



VOS ÉMOTIONS
DICTENT-ELLES
VOS DÉCISIONS?

DE L'OMBRE À LA LUMIÈRE :
L'ENVOL D'UN
PROJET AGRICOLE

ACCROÎTRE LA PRODUCTIVITÉ
GRÂCE AUX TECHNOLOGIES
DE TÉLÉDÉTECTION

AUTOMNE 2025

AgriSuccès



LA MISSION DE TEA CREEK :
TRANSFORMER
L'AGRICULTURE
AUTOCHTONE



RÊVER. BÂTIR. RÉUSSIR.

UN TRANSFERT AGRICOLE QUI PART DU BON PIED

Pour les acheteurs comme pour les vendeurs, le transfert est un processus complexe. C'est pourquoi FAC offre bien plus que du financement. Grâce à notre prêt Transfert FAC amélioré, nos services consultatifs, nos connaissances et ressources, franchissez les prochaines étapes en toute confiance.

Pour en savoir plus, visitez fac.ca/PretTransfert



fac.ca/PretTransfert

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

- l'engagement
- la motivation
- l'innovation
- des réalisations

Fondé en 2004, numéro 108

Rédactrice en chef, Kim Sheppard

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/AgriSucces.

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

PROFIL DE RÉUSSITE

La mission de Tea Creek : transformer l'agriculture autochtone

En associant savoir traditionnel et formation pratique, cette ferme du nord de la Colombie-Britannique fait émerger la prochaine génération de leaders du secteur agroalimentaire autochtone et dynamise les économies locales.

4

10 ARTICLE VEDETTE

Vos émotions dictent-elles vos décisions?

Prenez des décisions plus audacieuses et plus rentables en comprenant comment des émotions comme la peur et les préjugés façonnent votre pensée – et apprenez à les gérer.

3 VOTRE ARGENT

Cap sur l'avenir agricole : les clés d'une première décennie réussie

Quatre moyens pratiques d'éviter les pièges les plus courants au cours des premières années et de bâtir une entreprise agricole résiliente.

12 MON HISTOIRE

De l'ombre à la lumière : l'envol d'un projet agricole

Voyez comment deux entrepreneurs québécois défient les attentes pour bâtir un projet ambitieux tout en prouvant que leur vision peut se manifester de bien des façons.

15 INNOVATION AGRICOLE

Accroître la productivité grâce aux technologies de télédétection

Les technologies de télédétection sont de plus en plus accessibles et vous permettent de rationaliser facilement vos activités.

16 ÉTUDE DE CAS

Passer du rêve à la dure réalité d'un projet de retraite

Après avoir passé des années à accorder la priorité au remboursement des dettes, un couple fait face à des obstacles inattendus à l'aube de la retraite. Découvrez les choix difficiles qu'ils doivent faire pour planifier leur avenir.

18 À VOTRE ÉCOUTE

Comment commercialiser mes céréales efficacement?

Les stratégies de commercialisation des céréales sont nombreuses. Deux spécialistes nous livrent leur point de vue sur certaines approches judicieuses.

20 NOURRIR SA RÉSILIENCE

Comment gérer les pressions extérieures à la ferme

Si le stress lié à la pratique de l'agriculture est inévitable, la gestion des pressions extérieures à l'exploitation est essentielle au bien-être. Voici des conseils pour faire face aux deux.





CONTRIBUTIONS

KIM SHEPPARD, RÉDACTRICE EN CHEF

Spécialiste des communications établie 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.

REBECCA HANNAM

Inspirée par les racines agricoles de sa famille, Rebecca offre des services à la pige comme professionnelle en communication, 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.

MÉLANIE LAGACÉ

Mélanie, une professionnelle des communications et de l'édition de contenu, possède une riche expérience depuis plus de 20 ans dans le domaine agricole et agroalimentaire. Elle est également productrice acéricole dans la région de la Montérégie, au Québec.

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 de l'Annapolis. Elle vit et travaille toujours dans cette région.

MATT MCINTOSH

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

TIM PARENT

Journaliste et rédacteur établi en Alberta, Tim couvre un éventail de secteurs, notamment l'agriculture et des sujets liés à la recherche scientifique.

MYRNA STARK LEADER

Spécialisée en agriculture, Myrna, établie à Kelowna, est une auteure primée, une photographe et une professionnelle des communications.

BECKY ZIMMER

Becky est journaliste et a grandi dans les Prairies. Elle aime parcourir le monde à la recherche de la prochaine histoire intéressante au sujet de l'agriculture.

CAP SUR L'AVENIR AGRICOLE : LES CLÉS D'UNE PREMIÈRE DÉCENNIE RÉUSSIE

PAR RICHARD KAMCHEN



La planification n'est pas qu'une question de formalités administratives. C'est ce qui vous permet de prendre le contrôle de votre avenir. En évitant les pièges les plus courants dès maintenant, vous aurez l'élan et la confiance nécessaires pour prospérer au cours de votre première décennie et par la suite.

Les quatre mesures suivantes peuvent vous aider à poser des bases solides et à garder le cap.

Éviter d'avancer à tâtons – élaborer un plan

« Il est difficile de diriger un navire sans savoir où l'on va », explique Kevin Frankl, directeur, Crédit spécial chez FAC, à Regina.

Et sans un plan d'entreprise solide, vous risquez de vous aventurer en eaux troubles.

Un plan d'entreprise vous aidera à maintenir le cap en détaillant vos coûts, vos projections de revenus, votre financement et vos objectifs à long terme. À défaut d'en avoir un, vous risquez de trop dépenser, de manquer de liquidités et de contracter des dettes qui ne favorisent pas votre rentabilité.

En outre, les prêteurs hésitent à faire affaire avec des entreprises dont les risques et les objectifs sont aussi incertains.

Emprunter à bon escient

La dette est une préoccupation constante pour toute entreprise, et le secteur agricole y est d'autant plus exposé qu'il dépend d'un recours à l'endettement année après année.

Quel que soit l'objet de la dette – terres, équipement ou infrastructure – assurez-vous de pouvoir la rembourser, peu importe les circonstances, conseille M. Frankl. L'augmentation des dépenses financées par l'endettement ne fera qu'amplifier votre vulnérabilité face aux perturbations futures de la production.

Malheureusement, M. Frankl voit souvent des agricultrices et agriculteurs s'endetter excessivement et trop rapidement.

« Des gens achètent une moissonneuse-batteuse démesurée parce qu'ils ont des projets de croissance, mais ils n'ont pourtant pas les moyens de se l'offrir maintenant. »

Ils viennent peut-être d'avoir une excellente année, mais en cas de ralentissement, ils seront incapables d'effectuer les remboursements.

Favoriser une croissance stratégique

Beaucoup pourraient considérer le dépassement des plans de croissance comme une réussite, mais M. Frankl souligne qu'une telle situation peut être préjudiciable.

« Les flux de trésorerie sont souvent mis à mal à la suite de l'essor d'une entreprise, explique-t-il. Une croissance excessive et trop rapide peut être dévastatrice, car les banques et les créanciers ne partagent pas nécessairement votre désir d'expansion, surtout si des problèmes de trésorerie ont entraîné des retards de remboursement, une incapacité à résoudre les problèmes d'exploitation ou même simplement un risque accru en matière de paiement. »

Connaître ses chiffres : les coûts de production

Vous risquez davantage de connaître des années déficitaires si vous ne procédez pas à une analyse du coût de production (CP), qui mesure les coûts par unité.

« Si vous ne connaissez pas vos coûts, vous ne commercialisez pas vos produits de façon optimale. Si vous ne savez pas à quel prix vendre, vous n'analysez probablement pas très bien vos coûts », explique M. Frankl. ■

Les premières années en agriculture se caractérisent par des décisions importantes – mais elles offrent aussi d'immenses possibilités. Tâchez d'en tirer parti en évitant de manière proactive les pièges les plus courants, et vous poserez des bases solides pour les décennies à venir.

