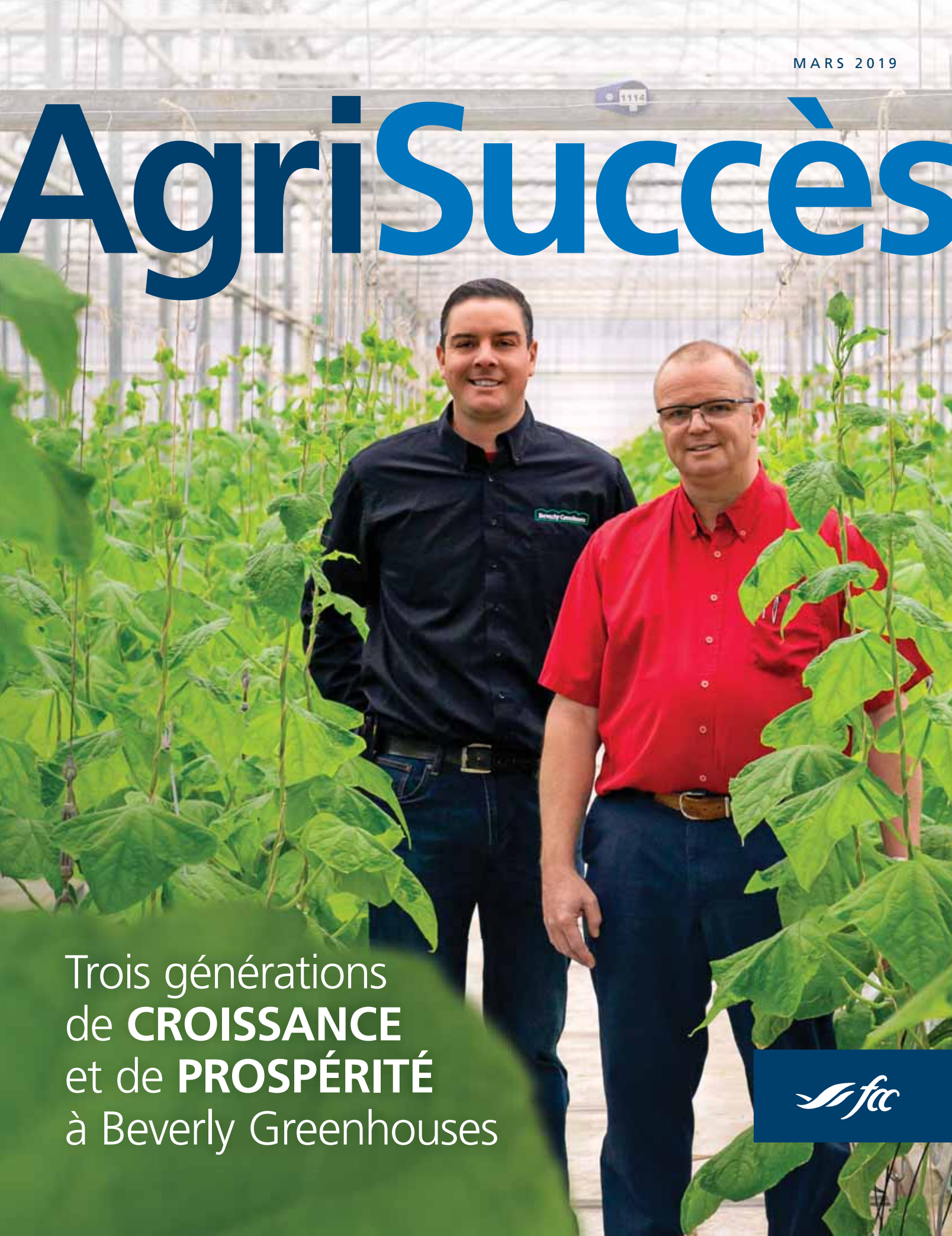
MARS 2019

AgriSuccès



Trois générations de **CROISSANCE** et de **PROSPÉRITÉ** à Beverly Greenhouses

AgExpert

Fiable. Simple. Conçu pour la ferme.

Conçu pour l'agriculture canadienne

Faites un choix 100 % canadien avec **AgExpert Champs** et **AgExpert Comptabilité** : des logiciels mis au point spécialement pour votre entreprise agricole. Obtenez-les gratuitement en version Standard ou en version Privilège pour seulement 499 $/an.

fac.ca/AgExpert

AG DATA TRANSPARENT

AgExpert est le premier logiciel canadien à recevoir la certification Ag Data Transparent. Vos données sont protégées selon les normes les plus élevées.

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

DANS CE NUMÉRO

MARS 2019

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*

Quatre numéros sont publiés chaque année, aux mois de janvier, mars, juin et novembre.

Fondé en 2004, numéro 84

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

Financement agricole Canada

FACExpress

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

4

PROFIL DE PRODUCTEURS

Trois générations de croissance et de prospérité à Beverly Greenhouses

Les frères Dale (à gauche) et Jan VanderHout comptent parmi les plus importants producteurs de concombres de serre de l'Ontario et ne cessent d'innover.

8

ÉTOILES MONTANTES

Sa passion pour la machinerie le conduit dans l'Ouest – pour mieux revenir

Gerrit Pastink fréquente le Olds College, en Alberta, dans le but de devenir gestionnaire de l'équipement de la ferme familiale à son retour en Ontario.

10

ARTICLE VEDETTE

Tirer profit de l'entreposage du grain

Votre capacité d'entreposage peut se transformer en avantage sur le plan de la commercialisation.

12

ARTICLE VEDETTE

Améliorez votre condition physique pour le printemps (mode d'emploi)

Profitez de quelques conseils pour améliorer votre condition physique à temps pour la période occupée des semis.

3

VOTRE ARGENT

L'art de gérer ses flux de trésorerie

Ne laissez pas les problèmes de trésorerie nuire à vos décisions de gestion.

7

LES FACTEURS QUI CHANGENT LA DONNE

La chaîne de blocs au service de la salubrité des aliments

Certains grands détaillants alimentaires sont en train de mettre en œuvre la technologie de la chaîne de blocs pour permettre la traçabilité des produits jusqu'à la ferme.

16

ÉTUDE DE CAS

Quand le travail à la ferme devient payant pour les enfants

Une famille agricole officialise le régime de rémunération de leurs enfants.

18

DEMANDEZ À UN EXPERT

Conseils pour les ventes aux enchères

Les représentants de trois compagnies de vente aux enchères offrent des conseils aux acheteurs et aux vendeurs d'équipements agricoles.

20

HORIZONS ÉCONOMIQUES

Principale tendance économique de 2019

Les accords commerciaux en vigueur, les tensions sur la scène mondiale et les alliances naissantes continueront de définir le circuit agroalimentaire canadien en 2019. Voilà pourquoi nous avons choisi les changements en matière de partenariats commerciaux comme tendance de l'année.

22

INNOVATION AGRICOLE

Les robots de traite montrent la voie à suivre

Quels enseignements pouvons-nous tirer des 20 dernières années d'utilisation des robots de traite devant l'essor imminent de la robotique?

Les avantages de la profession de **journaliste agricole**

L'un des avantages d'être agriculteur et journaliste agricole est que cela m'amène à effectuer des recherches et à écrire sur des sujets qui touchent directement ma ferme. C'est le cas de l'article vedette du présent numéro qui traite de l'entreposage du grain et des possibilités d'en tirer profit.

Ce sujet me tient à cœur et a une incidence sur mon portefeuille parce que les prix de bon nombre de cultures de ma région du Sud de la Saskatchewan sont en baisse.

Le blé dur, qui se vend habituellement beaucoup plus cher que le blé de printemps, se vend actuellement au rabais. Cela s'explique entre autres par le fait que l'Italie a tourné le dos au Canada au profit de fournisseurs d'autres pays.

Les prix des lentilles demeurent décevants en raison notamment du retrait de l'Inde du marché des légumineuses. En temps normal, je suis un gros producteur de lentilles vertes, mais en 2018, les piètres perspectives de prix m'en ont dissuadé.

J'ai toutefois quelques silos remplis de pois chiches de type kabuli à gros grains. À l'automne 2017, les prix des pois chiches étaient supérieurs à 60 cents la livre. Croyant que ce prix avantageux n'était que temporaire, je me suis engagé à vendre une partie de ma production de 2018 à 45 cents la livre longtemps avant l'ensemencement.

Malheureusement, l'entreprise avec laquelle j'ai pris cet engagement a cessé ses activités, de sorte que le contrat n'a plus aucune valeur. Dans l'intervalle, les prix des pois chiches ont chuté à environ 27 cents la livre.

Devrais-je me résoudre à vendre mes pois chiches à ce bas prix historique, ou devrais-je les entreposer dans l'espoir que les prix s'améliorent?

Pareillement, devrais-je vendre mon blé dur à un prix inférieur au coût de production ou l'entreposer jusqu'à ce que les prix remontent?

Il y a peu de réponses faciles à ces questions touchant la commercialisation, et chaque exploitation agricole a ses propres facteurs à prendre en considération en ce qui a trait aux flux de trésorerie et à l'entreposage. Pour ma part, je n'ai toujours pas décidé si j'entreposerais mes pois chiches ou mon blé dur ou un peu des deux. Peu importe ce que vous cultivez, j'espère que cet article saura vous éclairer.

