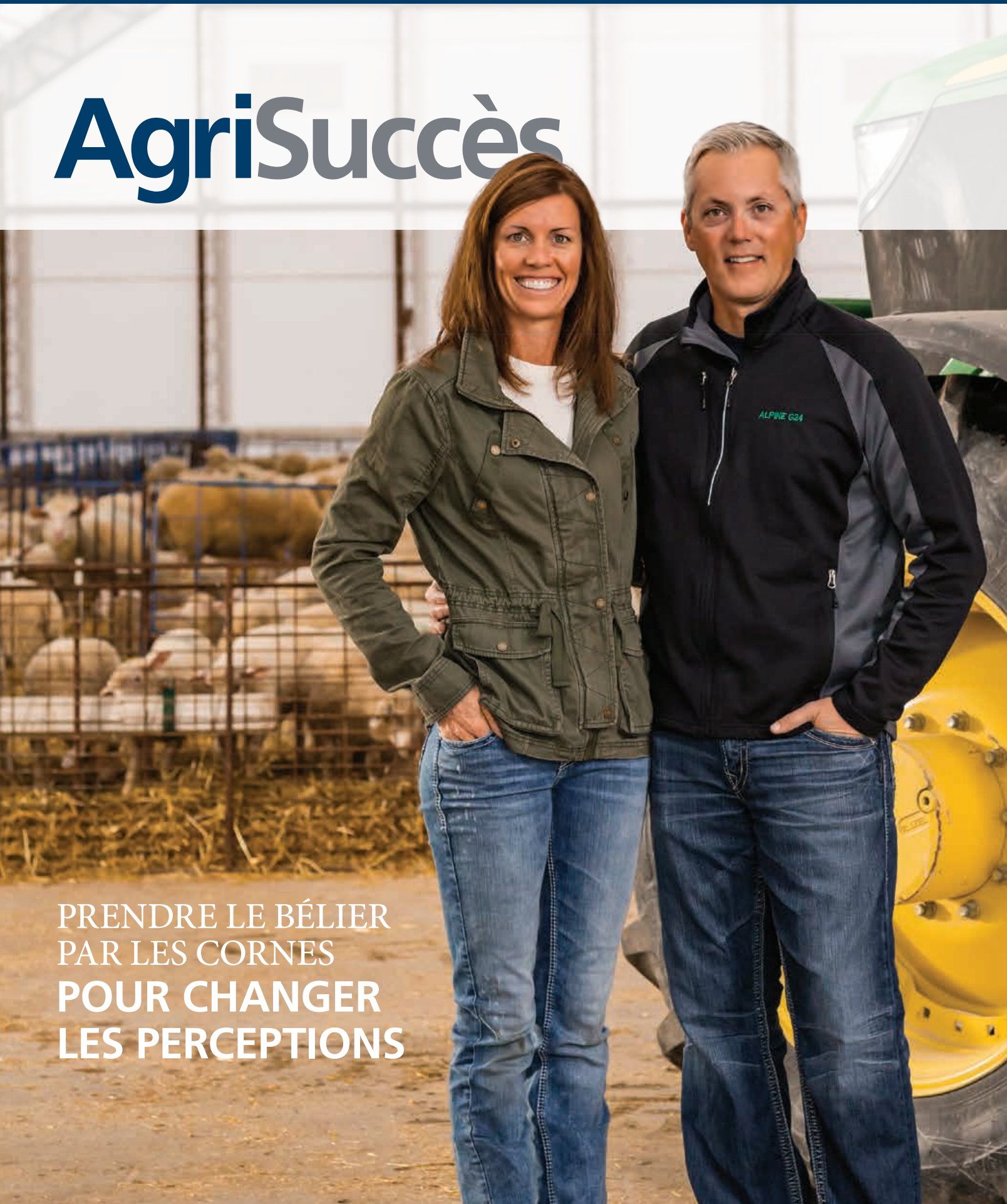
JANVIER 2018

AgriSuccès



PRENDRE LE BÉLIER PAR LES CORNES **POUR CHANGER LES PERCEPTIONS**

Exploitez
le plein potentiel
de votre argent

Analyste AgExpert, un logiciel de comptabilité conçu pour l'agriculture

Assurer le bon suivi de votre budget et de vos affaires n'a jamais été aussi facile grâce à Analyste AgExpert. Demandez à votre comptable.

logicielsfac.ca | 1-800-667-7893

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

DANS CE NUMÉRO

JANVIER 2018

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 79

Rédacteur en chef, Kevin Hursh

Photographies originales par HuszarVisuals.ca

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**
- **@FACagriculture**
- **Financement agricole Canada**
- **FACenligne**

FACExpress

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

ARTICLE ANNONCÉ EN COUVERTURE

PROFIL DE PRODUCTEURS

Prendre le bélier par les cornes pour changer les perceptions

Mark et Sandi Brock, chefs de file de l'agriculture en Ontario, s'efforcent d'aider les citadins canadiens à mieux comprendre cette industrie.

ARTICLES VEDETTES

8

Leçons à tirer de la création de marques agricoles

Les propriétaires de trois exploitations agricoles croient que la marque représente bien plus qu'un nom accrocheur et un beau logo.

11

Les cercles de gestion aident des agriculteurs à apprendre les uns des autres

Un groupe de pomiculteurs illustre à merveille que des producteurs peuvent continuellement apprendre les uns des autres malgré la distance et les horaires chargés.

RUBRIQUES

3

VOTRE ARGENT

Taux variable ou taux fixe : quelle option choisir?

Comme les taux d'intérêt commencent à grimper, il est judicieux d'analyser votre situation financière et de vous préparer en conséquence.

7

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

La plateforme autopropulsée DOT change notre perception des tracteurs

La plateforme autopropulsée pour machinerie nommée « DOT » pourrait révolutionner l'industrie de l'équipement agricole.

14

ÉTUDE DE CAS

Saga familiale autour de la scission d'une ferme

Durant la planification d'un transfert, il peut arriver que certains membres de la famille affirment leur indépendance et empruntent des voies différentes.

16

DEMANDEZ À UN EXPERT

Comment tenir vos résolutions du Nouvel An

Quelques conseils pour les personnes qui ont pris des résolutions axées sur la santé et la condition physique.

18

HORIZONS ÉCONOMIQUES

Les points de convergence des exportations de produits agricoles

D'importantes occasions de croissance pour les exportations canadiennes de produits agricoles et de produits alimentaires.

19

TECHNOLOGIE

L'agriculture entre dans l'ère de la technologie prêt-à-porter

Qu'ils soient destinés aux animaux ou aux humains, les capteurs prêt-à-porter sont de plus en plus perfectionnés.

Prêter attention aux problèmes de **santé mentale** : une bonne résolution du Nouvel An

Il existe encore des préjugés à l'égard des problèmes de santé mentale.

Récemment, un ami de longue date et collègue agriculteur m'a confié qu'il souffrait d'anxiété, en particulier devant la prise de décisions opérationnelles courantes. Sous l'effet de la surprise, je n'ai pas trop su quoi répondre. En y repensant, je me dis que j'aurais dû me montrer beaucoup plus empathique.

Une personne qui souffre de maux de dos, d'arthrite au genou ou de migraines inspire facilement notre compassion et notre indulgence. Pourquoi est-ce différent lorsqu'il s'agit d'un problème de santé mentale?

Très peu d'entre nous jouissent d'une santé physique exemplaire. Nous avons une vue imparfaite, des dents abîmées ou certains problèmes lancinants qui découlent d'une vieille blessure. Certains ont la chance d'être en très bonne santé, mais de façon générale, la santé physique se détériore à mesure que nous vieillissons.

De la même façon, très peu d'entre nous jouissent d'une santé mentale parfaite. Le plus souvent, il s'agit de problèmes bénins : dépression légère, difficulté à faire face aux situations stressantes ou insomnie.

Quelquefois, il s'agit de troubles plus sérieux qui requièrent une aide professionnelle, au même titre que certains problèmes de santé physique complexes.

L'agriculture peut être une entreprise stressante en raison des conditions météorologiques, de la situation des marchés, ainsi que des questions financières et familiales.

S'il est vrai que les agriculteurs sont particulièrement exposés au risque de perte auditive, ils sont également exposés au risque d'atteinte à la santé mentale.

Un problème de santé mentale n'est pas plus honteux qu'un problème de santé physique, et les deux méritent la même indulgence et le même soutien.

J'en fais une résolution du Nouvel An.

Vos commentaires et vos idées d'articles sont toujours 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.*

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

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

LILIAN SCHAER / *Auteure et rédactrice professionnelle, Lilian vit près de Guelph, en Ontario. Elle offre des services de communication à la pige à l'ensemble de l'industrie agricole.*

Taux variable ou taux fixe : quelle option choisir?

PAR LORNE McCLINTON

Les taux d'intérêt au Canada sont à la hausse pour la première fois en sept ans. En effet, la Banque du Canada a relevé son taux directeur de 25 points de base en juillet et d'encore 25 points en septembre; cette hausse a pour effet de doubler le taux, qui passe à 1,0 %. Au vu de cette augmentation, les producteurs se demandent si le moment est venu de bloquer un taux fixe pour au moins certains de leurs prêts.

