MARS 2017

AgriSuccès

LES FRÈRES MAYNARD :

QUAND LA RELÈVE AGRICOLE SAUTE UNE GÉNÉRATION

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

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

DANS CE NUMÉRO

MARS 2017

AgriSuccès

Empreint de fierté envers l'agriculture et rempli de perspectives positives mais réalistes, le magazine AgriSuccès *se voue à aider les producteurs canadiens à perfectionner leurs pratiques de gestion. Chaque numéro vise à présenter du contenu qui suscite :*

- *l'engagement;*
- *la motivation;*
- *l'innovation;*
- *des réalisations.*

Fondé en 2004, numéro 75

Rédacteur en chef, Kevin Hursh

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
- Financement agricole Canada
- Financement agricole Canada
- FACenligne
- Capsule FAC

FACExpress

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

PROFIL DE PRODUCTEURS

Les frères Maynard : Quand la relève agricole saute une génération

Bryan et Kyle Maynard, de l'Île-du-Prince-Édouard, ont racheté une exploitation agricole clé en main de leur grand-père, non sans avoir surmonté certains défis.

ARTICLES VEDETTES

9

Les cinq questions à poser avant d'embaucher un consultant

Ces questions semblent peut-être élémentaires, mais les producteurs ne les posent pas toujours.

10

Les essais à la ferme vous aident à prendre des décisions éclairées

Les essais à la ferme peuvent répondre à de nombreuses questions importantes, à condition d'être bien conçus.

RUBRIQUES

3

VOTRE ARGENT

Que comptez-vous faire à la retraite?

Vous devez connaître vos projets de retraite pour pouvoir calculer la somme d'argent dont vous aurez besoin.

8

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

Les fabricants d'intrants agricoles ne cessent de prendre de l'expansion

Ce que les producteurs doivent savoir au sujet des mégatransactions en attente.

14

ÉTUDE DE CAS

Un bon plan de relève pour votre exploitation facilite l'adaptation au changement

Un plan de relève est chamboulé lorsqu'un des enfants décide contre toute attente de se lancer en agriculture.

16

DEMANDEZ À UN EXPERT

Le rôle des femmes en agriculture ne cesse d'évoluer

Le point de vue de quatre conférencières à l'événement Advancing Women in Agriculture de l'année dernière.

18

HORIZONS ÉCONOMIQUES

L'agriculture canadienne : une puissance commerciale

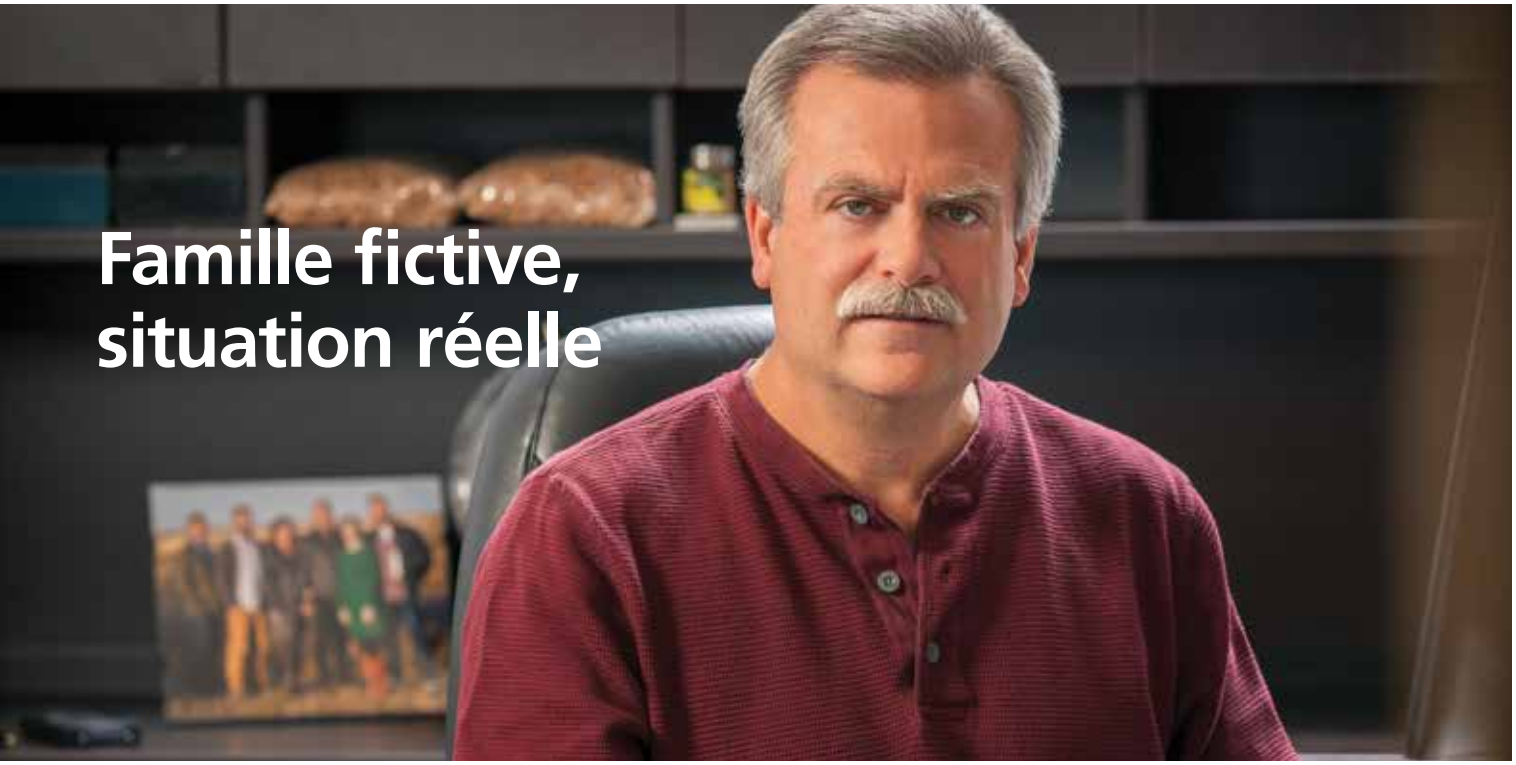
Trois facteurs qui influent sur le rôle de leader que le Canada joue sur les marchés mondiaux.

19

TECHNOLOGIE

Les amplificateurs de signal cellulaire : pour ne pas perdre la connexion

Un amplificateur de signal cellulaire peut régler vos problèmes d'appels interrompus et améliorer la performance de votre téléphone intelligent.



Famille fictive, situation réelle

« La vérité dépasse la fiction », a écrit Mark Twain, et c'est on ne peut plus vrai lorsqu'il est question de planifier la relève agricole. Il est difficile d'imaginer la dynamique familiale et les situations financières complexes qui existent dans la réalité. Mais nous allons tout de même tenter de le faire.

À compter du présent numéro, nous vous présenterons un article mettant en scène des familles d'agriculteurs fictives qui sont confrontées à des problèmes de relève de la vie réelle. Nous remercions BDO Canada de nous fournir ces études de cas.

Pourquoi ne pas raconter les histoires de vraies familles? Nous le faisons dans plusieurs de nos autres articles vedettes, mais il s'agit généralement de transitions harmonieuses et sans tensions. Rares sont ceux d'entre nous qui aimeraient voir leurs déboires familiaux étalés sur la place publique.

La fiction favorise aussi la simplicité. Pour pouvoir raconter une histoire captivante et offrir des conseils utiles en matière de relève en moins de 900 mots, il faut avoir des scénarios qui sont plus simples que les cas réels.

Même si les familles sont fictives, les situations et les personnages sont probablement moins exagérés que dans de nombreuses situations réelles. En ce sens, la vérité dépasse vraiment la fiction.

Nous espérons que ces histoires de relève auront des éléments en commun avec la vôtre ou celle de vos amis et de vos voisins. Nous espérons aussi que vous y trouverez des renseignements que vous pourrez utiliser.

