NOVEMBRE 2023

AgriSuccès

DES ALLIANCES STRATÉGIQUES SOUTIENNENT UNE FERME ET SON ÉCOSYSTÈME

Besoin de faire le point?

En agriculture, on a l'habitude de faire le point : sur les cultures, les marchés, la météo. Mais vous arrive-t-il de faire le point sur votre santé mentale?

Votre bien-être est une priorité. Allez chercher de l'aide si vous-même ou quelqu'un de votre entourage en avez besoin.

Par où commencer? Financement agricole Canada offre un outil d'autoévaluation en santé mentale accessible en ligne.

Visitez **fac.ca/MieuxEtre** pour en savoir plus

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 102

Rédactrice en chef, Kim Sheppard

Photographies originales par Greg Huszar

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

FCC/FAC

Financement agricole Canada

Balado de Savoir FAC

DANS CE NUMÉRO

NOVEMBRE 2023

4

PROFIL DE PRODUCTEURS

Des alliances stratégiques soutiennent une ferme et son écosystème

Des partenariats stratégiques deviennent partie intégrante d'un plan d'affaires qui soutient une ferme familiale, tout en protégeant les terres qui l'entourent.

8 ARTICLES VEDETTES

Tirer parti des outils numériques pour améliorer la planification des affaires

Découvrez comment ces outils puissants peuvent vous aider à exploiter les données de votre ferme pour prendre les meilleures décisions d'affaires.

10

Votre réseau : votre meilleure ressource pour connaître vos marchés

De bonnes relations sont avantageuses pour votre entreprise. Elles peuvent vous éclairer sur les conditions du marché, les prix des produits agricoles et plus encore.

3 VOTRE ARGENT

Estimez-vous correctement vos frais généraux?

Pour obtenir un portrait de la rentabilité de votre ferme, il faut estimer avec précision vos frais généraux. Tenez-vous compte de tous vos coûts?

12 MON HISTOIRE

Transmettre la passion de l'agriculture canadienne partout dans le monde

Adrienne Ivey est éleveuse, mère de famille et ambassadrice passionnée d'agriculture. Elle raconte son histoire avec ouverture et franchise pour faire connaître le côté humain de cette industrie.

15 INNOVATION AGRICOLE

Quel rôle l'IA générative peut-elle jouer dans votre exploitation?

Les applications d'IA générative comme ChatGPT peuvent être un atout précieux pour la planification des affaires. Découvrez comment vous en servir et quels pièges contourner.

18 ÉTUDE DE CAS

L'absence de planification, c'est la planification d'un échec

Un plan alimenté par une vision et une passion est à l'origine d'une aventure exaltante pour une famille d'agriculteurs, mais tout n'est pas rose. Que doit-elle faire pour poursuivre son rêve?

20 À VOTRE ÉCOUTE

Comment les générations peuvent-elles se rapprocher en vue de préparer le transfert?

Parfois, le transfert d'une entreprise agricole semble si lointain que la planification est reportée. Cela peut entraîner des défis tant pour les cédants que pour la relève.

22 NOURRIR SA RÉSILIENCE

Gérer le stress grâce à la planification et à la gestion du temps

Votre charge de travail est trop lourde et vous êtes toujours à court de temps? Découvrez des stratégies qui vous aideront à vous sentir en confiance et en contrôle.

CONTRIBUTEURS

KIM SHEPPARD, RÉDACTRICE EN CHEF
Spécialiste des communications basée en Ontario, Kim possède une riche expérience dans le domaine de l'élevage des animaux et s'intéresse à l'ensemble de l'agriculture canadienne et à la communication scientifique. Elle fournit des services de rédaction et d'édition au sein de la communauté universitaire et pour l'ensemble des secteurs agricoles.

TREVOR BACQUE
Trevor est un rédacteur à la pige et formateur en journalisme établi en Alberta. Son travail est axé sur l'agriculture et l'agroalimentaire ainsi que les activités commerciales de ces deux secteurs.

PETER GREDIG
Peter a une formation en technologies agricoles et en développement d'applications Web. Il pratique l'agriculture près de London, en Ontario.

REBECCA HANNAM
Inspirée par les racines agricoles de sa famille, Rebecca offre des services à la pige comme professionnelle en communications, et elle est spécialisée en agriculture et en affaires. Elle vit dans le sud de l'Ontario.

RICHARD KAMCHEN
Possédant une expérience de longue date, Richard est rédacteur agricole indépendant à Winnipeg, au Manitoba.

EMILY LEESON
Rédactrice agricole de la côte est, Emily a grandi en Nouvelle-Écosse dans une petite ferme située dans la montagne du Sud de la vallée d'Annapolis. Elle vit et travaille toujours dans cette région.

MATT MCINTOSH
Journaliste à la pige et professionnel de la communication spécialisé en sciences et en agriculture, Matt travaille également à l'exploitation céréalière familiale située dans le sud-ouest de l'Ontario.

JENNIFER GLENNEY
Jennifer est une rédactrice indépendante située en Ontario. Elle aime écrire sur tous les sujets liés à l'agriculture.

ESTIMEZ-VOUS CORRECTEMENT VOS FRAIS GÉNÉRAUX?

PAR RICHARD KAMCHEN

Les exploitants agricoles doivent suivre de près leurs frais généraux pour avoir une idée exacte de la rentabilité de leurs activités.

Ryan Copithorne, grand éleveur de bétail de l'Alberta, soupçonne que de nombreux éleveurs de bovins ne mesurent pas bien leurs frais généraux. Et il en irait de même dans d'autres types d'exploitations agricoles.

« La plupart des grands éleveurs pensent que nourrir un animal leur coûte 1 $ par jour durant l'été et de 2,50 $ à 3,50 $ par jour durant l'hiver, mais s'ils faisaient une évaluation en bonne et due forme, ils constateraient que c'est beaucoup plus que cela », dit-il.

Les frais généraux sont ce qu'on appelle aussi des coûts fixes, et, conjugués aux coûts variables, ils constituent une mesure du coût de production.

Il y a des coûts fixes ou des frais généraux indépendamment de ce que produit la ferme. Le loyer en est un bon exemple.

« La location n'est pas rentable pour les éleveurs de bovins; le plus souvent, il est difficile d'atteindre la rentabilité si l'on paie un loyer foncier », explique M. Copithorne, qui est aussi propriétaire du cabinet de gestion du risque et d'analyse de marché Cows in Control. « Les frais fonciers peuvent représenter 20 % des coûts d'exploitation d'un élevage de bovins. Vous rivalisez avec des exploitants de longue date qui sont propriétaires de leurs terres et n'ont pas à supporter ces dépenses. C'est là le défi des jeunes exploitants. »

Tenir compte de tous les frais généraux

Justin Shepherd, économiste principal à FAC, indique que le fait de négliger certains frais généraux fausse le calcul des bénéfices et donne une idée erronée du rendement de votre exploitation.

« Les investissements futurs comportent toujours une part d'incertitude, et le fait de s'appuyer sur des données incorrectes amplifie le risque », dit-il.

Trouver la bonne méthode

M. Shepherd indique que la culture financière ne cesse de se développer chez les exploitants agricoles, qui peuvent même se heurter à une surabondance d'informations lorsqu'ils choisissent le système qui convient le mieux à leur exploitation.

« Comme toute chose en agriculture, il y a une foule de mesures et de facteurs à prendre en compte en ce qui a trait aux coûts fixes. S'il existe des méthodes légèrement différentes pour calculer le coût de production, l'essentiel est d'avoir un processus cohérent qui vous permet de comparer le coût de production de l'année en cours et des années à venir avec vos données historiques », dit M. Shepherd. ■

FRAIS GÉNÉRAUX À SURVEILLER :

- Impôt foncier
- Hypothèque ou loyer
- Assurance
- Services publics
- Entretien
- Amortissement
- Améliorations à la propriété
- Licences et permis
- Frais liés aux véhicules agricoles
- Fournitures agricoles
- Protection des biens
- Administration de la ferme
- Logiciels et services de gestion agricole
- Cotisations et abonnements
- Frais de financement

SUR CETTE PHOTO : Point d'accès d'eau pour le bétail. L'eau est pompée dans une auge activée par un système solaire. Ici, Glen mouille une serviette et Kelly essuie les panneaux solaires pour les garder en excellent état de fonctionnement.