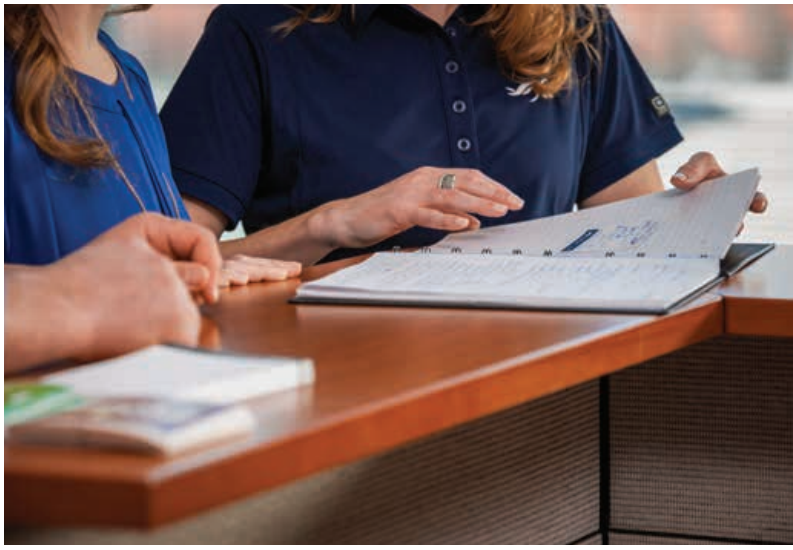
« On nous demande constamment s'il est préférable d'opter pour un prêt à taux fixe ou pour un prêt à taux variable, dit Jean-Philippe Gervais, vice-président et économiste agricole en chef à Financement agricole Canada. Les taux d'intérêt variables sont avantageux pour les producteurs depuis de très nombreuses années parce que les graphiques à long terme indiquent que les taux d'intérêt sont à la baisse depuis 30 ans. Cependant, cette tendance de longue date ne garantit pas que les taux demeureront aussi bas indéfiniment. »

Pas de panique

Même si la Banque du Canada procède à d'autres hausses légères, les producteurs ne devraient pas s'alarmer, indique M. Gervais. Ce relèvement à 1,0 % ne fait que ramener les taux aux niveaux de 2015, avant que la Banque les abaisse pour aider l'économie à s'ajuster au ralentissement du secteur du pétrole et de l'énergie.

Demandez-vous quelle incidence une hausse de taux aurait sur vos marges l'année prochaine, suggère M. Gervais. Votre fonds de roulement est-il optimal dans l'hypothèse d'un resserrement de vos marges? Quelles répercussions cela aurait-il sur votre rentabilité à long terme? Profitez de cette hausse pour examiner l'état de votre bilan.

La décision de passer à un prêt à taux fixe ou de conserver un taux variable dépend, en définitive, de votre tolérance au risque. Si vous êtes à l'aise dans la situation actuelle, vous n'avez aucune raison de bloquer un taux fixe. Toutefois, si vous êtes très endetté, vous en arriverez peut-être à une conclusion différente.



Quel scénario vous met à l'aise?

« Personne ne sait à quel niveau se situeront les taux d'intérêt dans deux ans, souligne M. Gervais. Certains voudront éviter d'avoir à se soucier des taux d'intérêt en plus du risque de production, du risque de prix et de leurs autres préoccupations, et bloqueront leurs taux pour cinq ans. D'autres atténueront leur risque en négociant un taux fixe pour leur prochain prêt. Tout dépend de la zone de confort de chacun. »

Des hausses légères n'indiquent pas que la tendance baissière à long terme des taux d'intérêt est en train de s'inverser, insiste M. Gervais. Toutefois, cela offre aux producteurs une bonne occasion de rencontrer leur comptable ou leur conseiller financier pour discuter de l'incidence qu'une augmentation de 1 % ou de 2 % des coûts d'emprunt aurait sur leur exploitation. ■

RESSOURCE BONI

Découvrez des conseils pratiques grâce à cette ressource offerte en boni par FAC – *Travailler avec votre équipe de FAC.* **fac.ca/ConseilsDePreteurs**

PRENDRE LE BÉLIER PAR LES CORNES **POUR CHANGER LES PERCEPTIONS**

PAR OWEN ROBERTS

Dès le moment où ils ont obtenu leur diplôme de l'Université de Guelph, dans les années 1990, à deux ans d'intervalle, Mark et Sandi Brock, chefs de file de l'agriculture en Ontario, se sont taillé une vaste réputation grâce à leur aptitude à présenter l'agriculture moderne au public en toute honnêteté.

Et ils incitent les autres producteurs à se joindre à eux pour s'assurer que les citadins canadiens reçoivent les messages appropriés.

« L'agriculture doit être au diapason des acteurs influents et cesser de monologuer, estime Mark. Nous devons transmettre des messages cohérents qui marqueront les esprits. »

Les Brock dirigent Shepherd Creek Farms, une exploitation mixte de céréales et d'élevage, près de Staffa, en Ontario. La ferme compte 1 600 acres de maïs, de soja et de blé d'hiver, ainsi que 500 brebis d'élevage commercial pour la production d'agneaux de marché. Mark s'occupe du volet céréalier tandis que Sandi s'occupe des animaux.

Mark et Sandi se sont mariés après avoir terminé l'université et ont commencé à pratiquer l'agriculture avec le père et le frère de Mark, dans le domaine de la volaille et de la vente de semences. Pendant treize ans, Sandi a occupé un poste de gestion dans cette entreprise familiale.

Toutefois, au bout de quelques années, le couple a ressenti le désir de voler de ses propres ailes. Il n'y avait pas de frictions (« Nous prenons toujours des repas en famille », assure Mark), mais le caractère indépendant du jeune homme et de sa conjointe les conduisait dans une autre direction.

Sandi avait grandi dans une ferme laitière près de Paris, en Ontario. Éleveuse dans l'âme, elle aimait passer du temps dans l'étable. Elle savait aussi qu'elle avait un message à transmettre aux consommateurs, dans les médias sociaux, au sujet de l'agriculture.

Pour sa part, Mark s'intéressait de plus en plus à la politique agricole. Élu au conseil d'administration des

ALPINE G24

Grain Farmers of Ontario, en 2010, il aspirait à jouer un rôle qui aiderait à améliorer les perceptions des consommateurs et des décideurs à l'égard de l'agriculture.

Un autre facteur qui a incité Mark et Sandi à fonder leur propre exploitation était leur désir de constituer un legs pour leurs enfants, Jack, âgé de 16 ans, et Jess, âgée de 15 ans.

« Nous voulions créer quelque chose qui nous appartienne, à nous et à nos enfants, confie Mark. Sandi et moi ne confondons jamais nos rêves avec ceux de nos enfants, mais nous voulions bâtir cette ferme ensemble pour leur permettre de devenir agriculteurs s'ils en ont envie. »

En bref, ils voulaient tracer une nouvelle voie qu'ils avaient eux-mêmes choisie. C'est ainsi qu'en 2012, ils ont étendu leurs activités et créé Shepherd Creek Farms.

Amélioration des compétences en gestion

Pour aider la nouvelle ferme à prospérer, Mark et Sandi ont rehaussé d'un cran leurs compétences en gestion. Pour commencer, ils se sont inscrits au programme Canadian Total Excellence in Agricultural Management, où ils ont été sensibilisés à l'importance d'établir une vision stratégique pour leur exploitation.

La pierre angulaire du processus consistait à rédiger des objectifs quinquennaux afin de comprendre les obstacles et les défis auxquels ils étaient confrontés et de déterminer des moyens de faire fond sur leurs réussites. En définitive, ils ont mis l'accent sur trois aspects : l'établissement de relations, le renforcement de leurs points faibles, et la détermination. Ils révisent leur plan périodiquement pour éviter de « se perdre dans les complexités », explique Mark.

« Il est facile de s'accoutumer à accomplir les tâches banales de tous les jours. Mais les entreprises agricoles doivent revenir régulièrement à leur plan stratégique pour s'assurer qu'elles sont sur la bonne voie », dit-il.

Les Brock ont aussi appris l'importance de la communication – non seulement l'art de s'exprimer, mais aussi l'art d'écouter. « Il est crucial de savoir d'où viennent les gens si on veut les comprendre », fait valoir Sandi.

Malgré les progrès accomplis pour aider les citadins canadiens à mieux comprendre l'agriculture, les consommateurs continuent d'éprouver une certaine réserve plutôt qu'un sentiment de confiance envers celle-ci. « En tant qu'agriculteurs, nous devons constamment nous défendre et nous sommes sous pression, plaide Mark. Il existe un manque de compréhension entre nous et les décideurs, et les organismes non gouvernementaux voués à la protection de l'environnement comblent cet écart. »

Ambassadeurs de l'agriculture

C'est à ce chapitre que les Brock estiment qu'eux-mêmes et les autres producteurs doivent redoubler d'effort. Ils croient que les agriculteurs doivent jouer un rôle de sensibilisation en diffusant une information solide aux responsables des décisions touchant l'agriculture, dont les consommateurs et les fonctionnaires.