LA MISSION DE TEA CREEK : TRANSFORMER L'AGRICULTURE AUTOCHTONE

PAR EMILY LEESON



Dans une ferme du nord de la Colombie-Britannique, de grands changements s'opèrent. L'entreprise Tea Creek, qui était à l'origine une exploitation familiale, est devenue une ferme-école primée, dirigée par des Autochtones, ayant pour objectif de revitaliser la souveraineté alimentaire et de donner les moyens d'agir à la relève autochtone.

Le pilier de Tea Creek est Jacob Beaton, dit Dzap'l Gye'awin Skiik, prénom qui signifie « aigle occupé » et qui sied parfaitement à cet homme déterminé à remodeler l'enseignement agricole autochtone.

Avec sa femme, Jessica Ouellette, et leurs fils, Noah et Ezra, M. Beaton a construit plus qu'une simple ferme; il a créé un lieu où les Autochtones peuvent renouer avec la terre, acquérir des compétences pratiques en agriculture et surmonter les obstacles à la participation des Autochtones à l'industrie agricole au Canada.

Une approche pratique

Contrairement aux programmes qui reposent essentiellement sur l'enseignement en classe, Tea Creek propose une formation pratique et axée sur la terre, la souveraineté alimentaire et les métiers autochtones, et conçue pour favoriser la réussite dans le monde réel. M. Beaton indique que pour de nombreuses personnes, l'apprentissage en classe n'est pas nécessairement la méthode la plus efficace.

« Une minorité excelle dans les salles de classe traditionnelles, mais pour beaucoup, en particulier chez les Premières Nations, l'apprentissage pratique par l'expérience tend à être plus motivant et attrayant », explique-t-il.

En mettant l'accent sur les compétences pratiques, de petits groupes et la sécurité culturelle, Tea Creek montre qu'une autre approche de l'enseignement agricole est possible et souvent cruciale pour la réussite.

Vers une formation tout au long de l'année

Le modèle de Tea Creek est conçu pour favoriser la réussite à long terme. « Nous obtenons du financement pour des programmes de courte durée, comme des cours de huit semaines. Nous aimerions offrir plus d'options à long terme », dit M. Beaton. Après tout, il faut des années d'expérience pratique pour acquérir une véritable expertise.

Le soutien au titre des programmes à court terme est un bon point de départ, mais Tea Creek préconise une formation tout au long de l'année, axée sur les compétences et utilisant des technologies et des méthodes de pointe. Cette approche tient compte du temps et du dévouement nécessaires pour outiller les gestionnaires agricoles et les gardiens et gardiennes des terres autochtones.

La ténacité entrepreneuriale de M. Beaton montre qu'avec un financement permanent pour une formation à long terme, ce modèle pourrait être élargi pour résoudre la crise de la main-d'œuvre agricole et renforcer l'autonomie des communautés autochtones. Il préconise un financement adapté et fiable qui répond aux besoins particuliers et aux objectifs de son exploitation.

L'obtention d'un financement suffisant et à long terme constitue un défi de taille. L'organisation compte sur des subventions gouvernementales, le soutien de l'industrie et des dons privés.

« Ce sont les membres de la collectivité et le secteur privé qui nous permettent de rester en vie », dit-il.

« Nous avons prouvé que ce modèle fonctionne », affirme M. Beaton, en soulignant qu'en 2021, Tea Creek avait déjà initié plus de 450 Autochtones à des métiers spécialisés.



LEÇONS À RETENIR DE TEA CREEK : FORMATION, COLLABORATION ET PARTENARIAT

CONCRÉTISER LA RÉUSSITE EN PRIVILÉGIANT LA FORMATION PRATIQUE

Une formation agricole pratique et axée sur les compétences est essentielle au succès à long terme de la souveraineté alimentaire autochtone. Tea Creek mise sur l'expérience pratique pour renforcer les compétences et la confiance chez les agriculteurs et les agricultrices autochtones.

RÉUSSIR À LONG TERME GRÂCE À LA COLLABORATION ET AUX PARTENARIATS

Pour un changement réel, des partenariats solides sont essentiels. La collaboration de Tea Creek avec les communautés autochtones, l'industrie et les responsables politiques contribue à autonomiser les peuples autochtones et à faire progresser l'agriculture.

INVESTIR DANS UN AVENIR ÉQUITABLE ET FLORISSANT

En soutenant des initiatives agricoles menées par des Autochtones, nous investissons dans un avenir où les communautés prospèrent, où les pratiques autochtones sont ravivées, où la biodiversité est soutenue et où la souveraineté alimentaire est rétablie. Portée par l'espoir et la résilience, la vision de Tea Creek illustre la force de la collaboration dans sa volonté de remodeler le paysage agricole canadien.

La souveraineté alimentaire des Autochtones : une voie vers l'autonomisation et la résilience

La souveraineté et la sécurité alimentaires des Autochtones sont au cœur de la mission de Tea Creek. « C'est devenu une véritable passion pour moi, confie M. Beaton. Il s'agit d'une perspective autochtone de la production alimentaire : nous voulons travailler en harmonie avec la nature, pas contre elle, et réduire la dépendance à l'égard des gens de l'extérieur. »

Les enjeux sont personnels. En effet, M. Beaton a grandi dans l'insécurité alimentaire. « Pendant une partie de mon enfance, nous ne mangions pas à notre faim. Deux membres de ma famille ont failli en mourir, raconte-t-il. C'est un traumatisme qui ne s'oublie pas. Quand je vois d'autres enfants dans cette situation, je me dis : "Non. Vous allez recevoir autant de nourriture que nous pouvons vous en donner". »

Si la sécurité alimentaire demeure une préoccupation essentielle, elle s'inscrit dans un cadre plus large; de fait, la protection des systèmes alimentaires autochtones signifie aussi la protection des terres, de l'eau et de la biodiversité qui les soutiennent. « Il ne s'agit pas seulement d'un projet à vocation sociale ou altruiste; c'est aussi une démarche fondée sur les données », précise M. Beaton. Les communautés autochtones jouent un rôle essentiel dans la protection de la biodiversité et la gestion des écosystèmes, malgré des ressources limitées.

C'est ce sens des responsabilités qui façonne la mission de Tea Creek : cultiver des aliments et reconstruire les systèmes qui nourrissaient autrefois des communautés entières. De nombreuses communautés autochtones et des Premières Nations se trouvent dans des zones rurales et isolées et sont dépossédées de leurs terres arables et exclues de toute participation économique. « Ces terres nourricières étaient autrefois florissantes. Beaucoup d'entre elles sont maintenant improductives, précise M. Beaton. Et 50 % de nos stagiaires veulent consacrer leur vie à l'économie alimentaire. Ils ont besoin que les barrières soient levées. »

L'approche de Tea Creek en matière de renforcement des capacités est certes essentielle pour les communautés autochtones, mais elle constitue aussi une solution évolutive et reproductible pour reconstruire les économies locales et accroître la résilience partout au Canada.

« C'est la solution qui permet de restaurer la sécurité et la souveraineté alimentaires, non seulement pour nous, peuples autochtones, ce qui est essentiel, mais aussi pour l'ensemble du pays; il s'agit d'une





question de plus en plus importante, explique M. Beaton. Les économies dirigées par des Autochtones créent plus d'emplois locaux et génèrent un effet d'entraînement plus puissant. »

L'importance des partenariats

M. Beaton souligne que l'investissement est essentiel. C'est dans cette optique que le financement récent accordé par FAC prend tout son sens. En s'engageant à verser 250 000 \$ à Tea Creek, FAC soutient l'inclusion économique des peuples autochtones dans l'industrie agricole et agroalimentaire et contribue à éliminer les obstacles à l'entrée dans le secteur.

« FAC apporte ainsi un soutien au mouvement en faveur de la souveraineté alimentaire des Autochtones », explique M. Beaton. Des partenariats comme celui-ci aident aussi à renforcer l'équité. « Il faut d'abord atteindre l'équité, puis des mesures de réconciliation peuvent être prises pour réparer les torts du passé. » FAC contribue à jeter les bases d'une véritable réconciliation, en veillant à ce que les communautés autochtones aient les moyens de tracer la voie de leur propre souveraineté alimentaire.