Nous faisons nos premiers pas sur le terrain de la fiction, alors cette rubrique risque d'évoluer quelque peu au fil du temps. Dites-nous ce que vous pensez de notre approche, et si vous avez des suggestions, n'hésitez pas à nous les transmettre.

Comme toujours, vos commentaires et vos idées d'articles sont les bienvenus. Écrivez-moi à l'adresse kevin@hursh.ca ou sur Twitter à @kevinhursh1. ■

KEVIN HURSH, RÉDACTEUR / *Kevin est agronome-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)

CONTRIBUTEURS

KIERAN BRETT / *Kieran est rédacteur en Alberta depuis 1989. Il traite de sujets liés à l'agriculture, de la production aux finances en passant par la commercialisation.*

ALLISON FINNAMORE / *Établie au Nouveau-Brunswick, Allison est journaliste agricole pigiste et passionnée des médias sociaux. Elle est rédactrice en chef de* FAC Express *et collabore à d'autres publications diffusées à l'échelle nationale.* **Finnamore.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.*

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

LYNDSEY SMITH / *Rédactrice et communicatrice dans le domaine de l'agriculture, ayant une passion pour les médias sociaux, Lyndsey écrit souvent sur la complexité de l'agriculture et l'interaction entre agriculteurs et consommateurs.*

Que comptez-vous faire à la retraite?

PAR LORNE MCCLINTON

Le sentiment d'identité d'un agriculteur est souvent lié à son travail.

Mon père a vendu son exploitation laitière à 64 ans, mais il a continué activement à produire des petites céréales et des oléagineux avec moi à notre ferme située non loin de Yellow Grass, en Saskatchewan, jusqu'à l'âge de 80 ans.

Des décennies de traite lui ont abîmé les genoux, lui rendant la marche douloureuse. En conséquence, les voyages l'attiraient peu. À l'occasion, il se rendait à la Foire royale d'hiver de l'agriculture de Toronto, allait à des conférences et à des salons commerciaux sur l'agriculture et rendait visite à la famille et à des amis. Son passe-temps préféré était la lecture.

Ma grand-tante Jenny, quant à elle, a vendu son ranch situé dans le centre de la Floride après le décès de ses parents. Une santé de fer, de bons moyens financiers et l'absence de personnes à charge lui ont permis d'assouvir sa passion des voyages pendant plus de 40 ans.

Mon père et ma grand-tante ont choisi de vivre leur retraite de façons très différentes, qui nécessitaient des niveaux de revenus tout aussi différents.

Il est important de connaître vos projets de retraite et de savoir comment vous les financerez.

« La première étape consiste à échanger des idées avec votre conjointe ou votre conjoint sur les choses que chacun d'entre vous aimerait faire à la retraite », conseille Bruce Sellery, chroniqueur financier, animateur à la télévision et auteur.

Les couples veulent parfois réaliser des rêves différents. Le mari préfère peut-être ne pas trop s'éloigner de la maison alors que son épouse rêve de voir du pays, comme elle n'a pas eu l'occasion de le faire à l'époque où la ferme accaparait tout leur temps. Si les objectifs des conjoints sont aux antipodes, il faudra trouver un compromis.

Ce genre de conversation aide à concrétiser peu à peu la retraite, affirme M. Sellery. Cela apporte une clarté qui est indispensable pour calculer le coût de la retraite.

Commencez par déterminer le revenu dont vous aurez besoin pour assurer votre subsistance quotidienne. Vous trouverez toutes sortes de calculatrices du revenu de retraite en effectuant une recherche sur Google. Ensuite, établissez le montant supplémentaire dont vous aurez besoin pour réaliser vos objectifs spéciaux.

La prise de mesures pour réaliser les objectifs de retraite est un grand pas à franchir pour certains, admet M. Sellery. Le sentiment d'identité d'un agriculteur est souvent lié à son travail. Alors, si vous n'êtes plus agriculteur, vous devez redéfinir la personne que vous êtes, et cela demande beaucoup de courage. ■

QUELLES SONT VOS OPTIONS POUR LA RETRAITE?

Bruce Sellery vous recommande de vous poser les questions suivantes :

- Comment voudrais-je occuper mon temps?
- Quelles expériences voudrais-je vivre?
- À quels genres de passe-temps voudrais-je m'adonner?
- Où voudrais-je vivre?
- Dans quel type d'habitation voudrais-je vivre?
- Quel genre de contribution voudrais-je apporter à ma famille?

VIDÉO : Réinventer sa retraite **fac.ca/Reinventer**

LES FRÈRES MAYNARD :

QUAND LA RELÈVE AGRICOLE SAUTE UNE GÉNÉRATION

PAR ALLISON FINNAMORE

Dès l'aube, le personnel est déjà sur place et prêt à la tâche

Selon deux frères de l'Île-du-Prince-Édouard, pour bâtir une entreprise florissante, il faut savoir reconnaître une occasion lorsqu'elle se présente. Il faut aussi être préparé et avoir confiance en ses compétences.

Lorsqu'ils ont eu la possibilité de racheter la ferme de leur grand-père près de Summerside et de devenir propriétaires d'une exploitation de pommes de terre clé en main, Bryan et Kyle Maynard savaient que la chance leur souriait.

« Lorsque cette occasion s'est présentée, nous étions tous deux disposés à la saisir », affirme Kyle, âgé de 31 ans, au sujet de l'achat de la ferme, en 2015. Ils avaient une décision à prendre : acheter la ferme ou laisser passer cette occasion. « Nous sommes arrivés à la conclusion que nous étions capables d'exploiter cette ferme avec succès. »

« À mon avis, nous possédions l'expertise et l'expérience nécessaires pour réussir », ajoute Bryan.

Les frères ont grandi dans cette ferme, que Kyle a finalement quittée pour devenir opérateur certifié. Puis, un jour, il a été promu directeur du service à la clientèle d'une entreprise aérospatiale, ce qui l'a amené à traiter avec des clients internationaux et à acquérir une expérience financière.

Parallèlement, Bryan, qui est âgé de 33 ans, a continué à travailler aux côtés de son grand-père, ce qui lui a permis d'acquérir une expérience pratique inestimable.

Appel à l'action

Leur grand-père était propriétaire de l'entreprise Arlington Farms et produisait des pommes de terre de transformation pour les Fermes Cavendish. Sa décision de prendre sa retraite, à l'âge de 80 ans, s'est avérée un appel à l'action pour les frères Maynard. Ils se sont tout de suite attelés à créer leur plan d'affaires, à obtenir du financement et à tirer profit de l'occasion qui se présentait à eux.

Comme des pommes de terre de l'année précédente étaient toujours entreposées à la ferme et que les semis pour l'année suivante étaient déjà établis, Bryan et Kyle se trouvaient dans une situation avantageuse.

« Nous n'avions qu'à entrer dans le feu de l'action, lance Bryan. Nous avions un contrat de vente avec le même client, et bon nombre des employés désiraient rester en poste. »

La reprise des activités a été rapide, une fois la vente conclue, mais le passage de l'idée embryonnaire d'acheter la ferme à la conclusion de la vente a été long. Les négociations ont débuté en 2014 et se sont poursuivies pendant environ quatre mois avant que les frères parviennent à un accord avec leur tante, qui négociait la vente au nom de son père.

LA MOTIVATION DES JEUNES PRODUCTEURS

« Ne vous lancez pas dans l'aventure en vous disant que c'est tentant […] faites-le parce que c'est plus fort que vous, vous devez le faire. » **– Bryan Maynard**

Écoutez ces jeunes producteurs raconter leur histoire dans leur vidéo YouTube intitulée ***Farmboys – A North Cape Coastal Drive*** (en anglais seulement).

Un convoyeur devant les entrepôts de pommes de terres

Planification de la transition

« La transition s'est faite en toute transparence, relate Kyle. La question principale était de savoir si tout cela était vraiment possible. Si nous avions la capacité d'assurer le service de la dette. »

Au moment où ils sont parvenus à un accord, les frères détenaient 70 % des actifs d'Arlington Farms. C'est ainsi qu'est née l'entreprise Farmboys Inc., appellation qui se veut un clin d'œil à leur père Kent, décédé dans un accident à la ferme en 1993. « Notre père n'a-t-il pas élevé deux garçons de ferme? », souligne Bryan.

