JUIN 2017

AgriSuccès

2016
RAPPORT
VALEUR DES TERRES AGRICOLES DE FAC
Page 20

KELOWNA FRUIT STAND :

UN RÊVE DEVENU RÉALITÉ

Ne vous contentez pas d'une odeur de tracteur neuf

Appelez FAC pour obtenir un financement préapprouvé

Financez votre équipement neuf ou usagé par l'intermédiaire de plus de 800 concessionnaires partout au pays. Utilisez votre prêt préapprouvé pour l'achat ou la location d'équipement agricole.

Composez le 1-800-510-6669.

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

DANS CE NUMÉRO

JUIN 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 76

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 par courriel à Agrisucces@fac-fcc.ca.

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 vous tenir au courant des affaires agricoles du pays, recevez des nouvelles directement dans votre boîte de réception : fac.ca/Express

ARTICLES VEDETTES

9

Trois questions à vous poser si vous songez à exercer un emploi secondaire en dehors de la ferme

Une activité à l'extérieur de la ferme ne devrait pas nuire à votre exploitation agricole.

10

Surveillez vos coûts fixes lorsque vous agrandissez votre superficie

Gérées incorrectement, même des petites expansions peuvent miner la rentabilité d'une ferme.

Article annoncé en couverture

Une fois celui-ci terminé, ce grand surplomb protégera les clients du Kelowna Fruit Stand des intempéries.

4

PROFIL DE PRODUCTEURS

Kelowna Fruit Stand : un rêve devenu réalité

Depuis son arrivée au Canada, en 2008, Lakhwinder Brar a réalisé son rêve de posséder une ferme. Aujourd'hui, il produit et vend des fruits et des légumes dans l'Okanagan.

RUBRIQUES

3

VOTRE ARGENT

Assurez l'avenir de votre ferme même en cas d'invalidité

De nombreux produits d'assurance protègent les producteurs et les sociétés d'exploitation agricole en cas d'invalidité et de maladie grave.

8

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

Les hybrides bouleversent l'économie de la production céréalière

Le seigle hybride a fait son apparition dans les champs du Canada et le blé hybride ne devrait pas tarder à suivre.

14

ÉTUDE DE CAS

Le rachat de la ferme par un employé peut être avantageux pour tous

Si vos enfants n'ont pas l'intention de pratiquer l'agriculture, le transfert de la ferme à un employé présente de nombreux avantages.

16

DEMANDEZ À UN EXPERT

Conseils de quatre prêteurs

Des prêteurs agricoles des quatre coins du pays vous offrent des conseils pour rendre le processus de demande de nouveau prêt le plus rapide, efficace et convivial possible.

18

HORIZONS ÉCONOMIQUES

Comprendre les données financières de votre exploitation agricole

Apprenez comment orienter vos décisions d'affaires selon votre état des résultats et votre bilan.

19

TECHNOLOGIE

Quatre mesures simples pour protéger vos renseignements personnels

La protection des renseignements personnels et la sécurité sont des enjeux importants en cette ère numérique, mais votre protection ne devrait pas être un casse-tête.

Quels moyens prenez-vous pour que votre ferme **se démarque?**

« Qu'aimerais-tu avoir pour Noël, papa? » m'a demandé un de mes fils l'année dernière.

Je ne suis bon ni pour acheter des cadeaux ni pour donner des idées de cadeaux, mais après y avoir réfléchi un instant, j'ai répondu : « Pourquoi ne dessinerais-tu pas un logo pour la ferme? Après tout, tu es graphiste! »

Nous avons lancé de nombreuses idées, et notre entreprise, Hursh Farms Inc., a maintenant un logo à son image. Nous allons l'apposer sur notre papier à en-tête, sur nos factures et sur nos cartes de visite (j'ai été stupéfait de découvrir comme il est peu coûteux d'en faire produire 250).

Dans notre monde numérique, les cartes de visite ne sont plus guère utilisées, mais pour nous, il est utile d'avoir une carte qui explique que notre bureau se trouve à Saskatoon alors que la ferme se trouve à trois heures de route, à Cabri, en Saskatchewan. Les acheteurs de grains et les entreprises de camionnage confondent parfois les deux.

HURSH
– FARMS INC –
specializing in specialty crops

J'ai aussi l'intention de personnaliser nos sacs d'échantillons de grains en y faisant apposer notre logo et nos coordonnées.

Beaucoup de sociétés céréalières fournissent aux producteurs des sacs d'échantillons de grains gratuits sur lesquels vous pouvez facilement inscrire vos coordonnées. Toutefois, ces sacs arborent le nom de la société céréalière qui les a fournis.

Des sacs ornés du logo de l'entreprise A peuvent convenir pour envoyer des échantillons à l'entreprise A, mais vous devrez peut-être aussi envoyer des échantillons aux entreprises B, C et D. Or, le grain n'appartient à aucune de ces entreprises jusqu'à ce que vous ayez conclu un contrat de vente avec elles.

Bien sûr, vous pourriez acheter de simples sacs à fermeture à glissière sur lesquels vous inscririez vos coordonnées, mais pourquoi ne pas personnaliser vos sacs d'échantillons, surtout si vous avez un logo élégant à montrer?

Je ne sais pas encore combien il en coûte par sac, mais j'imagine que le prix vaut largement la visibilité supplémentaire que cela vous donnera auprès des acheteurs.

Et vous, quels moyens prenez-vous pour que votre ferme se démarque?

Vos commentaires et vos idées d'articles sont les bienvenus. Courriel : kevin@hursh.ca. Twitter : @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.*

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.*

TAMARA LEIGH / *Consultante en communications et rédactrice de la Colombie-Britannique, Tamara s'emploie avec passion à faire entendre la voix des producteurs agricoles de partout au pays.*

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.*

Assurez l'avenir de votre ferme même en cas d'invalidité

PAR LORNE MCCLINTON

Qu'arriverait-il à votre exploitation agricole si vous deveniez invalide par suite d'une blessure ou d'une maladie? Selon l'Ombudsman des assurances de personnes du Canada, une personne sur trois, en moyenne, sera atteinte d'invalidité pendant 90 jours ou plus au moins une fois avant l'âge de 65 ans.

« Si vous avez les moyens de prendre votre retraite et que vous travaillez par pur plaisir, vous n'avez peut-être pas besoin d'une assurance invalidité », affirme Bill Allen, planificateur financier agréé de Sun Life à Regina, en Saskatchewan. « Vous pourriez simplement louer votre terre et vous n'auriez aucun problème d'argent. »

Une **police personnelle d'assurance-invalidité** peut remplacer jusqu'à 85 % de vos gains provenant de toutes sources. De façon générale, ces gains sont calculés sur la base du revenu imposable déclaré. Comme cette méthode ne fonctionne pas toujours bien pour les agriculteurs, certaines compagnies d'assurance ont commencé à tenir compte d'une partie du revenu reportée par les producteurs grâce aux déductions pour amortissement.

Les sociétés d'exploitation agricole ont d'autres moyens de se protéger dans l'éventualité où un actionnaire qui détient une participation d'au moins 25 % dans l'entreprise serait trop gravement malade ou blessé pour exercer ses fonctions habituelles, dit M. Allen. Par exemple, **l'assurance frais généraux d'entreprise en cas d'invalidité** garantit que la société aura toujours la capacité de payer ses factures. Elle couvre les salaires de certains employés, le loyer foncier, les services publics, la location d'équipement, les paiements de prêts et l'intérêt sur une marge de crédit. Les primes peuvent être déductibles d'impôt à titre de dépense d'entreprise.

Vous pouvez aussi vous munir d'une protection supplémentaire en souscrivant une **assurance-prêt aux entreprises en cas d'invalidité** si vous avez exploité au maximum votre assurance frais généraux d'entreprise, ajoute M. Allen. Ce type de police couvre les paiements de prêts, mais pas le remboursement des marges de crédit, jusqu'à concurrence du montant assuré.

