



Financement agricole Canada

Canada

LE JOURNAL

novembre-décembre 2005

AgriSuccès

Main-d'œuvre de l'étranger

Ce qu'il faut savoir pour embaucher
ces employés saisonniers

Répondre aux besoins de
main-d'œuvre pendant
les hautes saisons

Est-ce que plus de respect
veut dire plus d'argent?

Vous êtes frappé par
une sécheresse?

Embaucher un expert
pour la planification
successorale



« Je vois maintenant notre entreprise comme je ne l'avais jamais vue auparavant. »

– Rachel Lauzière, Knowlton (Québec)

Devenez un meilleur gestionnaire grâce à l'atelier Gestionnaire de ferme avancé

Voyez comment Rachel planifie sa réussite! Tout en travaillant à la ferme porcine familiale, Rachel a examiné l'avenir de son entreprise grâce à l'atelier *Gestionnaire de ferme avancé*. Après seulement quelques jours de formation stratégique, financière et dans le domaine des ressources humaines, elle est devenue un meilleur leader pour ses employés ainsi qu'un meilleur gestionnaire pour son exploitation. De plus, elle a acquis une nouvelle vision de son entreprise. Vous pouvez en faire de même.

Changez la façon de voir votre entreprise agricole grâce à l'atelier Gestionnaire de ferme avancé.

Inscrivez-vous dès maintenant en visitant le site www.AgriSucces.ca ou en composant le 1 888 332-3301.

Stratford (Ontario)

Module 1 : 6 et 7 décembre 2005

Module 2 : 17 et 18 janvier 2006

Module 3 : 7 au 9 février 2006

Sainte-Foy (Québec)

Module 1 : du 6 au 8 février 2006

Module 2 : du 28 février au 2 mars 2006

Saint-Hyacinthe (Québec)

Module 1 : du 15 au 17 février 2006

Module 2 : du 15 au 17 mars 2006

Obtenez l'horaire complet des autres ateliers *AgriSuccès* à l'adresse www.AgriSucces.ca ou en composant le 1 888 332-3301.



Financement agricole Canada

présente



Canada

Dans ce numéro

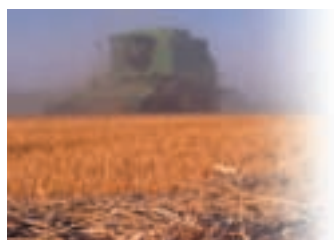
6 | Main-d'œuvre de l'étranger

Les travailleurs étrangers sont essentiels au succès de nombreuses exploitations agricoles.



4 | Votre argent

Les frais du PCSRA, les prix de l'azote et la U.S. Energy Bill (loi américaine sur l'énergie).



5 | Vue d'ensemble – Répondre aux besoins de main-d'œuvre pendant les hautes saisons

Pendant les saisons de pointe, la famille, les amis et les propriétaires fournissent de l'aide dans beaucoup d'exploitations céréalières du pays, mais nous ne devrions pas considérer ces ressources humaines comme acquises.



8 | La tendance à la hausse se poursuit

La valeur des terres agricoles a continué de s'apprécier.



9 | Image de l'agriculture – Est-ce que plus de respect veut dire plus d'argent?

Des visites de ferme aux robots parlants, les producteurs s'efforcent d'expliquer l'agriculture aux consommateurs.



10 | À la fine pointe – Vous êtes frappé par une sécheresse?

La technologie de protection du rendement de Performance Plants pourrait entrer dans une nouvelle ère en matière de tolérance à la sécheresse des cultures.



11 | Planifier votre réussite – Embaucher un expert pour la planification successorale

La vente d'une exploitation à deux fils pourrait sembler une transaction simple. Retenir les services d'un professionnel se révèle toutefois des plus utiles.



12 | Les ressources humaines à l'origine du succès du cidre de glace

Réussir le lancement d'une entreprise de cidre de glace demande une expertise particulière.

LE JOURNAL
AgriSuccès

novembre-décembre 2005

Comité de rédaction

Lyndon Carlson
Derwin Arnstead
Todd Klink
Louise Yates
Lindsay Folk
Tim Kydd
Adrienne Gagnon

Rédacteur en chef
Kevin Hursh

Rédactrice adjointe
Allison Finnamore

Traduction
Équipe de traduction de FAC

Directrice artistique
Chloé Gendron

Concepteur graphique
Chris Anderson

Techniciennes de la production
Tracey Fay-Powers
Nadine Frank

Collaborateurs à la photographie
Greg Huszar
Bob Hendy

Photo en page de couverture
Bob Hendy

Renseignements sur
l'abonnement

Changement d'adresse,
commentaires ou questions :
Téléphone : 1 888 332-3301
Courriel : info@AgriSucces.ca