N'hésitez pas à me faire parvenir vos commentaires et vos idées d'articles à l'adresse kevin@hursh.ca, ou à me suivre sur Twitter @kevinhursh1. ■

KEVIN HURSH, RÉDACTEUR EN CHEF / *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 teaches agricultural communications at the Ontario Agricultural College, University of Guelph, where he's director of research communications. He's also a freelance journalist.*

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.*

L'art de gérer ses **flux de trésorerie**

PAR LORNE McCLINTON

Une bonne gestion financière repose notamment sur le traitement de vos factures et le maintien des liquidités nécessaires pour les payer. Cela influe sur tous les aspects de votre exploitation, des mesures que vous prenez pour vendre vos stocks à votre relation avec votre fournisseur de crédit. Et pourtant, un nombre surprenant de producteurs y arrivent difficilement.

« À court terme, la gestion des flux de trésorerie consiste à s'assurer de disposer de liquidités suffisantes, que ce soit dans le compte bancaire ou au moyen d'un crédit d'exploitation, au moment où l'on en a besoin », explique Terry Betker du cabinet *Backswath Management* de Winnipeg, au Manitoba. « À long terme, il s'agit de gérer les liquidités de l'exploitation; vous devez avoir une idée claire des rentrées et des sorties de fonds et veiller à ce que les fonds soient utilisés à bon escient. Par exemple, l'achat d'équipement au moyen d'un crédit d'exploitation entraîne souvent des difficultés de trésorerie. »

L'élaboration d'un budget de trésorerie est un bon point de départ. Financement agricole Canada offre un modèle de budget mensuel dans son *Guide de planification des flux de trésorerie* à télécharger. Il permet de consigner la trésorerie d'ouverture et les recettes provenant de toutes les sources et les dépenses mensuelles totales. Le résultat fait ressortir les manques à gagner potentiels longtemps d'avance afin d'éviter qu'ils ne s'aggravent.

Une exploitation classique combinant la production de céréales, d'oléagineux et de cultures commerciales a besoin de liquidités importantes au printemps pour l'ensemencement. Les paiements de l'hypothèque ou du prêt pour l'achat de machines peuvent être programmés pour n'importe quel mois de l'année, et les frais de subsistance sont constants.

Certains producteurs ont un ratio de liquidité de 100 % : ils disposent d'un fonds de roulement situé à hauteur des dépenses de l'année. La plupart d'entre eux comptent sur des crédits d'exploitation pour se garder une marge de manœuvre jusqu'à la vente des stocks.

Nombreux sont ceux qui ont du mal à établir un plan de trésorerie assorti de prévisions exactes concernant le revenu et les dépenses, déplore M. Betker. Mais ils s'améliorent après quelques tentatives et apprennent à mieux connaître la dynamique de leurs revenus et dépenses.

Vous pouvez essayer différents scénarios pour savoir comment composer avec une baisse du prix d'un produit de base ou une hausse des frais de réparation. Vous devriez avoir suffisamment de fonds pour réduire au minimum les répercussions de fluctuations mineures sur votre exploitation.

« Si vos flux de trésorerie influent sur vos décisions de gestion, vous forcent à vendre des biens à contrecœur ou vous empêchent d'acheter un bien dont vous avez besoin, vous êtes dans de beaux draps, prévient M. Betker. Plus les liquidités de votre exploitation sont importantes, plus vous êtes apte à faire face à l'adversité. » ■

Téléchargez le *Guide de planification des flux de trésorerie* mentionné précédemment à l'adresse **fac.ca/NotionsFondamentales**

Trois générations de **croissance** et de **prospérité** à Beverly Greenhouses

PAR LILIAN SCHAER

Les VanderHout produisent des légumes de serre au Canada depuis presque six décennies. Les frères Jan et Dale VanderHout sont les exploitants de la troisième génération à la ferme Beverly Greenhouses, l'un des plus importants producteurs de concombres de serre de la province, situés près de Hamilton, en Ontario. Et tout indique que leurs huit enfants seront de la quatrième génération.

Les ambitions des deux frères et leur passion pour la croissance de leur entreprise sont indissociables de la longévité et du succès de Beverly Greenhouses, tout comme leur forte volonté de travailler.

« Dale et moi travaillons très fort jour après jour et avons réussi à prendre de l'expansion au fil des ans, dit Jan. C'est le secret de notre viabilité. Ceux qui n'ont pas investi pour prendre de l'expansion et pour moderniser leur entreprise se sont rapidement retirés de l'industrie. »

Aujourd'hui, Beverly Greenhouses cultive 27 acres de concombres anglais et fait pousser ses propres semis de concombres dans des serres de multiplication dont la superficie totalise deux acres. La production est échelonnée de manière à ce qu'il y ait toujours des concombres prêts à être récoltés, et c'est l'entreprise Bayshore Vegetable Shippers de Burlington, en Ontario qui les expédie vers les grands détaillants du secteur alimentaire du Canada et des États-Unis.

Lutte antiparasitaire biologique

La production durable est l'un des principes directeurs de la ferme. Les fongicides et les pesticides chimiques sont relégués au second plan derrière les méthodes biologiques. Il s'agit d'une pratique inhabituelle. Le recours exclusif à des méthodes biologiques pour lutter contre les parasites dans des serres de multiplication nécessite une surveillance étroite et la volonté d'accepter que des dommages soient causés aux cultures en cas d'éclosion de parasites.

« C'est une grande préoccupation. Il faut exercer un contrôle constant, et nous acceptons les dommages éventuels pour pouvoir maintenir notre programme de lutte biologique. Dès qu'on intègre des produits chimiques, les méthodes biologiques sont anéanties », explique Jan.

Dale (à gauche) et Jan VanderHout, propriétaires de troisième génération de Beverly Greenhouses

Désinsectisation biologique

Les cuves de filtration font partie des pratiques innovantes de Beverly Greenhouses

Concombre prêt pour la récolte

Les VanderHout chauffent leurs serres à la biomasse forestière, possèdent des panneaux solaires sur certains de leurs bâtiments et viennent de commencer à produire de l'électricité de base pour leur propre utilisation. Ils réutilisent la chaleur de la génératrice au gaz naturel comme source de chauffage d'appoint pour leurs serres. En outre, toute leur infrastructure d'irrigation et de fertilisation est un système de recyclage en circuit fermé.

« Toute l'eau que nous prélevons ressort sous forme de concombres, et les nutriments sont recyclés et réutilisés », dit Jan.

Déboulonner les mythes

La durabilité passe aussi par le maintien de l'acceptabilité sociale. Beverly Greenhouses ouvre fréquemment ses portes à des groupes de visiteurs, dont des rédacteurs spécialisés en alimentation, des professionnels du domaine culinaire, des étudiants en agriculture de l'Université McGill et des classes d'écoliers.

L'objectif, explique Jan, est de sensibiliser les gens à la façon dont les aliments sont produits, de les aider à comprendre les soins apportés aux légumes de serre ainsi que les rôles de l'automatisation et de la technologie.

« Nous voulons montrer aux gens les bonnes pratiques que nous employons et dissiper les mythes qui circulent, dit-il. Seul un faible pourcentage de Canadiens a déjà visité une ferme, donc il est important de raconter la vraie histoire. »

Les politiciens à tous les ordres de gouvernement sont un autre public cible. On souhaite les amener à prendre des décisions stratégiques qui tiennent compte des répercussions éventuelles sur l'agriculture. Ce désir de contribuer à l'élaboration d'une réglementation intelligente et de maintenir la compétitivité de l'industrie incite Jan à donner beaucoup de son temps à différentes organisations horticoles.

Il est actuellement président de l'Ontario Fruit and Vegetable Growers' Association et de l'Ontario Greenhouse Alliance ainsi que membre des conseils d'administration de l'association Ontario Greenhouse Vegetable Growers et du Conseil canadien de l'horticulture.

Cela se traduit souvent par un horaire surchargé et par de longues journées à l'extérieur de la maison, mais Jan croit que le jeu en vaut vraiment la chandelle, tant pour lui et sa ferme que pour l'industrie en général, en particulier lorsque les efforts de lobbying entraînent un changement positif.

« Certains pensent à tort que les bonnes choses se produisent par accident, souligne-t-il. Les gens ne savent pas qu'il se passe beaucoup de choses en coulisse pour faire des heureux. »

Expansion

Beverly Greenhouses compte un quart de travailleurs de la région et trois quarts de travailleurs saisonniers mexicains, de sorte que l'accès à la main-d'œuvre est une grande priorité. Sans les travailleurs étrangers, qui sont nombreux à travailler pour les VanderHout depuis des années, l'entreprise n'aurait pas pris autant d'expansion – et toute expansion future serait impossible.

La multiplication des règlements environnementaux, conjuguée à ce que Jan appelle une « mentalité toujours plus axée sur l'application de la loi », représente aussi un défi.