« Les efforts de sensibilisation peuvent parfois être désorganisés, déclare Mark. Il faut adopter une approche ciblée afin que les messages ne soient pas éparpillés. Autrement, nous ne faisons que raconter de belles histoires qui ne font pas avancer l'industrie. »

Les médias sociaux accroissent les possibilités de raconter ces histoires de façon différente et transparente. Par exemple, Sandi s'est taillé un créneau sur YouTube grâce à sa chaîne intitulée *Sheepishly Me* où elle publie des vidéos accessibles montrant les coulisses de son exploitation ovine.

En matière de contenu, son approche divertissante et parfois un peu déjantée va plus loin que ce à quoi on pourrait s'attendre d'un blogue vidéo sur l'élevage de moutons. C'est le cas de cette vidéo publiée en août où Sandi et sa fille Jess, assises devant un miroir à maquillage, mettent jovialement à l'épreuve leurs connaissances respectives sur l'élevage de moutons et sur le maquillage.

Les Brock croient que les agriculteurs peuvent aider la population à comprendre ce qui se passe dans les étables et les champs partout au Canada, et même dans leurs propres maisons, qui ressemblent beaucoup à toutes les autres. Et ils comptent profiter au maximum de chaque occasion qu'ils ont de le faire. ■

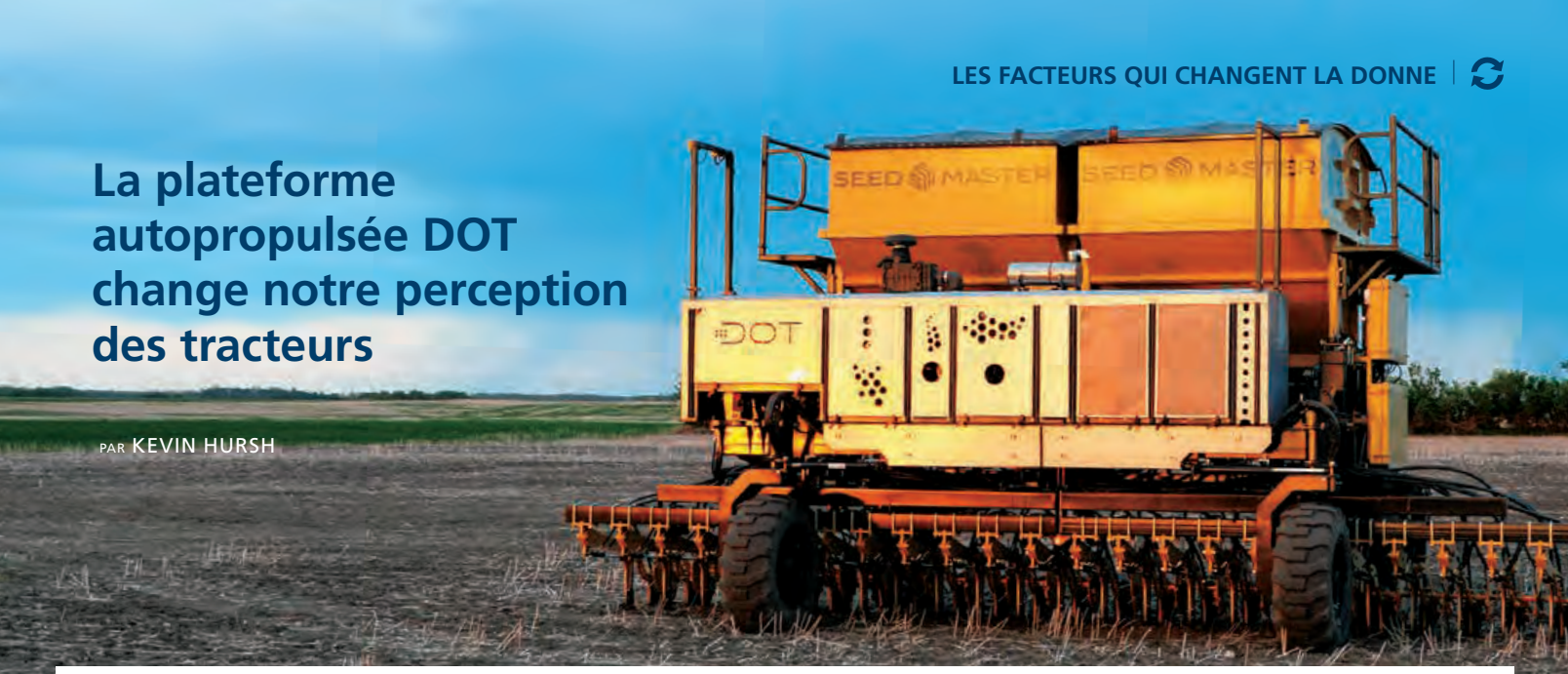
Suivez Owen : **@TheUrbanCowboy**

Suivez Sandi : **@SandiBrock**

Regardez Sandi : **@SheepishlyMe**

La plateforme autopropulsée DOT change notre perception des tracteurs

PAR KEVIN HURSH



La plateforme autopropulsée pour machinerie, nommée « DOT », constitue assurément une innovation spectaculaire dans le monde de l'équipement agricole, mais s'agit-il d'une technologie de rupture qui changera les règles du jeu?

« Oui », répond Mike Raine, sans hésitation. Rédacteur en chef du journal *Western Producer* ainsi que journaliste agricole et producteur de longue date, M. Raine assiste à des salons de machinerie agricole partout dans le monde.

« L'utilité de ce système est manifeste », lance-t-il.

Présentée l'été dernier durant la foire agricole en plein air Ag in Motion, en Saskatchewan, DOT suscite un intérêt à l'échelle planétaire. En termes simples, DOT est un châssis autonome en U, propulsé par un moteur diesel délivrant 163 chevaux-puissance pouvant s'attacher rapidement à n'importe quel équipement compatible, que ce soit un semoir, un pulvérisateur, un aplatisseur ou un chariot à grain.

Des tracteurs autonomes sont en cours de développement depuis des années, et tous croient qu'ils représentent l'avenir de l'agriculture. La plateforme autopropulsée DOT est tout aussi avant-gardiste, mais d'une façon radicalement différente.

Avec DOT, c'est l'équipement à l'intérieur du châssis en U qui assure le poids. Pas besoin d'un tracteur lourd – ni d'une cabine climatisée dotée de tout le confort matériel.

Une plateforme DOT pourrait être utilisée toute l'année avec divers équipements. Ses roues sont dotées d'un entraînement hydrostatique et pivotent pour permettre une largeur de transport réduite.

Le premier semoir et le premier pulvérisateur conçus pour être compatibles avec DOT mesurent respectivement 30 pieds (9,1 m) et 60 pieds (18,3 m) de largeur.

« DOT ne rencontre aucune des difficultés qui découlent de l'utilisation de machinerie volumineuse ou extrêmement large, souligne M. Raine. Il est possible d'utiliser plusieurs unités et de les garder plus longtemps. » Ensemencer et appliquer de l'engrais de façon précise sur toute la largeur d'un semoir de 80 ou 100 pieds (24,4 m ou 30,5 m) représente un défi de taille et nécessite le remorquage de gros chariots remplis de semences et d'engrais.

M. Raine ajoute que dans de nombreuses régions agricoles, les champs sont parsemés d'obstacles qui empêchent le passage d'équipements de très grande taille.

L'un des principaux facteurs à l'origine de l'accroissement incessant de la taille des machines est la pénurie de main-d'œuvre agricole. Or, lorsque les machines n'ont pas besoin de conducteur, il est possible de réaliser des gains d'efficience avec des équipements de taille moyenne.

> « DOT ne rencontre aucune des difficultés qui découlent de l'utilisation de machinerie volumineuse ou extrêmement large. »

DOT est l'invention de Norbert Beaujot, fondateur de SeedMaster, une entreprise de semoirs pneumatiques de la région de Regina. SeedMaster a fabriqué les premiers équipements compatibles avec DOT. D'autres entreprises y verront-elles la voie de l'avenir et commenceront-elles aussi à créer des équipements adaptés à cette technologie? Le cas échéant, cela indiquerait que DOT est véritablement appelée à changer la donne.

« J'ai discuté avec des fabricants d'équipement spécialisé qui envisagent de fabriquer de la machinerie compatible avec DOT, affirme M. Raine, et l'inventeur de ce système a aussi capté l'intérêt de certains grands producteurs. » ■

Suivez Kevin : **@kevinhursh1**

VIDÉO : Pour en apprendre davantage sur DOT et pour voir la plateforme à l'œuvre, consultez le **SeeDotRun.com** (site en anglais seulement).

Leçons à tirer de la création de marques agricoles

PAR KIERAN BRETT

En 1974, Allen et Heather McWilliam ont quitté l'agitation de Victoria, en Colombie-Britannique, afin d'acheter une ferme plus au nord de l'île, près de Courtenay. Pour ce jeune couple, cette étape marquait non seulement le début d'une carrière en agriculture, mais aussi le début du parcours de la marque de leur entreprise, Tannadice Farms.