Pour le courrier non distribuable,
veuillez le retourner à :
1800, rue Hamilton, C. P. 4320,
Regina (Saskatchewan) S4P 4L3

Le Journal AgriSuccès est
publié tous les deux mois par
Financement agricole Canada
(FAC). AgriSuccès se consacre
au perfectionnement des
pratiques de gestion qui
contribueront au succès de
l'agriculture canadienne.
Financement agricole Canada
est convaincue de ce succès, c'est
pourquoi elle vous présente
fièrement AgriSuccès.

www.fac-fcc.ca
www.AgriSucces.ca

Sur la page couverture

Andy Vermeulen à sa ferme
maraîchère, près de Canning,
en Nouvelle-Écosse.



« C'est beaucoup plus facile
que je ne le croyais. »

– Ron Shea, Kindersley (Saskatchewan)

Voyez comment la comptabilité peut être facile avec les logiciels AgExpert.

Il suffit de demander à Ron. Auparavant, il faisait tout avec un crayon et un bout de papier. Grâce à la douce persuasion de sa femme Marilyn, il a opté pour le logiciel *Analyste AgExpert*. Aujourd'hui, il utilise ce dernier pour gérer la comptabilité de son exploitation de céréales et de bétail. De plus, le logiciel produit automatiquement ses rapports de TPS. Comme le dirait Ron : « C'est facile! »



Pour commander, composez
le 1 800 667-7893.
www.AgExpert.ca



Financement agricole Canada

présente



Logiciels de gestion agricole
canadiens de pointe

Canada

Lettre des rédacteurs



PAR ALLISON FINNAMORE ET KEVIN HURSH

Comme pour toute autre chose au sein d'exploitation agricole ou d'une entreprise qui réussit, il faut planifier les ressources humaines. Pas besoin d'utiliser une formule compliquée ou un processus difficile, mais c'est un aspect de l'exploitation qui requiert de l'attention.

Dans le présent numéro du *Journal Agrisuccès*, nous accordons une attention spéciale à deux domaines des ressources humaines qui posent des difficultés communes dans tout le pays : les besoins en main-d'œuvre en haute saison et l'expertise spécialisée. Nous espérons que ces articles vous aideront à planifier les ressources humaines pour votre exploitation.

Ce numéro vous propose également des articles sur des sujets allant des prix de l'azote à la biotechnologie.

Les articles du *Journal* se veulent utiles pour les exploitations de différents secteurs dans toutes les régions. Nous sommes heureux d'avoir des journalistes spécialisés en agriculture de tout le pays qui contribuent au journal.

Vous remarquerez également le résumé du tout dernier *Rapport sur la valeur des terres agricoles* de Financement agricole Canada à la page 8. Cela annonce le thème du prochain numéro de janvier-février où nous examinerons un certain nombre de sujets liés au prix des terres.

Vos idées d'articles et vos commentaires sont toujours les bienvenus. Veuillez nous écrire à info@AgriSucces.ca ou nous appeler au 1 888 332-3301.

LE JOURNAL AgriSuccès

Les collaborateurs de ce mois-ci

Kevin Hursh,
Rédacteur en chef

Kevin Hursh est agrologue-conseil, journaliste et communicateur à Saskatoon, en Saskatchewan. Il participe également activement à la gestion et à l'exploitation d'une ferme céréalière près de Cabri, en Saskatchewan.

Allison Finnamore,
Rédactrice adjointe

Allison Finnamore est journaliste agricole pigiste à Moncton, au Nouveau-Brunswick. Elle écrit des articles sur l'agriculture depuis 15 ans et est présidente sortante de la Canadian Farm Writers' Federation.

Owen Roberts

Owen Roberts, natif de Mitchell's Bay, en Ontario (près de Chatham), enseigne la communication agricole au Collège agricole de l'Ontario, à l'université de Guelph, et est directeur de la diffusion de la recherche de l'université. Il est également journaliste pigiste et communicateur.

Lorne McClinton

Lorne McClinton travaille dans le domaine de la communication depuis 20 ans en tant que journaliste, photographe, scénariste et rédacteur d'entreprise. Il partage son temps entre le Québec et la Saskatchewan où il possède une exploitation céréalière.

Mike Jubinville

Mike Jubinville est analyste en chef et président de Pro Farmer Canada, un service de conseil et d'analyse du marché pour les produits agricoles basé à Winnipeg.

D. Lorraine Andrews

Lorraine Andrews est journaliste indépendante et vit à High River en Alberta. Elle a grandi dans une grande exploitation céréalière près de Vulcan et a écrit pour un certain nombre de publications liées à l'agriculture.