Lorsque la collaboration est fondée sur le respect et sur un objectif commun, elle peut contribuer à supprimer les obstacles et à créer un terrain où les solutions mises de l'avant par des Autochtones peuvent s'enraciner. Le soutien de FAC montre que les institutions peuvent être des catalyseurs de progrès en soutenant des initiatives comme Tea Creek et en contribuant à créer les conditions nécessaires à un changement durable et significatif.

Une vision de l'avenir

L'objectif à long terme de Tea Creek est de mettre en place un réseau national d'initiatives agricoles menées par des Autochtones afin de revitaliser et d'enseigner l'agriculture autochtone. La ferme vise à

garantir que les communautés autochtones sont au cœur du processus décisionnel et de la gestion des ressources. « Nous nous préparons à collaborer avec des responsables politiques et des gestionnaires de ressources pour transformer l'agriculture », déclare M. Beaton.

Cette vision s'étend au-delà de Tea Creek. « Idéalement, notre proposition suscitera l'enthousiasme de partenaires qui voudront réussir avec nous », explique M. Beaton.

Quand l'espoir trace la route

Tea Creek continue à aller de l'avant avec optimisme. « Plusieurs développements passionnants sont en cours. Il y a beaucoup d'espoir et de progrès, et nous continuons à avancer », déclare M. Beaton. La ferme fait l'objet d'un documentaire intitulé *Tea Creek*, qui a reçu un accueil positif, ce qui a permis de mieux faire connaître ses activités et d'obtenir du soutien. « Le film marche très bien. Il trouve un écho auprès des publics autochtone et non autochtone », dit M. Beaton.

Le soutien de la communauté est un élément moteur de la réussite de *Tea Creek*. M. Beaton se souvient d'un moment fort qui l'a rempli d'espoir : « Un agriculteur à la retraite m'a confié que c'était le film le plus émouvant qu'il avait vu depuis longtemps. Il a même envoyé des cartes de Noël à tous ses proches, et y a indiqué que tout ce qu'il voulait pour Noël, c'était qu'ils regardent ce film. »

L'histoire de Tea Creek est marquée par la résilience et l'espoir et montre qu'un changement significatif est possible lorsque les communautés et les personnes alliées s'unissent pour investir dans la réconciliation, l'équité et la souveraineté alimentaire future. ■

**NE MANQUEZ PAS LE DOCUMENTAIRE
TEA CREEK SUR CBC GEM :**
GEM.CBC.CA/ABSOLUTELY-CANADIAN
[EN ANGLAIS SEULEMENT]





LES BONS OUTILS. AU BON MOMENT.

Achetez vos intrants à l'avance et profitez des prix saisonniers. Obtenez jusqu'à 18 mois pour rembourser et prenez une longueur d'avance pour la prochaine saison de croissance.

fac.ca/Intrants-DemandeEnLigne

VOS ÉMOTIONS DICTENT-ELLES VOS DÉCISIONS?

PAR MATT MCINTOSH

L'agriculture et l'élevage sont empreints d'une dimension émotionnelle. Si les sentiments peuvent nuire à l'objectivité, comprendre le fonctionnement du cerveau peut aider à prendre des décisions éclairées.

C'est dans la nature humaine

Pour Hayden Woodley, professeur adjoint en comportement organisationnel à la Western University's Ivey Business School, il est absurde de tenter d'éliminer complètement les émotions de la prise de décisions. Elles font partie intégrante de la nature humaine, en particulier lorsque les choix d'affaires sont liés à l'identité.

Des émotions exacerbées tendent à se manifester lorsque la fatigue, la pression ou l'incertitude se fait sentir, ce qui est courant

en agriculture. Les émotions nous indiquent ce qui est important. En cas d'épuisement ou de surcharge émotionnelle, toutefois, elles peuvent altérer le jugement.

L'objectif est de développer une conscience émotionnelle en reconnaissant et en gérant les émotions, au lieu de les éliminer, afin de prendre des décisions plus claires.

« Il faut admettre que nous éprouvons une certaine émotion et se demander pourquoi nous la ressentons », dit M. Woodley.

L'importance de prendre du recul

Ce n'est pas la présence d'une émotion qui détermine la prise de décisions, mais plutôt notre capacité à la percevoir et à y réagir judicieusement. Lorsque les émotions sont



fortes, qu'il s'agisse d'enthousiasme, d'anxiété ou d'un sentiment entre les deux, elles peuvent affecter notre capacité à traiter l'information.

« Dans ces moments-là, il est préférable de prendre du recul et de laisser les choses décanter avant d'aller de l'avant, afin que l'émotion ne vienne pas influencer notre décision », explique M. Woodley.

En revanche, le fait d'exclure totalement les émotions peut créer des angles morts, en particulier dans les secteurs axés sur les personnes, comme celui de l'agriculture, où l'empathie et la compréhension interpersonnelle sont essentielles.

« La prise de décisions est efficace lorsque nous avons conscience de nos émotions, précise M. Woodley. Cette conscience nous aide à reconnaître nos propres préjugés, à comprendre ce qui nous motive ou motive les autres et, en fin de compte, à faire des choix qui ne sont pas seulement logiques, mais aussi humains. »



Développer la conscience de soi

Le fait de reconnaître quand nos émotions sont exacerbées nous aide à savoir quand passer à l'action – ou attendre. Ce n'est pas toujours facile de s'en rendre compte, c'est pourquoi M. Woodley conseille de ralentir quand l'agitation s'empare de nous ou simplement quand on ne sent pas bien.

« Ce qui est vraiment difficile en agriculture, c'est son caractère imprévisible, comme quand la météo ne coopère pas. Il est essentiel de pouvoir gérer cette imprévisibilité pour prendre le dessus sur nos émotions », explique M. Woodley.

COMMENT GARDER LES IDÉES CLAIRES QUAND LES AFFAIRES DEVIENNENT PERSONNELLES

Détectez les signes.

Sentiment de débordement, de frustration, des pensées qui tournent en rond? C'est un indice qu'une pause serait la bienvenue.

Demandez-vous pourquoi.

Lorsque vous ressentez une forte émotion, arrêtez-vous et demandez-vous : « Pourquoi je me sens comme ça? »

Attendez avant d'agir.

En cas de tension ou d'incertitude, prenez un peu de recul avant de prendre une décision importante.

Faites attention aux raccourcis.

Ne vous appuyez pas uniquement sur ce qui a fonctionné dans le passé et ne vous fiez pas qu'à votre intuition.

Remettez en question votre façon de penser.

Si vous avez la certitude d'avoir raison, tentez de prouver que vous avez tort. Cela pourrait vous aider à prendre une meilleure décision.

Faites de la place aux émotions.

N'essayez pas de faire taire les émotions. Considérez-les comme l'un de vos outils décisionnels.

« Prenez le temps de respirer. Même un arrêt d'une minute peut être bénéfique. Toutes les personnes à qui j'ai parlé, qui s'autorisent ces petits temps d'arrêt, remarquent des améliorations au fil du temps. »

Remettre en question ses préjugés

L'anxiété n'est pas le seul facteur qui peut conduire à la prise de mauvaises décisions.

Au cours de sa carrière en agronomie, Jeremy Boychyn, directeur de recherche à Alberta Grains, a constaté que pour la plupart des gens, les pertes sont plus marquantes que les gains, ce qui influe sur leurs choix.

« En agriculture, on reproduit souvent ce qui a fonctionné dans le passé, et ce, pour de bonnes raisons », explique M. Boychyn. Il y a des risques à changer des pratiques connues. Si de nouvelles approches sont peut-être plus efficaces, beaucoup hésitent à compromettre ce qui a déjà fait ses preuves.

« Il s'agit d'une réaction émotionnelle. Nous voulons éviter l'échec, ce qui peut freiner notre désir d'adopter de nouvelles pratiques. »

Inversement, il est aussi facile de prendre des décisions d'affaires fondées sur des informations limitées ou anecdotiques. Il est possible que vous prêtiez davantage attention aux faits qui confirment vos convictions au détriment de ceux qui les contredisent. Vous risquez ainsi de passer à côté de meilleures options ou de ne pas voir certains signes précurseurs.