Comme l'explique Allen McWilliam, le couple s'est vite rendu compte qu'il avait créé quelque chose qui le dépassait.

« Nous avons constaté que les gens reconnaissaient plus le nom de la ferme que notre nom de famille, relate M. McWilliam. Lorsque nous parlions de Tannadice Farms à des inconnus, nous pouvions voir dans leurs yeux qu'ils connaissaient bien notre exploitation. »

L'appellation Tannadice Farms a été choisie en hommage aux racines écossaises des McWilliam et aux origines de la race Angus dont ils faisaient l'élevage. Aujourd'hui, les produits du bœuf, du porc et de la volaille de Tannadice Farms sont servis dans de nombreux restaurants de l'île de Vancouver ainsi que dans les îles Gulf.

La marque de l'exploitation est bien mise en valeur grâce au site Web de la ferme, conçu professionnellement, et à une présence active sur Facebook. Ces médias permettent aux McWilliam de communiquer avec les consommateurs qui cherchent de l'information sur les produits de Tannadice Farms. Cependant, malgré l'efficacité phénoménale des médias en ligne, Allen McWilliam croit que des activités comme les marchés de producteurs et les allocutions publiques contribuent aussi à bâtir la marque d'une ferme.

« La publicité permet d'atteindre certains résultats, reconnaît M. McWilliam, mais il n'y a rien comme rencontrer les gens en personne pour avoir des discussions. »

Valeur ajoutée et réduction du risque grâce à la marque

Pour une ferme qui possède une activité de production éprouvée, établir une marque grand public peut sembler risqué; pourtant Jason Persall a pensé tout le contraire en 2000, lorsqu'il a examiné les options qui s'offraient à sa ferme familiale de quatrième génération.

« Les risques sont omniprésents », lance M. Persall, dont la famille pratique l'agriculture près de Waterford, en Ontario. « Nous pouvons en maîtriser certains, et d'autres sont indépendants de notre volonté. Je voulais reprendre le contrôle de certains des risques auxquels était confrontée notre exploitation agricole. Nous avons donc examiné les possibilités d'ajouter de la valeur à nos cultures. »

Aujourd'hui, l'installation ultramoderne de pressage à froid de la Persall Fine Foods Company produit des huiles de carthame, de canola et de soja extra-vierges, qui se vendent sous la marque de l'entreprise, soit Pristine Gourmet.

Pour M. Persall, le pressage à froid, à titre de valeur ajoutée, constitue un excellent moyen de gérer le risque lié aux prix des marchandises et d'accroître les profits sans avoir à acheter plus de terre et d'équipement.

Pristine Gourmet n'a pas réussi à s'imposer sur le marché de l'épicerie au détail initialement ciblé par M. Persall qui, bien que découragé, est néanmoins demeuré résolu. Une rencontre fortuite avec un chef l'a incité à entrer en contact avec des restaurateurs et des transformateurs qui recherchaient des produits de haute qualité. Ce fut l'élément déclencheur.

Pour M. Persall, Pristine Gourmet incarne la création d'une marque fondée sur les activités de l'exploitation agricole et le patrimoine familial. En effet, la marque évoque la tradition agricole de la famille, la passion des artisans qui fabriquent le produit, et la saveur distinctive provenant du sol unique de la région de Waterford.

« Nous sommes parvenus à la réussite par une voie indirecte. L'établissement de notre marque ne s'est pas fait directement auprès des consommateurs, souligne M. Persall. Nous n'avons jamais regretté par la suite d'avoir choisi cette façon de positionner notre marque. Si vous vous alignez sur ce que recherchent les grandes entreprises, vous multipliez les chances de réussir. »

La marque jette les bases des activités futures

Casey et Henrica Van Dyk ont commencé à pratiquer l'agriculture près de Caledonia, en Nouvelle-Écosse, au milieu des années 1950. En agrandissant leur ferme, ils ont découvert que des bleuets sauvages poussaient sur leur terre. Dans les années 1990, ils ont mis sur pied une entreprise commerciale de bleuets sauvages qui fournissait des baies fraîchement cueillies aux épiceries locales.

Les Van Dyk se sont toutefois rendu compte qu'une période de récolte de quatre à six semaines comportait des limites pour la vente de bleuets sauvages frais. Pour bâtir une entreprise plus viable, ils ont décidé de produire du jus de bleuets sauvages qu'ils pourraient vendre toute l'année.

En 1998, les Van Dyk ont embauché Randy MacDonald comme directeur commercial. Après avoir étudié les habitudes des consommateurs afin de mettre au point un produit répondant à leurs besoins, ils ont lancé le jus de bleuets sauvages Van Dyk, un jus riche en antioxydants fait à partir de leurs bleuets. Aujourd'hui, on en trouve partout au Canada, et un volume important est vendu en gros sur le marché international.

Pour les Van Dyk, l'embauche de professionnels pour déterminer leur nom d'entreprise et créer leur image était la bonne façon de faire.

« Ce n'était pas la solution la moins chère, mais ce fut un excellent investissement, affirme M. MacDonald. La firme de concepteurs que nous avons retenue a capturé l'essence de notre entreprise. Je recommande de consulter plusieurs entreprises pour choisir celle avec qui vous serez à l'aise et qui comprendra vos besoins. »

Aujourd'hui, l'entreprise porte le nom de marque Van Dyk's By Nature pour pouvoir élargir son offre à de nouveaux produits, comme des bleuets sauvages séchés et du miel de bleuets sauvages.

Malheureusement, l'entreprise poursuivra son chemin sans son fondateur. En effet, Casey Van Dyk est décédé en juin 2017 à l'âge de 86 ans. Néanmoins, la marque Van Dyk et la vision sous-jacente continueront d'orienter les activités de l'entreprise.

« La philosophie de Casey en affaires était avant tout de bien faire les choses, explique M. MacDonald. Il a eu l'idée d'un jus santé, il avait les bleuets et il possédait un esprit d'entreprise. Il était convaincu qu'en offrant la meilleure qualité possible, les consommateurs le reconnaîtraient au fil du temps. » ■

VIDÉO : Une marque solide peut être gage de crédibilité et de reconnaissance pour votre exploitation. **fac.ca/MarqueASucces**

Forum FAC Soyez des nôtres!

Le **Forum FAC** vous présente les plus brillants conférenciers. Faites le plein d'inspiration et d'énergie et venez échanger avec d'autres producteurs agricoles.

Ron Fournier
Animateur radio et ancien arbitre de la LNH

Richard Béliveau
Docteur en biochimie

Claude Lafleur
Agroéconomiste primé et leader engagé

Allumés!

SOMMET FAC DE LA RELÈVE AGRICOLE

Le **Sommet FAC de la relève agricole** pour les moins de 40 ans vous permettra de plonger dans le feu de l'action. Venez rencontrer des conférenciers hauts en couleur et dialoguer avec d'autres entrepreneurs agricoles. Un événement exclusif à ne pas manquer!

Propulsez votre entreprise vers le succès

Carrefour du savoir agricole de FAC

Participez à un événement gratuit et tirez le maximum de votre exploitation agricole.

- Cote d'appréciation de 4,7 sur 5
- Sujets variés : affaires, finances et transfert familial
- Plus de 60 événements d'un bout à l'autre du pays

Inscrivez-vous en ligne aux événements qui vous intéressent et qui sont offerts gratuitement à tous ceux et celles œuvrant dans les secteurs canadiens de l'agriculture, de l'agroentreprise et de l'agroalimentaire.

Composez le 1-800-387-3232 | fac.ca/Evenements

Tous les événements sont susceptibles de changer. Inscrivez-vous pour ne manquer aucune modification.

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Les cercles de gestion aident des agriculteurs **à apprendre les uns des autres**

PAR LILIAN SCHAER

Parfois, les meilleures ressources sont vos collègues agriculteurs. À l'Institut de gestion agroalimentaire (IGA), établi en Ontario, on l'a compris il y a plusieurs années, et c'est ce qui a conduit à la création d'un programme de cercles de gestion axé sur l'apprentissage collectif, entre pairs, et guidé par un conseiller en affaires.

Aujourd'hui, un groupe de jeunes pomiculteurs – jeunes dans les deux sens du mot : en âge et à leurs débuts dans ce secteur – illustre à merveille la façon dont les producteurs peuvent continuellement apprendre les uns des autres malgré la distance et les horaires chargés.

Ce groupe a été mis sur pied par Leslie Huffman, spécialiste des pommes de l'Ontario maintenant à la retraite, d'après une initiative similaire menée en Pennsylvanie, et par Kelly Ciceran, directrice générale de l'association Ontario Apple Growers (OAG), qui constatait un afflux de nouveaux producteurs dans l'industrie.

Le conseiller en affaires soutenu par l'IGA a contribué à organiser les premières réunions du groupe; après un an, le producteur Brian Rideout est devenu le président du groupe, à qui il incombe d'en assurer la pérennité. M. Rideout, qui n'est pas issu du milieu agricole, a commencé à pratiquer l'agriculture avec son beau-père fruiticulteur, sur les rives du lac Érié, il y a 18 ans.