Les éditeurs et les journalistes du *Journal Agrisuccès* tentent de fournir une information et des analyses exactes et utiles. Les éditeurs et FAC/AgriSuccès ne garantissent pas la précision de l'information contenue dans ce journal et ne sauraient être tenus responsables de toute action ou décision prise par le lecteur à la lecture de ce journal.

Hausse du prix de l'azote



PAR MIKE JUBINVILLE

Le gaz naturel représente 70 à 75 p. 100 du coût de production de l'azote. Le prix du gaz naturel approche des records jamais vus.

Selon les rapports de détaillants d'engrais, c'est la première fois que les prix de l'azote d'été-automne ne baissent pas après la hausse du printemps. En fait, le prix de détail

de l'urée est maintenant de 500 \$/tonne et rien n'indique que ce chiffre va baisser. Les coûts élevés du gaz naturel, les niveaux de stocks réduits chez les fabricants et la lenteur des importations entraînent une augmentation du prix de l'azote.

Avec de grosses récoltes dans les silos, des liquidités peu importantes, des prix faibles pour les produits et le choc du prix affiché du côté des intrants, les ventes d'engrais de l'automne pourraient ralentir. Cependant, les détaillants préviennent déjà que le prix de l'urée pourrait être sensiblement plus élevé en janvier-mai 2006.

Des frais de participation au PCSRA pour 2006

PAR KEVIN HURSH

Les ministres de l'Agriculture du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux prévoient se rencontrer en novembre pour discuter entre autres des changements apportés au PCSRA, le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole.

Les dépôts des producteurs pour 2003, 2004 et 2005 ont été reportés au 31 mars 2006. D'ici là, on pense que l'obligation de dépôt du

producteur sera abandonnée. Pour 2006, on propose des frais annuels de participation au PCSRA.

À la réunion de juillet des ministres de l'Agriculture, on a discuté de frais de 0,45 p. 100 sur la marge de référence d'un producteur. Cela équivaldrait à 450 \$ pour une marge de référence de 100 000 \$. Différents groupes agricoles ont dit que les frais devraient être fixés à un niveau beaucoup plus bas de façon à ce qu'ils ne soient pas un obstacle à la participation.

Loi américaine sur l'énergie et demande de céréales fourragères

PAR MIKE JUBINVILLE

Le Congrès américain a finalement adopté la Energy Policy Act (loi sur la politique de l'énergie). La loi encourage le développement de l'énergie nucléaire, du charbon épuré et de l'énergie éolienne, ainsi que des biocarburants. Des subventions sur 10 ans d'un montant de 12,3 milliards de dollars sont prévues pour toutes ces énergies.

Une initiative qui présente un certain intérêt pour l'agriculture est le soutien apporté à l'éthanol et au biodiésel. Avec 4 milliards de gallons en 2006 pour commencer, la loi demandera à l'industrie du raffinage américain d'augmenter régulièrement l'utilisation de l'éthanol jusqu'à atteindre 7,5 milliards de gallons en 2012.

Cela demandera de doubler plus ou moins la capacité américaine d'éthanol sur sept ans. Cinquante à soixante nouvelles usines seront requises, environ une toutes les six semaines.

Au fur et à mesure que la production d'éthanol américaine augmentera, il en sera de même pour le maïs. Cette année, ce sont environ 1,3 milliard de boisseaux qui seront distillés pour fabriquer de l'éthanol. D'ici à ce qu'on arrive à 2,5 milliards de boisseaux, la production d'éthanol aura absorbé soit la quasi-totalité des exportations de maïs américaines, soit toutes les augmentations possibles de production de maïs aux États-Unis au cours des sept prochaines années.

Répondre aux besoins de main-d'œuvre pendant les hautes saisons



PAR KEVIN HURSH

D'après le recensement de l'agriculture de 2001, le total des salaires représente 10 p. 100 des charges d'exploitation des fermes canadiennes. Le total des salaires a dépassé 3,3 milliards de dollars cette année, dont 1,4 milliard de dollars versés à des membres de la famille.

Les travailleurs qualifiés et compétents sont particulièrement recherchés par les producteurs

céréaliers du pays pendant les hautes saisons des semences et de la récolte. Une grande proportion de ces travailleurs tombe dans des catégories qui se chevauchent et qui comprennent les amis, les parents et les propriétaires.

Ce sont des ressources humaines que l'on prend pour acquises parfois. Ces personnes ne travaillent parfois que quelques fins de semaine ou quelques semaines par an, mais elles sont essentielles au succès de bien des exploitations.

Comment maintenons-nous et encourageons-nous ces relations de travail?