« Les primes varient selon la qualité de la protection, souligne M. Allen. Par exemple, la définition d'invalidité, la durée des versements et le délai de carence sont trois facteurs qui influencent [les primes]. De plus, comme les primes sont fondées sur le risque, elles sont plus élevées pour les personnes âgées. »

Une personne sur trois, en moyenne, sera atteinte d'invalidité pendant 90 jours ou plus.

L'assurance contre les maladies graves est une autre possibilité, poursuit M. Allen. Elle offre un paiement forfaitaire que vous pouvez utiliser pour couvrir vos besoins en cas de diagnostic d'Alzheimer, de cancer, de maladie cardiaque, de Parkinson, d'accident vasculaire cérébral ou de toute autre affection couverte. Vous pourriez aussi l'utiliser pour financer intégralement ou en partie les conventions de rachat et ainsi faciliter le rachat par votre société des actions d'un associé malade ou blessé.

Différents produits d'assurance s'offrent aux exploitations agricoles, et le choix du produit dépend de la taille et de la structure du capital social de l'entreprise. Il est judicieux de consulter des professionnels de l'industrie. ■

VIDÉO : Combler les lacunes de couverture d'assurance | **fac.ca/Lacunes**

KELOWNA FRUIT STAND :

UN RÊVE DEVENU RÉALITÉ

PAR TAMARA LEIGH

Lorsque Lakhwinder Brar s'est installé au Canada, en 2008, il rêvait de posséder un jour sa propre ferme. Natif de l'Inde, il a grandi en cultivant des céréales et du riz avec ses parents et ses grands-parents. À son arrivée en Colombie-Britannique, il ne croyait pas que son rêve se réaliserait de sitôt.

« J'ai étudié au Okanagan College pour apprendre le métier de plombier et de monteur d'installations au gaz, et j'ai travaillé pour une entreprise locale de Kelowna, explique M. Brar. Il y a trois ans, j'ai démarré ma propre entreprise de plomberie et de chauffage. »

En 2015, M. Brar s'est associé avec son oncle pour acheter une petite terre près de Kelowna et a fondé un comptoir de fruits. Avantageusement situé sur la route de l'aéroport de Kelowna, ce comptoir offre des fruits et des légumes locaux. L'engagement de M. Brar et de son oncle à vendre des produits locaux n'est pas qu'une question de marketing.

« Notre objectif est d'étendre notre présence dans l'industrie agricole en élargissant le marché local pour les producteurs locaux, explique M. Brar. Le plus difficile dans l'industrie agricole est d'obtenir un bon prix pour les produits que l'on vend. Je crois qu'une concurrence accrue et un plus grand nombre d'acheteurs aideraient les producteurs à obtenir de meilleurs prix. »

Il constate que l'augmentation de la demande des marchés internationaux est une bénédiction pour les producteurs de cerises de l'Okanagan, et que l'essor des établissements vinicoles a entraîné un accroissement de la superficie consacrée au raisin ces dernières années. Toutefois, certaines cultures jadis emblématiques de l'Okanagan, comme les pêches, sont de plus en plus difficiles à trouver parce qu'elles ne profitent pas des mêmes débouchés.

« Il y a deux ans, il était difficile de trouver de bonnes pêches parce qu'il ne reste plus beaucoup de vergers de pêches, explique-t-il. Je pense qu'on a besoin d'un vrai marché pour les fruits tendres. Comme la rentabilité n'était pas au rendez-vous, les producteurs se sont tournés vers les raisins et d'autres cultures. S'il y a plus de marchés de producteurs, et qu'on y vend principalement des produits locaux, les producteurs sont avantagés et rémunérés immédiatement. »

> « Il faut travailler dur et il faut connaître le domaine dans lequel on se lance avant de commencer à y investir. »

En discussion avec Jonathan Blais, directeur des relations d'affaires de FAC

De la vente à la production

L'an dernier, M. Brar et sa jeune famille ont concrétisé leur rêve de devenir agriculteurs en achetant un verger de neuf acres. Le verger leur permet d'assumer une partie de la production, ainsi que de la chaîne d'approvisionnement, tandis que le comptoir garantit un marché stable pour leurs fruits. Le fossé entre la culture des céréales et du riz et l'exploitation d'un verger est important, mais avec l'aide de sa famille, M. Brar apprend vite.

« Presque toute ma famille s'est établie et pratique l'agriculture dans l'Okanagan, explique M. Brar. Elle nous a aidés financièrement et grâce à sa connaissance de l'industrie des fruits. Lorsque j'ai des questions, je peux me tourner vers elle. »

La famille occupe une place importante dans l'entreprise. L'épouse de M. Brar, Param, gère le comptoir de fruits durant l'été avec l'aide d'autres membres de la famille, d'étudiants et de travailleurs locaux. Son oncle, qui pratique l'agriculture dans l'Okanagan Sud, près d'Osoyoos, est un associé de Kelowna Fruit Stand et l'un des principaux fournisseurs de fruits. M. Brar trouve rassurant de voir ses deux fils, âgés de quatre et six ans, grandir dans une ferme tout comme lui.

Une entreprise bâtie sur des bases solides

M. Brar estime que sa formation professionnelle l'a aidé à acquérir les compétences en affaires qui lui permettent de réussir dans toutes ses entreprises. Maintenant que des bases solides ont été jetées, il se concentre sur la construction. Au printemps 2017, le Kelowna Fruit Stand rouvrira ses portes dans un nouveau bâtiment plus spacieux et mieux aménagé.

« Nous sommes ravis de notre nouveau bâtiment. Nous n'avons ménagé aucun effort sur l'architecture », dit-il, ajoutant que la conception rend hommage à la beauté naturelle de l'Okanagan. « Le bâtiment est assez vaste pour offrir un éventail de produits locaux, et il comporte une cuisine commerciale qui va nous permettre de préparer des produits de boulangerie-pâtisserie et d'autres produits à valeur ajoutée à partir des fruits que nous produisons. »

Le verger sera aussi réaménagé. Une partie des pommiers seront retirés pour faire place à quelques acres de cerisiers, qui s'ajouteront aux pruniers, aux autres pommiers et aux nectariniers déjà présents. M. Brar et son équipe continueront d'agrandir leurs jardins potagers dans le but d'accroître la production ainsi que l'éventail de légumes offerts au comptoir.

Expansion axée sur la collectivité

Ce n'est qu'un début. À long terme, M. Brar veut élargir le volet production et acquérir plus d'acres de verger, et il aimerait démarrer une entreprise d'emballage des fruits – en particulier les fruits tendres et les pommes – pour d'autres producteurs, afin de créer de nouveaux marchés et de nouveaux débouchés.

« Nous voulons faire encore mieux pour l'ensemble de la collectivité agricole. La situation ici n'est pas facile. On ne voit pas beaucoup de jeunes qui se lancent en agriculture. La plupart des producteurs que nous rencontrons sont dans la cinquantaine, dit-il. Nous devons inciter plus de gens à se diriger vers l'agriculture et s'ils voient que c'est une activité rentable, ils y viendront d'eux-mêmes. »

Père d'une jeune famille et propriétaire de trois entreprises en croissance, M. Brar n'a pas beaucoup de temps libre, mais il trouve du plaisir dans son travail, les gens qu'il côtoie et la vision qu'il nourrit. Il sait que les grands rêves se réalisent un petit pas à la fois.