Ian Parker de l'entreprise Wilmot Orchards, près de Newcastle, en Ontario, qui était aussi présent à la première réunion du groupe, œuvre dans l'industrie de la pomme depuis environ cinq ans.

« Ce groupe est une mine de connaissances parce que de nombreux membres sont des pomiculteurs de la deuxième, troisième ou quatrième génération. Pour moi, qui suis de la première génération, il est rassurant de savoir qu'il y a d'autres jeunes producteurs à qui je peux poser des questions », dit M. Parker.

Bien que M. Rideout participe activement à la planification des activités du groupe, les producteurs reçoivent un soutien constant de Mme Ciceran et de l'association OAG, notamment pour l'organisation d'une ou deux rencontres en personne chaque année, conjointement avec des événements existants de l'industrie de la pomme.

« Pour l'association OAG, il s'agit de la prochaine génération de producteurs. Ils seront nos leaders, alors nous voulons les encourager et leur apporter le soutien dont ils ont besoin », indique Mme Ciceran.

Pour permettre aux membres de garder contact entre ces rencontres en personne, Mme Ciceran administre un groupe sur l'application WhatsApp. Les membres considèrent qu'il est très utile de pouvoir communiquer instantanément avec leurs collègues des quatre coins de la province. Ils peuvent, par la même occasion, entretenir leurs liens de camaraderie et continuer d'apprendre les uns des autres.

Le groupe compte plus de 50 membres, dont des partenaires de l'industrie qui représentent des fournisseurs d'intrants, ainsi que des spécialistes en agronomie du gouvernement.

« L'application WhatsApp est extrêmement pratique. Il suffit de poser une question rapide et les membres du groupe répondent en l'espace de quelques minutes, explique M. Parker. Et on ne s'en sert pas uniquement pour échanger de l'information. On l'utilise aussi pour maintenir son réseau de contacts et obtenir des produits dont on a besoin à la ferme. »

Selon Mme Ciceran, le conseiller soutenu par l'IGA a été d'une aide précieuse au moment de la mise sur pied du groupe, et MM Rideout et Parker sont d'accord pour dire que les contacts en personne et en ligne sont importants pour l'avenir de l'industrie de la pomme en Ontario.

> « L'application WhatsApp est extrêmement pratique. Il suffit de poser une question rapide et les membres répondent en l'espace de quelques minutes. »

« Nous tirons tous parti de cette entraide qui vise à produire les meilleures pommes possible », conclut M. Rideout.

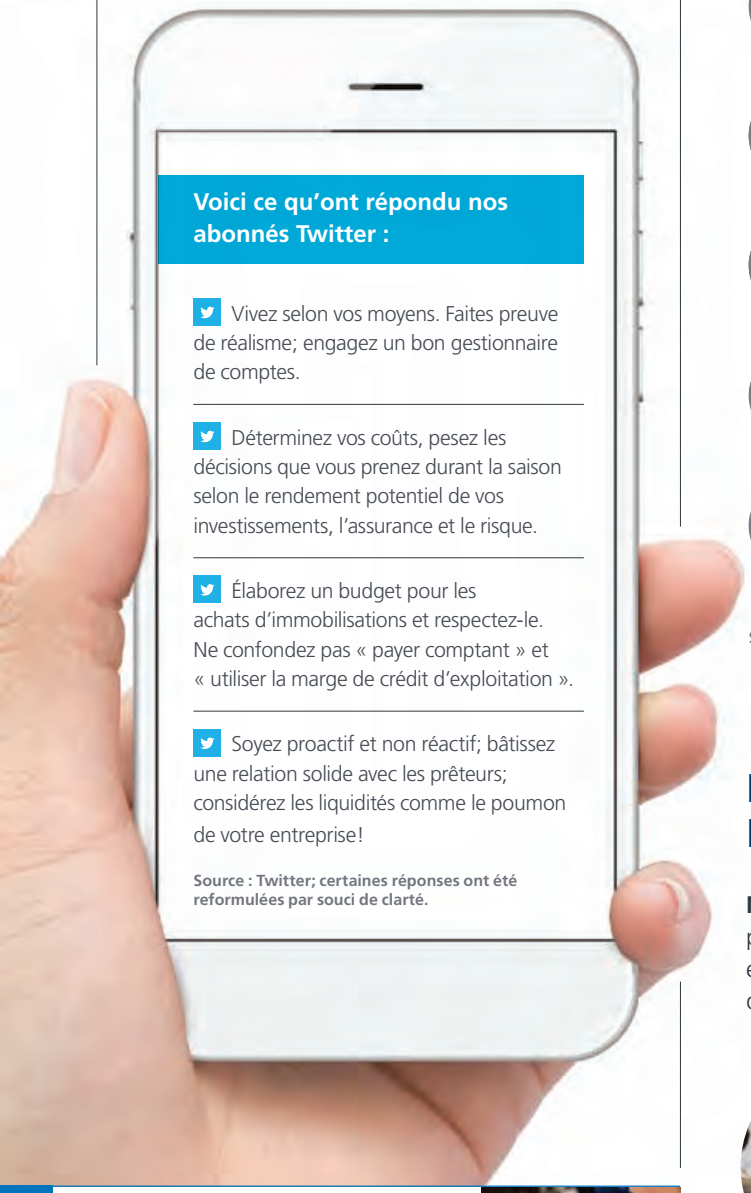
Même si le soutien apporté par l'IGA pour le lancement des cercles de gestion se limite à l'Ontario, le concept des cercles de gestion peut s'appliquer à de nombreux produits et secteurs partout au pays. ■

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le programme des cercles de gestion de l'Institut de gestion agroalimentaire, veuillez consulter l'onglet « Programmes » au **TakeaNewApproach.ca/fr.**

VIDÉO : Un groupe consultatif formé de pairs peut avantager votre exploitation. **fac.ca/GroupeDePairs**

CE QUE VOUS EN DITES

QUELLE EST SELON VOUS LA MEILLEURE FAÇON **DE GÉRER LES FLUX DE TRÉSORERIE DE LA FERME** DANS LES BONNES ET LES MOINS BONNES PÉRIODES?



Voici ce qu'ont répondu nos abonnés Twitter :

- Vivez selon vos moyens. Faites preuve de réalisme; engagez un bon gestionnaire de comptes.
- Déterminez vos coûts, pesez les décisions que vous prenez durant la saison selon le rendement potentiel de vos investissements, l'assurance et le risque.
- Élaborez un budget pour les achats d'immobilisations et respectez-le. Ne confondez pas « payer comptant » et « utiliser la marge de crédit d'exploitation ».
- Soyez proactif et non réactif; bâtissez une relation solide avec les prêteurs; considérez les liquidités comme le poumon de votre entreprise!

Source : Twitter; certaines réponses ont été reformulées par souci de clarté.

À télécharger : Notre guide vous aidera à mieux comprendre l'importance de la planification des flux de trésorerie dans la réussite de votre entreprise. **fac.ca/FluxDeTresorerie**

VOS PAIRS PEUVENT ÊTRE DE **BON CONSEIL**

Avez-vous déjà envisagé de faire partie d'un groupe consultatif formé de pairs pour régler des problèmes et trouver des débouchés pour votre entreprise? **Voici de bonnes raisons de le faire :**

- Obtenir une vue d'ensemble de votre situation, en tirant profit d'un point de vue extérieur, souvent plus objectif que le vôtre
- Considérer vos idées sous un nouvel éclairage en écoutant les opinions des autres
- Établir de nouvelles relations commerciales grâce au partage de réseaux de contacts
- Tirer parti d'essais en champ coordonnés ou d'essais de nouvelles technologies et échanger de l'information sur les programmes d'analyse comparative et de financement
- Partager des occasions de formation ou d'éducation continue pour réduire les coûts

Source : *Cinq avantages d'un groupe formé de pairs*, article de Danny Klinefelter

LES MÉGADONNÉES AU SERVICE DE **L'AGRICULTURE DE PRÉCISION**

Nous sommes entrés dans l'ère de l'agriculture branchée, où les producteurs ont constamment accès à des données en ligne sur leurs bestiaux et leurs cultures. Résultat? Cette abondance d'information améliore la qualité des aliments et la santé des humains et des animaux.

Systèmes d'alimentation de précision

Diagnostics rapides des maladies

Surveillance de la qualité des cultures

Source : CanadianPoultryMag.com

PARLONS STATISTIQUES

COMMENT SE **PRÉPARER** POUR L'AVENIR

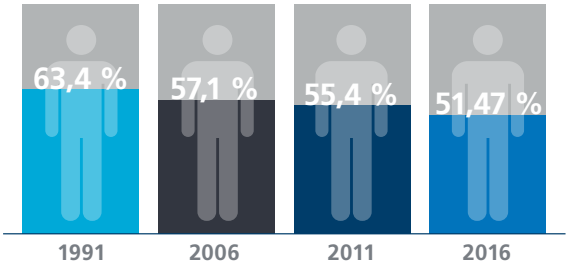
Les sociétés d'exploitation agricole sont trois fois plus susceptibles d'être dotées d'un plan de transition écrit que les entreprises individuelles.

Trois fermes sur quatre vont passer à quelqu'un d'autre au cours des **dix prochaines années**.