Je connais au moins un producteur qui a installé la conduite assistée sur son tracteur pour que son père âgé puisse encore participer aux semences du printemps. La fonction de conduite assistée réduit le stress pour le père qui s'approche maintenant des 80 ans. Les chargeurs de vis à grain sont un autre élément clé pour les travailleurs saisonniers qui ne sont plus aussi robustes qu'ils ne l'étaient.

Ailleurs, un producteur embauche l'un de ses propriétaires pour les hautes saisons. Le propriétaire a un travail à temps plein en ville. Il prend cependant des vacances pour venir à la ferme et aider pendant les semences, la pulvérisation et la récolte.

Pour le propriétaire, la possibilité de travailler sur ses propres terres et de participer à l'ensemble de l'exploitation agricole est un puissant facteur de motivation.

Il y a les sœurs, les frères, les nièces, les oncles, les cousins, la belle-famille et autres parents qui prennent une partie de leurs vacances pour retourner à la ferme au temps des semences ou de la récolte. Ils sont souvent fortement attachés à la ferme et c'est un bon changement dans leur vie habituelle.

C'est un type de relation employeur/employé différent. La motivation première pour le travailleur n'est pas économique.

La communication est un élément clé pour faire fonctionner ce type de relation. Nous ne devrions pas supposer qu'un parent citadin sait que la récolte est précoce ou tardive cette année. Nous ne devrions pas non plus nous attendre à ce qu'ils se libèrent au pied levé.

Et qu'en est-il d'une rémunération adéquate? Même si l'argent n'est pas la motivation principale, personne ne travaillera pour moins que le taux en vigueur. Nous ne devrions pas supposer que nos amis, nos parents ou nos propriétaires veulent travailler bénévolement.

Et surtout, nous devons remercier et faire savoir à ces guerriers des hautes saisons que nous les apprécions beaucoup.

Nous devons remercier et faire savoir à ces guerriers des hautes saisons que nous les apprécions beaucoup.



Main-d'œuvre *de* l'étranger

PAR D. LARRAINE ANDREWS


Selon Andy Vermeulen, le Programme des travailleurs agricoles saisonniers des Antilles et du Mexique (PTASA/M) a permis la survie de son exploitation de 174 acres de légumes en Nouvelle-Écosse.

Par le passé, il arrivait parfois à trouver des travailleurs à mi-temps ou des étudiants pour travailler dans l'exploitation, mais même maintenant, ils ont tendance à être de passage. C'est un travail d'été, pas une vocation. Souvent, ils ne feront pas les 60 à 70 heures de travail par semaine requises pendant la haute saison. « Les travailleurs étrangers considèrent cela comme une carrière. Ils sont engagés envers la ferme. J'ai deux ou trois gars qui viennent ici depuis 10 ans. »

En 1989, Andy Vermeulen a été l'un des premiers producteurs de Nouvelle-Écosse à s'inscrire au PTASA/M et cette année, il a employé un total de 19 travailleurs étrangers. Andy Vermeulen est catégorique quand il dit : « nous n'aurions pas la ferme sans le programme. »

C'est la même chose pour beaucoup de producteurs agricoles du pays qui ont de graves problèmes de main-d'œuvre aux périodes de pointe de l'année.

Pour Bob Ballard, le PTASA/M a été un élément clé du succès de son entreprise d'apiculture commerciale depuis 1996. Chaque année, il embauche deux travailleurs étrangers pour l'aider pendant la saison



Des travailleurs étrangers reviennent travailler chaque année à la ferme maraîchère de Andy Vermeulen près de Canning, en Nouvelle-Écosse.

haute avec sa colonie de 2 000 abeilles près de Debolt, en Alberta. L'un de ces travailleurs vient chaque année depuis dix ans.

« Je considère le programme comme une partie essentielle pour gérer une exploitation commerciale.

« Les travailleurs étrangers considèrent cela comme une carrière. Ils sont engagés envers la ferme. J'ai deux ou trois gars qui viennent ici depuis 10 ans. »

Au fur et à mesure que nous grandissons, le besoin d'apiculteurs d'expérience augmente, mais il y a une pénurie de travailleurs qualifiés au Canada. La plupart de ceux qui ont les connaissances spécialisées ont leur propre exploitation, explique Bob Ballard. Nous vivons dans une zone extrêmement rurale, ajoute-t-il. Avec la consolidation des exploitations, la moyenne d'âge des agriculteurs qui augmentent et les jeunes gens qui quittent l'agriculture, la

population locale où nous pouvons trouver des travailleurs disponibles ne cesse de diminuer. »

Le PTASA/M a été conçu pour permettre l'entrée organisée de travailleurs étrangers pour occuper de tels emplois. Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDCC) et Citoyenneté et Immigration Canada (CIC) gèrent actuellement le

PTASA/M en collaboration avec des producteurs agricoles, le Mexique et plusieurs pays des Antilles du Commonwealth.