Étant donné que 80 % de la production de légumes de serre de l'Ontario est destinée aux États-Unis, le flux des échanges transfrontaliers est crucial. Mais cela crée aussi des débouchés presque illimités, d'autant plus que le marché chinois commence à s'ouvrir aux fruits et légumes de serre de l'Ontario.

Il faut seulement une quinzaine d'heures en avion-cargo à atmosphère contrôlée pour qu'un concombre de serre de l'Ontario arrive sur le plus grand marché de consommation au monde, où les produits canadiens sont très prisés.

« La possibilité d'accroître la production est extraordinaire vu les perspectives que nous offre ce marché, se réjouit Jan. La Chine représente notre débouché le plus prometteur, et nous avons tout intérêt à développer ce marché pour protéger notre potentiel commercial. »

Les VanderHout envisagent l'avenir à long terme avec optimisme. « Sans faire de jeu de mots, nous espérons continuer à "cultiver" notre réussite commerciale », dit Jan, sourire en coin. ■

La chaîne de blocs au service de **la salubrité des aliments**

PAR KEVIN HURSH

Le repérage des produits agricoles tout au long de la chaîne d'approvisionnement à l'aide de la chaîne de blocs est passé de la théorie à la pratique l'automne dernier, selon Walmart. Le géant du commerce de détail a annoncé dans un communiqué que les fournisseurs de légumes-feuilles frais devront assurer la traçabilité de leurs produits avec la technique de la chaîne de blocs.

La salubrité des aliments en est la raison principale. Et un moyen rapide de retracer l'origine des problèmes s'impose.

Au début de 2018, de nombreux consommateurs et épiciers des États-Unis ont été forcés de jeter d'importantes quantités de laitues romaines contaminées par la bactérie E. coli. Les consommateurs ont été avisés d'éviter de manger la laitue cultivée à Yuma, en Arizona.

« Or, les consommateurs avaient du mal à déterminer où la laitue avait été cultivée », explique Frank Yiannas, vice-président de la division responsable de la salubrité des aliments à Walmart, dans le communiqué de presse.

« Aucun des emballages ne portait la mention "Yuma, Arizona", dit-il. Éventuellement, un client pourra lire le code à barres d'un sac de laitue et connaître avec certitude sa provenance grâce à la technologie que nous mettons au point. »

Fin 2018, un autre cas de contamination de laitue romaine a mené à l'élimination d'une grande quantité de laitues aux États-Unis et au Canada.

Qu'est-ce que la technologie de la chaîne de blocs? En bref, il s'agit d'un système transparent d'enregistrement. Quand une information ou un bloc authentifié est ajouté à la chaîne, il est enregistré dans tous les autres ordinateurs. La falsification des données est très difficile, car tout changement apporté à l'information peut être consulté par l'ensemble des utilisateurs.

Walmart a collaboré avec IBM à la numérisation d'un système dans lequel toute l'information, des fermes aux derniers maillons de la chaîne d'approvisionnement, est enregistrée à l'aide d'un système portatif. De cette façon, il est possible de remonter à la source d'un problème en quelques secondes plutôt qu'en une semaine.

> En bref, la technologie de la chaîne de blocs est un système transparent d'enregistrement.

Plusieurs autres gros acteurs de l'industrie alimentaire – comme Nestlé, Unilever ou Tyson Foods – travaillent aussi sur ce projet avec IBM.

Si le terme « chaîne de blocs » évoque souvent le célèbre (ou tristement célèbre) Bitcoin, il ne nécessite pas l'emploi d'une cryptomonnaie.

Outre la salubrité des aliments, la chaîne de blocs pourrait contribuer à réduire la fraude alimentaire. S'agit-il réellement d'un produit de l'agriculture biologique? Ce hamburger contient-il vraiment du bœuf pur à 100 %? Grâce à la chaîne de blocs, l'authenticité des aliments est garantie de la ferme à l'assiette.

Les nouvelles technologies évoluent rapidement, et l'univers des mégadonnées demeure en changement constant. Il est donc difficile d'évaluer la portée et l'ampleur des applications de la chaîne de blocs dans les années à venir. Les entreprises ayant réalisé une intégration verticale de la ferme au commerce de détail pourront facilement faire la transition. Celle-ci sera plus difficile pour les entreprises ayant conclu de multiples contrats avec des producteurs indépendants.

Par contre, pour répondre à la nécessité immédiate d'assurer la traçabilité des aliments et pour satisfaire le désir des consommateurs d'en savoir plus à propos des aliments qu'ils consomment, les plateformes numériques restent une solution évidente. ■

SA **PASSION POUR LA MACHINERIE** LE CONDUIT DANS **L'OUEST – POUR MIEUX REVENIR**

PAR OWEN ROBERTS

Comme de nombreux enfants d'agriculteurs, Gerrit Pastink a grandi parmi l'équipement agricole, dans la grande ferme laitière de sa famille, Henria Holsteins, près de Conn, en Ontario.

Cependant, Gerrit ne se contentait pas de vivre parmi la machinerie; il voulait en comprendre les secrets et les rouages.

Sa passion pour la machinerie s'est amplifiée durant l'adolescence, ce qui l'a conduit à faire un stage de travail coopératif chez un concessionnaire d'équipements agricoles situé près de la ferme, Robert's Farm Equipment, au cours de sa dernière année de secondaire.

Dès lors, sa passion pour l'équipement agricole ne l'a plus quitté. C'est ce qui l'a conduit à s'inscrire à un programme de technique en machinerie agricole de deux ans au Olds College, en Alberta. Maintenant âgé de 19 ans, il en est à sa dernière année.

« J'ai choisi l'Olds College parce qu'aucun établissement d'enseignement de l'Ontario n'offre ce genre de formation spécialisée, explique Gerrit. Ce programme était chaudement recommandé par les mécaniciens que j'ai rencontrés durant mon stage chez Robert's. Ils étaient impressionnés par la diversité et la pertinence de ce programme. »

Les parents de Gerrit, Henk et Maria Pastink, ont soutenu sa décision de se perfectionner. Mais ils sont impatients de le voir revenir, tout comme sa sœur Reba, âgée de 21 ans.

Henria Holsteins, qui possède un troupeau de 600 vaches et une terre de 3 200 acres, est l'une des plus grandes fermes laitières du comté de Grey – et elle ne cesse de prendre de l'expansion. Une nouvelle étable pour les jeunes génisses vient d'être construite, ce qui place cette ferme florissante en bonne voie de poursuivre son expansion.

Le nouveau bâtiment pour les génisses embellit l'exploitation, qui est déjà magnifique. La ferme possède une étable ultramoderne dotée d'une salle de traite rotative d'une capacité de 50 vaches et de planchers en briques. L'étable épurée construite sur mesure par le constructeur renommé John Ernewein est entretenue avec le plus grand soin, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

À la ferme Henria Holsteins, tous les membres de la famille ont un rôle particulier à jouer : Reba consacre tout son temps à la pouponnière; Maria est la gardienne du troupeau; et Henk est le principal gestionnaire. L'équipe compte aussi sur les services d'un comptable externe, sur six trayeurs à temps plein, deux préposés à l'alimentation des veaux, un opérateur à temps plein de ration totale mélangée, ainsi que six employés à temps plein et trois à temps partiel qui s'occupent des cultures et des génisses.

Les Pastink comptent sur le réseautage et consultent des spécialistes de l'industrie pour obtenir des idées, de l'information et du soutien. Ils utilisent Twitter et d'autres ressources en ligne comme le *Journal of Dairy Science* pour en apprendre davantage sur les innovations et les nouvelles pratiques.

« Nous voulons continuer d'apprendre et d'investir dans de nouveaux produits et de nouvelles technologies pour garder une longueur d'avance, dit Henk. Cela nous aide à nourrir l'intérêt de la prochaine génération, ce qui est très important pour nous. »

« J'ai eu la chance de grandir sur une ferme et d'acquérir de l'expérience à l'école et dans les emplois à temps partiel que j'occupe en Alberta, dit Gerrit. Je pourrai mettre toutes ces connaissances et ces compétences à profit une fois de retour à la maison. »

ENTRETIEN AVEC GERRIT

À quels genres d'activités éducatives participes-tu?

Je participe à la préparation et à la remise en état de moteurs, de transmissions mécaniques et de transmissions à changement de vitesse sous charge, de systèmes hydrauliques et électriques de tracteurs, de matériel de travail au sol, ainsi que de matériel d'épandage et de récolte.

Quelle a été ton expérience la plus marquante jusqu'ici?

Une affectation de six semaines avec un camarade de classe pour démonter complètement un tracteur New Holland T4.

Qu'est-ce qui te plaît le plus à propos de ce programme?

C'est un programme axé sur la pratique. Je me suis rendu compte que j'apprends mieux en travaillant, ce qui fait que ce programme me convient parfaitement.

Où espères-tu que ton apprentissage te mènera?

Tout indique que je serai le gestionnaire de l'équipement de notre ferme, et j'espère prendre la relève de la ferme avec ma sœur Reba.

À la ferme, qu'est-ce qui te plaît le plus à propos de la production laitière?

