vous pourriez en faire.

Sécurité à la ferme

Attention aux méfaits du soleil

PAR MARK CARDWELL

S'il n'en tenait qu'à lui, le $\mathrm{D^r}$ Joël Claveau rencontrerait beaucoup moins d'agriculteurs.

Venant d'un médecin qui dirige une clinique privée très fréquentée de Québec où les producteurs agricoles représentent le plus important groupe de clients dont le nombre augmente le plus rapidement, l'affirmation a de quoi étonner. Ce qu'il faut toutefois savoir, c'est que le D^r Claveau est un dermatologue spécialiste du cancer de la peau.

Il est notamment un médecin et un chercheur de calibre mondial sur le mélanome malin – le type de cancer le plus susceptible de se propager à l'intérieur du corps et d'être mortel.

Le D' Claveau affirme que dans sa pratique, il voit rarement un agriculteur de plus de 50 ans qui n'a pas été touché par le cancer de la peau.

« Ceux qui minimisent ou rejettent les risques pour la santé de l'exposition au soleil pour les agriculteurs, les travailleurs de la construction et les autres personnes qui passent la majeure partie de leur temps à l'extérieur ne font que jouer à l'autruche. »

Environ 80 000 Canadiens recevront un diagnostic de cancer de la peau cette année. La grande majorité d'entre eux auront des cancers de la peau relativement peu dangereux comme le carcinome basocellulaire et le carcinome spinocellulaire, qui peuvent être traités sans danger dans le cabinet du dermatologue.

Toutefois, environ 6 500 nouveaux cas de mélanome, forme plus rare et plus meurtrière de cancer, seront également découverts, ce qui entraînera environ 1 600 décès causés par la leucémie et d'autres cancers.

Cependant, les choses pourraient être différentes.

Selon le D^r Claveau, la plupart des cancers de la peau sont le résultat des effets nocifs des rayons ultraviolets du soleil. Ces derniers causent des mutations génétiques qui entraînent une croissance débridée des cellules. Les gens à la peau claire sont particulièrement à risque.

« On constate un effet cumulatif, explique le D^r Claveau. Les agriculteurs qui semblent en bonne santé à 50 ans peuvent montrer des symptômes de cancer de la peau à 70 ans, constate-t-il. Il faut donc prendre des mesures préventives chaque jour, même lorsque le temps est nuageux. »

Le D' Claveau recommande d'appliquer un écran solaire sur les parties du corps exposées le matin avant de sortir, puis de nouveau à l'heure du dîner. Il recommande également de porter un chapeau, et non une casquette, qui ne protège pas adéquatement les oreilles et le cou. Il est également essentiel de se tenir à l'ombre le plus souvent possible, en particulier lorsque le soleil est à son zénith.

Enfin, consultez un médecin si vous constatez l'apparition d'une lésion ou d'un grain de beauté douloureux à un endroit où la peau est exposée au soleil ou même à un endroit rarement exposé au soleil. « Si la lésion est présente depuis quelques mois, vous devriez considérer qu'il s'agit d'un cancer jusqu'à preuve du contraire », conseille le DF Claveau.

Pour apprendre à vous protéger, consultez d'autres conseils sur le site Web de l'Association canadienne de dermatologie : http://www.dermatology.ca/fr/programmes-et-ressources/ressources/prudence-au-soleil/.



BALADO: Dans ce balado Capsule FAC, vous obtiendrez plus de conseils pour rester en santé. fac.ca/VotreSanté



Signes à **surveiller**

Les grains de beauté, taches ou excroissances de votre peau sont en général bénins. Toutefois, il faut surveiller ces signes précurseurs:

Asymétrie Si l'on trace une ligne traversant le centre du grain de beauté, on remarque que les deux moitiés ne sont pas égales.

Bords Les bords du grain sont inégaux, irréguliers ou échancrés.

Couleurs Plusieurs teintes sont présentes (brun, rouge, blanc, bleu ou noir).

Diamètre Le diamètre du grain est d'au moins six millimètres, soit la taille de la gomme à effacer d'un crayon.

Évolution Un changement de taille, de forme, de couleur ou d'élévation s'est produit, ou encore, un nouveau symptôme est apparu, comme un encroûtement, un saignement ou une démangeaison.

La plupart du temps, les cancers qui apparaissent plus tard dans la vie et dans des régions où la peau est souvent exposée au soleil sont une forme de carcinome à évolution lente que l'on peut enlever par intervention chirurgicale. Il est important de faire régulièrement l'examen de votre peau et de consulter sans délai un médecin en cas d'apparition de tout symptôme.