Un indicateur, pas une boussole

Selon M. Boychyn, l'agriculture « ne serait probablement pas ce qu'elle est » si les émotions étaient entièrement écartées de la gestion

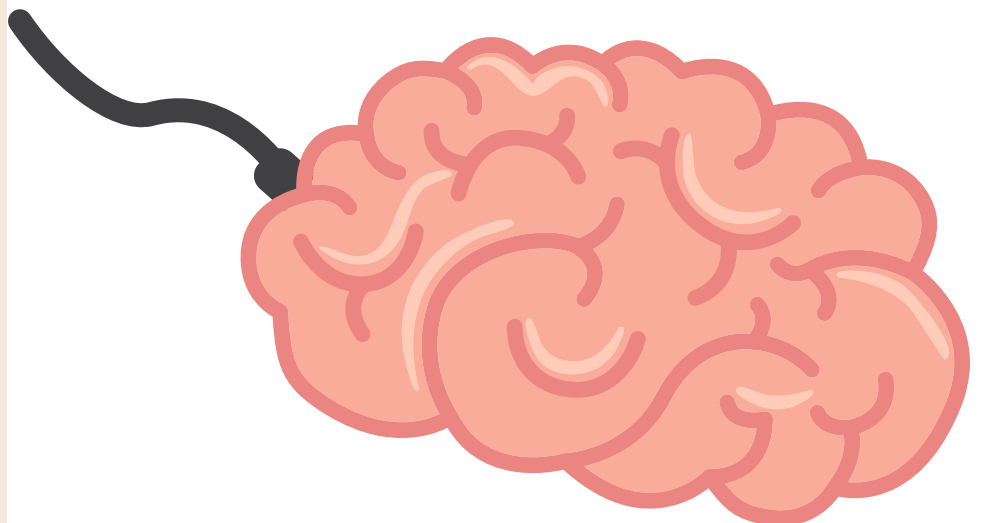
d'entreprise. Cela dit, il est possible de mettre en place des structures décisionnelles solides. On peut y arriver en prenant conscience de la facilité avec laquelle notre pensée peut nous amener à croire ce que l'on a envie de croire.

« Lorsque vous voyez des données contradictoires et que vous les rejetez, c'est que votre cerveau essaie d'éliminer le malaise en se basant sur l'information que vous croyez juste. C'est un signal d'alarme qui devrait vous inciter à creuser davantage. En tant qu'agronome, mon objectif n'était pas de prouver la véracité de quelque chose, mais de prouver que j'avais tort à propos de quelque chose », explique M. Boychyn.

« L'idée selon laquelle les méthodes utilisées dans le passé continueront d'être optimales doit être régulièrement remise en question. Et si vous vous retrouvez dans une chambre d'écho où personne n'exprime jamais d'idée contraire, vous risquez de rater des occasions. »

Dans un secteur d'activité ayant une dimension aussi personnelle que l'agriculture, les décisions les plus audacieuses sont prises non pas en supprimant les émotions, mais en reconnaissant leur rôle. Ne tentez pas de les éliminer, apprenez plutôt à vous en servir.

Prêter attention aux émotions signifie les considérer comme des signaux et non comme des directives. Prenez du recul, prenez conscience de votre état d'esprit et faites preuve d'ouverture aux nouvelles informations pour prendre des décisions plus réfléchies et plus équilibrées, et réussir à long terme. ■



DE L'OMBRE À LA LUMIÈRE : L'ENVOL D'UN PROJET AGRICOLE

PAR MÉLANIE LAGACÉ

Maryse Sauvé et Daniel Bonin sont les copropriétaires d'À la canne blanche, une ferme spécialisée dans la production d'œufs de cane à Stukely-Sud, en Estrie, au Québec. Leur élevage compte près de 1 400 pondeuses. Partenaires dans la vie comme en affaires, Maryse et Daniel ont tous deux une déficience visuelle. Leur parcours, marqué par l'audace, la rigueur et une grande capacité d'adaptation, montre qu'avec une idée bien structurée et un bon réseau, il est possible de faire éclore un projet viable et porteur de sens.



Quand la cécité ouvre une voie insoupçonnée

Maryse : Je vis avec une dystrophie visuelle depuis l'adolescence. Massothérapeute de formation, je me suis heurtée à des perspectives de travail limitées après que mes enfants eurent quitté le nid. C'est alors que ma fille m'a offert trois canes. Ce geste a tout changé.

Daniel : J'ai perdu la vue à 20 ans à cause d'un glaucome congénital. J'ai renoncé à mon rêve de devenir avocat et exploré plusieurs emplois sans trouver ma voie.

Maryse : Je possédais déjà une terre agricole à l'arrière de la maison. J'ai proposé à Daniel d'y élever des canes pondeuses et il a accepté. C'est ainsi qu'est née, en 2018, À la canne blanche.

Daniel : Personne ne se spécialisait dans ce type d'œufs au Québec. Nous avons tout appris par nous-mêmes. Un producteur de canards en Montérégie nous a également offert son mentorat et nous accompagne encore aujourd'hui.

Élever autrement

Daniel : Pour compenser notre handicap visuel, nous avons privilégié des espèces offrant une présence sonore continue.

Maryse : Nos canes perçoivent notre différence et nous font confiance. La proximité physique et tactile avec elles nous aide à décoder leurs comportements. Notre rythme posé les sécurise.

Daniel : J'ai conçu leurs enclos selon une logique spatiale répétitive, avec des carillons pour nous guider. Nous « entendons » notre environnement d'une manière unique.

Maryse : J'ai mémorisé leurs lieux de ponte préférés et je ramasse les œufs en suivant la litière zone par zone.

Croissance, adaptation et diversification

Maryse : Nous avons une vision claire, mais la traduire en plan d'affaires représentait un défi. Une amie comptable nous a aidés, et la municipalité régionale de comté nous a offert un accompagnement précieux.

Daniel : Cette approche structurée a renforcé la crédibilité de notre entreprise et nous a permis d'obtenir du financement.

Maryse : Ainsi, nous avons construit en 2019 un premier bâtiment pour 700 oiseaux. La même année, une reconnaissance provinciale dans un concours entrepreneurial est venue valider notre démarche et donner un bel élan à notre projet.



Daniel : On approvisionnait surtout des restaurants. Puis, en 2020, la pandémie a frappé de plein fouet. Quand tout a fermé, nous avons dû maintenir nos activités, sinon la ponte aurait été perturbée. Des amis nous ont aidés à livrer nos œufs localement, et nous en avons remis à une banque alimentaire. Il nous fallait rapidement trouver d'autres débouchés. Avec l'appui d'experts, nous avons amorcé une transition vers de nouveaux canaux de distribution : vente en ligne, marchés fermiers, traiteurs et épiceries spécialisées.

Maryse : Ces circuits nous rapprochent de notre clientèle. C'est essentiel pour nous d'offrir un produit local de qualité. D'ailleurs, nos œufs, plus volumineux que ceux de poules, sont appréciés pour leur texture onctueuse et leur goût affirmé. Cette particularité nous positionne dans un marché de niche à forte valeur ajoutée.

Un partenariat déterminant

Daniel : En 2023, la fermeture de notre principal fournisseur de pondeuses nous a amenés à revoir notre modèle d'affaires. Pour répondre aux besoins de notre clientèle, nous devons doubler notre capacité. C'était l'occasion de franchir une nouvelle étape.

Maryse : Nous avons fait connaître nos ambitions d'agrandissement, notamment dans les médias. Cette visibilité a changé notre trajectoire. Touché par notre histoire, Sébastien Grégoire, un entrepreneur de la région, nous a tendu la main.

Daniel : Il est devenu partenaire, a investi dans la construction d'une deuxième canardière, structuré le financement et assume désormais le volet administratif. De notre côté, nous assurons l'ensemble des opérations. Cette alliance nous permet de préserver la pérennité de notre exploitation.

Une philosophie de vie réinventée

Maryse : Je n'aurais probablement jamais démarré cette entreprise avec Daniel s'il avait eu l'usage de ses yeux. Tout aurait été plus rapide, moins réfléchi. Nous nous sommes réinventés avec ce qu'on avait.