DES ALLIANCES STRATÉGIQUES SOUTIENNENT UNE FERME ET SON ÉCOSYSTÈME

PAR EMILY LEESON

De l'eau cristalline. C'est ce que Glen et Kelly Hall ont trouvé il y a des années lorsqu'ils ont découvert la source s'écoulant librement à Timber Ridge, au sud-ouest de Nanton, en Alberta. Les Hall étaient en train d'acheter des terres dans la région pour s'y installer et établir le ranch qu'ils géraient. Ils ont été surpris de constater que cette source irriguait aussi leur exploitation située à des kilomètres.

« Ç'a été une révélation, dit Kelly. L'eau au ranch était très pure et limpide, mais pas celle que nous utilisions du ruisseau Mosquito pour l'irrigation. »

Considérant ce bassin hydrographique comme un élément vital, le couple a tout de suite voulu contribuer à le protéger.

« Nous commencions à comprendre la chance que nous avions de nous trouver au cœur d'une région au relief, à la topographie, au climat, au sol et à la végétation très variés. À mesure que les deux propriétés se sont agrandies, nous avons compris ce que signifie réellement être agriculteur et éleveur, ainsi que les avantages que les deux propriétés pouvaient s'offrir mutuellement. »

Aujourd'hui, les Hall conservent cette vision large de leur entreprise. Leur exploitation agricole de Stavely et leur élevage de 1 120 acres du côté de Timber Ridge leur ont valu une réputation de producteurs résolument engagés envers les pratiques d'agriculture durable, la gérance de l'environnement et l'établissement de partenariats robustes avec la collectivité.

Des racines profondes

Forts de plus de 35 ans d'expérience en gestion d'exploitations agricoles et d'élevage, les Hall ont d'abord dirigé Bar None Ranches, une entreprise autrefois très étendue qui comptait 10 000 acres de terres cultivées, de prairies et de pâturages.

« Nous avons appris à faire les tâches quotidiennes, sur le terrain, mais avons aussi adopté des pratiques d'agriculture régénératrice », dit Kelly. La sécheresse étant une réalité persistante, l'agriculture régénératrice est devenue un élément important de leur stratégie opérationnelle.

La santé du sol et la gestion de l'eau se sont alors inscrites au cœur de leurs priorités. « Nous savons que pour avoir un sol en bonne santé, nous devons capter la moindre goutte de pluie et nous assurer que le sol est en mesure de la retenir », ajoute-t-elle.

La préservation de la santé de l'écosystème du bassin hydrographique joue donc un rôle central dans leur planification.

Le pouvoir des alliés

En établissant des partenariats stratégiques avec des organismes comme Canards illimités, Cows & Fish, la Foothills Forage and Grazing Association et le Oldman Watershed Council, les Hall ont montré que la communauté est un facteur important d'une ferme résiliente.

L'occasion qui s'est présentée de collaborer avec l'Alberta Conservation Association (ACA) s'est avérée déterminante. Lorsque Bar None Ranches a cessé ses activités, les Hall ont eu la chance d'acquérir certaines de ses propriétés. Ils savaient l'importance de la diversité de la prairie, de la forêt mixte et des

habitats riverains – y compris la source d'eau vive qui, selon Kelly, produit « une quantité phénoménale d'eau ».

Les Hall ont collaboré avec Sheldon Atwood, PDG de la Western Ranchlands Corporation, pour rédiger un plan d'affaires unique visant à établir un partenariat entre eux et l'ACA.

« Nous avons présenté le plan d'affaires à l'ACA et dit : "Il s'agit d'un bien immobilier important" », relate Kelly. L'ACA a reconnu la valeur et le potentiel de la terre et s'est engagée à investir un million de dollars dans le projet. Aujourd'hui, le site de conservation de Timber Ridge offre des pâturages, un habitat pour une faune diversifiée et un approvisionnement constant en eau propre.

Par ailleurs, le partenariat entre les Hall et l'ACA va au-delà de l'investissement financier.

« L'accord de copropriété régit le partage de la propriété, mais nous avons aussi un accord de gestion que nous examinons chaque année et qui nous permet de discuter des activités quotidiennes », dit Kelly. Cette approche collaborative permet aux deux parties de mettre à contribution leurs compétences et de garantir la viabilité à long terme de la terre.

« L'ACA a conduit plusieurs études au ranch, et nous formons maintenant la prochaine génération de gardiens de la terre, de passionnés de conservation et de biologistes. »

Diversification et fidélité au plan

Les Hall utilisent un éventail de pratiques de gestion. « C'est ce qui fait que tout fonctionne, dit Kelly. Si nous pouvons multiplier les activités dans cette ferme, cela l'aide à survivre, à rester en bonne santé et à prospérer. »

Le couple gère un troupeau vache-veau et exploite un parc d'engraissement à façon. Pour nourrir le bétail, les Hall cultivent du fourrage tout en s'adaptant aux conditions qui prévalent chaque année. Cette souplesse les aide à protéger le cœur de leur entreprise – la santé de leur terre – en s'en tenant aux principes qu'ils ont mis à l'épreuve.

« Notre premier principe est de ne jamais irriguer les terres directement à partir de la source, dit Kelly. Notre deuxième principe est de toujours maintenir le sol couvert au moyen de cultures, de fourrage ou d'herbe, car les plantes de couverture agissent comme un écran solaire. »

« Notre troisième principe est de préconiser le pâturage à haute intensité et à faible fréquence. » Cette pratique permet aux bovins de se nourrir et à l'herbe de pousser et de profiter d'une période de repos.

Cultiver l'avenir

« Notre entreprise comporte aujourd'hui un volet d'exploitation, une composante récréative et une vocation de préservation, dit Kelly. Nous voulons partager cet endroit et en faire un laboratoire agricole vivant axé sur la conservation pour les générations à venir. »

« La préservation du bassin hydrographique et les soins que nous portons à la prairie permettent au grand public d'apprendre, de chasser, de prendre des photos ou d'observer les oiseaux. »

« Tout le monde y gagne », dit-elle. Les journées champêtres et les visites du public, d'étudiants de niveau postsecondaire et d'organismes voisins offrent aux Hall la possibilité de contribuer à façonner l'avenir de leur industrie, tout en s'enrichissant de nouvelles recherches, idées et perspectives.

« Ce réseau d'alliés a beaucoup contribué à notre apprentissage, explique Kelly. Nous ne sommes pas encore des experts, et nous devons parfois faire appel à des spécialistes, que ce soit un banquier ou un mentor qui nous dit : "Ne dépensez pas votre argent dans le sorgho du Soudan cette année; il est trop tard, le temps est trop sec et trop chaud". Ces personnes sont vitales pour notre exploitation. »

« Les alliés sont un élément essentiel de la croissance de cette ferme et de ce ranch que nous voulons laisser à nos enfants, explique Kelly. Nous continuons à nouer des relations solides, car ainsi, nos fils n'auront qu'à reprendre les rênes tout en continuant d'apprendre auprès de ces personnes. »

Faire fructifier des relations uniques

Todd Zimmerling, PDG de l'ACA, a élaboré le partenariat entre l'ACA et les Hall. S'il admet que les Hall sont « tout simplement des personnes avec lesquelles il est agréable de travailler », leur relation illustre aussi les éléments clés d'un partenariat fructueux fondé sur des objectifs communs.

M. Zimmerling énonce quelques facteurs clés de réussite :

- Investir dans les relations
  L'établissement de liens avec la communauté permet de profiter d'un soutien précieux et de possibilités de croissance commune. « Nous n'avions jamais établi de partenariat avec des propriétaires fonciers dans un but comme celui-ci, mais à la lumière de la relation que nous avions bâtie, nous savions que les Hall étaient très engagés », dit-il.
- Diffuser des connaissances et apprendre des autres
  « L'un des grands avantages est que nos employés ont la possibilité de discuter avec les producteurs et les éleveurs – les personnes qui sont sur le terrain avec le bétail dans l'habitat que nous cherchons à conserver, dit M. Zimmerling. Nous avons appris comment fonctionne une exploitation bovine et comment avoir ces conversations avec d'autres producteurs. »
- Adopter de nouvelles perspectives
  « Cette relation nous a permis de vraiment mieux comprendre la communauté des propriétaires fonciers et des producteurs avec lesquels nous devons travailler, notamment ce qui est important pour eux et les difficultés qu'ils rencontrent, ajoute-t-il. Nous avons maintenant une bonne idée des problèmes concrets auxquels sont confrontées les fermes familiales et, lorsque nous discutons avec un nouveau propriétaire, nous pouvons nous assurer d'en tenir compte. » ■

TIRER PARTI DES OUTILS NUMÉRIQUES POUR AMÉLIORER LA PLANIFICATION DES AFFAIRES

PAR MATT MCINTOSH

L'efficacité d'un plan d'affaires repose sur la qualité et la pertinence des données. Qu'il s'agisse de projections de rendement, de taux d'épandage des intrants ou de météo, le volume important de données disponibles peut compliquer les étapes de la planification.