À l'heure actuelle, la ferme s'étend sur 3 000 acres : environ 1 400 acres sont consacrés aux pommes de terre, 1 200 aux céréales, et le reste à la production de fourrage.

Même après l'aboutissement des négociations et la signature des papiers, la transition à la pleine propriété a été un défi, mentionne Bryan. Arlington Farms possédait les stocks de l'année précédente et avait toujours des employés chargés de gérer cette récolte. Parallèlement, Farmboys préparait le terrain en vue de fonctionner à plein régime.

De plus, le contrat de vente contenait un plan de transition détaillé qui exposait à peu près toutes les situations auxquelles les deux fermes étaient susceptibles d'être confrontées pendant la transition. Il contenait même des dispositions en cas de tempête de neige.

« Nous aurions été pris de court si, en pleine tempête de neige, nous n'avions pas su qui avait la responsabilité de déblayer la cour. Ce genre de question peut devenir problématique si vous laissez les choses aller, mais si vous vous en tenez à votre plan de transition, tout se déroulera bien », affirme Bryan. Il souligne que le plan précisait quels employés de quelle ferme étaient chargés de déneiger la cour, qui payait les salaires des employés et qui payait le carburant du tracteur après le déneigement.

Modifications à la ferme

Kyle et Bryan ont délibérément modifié le plan de rotation des cultures de l'entreprise qu'ils ont créée. Bryan avait remarqué au fil des ans qu'environ 25 % de la récolte posait toujours problème, que ce soit à l'étape de l'ensemencement ou de la récolte, et parfois entre les deux. Après avoir étudié le processus d'approvisionnement, les Maynard ont décidé de réduire la production de pommes de terre de 25 % afin d'optimiser l'exploitation.

« Arlington Farms semblait constamment accuser un manque à gagner d'environ 25 %, explique Kyle. Il aurait fallu acheter plus d'équipement et accroître la main-d'œuvre pour pouvoir conserver la taille qu'avait Arlington Farms. » Or, Farmboys n'était prête à aucune de ces éventualités. « Au cours des années à venir, nous aurons assurément des projets d'expansion. Mais pour l'instant, la taille de notre entreprise est beaucoup plus facile à gérer. Cela nous permet de mettre l'accent sur la qualité plutôt que sur la quantité. Si nous voulons prendre de l'expansion, je pense que nous serons mieux préparés ultérieurement. »

Bryan et Kyle affirment que lorsqu'ils étaient enfants, il régnait entre eux un esprit de compétition féroce qui se manifestait durant les parties de hockey en hiver ou durant les parties de baseball en été dans la cour.

Aujourd'hui, dans cette même cour, ils ont recentré leur caractère compétitif pour se consacrer à la production de pommes de terre. ■

Suivez Allison : **@A_Finnamore**

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 1 million de dollars 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

Financement agricole Canada
Pour l’avenir de l’agroindustrie

Canada

Les fabricants d'intrants agricoles ne cessent de prendre de l'expansion

PAR KEVIN HURSH

« Tout est une question de taille et les entreprises visent toujours la croissance. »

Le regroupement d'entreprises est monnaie courante, mais les mégatransactions annoncées dans le monde agricole au cours de la dernière année sont sans précédent.

Fusion de Dow Chemical et DuPont, achat de Syngenta par ChemChina, acquisition de Monsanto par le géant allemand des produits chimiques Bayer, fusion d'Agrium et de PotashCorp : toutes ces transactions s'élèvent à plusieurs milliards de dollars.

Des associations de producteurs ont exprimé des préoccupations liées au fait que le regroupement affaiblit la concurrence et décourage l'innovation. D'autres estiment que les fusions et les acquisitions entraîneront des gains d'efficience et amélioreront la capacité des acteurs à financer la recherche et le développement.

Même si son entreprise facilite les transactions entre moyennes entreprises plutôt qu'entre géants, Andrew Muirhead de la société Origin Merchant Partners à Toronto, comprend les facteurs qui incitent les sociétés à prendre de l'expansion.

« Tout est une question de taille et les entreprises visent toujours la croissance, résume M. Muirhead. Cela est particulièrement important pour les sociétés cotées en bourse, surtout si les rendements pour les actionnaires sont décevants comme ils l'ont été dans le cas d'Agrium et de PotashCorp. »

Pour contrer les baisses de prix des produits de base et l'instabilité économique accrue, les sociétés cherchent à fusionner avec d'autres acteurs pour ajouter de nouveaux produits et accroître leur portée géographique.

Toutefois, il y a de nombreux points importants à garder à l'esprit lorsqu'il est question d'une mégatransaction.

Tandis que les autorités réglementaires examinent ces mégatransactions, les producteurs et les associations de producteurs devraient poser des questions et exprimer leurs préoccupations. Chaque transaction comporte son lot d'incertitudes et prend du temps à se concrétiser.

LES APPROBATIONS RÉGLEMENTAIRES

Les bureaux de la concurrence de nombreux pays devront approuver chaque transaction. Le nombre très élevé de mégatransactions en attente risque de paralyser les organes de réglementation et de ralentir le processus.

DES DÉSINVESTISSEMENTS PROBABLES

Pour s'assurer qu'une transaction est approuvée, il est fréquent que des sociétés vendent certains actifs à des tiers. Par exemple, certains observateurs doutent que les principaux fabricants de produits chimiques destinés à l'agriculture soient autorisés à détenir deux systèmes de protection du canola tolérant aux herbicides.

LES GRANDS JOUEURS SONT SUSCEPTIBLES DE LAISSER UN VIDE

Selon M. Muirhead, la croissance à tout prix n'est pas toujours une stratégie gagnante : « Les grandes sociétés ignorent parfois les débouchés que les plus petits acteurs peuvent exploiter. » En effet, les entreprises de plus petite taille sont souvent davantage flexibles et mieux à même d'accéder à des marchés à créneaux qui ne sont pas desservis.

LE POUVOIR DE MARCHÉ EST PARFOIS ÉPHÉMÈRE

« La production accrue de potasse par des entreprises dans d'autres pays est un des facteurs qui a conduit à la fusion de PotashCorp et d'Agrium », indique M. Muirhead. Dans l'industrie de la protection des cultures, les brevets de produits chimiques finissent par expirer. Parallèlement, de plus petites entreprises prennent de l'expansion et innovent.

L'AGRICULTURE N'EST PAS UN CAS ISOLÉ

Le regroupement d'entreprises se produit dans de nombreux autres secteurs. Il se trouve simplement que bon nombre des mégatransactions actuellement en attente sont dans le secteur agricole. ■

Les cinq questions à poser avant d'embaucher un consultant

PAR KIERAN BRETT

Les exploitations agricoles canadiennes sont de plus en plus grandes et d'autant plus complexes à gérer, ce qui a donné naissance à une nouvelle catégorie de consultants agricoles, qui comprend non seulement des avocats et des comptables, mais également des conseillers dans des domaines comme la production, le marketing et la technologie.

Terry Betker, président-directeur général de Backswath Management Inc., est l'un de ces consultants. Lui et son équipe conseillent des clients qui dirigent des exploitations agricoles familiales dans des domaines comme les finances, les ressources humaines et la planification de la relève.

Si vous êtes à la recherche d'un consultant, M. Betker croit qu'il faut prendre le temps de choisir la personne qui vous conviendra. Voici cinq questions que vous devez lui poser.

1 QUELLES SONT VOS QUALIFICATIONS? « Vous voulez connaître le degré d'expérience que la personne a acquise dans son domaine, explique M. Betker. Il n'est pas impoli de poser cette question. C'est simplement une pratique judicieuse du point de vue des affaires. »

2 POUVEZ-VOUS ME FOURNIR DES RÉFÉRENCES? Demandez le nom de producteurs avec lesquels votre consultant potentiel a travaillé. Cela peut sembler évident, mais on demande rarement des références à M. Betker. « Il n'est pas nécessaire de vérifier toutes les références que le consultant vous a fournies, précise-t-il. Par contre, si le consultant ne vous fournit aucun nom, méfiez-vous! »

3 COMPRENEZ-VOUS BIEN MES BESOINS? Les malentendus quant à l'étendue du travail peuvent être source de friction entre les agriculteurs et les consultants. M. Betker recommande que les deux parties rédigent, passent en revue et signent une lettre d'entente contenant tous les détails.