Daniel : Ce projet va bien au-delà de la production d'œufs. Être en contact direct avec les oiseaux, travailler avec du vivant, c'est exactement ce dont j'avais besoin pour me sentir accompli. Nous avons retrouvé notre dignité professionnelle et la fierté de prendre notre place dans la société. ■

RÊVER. BÂTIR. RÉUSSIR.



fac.ca/JeuneAgriculteur

VOUS FAITES PARTIE D'UN **GRAND PROJET**

L'agriculture d'ici a besoin d'une
relève qui voit grand, comme vous.
Ensemble, mettons-nous au travail.

fac.ca/JeuneAgriculteur



ACCROÎTRE LA PRODUCTIVITÉ GRÂCE AUX TECHNOLOGIES DE TÉLÉDÉTECTION

PAR TIM PARENT



Le milieu agricole canadien se tourne de plus en plus vers des technologies de télédétection innovantes et rentables pour favoriser la productivité, l'efficacité et la durabilité. L'imagerie par satellite, les capteurs d'humidité du sol, les stations météorologiques et les systèmes d'irrigation intelligents sont plus accessibles que jamais et offrent des solutions pratiques aux exploitations agricoles de toutes tailles.

Exploiter les données à votre avantage

Mohamad Yaghi, vice-président, AgExpert et Centre d'innovation à FAC, estime que la télédétection vise à apporter une valeur ajoutée aux exploitations agricoles. « Il ne s'agit pas de mettre au point les capteurs dernier cri pour recueillir des téraoctets de données, explique M. Yaghi. Il s'agit plutôt de ce que le capteur peut faire. »

La télédétection permet de recueillir des données essentielles pour faciliter la prise de décisions éclairées en temps réel. « Elle offre l'occasion de prendre le pouls d'une exploitation agricole », explique M. Yaghi, soulignant son rôle dans la gestion proactive.

Des défis de connectivité persistent, mais M. Yaghi souligne un problème encore plus profond : la nécessité de définir la valeur des données. « Le défi n'incombe pas seulement aux exploitations agricoles, mais aussi aux gens qui vendent des solutions. Les données que vous générez sont-elles utiles au milieu agricole? »

L'intégration harmonieuse et la facilité d'utilisation sont aussi essentielles. « Nous devons faire en sorte que la télédétection ne se limite pas qu'au capteur, mais qu'elle englobe également les systèmes et les analyses qui en extraient la valeur réelle. »

Des plateformes comme FAC AgExpert simplifient la gestion des fermes en regroupant les données financières et les registres sur la production en un seul endroit. Grâce à des intégrations, AgExpert facilite l'organisation des données, l'accès à celles-ci et leur transmission d'un système à l'autre et à une équipe-conseil de confiance.

Adopter l'innovation à la ferme

Malgré divers obstacles, le milieu agricole trouve des moyens créatifs d'intégrer ces outils. Au Nouveau-Brunswick, des acériculteurs et acéricultrices ont fabriqué des capteurs sur mesure pour surveiller le débit de la sève et détecter les tubulures gelées. Ils superposent même les cartes des exploitations avec des images satellitaires pour planifier les agrandissements.

Des technologies abordables et évolutives, comme les applications mobiles et l'irrigation intelligente, facilitent la conservation des ressources, réduisent les coûts et augmentent les rendements. « Les propriétaires de fermes font preuve d'une grande résilience et d'adaptabilité, affirme M. Yaghi.

Les productrices et producteurs canadiens sont parmi les premiers à adopter ces technologies. »

Les systèmes de surveillance de la santé des cultures, comme Farmonaut, fournissent des informations en temps réel sur l'état des cultures, ce qui favorise la prise de décisions éclairées en matière d'irrigation et de fertilisation. Il en résulte une augmentation de la productivité pouvant atteindre 20 %.

Farmers Edge, METOS Canada et d'autres entreprises proposent aussi des outils de télédétection et d'aide à la prise de décisions qui permettent de gérer plus efficacement les coûts, les intrants et les rendements.

Néanmoins, pour réussir, une technologie doit faire ses preuves. « L'apport de valeur ajoutée est-il suffisant au moment où les propriétaires d'exploitations agricoles souhaitent acheter cette technologie? » soulève M. Yaghi.

L'avenir de la télédétection repose non seulement sur de nouveaux outils, mais aussi sur des informations concrètes et exploitables. ■



PASSER DU RÊVE À LA DURE RÉALITÉ D'UN PROJET DE RETRAITE

L'ÉTUDE DE CAS FICTIVE QUI SUIT A ÉTÉ PRÉPARÉE PAR MNP

André et son épouse Louise exploitent une entreprise agricole constituée en société depuis 1990. Ils ont contracté des dettes importantes pour démarrer l'exploitation et étaient déterminés à les rembourser le plus rapidement possible. Tous deux occupaient divers emplois en dehors de la ferme et n'avaient pas retiré beaucoup d'argent de la société, car les revenus non agricoles couvraient la plupart des dépenses personnelles.

L'élaboration d'un plan de retraite

Leur plan consistait à construire une petite maison pour leur départ à la retraite à l'âge de 65 ans et à retirer une partie de leurs REER. Mais, à l'aube de leurs 60 ans, ils ont décidé de devancer la construction de la maison. Tous deux espéraient une retraite active agrémentée de voyages et de loisirs. Aucun de leurs deux enfants n'avait l'intention de pratiquer l'agriculture, mais André et Louise avaient prévu de conserver la terre après la retraite et de vivre des loyers.

Or, un problème s'est rapidement manifesté. En décidant d'accorder la priorité au remboursement des dettes, ils ont aussi choisi de ne pas tirer de revenus personnels de l'exploitation au fil des ans. Ils n'avaient donc pas accès à des fonds personnels pour construire leur maison.

La société n'avait pas de dettes et avait accumulé des liquidités; sa valeur nette était supérieure à 10 millions de dollars. Toutefois, hormis les REER, leurs avoirs personnels étaient minimes. Le bien agricole d'origine était à leur nom, mais la société était propriétaire des biens acquis subséquemment.

Un éventail d'options imparfaites

Avec leur comptable, ils ont évalué les solutions possibles. Plusieurs options s'offraient à André et Louise pour payer la nouvelle maison, mais aucune n'était idéale. Les possibilités étaient de :

- faire en sorte que la société finance la maison et en soit propriétaire;
- décaisser leurs REER plus tôt que prévu et payer de l'impôt;
- percevoir des dividendes de la société en tant que revenu personnel et payer l'impôt sur le revenu exigible;
- emprunter de l'argent en tant que particuliers et commencer à percevoir des revenus personnels de la société chaque année pour rembourser l'hypothèque;
- transférer la ferme familiale qu'ils possédaient à titre personnel dans la société et, en échange, extraire des fonds de cette dernière;
- vendre l'exploitation agricole détenue à titre personnel.

Comprendre les répercussions fiscales et successorales

La comptable leur a expliqué que leur situation n'était pas rare. De fait, nombre d'agriculteurs et agricultrices considèrent leurs terres et leurs actifs agricoles comme leur pécule pour leur retraite et omettent de retirer un revenu personnel de l'entreprise au cours de leur carrière.

Certes, ils auraient dû payer l'impôt sur ce revenu et il leur aurait fallu plus de temps pour rembourser la dette agricole, mais ils auraient été mieux placés pour prendre leur retraite et élaborer un plan successoral. André et Louise ont passé en revue les différentes options.

Évaluation des options

Si la nouvelle maison appartenait à la société, le nombre d'actifs liés à cette dernière s'en verrait augmenté, ce qui compliquerait la planification successorale. La comptable d'André et de Louise leur a aussi indiqué que si la société était propriétaire de la maison, ils devraient payer un loyer raisonnable à la société ou payer l'impôt sur le revenu des particuliers sur la valeur de l'avantage lié au logement. Mais si la nouvelle maison était construite sur un terrain appartenant



à la société, il serait logique, d'un point de vue juridique, que la maison soit payée par l'entité propriétaire du terrain.