« Il faut travailler dur et il faut connaître le domaine dans lequel on se lance avant de commencer à investir dans une nouvelle entreprise », dit-il, méditant sur les principaux ingrédients du succès. « Ça prend de la détermination. La réussite n'est pas instantanée. Et il faut du temps, mais l'effort finit par être récompensé. » ■

Trouvez ces jeunes agriculteurs sur Facebook ou suivez-les **@KelownaFruitStand**

Suivez Tamara : **@Shiny_Bird**

Un financement à la hauteur de vos rêves

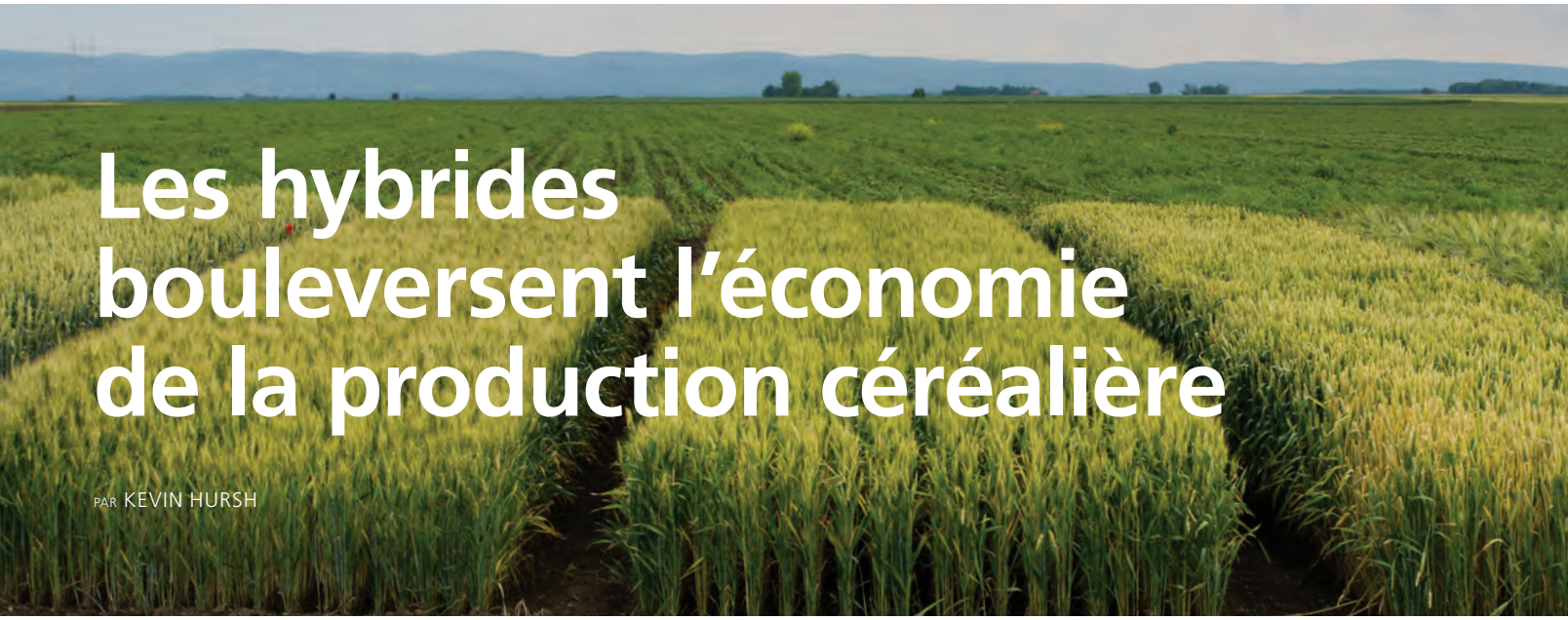
Nouveau prêt Jeune agriculteur

- Obtenez jusqu'à 1 million de dollars
- Options de taux d'intérêt spéciaux
- Aucuns frais de traitement de prêt

fac.ca/PretJeuneAgriculteur

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada



Les hybrides bouleversent l'économie de la production céréalière

PAR KEVIN HURSH

Les changements qu'ont entraînés les variétés hybrides pour le maïs et le canola sont en train de se produire pour le seigle et devraient se produire bientôt pour le blé.

Les rendements du maïs et du canola ne cessent d'augmenter, ce qui est attribuable en grande partie à la vigueur des hybrides (hétérosis). Certaines cultures se prêtent beaucoup mieux que d'autres à la production d'hybrides. C'est pourquoi il n'existe pas encore d'hybrides de soja.

Les producteurs qui cultivent des hybrides doivent acheter de nouvelles semences chaque année, de sorte que le gain de rendement doit être suffisant pour justifier le coût accru.

Au cours des deux dernières années, du seigle d'automne hybride a été introduit dans l'Ouest canadien. Des variétés mises au point par la société allemande KWS Cereals sont commercialisées par différents semenciers du pays. Même si elles sont conçues pour être utilisées en Europe, ces variétés remportent un franc succès au Canada.

Claus Nymand de KWS Cereals affirme que le gain de rendement est d'au moins 20 % (il frôle 30 % avec une gestion adéquate) par rapport aux variétés ordinaires. Les nouvelles variétés résistent bien à l'hiver et leur indice de chute est nettement supérieur; il s'agit d'un critère de qualité important pour la meunerie et l'industrie de la distillation.

Le seigle occupe une faible superficie au Canada, mais M. Nymand est convaincu que l'amélioration des rendements et de la qualité rendra cette culture plus concurrentielle vis-à-vis d'autres céréales sur le marché des aliments pour animaux, ce qui entraînerait un accroissement de la superficie et de la production.

Par ailleurs, Syngenta et Bayer CropScience comptent parmi les sociétés qui s'emploient à mettre au point des variétés hybrides de blé. Darcy Pawlik, chef des produits céréaliers de Syngenta pour la région de l'Amérique du Nord, croit que l'hybridation du blé peut offrir de la valeur ajoutée à tous les acteurs de la chaîne de valeur.

Dans le Dakota du Nord, Syngenta a produit ses premiers hybrides de blé expérimentaux l'an dernier dans le cadre d'essais en champ et a enregistré des gains de rendement de 10 à 15 %. M. Pawlik indique que la commercialisation sur le marché des États-Unis est prévue en 2020.

L'entreprise espère que les premières variétés hybrides de blé seront offertes au Canada quelques années plus tard. Le Canada possède un processus d'homologation de trois ans, ce qui risque de ralentir un peu les choses.

> Le gain de rendement doit être suffisant pour justifier le coût accru.

Si les premiers hybrides de blé offrent des gains de rendement de seulement 10 %, M. Pawlik affirme que c'est le seuil minimum qui justifie le coût d'achat de semences hybrides pour les producteurs. Il prévoit que les prochaines variétés offriront des résultats supérieurs. Syngenta est aussi en train de mettre au point un hybride d'orge, mais jusqu'à présent, ces travaux sont menés en Europe.

Les céréales sont souvent les cultures les moins rentables dans les rotations. L'hybridation représenterait l'un des meilleurs espoirs de réduire le coût de production par tonne. ■

Trois questions à vous poser si vous songez à exercer un emploi secondaire en dehors de la ferme

PAR KIERAN BRETT

Vous arrive-t-il d'envisager une activité en dehors de votre exploitation agricole? Cela pourrait constituer une excellente façon d'acquérir de nouvelles compétences, d'augmenter votre revenu et de rester occupé pendant les périodes tranquilles à la ferme.

En 2003, Gary Chambers, céréaliculteur de Drumheller, en Alberta, cherchait un travail à l'extérieur de la ferme. Il a choisi l'immobilier. Aujourd'hui, sa ferme roule à merveille et M. Chambers est un agent immobilier bien connu dans sa région.

Quels facteurs font que cette décision était la bonne? Avec le recul, M. Chambers pense que l'on peut évaluer le pour et le contre d'un emploi secondaire en se posant les trois questions suivantes :

1 DANS QUELLE MESURE CETTE ACTIVITÉ SERT-ELLE L'INTÉRÊT DE LA FERME? M. Chambers représente la quatrième génération d'une ferme familiale plus que centenaire. Pour rien au monde il n'aurait mis l'exploitation en péril pour une nouvelle entreprise. Selon lui, pour être viable, un emploi secondaire doit être compatible avec les périodes où vous devez travailler au champ. « Vous avez peut-être un gros camion à grain que vous pourriez utiliser pour transporter du grain contre rémunération, illustre M. Chambers. Le problème est que tout le monde veut que son grain soit expédié au moment précis où la récolte accapare tout votre temps. »

M. Chambers gère ses activités immobilières à distance pendant l'ensemencement et la récolte. Ses clients savent qu'il est agriculteur et ses collègues du secteur immobilier peuvent le remplacer, au besoin, lors des portes ouvertes occasionnelles. Une fois la récolte terminée, M. Chambers peut consacrer toute son énergie à vendre des maisons. Les deux activités sont compatibles.