Source : Gestion agricole du Canada

FAITS INTÉRESSANTS SUR **LE RECENSEMENT**

Un **peu plus de la moitié** des fermes canadiennes sont des entreprises individuelles. Cette structure d'entreprise demeure choyée par les agriculteurs canadiens.



Source : Statistique Canada

L'AVENIR DE L'AGRICULTURE GROUILLE D'INSECTES

Saviez-vous que le plus grand élevage de grillons en Amérique du Nord se trouve dans la région de Peterborough, en Ontario, où les insectes sont élevés dans des **« condos à grillons »**?

Une cuillère à soupe de poudre de grillons comestibles pèse environ **dix grammes** et contient **sept grammes de protéines** et **42 calories**.

Source : *La vérité au sujet de l'agriculture IV* (publication : novembre 2017)

Les protéines d'insectes sont consommées par plus de deux milliards de personnes sur la planète (mais peu d'entre elles vivent en Amérique du Nord)

COMPILÉ PAR LILIAN SCHAER | Trouvez Lilian sur les médias sociaux à **@foodandfarming**

SAGA FAMILIALE AUTOUR DE **LA SCISSION D'UNE FERME**

L'étude de cas fictive que voici a été créée par BDO Canada.

Deux frères, Daniel et Denis, ont bâti une exploitation diversifiée et fructueuse qui compte 150 vaches laitières et quelque 2 500 acres de maïs, de soja, de blé et de cultures fourragères dans l'Est de l'Ontario. À l'aube de la cinquantaine, tous deux savent que le moment est venu de structurer l'exploitation de manière à ce que leur famille respective puisse continuer à pratiquer l'agriculture. Chacun des frères a un enfant qui participe à l'exploitation.

Daniel et Denis ont décidé de tenir une réunion par mois et espèrent se doter d'un plan solide d'ici un an. À la première réunion, la fille de Daniel, Christine, confie que la taille actuelle de l'exploitation lui convient et qu'elle ne souhaite pas la voir s'agrandir davantage. Son conjoint Albert offre du soutien à la ferme, mais il mène sa propre carrière à l'extérieur de celle-ci, et il aime passer du temps au chalet et voyager, entre autres champs d'intérêt. Le fils de Denis, Paul, n'a qu'un objectif : continuer d'agrandir la ferme et de prendre de l'expansion. Sa conjointe Julie, qui travaille à temps plein à la ferme, est résolue à développer l'exploitation.

UNE FERME OU DEUX?

Les familles n'avaient jamais eu cette discussion, et tous sont surpris d'entendre ces points de vue différents. De toute évidence, la division de la ferme s'avère la bonne stratégie, même s'il faudra renoncer à certaines règles fiscales favorables régissant le transfert des actifs de la ferme à la prochaine génération.

En effet, les actifs devront être transférés à la juste valeur marchande, entre les deux frères ou au neveu et à la nièce. Le comptable de la famille appuie cette idée et considère qu'il n'y a aucun avantage à créer un plan de transfert simplement pour réduire les impôts si ce plan conduit à un résultat que personne ne souhaite.

Les décisions se compliquent. À ce stade-ci, Christine et Paul participent de façon égale à l'exploitation laitière et à l'exploitation céréalière, mais Christine s'intéresse davantage aux vaches et participe aux décisions concernant la génétique du troupeau et les améliorations à l'étable. Paul, lui, envisage plutôt son avenir dans la production céréalière. Tous se mettent d'accord pour créer une exploitation laitière pour Christine et une exploitation céréalière pour Paul.

Tout l'équipement appartient à la société de Daniel et Denis. Christine et Paul auraient pu devenir copropriétaires de l'équipement, mais ils conviennent qu'il vaut mieux que chacun possède son propre équipement, quitte à effectuer du travail à forfait pour l'autre, au besoin.

De toute évidence, la division de la ferme s'avère la bonne stratégie, même s'il faudra renoncer à certaines règles fiscales favorables régissant le transfert des actifs de la ferme à la prochaine génération.

Là encore, même si la structure de l'exploitation originale apporte certains avantages fiscaux, tous s'entendent pour dire qu'un partage clair est préférable. Ainsi, à partir de leurs polices d'assurance, ils dressent une liste exhaustive de l'équipement, s'entendent sur la valeur de chaque bien d'équipement et établissent une répartition détaillée.

DÉCISIONS CONCERNANT LES TERRES

Telle est la situation après trois réunions mensuelles; le moment est maintenant venu de discuter des terres. Une partie des terres appartient à la société créée par Daniel et Denis, mais certaines des parcelles appartiennent à un frère ou à l'autre. L'exploitation laitière et les installations d'entreposage du grain ont été construites sur la ferme d'origine. Après de longues tergiversations, il est décidé que l'exploitation laitière serait établie à la ferme familiale. Paul pourra utiliser les installations existantes d'entreposage du grain et fera construire de nouvelles installations de séchage et d'entreposage dans une autre ferme, ce qui s'inscrit dans sa vision à long terme consistant à créer une entreprise commerciale de silos-élévateurs à grains.

Comme les terres les plus proches de l'étable à vaches laitières sont en bonne partie dotées d'un système de drainage par canalisations souterraines, elles sont plus productives et ont une valeur plus élevée sur le marché libre. Cela crée un point de friction, car Paul a l'impression que la valeur de ces terres et du quota laitier fait pencher l'entente en faveur de Christine. Celle-ci fait valoir qu'elle a besoin d'une terre assez grande à proximité de l'étable pour gérer le fumier et produire suffisamment d'aliments pour ses vaches. En fin de compte, Daniel et Denis proposent que Christine obtienne moins d'acres que ce qui avait été négocié, mais qu'en contrepartie, Paul s'engage à conserver une partie de sa superficie pour la production de cultures fourragères que Christine pourrait acheter afin de combler ses besoins en aliments pour animaux.

QU'EN EST-IL DE LA MAISON DE FERME?

Cette décision ne passe tout simplement pas, et Christine et Albert, à fleur de peau, annulent la prochaine réunion. À la réunion suivante, ils sont prêts à accepter la répartition des terres proposée, mais ont une demande importante : ils veulent vivre dans la maison d'origine à la ferme laitière, et ce, même si Daniel et Denis avaient déclaré dès le départ qu'ils voulaient rester dans leur maison respective pendant au moins les dix prochaines années. Et comme l'épouse de Denis venait de terminer un important projet de rénovation dans la maison de la ferme laitière, elle tenait mordicus à y rester.

Étant parents de deux jeunes enfants, Christine et Albert plaident qu'il est insensé pour eux d'avoir à conduire ou à marcher pour se rendre à l'étable. Ils se montrent inflexibles sur ce point, estimant avoir fait assez de concessions sur la question de la répartition des terres.

Deux mois s'écoulent sans autres discussions, mais en fin de compte, Denis et son épouse ont proposé un compromis : ils resteraient dans la maison de ferme pendant deux ans, le temps de faire construire une nouvelle maison sur une ferme adjacente.

Il aura fallu beaucoup plus d'un an pour établir un plan définitif qui s'est traduit par la création d'une nouvelle société par actions distincte, pour Daniel ainsi que pour Denis, puis chaque frère a transféré une partie de la propriété de sa société à son enfant respectif. Un échéancier a ensuite été fixé pour permettre aux oncles de se retirer progressivement de l'exploitation. Certaines des répercussions fiscales associées au transfert des actifs entre Daniel et Denis ont été atténuées grâce à l'application des règles relatives aux biens de remplacement et à l'utilisation de l'exonération des gains en capital disponible.

Les négociations auront été longues et ardues, et chacun aura dû faire des compromis, mais l'objectif ultime consistant à créer deux exploitations viables a été atteint. ■

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

Comment tenir vos résolutions du Nouvel An

Q Les résolutions du Nouvel An portent souvent sur la santé et la condition physique. Quels conseils donneriez-vous aux agriculteurs qui prennent ce genre de résolution?

COLLEEN DYCK
Fondatrice de GORP Clean Energy Bar
et copropriétaire d'Artel Farms
Niverville (Manitoba)

Le grand changement de mentalité qui m'aide à tenir mes résolutions consiste à me fixer des objectifs incroyablement modestes. Cela peut sembler illogique, mais la majorité des producteurs que je connais ont l'habitude d'avoir des listes interminables de choses à faire, impossibles à terminer en une journée. Si un but semble hors d'atteinte dès le départ, les chances de persévérer sont très faibles.

Mon objectif chaque matin est d'aller marcher dix minutes. Après ces dix minutes, je m'autorise à arrêter. Mais en fait, au bout de cinq minutes, il devient facile de commencer à courir. Par la suite, dix minutes ne semblent pas si terribles, et je me rends souvent à 30 ou 60 minutes. Il suffit que je me réveille en me disant que je n'ai qu'à mettre mes chaussures de marche, et le tour est joué! Mais, inévitablement, je finis par dépasser mon objectif. Par nature, les agriculteurs ont tendance à fournir un effort supplémentaire, n'est-ce pas?

L'acquisition d'une habitude est la partie difficile, mais chaque fois que vous franchissez la porte, cela devient de plus en plus facile.