Le retrait des REER entraînerait des répercussions fiscales immédiates pour le couple et irait à l'encontre de l'objectif de la cotisation à un REER. S'ils les décaissaient entièrement, ils seraient imposés à plus de 50 %, alors que s'ils les retiraient au fil du temps, le taux d'imposition serait plus faible.

Un taux d'imposition élevé s'appliquerait aussi s'ils percevaient d'importants dividendes de la société pour financer les coûts de construction en amont. Une telle stratégie viendrait également annuler une grande partie des avantages fiscaux liés à l'exploitation par l'intermédiaire d'une société dont cette dernière a bénéficié au fil des ans.

Une autre option consistait à emprunter, à titre personnel, les fonds nécessaires à la construction de la maison. André et Louise pourraient alors prélever des dividendes annuels de la société pour rembourser leur dette personnelle. Or, l'idée de contracter une nouvelle dette importante ne leur plaisait pas. Toutefois, cette option leur permettrait d'extraire des liquidités de la société de manière ordonnée et à un taux d'imposition nettement inférieur à celui auquel ils seraient assujettis s'ils les prélevaient d'un coup.

Louise a demandé s'il était possible d'emprunter l'argent à leur société plutôt qu'à la banque, mais leur comptable a expliqué que, bien que cette question soit courante, les règles fiscales ne le permettaient pas.

Ils pouvaient toutefois transférer la ferme familiale, qu'ils possédaient à titre personnel, dans la société. En échange, André et Louise pourraient retirer des liquidités de la société et acheter un terrain séparé dont ils seraient personnellement propriétaires. Bien qu'attrayante à court terme, cette solution soulève d'autres questions en matière de planification successorale.

Leur comptable leur a demandé s'ils envisageaient de vendre l'exploitation agricole qu'ils possédaient à titre personnel. Si leur première réaction a été un refus catégorique, ils ont compris qu'en faisant appel à la raison plutôt qu'aux sentiments, cette option méritait réflexion. Ils pourraient se prévaloir de l'exonération des gains en capital et le produit de la vente serait plus que suffisant pour payer la nouvelle maison, de sorte qu'ils auraient accès à des liquidités à leur retraite.

Des leçons à retenir

S'ils ne regrettaient pas d'avoir remboursé leurs dettes, André et Louise ont compris qu'en tirant un revenu annuel modeste de la société, ils auraient pu construire leur maison et planifier leur succession plus facilement. Ils ont reporté beaucoup d'impôts au fil des ans, mais, comme on dit parfois, l'impôt a fini par les rattraper. ■

ET VOUS, PRÉPAREZ-VOUS L'AVENIR?

L'outil d'aide à la planification testamentaire et successorale de FAC peut être un bon point de départ : willingwisdom.com/FAC/

Les Services consultatifs de FAC offrent un soutien gratuit et personnalisé pour aider les familles du milieu agricole à clarifier leurs objectifs, à gérer le transfert d'entreprise et à aller de l'avant en toute confiance. Les conseillers et conseillères en entreprise peuvent guider la discussion et aider à éliminer les obstacles : fac.ca/ParlonsDeTransfert

COMMENT COMMERCIALISER MES CÉRÉALES EFFICACEMENT?

PAR BECKY ZIMMER



Jonathon Driedger

Vice-président,
LeftField

Commodity Research
Winnipeg, Manitoba

Personne ne possède de boule de cristal. S'il est impossible de prédire l'avenir, on peut néanmoins élaborer une stratégie pour tirer le meilleur parti des conditions du marché. Commencez par une question simple et cruciale : Quand dois-je expédier mes céréales? Puis-je me permettre d'attendre de meilleurs prix?

Que vous ayez besoin, entre autres, de générer des liquidités ou d'accéder à de l'espace d'entreposage, il vous faut un plan pour vendre vos céréales de manière proactive et en tenant compte des conditions du marché.

La vente par tranches est une pratique courante (par exemple, vendre 20 ou 25 % de votre production à différents moments de l'année).

Chaque exploitation agricole et chaque vente de céréales sont différentes; chacune comporte des objectifs et des circonstances uniques, ainsi qu'un équilibre entre les risques et les bénéfices qui lui est propre. Les exploitations n'ont pas toutes le même niveau de tolérance au risque.

Le moment de la vente est une décision personnelle, et les préférences entrent en jeu. La bonne stratégie de vente diffère d'une exploitation à l'autre, et le fait d'avoir un plan vous permettra de prendre vos décisions en toute connaissance de cause.

Je décris souvent les stratégies de commercialisation comme étant soit offensives, soit défensives. Une stratégie défensive vise à réaliser des gains lorsque les prix sont favorables, ce qui permet de gérer le risque. Une stratégie offensive consiste à saisir les possibilités lorsque les conditions du marché indiquent que les rendements sont susceptibles de s'améliorer. L'essentiel est de se tenir au courant et de comprendre le comportement habituel des marchés, en particulier dans votre région.

Par exemple, la meilleure stratégie de commercialisation du canola dans la région de la rivière de la Paix, en Alberta, peut être très différente de celle qui fonctionne dans la vallée de la rivière Rouge, au Manitoba. Posez-vous les questions suivantes : Faut-il réagir aux mouvements du marché à court terme? Devrions-nous adopter une approche plus audacieuse ou plus prudente à l'heure actuelle? Y a-t-il une culture particulièrement prometteuse qui mérite une stratégie différente?

Créez un plan qui tient compte de plusieurs scénarios de marché possibles afin d'être en mesure de vous adapter à mesure que les conditions changent.



**Mike Jubinville**

Analyste principal de marché,
MarketsFarm
Winnipeg, Manitoba

La peur de rater une occasion est le lot de bon nombre de propriétaires d'exploitations agricoles, en particulier lorsqu'il s'agit de tirer le meilleur parti de la commercialisation des céréales. Le fait de disposer des bonnes informations peut vous mener loin.

Le manque de contrôle peut être frustrant, et attendre le sommet du marché peut mener à la paralysie décisionnelle, vous laissant à la merci des fluctuations de prix.

Les marchés céréaliers ont tendance à monter progressivement et à chuter rapidement. Les ralentissements soudains peuvent être particulièrement pénibles, et le trop-plein d'information peut être accablant. C'est pourquoi il est important d'acquérir des connaissances de base sur le fonctionnement des marchés.

Les marchés sont régis par l'offre et la demande.

Dans un marché orienté par la demande, les utilisatrices et utilisateurs y entrent activement, ce qui tend à générer des « marchés haussiers » à long terme où les prix augmentent. Prêtez attention aux chocs d'offre qui sont susceptibles de provoquer de brèves hausses des prix, car ces occasions pourraient nécessiter la prise de mesures rapides.

À l'inverse, sur les marchés fortement approvisionnés, où bon nombre de producteurs et productrices mettent des céréales sur le marché, les prix ont tendance à diminuer, ce qui mène à des « marchés baissiers » caractérisés par une chute des prix et des rendements plus faibles.

La saisonnalité détermine également l'offre et la demande. À l'automne, une quantité importante de céréales arrive sur le marché, et celui-ci subit la pression exercée par cette offre abondante. Au printemps, le resserrement des stocks de la récolte précédente ou des problèmes météorologiques qui nuisent à l'ensemencement peuvent entraîner une hausse des prix. Soyez au fait de ces tendances saisonnières et de la manière dont elles influencent l'évolution du marché.

Au nombre des autres facteurs qui ont une incidence sur l'offre et la demande, on compte les conditions météorologiques, l'actualité politique, le commerce, les problèmes frontaliers, les droits de douane et les fluctuations des devises.

Pour vous y retrouver dans la complexité des marchés, établissez un plan de commercialisation clair, suivez-le rigoureusement et examinez régulièrement vos résultats afin de garder le cap. Efforcez-vous de battre le prix moyen local et adoptez une approche de vente progressive afin d'assurer une constance.