2 QU'EST-CE QUI VOUS ATTIRE DANS CE TRAVAIL? « Si ce n'est qu'un boulot, cela ne fonctionnera pas, dit M. Chambers. Si vous envisagez un deuxième métier, celui-ci doit assouvir une passion et correspondre à vos talents. Beaucoup de producteurs de céréales ont un emploi secondaire lié à l'élevage parce que cela cadre avec leur ferme, mais moi, je n'aime pas travailler avec les animaux. » Par contre, M. Chambers possédait de l'expérience en vente et un intérêt pour la vente, et il aime travailler avec le public. L'immobilier répondait donc à ce deuxième critère.

3 QUEL EST VOTRE INVESTISSEMENT TOTAL? Pour pouvoir se lancer en immobilier, M. Chambers devait obtenir son permis d'agent immobilier et établir un bureau. Comparativement à l'agriculture, cela demandait un investissement financier modeste, mais un investissement de temps considérable. **Avant d'entreprendre votre activité secondaire, assurez-vous de comprendre les facteurs essentiels à la réussite.**

Si un emploi correspond à vos centres d'intérêt, vous rapporte de l'argent et vous permet de continuer d'accorder la priorité à vos activités agricoles, pourquoi ne pas tenter votre chance! L'agriculteur et courtier immobilier Gary Chambers est heureux de l'avoir fait.

« Il est crucial d'avoir un plan d'affaires solide, dit-il, car cela vous aidera à déterminer si vous êtes prêt à investir un peu d'argent et de votre temps avant de vous lancer. » ■

Surveillez vos coûts fixes lorsque vous agrandissez votre superficie

PAR KEVIN HURSH

Un accroissement de votre superficie ensemencée peut entraîner plus de problèmes que prévu. Gérées incorrectement, même des petites expansions peuvent miner la rentabilité d'une ferme.

Sur papier, votre projet peut sembler profitable. Vous agrandissez votre exploitation céréalière en louant ou en achetant d'autres parcelles de terre. Vous envisagez d'exploiter cette superficie supplémentaire sans avoir à améliorer votre équipement. En répartissant vos coûts fixes sur un nombre accru d'acres, votre coût par acre diminuera. Vous obtenez immédiatement un gain d'efficience.

C'est une théorie valable qui peut fonctionner, mais trop souvent, ces acres supplémentaires entraînent des contraintes de temps au moment de l'ensemencement et de la récolte. Si vos rendements diminuent, le coût de production de chaque boisseau s'en trouvera augmenté.

Trouvez votre juste milieu

La ferme Hebert Grain Ventures, située à Fairlight, en Saskatchewan, s'étend aujourd'hui sur 12 000 acres, mais Kristjan Hebert, associé directeur, admet volontiers que l'exploitation était plus rentable lorsqu'elle occupait 8 000 acres. En effet, un gros semoir de 80 pieds fonctionnant 24 heures sur 24 suffisait pour effectuer l'ensemencement, et deux grosses moissonneuses-batteuses permettaient de faire la récolte.

« Passer de 8 000 à 12 000 acres a été difficile, confie M. Hebert. Nous estimons que nous devons atteindre 16 000 acres pour retrouver le juste équilibre du point de vue de l'efficience. »

M. Hebert indique qu'il est assez facile d'accroître progressivement la capacité de récolte grâce au moissonnage-battage à forfait. Toutefois, il est plus difficile de confier l'ensemencement à des sous-traitants, et l'achat d'un deuxième semoir de plus petite taille entraîne habituellement un coût accru d'ensemencement par pied lorsqu'on tient compte du coût du réservoir et du tracteur.

M. Hebert trouve qu'il vaut mieux embaucher des employés et ensuite accroître la superficie que prendre de l'expansion et devoir ensuite faire des pieds et des mains pour trouver des employés.

« La main-d'œuvre pose un problème encore plus gros que l'accroissement de l'équipement », dit M. Hebert, qui possède de l'expérience en gestion financière agricole. « Une main-d'œuvre compétente est indispensable. » Il estime qu'à sa ferme, il faut un employé à temps plein par tranche de 2 000 acres supplémentaire. Selon lui, il vaut mieux embaucher des employés et ensuite accroître la superficie que prendre de l'expansion et devoir ensuite faire des pieds et des mains pour trouver des employés.

Même s'il est possible d'atteindre le juste milieu à différents stades de l'accroissement de la superficie, M. Hebert croit que les gestionnaires qui se concentrent sur la maximisation des profits et l'amélioration constante seront les plus efficients, quelle que soit la taille.

« La réussite repose avant tout sur l'efficacité et non sur la taille », résume M. Hebert.

Les analystes tirent les mêmes conclusions

L'économiste agricole Bill Brown de l'Université de la Saskatchewan a évalué les coûts de nombreuses fermes céréalières au fil des ans, et tire des conclusions semblables. Les économies d'échelle sont « inégales », dit-il.

Il souligne que les petites et les moyennes fermes céréalières peuvent être rentables même si elles fonctionnent avec des équipements plus petits et plus âgés. Lorsque vous atteignez la limite de la capacité des équipements les plus gros, il peut être difficile de continuer à prendre de l'expansion.

Certaines tailles sont plus rentables que d'autres. Le taux d'augmentation varie d'une région à l'autre selon la durée de la saison de croissance, les rendements des cultures et l'éventail de cultures.

« Nous nous démenons sans cesse pour veiller à ce que les immobilisations correspondent à la taille de l'exploitation », dit Jonathan Small de la société d'expertise-comptable et de gestion financière MNP, à Red Deer, en Alberta. Le plus souvent, au lieu d'augmenter au même rythme que la superficie ensemencée, les coûts de l'équipement augmentent par palier, fait-il observer.

« Certains producteurs entreprennent une expansion sans s'être munis d'une stratégie de croissance, souligne-t-il. Certains améliorent l'équipement, mais n'ont pas de plan d'acquisition de terres. Ce manque de préparation peut avoir des conséquences désastreuses sur l'efficience. »

La location de terre est souvent considérée comme une façon de réaliser des bénéfices en vue de l'achat de terre. Mais cette stratégie sera moins fructueuse que prévu si la terre louée a pour effet de réduire l'efficience de la ferme.

Il n'y a pas de formule magique, mais il est important de surveiller votre investissement dans l'équipement par acre. Vous devez aussi prévoir des moyens réalistes de combler vos besoins en matière de machinerie et de main-d'œuvre associés à une superficie accrue. ■

Suivez Kevin : **@kevinhursh1**

QUEL EST VOTRE COÛT ANNUEL DE L'ÉQUIPEMENT PAR ACRE?

Jonathan Small du cabinet MNP constate que l'investissement dans l'équipement par acre varie beaucoup d'une ferme à l'autre. Il croit qu'un investissement de 350 $ par acre constitue actuellement la norme en Alberta, mais il rencontre des producteurs qui réussissent avec un investissement dans l'équipement de seulement 200 $ par acre. À l'opposé, certains producteurs investissent plus de 800 $ par acre.

Si les chiffres diffèrent dans chaque région du pays, les écarts marqués entre les fermes sont sans doute généralisés.

En règle générale, dit M. Small, vous pouvez supposer que 25 % de votre investissement dans l'équipement par acre représente votre coût annuel.

Ce montant tient compte de l'amortissement annuel de la machinerie, qui varie de 15 à 20 %, ainsi que des réparations, qui représentent 5 %, et comprend une provision au titre du coût de l'argent.