Le programme fonctionne dans chaque province sauf Terre-Neuve-et-Labrador, et sert des industries telles que les pépinières, les serres, les ruchers et les cultures de légumes de plein champ. En 2004, ce sont près de 19 000 travailleurs qui ont participé, dont presque 96 p. 100 du total recrutés en Ontario et au Québec.

Les employeurs doivent couvrir plusieurs coûts supplémentaires liés à l'entrée des travailleurs étrangers. Selon Jorge Aceytuno, chef d'équipe au RHDCC pour le PTASA/M, « en plus de répondre à certains besoins des travailleurs étrangers pendant leur séjour au Canada, ces coûts supplémentaires servent à inciter les agriculteurs à entreprendre de sérieux efforts de recrutement auprès des Canadiens d'abord avant de considérer l'embauche de travailleurs étrangers. »

Les coûts supplémentaires comprennent le paiement du billet de retour par avion des travailleurs vers leur pays d'origine (dont une partie peut être récupérable), un logement gratuit pour le séjour et une assurance médicale privée jusqu'à ce que les travailleurs soient couverts par les plans de santé des provinces et l'inscription auprès de la Commission des accidents du travail de la province concernée.

Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web www.rhdcc.gc.ca.



La tendance à la hausse se poursuit

La valeur des terres agricoles a continué de croître au cours du premier semestre de 2005. Entre janvier et juillet de cette année, leur valeur s'est accrue de 1,6 p. 100, en moyenne, dans l'ensemble du Canada.

La plus forte hausse de la valeur des terres agricoles au cours de la période visée par ce rapport s'est produite en

La plus forte hausse de la valeur des terres agricoles au cours de la période visée par ce rapport s'est produite en Colombie-Britannique.

Colombie-Britannique. Ce marché est caractérisé par un éventail de facteurs uniques, notamment la demande élevée pour des terrains destinés à des lotissements. L'Alberta présentait la deuxième plus forte hausse, en partie en raison de l'effet d'entraînement engendré par la situation de l'emploi favorable dans les secteurs du pétrole et du gaz et dans l'économie en général. La valeur des terres s'est aussi accrue légèrement en Saskatchewan, au Manitoba, au Québec, en Ontario et en Nouvelle-Écosse. Elle est cependant demeurée stable à l'Île-du-Prince-Édouard et à Terre-Neuve-et-Labrador.

« Plusieurs provinces continuent de connaître une croissance de la valeur des terres agricoles », dit André Tétreault, vice-président, Risques de crédit, auprès de Financement agricole Canada (FAC). « Bien que les hausses soient généralement plus modérées que dans la dernière période de rapport, elles suivent la même tendance à la hausse que le Canada connaît depuis janvier 2000. »

La valeur des terres réagit à des facteurs tels que l'offre et la demande, qui évoluent de manière différente dans chaque province et marché. La diversité des cultures et des terres agricoles dans le pays est aussi un facteur qui entre en jeu.

On trouvera le rapport complet sur la valeur des terres agricoles, y compris une analyse de la tendance de cette valeur sur les dix dernières années dans chaque province

et dans l'ensemble du Canada, sur le site Web de FAC, à www.fac-fcc.ca, en cliquant sur Produits et services/Propriétés.

Variation en % de la valeur des terres agricoles

Provinces	Dernier semestre de 2004	Premier semestre de 2005
C.-B.	5,0 %	6,5 %
Alb.	4,4 %	3,2 %
Sask.	0,8 %	0,8 %
Man.	2,4 %	1,6 %
Ont.	3,0 %	1,8 %
Qué.	1,8 %	0,4 %
N.-B.	(0,3) %	(0,3) %
Î.-P.-É.	Pas de changement	Pas de changement
N.-É.	Pas de changement	0,4 %
T.-N.-L.	3,8	Pas de changement
Canada	2,3 %	1,6 %



Est-ce que plus de respect veut dire plus d'argent?



PAR ALLISON FINNAMORE

Il y a des années lorsque j'ai commencé à écrire quotidiennement sur l'agriculture, j'ai remarqué le même problème chez presque tous les producteurs que j'interviewais. Ils ne se sentaient pas appréciés.

Habituellement, nous parlions d'autre chose, mais souvent au cœur du problème il y avait ce sentiment de ne pas être respectés par les consommateurs. Parfois, ils en parlaient de façon subtile, d'autre fois, ils étaient plus directs et

critiquaient les consommateurs canadiens : ils ne pensent qu'à acheter des produits parfaits à bon marché. Si les consommateurs respectaient davantage les producteurs, me disaient-ils, ils comprendraient que payer des prix plus élevés à la caisse bénéficie aux producteurs.