ADELE BUETTNER
Fondatrice et directrice d'AgriBiz
Communications Corp.
Saskatoon (Saskatchewan)

Si l'agriculture moderne a beaucoup évolué ces dernières années, la façon de perdre du poids n'a pas changé : il faut être plus actif et bien se nourrir. Facile, non? Mais si ça l'était vraiment, nous ne prendrions pas la même résolution année après année.

Les agriculteurs, comme tout le monde, ont des vies occupées. Entre les obligations familiales et les échéances opérationnelles, il reste souvent peu de temps pour s'occuper de soi-même, ce qui représente un défi. La bonne nouvelle, c'est que vous n'avez pas besoin de vous abonner à une salle d'entraînement : une simple paire de chaussures de marche et le désir d'améliorer votre santé suffisent. Intégrez la marche à votre routine du matin ou à celle du soir, voire aux deux. Progressivement, allongez votre circuit. Chaque pas supplémentaire compte.

Ensuite, commencez à faire des choix alimentaires sains. Réfléchissez d'abord aux produits que vous mettez dans votre panier d'épicerie, car c'est le point de départ des choix alimentaires judicieux. Si votre panier d'épicerie contient des aliments santé, vous serez moins tenté de faire de mauvais choix alimentaires à la maison. Mais quels aliments sains choisir? Pensez à ceux que les agriculteurs canadiens produisent. Si vous respectez cet engagement, vous augmentez vos chances de tenir vos résolutions.

KIM WAALDERBOS
Productrice laitière et rédactrice agricole
Upper Hainesville (Nouveau-Brunswick)

Quelle que soit votre résolution, soyez réaliste.

Tenez compte de votre personnalité et de vos sources de motivation. Prenez des résolutions qui tiennent compte de vos points forts et de vos faiblesses éventuelles. Si vous savez ce qui risque de vous faire dévier de votre objectif, vous pouvez envisager de faire appel à un ami à qui vous « rendrez des comptes », prévoir les tâches au moment où vous avez le plus d'énergie, utiliser des moyens de garder à l'esprit vos sources de motivation ou cocher les jours sur le calendrier.

Soyez précis. J'ai constaté qu'il est utile de déterminer exactement ce que j'ai l'intention de faire, d'établir un échéancier et de fixer des lieux et une fréquence. Par exemple, au lieu de prendre la résolution générale de m'alimenter plus sainement, je pourrais décider de choisir une collation santé chaque matin, ou de m'abstenir de prendre une friandise à la pause-café de l'après-midi.

Soyez systématique. « Programmez » votre résolution. Associez-la à quelque chose que vous faites déjà. Par exemple, chaque matin, je fais deux exercices de force dans l'étable pendant que mes veaux boivent leur lait. Évidemment, j'ai l'air un peu ridicule, mais je n'oublie jamais de faire ces exercices parce que je les ai associés à cette tâche quotidienne.

Allez-y à petits pas s'il le faut. En fin de compte, vous investissez dans votre santé physique et dans votre santé mentale, et c'est toujours un investissement gagnant. ■

VIDÉO : Sylvain Boudreau donne son point de vue bien particulier sur l'attitude, le leadership et les buts. **fac.ca/MoiInc**

Les points de convergence des exportations de produits agricoles

Comment le Canada se compare-t-il aux autres pays?

En 2016, les exportations canadiennes de produits agricoles et de produits alimentaires transformés se sont chiffrées à 43,8 milliards de dollars US, ce qui représentait 4,1 % des exportations agroalimentaires totales. Et comme la demande de produits agricoles bruts et de produits alimentaires ne cesse d'augmenter à l'échelle planétaire, le Canada pourrait se trouver à la tête du classement pour six produits offrant les meilleures perspectives de croissance.

Le Canada s'est retrouvé au 5e rang du classement mondial des exportateurs de produits agricoles en 2016, grâce à des exportations se chiffrant à 24,6 milliards de dollars US. Les légumineuses, le soja et le poisson frais (Figure 1) représentaient les points de convergence des exportations du Canada et figuraient parmi les trois catégories suivantes en 2016 : les 15 exportations les plus lucratives dans le monde, les 15 exportations ayant affiché la croissance la plus rapide et les 15 exportations les plus lucratives du Canada.

Le Canada a aussi exporté pour 19,1 milliards de dollars US de produits alimentaires transformés en 2016 et s'est ainsi classé au 11e rang des principaux exportateurs mondiaux. Les préparations alimentaires, l'extrait de malt et le café représentaient les points de convergence des exportations canadiennes en 2016 (Figure 2).

Bon nombre de produits agroalimentaires canadiens comptent parmi les exportations les plus lucratives au monde ou parmi les exportations qui croissent rapidement à l'échelle mondiale. Nous pouvons nous en réjouir.

À mesure que le revenu des ménages continue d'augmenter partout sur la planète, l'évolution de la demande d'huiles végétales, de viande rouge et de protéines végétales nous permettra de grimper dans le classement des principaux pays exportateurs. ■

ÉCONOMIE AGRICOLE DE 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

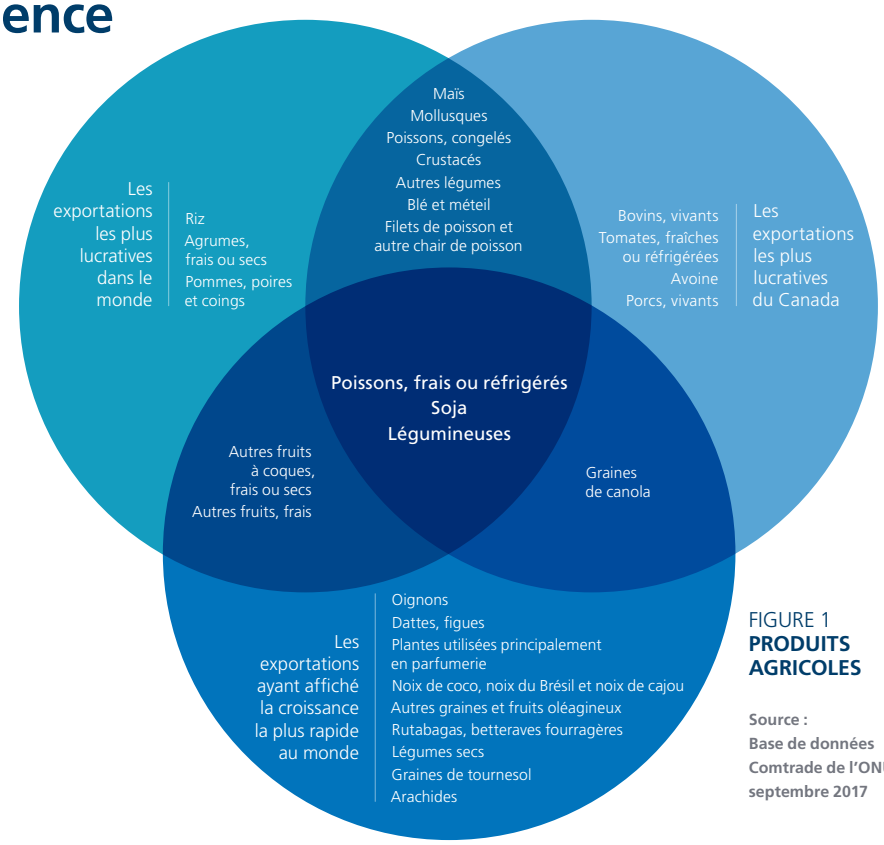


FIGURE 1
PRODUITS AGRICOLES

Source : Base de données Comtrade de l'ONU, septembre 2017

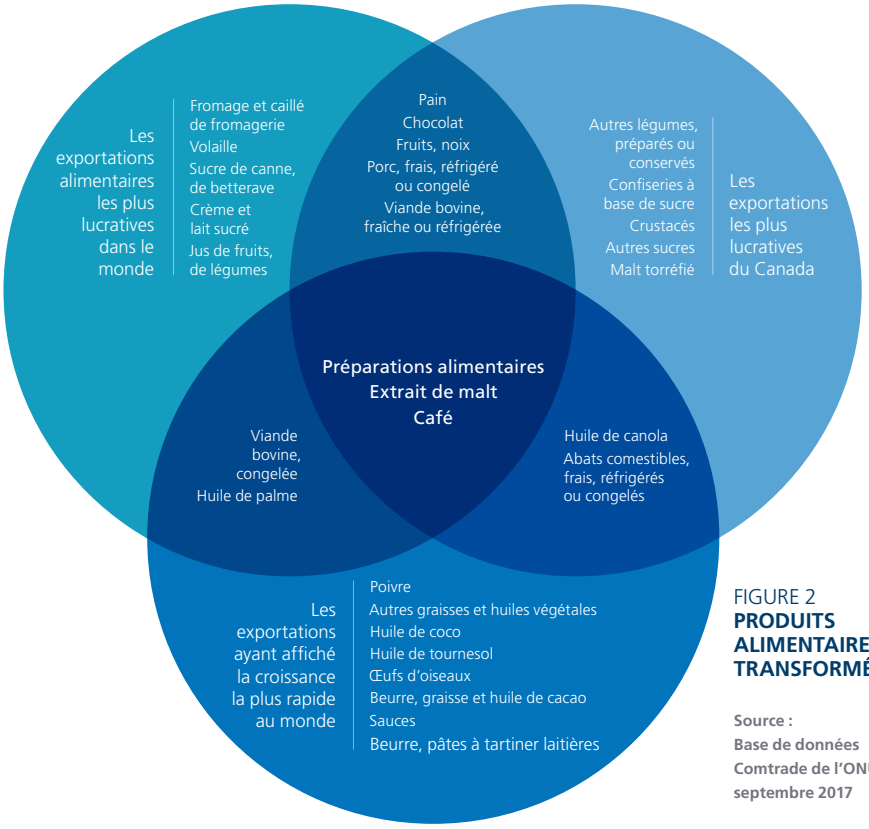


FIGURE 2
PRODUITS ALIMENTAIRES TRANSFORMÉS

Source : Base de données Comtrade de l'ONU, septembre 2017

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les échanges commerciaux de produits agricoles et de produits alimentaires canadiens, consultez les rapports de classement selon les échanges commerciaux de l'Économie agricole de FAC, **fac.ca/EconomieAgricole**.