Les logiciels de gestion et autres outils numériques aident à y voir plus clair. Les conseillers du cabinet MNP et de FAC affirment que le bon logiciel peut aider les agriculteurs à fixer de meilleurs objectifs stratégiques et à trouver de nouvelles façons d'améliorer leurs activités.

Des outils au rendement éprouvé

« J'ai beaucoup travaillé à l'amélioration du rendement dans l'industrie manufacturière, où l'on utilise les données pour prendre des décisions. En agriculture, c'est beaucoup plus difficile, car les données sont souvent incomplètes et les résultats dépendent de différentes sources, les conditions météorologiques étant les plus délicates », explique Andrew Van Os, spécialiste en technologie principal à MNP, en Saskatchewan.

Selon l'expérience de M. Van Os, beaucoup de producteurs utilisent déjà des outils numériques pour gérer les données, notamment financières. Toutefois, on pourrait ajouter de nouvelles catégories. MNP a mis au point un outil de projection des risques agricoles qui aide les producteurs à mieux comprendre les nombreux flux de données de leurs exploitations. Cet outil peut aider à déterminer le niveau optimal de couverture d'assurance récolte en fonction du coût de production, du type de culture prévue, de l'emplacement géographique et d'autres paramètres.

« Il est notamment utile pour envisager le rendement du capital investi en cas de pertes mineures ou de catastrophe, par exemple

90 % ou 100 % de dommages aux cultures », précise M. Van Os.

MNP offre également un programme d'optimisation des champs – un service qui aide à recueillir, à combiner et à analyser des données afin d'optimiser l'utilisation des intrants et d'établir des comparaisons avec des valeurs de référence. M. Van Os ajoute que ce processus est particulièrement utile, car il peut être difficile pour les agriculteurs d'obtenir de l'information sur ce que font leurs pairs et sur ce qui a fonctionné. Les flux de données recueillis par les producteurs peuvent être inclus dans l'analyse.

« L'ajout d'un analyste à votre réseau de partenaires agricoles peut être très gratifiant. Un analyste peut vous éviter de nombreux pièges dans lesquels il a vu d'autres agriculteurs tomber », souligne-t-il.

« De nombreux producteurs pensent qu'un système de gestion doit être parfait pour être utile. En fait, tout ce dont ils ont besoin, c'est de trouver les bons points de données. Peu importe l'information dont ils disposent, elle peut servir. »

L'importance d'une bonne tenue de registre

Il n'est pas toujours nécessaire de faire appel à un conseiller externe pour effectuer une analyse et formuler des recommandations. Pour certaines exploitations, comme celles dont le fonds de terre est restreint, avoir recours à un conseiller externe peut être moins justifié. Quoi qu'il en soit, M. Van Os estime que les agriculteurs peuvent améliorer la planification de leurs activités en prenant de petites mesures, par exemple en optimisant de manière cohérente les journaux de bord afin de saisir des flux de données spécifiques.

« Il peut s'agir de mesures toutes simples comme s'assurer de consigner vos données dans une feuille de calcul Excel. Si vous n'obtenez pas d'informations cette année ou même l'année suivante, mais que vous continuez à le faire, vous pourrez commencer à exploiter ces données quand le moment sera venu », affirme-t-il. Cela pourrait s'avérer utile pour présenter une demande d'indemnisation à votre assureur, et même dans le cadre d'un transfert d'entreprise, en aidant la relève à prendre des décisions éclairées.

« Vous pourriez faire pencher la balance en votre faveur en justifiant vos demandes d'indemnisation au titre d'une assurance-récolte grâce à des données historiques sur les rendements. Dans le cadre d'un transfert, vous rendrez un grand service à la prochaine génération en lui fournissant des données historiques. »

Selon Darcy Herauf, directeur principal d'AgExpert, faciliter la collecte de données et la planification d'entreprise pour les agriculteurs était un objectif crucial de FAC lors de la création de la plateforme AgExpert. Tout comme M. Van Os et ses collègues de MNP, M. Herauf explique que l'idée était de créer un produit qui va au-delà de la panoplie d'applications destinées à la comptabilité, à la production agricole ou à d'autres domaines précis de la gestion d'entreprise.

« Tout ce dont un agriculteur a besoin pour maîtriser ses finances, qu'il s'agisse de la paie, de l'établissement d'un budget ou de la gestion des liquidités, nous l'aidons à le faire grâce à l'infonuagique, précise M. Herauf. Ainsi, vous avez les bases nécessaires pour développer votre entreprise et tenir compte des événements qui peuvent survenir. Cela vous permet de penser différemment et de manier les chiffres pour étudier divers scénarios. »

Comme pour d'autres technologies numériques, des obstacles à l'adoption persistent. D'après M. Herauf, les deux principaux problèmes sont la confiance dans le produit et la transparence des données. Toutefois, AgExpert est simple à utiliser, et les données ne sont jamais transmises à des tiers, sauf si le producteur en fait la demande.

M. Herauf insiste aussi sur l'importance de faire appel à des conseillers.

« Il est important d'avoir l'avis d'une deuxième, d'une troisième ou d'une quatrième personne qui examine les données et pose des questions, particulièrement dans le domaine agricole », souligne-t-il.

« Ce qui est intéressant, c'est de voir votre exploitation sous un angle différent comme d'effectuer une planification et d'en voir les résultats. On espère que les choses tournent bien, mais vous pouvez appliquer le plan d'une manière qui a peu de répercussions sur votre exploitation au cas où il ne fonctionnerait pas. » ■

LES DONNÉES AU SERVICE DU RENDEMENT

L'analyse comparative peut être un moyen efficace de renforcer votre plan d'affaires. En comparant votre chiffre d'affaires, votre efficience et votre niveau d'endettement à ceux d'autres exploitations de taille similaire dans votre région, vous pouvez évaluer votre rendement et fixer des objectifs réalistes.

Visitez **fac.ca/AnalyseComparative** pour en apprendre plus sur l'outil d'analyse comparative ou renseignez-vous auprès de vos conseillers agricoles.

VOTRE RÉSEAU : VOTRE MEILLEURE RESSOURCE POUR CONNAÎTRE VOS MARCHÉS

PAR RICHARD KAMCHEN

La valeur des relations

L'établissement de relations et la surveillance des prix des produits sont des éléments importants de la commercialisation agricole.

Frederic Castonguay, spécialiste des relations d'affaires de territoire à FAC, vient du domaine des ventes, où il a appris l'importance de cultiver des liens solides et durables. On y parvient en ayant une bonne connaissance des clients, de ce qui compte pour eux et une compréhension de leurs besoins et de leurs objectifs à long terme, et en leur apportant une valeur ajoutée, précise-t-il.

Chad Berry des entreprises Over the Hill et Under the Hill, près de Cypress River, au Manitoba, a noué d'excellentes relations avec ses collègues et a même organisé un tournoi de golf pour remercier ses fournisseurs agricoles. Selon lui, les agriculteurs devraient parler avec les gens de leur milieu, y compris d'autres agriculteurs.

« Souvent, ils ont vécu d'autres expériences que vous », observe-t-il.

Il est aussi utile d'établir des relations à long terme avec les acheteurs.

« S'ils recherchent désespérément un produit, les gens qu'ils connaissent et en qui ils ont confiance auront la possibilité de saisir cette occasion », dit M. Berry.

Neil Blue, analyste du marché des cultures du ministère de l'Agriculture et de l'Irrigation de l'Alberta, considère également qu'il est utile de cultiver des relations pour suivre les prix et obtenir des commentaires sur le marché.