4 QUI FAIT PARTIE DE VOTRE ÉQUIPE? Si vous rencontrez une personne pour l'entrevue et qu'une autre se présente à la ferme, le projet risque de connaître un début difficile. Demandez les noms et les qualifications de tous les membres du personnel qui participeront au projet. « Vous devez savoir qui accomplira le travail, souligne M. Betker. Si l'agriculteur sait qui fait partie de l'équipe, il ne sera pas forcé d'attendre si la personne-ressource principale est en déplacement ou si elle est indisponible. Il peut appeler un autre membre de l'équipe qui pourra répondre à ses questions. » C'est également important dans l'éventualité où la personne-ressource principale prendrait sa retraite, quitterait l'entreprise ou serait dans l'impossibilité de poursuivre le travail.

5 COMBIEN CELA COÛTERA-T-IL ET QUELLES SONT LES MODALITÉS DE PAIEMENT? Demandez quels seront les honoraires du consultant et à quelle étape du projet vous devrez verser un paiement partiel ou complet. Un agriculteur peut demander la retenue d'une partie des honoraires, peut-être 15 %, jusqu'à l'achèvement du projet. « La retenue de garantie est fréquente dans l'industrie, mais elle n'est pas répandue dans le domaine des services-conseils en gestion agricole, constate M. Betker. Je ne serais pas du tout offusqué si on me demandait une retenue de garantie pour des projets de services-conseils d'envergure. »

Assurez-vous de connaître non seulement le montant des honoraires, mais aussi la façon dont ceux-ci sont calculés. Sont-ils calculés sur une base horaire, par projet, par unité agricole gérée ou d'une autre manière? « Il est important que l'agriculteur évite d'établir un rapport entre la valeur et le temps consacré au mandat, indique M. Betker. Souvent, la valeur et le temps ne sont pas liés de manière linéaire. » ■

LES ESSAIS À LA FERME VOUS AIDENT À PRENDRE DES DÉCISIONS ÉCLAIRÉES

PAR PETER GREDIG ET KEVIN HURSH

Que vous produisiez du maïs, du canola, des cultures fourragères ou des légumes, vous avez probablement des questions agronomiques sans réponse. Et cette réponse, elle pourrait venir d'essais à la ferme bien conçus.

Vous devez toutefois effectuer ces essais correctement et en tirer les bonnes conclusions, sinon vous risquez de perdre votre temps.

Un traitement fongicide augmenterait-il votre rendement tout en préservant la qualité de vos cultures? Quelle est la densité de semis optimale pour cette culture? Un inoculant granulaire est-il plus efficace qu'un inoculant à base de tourbe appliqué aux graines? Qu'en est-il de ce nouvel engrais foliaire?

Chaque entreprise souhaite projeter la meilleure image de ses produits, de sorte que l'information fournie par les entreprises doit être prise avec réserve.

À sa ferme située près de Carman, au Manitoba, Brent VanKoughnet, d'Agri-Skills, mène des essais en champ pour diverses entreprises et d'autres essais pour assouvir sa propre curiosité. Il encourage fortement les producteurs à prendre les moyens nécessaires pour déterminer les mesures qui sont adaptées à leur exploitation.

« Quels aspects de la gestion prévisionnelle vous exaspèrent? Que devez-vous faire pour être plus averti pendant la prochaine saison de production? », demande M. VanKoughnet. Il conseille aux producteurs de partir des principales questions qu'ils se posent et d'y répondre à l'aide d'essais avec répétitions.

En Ontario, Peter Johnson a consacré toute sa carrière à défier les producteurs de lui donner raison ou tort dans leur propre exploitation. Spécialiste du blé pendant de nombreuses années au ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario et aujourd'hui agronome en poste à RealAgriculture.com, M. Johnson est convaincu qu'il n'a jamais été aussi facile qu'aujourd'hui de prévoir des essais à la ferme et de recueillir des données significatives.

« Je suis stupéfait chaque fois que j'entends des producteurs ou que je lis des gazouillis qui font état d'énormes écarts de rendement résultant de comparaisons d'un champ à l'autre qui ne sont pas valides. Nous ne devrions pas prendre de grandes

décisions en nous fondant sur des comparaisons dont la méthodologie est douteuse ou sur des comparaisons arbitraires, soutient M. Johnson. Nous pouvons faire mieux que cela. »

Tirez profit de la technologie

« Un capteur de rendement bien calibré transforme une ferme en centre de recherche, mais les producteurs doivent élaborer leur projet adéquatement pour en tirer des données utiles, prévient M. Johnson. Il ne s'agit pas de séparer un champ en deux ou de comparer un champ entier à un autre. Tout est dans la répétition, et grâce à la conduite automatisée assistée par des systèmes temps réel (ou RTK, de l'anglais real time kinematic) et à des capteurs de rendement précis, il est beaucoup plus facile qu'avant de la faire correctement. »

De son côté, M. VanKoughnet préfère confirmer les données fournies par les capteurs de rendement à l'aide de balances à trémie, et heureusement, un nombre croissant de chariots à grains de nos jours sont dotés de systèmes de pesée. De plus, le pilotage automatique par GPS (sans système temps réel) peut être efficace si l'organe de coupe de la moissonneuse-batteuse est plus étroit que le semoir ou le pulvérisateur.

Selon ces deux chercheurs, le secret est la répétition : un essai devrait être mené au moins trois ou quatre fois par endroit. Le guidage par GPS fondé sur des lignes A-B permet d'effectuer chaque traitement séparément. Par exemple, un traitement serait effectué en premier dans les bandes A-B 12, 15 et 18. Le taux ou le traitement est ajusté et appliqué aux bandes 13, 16 et 19. Le troisième traitement est effectué dans les bandes 14, 17 et 20. Il s'agit d'un type d'essai simple, mais qui génère des résultats plus pertinents que la séparation d'un champ en tiers pour chaque traitement.

Essais en bandes à l'échelle d'un champ ou essais en parcelles

Le plus souvent, les recherches sont menées sur de petites parcelles et comportent de nombreuses répétitions. Si cette technique présente des avantages, M. VanKoughnet croit que les essais sur de longues bandes minces qui s'étendent d'un bout à l'autre d'un champ aident à intégrer et à gérer la variabilité. Toutefois, il faut prendre soin d'éviter les lisières des champs plus anciens et les clôtures. Les ornières résultant d'autres travaux peuvent aussi fausser les résultats. Vous devez concevoir des essais dont le plan élimine les biais possibles.

« Si vous obtenez une amélioration du rendement de trois ou quatre boisseaux par acre, cela peut sembler insignifiant, mais si ce résultat est constant à chaque répétition, c'est qu'il est probant, dit M. VanKoughnet. En revanche, une amélioration marquée du rendement dans une seule bande n'est peut-être pas aussi fiable. »

M. Johnson croit beaucoup en l'apprentissage collaboratif. « Trouvez quatre ou cinq autres producteurs de votre région et invitez-les à suivre le même plan d'essais et à partager les données recueillies à la fin de l'année. Le réseau de collaborateurs à la ferme de la Iowa Soybean Association publie des suggestions d'essais sur son site Web et souvent, plus d'une centaine de producteurs participent à ces essais et partagent leurs résultats. Voilà qui est efficace. »

La Manitoba Pulse & Soybean Growers Association adopte une approche similaire avec son réseau de collaborateurs à la ferme. Les producteurs peuvent participer à certains essais, suivant des protocoles établis qui sont élaborés par un partenaire de recherche responsable de l'essai.

Éprouvez votre prescription en matière d'agriculture de précision

Un nombre croissant de producteurs s'associent avec des entreprises agronomiques pour mener des essais d'application d'engrais, et parfois de semis, à taux variable. Des analyses de sol, des photos aériennes et des cartes topographiques font partie des facteurs utilisés pour établir les taux variables prescrits.