Cette inquiétude est encore d'actualité dans toutes les exploitations du pays. Mais plutôt

que de ne rien faire et de se lamenter, l'un des plus grands mouvements en agriculture actuellement est d'améliorer les relations producteurs-consommateurs. Les producteurs mettent les bouchées doubles pour promouvoir leur industrie.

La journée « Portes ouvertes » a commencé au Nouveau-Brunswick il y a cinq ans et a gagné le reste du Canada atlantique. Les producteurs ouvrent leur exploitation au public en fin septembre et organisent souvent des démonstrations et des visites de leurs installations pour fournir une journée d'observation de la vie à la ferme. Cette première année, 61 exploitations avaient participé et accueilli 6 000 visiteurs. Le reste des provinces de l'Atlantique ont commencé leur propre programme les années suivantes et dans les dernières « Portes ouvertes », on comptait 15 000 participants pour les quatre provinces.

En Ontario et en Saskatchewan, les conseils de protection des animaux ont acheté des robots qui ressemblent à des enfants pour ouvrir la porte et parler au public au sujet

des soins donnés au bétail. Faith est un robot du Farm Animal Council of Saskatchewan Inc. et Oprah appartient au Ontario Farm Animal Council. Ce dernier simule une jeune fille conduisant un petit tracteur. Elle est accompagnée à des événements par un manipulateur qui gère ses mouvements et sa voix à distance. Sa bouche à commande vocale suit les mouvements de celle du manipulateur.

Les organisations de producteurs aux États-Unis ont également trouvé des moyens innovateurs pour attirer les consommateurs à la ferme. L'un des meilleurs exemples est une chasse au trésor à la ferme organisée dans l'État de New York.

Le concours « I Love NY Agriculture » (j'aime l'agriculture de New York) demande aux résidents de l'État de recueillir 15 articles agricoles de tous les secteurs de l'industrie, comme un poil de cheval, un pétale de rose, une tige de fléole des prés, la carte d'affaires d'un producteur, un bouchon d'une bouteille de vin de New York et le fromage symbole de l'État. Les prix offerts sont liés à l'agriculture, comme une nuit dans un gîte à la ferme ou un panier de pommes locales.

Les réalités de la biosécurité empêchent les visiteurs de se promener dans les fermes pendant toute l'année. Cela demande aux producteurs de travailler dur pour maintenir leur présence auprès des consommateurs. Avec ce contact vient le respect et peut-être la volonté de payer un peu plus cher à l'épicerie.

J'ai remarqué le même problème chez presque tous les producteurs que j'interviewais. Ils ne se sentaient pas appréciés.



Vous êtes frappé par une sécheresse? Ces plantes peuvent la combattre.



PAR OWEN ROBERTS

En gérant le changement climatique, certains des impacts nuisibles peuvent être diminués.

La seule chose que vous pouvez réellement prévoir au sujet du changement climatique est davantage d'imprévisibilité. Les scientifiques sont divisés quant à savoir si nous allons vers des saisons de croissance plus sèches, plus humides, plus chaudes ou plus froides. Mais dans l'ensemble, ils ne pensent plus que nous sommes simplement dans un

cycle irrégulier « normal », qui pourrait être la répétition d'un autre cycle qui s'est produit il y a des milliers d'années. Au lieu de cela, il semble que nous soyons en présence d'un phénomène nouveau, d'un phénomène extrême, qui serait certainement causé par les actions humaines sur l'environnement. Le changement est là.

Barry Smit, qui est professeur et titulaire de la chaire de recherche du Canada en changement environnemental planétaire à l'université de Guelph, demande aux gens d'arrêter de lever les mains au ciel en signe de désespoir et de s'attaquer au problème. « Tout n'est pas perdu », dit-il. Barry Smit et ses collègues affirment qu'en gérant le changement climatique, certains des impacts nuisibles peuvent être diminués ou même évités. Personne ne peut arrêter le changement climatique immédiatement, mais pendant que les grands penseurs travaillent sur les moyens d'arrêter sa progression (si possible), la science peut aider les producteurs à le gérer.

Exemple concret : des plantes résistant à la sécheresse qui ne perdent pas un rendement important en cas de stress hydrique.

Depuis des décennies, les physiologistes des plantes et les sélectionneurs tentent d'atteindre cet objectif. Ils peuvent facilement atteindre la résistance à la sécheresse (cela peut être fait au moyen de la sélection traditionnelle), mais obtenir un rendement soutenu reste problématique.