Aux fins de ce calcul, l'équipement loué devrait être inclus à sa juste valeur marchande. L'amortissement est le coût « sur papier » de l'équipement que vous possédez jusqu'au moment où vous le vendez. Le coût d'amortissement de l'équipement loué est compris dans le paiement de location.

Kristjan Hebert de la société Hebert Grain Ventures n'achète et ne loue habituellement pas d'équipement flambant neuf parce qu'il croit que les tracteurs et les moissonneuses-batteuses qui ont été utilisés pendant quelque temps offrent un meilleur rapport qualité-prix et aident à réduire le coût par acre. Il recommande d'effectuer une analyse minutieuse pour déterminer quelles offres sont avantageuses pour une ferme.

VIDÉO : Appliquez la règle du 5 % pour améliorer votre résultat net | **fac.ca/CinqPourcent**

« Le Premier ministre Wilfrid Laurier a dit : « Le XXe siècle sera celui du Canada » et sa citation est devenue célèbre. Pour ma part, je vous dis aujourd'hui que « le XXIe siècle sera celui de l'agriculture canadienne! » »

L'honorable Lawrence MacAulay
Ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire

Citation tirée d'une présentation donnée le 16 février 2017 à Ottawa lors du premier **Jour de l'agriculture canadienne**.

PLEINS FEUX SUR L'INDUSTRIE

VIANDE ET LAIT DE CHÈVRE

Vous serez peut-être surpris d'apprendre qu'à l'échelle mondiale, plus de gens consomment de la viande et du lait de chèvre que de la viande et du lait de vache.

Même si la majorité des Canadiens en consomment peu, la demande nationale de viande et de lait de chèvre dépasse la production.

L'industrie canadienne du lait de chèvre est en plein essor. En Ontario, la coopérative laitière Gay-Lea Foods a annoncé récemment plusieurs projets d'expansion. Et à Kingston, une entreprise envisage de produire une préparation pour bébés à base de lait de chèvre, ce qui créerait une demande pouvant atteindre 75 millions de litres de lait de chèvre par année lorsque l'entreprise atteindra sa pleine capacité.

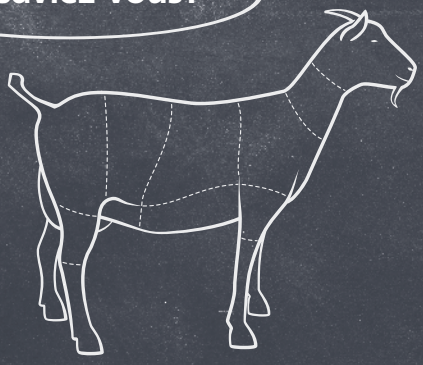
LA SALUBRITÉ ALIMENTAIRE EST N° 1

54 %

Un sondage récent démontre que la **salubrité alimentaire** est l'une des priorités des consommateurs canadiens en 2016, en ce qui a trait au système agroalimentaire.

Source : Centre canadien pour l'intégrité des aliments

Le saviez-vous?



La chèvre peut être consommée de bien des façons, des plus classiques aux plus inusitées : fromages de chèvre, yogourt et lait de chèvre, viande de chevreau (qu'on appelle aussi **cabri**), poils (cheveux de poupées, pinceaux et laine mohair), peau (instruments de musique) et même boyaux (cordes de violoncelle)!

Source : La Chèvre du Québec

COMPILÉ PAR LYNDSEY SMITH | Trouvez Lyndsey sur les médias sociaux à **@realloudlyndsey**

STATISTIQUE SURPRENANTE

Pour chaque dollar consacré aux aliments dans les magasins de détail, entre **17 et 33 cents sont versés aux producteurs**; dans les restaurants, cette proportion peut **descendre jusqu'à 10 cents**.

Source : Farm & Food Care Saskatchewan

PETITES POPULATIONS GRANDE PRODUCTIVITÉ

Population
16,9 millions

Les Pays-Bas au 1er rang
mondial des échanges commerciaux de produits agroalimentaires par habitant

4 850 $ US
Valeur totale des échanges commerciaux par personne en 2015

Population
35,1 millions

Le Canada au 5e rang
mondial des échanges commerciaux de produits agroalimentaires par habitant

1 181 $ US
Valeur totale des échanges commerciaux par personne en 2015

Source : UN Comtrade, base de données internationale du US Census Bureau, calculs effectués par FAC

CE QUE VOUS EN DITES

LES RELATIONS AVEC LES PRÊTEURS

Nous avons posé la question suivante sur les médias sociaux pour avoir une idée de ce qui compte pour vous : **« Qu'aimeriez-vous que votre banquier ou votre prêteur sache au sujet de votre ferme? »**

Chose certaine, vous attachez de l'importance **aux relations**. Vous tenez aussi à ce que votre prêteur prenne le temps d'apprendre à connaître la communauté et votre ferme, et qu'il soit de bon conseil; vous ne voulez pas simplement obtenir des réponses courtes au sujet d'un prêt.

Voici quelques tweets* :

Andrew Dalgarno @Andrew_Dalgarno
Une franchise sans détour. Si un problème se profile à l'horizon, parlons-en.

Rob Stone @rgstone1
Ils comprennent que c'est une industrie concurrentielle, travaillent fort pour notre entreprise et ne sont pas choqués si nous obtenons du financement d'un autre prêteur.

Lindsay Kimberly @Kimbrellfarms06
Ils sont là pour aider le producteur et facilitent les transferts d'argent. Des employés compétents qui comprennent la réalité agricole (sont importants).

Harm Kelly @KellyCreekDairy
Notre représentant (FAC) assiste aux encans agricoles locaux et parle aux producteurs. Il peut ainsi se tenir au courant de l'actualité et des prix.

*Certains tweets ont été modifiés par souci de clarté.

LE RACHAT DE LA FERME PAR UN EMPLOYÉ PEUT ÊTRE **AVANTAGEUX POUR TOUS**

Cette deuxième étude de cas fictive de BDO Canada met en scène un couple d'engraisseurs de bovins, Donald et Irène, qui arrivent à la fin de leur carrière d'agriculteurs et examinent les options qui s'offrent à eux.

SITUATION INITIALE

Donald et Irène auraient pu tout vendre : leurs bestiaux, leur équipement et leur terre. Après tout, ils n'avaient pas d'enfant à qui léguer la ferme. À la mi-soixantaine, tous deux avaient une santé de fer et aimaient toujours leur travail, mais le moment était venu d'envisager la vie après l'élevage de bovins. Certes, la vente était la solution la plus simple, mais ils redoutaient de voir leur mode de vie chamboulé après une carrière agricole de plus de 40 ans. Ils avaient aussi un jeune employé, Adam, qui rêvait de prendre la relève et de poursuivre la vision de Donald et d'Irène.

Adam n'avait pas grandi dans une ferme, mais à l'époque, des camarades de classe l'avaient convaincu de devenir membre du club bovin des 4-H. Le coup de foudre a été instantané. Ayant eu vent de l'enthousiasme débordant de ce garçon, Donald l'a embauché comme aide à la ferme après l'école et pendant l'été. À part une pause de deux ans consacrée à des études dans un collège d'agriculture, Adam n'est jamais parti. À la mi-vingtaine, le jeune homme rêvait maintenant de posséder sa propre ferme. À mesure que ses responsabilités ont augmenté, l'idée lui est venue qu'il pourrait racheter progressivement l'exploitation de Donald et d'Irène par apport personnel sous forme de travail manuel.

Pour Donald, il n'a jamais été question de bâtir une ferme pour la prochaine génération puisqu'il n'avait pas d'enfant. Deux voisins manifestaient déjà leur désir de racheter la ferme, mais le couple n'était pas chaud à cette idée. Donald savait qu'Adam était passionné d'agriculture, et ce dernier avait été un employé très optimiste et enthousiaste au cours des dix dernières années. Il avait beaucoup appris et connaissait la façon de gérer de Donald, et il faisait valoir ses propres idées à mesure qu'il apprenait les rouages du métier. Donald savait aussi que s'il vendait la ferme à un voisin ou à un étranger, sa carrière d'agriculteur prendrait fin du jour au lendemain.