Source : Santé Canada





Chaque mois, près de 850 000 Canadiens ont recours à une banque alimentaire

36 pour cent d'entre eux sont des enfants

Luttez contre la faim dans votre collectivité

De tous nos besoins vitaux, l'alimentation vient en tête de liste. La plupart d'entre nous avons la chance de pouvoir manger tout ce que nous voulons. Ce n'est pas le cas pour tout le monde.

Le programme FAC en campagne contre la faim vise à permettre aux Canadiens de manger à leur faim. L'idée semblait naturelle puisque nous œuvrons dans le domaine de l'agriculture, qui consiste justement à produire de la nourriture. Nous savons que, pour nos clients comme pour nos employés, il s'agit d'une cause qui leur tient à cœur.

Grâce aux partenaires communautaires et à des alliés comme vous, FAC en campagne contre la faim a recueilli plus de 22 millions de livres de nourriture pour les banques alimentaires de partout au pays et nous en sommes très fiers.

Apportez votre contribution

Vous avez jusqu'au 23 octobre pour apporter un don en nourriture ou en argent au bureau de FAC le plus près de chez vous, pour faire un don en argent en ligne à FACencampagnecontrelafaim. ca, ou pour partager votre récolte en faisant don d'une partie des recettes de votre champ, de votre silo, de vos animaux ou de votre serre.

Tous les dons en argent sont versés à la banque alimentaire de votre choix et tous les dons d'aliments sont distribués à votre banque alimentaire locale. Vous pouvez donc être certain que votre contribution aidera à lutter contre la faim.

Nous adressons des remerciements particuliers à nos partenaires platine, BDO Canada, TMF Foods inc., Défi Jeunesse Québec, Courchesne Larose et Chenail Fruits & Légumes; ainsi qu'à nos partenaires nationaux Parrish and Heimbecker Limited, Windset FarmsTM, Co-op, Solis Foods Corporation, AGT Foods et BroadGrain Commodities Inc. pour leur soutien et leur engagement inébranlables envers ce programme.

Soutenez la tournée de passage dans votre région.

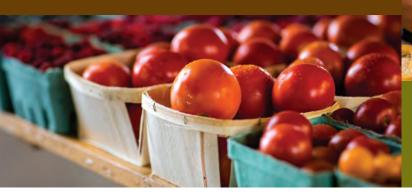
Tous les bureaux de FAC au pays accepteront des dons. Des tournées sont prévues en Alberta, en Saskatchewan, en Ontario, au Québec, en Nouvelle-Écosse et à Regina, où est situé le siège social de FAC.

Visitez FACencampagnecontre lafaim.ca pour en apprendre davantage à propos de la campagne.

Nous sommes tous à la même table. Tirez-vous une bûche!

« L'environnement naturel est essentiel pour les agriculteurs, car nous dépendons du sol et de l'eau pour produire de la nourriture et comme nous vivons aussi sur nos terres, il est primordial de protéger la nature de façon responsable. »

- Doug Chorney (Manitoba)



« Nous avons confiance en la salubrité des cultures que nous produisons et que nous consommons. Nous en sommes très fiers et d'ailleurs, nous ne vendrions jamais un aliment si nous n'étions pas nous-mêmes prêts à le manger. »

- Katelyn Duncan (Saskatchewan)



« Le bien-être de mes animaux est prioritaire parce que si je ne me préoccupe pas de la qualité de vie de mes vaches, elles ne pourront pas fournir de bons produits! »

- Andrew Campbell (Ontario)

Les produits alimentaires salubres, le bien-être des animaux, la viabilité de la terre : tous ces aspects tiennent profondément à cœur aux consommateurs quand ils choisissent leur nourriture. Et tous ces aspects sont tout aussi importants pour tous ceux qui œuvrent en agriculture, mais le grand public a parfois une autre impression. Et cela s'explique en grande partie par le fait que nous ne racontons pas toujours notre propre histoire, alors il arrive souvent que ce soit des gens qui ne font pas partie de l'industrie agricole qui s'expriment.

Tout le monde devrait parler du parcours des aliments de la ferme à l'assiette, alors parlons-en tous ensemble!

Visitez **AgriculturePlusQueJamais.ca** pour apprendre comment vous pouvez aider à améliorer les perceptions qu'ont les gens de l'agriculture canadienne afin qu'elles reflètent mieux la réalité.











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