Ce que j'aime par-dessus tout, c'est que la production laitière est une activité cyclique. J'aime le fait que nous produisons les fourrages que consomment nos vaches, et qu'ensuite, leur fumier enrichisse le sol en vue de la prochaine récolte. Et j'adore passer de longues heures au champ ou dans l'atelier.

Quel est l'enseignement le plus important que tu as tiré du travail à la ferme avec ta famille?

C'est le fait qu'on peut toujours compter les uns sur les autres. Lorsque ma mère et ma sœur sont absentes, mon père et moi pouvons effectuer la ronde en soirée dans l'étable à leur place. Si nous manquons d'employés au champ, Reba vient nous aider. J'ai aussi appris l'importance de prendre le temps de discuter de ce qui se passe dans chacune de nos sphères respectives ainsi que de nos plans. Nous nous rassemblons souvent autour d'une table dans un restaurant du coin pour discuter, planifier et rire!

Comment l'automatisation influencera-t-elle ton rôle de gestionnaire de l'équipement à la ferme?

L'automatisation accrue fait que les choses sont de plus en plus complexes. De nos jours, il est presque impossible de réparer un tracteur avec seulement un jeu de clés. Une machine qui ne nécessite pas d'entretien ou de réparation est une machine qui se fait oublier, donc je pense que mon travail a toujours sa raison d'être à la ferme.

Quelles sont les compétences essentielles des agriculteurs d'aujourd'hui?

L'expérience est le meilleur atout. Il faut aussi posséder des compétences interpersonnelles et des aptitudes à la gestion. Au cours d'une journée, nous sommes souvent appelés à travailler avec d'autres personnes, comme des employés et des représentants de l'industrie à qui nous devons être capables de demander conseil. Il est aussi très important de posséder des compétences en gestion des ressources financières. Heureusement, ma sœur et moi avons perfectionné ces compétences grâce à notre petite entreprise d'élevage de génisses. La compilation des reçus, le respect du budget et le suivi des dépenses sont indispensables.

Quels sont tes loisirs?

J'aime conduire de grosses machines lorsque je suis à la maison, et l'hiver, j'adore faire de la randonnée à motoneige avec mes amis. ■

TIRER PROFIT DE L'ENTREPOSAGE DU GRAIN

PAR KEVIN HURSH

Les céréaliculteurs canadiens, en particulier ceux des Prairies, ont plus d'espace d'entreposage du grain que presque tous leurs concurrents internationaux. Si la capacité d'entreposage peut être un avantage sur le plan de la commercialisation, elle peut aussi devenir un piège.

Nombreux sont les producteurs qui entreposent des cultures dans l'espoir de profiter de prix records. Malheureusement, il arrive qu'après une longue attente, ils se trouvent à vendre leur grain environ au même bas prix qu'au moment de l'entreposage.

Entre-temps, la patience, les réserves de liquidités et la capacité d'entreposage peuvent finir par s'épuiser, ce qui risque de contrecarrer un plan d'entreposage à long terme.

Cultures sans marché à terme

Le canola, le blé, le soya et le maïs sont les cultures canadiennes qui représentent la plus grande partie de notre superficie, et chacune possède un marché à terme qui permet de déterminer les prix. Toutefois, il n'existe aucun marché à terme pour d'autres cultures importantes comme celles du blé dur, des lentilles, des petits pois, du lin et d'une foule d'autres cultures de faible superficie.

Habituellement, les prix de ces cultures secondaires subissent des fluctuations marquées, et les producteurs les laissent parfois dans des entrepôts pendant de longues périodes, le temps que les marchés remontent. Quelquefois, les prix s'enflamment, et d'autres fois, ils restent déprimés pendant des années.

« Il peut être utile de déterminer l'ampleur de la demande de certaines cultures », selon Chuck Penner du cabinet Leftfield Commodity Research. « En effet, une demande réduite peut retarder la remontée des prix. »

Si les prix de toutes les lentilles sont en baisse en raison principalement des tarifs douaniers élevés et de la faible demande de l'Inde, les lentilles rouges font l'objet d'une demande plus vaste que les lentilles vertes, de sorte que leurs prix pourraient se rétablir plus rapidement.

Un produit dont le prix frôle la limite inférieure de sa fourchette historique est peut-être propice à l'entreposage. Toutefois, le moment doit aussi être bien choisi.

« Trop de producteurs gardent farouchement leurs cultures lorsque s'amorce une baisse après l'atteinte du sommet d'un marché haussier », dit John DePutter, analyste de marchés de DePutter Publishing. « Lorsque les prix diminuent, il est fâcheux de vendre parce qu'on veut profiter du prix qui était offert le mois dernier ou la semaine dernière. Mais c'est souvent à ce moment-là qu'il serait préférable de réduire ses pertes en écoulant ses stocks. »

Il est difficile de formuler des prévisions exactes concernant la remontée des prix, mais M. DePutter indique qu'un bon moment pour garder les cultures à l'entrepôt est après qu'un marché a chuté et s'est stabilisé pendant un moment. Si le prix d'une culture est inférieur au coût de production depuis un certain temps, les producteurs peuvent être dissuadés d'en produire, ce qui entraîne une diminution de l'offre. La faiblesse des prix peut aussi stimuler la consommation.

Tirer parti des marchés à terme

Il arrive que l'avantage à moyen terme de l'entreposage soit évident. Les prix au comptant pour les livraisons mensuelles différées sont plus élevés, et l'écart de prix est plus que suffisant pour payer les intérêts débiteurs et les coûts d'entreposage. Toutefois, M. DePutter indique que parfois, cette « retenue » sur le marché transparaît dans les prix à terme, mais pas sur le marché local au comptant.

Dans ce cas, la meilleure stratégie consiste peut-être à entreposer le grain et à le protéger au moyen d'un contrat à terme à prix plus élevé pour une livraison mensuelle différée. Dans le cas des prix à terme du

blé, les prix des contrats à terme en vue de la livraison différée sont souvent supérieurs à ceux des contrats à terme à échéance la plus proche.

M. DePutter conseille aussi aux producteurs de ne pas se méprendre sur les signaux envoyés par les marchés à terme.

« Un producteur pourrait être séduit par les prix avantageux en vue de la livraison différée et se contenter d'attendre le moment venu pour vendre, expose M. DePutter. Le problème est que souvent, dans l'intervalle, les primes s'effritent et le producteur obtient en fin de compte l'équivalent du prix au comptant. »

Parallèlement, Chuck Penner souligne qu'il faut payer des frais de courtage chaque fois que l'on reporte l'échéance d'un contrat à terme à un mois ultérieur, de sorte qu'il peut être économiquement avantageux de choisir d'entrée de jeu un mois plus éloigné.

Déterminer la période d'entreposage

Si une culture représente un pourcentage assez faible de votre production totale, vous avez peut-être la capacité de l'entreposer pendant une longue période. Si le prix d'une culture ou d'un éventail de cultures est bas, mais que ces cultures représentent une portion considérable de votre production, vous ne disposez pas nécessairement de la trésorerie ou de la capacité d'entreposage requise pour attendre que le marché soit à votre avantage.

Bien sûr, vous pourriez accroître votre capacité d'entreposage, et cela représenterait peut-être un bon investissement, mais il y a un prix à payer.

Lorsque les prix sont décevants, il est naturel d'être tenté de garder les cultures à l'entrepôt, mais les plans d'entreposage sont plus efficaces lorsqu'ils sont calculés et stratégiques. ■

Quel est le coût de l'entreposage du grain?

La valeur temporelle de l'argent est le premier coût évident de l'entreposage du grain. Si une culture vaut 10 $ le boisseau et que vous l'entreposez pendant un an, le coût d'option est de 50 cents le boisseau si le taux d'intérêt est de 5 %. Vous pouvez remplacer ce taux d'intérêt par celui qui vous semble approprié.

Mais quel est le coût réel de l'entreposage si vous devez acheter d'autres silos à grain? Le ministère de l'Agriculture de l'Alberta a effectué des calculs selon différents types de cellules d'entreposage d'une capacité de 5 000 boisseaux à partir d'hypothèses quant au prix d'achat, aux coûts de préparation à l'entreposage, à la dépréciation, aux réparations et à l'entretien, ainsi qu'à l'intérêt couru sur l'investissement dans le silo d'entreposage.

Le ministère a déterminé que le coût annuel variait de 22 à 25 cents par boisseau. En ajoutant ce coût à la valeur temporelle de l'argent et à la valeur du grain entreposé, on obtient une estimation approximative des coûts d'entreposage.

AMÉLIOREZ VOTRE CONDITION PHYSIQUE POUR LE PRINTEMPS (MODE D'EMPLOI)

PAR KIERAN BRETT

Il ne reste que quelques semaines avant le début des semailles, période éreintante pour les agriculteurs canadiens. Les longues heures de travail dans des conditions stressantes imposeront aux producteurs de cultures agricoles des contraintes physiques et émotionnelles que peu d'autres travailleurs subissent.

Le moment est bien choisi pour vous demander si votre condition physique est à la hauteur de la tâche qui vous attend. Si la réponse est non, ne vous inquiétez pas. Gary Chambers, agriculteur de l'Alberta et passionné de conditionnement physique, a quelques conseils pour vous. Commencez dès aujourd'hui, et vous serez en meilleure forme d'ici le début des semailles.