Bienvenue à Performance Plants. Cette société basée à Kingston, en Ontario, qui possède un centre de développement des cultures à Saskatoon, a créé une technologie de plante résistante au stress de sécheresse. Après trois ans d'essais, elle dit que les plantes de canola pourvus de sa Yield Protection Technology (YPT – technologie de protection du rendement), battent les plantes témoins soumises à un stress hydrique de 26 p. 100, dans des tests avec une variété à haut rendement d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Ce qui est étonnant, en plus du potentiel de rendement, c'est la façon dont cette technologie fonctionne. Les scientifiques de la société ont imaginé un moyen pour faire en sorte que les plantes ouvrent leur propre interrupteur moléculaire lorsqu'elles sentent la sécheresse et continuent de grandir en dépit du manque d'eau. Elles s'arrêteraient normalement de produire dans de telles conditions, mais la société a trouvé que les plantes ont en quelque sorte suffisamment « d'essence dans le réservoir » pour produire beaucoup plus de graines qu'elles ne se le permettraient normalement en cas de sécheresse.

Dans certaines parties du monde, où la sécheresse et le changement climatique sont même plus inquiétants qu'au Canada, la YPT pourrait faire une grande différence. David Dennis, président-directeur général de Performance Plants, dit que la société développe maintenant la technologie pour d'autres cultures, comme le coton, le maïs et le soya, et prévoit que les producteurs pourraient utiliser la YPT d'ici 2010.



Embaucher un expert pour la planification successorale



PAR KEVIN HURSH

Les ressources humaines sont le thème de ce numéro du Journal. Lorsqu'on parle de ressources humaines, on parle aussi des professionnels que vous embauchez. On recommande aux producteurs d'apprendre tout ce qu'ils peuvent sur la planification financière et successorale pour être en mesure de travailler avec des professionnels à la mise en œuvre de leur plan.

Les producteurs devraient apprendre tout ce qu'ils peuvent sur la planification financière et successorale.

Murray Rossworn est un expert comptable qui possède sa propre entreprise à Enderby, en Colombie-Britannique (Murray Rossworn Inc.). Il emploie quatorze personnes à temps plein, dont un agronome. Le cas suivant, raconté par Murray Rossworn, montre l'importance de l'aide professionnelle.

Un père et une mère ont décidé de transférer leur exploitation de poulets à griller à leurs deux fils adultes. L'un des fils participait en tant que partenaire de l'exploitation actuelle, tandis que l'autre travaillait à l'extérieur. Le résultat visé est deux fermes, une pour chaque fils.

Cela semblait facile. Certains pourraient même penser que c'est le genre de transaction où l'aide de professionnels n'est pas requise. Effectuer les bonnes démarches requiert cependant beaucoup d'expertise.

Murray Rossworn dit que la première étape était de déterminer quel pourcentage d'actifs irait à chaque fils. Cela comprenait les pourcentages de quota, de terres, d'immeubles et d'équipement. Un transfert de l'article 73(3) permet de transférer les actifs agricoles aux enfants jusqu'à un montant équivalent à leur juste valeur marchande, tout en utilisant l'exemption pour gains en capital des parents.

« Ensuite, dit Murray Rossworn, il fallait créer des entreprises distinctes pour les deux fils. C'était nécessaire, parce que les règlements de la B.C. Chicken

Marketing Board demandent au propriétaire du quota d'être également propriétaire de la terre où se fait la production. »

La transaction a été structurée avec l'utilisation de prêts hypothécaires subordonnés qui permet aux parents de faire don du prêt ou de ne pas exiger le remboursement de certaines parties de celui-ci à leur discrétion. Elle permet également de protéger le créancier. Si l'un des fils ou les deux ont des problèmes de crédit, les parents assument simplement le prêt et reprennent le contrôle des actifs.

« Finalement, dit Murray Rossworn, en prévoyant les prix d'achat/de transfert à l'avance, le Régime de pensions du Canada et l'impôt sur le revenu peuvent être pré-planifiés, ce qui permet des liquidités sur plusieurs années pour les parents à la retraite. »

Il ne s'agissait pas seulement de vendre une exploitation à deux fils. Il était question d'établir un plan successoral prenant en compte la possibilité de problèmes maritaux, de maladie, de mort et de baisse des activités. Avec des plans d'urgence complets, les exploitations agricoles peuvent maintenant envisager un avenir optimiste et bien planifié.

Chaque plan est différent, parce que chaque exploitation agricole est différente et que les gens ont des objectifs différents. Tout plan doit cependant être soigneusement pensé et prévu. Cela exige que l'on ait recours aux services de quelqu'un qui sait comment créer un plan et le mettre en œuvre.