« Cela contribue à renforcer la confiance dans les décisions de vente. Certains producteurs n'aiment pas prendre ces décisions seuls et

s'en remettent à des services payants pour obtenir des conseils sur le moment propice pour vendre à un bon prix. »

Suivre les marchés à terme

Lorsqu'il s'agit de vendre votre production, il est bien sûr important de déterminer si vous obtenez un juste prix. Une manière de le savoir est de suivre les marchés à terme et de vous en servir comme guide.

« On peut suivre les marchés à terme pour obtenir de l'information concernant les produits, dit M. Blue. Un producteur devrait connaître le rapport entre un prix à terme donné et la valeur de son produit, ce qu'on appelle la base d'un produit. »

La base est l'écart entre le prix au comptant d'un produit physique et son prix à terme.

Le canola est la seule culture dont les contrats à terme sont libellés en dollars canadiens.

« Il est utile d'être au courant des taux de change et de leur effet sur les prix des produits à commercialiser, en particulier le taux de change entre le dollar canadien et américain », ajoute M. Blue.

Sur les marchés à terme, les producteurs de blé de printemps de l'Ouest canadien suivent les prix du blé de force roux de printemps du Minneapolis Grain Exchange, mais en Ontario, où la majeure partie de la récolte est constituée de blé tendre roux d'hiver, les producteurs surveillent le marché du blé du Chicago Board of Trade.

D'autres contrats à terme libellés en dollars américains sont utiles aux producteurs canadiens, dont ceux de l'avoine, du maïs, du soya et des produits à base de soya, ainsi que ceux des bovins et des porcs.

Prix à terme ou prix locaux

Étant donné qu'il n'existe pas de contrat à terme pour l'orge, les producteurs suivent l'évolution des prix à terme du maïs de Chicago.

Toutefois, la corrélation n'est pas constante d'une année à l'autre, souligne M. Blue. Les années où les importations de maïs des États-Unis sont particulièrement massives, le rapport entre les prix de l'orge et les prix à terme du maïs devient plus pertinent.

Il est plus difficile de se renseigner sur les prix des produits agricoles qui n'ont pas de marché à terme correspondant.

« Si un producteur ne peut se fier qu'au marché au comptant pour un produit donné, il doit connaître ses coûts de production et comprendre les facteurs qui influencent ses produits. »

Par exemple, les producteurs de légumineuses et de cultures spéciales n'ont pas vraiment de marché de référence qui présente une corrélation constante, explique M. Blue.

« Le marché du tourteau de soya comme source de protéine affiche une certaine corrélation avec les prix des pois fourragers ou des pois pour consommation humaine, mais il s'agit généralement d'un marché au comptant. »

Il est d'autant plus nécessaire de vérifier les conditions du marché local et de se renseigner sur les prix offerts par les acheteurs.

Vendre ou attendre?

Maintenant que vous avez rassemblé les données sur les prix, qu'allez-vous en faire? Certains conseillent de comparer les prix à ceux d'il y a six à douze mois, tandis que d'autres préconisent de vendre dès que c'est rentable. À noter que personne ne recommande d'attendre que le marché atteigne des sommets, qui sont pratiquement impossibles à prévoir.

« Étant donné que personne ne sait à l'avance comment les prix vont évoluer, il est généralement judicieux d'échelonner le prix des produits de base de manière progressive sur une certaine période », explique M. Blue.

Le moment des ventes sera différent selon qu'il s'agit de producteurs de céréales ou d'éleveurs de bovins et de porcs.

« Un producteur dont les récoltes sont entreposables peut échelonner plus facilement les engagements de vente dans le temps, dit M. Blue. Les éleveurs, eux, peuvent devoir livrer leurs produits dans un délai très court. »

Les éleveurs de bovins et de porcs peuvent toutefois envisager certaines solutions de tarification à terme, les contrats à terme avec les acheteurs ou les marchés à terme du bétail aux États-Unis, remarque-t-il.

Une autre règle générale consiste à tenir compte des tendances saisonnières, comme celle de mettre une grande partie du bétail et des céréales sur le marché à l'automne. La commercialisation en dehors de ces périodes ainsi que la fixation des prix à terme peuvent constituer des avantages importants.

Un contrat à terme est un moyen de réduire le risque de prix en bloquant un prix longtemps avant la date d'achat prévue. M. Blue souligne qu'un grand nombre de producteurs qui fixent des prix à terme le font également pour combler leurs besoins de trésorerie. ■

TRANSMETTRE LA PASSION DE L'AGRICULTURE CANADIENNE PARTOUT DANS LE MONDE

D'APRÈS LE RÉCIT RAPPORTÉ À JENNIFER GLENNEY

Après avoir délaissé sa carrière en entreprise pour s'occuper de ses enfants et s'investir davantage dans l'élevage familial en plein essor situé à Ituna, en Saskatchewan, Adrienne Ivey souhaitait rester active dans l'industrie agricole. C'était l'occasion idéale pour elle de raconter l'histoire de sa famille au grand public.

Le parcours en communication d'Adrienne a commencé lorsqu'elle et son mari ont été nommés jeunes agriculteurs d'élite de la Saskatchewan en 2014. Lorsque les demandes des médias ont commencé à affluer, Adrienne a constaté combien les gens veulent entendre des histoires qui proviennent directement de la ferme.

Ce qui a commencé par une présence accrue sur les médias sociaux s'est transformé en production de vidéos sur YouTube, en conférences TEDx, en balados et en voyages à l'étranger dans le but de partager son histoire et celle d'autres agriculteurs canadiens, ainsi que celle de l'industrie agricole canadienne.

Pourquoi je parle d'agriculture

J'ai réalisé qu'il était nécessaire que les gens s'expriment en faveur de l'agriculture. C'était à une époque où il y avait beaucoup de désinformation sur Internet au sujet de l'agriculture. De plus, le public n'était pas encore habitué aux médias sociaux et ne savait pas vraiment comment distinguer le vrai du faux. Même l'idée que des informations inexactes sont publiées en ligne n'était pas encore largement admise. C'était il y a environ 15 ans. J'ai cru qu'il était important de présenter une information juste afin d'aider à contrebalancer les histoires trompeuses.

Les gens n'ont pas le privilège de voir tout ce que nous faisons dans notre exploitation bovine. Alors, je leur en parle ouvertement.

Établir des relations intentionnelles

Une fois que je me suis fait un nom dans le secteur grâce à Twitter et à des billets de blogue, j'ai commencé à m'investir auprès de la communauté agricole étendue, y compris auprès de conseils de l'industrie et d'organismes agricoles, et dans le programme Agriculture en classe. Cela m'a permis d'approfondir mes connaissances et d'établir des relations avec d'autres acteurs de l'industrie. J'ai aussi noué des liens avec des journalistes de la Saskatchewan et de partout au Canada. Je suis devenue leur référence pour les articles sur l'industrie agricole. Même si je n'ai pas toutes les connaissances sur un sujet précis, je suis en mesure de les mettre en contact avec quelqu'un qui en a.

Essayer divers modes de communication

Il existe de nombreuses manières d'atteindre le public, alors je crois en l'importance de continuer à essayer de nouveaux moyens d'expression. Il faut être ouvert aux possibilités et faire preuve de courage pour se mettre dans des situations inconnues. Par exemple, on m'a demandé de donner une conférence TEDx, ce qui constitue une façon formidable d'atteindre des auditoires en dehors de l'industrie agricole. Au fil des ans, j'ai pris la parole lors d'événements organisés par des écoles et des bibliothèques publiques.

S'adresser à divers auditoires

Les sujets que j'aborde et le vocabulaire que j'emploie changent selon le public auquel je m'adresse. Les gens du milieu agricole n'ont pas besoin que je leur explique que l'agriculture est incroyable : ils le savent déjà. Je tâche plutôt de les inciter à raconter leurs histoires et de leur offrir des trucs pour le faire, y compris des façons de communiquer efficacement.

Par exemple, je leur conseille de concentrer leurs efforts là où ils peuvent avoir la plus grande influence. Lorsque je parle à des gens qui n'ont pas d'expérience en agriculture, je leur présente les nouvelles concernant l'agriculture canadienne, ce que les agriculteurs font pour réduire leur empreinte carbone, la manière dont ils s'investissent dans leurs collectivités et les retombées de l'agriculture sur l'économie canadienne. Cela leur permet de faire le pont entre l'industrie agricole et les aliments qui se retrouvent sur leur table.