« Les producteurs agricoles ont le temps de se mettre en forme avant le printemps, assure M. Chambers. Heureusement, l'un des grands avantages de la sédentarité est que les premiers changements sont les plus remarquables. Si vous vous engagez à suivre un programme d'exercice trois fois par semaine pendant de quatre à six semaines, vous constaterez une nette amélioration de votre santé physique et mentale. »

Une passion de longue date

Pour M. Chambers, diplômé en éducation physique de l'Université de l'Alberta, l'exercice a toujours été une priorité. Ayant grandi dans une ferme céréalière familiale près de Drumheller, en Alberta, il a pratiqué le hockey, la course en ski de fond et le cyclisme de compétition. Puis, comme c'est souvent le cas chez les jeunes adultes, les responsabilités parentales et professionnelles ont pris le dessus.

« Au cours des six à huit années où mon fils était tout jeune, j'ai fondé une société immobilière tout en prenant la relève de la ferme, et ma santé s'est détériorée, explique M. Chambers. J'ai pris du poids et je n'avais pas tout à fait un esprit sain dans un corps sain, et ce, même si je réussissais bien dans la vie. »

M. Chambers a décidé de se remettre en forme et n'a plus dérogé à cette discipline. Une meilleure forme physique lui a permis de confronter les rigueurs propres à l'agriculture, en particulier pendant des années comme 2018, où les conditions météorologiques se sont traduites par une récolte interminable dans tout l'Ouest canadien.

« Lorsque le stress est élevé et que les choses ne tournent pas rond, il est facile de se concentrer sur le négatif et de négliger l'aspect physique qui contribue au mieux-être, souligne M. Chambers. Il est prouvé qu'une bonne santé et les endorphines sécrétées pendant l'exercice physique peuvent modifier nos perspectives et nous permettre d'accepter les aléas de la vie avec philosophie. »

S'entraîner à la ferme

Dans certaines régions rurales du Canada, l'accès limité à un centre de conditionnement physique est un obstacle à la mise en forme. Si c'est votre cas, pourquoi ne pas aménager votre propre espace d'entraînement à la ferme?

Inutile d'avoir un gymnase dernier cri : un espace aménagé sur mesure devrait comporter des appareils d'exercices cardiovasculaires comme un tapis roulant, un vélo ou un simulateur d'escalier, ainsi qu'un jeu de poids libres et un banc horizontal. M. Chambers conseille aussi d'y installer un système de bandes élastiques suspendues au plafond pour compléter l'entraînement.

Après un investissement initial dans des appareils de base, il n'en coûte pas un sou pour se mettre en forme à la ferme. Selon M. Chambers, en regard de l'investissement, les avantages vont de soi.

« Songez aux centaines de milliers, voire aux millions de dollars que nous investissons dans la machinerie agricole, dit M. Chambers. Par comparaison, le coût d'une salle d'entraînement maison est loin d'être exorbitant. De plus, l'exercice n'est pas une perte de temps parce que votre productivité s'en trouve accrue tout au long de la journée. »

M. Chambers recommande de faire 60 minutes d'exercice le matin. Si vous attendez à la fin de la journée, vous risquez de sauter votre séance parce que « la journée d'un agriculteur ne se termine jamais vraiment ».

Si une période de 60 minutes vous paraît trop longue, M. Chambers vous recommande de changer petit à petit vos habitudes : faites un peu de jogging avec votre animal de compagnie ou effectuez vos inspections au champ à pied plutôt qu'en tracteur. Pour lui, les détails techniques de l'entraînement sont moins importants que le fait d'acquérir de bonnes habitudes. Plus vous êtes assidu, plus les avantages se font sentir rapidement.

« Comme on dit dans le domaine de l'investissement, il faut d'abord se payer soi-même, illustre M. Chambers. Il en va de même de l'exercice. Si l'on associe la forme physique à la force, on oublie qu'une bonne condition physique a aussi des répercussions sur la santé mentale. » ■

Étirements à faire à l'extérieur et à l'intérieur de la cabine du tracteur

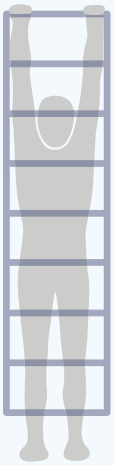
« Les agriculteurs travaillent d'arrache-pied durant la haute saison, et notre corps n'est pas fait pour travailler d'aussi longues heures », dit Shawn Rennick, chiropraticien et propriétaire de la clinique Action Sports de Calgary.

Voici trois exercices que vous pouvez faire à l'extérieur de la cabine du tracteur

Maintenez ces étirements pendant environ 30 secondes et répétez le mouvement de deux à trois fois de chaque côté. Protégez votre dos en vous tenant le plus droit possible et effectuez des mouvements conscients. Si vous éprouvez de la douleur, arrêtez.

1. **Genou-poitrine**
   Posez un pied sur l'échelle de votre tracteur, penchez-vous vers l'avant pour que votre poitrine touche à votre genou. Entourez votre tibia de vos bras et maintenez la position pour étirer vos muscles fessiers.

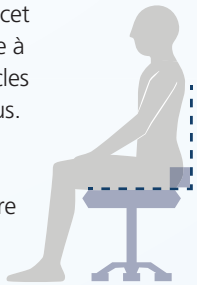
2. **Épaules-pectoraux**
   Tenez-vous debout à environ un demi-mètre derrière l'échelle de votre tracteur et placez les mains confortablement sur une marche au-dessus de votre tête. Penchez-vous légèrement vers l'avant pour étirer vos pectoraux ou les muscles de vos épaules et pour ouvrir votre paroi thoracique.



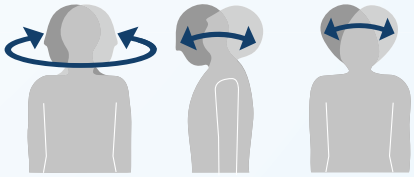
3. **Étirement d'escrimeur**
   Posez un genou au sol et placez le pied opposé devant vous de manière à former un angle droit avec l'autre genou. Poussez légèrement le bassin vers l'avant et maintenez cette position pour étirer les fléchisseurs des hanches.

Et voici trois conseils à observer lorsque vous êtes dans la cabine :

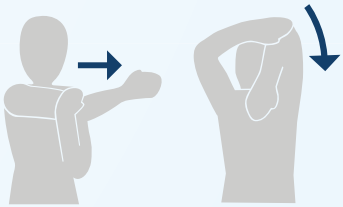
1. **Asseyez-vous droit**
   « Les agriculteurs, comme d'autres conducteurs professionnels, doivent maintenir la colonne dans un alignement neutre afin que la tête soit bien positionnée par rapport aux hanches, dit M. Rennick. Le maintien de cet alignement aide à garder les muscles du cou détendus. C'est comme maintenir une balle en équilibre au bout d'une perche. »



2. **Mobilité du cou**
   « Concentrez-vous sur les mouvements du cou, recommande M. Rennick. Regardez vers le haut, vers le bas, vers la droite, puis vers la gauche en respectant l'amplitude du mouvement du cou. ».



3. **Mobilité des épaules**
   « Étirez les bras le plus possible vers le haut, puis ramenez-les devant la poitrine, et étirez-les enfin vers l'arrière, comme si vous vouliez vous gratter le milieu du dos. »



TRAVAILLEURS AGRICOLES RECHERCHÉS!

Le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture (CCRHA) estime que **114 000 emplois** pourraient être **vacants dans le secteur agricole d'ici 2025**.

Selon le dernier sondage de recherche d'information sur le marché du travail mené par le CCRHA en 2014, **26 400 postes vacants ont coûté 1,5 milliard de dollars à l'industrie cette année-là**.

Conseils en RH dans un marché du travail difficile

- Accordez autant de sérieux à l'embauche que vous en accordez à la recherche des meilleurs prix pour l'équipement ou les intrants agricoles
- Renseignez-vous sur vos concurrents locaux et déterminez la rémunération et les conditions de travail qu'ils offrent
- Offrez des conditions de rémunération audacieuses : il n'y a pas que l'argent qui compte
- Traitez vos employés comme vous aimeriez l'être
- Tâchez de connaître vos obligations et vos responsabilités légales comme employeur

Sources : CCRHA, Institut de gestion agroalimentaire

Améliorez vos connaissances en **matière de finances**

1 Déterminez votre **valeur nette**

2 Établissez des objectifs **SMART**

spécifiques mesurables atteignables réalistes temporels

3 **Souscrivez des assurances** pour être en mesure de surmonter les crises

4 Discutez régulièrement **des questions d'argent** avec votre **conjoint(e), vos parents** ou vos **associés**

5 **Approfondissez vos connaissances** à l'aide **de conseillers, de cours, d'ateliers, de livres** ou **de groupes en ligne**

Source : MamaFishSaves.com

Pour en savoir plus, consultez **fac.ca/NotionsFondamentales**

Démarrez du **bon pied**

Si vous êtes un agriculteur débutant, il est judicieux de créer un plan de démarrage pour partir du bon pied. Ce plan vous aidera à définir une orientation, à déterminer les ressources et les connaissances que vous possédez et celles dont vous avez besoin, ainsi qu'à établir la nécessité d'un revenu d'appoint pour atteindre vos objectifs.