Les ressources humaines *à l'origine du succès* cidre de glace

PAR LORNE McCLINTON

**Il faut environ
80 pommes pour
fabriquer une
bouteille de 375 ml.**

Démarrer une nouvelle entreprise n'est jamais facile et c'est même plus difficile lorsque vous devez tout apprendre de A à Z. Charles Crawford et sa femme Susan ne savaient presque rien au sujet de la gestion d'une cidrerie avant d'acheter un verger de 430 acres près de Frelighsburg au Québec en 2000. Heureusement, ils ont réussi à gagner beaucoup de temps et évité des erreurs en embauchant des gens qui possédaient les connaissances et les compétences dont ils avaient besoin. Aujourd'hui, leur

cidrerie, Domaine Pinnacle, est l'un des principaux producteurs de cidre de glace du Québec.

Les Crawford, comme beaucoup de Canadiens, rêvaient de s'installer un jour

à la campagne. Ce rêve aurait pu ne jamais devenir réalité pour les Crawford également, mais ils ont vu une pancarte à vendre dans le verger pendant un voyage de ski en famille et sont tombés amoureux de l'endroit.

Ils savaient qu'il leur faudrait trouver quelque chose de plus lucratif que de faire pousser des pommes pour vivre de la propriété. « Les marges étaient simplement trop faibles », dit Charles Crawford.

Charles Crawford a trouvé la solution par hasard. Pendant une visite du verger, on lui a parlé de Christian Bartheuf, un local qui avait passé les dix dernières années à fabriquer du cidre de glace. Le processus est quelque peu similaire à celui utilisé pour faire du vin de glace. Il commence par des pommes de fin de saison, ramassées après le premier gel. Les pommes sont pressées et le jus de pomme est récupéré

et fermenté pendant huit mois. Il faut environ 80 pommes pour fabriquer une bouteille de 375 ml de cidre de glace Pinnacle.

Le cidre de glace devient très populaire au Québec et fait peu à peu des adeptes dans le reste du Canada. Il représente maintenant 70 p. 100 des ventes de la section des produits locaux de la Société des alcools du Québec (SAQ).

« Christian est le père du cidre de glace, il l'a pour ainsi dire inventé, » dit Charles Crawford. « J'ai organisé une rencontre avec lui et j'ai essayé certains des produits sur lesquels il avait travaillé. J'ai pensé voici une grande occasion de faire un peu de transformation. »

Il n'y a eu qu'un petit problème. Charles Crawford avait de l'expérience dans la commercialisation et la distribution seulement. « Je n'avais aucune connaissance dans le domaine des pommes », indique Charles Crawford. Heureusement, il n'a pas ressenti le besoin de tout faire lui-même et a établi un accord avec Christian Bartheuf qui ferait le cidre de glace pour lui.

Même avec l'aide de Christian Bartheuf, Charles Crawford avait toujours une courbe d'apprentissage importante. Mais Domaine Pinnacle emploie maintenant 10 personnes à temps plein et à mi-temps, ainsi que 25 autres personnes à temps partiel pour la cueillette, la mise en bouteille et le pressurage.





Nous sommes tellement fiers de l'agriculture canadienne

Nous avons donc créé le site www.MarchedelaFermeCanadienne.com

À FAC, nous savons depuis toujours que le Canada compte sur des producteurs exceptionnels. Nous avons donc décidé de le dire à tout le monde, en regroupant certains de nos clients producteurs sous un même toit, c'est-à-dire sur le site www.MarchedelaFermeCanadienne.com. Vous y trouverez des produits de haute qualité, notamment des confitures, des gelées, des chocolats faits à la main, des roses fraîches, des vins primés, des semis, de la viande sauvage, du bœuf, des champignons frais... tout ce que vous pouvez imaginer. Obtenir plus de succès n'a jamais nui à personne. Si vous êtes un client de FAC, inscrivez-vous maintenant sur le site www.fac-fcc.ca, à la page Produits et services.

Achetez les meilleurs produits canadiens.

www.MarchedelaFermeCanadienne.com

 **Financement agricole Canada**

Canada



Succès



Êtes-vous en route vers le succès?

Vous l'atteindrez grâce au financement de Financement agricole Canada. Planifiez votre avenir à l'aide de la formation en gestion agricole AgriSuccès. Réglez avec précision tous les détails de votre comptabilité et de votre production grâce aux logiciels AgExpert. Et investissez dans les obligations de FAC. Des questions? Discutons-en. www.fac-fcc.ca 1 888 332-3301

Vous planifiez prendre de l'expansion? Voyez ce que l'avenir vous réserve avec FAC.



présente



Canada

**Publications Mail Agreement
No.40069177**