Face à la multitude de questions à prendre en considération, n'hésitez pas à demander de l'aide. Un conseiller ou une conseillère externe de confiance peut soutenir votre prise de décisions, répondre à vos questions et vous permettre de prendre de l'assurance. ■

VOTRE LISTE DE CONTRÔLE POUR LA COMMERCIALISATION DES CÉRÉALES :

- ❑ **Déterminer** quand expédier vos céréales en fonction des flux de trésorerie, de la capacité d'entreposage et des prix du marché.
- ❑ **Mettre en œuvre** une stratégie de vente progressive pour gérer les risques et tirer parti des fluctuations du marché.
- ❑ **Évaluer** votre tolérance au risque et votre niveau d'aisance personnelle face à la volatilité des marchés.
- ❑ **Choisir** entre des stratégies de commercialisation offensives (axées sur les possibilités) ou défensives (visant à sécuriser des gains).
- ❑ **Suivre** les tendances saisonnières et les cycles de l'offre qui influencent les prix des céréales.
- ❑ **Consulter** des conseillers et conseillères de confiance ou des analystes de marché pour prendre des décisions éclairées.
- ❑ **Créer** un plan de commercialisation clair et cohérent – et le réexaminer régulièrement pour rester sur la bonne voie.
- ❑ **Gérer** les déclencheurs émotionnels comme la peur de rater une occasion et suivre le plan établi.

COMMERCIALISATION DE CÉRÉALES? COMMENCEZ ICI.

Les prix des cultures évoluent rapidement, et votre plan doit en faire autant. Que vous soyez novice en commercialisation ou que vous souhaitiez perfectionner votre stratégie, le guide de commercialisation des produits agricoles conçu par FAC vous aidera à clarifier vos objectifs, à comprendre les termes clés et à élaborer un plan de commercialisation adapté. Jetez un coup d'œil : fcc-fac.ca/fr/documents/guide-commercialisation-produits-agricoles-cultures



COMMENT GÉRER LES PRESSIONS EXTÉRIEURES À LA FERME

PAR MYRNA STARK LEADER



Les propriétaires d'exploitations agricoles connaissent les soubresauts de l'incertitude, mais ces derniers temps, elle est de plus en plus déstabilisante.

Maintenant que nous nous sommes relevés d'une pandémie mondiale – ce qui n'est pas rien – nous sommes confrontés à des changements dans nos relations commerciales de longue date. Alors que les marchés fluctuent, que les coûts sont en hausse et que l'intelligence artificielle se développe, il n'est pas étonnant que les niveaux de stress augmentent.

Bien sûr, un peu de stress peut être positif. C'est un moteur d'action et d'innovation. Mais un stress excessif peut vous paralyser et nuire à votre santé : sur le plan physique (hypertension, maladies cardiaques ou accidents vasculaires) et sur le plan mental (anxiété, inquiétude ou sentiment de désespoir).

Le stress ne fait pas de discrimination en fonction de l'âge ou de l'emploi. La manière dont il se manifeste et le moment où il apparaît sont propres à chaque personne.

Reconnaître les signes

Il est important de surveiller et de comprendre vos niveaux de stress et de tolérance. Les signes sont habituellement physiques, comportementaux, émotionnels ou intellectuels. Une personne peut ressentir du stress dans son corps – tensions, maux de tête, problèmes d'estomac – tandis qu'une autre aura l'esprit agité par des pensées récurrentes. Cependant, quelqu'un d'autre peut ressentir un malaise plus grand ou avoir des sautes d'humeur plus importantes. Souvent, le stress s'accumule en raison des effets combinés de différents facteurs, comme le travail, la famille, les finances ou les événements mondiaux.

Être son propre baromètre

« Soyez vraiment honnête avec vous-même à propos de votre bien-être et remarquez les changements », dit la psychothérapeute ontarienne Bonnie Taylor, M.S.S., T.S.

Quelle lecture faites-vous de votre tableau de bord interne? Vert – ça va bien? Jaune – attention, ou rouge – danger?

« Soyez à l'écoute de votre corps chaque jour, cela vous aidera à reconnaître une journée de stress modéré – la zone verte – un état où, bien que le stress soit présent, vous parvenez à gérer la plupart des situations. Dans la zone jaune, le stress occupe une plus grande partie de vos pensées et votre corps réagit plus intensément. Vous faites toujours ce que vous avez à faire, mais vous ressentez peut-être une plus grande fatigue, vous êtes plus irritable ou vous allez chercher des cafés pour rester énergique », explique M^{me} Taylor.

« Dans la zone rouge, votre capacité à gérer le stress ou à résoudre les problèmes est limitée. L'organisme utilise ses réserves juste pour tenir bon. Tout peut sembler trop lourd à supporter, et on peut avoir l'impression de ne pas être à la hauteur. »

L'idéal est d'agir dès que vous constatez que votre stress augmente, que vous entrez dans votre zone jaune. Il est important de vous concentrer sur ce que vous pouvez faire et non sur les choses sur lesquelles vous n'avez aucun contrôle.

Recourir à des stratégies positives

Comme il n'existe pas de solution unique pour réduire le stress, M^{me} Taylor propose plusieurs outils de gestion du stress.

« Sortez votre liste de choses à faire de votre tête et mettez-la sur papier. Cela suffit parfois à apaiser le stress », explique M^{me} Taylor.

La mise en place de limites est une autre solution. « Envisagez de dire non et examinez la charge que vous acceptez. Demandez si d'autres personnes pourraient prendre le relais, ce qui vous permettra de vous consacrer à d'autres priorités ou de prendre le temps de vous détendre. »

Il se peut que regarder les nouvelles ou les médias sociaux vous renseigne, vous aide à prendre des décisions ou soit un moyen de décompresser. Cependant, M^{me} Taylor conseille de régler une minuterie pour vous rappeler de tenir compte de votre état physique et mental. Vous sentez-vous mieux ou moins bien après avoir regardé vos écrans? Il n'y a pas de mal à faire une pause.

Une autre stratégie consiste à observer un rituel quotidien, comme prendre un café le matin sans distraction. Vous pouvez aussi nommer des choses qui vous inspirent de la reconnaissance, faire de courtes pauses pendant la journée et respirer profondément pour retrouver le calme.

CONNAÎTRE LES SIGNAUX : S'ATTAQUER AU STRESS SANS TARDER

CORPS : Maux de tête, troubles digestifs, transpiration, picotements, tensions musculaires, douleurs, essoufflement ou maladies fréquentes.

COMPORTEMENT : Changements d'activité ou de sommeil, changements de comportement tels que les accès de colère, le fait de se plaindre, de s'isoler, de pleurer ou de grincer des dents, ou la prise de risques dangereux.

ÉMOTIONS : Sautes d'humeur, cauchemars, perte d'intérêt, sentiment d'accablement, frustration, intolérance, peur de l'échec, manque de confiance, apathie ou comparaison aux autres.

ÉTAT D'ESPRIT : Trous de mémoire, troubles de la concentration, pensées qui défilent trop vite, manque de jugement, confusion, perte d'objectivité ou envie de fuir.

*(Adapté de l'Université de Suffolk, Boston – suffolk.edu/student-life/health-wellness/mental-health-resources/the-warning-signs-of-stress)
[en anglais seulement]*

« La pratique de la pleine conscience est essentielle, explique M^{me} Taylor. Une façon très simple est de s'arrêter pour s'attarder à nos cinq sens. Nommez cinq choses que vous entendez, quatre que vous voyez, trois que vous sentez, deux que vous pouvez toucher et une que vous goûtez en ce moment. »

N'hésitez pas à demander du soutien

« En agriculture, l'isolement dans le travail est fréquent; or, nous sommes des créatures sociales. Il est extrêmement important de nouer des liens avec d'autres personnes, en particulier en dehors de la ferme. Appelez quelqu'un pour prendre de ses nouvelles.

Et n'ignorez pas une personne qui vous tend la main. Il peut être judicieux de demander aux autres comment ils gèrent les enjeux externes. Le simple fait d'aborder le sujet permet d'entamer des conversations éclairantes », explique M^{me} Taylor.

Les médecins, les thérapeutes, les comptables, les spécialistes de la planification financière et d'autres personnes comme vos proches peuvent aussi apporter du soutien.

« La santé mentale et le bien-être sont vraiment renforcés par notre communauté. C'est un peu la responsabilité de la communauté d'être là pour les autres, mais seul l'individu sait ce qui fonctionne pour lui », explique M^{me} Taylor. ■



COMMENT VOUS SENTEZ-VOUS?