Le moment était venu d'avoir une bonne discussion.

LE PAVÉ DANS LA MARE

Adam avait un peu d'argent de côté, mais pas assez pour acheter la ferme, et il n'était pas en mesure d'emprunter la somme nécessaire pour acquérir cette exploitation de 400 acres ainsi que les bovins et l'équipement. Par ailleurs, il était fiancé à Jeanne, qui venait de commencer sa carrière d'infirmière à l'hôpital local.

Donald et Irène voulaient se libérer des corvées quotidiennes et des tâches physiques qu'ils auraient de plus en plus de mal à accomplir en vieillissant. La ferme accaparait tout leur temps, et même s'ils y étaient attachés, ils avaient maintenant envie de voyager et d'explorer d'autres centres d'intérêt avant d'être trop vieux.

Comment Donald et Irène pouvaient-ils concilier le patrimoine qu'ils avaient bâti avec les réalités financières d'Adam?

PARTAGE DES RESPONSABILITÉS

Les deux couples ont rencontré leur comptable, leur avocat et leur planificateur financier. Ils ont commencé à élaborer un plan selon lequel le jeune couple prendrait possession de l'exploitation progressivement, à commencer par le bétail, auquel s'ajouteraient plus tard l'équipement et les immobilisations.

Pour atténuer les répercussions fiscales, Donald et Irène réduiraient la taille de leur parc d'engraissement, qui comptait alors 500 têtes. L'automne suivant, ils n'achèteraient que 300 têtes, et Adam rachèterait les 200 autres. Adam assumerait les coûts liés à l'élevage des bovins appartenant à Donald et lui facturerait chaque mois la somme correspondant à sa part des aliments pour animaux, des frais de vétérinaires et des autres frais.

En échange du logis de ses bovins dans l'étable de Donald et d'Irène, Adam assumerait la responsabilité principale des soins aux animaux, et Donald lui donnerait un coup de main au besoin seulement. Après trois ans, Adam serait propriétaire de la totalité des bovins. Le prêteur d'Adam et de Jeanne était d'accord avec cette entente et a approuvé un prêt d'exploitation qui augmenterait progressivement une fois que le jeune couple aurait démontré ses compétences. Le revenu de Jeanne couvrirait les frais de subsistance, et le couple conserverait les profits de l'élevage pour les réinvestir chaque automne dans l'accroissement du troupeau.

Au cours de cette période de prise de possession progressive, Donald et Irène demeureraient propriétaires de la terre et de l'équipement. Ils loueraient 250 acres à Adam pour qu'il y produise des aliments pour animaux et, avec son aide, continueraient à cultiver les 150 acres restantes.

Durant cette période de transition, les deux parties auraient le temps d'évaluer la situation. Adam et Jeanne auraient l'occasion de confirmer leur désir de se consacrer à l'agriculture, tandis que Donald et Irène continueraient à rembourser la dette liée à l'achat récent d'une parcelle de 100 acres et amorceraient les plans en vue d'y construire une nouvelle maison.

Si tout se déroulait comme prévu, Adam et Jeanne achèteraient 300 acres, y compris les étables et la maison d'origine, et loueraient les 100 acres restantes. Leur prêteur était prêt à avancer 50 % du prix d'achat, et Donald et Irène offriraient un prêt pour payer la partie restante.

CE QU'IL FAUT RETENIR

En transférant la ferme à Adam et Jeanne, Donald et Irène ont renoncé au paiement forfaitaire qu'ils auraient reçu s'ils avaient tout vendu. Cependant, ce plan de transition leur permettrait de construire une nouvelle maison, de rembourser le reste de leurs dettes et de toucher une somme initiale suffisante pour commencer à profiter de la retraite. La répartition dans le temps des paiements liés à la terre procurerait des avantages fiscaux et les paiements réguliers offriraient à Donald et à Irène une source de revenu stable au cours des années à venir.

Quant à Adam et Jeanne, la possibilité de racheter le bétail d'abord et l'équipement et les immobilisations plus tard leur donnerait le temps de prouver à leur prêteur, ainsi qu'à eux-mêmes, qu'il s'agissait d'une option viable. ■

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

Conseils de quatre prêteurs

JOANNE PRYSUNKA
Gestionnaire,
Services bancaires aux entreprises
Mountain View Credit Union
Olds (Alberta)

Quels conseils donneriez-vous aux producteurs qui demandent un nouveau prêt pour rendre le processus le plus rapide, efficace et fructueux possible?

Je recommande aux producteurs de fournir leurs renseignements financiers avant la première rencontre. De cette façon, nous pouvons discuter en nous concentrant sur l'exploitation et les projets envisagés au lieu de passer la réunion à remplir et à examiner des formulaires.

Trois rapports financiers de base sont exigés pour une transaction de prêt normale : l'état de la valeur nette, l'état des résultats de la dernière année et les projections. L'état de la valeur nette doit comprendre un registre détaillé des stocks, une liste de l'équipement, la description des terres et des renseignements sur les prêts contractés. Si les déclarations de revenus ou les états financiers sont en cours de production par le comptable, présentez un état des résultats produit par votre logiciel de comptabilité.

Les projections doivent comprendre les hypothèses en matière de quantités produites et de prix, ainsi que des explications si ces hypothèses diffèrent des moyennes historiques de l'exploitation. Lorsque vous préparez vos projections, montrez que vos calculs sont établis sur la base de trois scénarios : le plus probable, le meilleur et le pire. Si des changements importants sont prévus, je vous recommande de dresser un plan d'affaires détaillé.

Déterminez les risques et la façon dont vous entendez les gérer. Votre réussite nous tient à cœur, et comprendre le portrait global nous permet d'approuver rapidement un prêt bien structuré.

AIMÉE BASSET
Directrice principale des relations d'affaires
Financement agricole Canada
Humboldt (Saskatchewan)

Il est important de s'assurer que tous les décideurs soient présents. Lorsque je rencontre des clients, j'aime que toutes les personnes qui participent à l'exploitation soient présentes. S'il s'agit d'une société de conjoints, je tiens à ce que les deux membres du couple soient présents. S'il y a un plan de relève, j'invite les successeurs. Souvent, chacun joue un rôle particulier.

J'ai maintes fois rencontré des clients et posé une question financière pour me voir répondre : « Demandez à mon épouse/mon fils/ma bru, parce que c'est elle ou lui qui s'occupe de cette partie de l'exploitation. » À l'inverse, je traite parfois avec des clients qui connaissent tout des finances de l'exploitation, mais qui ne prennent pas nécessairement les décisions de gestion.

Il est aussi crucial d'avoir un plan financier bien ficelé. Celui-ci devrait comprendre les plans de production, les données du dernier bilan et les résultats récents. Réfléchissez aussi à la façon dont votre achat ou votre projet cadre avec vos plans à court terme et à long terme.

Si je connais les besoins immédiats de votre ferme et l'orientation que vous voulez lui donner, il est beaucoup plus facile d'élaborer la solution la mieux adaptée.

DALE SNIDER
Directeur principal des relations d'affaires,
Agroentreprise et agroalimentaire
Financement agricole Canada
Guelph (Ontario)

Je répondrai à cette question du point de vue des sociétés du secteur de l'agroalimentaire et de l'agroentreprise qui demandent un nouveau prêt, et plus particulièrement ceux qui concernent les initiatives à valeur ajoutée. Il y a des éléments qui sont essentiels pour aider FAC à élaborer une solution financière complète (à court terme et à long terme) et à assurer la réussite des deux parties :

- Entreprise : historique, activité(s) principale(s) et renseignements sur la demande (source et utilisation des fonds)
- Gestion : structure du capital social, biographies des membres de l'équipe de gestion, gouvernance et exigences en matière de conformité réglementaire, ressources humaines (renseignements sur la dotation en personnel)
- Intrants : fournisseurs (coût historique, difficultés d'approvisionnement, contenu étranger), capacité et processus opérationnels
- Marché : aperçu du plan et de la stratégie marketing, évaluation du risque de contrepartie (dix principaux clients et pourcentage des ventes), répartition des ventes sur les marchés nationaux et internationaux et aperçu des risques (expédition, durée de conservation, contrôle des changes)
- Ressources financières : gestion financière et contrôles financiers, états financiers pour une période de trois ans et plus, état de l'évolution prévisionnelle de la situation financière pour les deux prochaines années (assorti de commentaires et d'une liste d'hypothèses), une analyse de sensibilité
- Donnez à votre directeur des relations d'affaires de FAC l'occasion de rencontrer le directeur financier et le directeur général (si possible) et d'effectuer une visite de vos installations principales (si votre exploitation compte des installations à plusieurs endroits, il suffit d'établir les détails nécessaires).