Tisser des liens avec le consommateur

Mon parcours est ponctué de discussions délicates, mais les bénéfices ont tendance à l'emporter sur les aspects négatifs. Il n'y a rien de mieux que de voir une personne qui n'a aucun lien avec l'agriculture comprendre que toutes les familles d'agriculteurs d'ici accordent beaucoup d'importance à ce qu'elles font.

Lorsque je me mets à parler de toutes les choses formidables que nous faisons, je m'assure de me présenter comme une agricultrice normale. « Je ne suis pas spéciale. Notre famille fait simplement ce que font toutes les autres familles d'agriculteurs et d'éleveurs du Canada. » Être témoin de cette prise de conscience sur leur visage est ce que je préfère par-dessus tout.

Se soutenir mutuellement

Le plus grand défi auquel j'ai été confrontée est le désaccord entre les producteurs sur la « bonne façon » de partager nos histoires et sur ce qu'ils considèrent comme la « bonne » ou la « mauvaise » façon de pratiquer l'agriculture. Je m'attendais à des réactions négatives de la part d'activistes, particulièrement en ce qui concerne des sujets controversés comme l'élevage et l'utilisation d'OGM, mais il est très décourageant de voir que des agriculteurs ne s'entendent pas entre eux. Lorsque les membres de la communauté agricole se soutiennent mutuellement, ils gagnent progressivement la confiance du public.

La diversité des exploitations et des voix est notre force, et nous devons la soutenir.

Chercher et accepter des débouchés

Il est difficile de définir mes aspirations pour l'avenir. J'ai eu de belles occasions dans cette aventure, comme la conférence TEDx. J'ai aussi été invitée à la conférence mondiale de McDonald's pour parler aux propriétaires de restaurants de la durabilité du bœuf et de l'élevage de bovins au Canada. Je suis prête à accueillir les occasions extraordinaires qui se présenteront à moi. ■

AgExpert
Votre expertise ne fait aucun doute. Du savoir que vous transmettez d'une génération à l'autre aux longues heures passées à travailler, vous pouvez toujours compter sur votre intuition. Et aussi sur vos données.
Fiez-vous aux faits, pas juste à votre intuition.
Collecter, analyser et exploiter vos données avec un logiciel de gestion des champs et des finances vous permet d'améliorer vos connaissances. Et vous savez que les meilleures décisions sont fondées sur des données. De toute évidence.
Rendez-vous à l'évidence au AgExpert.ca/SeFierAuxFaits
AG DATA TRANSPARENT
fcc

QUEL RÔLE L'IA GÉNÉRATIVE PEUT-ELLE JOUER DANS VOTRE EXPLOITATION?

PAR REBECCA HANNAM

L'intelligence artificielle (IA) générative est un type d'intelligence artificielle qui crée du contenu, comme du texte ou des images, en réponse à des messages-guides. En s'enrichissant de données existantes et en cernant des tendances, les grands modèles de langage permettent aux utilisateurs de générer rapidement du contenu nouveau et original.

L'un des outils d'IA générative les plus populaires, ChatGPT, est devenu viral sur les médias sociaux après qu'une première version démo a été rendue publique vers la fin de 2022. Plus de 100 millions d'utilisateurs se servent maintenant du robot de clavardage pour répondre à leurs questions et les aider à accomplir toutes sortes de tâches.

Les utilisations dans une exploitation agricole

Morgan Wadsworth, spécialiste de l'innovation à FAC, explique que ChatGPT a connu un succès retentissant dans le monde et qu'il est pratiquement devenu un assistant personnel accessible à tous.

Les modèles d'IA générative permettent d'en apprendre sur à peu près tout, y compris la planification d'entreprise agricole et d'autres domaines dans lesquels les agriculteurs pourraient souhaiter approfondir leurs connaissances. Ces outils peuvent être considérés comme des services d'apprentissage intégrés sur des sujets tels que les cultures, les parasites, les cycles du marché des produits agricoles ou encore la gestion financière.

ChatGPT change également la façon dont le contenu de marketing est créé. Il est d'ailleurs connu pour augmenter la créativité et réduire le temps de rédaction, ce qui pourrait changer la donne pour des agroentreprises qui ont un site Web, qui publient des billets de blogue ou qui utilisent les médias sociaux.

L'IA générative est déjà utile et n'ira qu'en s'améliorant.

« L'avenir de cette technologie est très prometteur, explique M. Wadsworth. Les entreprises de logiciels agricoles cherchent des façons d'ajouter l'IA à leur offre de service afin que les producteurs agricoles puissent prendre des décisions importantes en se fondant sur les données de leur exploitation. Cette technologie permettra d'accéder à l'information et au savoir d'une manière différente, sans avoir à attendre un conseiller humain. »

Apprendre à connaître les outils

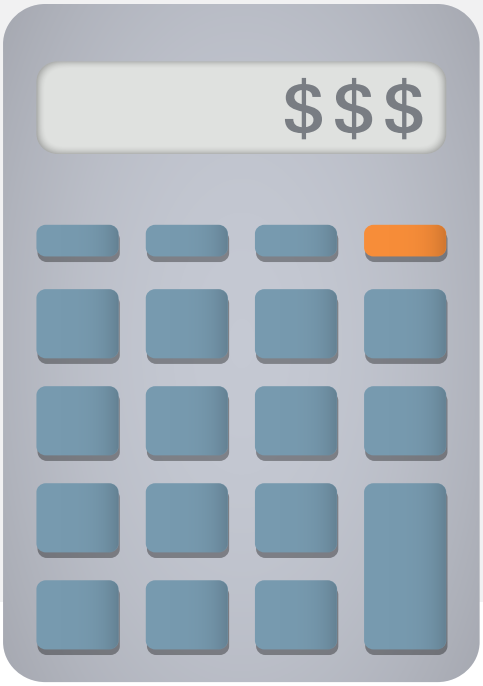
M. Wadsworth encourage les producteurs agricoles à essayer ChatGPT ou d'autres modèles, mais leur conseille de ne pas les aborder de la même façon qu'une recherche sur Google.

Plus le message-guide contient de renseignements et de contexte, meilleures sont les données générées. Pour obtenir des résultats optimaux, il vaut généralement mieux rédiger ses messages-guides comme si l'on s'adressait à un expert dans le but d'obtenir des conseils.

M. Wadsworth invite aussi les producteurs à faire preuve de prudence et à vérifier l'exactitude des faits dans les réponses de l'IA générative. Ces plateformes semblent parfois très sûres de leurs réponses, mais elles peuvent générer du contenu inexact, parce que leur apprentissage a reposé sur des données erronées ou qu'elles ne sont pas au fait de l'actualité.

« C'est le bon moment d'adopter l'IA générative et d'apprendre à s'en servir, affirme M. Wadsworth. L'IA est appelée à se développer et sera facilement accessible aux producteurs agricoles dans très peu de temps. » ■

CALCULATEUR FAC



L'achat d'un nouvel équipement vous intéresse? Vous voulez obtenir une estimation de vos paiements d'hypothèque et de crédit-bail?

Le Calculateur FAC permet d'obtenir ces informations en quelques clics. Vous n'avez qu'à saisir vos chiffres pour estimer le montant de prêt, les paiements et l'amortissement qui vous conviennent le mieux ainsi que le coût total de l'emprunt.

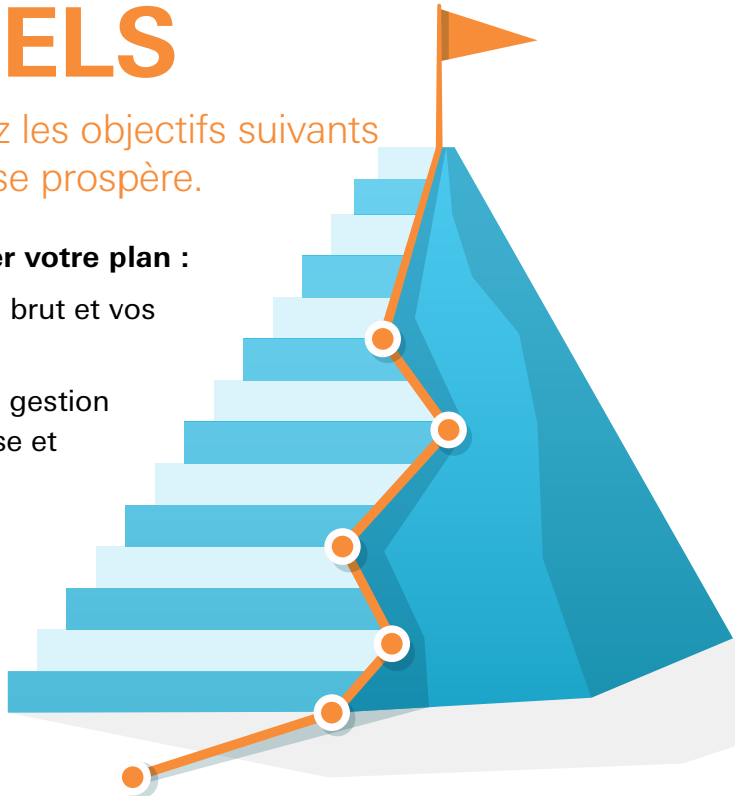
fac.ca/Calculateur

ÉTABLIR DES OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Vous voulez rester motivé? Établissez les objectifs suivants pour vous aider à gérer une entreprise prospère.