M. VanKoughnet recommande de mener un essai avec répétitions pour vérifier si le taux variable prescrit est financièrement avantageux pour vous. Il suffit d'épandre de l'engrais ou d'effectuer des semis selon votre taux habituel invariable dans des bandes témoins et de les comparer aux bandes adjacentes où vous avez utilisé le taux variable prescrit.

« Je vous recommande de collaborer avec une entreprise qui possède une stratégie de vérification, dit M. VanKoughnet. Autrement, pourquoi investir dans une technologie dont les résultats ne peuvent pas être vérifiés? » ■

Suivez Kevin : **@kevinhursh1**

Suivez Peter : **@agwag**

QUATRE CONSIDÉRATIONS LORS D'ESSAIS

AVEC RÉPÉTITIONS SUR DES BANDES À VOTRE FERME

1

Privilégiez la simplicité

Comparez seulement deux ou trois traitements lors d'un même essai avec répétitions sur des bandes

2

Répétez les traitements

Répétez chaque traitement au moins quatre fois au cours de l'essai.

3

Restez constant

Ne changez aucune autre pratique de gestion, sauf celles utilisées lors des traitements.

4

Évitez les biais

Utilisez une méthode de répartition aléatoire, lorsque c'est possible.

Source : Iowa Soybean Association

VIDÉO : Tirer le meilleur parti du logiciel Gestionnaire de champs PRO 360 **fac.ca/ChampsPRO360**

AU BUREAU

Un **plan d'affaires** d'une page

En moyenne, les producteurs qui ont rédigé un plan d'affaires obtiennent un rendement de l'actif cinq fois plus élevé que ceux qui n'ont pas de plan. Une page suffit, mais votre plan doit englober les quatre éléments suivants :

- ☑ **Orientation définie :** Une vision ou un objectif pour l'exploitation agricole.
- ☑ **Tendances observées :** Les tendances positives et négatives, indépendantes de la ferme, qui risquent d'avoir ou qui auront une incidence sur l'exploitation agricole.
- ☑ **Mesures à prendre :** Que faut-il faire pour concrétiser la vision de la ferme? Qui va faire telle ou telle tâche, et dans quel délai?
- ☑ **Données financières choisies :** Les données financières et les ratios qui sont pertinents et mesurables, et qui peuvent être suivis et comparés au fil du temps (profit par acre, livres gagnées par jour, liquidité).

Sources : Rob Hannam, Synthesis Agri-Network, et PledgeToPlan.ca/fr

Le saviez-vous?

Seulement **26 % des fermes** ont un plan d'affaires écrit

Source : Gestion agricole du Canada

RESSOURCES HUMAINES

QUATRE MESURES À PRENDRE POUR **ATTIRER LES MEILLEURS CANDIDATS**

1. **Adoptez une vue d'ensemble.** La bonne personne pourrait remplir plusieurs rôles, mais seulement si vous comprenez bien les besoins de la ferme. Prenez le temps de déterminer clairement toutes les lacunes opérationnelles avant d'embaucher du personnel.

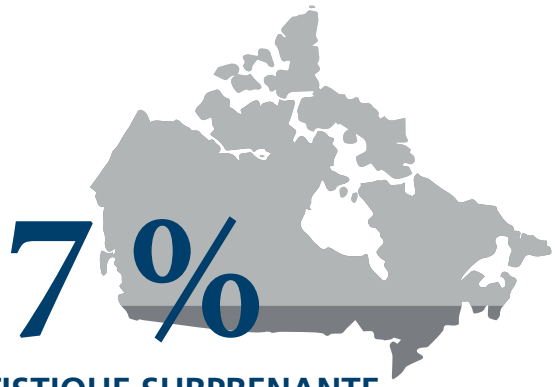
2. **Exploitez vos réseaux personnels.** Ne sous-estimez pas votre propre réseau. Utilisez les réseaux sociaux et le bouche-à-oreille pour accélérer la recherche. Ce faisant, vous aurez en prime des références de personnes que vous connaissez.

3. **Faites valoir l'avantage concurrentiel de votre ferme.** L'agriculture fait concurrence à plusieurs industries pour recruter les meilleurs candidats talentueux. Assurez-vous d'expliquer pourquoi vous êtes un employeur intéressant; soyez fier des éléments qui font que votre ferme est un endroit où il fait bon travailler.

4. **Mettez l'accent sur la rétroaction et la communication.** Donnez votre avis de façon officielle et informelle, exprimez votre gratitude et votre reconnaissance lorsque c'est pertinent de le faire, et veillez à ce que les employés se sentent à l'aise de discuter avec le patron (que ce soit vous ou quelqu'un d'autre).

Sources : Evan Carmichael et ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et de Affaires rurales de l'Ontario

Compilé par **LYNDSEY SMITH** | Suivez Lyndsey : **@realloudlyndsey**



STATISTIQUE SURPRENANTE

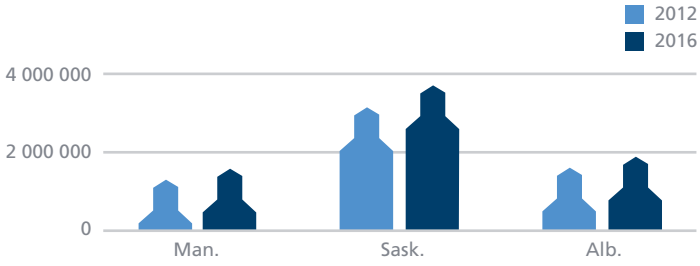
Seulement environ 7 % de la superficie totale des terres du Canada est utilisée à des fins agricoles. Près de 70 % de cette superficie sont des terres cultivables.

Source : Statistique Canada

TENDANCES EN MATIÈRE D'ENTREPOSAGE

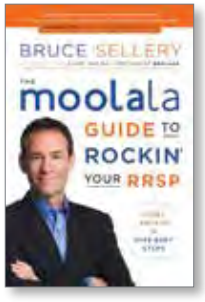
La capacité d'entreposage des grains commerciaux dans l'Ouest canadien commence enfin à remonter après le déclin marqué du début des années 2000. Si le nombre de silos primaires agréés demeure stable, la capacité totale équivaut maintenant environ à celle du début des années 1980 (environ 7 millions de tonnes), et d'autres silos seront achevés au cours de l'année qui vient.

Capacité des silos primaires agréés (tonnes)



Source du tableau : Commission canadienne des grains

GESTION DES FINANCES



BRUCE SELLERY

Chroniqueur financier et animateur vedette au Canada, Bruce Sellery a été conférencier aux forums FAC un peu partout au pays en 2016-2017. **Découvrez une stratégie de gestion des finances en cinq étapes** dans son livre intitulé ***Moolala***. (en anglais seulement)

Lisez les conseils de M. Sellery sur l'exploration des options pour la retraite dans la rubrique Votre argent *à la page 3 du présent numéro.*

APERÇU DE L'INDUSTRIE

TROIS CHOSES À SAVOIR AU SUJET DE **L'INDUSTRIE CANADIENNE DE L'AGNEAU**

1. L'agneau est la seule viande rouge qui affiche une tendance de consommation à la hausse au Canada

2. L'Ontario est le plus important producteur du Canada et représente 54 % de la transformation

3. En 2015, la valeur des importations du Canada s'établissait à 173 M$, et 59 % de ces importations provenaient de la Nouvelle-Zélande

Source : Agence ontarienne de commercialisation des ovins

UN BON PLAN DE RELÈVE POUR VOTRE EXPLOITATION **FACILITE L'ADAPTATION AU CHANGEMENT**

L'étude de cas fictive que voici, la première d'une série préparée par BDO Canada, montre comment vos plans pour la retraite, aussi bien ficelés soient-ils, peuvent être mis à l'épreuve lorsque la dynamique familiale change. L'idée n'est pas de préconiser une marche à suivre précise, mais de montrer que ce processus peut être déstabilisant et complexe, et de faire ressortir les questions fiscales et les questions de planification à prendre en considération.