Avantages

- vision et orientation
- hiérarchisation des prochaines étapes
- établissement des éléments clés pour réussir

Consultez l'outil *New Farm Launch Plan* (en anglais seulement) conçu par l'Institut de gestion agroalimentaire à l'adresse **TakeANewApproach.ca**.

Source : Institut de gestion agroalimentaire

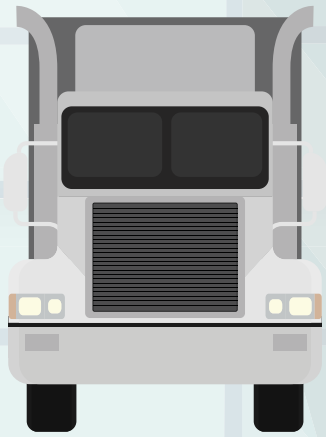
Coup d'œil sur la production en serre **Saviez-vous que…**

La région de Leamington, sur la rive nord du lac Érié, compte la **plus forte concentration de serres de légumes en Amérique du Nord?**

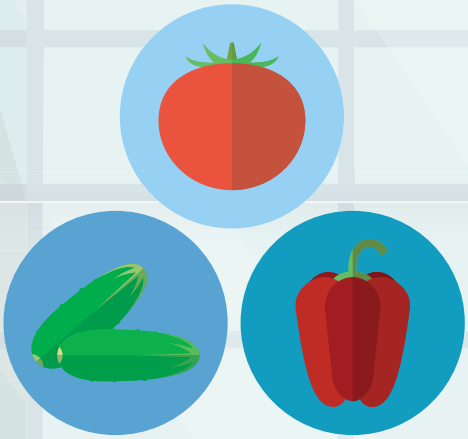
Environ

80 %

des **légumes de serre produits en Ontario** sont **exportés** aux **États-Unis?**



Les tomates, les poivrons et **les concombres** sont les principaux légumes cultivés en serre, suivis de **la laitue, des haricots verts, des aubergines, des fines herbes, des micropousses et des fraises?**



Sources : Ontario Greenhouse Vegetable Growers; Agriculture et Agroalimentaire Canada

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

QUAND LE TRAVAIL À LA FERME DEVIENT **PAYANT** POUR **LES ENFANTS**

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

Benoît et Laurie tiennent à diriger leur exploitation de cultures commerciales et d'élevage de bovins comme une entreprise. Aidés de leurs trois enfants, ils n'en demeurent pas moins attachés au modèle de ferme familiale authentique. Les enfants jouent un rôle crucial dans la conduite des activités quotidiennes. Emma, Claire et Antoine sont âgés respectivement de 16, 14 et 12 ans. Tous trois sont membres de différents groupes des 4-H, accomplissent des tâches journalières et prêtent main-forte durant les périodes occupées du printemps et de l'automne.

Pour Benoît et Laurie, il est très important d'avoir une attitude positive et de souligner les possibilités qu'offre la ferme. Dans sa jeunesse, Benoît a travaillé à la sueur de son front à la ferme de ses parents et il enviait ses camarades de classe qui gagnaient de l'argent de poche en occupant de petits boulots en ville. Comme ses parents ne lui versaient aucun salaire, le temps qu'il a passé dans la grange ne s'est pas révélé une expérience positive. Il s'est juré que ses enfants n'éprouveraient jamais cette frustration, et c'est pourquoi il a convenu avec Laurie qu'Emma, Claire et Antoine seraient rétribués pour le temps qu'ils consacraient aux travaux de la ferme.

Comme cette rémunération augmentait au fil du temps, Benoît et Laurie ont voulu s'assurer qu'ils étaient en règle d'un point de vue fiscal. Conscients qu'ils pouvaient profiter d'avantages fiscaux découlant des salaires versés aux enfants, ils voulaient officialiser le processus de paie plutôt que de simplement utiliser les liquidités disponibles. Il fallait d'abord établir un plan salarial et l'intégrer dans le logiciel de comptabilité de la ferme. Sachant que la rétribution de mineurs pourrait susciter des questions de la part de l'Agence du revenu du Canada, Benoît a décidé que les salaires seraient adaptés à l'âge et aux compétences des enfants.

Les enfants démarrent leur propre exploitation agricole

Pendant tout l'hiver, Emma avait exprimé l'idée de cultiver et de vendre du maïs sucré l'été suivant. Claire, qui avait acquis de l'expérience avec le club bovin des 4-H, envisageait d'élever quelques bouvillons en vue de vendre du bœuf pour mettre au congélateur. Suivant l'exemple de ses sœurs, Antoine souhaitait reprendre l'élevage de quinze poules pondeuses d'œufs bruns de sa mère.

Benoît et Laurie étaient impressionnés, mais un peu décontenancés par cet élan d'enthousiasme entrepreneurial. Certes, ils appuyaient leurs enfants et leurs idées d'entreprise, mais ils devaient s'organiser.

Ils devaient d'abord s'assurer qu'Emma, Claire et Antoine avaient préparé soigneusement leur plan. Avaient-ils déterminé quelles seraient leurs dépenses? Disposaient-ils de fonds suffisants pour payer les dépenses à engager avant que les recettes commencent à entrer? Comment commercialiseraient-ils leurs produits? Et qui s'occuperait de leurs corvées supplémentaires s'ils étaient absents ou qu'ils voulaient sortir avec leurs amis?

Pour que tout aille comme sur des roulettes, il fallait bien faire les choses dès le départ.

Une fois convaincu que tous avaient réfléchi sérieusement à leur projet respectif, Benoît les a aidés à trouver des modèles simples de feuilles de calcul du coût de production en ligne pour faciliter le suivi de leurs dépenses et de leurs revenus. Chacun possédait une chemise-accordéon pour le classement des reçus et des dossiers. Le comptable de la famille a recommandé que chacun gère son entreprise commerciale avec son propre compte bancaire plutôt qu'avec ceux de la ferme. Pour que tout aille comme sur des roulettes, il fallait bien faire les choses dès le départ.

Épargner pour l'avenir

Benoît et Laurie avaient toujours prôné l'épargne, mais avec trois adolescents ayant chacun son forfait de téléphonie cellulaire, les frais de véhicules éventuels et les études postsecondaires qui allaient bientôt débuter, le moment était venu d'établir certaines règles de base. La famille s'est réunie et a convenu que des salaires réguliers seraient versés dans les comptes bancaires des enfants, et les parents ont bien fait comprendre que chacun aurait la responsabilité de ses propres dépenses.

Toutefois, à la fin de l'année, la moitié des profits tirés des ventes de maïs sucré, de bœuf et d'œufs devait être investie autrement que dans un compte bancaire. Benoît et Laurie ont expliqué aux enfants qu'ils pourraient par exemple opter pour un produit de placement offert par la banque ou investir dans l'entreprise pour assurer sa croissance.

Antoine a tout de suite fait quelques calculs rapides et déterminé qu'il pourrait acheter dix autres poules d'ici la fin de l'année avec les profits tirés de la vente d'œufs.

Benoît et Laurie avaient ouvert un régime enregistré d'épargnes-études (REEE) pour leurs enfants lorsqu'ils étaient jeunes et y avaient déposé de l'argent périodiquement au fil des ans. Ils savaient toutefois qu'ils ne recevaient pas la contribution maximale de l'État. Comme Emma achevait sa quatrième année de secondaire et envisageait d'entrer au cégep ou au collège dans deux ans, ils ont programmé des virements mensuels pour s'assurer d'approvisionner le REEE de Claire et d'Antoine.

Le comptable a précisé que si chacun des enfants enregistrait un revenu imposable inférieur à 12 000 $, ils n'auraient probablement pas d'impôt à payer et ne seraient donc pas tenus de produire une déclaration de revenus. Il a suggéré qu'Emma vérifie si elle était admissible à certains crédits d'impôt et commence à épargner pour investir dans son propre régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Benoît et Laurie étaient ravis des possibilités d'apprentissage que leur plan réservait à leur famille. Ils savaient que les entreprises de leurs enfants connaîtraient des difficultés, mais que cela faisait partie du processus d'apprentissage. Lorsque Claire a trouvé une application gratuite de feuille de temps que la famille pourrait utiliser pour comptabiliser les heures et les salaires, les parents se sont rendu compte qu'ils apprenaient, eux aussi. ■

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 POUR LES VENTES AUX ENCHÈRES

Q Quel conseil donnez-vous aux acheteurs et aux vendeurs à l'approche de la période achalandée des ventes aux enchères d'équipements agricoles?

JORDAN CLARKE
Directeur des ventes, Ritchie Bros. Auctioneers – Rouleau (Saskatchewan)

Agissez maintenant. Saisissez les possibilités. C'est le moment idéal!

Je doute que ce soit la première fois que vous entendez ceci, mais il y aura probablement une abondance d'équipements agricoles d'occasion sur le marché de l'Ouest canadien au printemps 2019. Cela s'explique par deux facteurs différents.