Voici quatre types d'objectifs pour renforcer votre plan :

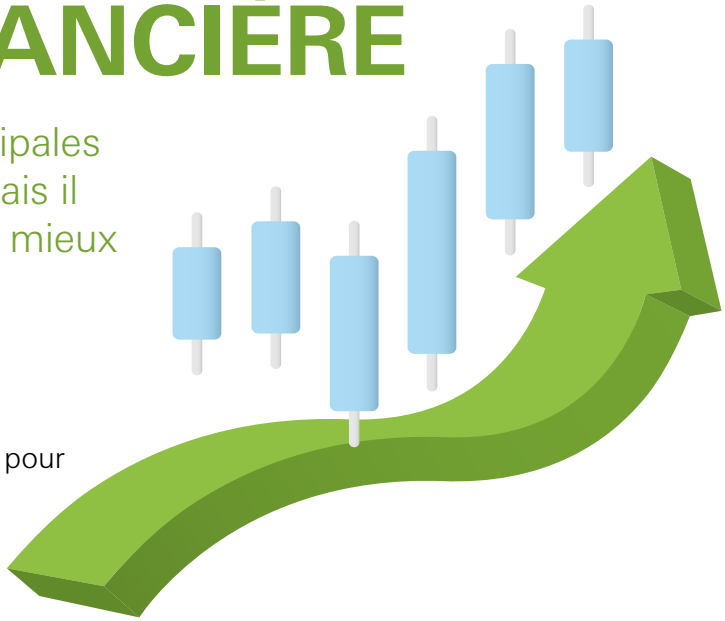
1. **Finances** : optimisez votre chiffre d'affaires brut et vos charges d'exploitation.
2. **Commercialisation** : mettez l'accent sur la gestion du risque lié au marché des produits de base et sur les relations avec les clients.
3. **Opérations** : rationalisez la production.
4. **Perfectionnement** : trouvez des occasions d'apprentissage et de formation.



Source : futurpreneur.ca

COMPRENDRE VOTRE **SITUATION FINANCIÈRE**

La pression financière est l'une des principales causes de stress chez les agriculteurs, mais il est possible de l'atténuer en comprenant mieux votre situation financière.



Pour savoir où vous en êtes :

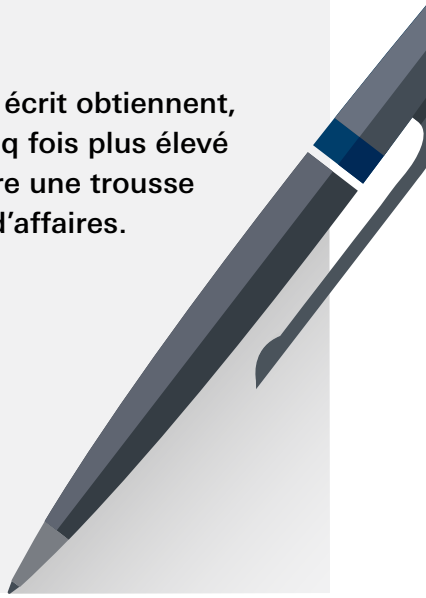
1. Mettez à jour vos états financiers régulièrement.
2. Examinez votre fonds de roulement et vos liquidités pour être en mesure de prendre des décisions éclairées.
3. Montez un budget d'immobilisations en estimant vos dépenses des cinq prochaines années.
4. Passez en revue vos conventions de prêt et leurs modalités afin de mieux comprendre votre portefeuille et situation de crédit.

Source : fac.ca/Savoir

L'ART DE RÉDIGER UN PLAN

Les agriculteurs ayant un plan d'affaires écrit obtiennent, en moyenne, un rendement de l'actif cinq fois plus élevé que ceux qui n'en ont pas. FAC vous offre une trousse gratuite vous aider à rédiger votre plan d'affaires.

Pour télécharger le modèle, les instructions et un exemple, balayez le code QR ou visitez **fac.ca/PlanDaffaires**



COMPILÉ PAR REBECCA HANNAM

L'ABSENCE DE PLANIFICATION, C'EST LA PLANIFICATION D'UN ÉCHEC

CETTE ÉTUDE DE CAS FICTIVE A ÉTÉ PRÉPARÉE PAR BDO.

Lorsque Shane et Nora, qui sont frère et sœur, ont repris l'exploitation céréalière familiale de leurs parents, ils savaient qu'ils devraient sans doute l'agrandir pour accueillir deux familles. Malheureusement, l'exploitation était située près d'un centre urbain en pleine expansion et le prix des terres s'envolait au-delà de leur portée.

La visite d'un vignoble et d'une bleuetière durant un congé estival a été une source d'inspiration pour Nora. Les deux endroits grouillaient de visiteurs qui achetaient des produits comme de l'artisanat, des vins de glace et des conserves de fruits. Nora se réjouissait de l'ambiance animée.

Elle s'est alors mise à considérer la proximité de leur exploitation avec la ville comme un avantage qui pourrait être exploité en créant un marché de producteurs et d'artisans comportant un espace pour accueillir des concerts. Elle a trouvé un allié de poids en la personne d'Abby, la femme de Shane, qui a adoré ses idées. Toutes deux se sont réunies chaque semaine pour discuter des possibilités autour d'un café, avant de finalement présenter leur plan d'affaires à Shane. L'idée lui a plu.

Une passion pour les marchés de producteurs et la musique

Leur vision consistait à convertir un hangar ouvert en marché de producteurs doté de kiosques pouvant accueillir des vendeurs de produits locaux et des artistes. En été, un festival de musique viendrait agrémenter le marché. Les associés commenceraient par organiser un marché quelques samedis pour évaluer l'intérêt.

Le budget proposé de 50 000 $ permettrait d'embellir les lieux. Des annonces ont été publiées sur les médias sociaux tout au long de l'hiver et, vers la fin du mois de mai, une liste complète de vendeurs était prête pour le jour de l'ouverture.

Beaucoup de clients… et de problèmes

Le jour venu, les véhicules ont commencé à défiler, mais l'euphorie a été de courte durée. Le stationnement s'est vite rempli et les véhicules étaient garés de façon désordonnée sur la pelouse. Les dures leçons se sont enchaînées à un rythme effréné. L'eau et les boissons sont venues à manquer. L'unique toilette portative était nettement insuffisante, et les vendeurs se sont plaints de ne plus avoir de courant, car le disjoncteur ne cessait de se déclencher en raison d'une surcharge.

Nora, Shane et Abby ont été accaparés par les problèmes et, malgré la foule de clients, ce fut une journée longue et stressante.

Quoi qu'il en soit, le bien-fondé de leur projet s'est confirmé à plusieurs occasions au cours de l'été, et ils savaient qu'ils tenaient quelque chose de bien.

Faire face aux défis

Pour pouvoir progresser, ils allaient toutefois devoir surmonter les problèmes auxquels ils étaient confrontés :

- Ils auraient besoin d'embaucher du personnel.
- Ils n'étaient pas certains d'avoir une assurance adéquate.
- Certains des vendeurs d'aliments n'avaient pas satisfait aux exigences des inspections.
- Une scène sécuritaire dotée d'un système de sonorisation serait nécessaire pour les musiciens.
- Les problèmes d'accessibilité n'avaient pas été pris en compte. Une mise en conformité totale serait coûteuse.
- Certains vendeurs n'avaient pas payé leurs frais.