PHILIPPE MARTEL
Directeur principal des relations d'affaires
Financement agricole Canada
Drummondville (Québec)

Le niveau de préparation requis pour le processus de demande de prêt est fonction de la complexité du projet envisagé.

Il faut d'abord établir la vision et les objectifs d'ensemble. Cette étape est fondamentale parce qu'elle vous permet de déterminer les objectifs et les étapes clés à atteindre au fil du temps pour bâtir l'entreprise de vos rêves.

Il est essentiel de prendre le temps de discuter de vos plans avec votre directeur des relations d'affaires et de jeter les bases d'une relation de confiance.

Pour vous préparer correctement en vue d'une réunion, vous devez aborder les éléments suivants dans vos discussions et votre plan d'affaires : une description du projet, les compétences et les aptitudes des propriétaires et de l'équipe de gestion, une analyse du marché et de la concurrence, une analyse financière ainsi que les budgets et les actifs dont vous disposez ou avez besoin pour réaliser votre projet.

Le processus peut sembler fastidieux, mais il est important de procéder par étapes — et d'être disposé à consulter des professionnels qui peuvent vous aider. ■

Téléchargez : *Travailler avec votre équipe de FAC,* pour trouver des conseils pratico-pratiques qui vous aideront à bâtir une relation d'affaires durable. | **fac.ca/ConseilsPrets**

Comprendre LES DONNÉES FINANCIÈRES DE VOTRE EXPLOITATION AGRICOLE

L'état des résultats et le bilan sont des outils financiers de base qui orientent les décisions d'affaires. Le premier résume les activités de l'entreprise, tandis que le deuxième est un portrait de l'actif, du passif et des capitaux propres.

Comment fonctionne l'état des résultats?

L'état des résultats est un résumé des revenus et des dépenses pour une période donnée et qui se soldent par un bénéfice ou une perte pour l'entreprise.

Par exemple, une éleveuse de bétail comptabilise ses ventes, les variations de la valeur des stocks et la vente d'immobilisations comme des revenus. Elle comptabilise les salaires, les aliments pour animaux, les assurances et les intérêts comme des dépenses. Ses dépenses hors caisse comprennent notamment l'amortissement des immobilisations comme la machinerie agricole.

Les gestionnaires d'exploitations agricoles se basent sur l'état des résultats pour évaluer leur efficience opérationnelle et apporter les changements nécessaires (réduire les coûts, par exemple). Ils peuvent aussi comparer leur état des résultats à la rentabilité attendue pour l'ensemble de l'industrie agricole afin de cerner les défis que pourraient rencontrer leurs partenaires de la chaîne de valeur.

L'état des résultats révélera si votre résultat net augmente au même rythme que votre production. Un état de résultats qui présente un bénéfice net est avantageux lorsque vous discutez de stratégie future (comme des plans d'expansion) avec vos principaux intervenants et vos conseillers financiers.

Comment fonctionne le bilan?

Le bilan d'une entreprise recense son actif (ce qu'elle possède), son passif (ce qu'elle doit) et les capitaux propres de ses propriétaires (son avoir net, la valeur de ses investissements). C'est un portrait des détails de la santé financière d'une entreprise à un moment fixe.

L'actif comprend :

- L'actif à court terme : l'argent liquide, les produits ou services prépayés, les comptes débiteurs et les stocks disponibles pour conversion en argent liquide au cours d'un cycle d'exploitation régulier (habituellement un an);
- Les immobilisations corporelles : les ressources permanentes nécessaires pour exécuter les activités commerciales à long terme, comme les bâtiments, les terres et l'équipement.

Le passif comprend :

- Le passif à court terme : les sommes utilisées pour l'achat à crédit des stocks, des fournitures et de l'équipement et qui devront être remboursées à court terme, soit au cours du prochain cycle d'exploitation;
- Le passif à long terme : les emprunts hypothécaires et autres prêts à long terme consentis par des institutions financières ou d'autres prêteurs.

Utilisez le bilan et l'état des résultats pour déterminer quatre éléments du rendement financier :

- Rentabilité (la capacité de l'entreprise à générer un rendement des capitaux propres)
- Liquidité (la capacité de l'entreprise à respecter ses obligations financières à court terme)
- Solvabilité (la capacité de l'entreprise à rembourser sa dette à long terme)
- Efficience (la compétitivité d'une entreprise)

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

Votre exploitation agricole est-elle au sommet de sa forme financière? Apprenez-en davantage à **fac.ca/EconomieAgricole.**

Quatre mesures simples pour protéger vos renseignements personnels

PAR PETER GREDIG

La protection de vos renseignements personnels et professionnels dans un univers en ligne et mobile n'est pas différente de la protection de votre maison et de vos véhicules. Les mesures de sécurité peuvent être aussi simples que le verrouillage des portes ou aussi complexes qu'un système de surveillance et d'alarme.

La première étape consiste à prendre l'habitude d'évaluer la visibilité, le risque et la gestion de vos renseignements chaque fois qu'on vous les demande.

1 CESSEZ DE DONNER VOS RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

La première mesure est simple : cessez de donner vos renseignements. Un moyen fréquent et efficace d'obtenir des renseignements personnels est de les demander, que ce soit en effectuant un achat au comptoir-caisse ou en adhérant à un groupe en ligne ou par courriel. Par politesse ou pour obtenir rapidement ce que nous voulons, il arrive souvent que nous donnions nos renseignements sans réfléchir.

Vous pouvez dire non, en particulier s'il est difficile d'établir la pertinence de fournir vos renseignements pour obtenir un service ou conclure une transaction. Vous n'avez pas à divulguer une adresse complète lorsque vous achetez une paire de pantalons! Ne communiquez pas non plus vos renseignements personnels par courriel.

2 VÉRIFIEZ VOS AUTORISATIONS POUR VOS APPLICATIONS MOBILES

Les applications mobiles ont aussi des conséquences liées aux données personnelles. Dans de nombreux cas, vous devez accorder certaines autorisations (accès à vos contacts, à vos photos, à votre emplacement GPS et autres) pour pouvoir télécharger l'application. Souvent, ces autorisations n'ont rien à voir avec la fonctionnalité de l'application.

Il est judicieux de vérifier les paramètres des autorisations après avoir téléchargé chaque application et de retirer celles qui vous semblent inappropriées. Faites-le pour les nouvelles applications et pour celles que vous avez installées antérieurement.

3 VÉRIFIEZ VOS PARAMÈTRES DE SÉCURITÉ ET DE CONFIDENTIALITÉ

Parlant d'appareils mobiles, assurez-vous que votre téléphone intelligent se verrouille automatiquement lorsque vous ne l'utilisez pas. Si vous le perdez, la personne qui le trouvera ne devrait pas avoir accès à son contenu. Beaucoup d'appareils récents ont un processus d'authentification par empreinte digitale, ce qui est plus efficace qu'un simple mot de passe ou qu'un tracé de sécurité.

Chaque plateforme de média social possède une politique de confidentialité et de sécurité. Si vous avez l'intention d'utiliser les médias sociaux, tâchez de savoir quels renseignements seront recueillis et communiqués. Si vous utilisez beaucoup Facebook, prenez le temps d'examiner et de comprendre les paramètres de confidentialité pour vous assurer qu'ils vous conviennent. Gardez à l'esprit qu'il s'agit d'un puissant outil de collecte de données.