SITUATION INITIALE

Germain et Pauline avaient bien fait les choses. Ils avaient travaillé fort et bâti une exploitation céréalière de taille moyenne qui était fructueuse. Mais ils se sont rendu compte très tôt que leurs trois enfants (deux filles et un fils) n'envisageaient pas d'en prendre la relève. L'agriculture ne les intéressait pas, et les enfants ont quitté la ferme après l'université pour mener leur vie.

Comme la prochaine génération ne souhaitait pas reprendre le flambeau, Germain et Pauline ont commencé à réfléchir à un plan de réduction progressive des activités au début de la cinquantaine. Tous deux jouissaient d'une bonne santé et aimaient toujours pratiquer activement l'agriculture. Ils envisageaient de prendre leur retraite à 60 ans et de vivre dans une petite maison neuve sur une parcelle détachée de leurs terres.

Pour des raisons fiscales, la ferme était constituée en société et tout l'équipement appartenait à Exploitation agricole G&P inc. Le moment venu, le couple organiserait une vente aux enchères afin de se départir de l'équipement. Toutes les terres agricoles étaient détenues à l'extérieur de la société en vue de maximiser les exemptions pour gains en capital. Germain et Pauline envisageaient de vendre un terrain au moment de la retraite pour se constituer un coussin confortable. Il n'était pas urgent de vendre les autres terres, et le couple avait en tête de se servir du revenu des terres qu'il louerait pour bonifier ses placements et ses épargnes.

Un testament exhaustif indiquait comment la succession serait réglée : la terre serait cédée aux trois enfants – qui avaient été informés des intentions de leurs parents – et les dispositions du plan convenaient à tous. La vie était belle.

LE PAVÉ DANS LA MARE

Lors du souper de l'Action de grâces tenu à la ferme, leur fils Pierre-Luc et sa nouvelle épouse Amélie, ont annoncé qu'ils voulaient prendre la relève de l'exploitation et élever leur famille sur la terre. Il était question

de convertir la ferme à la production biologique et même d'ouvrir un gîte touristique. Comme il ne restait plus que quelques années avant leur départ à la retraite, Germain et Pauline ont senti qu'on leur coupait l'herbe sous le pied. Les sœurs de Pierre-Luc, Catherine et Diane, étaient indignées par la volte-face de leur frère et jugeaient qu'Amélie, venant de la ville, ne pouvait pas envisager avec réalisme l'exploitation d'une entreprise agricole. Le climat est devenu explosif.

Le nouvel intérêt de Pierre-Luc pour l'agriculture bouleversait complètement les plans de Germain et de Pauline pour leur retraite. Il entraînerait aussi des changements ultérieurs importants pour les deux sœurs. Bien que réticents à l'idée d'en discuter avec Pierre-Luc, l'une des préoccupations immédiates de Germain et de Pauline était de s'assurer que la terre familiale ne passe pas aux mains d'Amélie si jamais elle et Pierre-Luc divorçaient. Leur plan de retraite et de relève si bien ficelé était en train de s'écrouler.

Des discussions avec leur comptable et un avocat leur ont permis de rédiger un accord qui expliquait clairement ce qu'il adviendrait en cas de décès, de divorce, d'insolvabilité, d'invalidité ou de toute autre situation qui nécessiterait une autre modification du plan.

CHANGEMENT DE CAP

Germain et Pauline ont convoqué une réunion de famille, et il a été convenu que Pierre-Luc aurait la possibilité de participer progressivement à l'exploitation existante. Le plus grand défi qui se posait aux deux familles était de faire en sorte qu'une exploitation qui subvenait aux besoins d'une seule famille subvienne maintenant aux besoins de deux familles. L'équipement vieillissant nécessitait d'être remplacé, et il fallait aussi déterminer où Pierre-Luc et Amélie allaient s'installer. La séparation de la parcelle et la construction de la nouvelle maison pour la retraite allaient devoir être devancées de plusieurs années.

Les parents ont décidé de vendre la maison familiale à Pierre-Luc et à Amélie à un prix légèrement réduit, en tenant compte de la *Loi de l'impôt sur le revenu* qui permet le transfert d'un bien agricole à la prochaine génération, et ce, possiblement à l'abri de l'impôt grâce aux dispositions intergénérationnelles et aux exemptions pour gains en capital. Pierre-Luc et Amélie ont vendu leur maison en ville et ont contracté un emprunt à la banque pour verser à Germain et à Pauline un montant suffisant pour faire construire leur maison pour leur retraite. Ces derniers, à titre de vendeurs, ont consenti un prêt hypothécaire de 15 ans pour le solde à payer à la suite de la vente de l'exploitation.

En échange de la main-d'œuvre apportée par Pierre-Luc et Amélie, Germain et Pauline ont mis à la disposition de ceux-ci l'équipement existant. Germain a proposé que l'entreprise effectue des travaux à forfait, ce qui permettrait de financer l'achat d'équipement neuf et de procurer un revenu supplémentaire à lui-même et à Pauline. Les projets de ferme biologique et de gîte touristique ont été mis de côté jusqu'à ce que l'entreprise acquière une certaine stabilité financière et que Pierre-Luc et Amélie aient appris les rouages du métier.

> Ils voulaient s'assurer que leurs plans étaient assez flexibles s'il y avait changement d'idée à nouveau.

Germain et Pauline étaient ravis que leur exploitation puisse continuer d'exister pendant une autre génération, mais ils n'étaient pas prêts à sacrifier complètement leurs plans pour la retraite. Ils voulaient aussi s'assurer que leurs plans étaient assez flexibles au cas où Pierre-Luc et son épouse décidaient à nouveau de changer d'idée. Ils voulaient être certains qu'il y ait un mécanisme qui les exclue du nouveau plan de relève, avant même qu'ils puissent s'y immiscer. Il aura fallu du temps, ainsi que certaines discussions difficiles, mais tous les membres de la famille s'entendaient pour dire qu'il fallait absolument mener cet exercice avant que d'autres problèmes surviennent.

Germain et Pauline ont aussi modifié leur testament de façon à ce que Pierre-Luc hérite des actions d'Exploitation agricole G&P inc. et que leurs filles héritent de la nouvelle maison. Et si le testament stipulait que chacun des trois enfants hériterait d'une partie de la terre, il prévoyait aussi que Pierre-Luc pourrait racheter les parties de ses sœurs à leur juste valeur marchande s'il le désirait.

CE QU'IL FAUT RETENIR

Les choses ne se déroulent pas toujours comme prévu. Les gens, les situations et les attentes évoluent, et rapidement parfois. Un plan de relève est rarement définitif. Le plus souvent, c'est un projet dynamique, évolutif et quelquefois complexe. ■

BDO Canada LLP est un cabinet national d'experts-comptables et de services-conseils qui répond aux besoins des producteurs agricoles dans ses bureaux répartis d'un océan à l'autre.

@BDOCanada_Ag | BDO.ca

Capsule FAC **BALADO :** Apprendre à accepter le changement est essentiel pour réussir. **fac.ca/AccepterLeChangement**

CHANTELLE DONAHUE
Vice-présidente, Affaires générales, Cargill Canada

Le rôle des femmes en agriculture ne cesse d'évoluer

Les prochaines conférences Advancing Women in Agriculture (AdvancingWomenConference.ca – en anglais seulement) auront lieu les 6 et 7 mars à Calgary, ainsi que les 30 et 31 octobre à Niagara Falls. Nous avons posé la question suivante à certaines conférencières des éditions précédentes :

Q De quelle manière évolue le rôle des femmes en agriculture, et quelles sont les meilleures façons de saisir les possibilités qui en découlent?

C'est l'agriculture dans son ensemble qui est en pleine évolution! Toutefois, il est aussi admis que les femmes y sont de plus en plus présentes. Un nombre croissant de femmes occupent des postes à la haute direction, sont membres de conseils d'administration, et je pense qu'on peut dire que nous avons commencé à transformer ce milieu traditionnellement masculin.

Je veux être bien claire. Tout au long de ma carrière, même si j'ai eu le sentiment d'œuvrer dans une industrie à prédominance masculine, je n'ai jamais laissé cela être un obstacle. Au contraire, j'ai toujours essayé de concevoir cette réalité comme une occasion à saisir : j'y ai vu l'importance de faire mes preuves en misant sur mon mérite et mes compétences.