Parcourez une liste complète de ressources en santé mentale, y compris l'outil d'auto-évaluation gratuit et confidentiel de FAC, conçu pour le milieu agricole : fac.ca/MieuxEtre et domore.ag.

TROIS FAÇONS DE TROUVER LA PERLE RARE

Les conseillères et les conseillers sont des membres importants de toute équipe agricole, mais toutes et tous ne sont pas nécessairement compatibles avec votre entreprise. Voici trois conseils pour trouver la perle rare :

- 1. Demandez des recommandations à votre entourage qui pratique aussi l'agriculture ainsi qu'aux conseillers et conseillères avec qui vous avez déjà travaillé.** Si vous avez une bonne connexion Internet, votre réseau peut s'étendre au-delà de votre région.
- 2. Consultez les CV et les références pour connaître leur formation et leur expérience.** Leur expertise correspond-elle à ce que vous recherchez?
- 3. Organisez une rencontre exploratoire avec les candidats potentiels.** Déterminez qui correspond le mieux à vos valeurs, à votre style de travail et à vos préférences en matière de communication.

Source : country-guide.ca [en anglais seulement]

Pour en savoir davantage sur la façon dont l'équipe des Services consultatifs de FAC peut soutenir votre exploitation, visitez fac.ca/ParlonsDeTransfert

LE SOMMEIL, C'EST IMPORTANT

Le sommeil n'est peut-être pas votre priorité absolue pendant les saisons très occupées, mais il est un élément essentiel de la gestion du stress. Voici quelques conseils pour dormir sur vos deux oreilles :

- Évitez la caféine huit heures avant d'aller au lit et l'alcool quatre heures avant le coucher.
- Faites des listes de choses à faire et couchez vos inquiétudes sur papier avant de vous endormir.
- Au moment de vous mettre au lit, respirez profondément et détendez vos muscles. Essayez la musique douce, la méditation guidée ou la relaxation progressive sur une appli.

Sources : ontariograinfarmer.ca [en anglais seulement], fac.ca



FAIT : Des études montrent qu'être en état d'éveil pendant 17 heures équivaut à une alcoolémie de 0,05 %, et qu'être éveillé pendant 24 heures équivaut à une alcoolémie de 0,10 %.

TRANSFERT RÉUSSI, RELÈVE SOLIDE

Vous vous préparez à prendre la relève de la ferme? Ne manquez pas la série de webinaires en cinq parties de FAC, créée en partenariat avec SynerAction Relève et conçue pour aider la prochaine génération d'agricultrices et d'agriculteurs à relever les défis du transfert d'entreprise avec assurance.

TRANSFERT RÉUSSI,
RELÈVE SOLIDE



Balayez le code QR
ou visitez [fac.ca/
Evenements](https://fac.ca/Evenements) pour
visionner la série.

TIREZ PARTI DE VOS CHIFFRES

Besoin d'acheter ou de louer un nouvel équipement? Curieux de savoir comment vos paiements hypothécaires peuvent évoluer au fil du temps?



FAC offre une gamme d'outils et de ressources pour vous aider à prendre des décisions financières, que vous cherchiez à approfondir vos connaissances ou à faire des calculs.

Explorez les **calculateurs de paiements de prêt** pour estimer les paiements en fonction du montant du prêt, du taux d'intérêt et de la période d'amortissement, avec une ventilation du capital et des intérêts : **Visitez fac.ca/Calculateurs**

Allez plus loin en suivant le cours gratuit en trois volets
Cap sur la gestion financière agricole :

- Comprendre ses chiffres
- Analyse de vos états financiers
- Prise de décisions

Enrichissez vos connaissances au fil des modules, vérifiez votre compréhension et mettez en pratique les notions apprises à l'aide d'outils pratiques et de modèles prêts à l'emploi adaptés aux exploitations agricoles.

Visitez **fac.ca/GestionFinancesAgricoles**

Augmentez vos compétences et outillez-vous pour mieux gérer votre ferme. Votre moi futur vous en remerciera!



RÊVER. BÂTIR. RÉUSSIR.



Aider la **relève** à prendre racine

La bonification du prêt Transfert de FAC facilite le transfert des exploitations agricoles et agroalimentaires. Ce produit permet aux acheteurs de devenir propriétaires sans mise de fonds initiale, tandis que les vendeurs reçoivent le produit de la vente selon un calendrier qui convient à leurs plans.

Cette bonification arrive à un moment très opportun. En effet, on s'attend à ce que plus de 50 milliards de dollars en actifs agricoles canadiens changent de propriétaire au cours de la prochaine décennie. Les producteurs et productrices désiraient une souplesse et une assurance accrues à l'égard de la transaction de vente, et FAC a répondu à leurs besoins.

« Le prêt Transfert de FAC a changé la donne pour notre exploitation. Ce produit nous a aidés à obtenir des terres et des équipements avec des modalités souples, et les intérêts économisés nous ont permis de continuer à croître », font valoir les producteurs de céréales et d'oléagineux et éleveurs-naisseurs Aaron et Amber Hoffus, situés à Bjorkdale, en Saskatchewan. Ils ont eu recours à ce prêt pour obtenir des terres et des équipements et assurer la croissance continue de leur exploitation agricole mixte.



Conçu pour les acheteurs

Ce qui caractérise ce prêt, c'est que les propriétaires peuvent commencer par des paiements d'intérêts seulement ou réduire le capital de leur prêt dès le départ. Cette souplesse leur permet de dégager des liquidités additionnelles pour les achats d'intrants de culture et de bétail ainsi que les investissements dans de nouvelles technologies ou le marketing pendant la période cruciale des premières années.

De plus, il n'est pas nécessaire de verser une mise de fonds. À titre d'avantage supplémentaire, FAC offre gratuitement le logiciel AgExpert Comptabilité, ce qui donne aux acheteurs, dès le premier jour, une vision claire de leur exploitation quant aux coûts, aux revenus et à la viabilité du bilan. Un calculateur du prêt Transfert est accessible sur fac.ca pour aider les producteurs et productrices à comparer différents calendriers et à choisir l'option qui correspond le mieux à leur position de trésorerie.



Tranquillité d'esprit pour les vendeurs

Pour leur part, les vendeurs reçoivent le produit total de la vente garanti par FAC, selon le calendrier qu'ils choisissent, qui

peut s'échelonner sur une période maximale de dix ans. Le versement complet du produit de la vente, qui est stable et prévisible, peut servir à financer une retraite, à soutenir un réinvestissement ou à permettre au vendeur de guider la prochaine génération de propriétaires, tout en continuant de jouer un rôle actif.



Un soutien quand ça compte

Les changements de propriété se présentent sous plusieurs formes, que ce soit des parents qui vendent leurs actifs à leurs enfants, des personnes qui font l'acquisition de l'exploitation de leurs voisins retraités ou des entrepreneurs ou entrepreneuses qui élargissent leurs activités. Peu importe la situation, le prêt Transfert amélioré répond aux défis d'aujourd'hui en matière de propriété et jette des bases plus solides pour la réussite à long terme.



Visitez le
fac.ca/PretTransfert
pour en savoir plus.



Faites parler vos données.

Voyez-y plus clair.

AgExpert vous offre une vue d'ensemble de vos données, ce qui vous permet de les faire parler entre elles. C'est votre accès à une prise de décisions éclairées et fondées sur des données, des champs jusqu'à la tenue de livres.

Une gestion agricole fiable, simple et conçue pour répondre à vos besoins.



Créez un compte
en visitant
AgExpert.ca/fr





RÊVER. BÂTIR. RÉUSSIR.

UN COUP DE POUCE À L'INNOVATION

Faites une demande auprès du Programme d'incitatifs
aux pratiques durables de FAC

Nous récompensons les clients et les clientes de FAC comme
vous qui ont adopté des pratiques agricoles réfléchies et durables.
Voyez-le comme un boni bien mérité. Votre portefeuille, ainsi que
les générations futures, vous en remercieront.

Tous les détails au
fac.ca/ProgrammesPratiquesDurables

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