D'abord, les fabricants d'équipement se disputent les parts de marché avec énergie, ce qui se traduit par de nombreux achats d'équipements neufs et, en définitive, par une grande quantité de machinerie d'occasion qui aboutissent chez les concessionnaires, dans les ventes aux enchères ou les échanges de gré à gré.

Ensuite, les dernières années ont été particulièrement rentables pour les fermes de l'Ouest canadien. Habituellement, les producteurs profitent des périodes fastes pour moderniser ou agrandir leur exploitation. Le dynamisme des achats, conjugué à la volonté des fabricants d'accroître leur part de marché, est à l'origine de ce problème – ou de cette possibilité, comme il nous plaît de dire. Ainsi, le nombre d'équipements offerts aux ventes aux enchères de Ritchie Bros. dans l'Ouest canadien a augmenté tout au long de l'année 2018.

Si vous êtes un acheteur, profitez des « bonnes affaires » qui découleront assurément du nombre record d'équipements d'occasion offerts dans les ventes aux enchères.

Si vous êtes un vendeur, assurez-vous de travailler avec une entreprise qui est en mesure d'atteindre des clients à l'extérieur de votre région. La technologie et la facilité du transport font que le marché de l'équipement agricole est plus ouvert que jamais, mais la majorité des outils en ligne ou des programmes de vente autonome sont méconnus ou ne tiennent pas compte de la complexité du marché. Dans des périodes de forte concurrence, comme celle que nous traversons, vous devez faire affaire avec une entreprise réputée pour les résultats qu'elle obtient et pour sa capacité de trouver des acheteurs.

TOM HAMULECKI

Sunrise Equipment Auctions – Norwich (Ontario)

Si le printemps demeure une période achalandée pour les ventes aux enchères, l'automne est maintenant une saison tout aussi importante pour nous étant donné que les concessionnaires d'équipements veulent souvent écouler leurs stocks à l'approche de l'hiver. Nous tenons des ventes aux enchères toute l'année, sauf en juillet et en août.

Dans le cas des gros équipements dont le prix excède 100 000 $, un acheteur peut réaliser d'importantes économies s'il participe à une vente aux enchères au lieu d'aller chez un concessionnaire. L'âge de l'équipement importe, bien sûr, mais le facteur le plus important est l'état de l'équipement. Les gens jugent au coup d'œil. Une machine qui a toujours été entreposée à l'intérieur se vend un peu plus cher que les autres, surtout si elle est rutilante.

Il est important que les acheteurs fassent leurs recherches et, le plus souvent, ils peuvent aussi le faire dans le cas des ventes en consignation. L'équipement vient de concessionnaires réputés qui sont en mesure d'en fournir l'historique. Le financement par les concessionnaires n'est pas offert dans les ventes aux enchères, mais d'autres possibilités de financement sont facilement négociables.

Les enchères sur Internet représentent une part grandissante de nos activités. Actuellement, les soumissionnaires en ligne comptent pour environ 30 % de nos ventes. Il serait intéressant de savoir combien de fois les soumissionnaires de la liste de relève ont aussi fait des recherches en ligne. Les acheteurs veulent voir de nombreuses photos et recueillir beaucoup d'information sur les sites Web de ventes aux enchères pour être en mesure de prendre leurs décisions sans même avoir vu l'équipement en personne.

Il est intéressant de souligner que quelquefois, même des gens de la région font des offres d'achat en ligne pour gagner du temps. Ils peuvent aussi le faire de façon anonyme.

DOUG JOHNSON

Doug Johnson Auction Service Ltd. – Camrose (Alberta)

L'une des premières étapes pour les producteurs qui envisagent d'organiser une vente à la ferme serait de solliciter des conseils financiers et fiscaux auprès de leur comptable. Les producteurs veulent réduire au minimum les répercussions fiscales, sachant qu'une vente aux enchères entraînera une augmentation importante des flux de trésorerie.

Il est crucial de choisir le moment opportun pour tenir une vente à la ferme. Avril, juin et juillet sont habituellement considérés comme les mois les plus propices pour une vente aux enchères à la ferme. Comme entreprise, nous nous efforçons d'éviter de tenir des ventes aux enchères au cours des mois occupés où les producteurs se consacrent à l'ensemencement ou à la récolte. Les mois d'hiver peuvent être difficiles en raison des rigueurs de dame nature.

Les vendeurs doivent aussi garder à l'esprit que la plupart des acheteurs désirent discuter avec la personne qui vend l'équipement. Bon nombre d'acheteurs potentiels estiment que les producteurs qui ont été propriétaires de l'équipement à vendre, qui l'ont utilisé et entretenu, constituent une bonne source d'information. La compagnie de vente aux enchères ne connaît pas aussi bien les antécédents de l'équipement que son propriétaire. Dans certains cas, un acheteur éventuel va demander à un mécanicien indépendant d'examiner l'équipement avant la vente.

Notre entreprise mène des ventes aux enchères à la ferme, selon une formule de gré à gré, de sorte que la plupart des acheteurs potentiels se rendent sur place chez le producteur. Les acheteurs se font une opinion de l'équipement selon l'entretien général de la ferme. En effet, cela peut constituer un indice de la façon dont l'équipement a été utilisé et entretenu.

Si les acheteurs envisagent de recourir à du financement, il est important de prendre les dispositions nécessaires avant la vente aux enchères. La plupart des producteurs tiennent compte des coûts après la vente comme le transport par camion, mais il est judicieux de mener des recherches préalables pour éviter les mauvaises surprises. ■

Principale tendance économique de 2019

Évolution des partenariats commerciaux

Pactes commerciaux, tensions mondiales et alliances naissantes

Pour les acteurs du commerce mondial, les échanges commerciaux de proximité donnent les moyens et la motivation de partager les infrastructures et de résoudre les problèmes. Le commerce nord-américain en est un exemple : malgré les menaces d'absence de nouvel accord lancées pendant les douze mois de négociation, le nouvel accord (l'ACEUM ou l'Accord Canada–États-Unis–Mexique) ressemble fortement à l'ancien pour les secteurs agroalimentaires canadiens, sauf pour nos secteurs assujettis à la gestion de l'offre.

Mais les négociants dépendent de moins en moins de la proximité pour établir de bonnes relations. L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste réunit 11 pays et ouvre des débouchés pour le bœuf, le porc, le canola, le blé et d'autres biens canadiens sur le marché japonais à forte valeur ajoutée, ainsi que ceux de la Malaisie et du Vietnam, qui enregistrent une croissance rapide. Les relations du Canada avec l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est, et notamment avec la Thaïlande et l'Indonésie, ne feront que renforcer ces liens. Le potentiel de l'accord entre l'Union européenne et le Canada (AECG) pourrait être réalisé en 2019, les produits canadiens ayant un accès élargi à un marché européen de 742,9 millions de consommateurs dont les importations de produits alimentaires ont représenté 107 milliards de dollars américains[1] en 2017.

Toutes ces relations sont rendues possibles par l'amélioration des technologies, de la logistique et de l'infrastructure à l'échelle mondiale. La substitution rapide du soya brésilien par celui des États-Unis en Chine en 2018, les efforts déployés par ce pays pour diversifier ses importations de tourteaux de colza au-delà du Canada et la réorganisation du commerce européen au lendemain de l'annonce du Brexit sont trois exemples de la facilité et de la rapidité avec lesquelles des pratiques commerciales perturbatrices peuvent désormais apparaître.

Que faut-il retenir de tout cela?

Étant donné que la demande mondiale d'aliments pour animaux, de denrées alimentaires et de carburant continue d'augmenter, les modèles d'échanges commerciaux continueront à influer sur nos secteurs agroalimentaires. En 2019, les producteurs et les transformateurs canadiens de produits laitiers suivront de près les discussions sur les ajustements au marché et les indemnisations, alors que les fabricants d'équipement espèrent que les droits de douane sur l'acier et l'aluminium seront supprimés. Le ralentissement de grandes économies découlant des perturbations commerciales pourrait bien freiner l'économie des marchés émergents, réduisant la croissance attendue de la demande mondiale. Le prix des produits de base évoluera, ce qui se répercutera sur les revenus des producteurs.

Cette année, les exportateurs de produits agroalimentaires canadiens doivent travailler sur les relations existantes et nouvelles pour créer un climat de confiance et de bonne volonté. Des relations de qualité peuvent contribuer à surmonter l'obstacle naturel que constitue la distance et à maintenir des partenariats pendant les périodes difficiles. Les relations commerciales « de qualité » de cette année pourraient s'avérer plus porteuses à long terme que celles avec les pays qui sont simplement proches, puisqu'en 2019, les importateurs ont des options. Les exportateurs aussi. ■

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

À quoi vous attendre? Nous examinons les tendances pouvant avoir une incidence sur les secteurs agroalimentaires canadiens cette année dans nos billets de blogues portant sur les principales tendances économiques de 2019. **fac.ca/EconomieAgricole**

[1] Inclut les codes SH 02, 03, 04, 07, 08, 09, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21

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 robots de traite montrent la voie à suivre

PAR PETER GREDIG

« Les robots s'en viennent! Les robots s'en viennent! » On dirait la bande-annonce d'un film de science-fiction des années 1950, mais il s'agit d'un thème fréquent abordé dans les médias grand public et les médias agricoles. Les vidéos en ligne montrant des robots désherbeurs et cueilleurs de pommes sont fascinantes, mais en fait, les robots sont déjà parmi nous.