Sur le plan personnel, en tant que mère, épouse et employée, je crois qu'il est impératif de choisir les bons partenariats. En l'absence de partenariats fructueux et d'attentes claires et nettes, je crois qu'il est impossible de tout gérer. Même quand tout va pour le mieux, les choix sont difficiles à faire.

Ne perdez pas de vue l'importance qu'ont les bons amis, les mentors, le développement du leadership, la collaboration et l'authenticité. Enfin, soyez passionnée par ce que vous faites et assumez vos choix.

TRISH JORDAN

Directrice, Affaires publiques et industrielles, Mobilisation d'entreprise, Monsanto Canada

Aujourd'hui, les femmes représentent la plus grande partie des diplômés des facultés d'agriculture et des domaines d'études liés à l'agriculture. Il en résulte que les employeurs ont à leur disposition un bassin de candidats talentueux plus diversifié. De plus, la plupart des employeurs de nos jours sont résolus à créer des milieux de travail inclusifs et diversifiés. Comment les femmes peuvent-elles tirer parti des nombreuses possibilités qu'offre l'agriculture?

- Concentrez-vous sur votre rôle actuel et menez à bien avec assiduité les projets qui vous sont confiés.
- Ne doutez jamais de votre capacité à occuper un poste aux responsabilités élargies afin d'acquérir des connaissances et de vous épanouir.
- Ne soyez pas gênée si vous ne savez pas tout. Si vous voulez apprendre, vous devez être prête à montrer votre vulnérabilité et à poser des questions.
- Exprimez-vous lorsque vous avez un point de vue ou une expérience à partager.
- Dégagez de l'assurance même quand vous n'en avez pas.
- Quand vous entrez dans une pièce, montrez que vous êtes en pleine possession de vos moyens.
- Recherchez des mentors.

Les femmes subissent des pressions supplémentaires à la maison. Faites-vous aider à votre deuxième quart de la journée (dans vos autres rôles – épouse, mère, responsable de l'épicerie, cuisinière, assistante aux devoirs, préposée aux lunchs, lectrice d'histoires à l'heure du dodo, sans oublier préposée au ménage et experte du lavage).

SOPHIE PERREAULT

Vice-présidente exécutive et chef de l'exploitation, Financement agricole Canada

L'industrie agricole d'aujourd'hui évolue à toute vitesse, et de nouvelles possibilités se présentent chaque jour. Que ce soit dans le domaine de la production, du marketing, du commerce, de l'éducation ou de la finance, nous avons besoin de personnes enthousiastes et compétentes qui peuvent aider notre industrie à réaliser son plein potentiel. Et comme les femmes ont toujours apporté un soutien vital aux fermes familiales, il n'est pas surprenant que nous assumions aussi des rôles de direction dans tous ces domaines.

Je pense que tout le monde y gagne. Les femmes s'acquittent de leurs rôles avec passion, et elles apportent un point de vue nouveau sur la façon dont nous pouvons faire progresser notre industrie.

L'agriculture canadienne traverse une période formidable. On ne saurait trop insister sur l'importance du rôle que joue notre industrie en subvenant aux besoins alimentaires d'une classe moyenne mondiale grandissante. Collectivement et individuellement, nous devons nous surpasser.

Que vous soyez un homme ou une femme, mon conseil est le même : le plus important est de toujours chercher des occasions d'accroître vos aptitudes et vos compétences. Les possibilités se présenteront d'elles-mêmes. Soyez prête à les saisir!

TONYA HAVERKAMP

Productrice d'œufs, Listowel (Ontario)

Selon moi, le rôle des femmes n'a pas changé au fil des ans. Toutefois, nous assumons de plus en plus un rôle prépondérant : de l'épouse du fermier qui s'occupait des animaux au quotidien, nous sommes devenues gestionnaires d'exploitation agricole à temps plein.

J'ai participé à la conférence Advancing Women in Agriculture à Toronto, où étaient réunies plus de 430 femmes œuvrant dans l'industrie agricole, notamment des agricultrices, des banquières, des spécialistes des cultures et de l'équipement, des productrices de cultures industrielles et des directrices générales, pour n'en nommer que quelques-unes!

En 2013, l'agriculture comptait pour 6,7 % du PIB du Canada, et elle emploie une personne sur huit : c'est donc dire que les femmes peuvent profiter des débouchés qu'offre cette industrie de nombreuses façons. Certaines ont peut-être seulement besoin de sortir de leur zone de confort et de montrer ce dont elles sont capables!

L'agriculture est une carrière gratifiante. Je m'occupe d'un élevage de poules pondeuses et de poulettes, et ma plus grande satisfaction est de savoir que les œufs que mes poules pondent chaque jour sont appréciés partout au Canada. ■

L'agriculture canadienne : une puissance commerciale

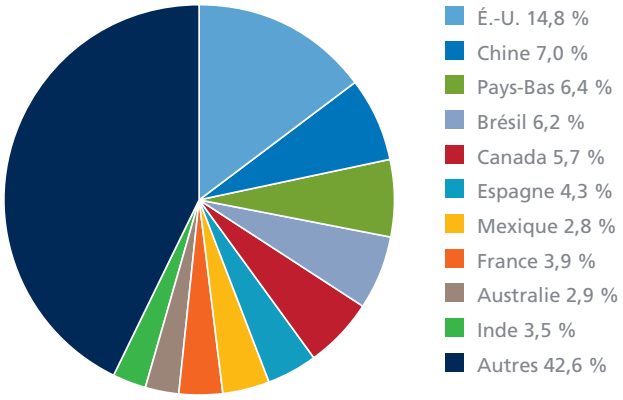
En 2015, le Canada était le cinquième pays exportateur de produits agricoles en importance, rang qu'il occupe depuis des années. La prédominance du Canada sur les marchés internationaux lui donne de bonnes raisons d'être fier. Mais elle est aussi importante pour la santé à long terme de l'industrie.

Notre importance sur l'échiquier commercial nous aide à soutenir la concurrence en cas de perturbation du commerce international (par exemple, lorsque des différends commerciaux éclatent ou que les prix à l'importation des produits d'un fournisseur augmentent considérablement). Le Canada a profité de cet avantage l'année dernière en comblant une baisse des exportations de blé des États-Unis.

De nombreux facteurs contribuent à faire de l'industrie agricole canadienne une puissance commerciale.

Le Canada était le cinquième pays exportateur de produits agricoles en importance en 2015
Répartition entre les 10 principaux exportateurs de produits agricoles en 2015

Source : Base de données Comtrade des Nations Unies



Les avantages concurrentiels

- Le Canada est en mesure de combler les déficits de l'offre grâce à la diversité de ses produits et à ses infrastructures d'entreposage et de transport bien développées.
- Les exportateurs agricoles du Canada tirent parti de relations commerciales solides avec certains des plus grands importateurs au monde (p. ex., les États-Unis, la Chine et le Japon).
- Notre stabilité politique et économique ainsi que la qualité de nos produits peuvent stimuler nos échanges commerciaux avec les partenaires commerciaux nouveaux et émergents.

La dépendance à l'égard des États-Unis

Tous les facteurs ci-dessus comptent, mais le fait que nous occupions le cinquième rang des pays exportateurs est en grande partie attribuable à la proximité des États-Unis, marché le plus important au monde, et à l'intégration de nos deux économies.

La diversification des exportations du Canada atténuera le risque lié aux perturbations sur les marchés internationaux, et nous permettra de profiter des débouchés commerciaux possibles sur des marchés non traditionnels. La Chine est un bon exemple de marché en plein essor, et certains pays d'Europe peuvent offrir des débouchés prometteurs à mesure que le nouveau paysage politique évolue.