L'agriculture entre dans l'ère de la technologie prêt-à-porter

PAR PETER GREDIG

La technologie prêt-à-porter connaît de nombreux soubresauts sur le marché grand public. Les montres intelligentes ont remporté un succès inégal, et elles semblent maintenant susciter un intérêt renouvelé. L'intérêt pour les lunettes numériques Google Glass[MC] a d'abord atteint un sommet sur le « cycle du hype » (courbe décrivant l'évolution de l'intérêt pour une nouvelle technologie), pour ensuite disparaître. Toutefois, ces lunettes comme bien d'autres trouvent maintenant leur place dans le domaine de la formation technique et dans d'autres applications spécialisées, dont l'agriculture.

Les ventes de moniteurs personnels intelligents comme Fitbit ont explosé au cours des deux dernières années. Toutefois, l'engouement initial du marché s'est estompé, car les gens se questionnent aujourd'hui sur les avantages véritables de cette technologie.

Dans le domaine de l'agriculture, les dispositifs sont conçus pour les animaux d'élevage plutôt que pour les humains. Il existe des étiquettes d'oreille et des colliers qui enregistrent la température, le pouls et la respiration ainsi que l'emplacement des bovins de boucherie et des vaches laitières. Certains dispositifs sont aussi dotés de caméras. Les données qu'ils recueillent peuvent aider les éleveurs à gérer la santé de leur troupeau et à détecter l'œstrus pour optimiser la reproduction.

On a même mis au point une capsule qui reste dans le rumen d'une vache tout au long de sa vie et qui envoie des données, notamment sur l'activité du rumen, à un logiciel infonuagique. La variation des signes vitaux est souvent révélatrice de problèmes de santé. Les algorithmes utilisés pour surveiller les données et prédire les problèmes n'iront qu'en s'améliorant, à mesure que les données s'accumuleront.

Il est même possible de géorepérer certains animaux et de leur ouvrir ou de leur bloquer automatiquement l'accès aux enclos ou aux champs, selon leur emplacement GPS. Le géorepérage s'inscrit dans l'Internet des objets, permettant aux dispositifs prêt-à-porter d'interagir avec d'autres objets connectés.

Il existe des étiquettes d'oreille et des colliers qui enregistrent la température, le pouls et la respiration ainsi que l'emplacement des bovins et des vaches laitières.

La technologie prêt-à-porter destinée aux animaux d'élevage continuera de se développer en raison de la multiplication des dispositifs mis au point pour l'industrie des animaux de compagnie, marché qui pourrait se chiffrer à 2,4 milliards de dollars américains d'ici 2022, selon la firme Grand View Research. Le développement de dispositifs pour cette industrie pourrait créer un effet d'entraînement et donner lieu à des versions plus robustes adaptées aux animaux d'élevage, répondant aux besoins agricoles.

Pour nous, les humains, certains dispositifs prêt-à-porter peuvent s'avérer bénéfiques bien qu'ils ne soient pas conçus expressément pour l'agriculture. Par exemple, les entreprises de construction peuvent investir dans des gilets de sécurité intelligents qui avisent les conducteurs d'équipements de l'emplacement des travailleurs, même quand ceux-ci ne peuvent pas être vus. Un jour, les gilets de sécurité interagiront avec les équipements, qui s'arrêteront automatiquement afin d'éviter des blessures, ce qui constituerait un atout évident pour les fermes, où les humains côtoient souvent la machinerie lourde.

Le fabricant d'équipements Caterpillar est en train de mettre au point une technologie appelée Smartband, qui permet de surveiller et de gérer le niveau de fatigue des conducteurs. La technologie vise à comprendre comment la fatigue peut influer sur la santé, la sécurité et le rendement opérationnel. Ainsi, Caterpillar affirme que Smartband est capable d'évaluer la structure du sommeil et de prévoir comment évoluera le niveau de fatigue d'un travailleur au cours des 18 heures suivant le début de sa journée.

Les appareils prêt-à-porter sont un des nombreux exemples de la façon dont la technologie des capteurs connectés nous permettra de gérer, de surveiller et de mesurer à peu près n'importe quoi. ■

Présentez une demande en ligne entre **le 1er et le 29 mars**

Recevez jusqu'à 25 000 $ grâce au fonds AgriEsprit de FAC

Si vous fréquentez le milieu rural canadien, vous êtes peut-être au courant de certains projets qui ont bénéficié d'un financement au titre du fonds AgriEsprit de FAC. Il s'agit de projets menés par des gens comme vous, qui donnent leur temps sans compter pour enrichir la vie de tous les habitants de leurs collectivités.

On nous demande parfois à quoi ressemblent les projets lauréats du fonds AgriEsprit de FAC. Il n'y a pas de réponse unique à cette question.

Par exemple, le village de Rosemary, en Alberta, a utilisé la somme octroyée pour améliorer le hall, la cuisine et les toilettes du complexe de loisirs. Le service d'incendie d'Adjala-Tosorontio, en Ontario, a acheté de l'équipement pour un nouveau camion-citerne d'incendie. La Coopérative de santé Lac Champlain a amélioré et agrandi ses installations pour pouvoir offrir plus de services. Et le Repaire jeunesse de Summerside, à l'Île-du-Prince-Édouard, fera installer un ascenseur pour fauteuil roulant sur trois étages.

Avez-vous un projet qui entraînera des changements positifs pour votre collectivité? Si vous répondez « oui » aux questions suivantes, envisagez de présenter une demande de financement au titre du fonds AgriEsprit de FAC en 2018.

Votre organisme se trouve-t-il en milieu rural?

Le fonds AgriEsprit de FAC s'adresse aux collectivités rurales du Canada, alors si vous représentez un organisme de bienfaisance ou un organisme sans but lucratif dans une collectivité rurale ou dans une municipalité de moins de 150 000 habitants, vous pourriez recevoir jusqu'à 25 000 $ pour votre projet.

Votre projet est-il avantageux pour l'ensemble de la collectivité?

Les dépenses d'immobilisations pour à peu près n'importe quel immeuble ou équipement (établissements de santé, matériel d'hôpital ou de centre de soins palliatifs, camions d'incendie ou équipement pour pompiers, salles communautaires, centre de loisirs, salles de spectacle, terrains de sports et terrains de jeux, notamment) visant à améliorer votre qualité de vie et celle de vos voisins peuvent être admissibles.

Êtes-vous prêt à présenter une demande?

La période de présentation des demandes est du 1er au 29 mars seulement, alors consultez notre site Web dès aujourd'hui pour commencer à vous familiariser avec le processus de demande.

Pour obtenir plus d'information, y compris d'autres exemples de projets lauréats des années passées, consultez le site FondsAgriEspritFAC.ca. ■

Hommage aux **PRODUCTEURS**

« Toute ma vie, j'ai adoré travailler avec les vaches. Les gens sont curieux de savoir d'où vient leur lait et lorsque l'occasion se présente, je suis fière de pouvoir leur dire que nous produisons à notre ferme un lait de la plus grande qualité. Je m'appelle Sara Simmons et je suis propriétaire de Pure Holsteins. »

Toute l'équipe de FAC remercie les producteurs agricoles pour leur travail exceptionnel.

#HommageProducteursAgricoles

fac.ca

JOUR DE L'AGRICULTURE CANADIENNE | 13 FÉVRIER

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

Comment allez-vous célébrer cette journée?

Voici quelques idées pour vous inspirer :

1

Partagez une photo de votre ferme ou de votre famille. Pourquoi aimez-vous l'agriculture?

#Agrifierté #JourAgCan

2

Publiez une photo de vos aliments canadiens préférés.

#Gourmet #Foodie #JourAgCan

3

Organisez une activité au travail, à l'école ou dans votre collectivité.

#Agrifierté #JourAgCan

Plus d'idées sur le site **JourAgCan.ca**

JourAgCan.ca | **#JourAgCan**

JOUR DE **L'AGRICULTURE** CANADIENNE

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