Les premiers robots de traite ont fait leur apparition en Europe au début des années 1990 – il y a près de 25 ans! Si vous n'en avez jamais vu un à l'œuvre, sachez qu'ils sont aussi fascinants que certains des prototypes de robots futuristes qui sont en train d'être mis au point pour d'autres secteurs. L'expérience canadienne en matière de traite automatisée montre comment les robots agricoles pourraient influencer la productivité et la gestion dans d'autres secteurs. Étant donné que la pénurie de main-d'œuvre agricole devrait atteindre 114 000 travailleurs d'ici 2025, nous aurons sans doute besoin d'un nombre accru de robots, et le plus tôt sera le mieux.

Jack Rodenburg a un point de vue unique et impartial à propos des robots de traite. Il a été spécialiste de la production laitière au ministère de l'Agriculture de l'Ontario de 1974 à 2008 et était sur place lorsque le premier robot de traite en Amérique du Nord a été installé dans une ferme de la région de Woodstock, en Ontario, en 1999.

« Nous ne savions pas à quoi nous attendre de la part du robot. Jusqu'alors, l'amélioration de la technologie de traite consistait essentiellement à accroître l'efficacité de la traite manuelle afin que les éleveurs puissent traire plus de vaches à la faveur d'un effort réduit. Toutefois, le robot allait carrément remplacer l'humain. »

Les premiers robots étaient imparfaits, mais on a vite procédé aux rajustements. L'adoption de la traite automatisée au pays est lente, mais soutenue. M. Rodenburg, qui est maintenant associé d'un cabinet d'experts-conseils en production laitière appelé Dairy Logix, estime que de 10 % à 13 % des troupeaux laitiers au Canada sont traits par des robots. En Europe, cette proportion dépasse 20 % en raison des coûts plus élevés de la main-d'œuvre et du fait que les robots sont arrivés sur ce marché huit ans plus tôt qu'ici.

À quels types d'exploitations les robots conviennent-ils le mieux? « Jusqu'à il y a deux ou trois ans environ, les petits producteurs faisaient l'acquisition de robots pour pouvoir prendre de l'expansion sans avoir à embaucher plus de main-d'œuvre. Dans une étable à stabulation libre, les robots deviennent un moyen abordable de traire les vaches, en particulier si l'exploitant ne souhaite pas embaucher d'employés en dehors du cercle familial. »

Selon M. Rodenburg, les exploitations les plus vulnérables sont celles qui comptent un employé qui n'est pas membre de la famille. « Les grandes exploitations qui comptent sept ou huit employés peuvent s'en sortir à court terme si un employé tombe malade ou quitte l'entreprise. En revanche, une ferme qui compte deux membres actifs de la famille et un autre employé est très mal prise si ce dernier part. C'est pourquoi les robots sont très utiles dans ces exploitations. »

Ces dernières années, les grands exploitants ont commencé à voir les robots d'un œil différent. À mesure que les coûts de la main-d'œuvre augmentent, les robots se révèlent de plus en plus économiques. Par ailleurs, l'idée selon laquelle les robots améliorent le confort et la santé des vaches est de plus en plus répandue. « Les vaches subissent moins

Le plus important est d'établir clairement les avantages qu'offrent les robots… Dans le secteur fruitier, les robots cueilleurs réduisent les meurtrissures, accélèrent la récolte.

de stress parce qu'elles n'ont pas à rester dans un enclos bondé avant de passer dans la salle de traite. Grâce aux robots, les vaches bénéficient de quelques heures de plus pour se reposer et se nourrir en toute tranquillité. »

L'avantage évident des robots de traite est l'effort réduit consacré à la traite des vaches. Avec la traite robotisée, la production de lait tend à augmenter considérablement si on la compare à une traite effectuée deux fois par jour. Par contre, l'augmentation est moins importante par rapport à un système à trois traites, mais les économies de main-d'œuvre sont supérieures.

La qualité du lait peut constituer un défi. Contrairement aux humains, les robots ne peuvent effectuer la désinfection et le nettoyage approfondis d'une vache très sale et sont incapables de détecter un animal qui souffrirait de mammite.

M. Rodenburg indique que l'aménagement d'une étable munie de robots diffère de celui d'une salle de traite. Par exemple, il faut prévoir des systèmes de manipulation qui facilitent le tri des animaux et l'accès à ceux qui requièrent des traitements. Si vous construisez une nouvelle étable, M. Rodenburg vous suggère d'opter pour un aménagement adapté aux robots, que cela fasse partie de vos intentions initiales ou non.

Quels enseignements peut-on tirer des 20 dernières années d'utilisation des robots dans le secteur laitier? Selon M. Rodenburg, le plus important est d'établir clairement les avantages qu'offrent les robots. Il faut quantifier avec précision les avantages et les coûts et les comparer de façon transparente avec les processus existants. Dans le secteur laitier, les robots réduisent le besoin de main-d'œuvre, améliorent le confort des vaches et augmentent la production. Dans le secteur fruitier, les robots cueilleurs réduisent les meurtrissures, accélèrent la récolte et sélectionnent les fruits les plus mûrs, entre autres avantages.

« Avec le recul, on ne peut nier qu'il était difficile pour les premiers utilisateurs de faire cavalier seul, notamment en raison des coûts élevés des robots de traite. Si vous êtes le premier à mettre en œuvre un système robotisé, il est intéressant, à titre de "cobaye", de recevoir une indemnisation de l'entreprise de robotique. Lorsque les premiers robots sont apparus, nous supposions que leur coût diminuerait au fil du temps, mais ce n'est pas encore le cas. Certes, les robots sont de plus en plus perfectionnés, mais en raison de la petite taille du marché, les coûts n'ont pas beaucoup diminué. »

Enfin, il faut garder à l'esprit que les robots nécessitent une gestion particulière, de sorte que la personnalité entre en ligne de compte. Si la main-d'œuvre salariée vous donne des maux de tête et que vous aimez contrôler tous les aspects de la production, vous êtes un bon candidat pour la robotique. ■

FINANCEMENT JUSQU'À **25 000 $** AU TITRE DU **FONDS AGRIESPRIT DE FAC**

Présentez une demande en ligne du 1er au 29 mars 2019

Si vous avez passé du temps dans des régions rurales du Canada, vous êtes peut-être au courant de projets que FAC a appuyés par l'intermédiaire du fonds AgriEsprit. Ces projets sont menés par des gens comme vous, qui travaillent sans relâche pour améliorer la vie des membres de leur collectivité.

Comment décrire un projet accepté au titre du fonds AgriEsprit de FAC? Les réponses sont multiples. Nous finançons divers projets, notamment ceux qui contribuent au développement durable.

Voici quelques exemples de projets antérieurs :

- rénovations ou modernisations qui réduisent l'empreinte énergétique d'un bâtiment;
- appareils de réfrigération ou autres équipements qui soutiennent des initiatives de réduction du gaspillage alimentaire;
- matériel de lutte contre l'incendie;
- structures de jeux et espaces de loisirs.

Avez-vous un projet qui profiterait à votre collectivité? Si c'est le cas, répondez aux questions ci-dessous et envisagez de présenter une demande.

- **Vivez-vous dans une région rurale du Canada?**
  Si vous représentez un organisme de bienfaisance ou à but non lucratif dans une collectivité ou une municipalité rurale de moins de 150 000 habitants, votre projet pourrait être admissible à un financement allant jusqu'à 25 000 $.
- **Votre projet profitera-t-il à l'ensemble de la collectivité?**
  Les dépenses en immobilisations pour presque n'importe quel bâtiment ou équipement qui améliorera votre collectivité sont admissibles.
- **Vous comptez déposer une demande?**
  Nous accepterons les demandes déposées sur notre site Web du 1er au 29 mars 2019.

Pour consulter le formulaire de demande et d'autres exemples de projets antérieurs, consultez le **fondsagriespritfac.ca**

Faites approuver votre financement pour l'achat d'intrants maintenant, mais ne payez qu'en mars 2020

Financement d'intrants de culture de FAC

Aujourd'hui

Faites vos achats pour la récolte de cette année

Printemps

Achetez des intrants
Plantez et fertilisez

Été

Appliquez des produits de protection des cultures

Automne

Récoltez vos cultures
Commercialisez vos récoltes

Vous avez jusqu'en

mars 2020

pour payer

Communiquez avec votre détaillant d'intrants local ou avec FAC, en composant le 1-888-522-2555.

fac.ca/IntrantsdeCulture

Financement agricole Canada
Pour l'avenir de l'agroindustrie

Canada

À ceux et celles

QUI N'ONT PAS LEURS GANTS DANS LEURS POCHES

Nous sommes fiers de financer les gens, les rêves et l'avenir de l'agriculture.

À l'agriculture canadienne. À chacun d'entre vous.

fac.ca

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