L'augmentation de la demande alimentaire

La croissance économique mondiale a ralenti, tout comme la croissance des exportations de nombreux produits de base. Toutefois, même si la forme et les sources de la nouvelle demande sont susceptibles de changer dans le nouveau climat économique, la provenance des exportations sera de plus en plus concentrée. En effet, l'Organisation de coopération et de développement économiques prévoit que les cinq principaux exportateurs de l'ensemble des produits de base agricoles représenteront au moins 70 % des exportations totales en 2025. Le Canada devrait être l'un des cinq principaux pays exportateurs d'un grand nombre de ces produits.

Pour en savoir davantage sur les échanges commerciaux de produits agricoles canadiens, consultez le rapport annuel sur les échanges commerciaux intitulé *Économie agricole FAC : Commerce et productivité de l'agriculture canadienne* au fac.ca/economieagricole. ■

ÉCONOMIE AGRICOLE FAC

Obtenez régulièrement des mises à jour et des perspectives uniques sur les événements économiques nationaux et mondiaux qui ont des répercussions sur l'agriculture canadienne.

fac.ca/economieagricole

Les amplificateurs de signal cellulaire : pour ne pas perdre la connexion

PAR PETER GREDIG

Pour moi, il n'y a rien de plus irritant qu'un appel interrompu. Pour ceux qui vivent et pratiquent l'agriculture dans des régions où la connectivité mobile est continuellement faible, cela représente un problème sérieux.

En effet, outre la capacité de faire ou de recevoir un appel, la plupart des fonctionnalités qu'offrent les téléphones intelligents sont compromises lorsque le signal fait défaut. Les amplificateurs de signal cellulaire, comme leur nom l'indique, peuvent atténuer ce problème en amplifiant le signal. Il convient de souligner que ces dispositifs ne créent pas de signal là où il n'en existe pas, mais ils peuvent souvent faire gagner deux ou trois barres de signal et ainsi permettre à un utilisateur de se connecter.

Il est assez facile de se procurer un amplificateur de signal cellulaire et de l'installer dans votre camion, votre voiture, votre tracteur ou tout autre véhicule. Il est préférable de choisir un modèle que vous pourrez déplacer d'un véhicule à l'autre. La plupart des modèles ont une antenne magnétique qui s'installe sur le toit du véhicule. Les amplificateurs de type support sont conçus pour être utilisés de pair avec un dispositif mains libres ou l'option haut-parleur de votre téléphone. L'inconvénient est que seul le téléphone qui est placé dans le support bénéficie du signal amplifié. Vos passagers n'en profitent pas. Il existe aussi des modèles sans fil qui augmentent l'intensité du signal dans la zone environnante, ce qui permet à plusieurs utilisateurs de profiter du signal amplifié, mais ces modèles coûtent généralement plus cher.

Si, comme moi, vous avez peu d'options en matière d'Internet et de réseau sans fil résidentiel, vous pouvez installer un amplificateur de signal cellulaire pour votre maison, votre atelier, votre grange ou tout autre bâtiment et ainsi profiter d'une connectivité mobile en permanence. Ainsi, vous n'aurez plus à sortir pour pouvoir utiliser votre téléphone intelligent. L'installation comporte la mise en place d'une antenne réceptrice extérieure à côté ou sur le toit du bâtiment choisi.

Des modèles sans fil augmentent l'intensité du signal dans la zone environnante, ce qui permet à plusieurs utilisateurs de profiter du signal amplifié.

L'antenne réceptrice capte le signal existant et le transmet par câble à l'amplificateur installé à l'intérieur. Le signal amplifié est ensuite transmis dans tout le bâtiment par une deuxième antenne. Selon la taille du bâtiment et les matériaux de construction, vous aurez peut-être besoin de plusieurs antennes pour que le signal soit transmis en permanence dans toutes les parties du bâtiment. En général, plus la zone de couverture est vaste, plus l'amplificateur coûte cher.

Comme pour la plupart des appareils électroniques, il existe de nombreux guides d'achat et « palmarès » des meilleurs produits qui faciliteront vos recherches et vous aideront à trouver le modèle qui vous convient le mieux.

Étant donné que les téléphones cellulaires communiquent avec les tours cellulaires sur différentes fréquences, vous devez savoir quelle fréquence votre téléphone utilise avant d'acheter un amplificateur. Votre fournisseur de services peut vous donner cette information. Assurez-vous que l'amplificateur que vous achetez est compatible avec votre fournisseur de téléphonie mobile et qu'il couvre plusieurs bandes de fréquence, dont les bandes 800 MHz, 1 900 MHz, 2G, 3G et 4G.

Ces dispositifs sont offerts dans une gamme de prix allant de moins de 200 $ pour un amplificateur de signal cellulaire à support pour téléphone unique à plusieurs milliers de dollars pour un amplificateur sans fil à usage commercial qui peut prendre en charge des dizaines de téléphones et couvrir un site en entier. Vous pouvez examiner les modèles et les prix dans les magasins d'électronique et de téléphonie cellulaire. ■

INFO : Consultez la dernière décision du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes à propos de la vitesse et de la performance de la connexion Internet dans sa publication *Internet à large bande : Combler l'écart* au **crtc.gc.ca.**

Achat ou location?

Misez sur un mode de financement souple lors de l'acquisition d'équipement

En agriculture, comme dans n'importe quel secteur d'activité, la gestion des coûts, le maintien des flux de trésorerie et la compréhension des répercussions fiscales sont la clé de la réussite. Lorsqu'ils doivent prendre des décisions concernant le matériel et la machinerie agricoles, les producteurs de tous les secteurs sont confrontés à la même question : comment savoir si je dois acheter ou louer? En fait, cela dépend.

Avantages et inconvénients de la location

De façon générale, la location comporte des coûts annuels moins élevés que l'achat, ce qui libère des liquidités, et contrairement à ce que beaucoup croient, le financement par crédit-bail est offert à la fois pour l'équipement neuf et d'occasion. Le versement initial est habituellement inférieur à la mise de fonds exigée dans le cas d'un achat, et dans la majorité des cas, il est possible de déduire à 100 % les paiements de crédit-bail. À la fin de la location, vous n'êtes pas propriétaire de l'équipement, mais le crédit-bail élimine le risque de propriété en cas de dépréciation de celui-ci. Par contre, le nombre d'heures d'utilisation (avant pénalité) est limité et les paiements sont assujettis à la TPS et à la TVH.

Pourquoi acheter?

Pour les producteurs qui cherchent à constituer des actifs, l'achat est sans doute le meilleur choix qui s'offre à eux. L'équipement pratiquement neuf ou très peu utilisé et à bon prix est souvent très convoité, ce qui constitue un avantage pour les acheteurs comme pour les vendeurs. Les paiements d'intérêt et les déductions pour amortissement sont habituellement considérés comme des dépenses déductibles d'impôt. Toutefois, l'achat est généralement échelonné sur une période plus longue que la location, jusqu'à sept ans pour de l'équipement d'occasion et jusqu'à dix ans pour de l'équipement neuf, si bien que vos liquidités pourraient être immobilisées et que vous pourriez être obligé de garder une pièce plus longtemps que vous ne le voudriez.

Obtenez une préapprobation

Renseignez-vous sur la préapprobation auprès de votre prêteur. Le Programme de financement d'équipement de FAC, par exemple, offre la préapprobation de financement à la location et de financement à l'achat, ce qui vous permet de connaître votre budget et vos obligations d'entrée de jeu.

De nombreux mythes circulent au sujet du financement d'équipement agricole, alors assurez-vous de faire vos recherches, d'examiner toutes les options qui s'offrent à vous et de solliciter les conseils d'un professionnel qui connaît bien votre exploitation avant de signer un contrat.

VIDÉO : Acheter ou louer de l'équipement agricole : quelle option convient le mieux à votre situation? **fac.ca/AchatOuLocation**

Épargnez du temps et de l'argent

Avec un logiciel de comptabilité conçu pour l'agriculture

Maintenez votre entreprise et votre budget sur la bonne voie avec Analyste AgExpert. Faites tout, de la tenue des comptes élémentaire aux déclarations de TPS, en passant par la gestion des stocks, la paie, les prévisions, la création de rapports automatisés ou personnalisés, et bien plus encore.

logicielsfac.ca | 1-800-667-7893

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Pour modifier votre abonnement, 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