Nora, Shane et Abby avaient fixé des frais peu élevés pour les vendeurs afin que tous les kiosques soient occupés, mais compte tenu de l'augmentation des coûts et des difficultés à se faire payer, leur marge de profit s'était évaporée. Ils avaient négocié des frais de consigne auprès des vendeurs d'art, mais il était difficile de faire le suivi des ventes et ils avaient le sentiment de ne pas avoir reçu leur juste part.

Les trois associés se sont réunis à la mi-octobre pour discuter de la poursuite du projet. Ils avaient essuyé des pertes importantes au cours de l'été. Même s'ils avaient désormais une bonne maîtrise des coûts, ils ont constaté que certaines dépenses étaient assumées par leur exploitation agricole. De plus, ils savaient qu'ils devaient trouver de nouvelles sources de revenus et emprunter de l'argent, car l'exploitation agricole ne devrait pas financer le projet. Pour le poursuivre, ils devraient élaborer un plan d'affaires complet et plus objectif.

Nous avons besoin d'un plan!

Les associés ont commencé par établir un budget détaillé qui prenait en compte les frais cachés (assurances, services publics, impôt foncier) assumés par l'exploitation agricole. Ils ont ensuite calculé le capital nécessaire à l'amélioration du stationnement, des toilettes portatives et de l'accessibilité. Les besoins en capitaux à long terme pour la construction d'une scène adéquate et de toilettes permanentes ont également été estimés.

À partir de ces chiffres, ils ont été en mesure de déterminer les revenus nécessaires pour obtenir une marge de profit raisonnable. Ils se sont entendus sur des frais plus réalistes pour les vendeurs et sur une mesure incitative pour le paiement à l'avance d'une redevance saisonnière. Les visiteurs devraient payer un droit de stationnement et un prix d'entrée modiques. L'équipe a également réfléchi à des façons d'utiliser les lieux hors des jours de marché, notamment la tenue de ventes aux enchères, d'événements d'entreprise ou de ventes spécialisées d'antiquités et de pièces de collection.

Shane a appris de son comptable qu'une subvention était offerte pour aider à couvrir le coût de l'embauche d'un étudiant pour l'été. Cela les a incités à approfondir leur recherche sur les programmes gouvernementaux.

Une approche plus organisée

Nora a consigné toutes ces informations dans un document présentant les chiffres de la première année et les changements envisagés pour l'avenir. Par la suite, les associés ont rencontré leur prêteur, leur notaire et leur comptable. On leur a conseillé de fonder une société distincte afin de protéger leur responsabilité et celle de l'exploitation afin de ne pas déroger pas aux règles de l'impôt sur le revenu visant les sociétés agricoles familiales.

La première année a été un mélange de passion et d'énergie. Dans les années suivantes, les associés devront suivre un plan d'affaires rigoureux. Grâce à ce plan, le marché de producteurs devrait prospérer et se développer au grand bonheur de la famille d'agriculteurs et des collectivités environnantes. ■

BDO est un cabinet spécialisé en comptabilité agricole, en planification fiscale et en services-conseils aux entreprises. Visitez son site Web : **bdo.ca.**

COMMENT LES GÉNÉRATIONS PEUVENT-ELLES SE RAPPROCHER EN VUE DE PRÉPARER LE TRANSFERT?

PAR TREVOR BACQUE

Tom Deans

Spécialiste du transfert intergénérationnel de patrimoine, Hockley Valley, Ontario

L'absence de communication peut mettre une entreprise agricole familiale en péril.

Il doit être déconcertant d'être septuagénaire ou octogénaire et de ne pas avoir un plan établi de transfert d'entreprise agricole. Toutefois, les conversations et les réunions de famille vous aideront à déterminer la meilleure voie à suivre, en particulier avec la génération montante.

Beaucoup d'agriculteurs ont du mal à céder les commandes. Certains pensent qu'après le transfert de pouvoir, il ne leur restera plus qu'à passer leurs après-midi assis devant la télévision. Ce n'est pas du tout le cas. L'idée selon laquelle il faut cesser de pratiquer l'agriculture après la retraite est erronée.

Les exploitants agricoles composent souvent avec un risque financier énorme pendant des décennies. Il peut être libérateur pour eux de réaliser pleinement qu'ils peuvent continuer à percevoir un revenu d'emploi après avoir cédé leur part de l'entreprise.

Les cédants peuvent lâcher les rênes et commencer véritablement à faire participer la relève et l'encourager à risquer son capital pour acheter l'exploitation familiale. Il n'est pas nécessaire, ni même souhaitable, que cela se fasse du jour au lendemain. Les agriculteurs qui réussissent partagent l'information financière avec leur relève, lui enseignent tôt les aspects financiers et discutent fréquemment de ces questions. Le meilleur moment pour jeter les bases du transfert est vers la fin de l'adolescence des successeurs.

L'idéal, c'est de combler le fossé progressivement. Il est peu judicieux de tenter un transfert du jour au lendemain, et cela donne rarement de bons résultats. Commencez par le plus évident : le travail physique. À partir de là, si vos successeurs réussissent, ajoutez graduellement des responsabilités à leur description de tâches. Même si vous deviez ajuster votre plan au fil du temps, le fait est que la préparation du transfert peut être satisfaisante. En effet, cela allège considérablement le poids qui pèse sur les épaules des cédants, qui a souvent supporté le stress de subvenir aux besoins de la famille pendant des décennies.

Mark Fournier
Enseignant à la Werklund School of Agriculture and Technology du Olds College, Olds, Alberta

Il serait irréaliste pour les cédants de s'attendre à ce que la relève continue à diriger l'entreprise de la même manière qu'eux. Ce n'est tout simplement pas possible. La première chose que les deux générations doivent faire est de discuter des similitudes et des différences. Les jeunes agriculteurs éprouvent souvent de la peur, de la frustration et de la confusion au sujet du transfert de l'entreprise.

Beaucoup de jeunes que je connais aimeraient reprendre l'exploitation familiale, mais leurs grands-parents pratiquent toujours l'agriculture, et ils ne savent pas si l'entreprise ira à une tante, à un oncle ou à leurs parents. Ils vivent dans l'incertitude. Dans cette situation, je les encourage à agir.

Trop souvent, le transfert a lieu quand un des parents perd la capacité physique de pratiquer l'agriculture. Ce n'est pas une approche proactive. Pour surmonter la désillusion d'être un enfant adulte qui n'a pas son mot à dire dans l'exploitation familiale, vous devez entreprendre vos propres projets, que ce soit au sein de l'entreprise familiale ou des activités à l'extérieur, à valeur ajoutée ou autres.

Créez votre propre expérience et prenez les commandes de votre vie, car prendre la relève d'une exploitation agricole ne fonctionne pas toujours. Les terres agricoles sont chères et les marges de profit plus serrées. Parfois, le seul choix est de se lancer dans une carrière parallèle, en plus de l'agriculture. Si les choses ne se passent pas comme prévu, vous aurez moins de pression sur les épaules et vous pourrez emprunter d'autres voies.

Il n'est pas mauvais pour la relève d'envisager d'autres options plus attrayantes, surtout si une situation devient malsaine et commence à compromettre l'unité de la famille.

Je dirais qu'à l'âge de 30 ans, la relève devrait disposer d'un plan de transfert de l'exploitation par les cédants. Cela ne signifie pas que ces derniers ne participeront plus aux activités de la ferme, mais simplement qu'ils n'en seront plus propriétaires. ■

CONSEILS POUR FACILITER LE PROCESSUS DE TRANSFERT

CONSEILS POUR LA GÉNÉRATION SORTANTE

CONTINUEZ DE VOUS IMPLIQUER
Les agriculteurs d'expérience peuvent toujours jouer un rôle précieux auprès de la jeune génération. Considérez-vous comme un consultant interne qui dispose des connaissances et de l'expérience nécessaires pour aider ceux qui gèrent l'exploitation.

SOYEZ PROACTIF
C'est la seule façon d'aller de l'avant. Créez la vie que vous désirez pour vous-même et pour la génération montante en élaborant et en mettant en œuvre des plans dès maintenant. Le moment venu, les deux familles seront prêtes.