4 UTILISEZ DES MOTS DE PASSE FIABLES ET LES DERNIERS LOGICIELS

L'Internet des objets (IdO) est à nos portes et les technologies informatiques sont intégrées à nos appareils électroménagers et à nos systèmes domestiques, à nos systèmes d'alarme et de commande, et à divers systèmes domotiques comme l'éclairage. Les histoires de piratage d'appareils connectés sont préoccupantes, qu'il s'agisse de dispositifs de surveillance pour bébés, de thermostats ou de caméras de sécurité.

Pour améliorer la sécurité de l'IdO, modifiez immédiatement le mot de passe par défaut du routeur (assurez-vous d'utiliser un mot de passe fiable), mettez à jour régulièrement votre micrologiciel, et si l'appareil doit être accessible directement par Internet, utilisez un réseau distinct et limitez-en l'accès.

La protection contre le vol de données ou d'identité n'est pas nécessairement compliquée. Nous devons tous en prendre la responsabilité dans un monde numérique et de plus en plus branché. ■

VIDÉO : Pourquoi utiliser l'informatique en nuage? | **fac.ca/Nuage**

La progression de l'augmentation annuelle de la valeur des terres agricoles canadiennes ralentit

Une progression moins rapide de la valeur des terres agricoles au Canada est bienvenue, selon le rapport *Valeur des terres agricoles* 2016 de FAC, publié en avril. En effet, la valeur des terres agricoles a augmenté en moyenne de 7,9 % en 2016, comparativement à une hausse de 10,1 % en 2015 et de 14,3 % en 2014.

« La stabilisation des prix des produits de base et des conditions climatiques difficiles peuvent avoir ralenti la progression de la valeur des terres; espérons que cette croissance modérée deviendra une tendance », explique Jean-Philippe Gervais, vice-président et économiste agricole en chef à FAC.

En Alberta, la valeur moyenne des terres agricoles a augmenté de 9,5 % malgré une économie malmenée par la chute des prix du pétrole et du gaz. L'Île-du-Prince-Édouard a enregistré l'augmentation moyenne la plus importante (13,4 %). Ainsi, la valeur des terres cultivées a augmenté dans toutes les régions de la province. Ces augmentations s'expliquent par les entreprises agricoles désireuses d'acquérir d'autres acres de terre afin de compléter les cycles de rotation des cultures et de produire plus d'aliments pour animaux.

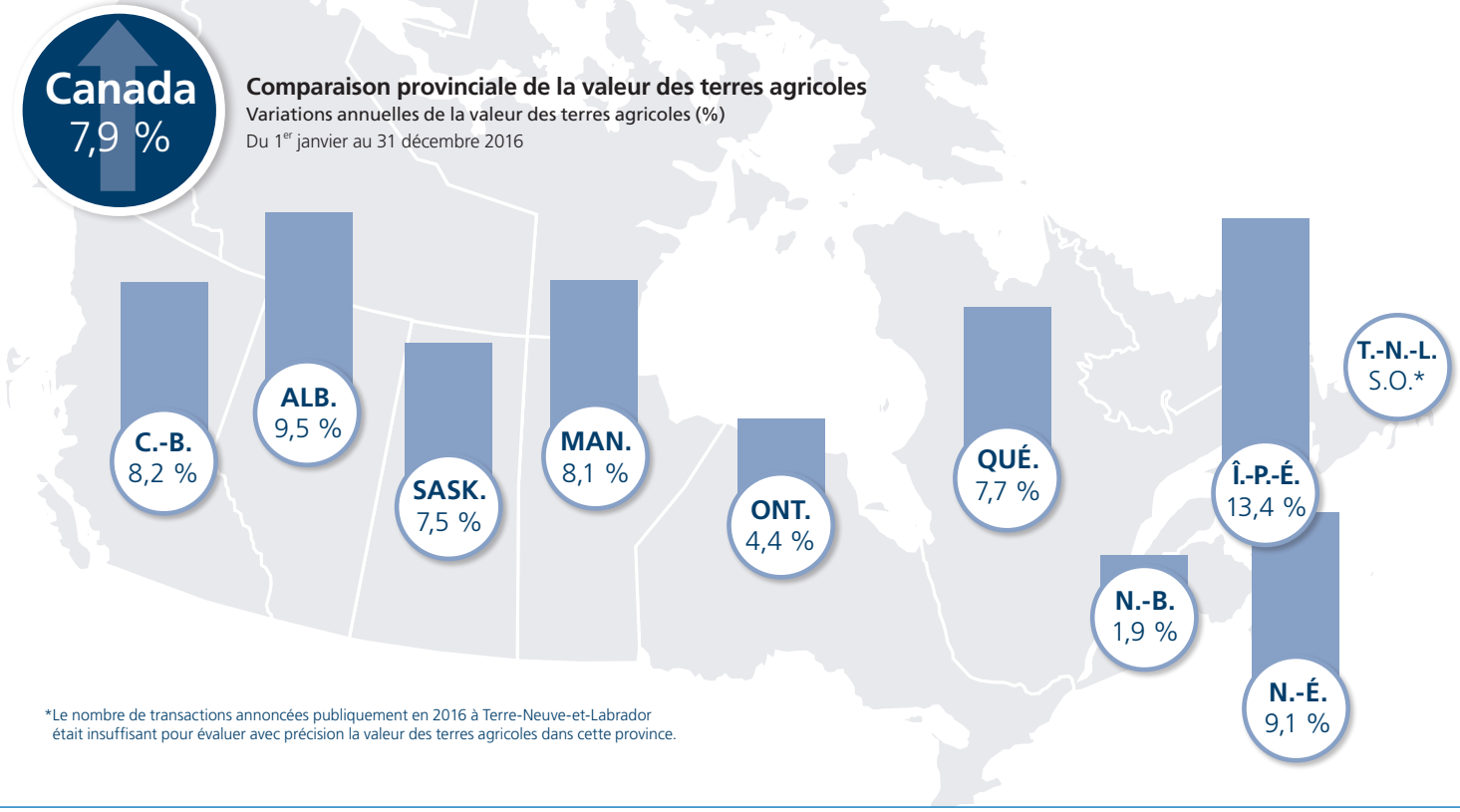
Ralentissement de la progression

« La demande de produits agricoles canadiens demeure forte, tant au Canada qu'à l'étranger, déclare M. Gervais. Un secteur agricole vigoureux – soutenu par la faiblesse du dollar canadien et des taux d'intérêt – a contribué à la hausse de la valeur des terres agricoles. »

M. Gervais conseille toutefois aux producteurs d'éviter les excès de confiance, faisant remarquer que les recettes tirées des cultures ont augmenté à un rythme moins rapide que la valeur des terres agricoles au cours des dernières années. « Même si nous venons tout juste d'enregistrer quelques années de recettes monétaires agricoles records, l'agriculture est une industrie cyclique et les producteurs doivent toujours planifier en fonction de changements dans les conditions du marché. »

Facteurs multiples

Lors de l'achat d'une terre, le prix n'est qu'un des facteurs qui doivent être pris en compte. Les autres facteurs comprennent l'emplacement, le moment choisi pour procéder à une expansion ainsi que la situation financière de l'exploitant. Les budgets doivent aussi être flexibles en cas de fluctuation du prix des terres ou d'un renversement de tendance, car les conditions et les tendances du marché peuvent changer rapidement, ce qui peut avoir une incidence sur les valeurs. ■



*Le nombre de transactions annoncées publiquement en 2016 à Terre-Neuve-et-Labrador était insuffisant pour évaluer avec précision la valeur des terres agricoles dans cette province.

Pour consulter la version intégrale du rapport et visionner la vidéo ainsi que la version enregistrée du webinaire animé par Jean-Philippe Gervais, visitez **fac.ca/TerresAgricoles.**

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

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