CONSEILS POUR LA GÉNÉRATION MONTANTE

BÂTISSEZ VOTRE CARRIÈRE
N'attendez pas que la ferme soit à vous. C'est peut-être le rêve de toute votre vie de la diriger, mais combien de temps pouvez-vous attendre? Êtes-vous prêt à patienter jusqu'à 40, 50 ou 55 ans? Démarrez un projet à valeur ajoutée ou trouvez un emploi connexe à l'extérieur. De cette manière, vous serez responsable d'une activité qui s'intègre à l'entreprise familiale, que vous reprendrez peut-être un jour.

SOYEZ PROACTIF
Il est correct de chercher à obtenir des réponses. Après tout, si vous aspirez à diriger l'entreprise un jour, vous devez faire preuve d'initiative. Soyez proactif si vos parents ne le sont pas, et demandez-leur de tenir régulièrement des réunions de famille. Ne vous attendez pas à ce que toutes vos questions trouvent une réponse du jour au lendemain, mais sachez qu'il s'agit d'un point de départ logique.

GÉRER LE STRESS GRÂCE À LA PLANIFICATION ET À LA GESTION DU TEMPS

PAR PETER GREDIG

Il existe deux facteurs qui provoquent beaucoup de stress et d'anxiété chez les producteurs agricoles. D'abord, il y a souvent trop de travail et jamais assez de temps pour le faire. Ensuite, des préoccupations au sujet de la météo ou des fluctuations du marché, même si elles sont indépendantes de notre volonté, peuvent avoir d'importantes répercussions sur l'entreprise. Ensemble, ces situations peuvent nous mettre dans un état presque constant d'anxiété qui, s'il n'est pas bien géré, peut mettre en danger notre santé mentale.

Bonnie Taylor est travailleuse sociale et psychothérapeute agréée établie à Wellesley, en Ontario. Elle rencontre souvent des clients issus du domaine agricole qui semblent passer d'une crise à l'autre. « L'agriculture peut être un métier stressant, mais il existe des façons de gérer les facteurs sur lesquels nous avons une emprise et ceux sur lesquels nous n'en avons aucune. »

Prendre le contrôle de votre temps

La priorisation des tâches et la planification peuvent être de puissants outils pour prendre soin de votre santé mentale. « Par exemple, le fait de prendre une dizaine de minutes le matin pour rédiger une liste de tâches à faire dans la journée et établir un ordre de priorité est une façon de gérer le stress à court terme. Toutes les tâches ne peuvent être prioritaires, alors vous devez déterminer celles auxquelles vous consacrerez votre temps et votre énergie. De plus, ce processus quotidien aide à améliorer votre capacité à déléguer et à partager votre charge de travail », explique Mme Taylor.

« Vous n'êtes peut-être pas payé à l'heure, mais vous devez tout de même prêter attention à la façon dont vous investissez votre temps. N'hésitez pas à tenir un journal détaillé de votre emploi du temps pendant une semaine ou deux pour suivre vos activités chaque jour et voir combien de temps elles prennent. Cela permet également de savoir s'il serait nécessaire de consacrer du temps à votre santé physique, à votre famille ou à d'autres activités non agricoles. »

C'est là où la planification peut contribuer au maintien de votre santé mentale. Votre capacité à assurer le succès et la pérennité de votre exploitation dépend d'une santé physique et mentale robuste. Par conséquent, si vous remettez les activités pour prendre soin de vous-même, cela pourrait avoir des répercussions négatives sur vous, votre famille, vos employés et votre entreprise.

Déterminer ce qui échappe à votre contrôle

Il est important de comprendre quelles préoccupations échappent à votre contrôle. Les inquiétudes à l'égard de la météo ou des taux d'intérêt peuvent dégénérer au point de nuire à votre alimentation et à votre sommeil. « Nous devons chasser ces idées tourbillonnantes de notre tête, affirme Mme Taylor. Vous pouvez prendre le dessus en écrivant une liste de ce qui occupe votre esprit. »

« Classez vos préoccupations selon qu'elles relèvent ou non de votre contrôle. Demandez-vous ensuite "Et si cela se produisait?" pour chacune d'elles. En d'autres termes, si votre inquiétude se concrétisait, que feriez-vous? » Mme Taylor suggère de vous concentrer sur les enjeux que vous pouvez contrôler et de trouver une réponse simple pour chacun d'eux. Cela vous permettra d'avoir un certain contrôle sur vos sources de stress.

« Les pensées ne sont pas des faits; nous devons discerner celles qui nous rendent productifs et gérer celles qui nous causent du stress. Les personnes qui gèrent bien leur stress acceptent les problèmes qui échappent à leur contrôle », souligne Mme Taylor.

Prendre soin de soi et de son entreprise

Lorsque vous avez tant de choses à faire, il peut être difficile de réserver du temps pour la planification de votre entreprise. Il s'agit pourtant de l'une des étapes les plus importantes pour distinguer les problèmes réels des problèmes perçus. « Vous pouvez réduire votre niveau de stress en connaissant votre entreprise dans les moindres détails, dit-elle. En sachant où vous et votre entreprise vous situez sur le plan financier, vous verrez vos points forts et vos zones de risque. Vous serez en mesure d'investir votre énergie dans vos priorités et de planifier efficacement à court et long terme. »

Mme Taylor souligne qu'il est essentiel d'établir des objectifs et de reconnaître leur réalisation. « La dernière étape du processus consiste à monter un plan intentionnel comportant des éléments réalisables. Par exemple, si l'un de ces objectifs est de marcher 15 minutes trois fois par semaine avec votre conjoint ou votre conjointe pour votre santé mentale et physique, assurez-vous de l'inscrire à votre calendrier et de respecter cet engagement avec la même assiduité qu'un rendez-vous médical. Si vous voulez examiner mensuellement vos états financiers avec vos associés et actualiser votre plan d'affaires annuellement, inscrivez-le sur votre liste d'objectifs et rayez-le une fois qu'il est réalisé. »

En reportant constamment la planification de votre entreprise ou la gestion de votre temps parce que vous êtes trop occupé, vous manquez une occasion de sortir du cycle sans fin du travail et de l'inquiétude. « Prendre soin de soi grâce à la gestion du temps, à la priorisation des tâches et à l'établissement d'objectifs n'est pas un luxe. C'est une partie essentielle d'un plan d'affaires durable. » ■

Quatre étapes pour une meilleure gestion du temps et du stress

1. Créez un journal de votre emploi du temps afin de cerner ce que vous pouvez contrôler. Déterminez combien de temps vous devriez consacrer à votre famille, à votre santé, à la planification de votre entreprise et à d'autres domaines.
2. Consignez vos préoccupations. Sont-elles hors de votre contrôle ou non? Demandez-vous pour chacune « Et si cela se passait? » Donnez des réponses simples.
3. Dressez une liste de vos priorités personnelles et celles de votre entreprise en ordre d'importance décroissant afin de guider vos actions pour la journée, la semaine, l'année et au-delà.
4. Fixez des objectifs spécifiques, réalistes et réalisables et tâchez de reconnaître ou de célébrer l'atteinte de ces objectifs.

Faites de votre bien-être une priorité. N'hésitez pas à parler à quelqu'un si vous ou une personne de votre entourage avez besoin d'aide. Pour plus de ressources, visitez **fac.ca/MieuxEtre**.

20 ANS EN CAMPAGNE CONTRE LA FAIM

Joignez-vous à l'industrie agroalimentaire canadienne pour **lutter contre la faim**

Votre don aide les banques alimentaires locales

Un don de 10 $ permet de fournir 20 repas.

FAC jumellera les dons jusqu'à concurrence de 1 M$.

Balayez ce code QR pour faire un don :

Vous avez un surplus d'aliments ou besoin de soutien logistique pour effectuer votre don?
Nous pouvons vous aider : **EnCampagneContreLaFaim.ca**.

ÉVÉNEMENTS FAC
REHAUSSEZ VOS COMPÉTENCES EN GESTION AGRICOLE

FAC offre des événements virtuels et en personne gratuits pour vous permettre d'enrichir vos connaissances en affaires et ainsi amener votre exploitation au niveau supérieur.

fac.ca/Evenements

Trouvez votre événement FAC

Voyez grand pour votre agroentreprise

Vous produisez, transformez, emballez ou transportez des aliments? Nous pouvons vous financer. Faites affaire avec le seul prêteur entièrement dédié à l'agriculture et à l'agroalimentaire au Canada, et à des entreprises comme la vôtre.

1-800-387-3232

RÊVER. BÂTIR. RÉUSSIR. *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