



# Colloque Gestion 2012

## De producteur à chef d'entreprise!

Le jeudi 8 novembre 2012

BEST WESTERN PLUS Hôtel Universel  
Drummondville



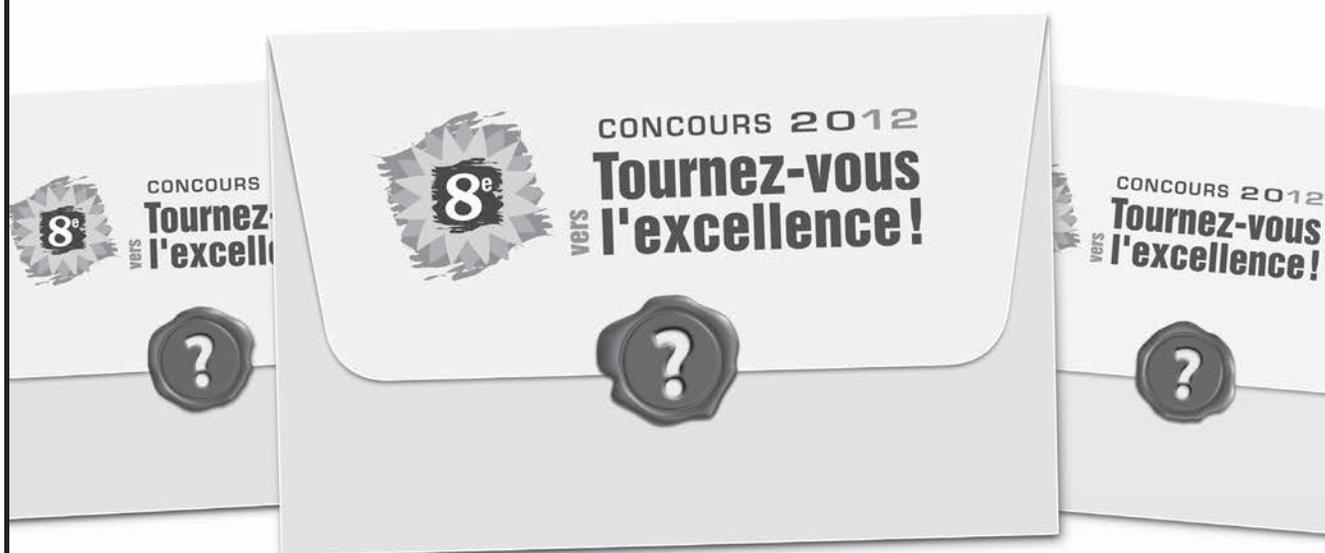
Une initiative conjointe



CULTIVER L'EXPERTISE  
DIFFUSER LE SAVOIR

CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC

# LE 8 NOVEMBRE, C'EST LA RELÈVE QUI RÉCOLTE!



**Le grand gagnant et les deux lauréats, qui se partageront des bourses totalisant 10 000 \$, seront connus aujourd'hui.**

Chaque année, La Financière agricole est fière de souligner le talent des jeunes entrepreneurs agricoles qui se démarquent, partout au Québec.

## EN NOMINATION

### MYLÈNE BOURQUE

Ferme Régika inc. (Kamouraska)

### MATHIEU DESLANDES

Mathieu Deslandes (St-Valérien-de-Milton)

### JOACHIM GAGNON

Darnoc Holstein inc. (L'Isle-Verte)

### JEAN-FRANÇOIS GOULET

Ferme ViGo SENC (St-Onésime d'Ixworth)

### MYRIAM HARTON

Ferme Denis St-Pierre enr. (St-Arsène)

### VIVIANE HERVIEUX

Ferme Joviane inc. (St-Narcisse)

### VALÉRIE HOULE

Ferme des Hautes Terres (St-Rémi-de-Tingwick)

### NANCY LAVOIE

Les Productions aux Quatre-Vents (St-Ulric)

### CAROLINE PELLETIER

Ferme Missiska SENC (St-Armand)

### MÉLANIE PINARD

Ferme Pinardeau inc. (Roquemaure)



Pour mieux connaître les 10 finalistes, visitez notre page Facebook

**La Financière  
agricole**

Québec 

## Notre vision



Fort de son expertise et de son savoir-faire comme diffuseur privilégié du secteur agricole et agroalimentaire québécois, le CRAAQ entend innover dans la gestion numérique des contenus et dans ses moyens de diffusion afin de développer de nouveaux marchés au Québec, au Canada et à l'international.

## Notre mission



En s'appuyant sur le réseautage des meilleurs experts et en tirant profit d'une approche intégrée des technologies de l'information, le CRAAQ rassemble et diffuse le savoir et développe des outils contribuant à l'avancée du secteur agricole et agroalimentaire.

## ***Avertissement***

Il est interdit de reproduire, traduire ou adapter cet ouvrage, en totalité ou en partie, pour diffusion sous quelque forme ou par quelque procédé que ce soit, incluant la photocopie et la numérisation, sans l'autorisation écrite préalable du Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ).

Les contenus publiés dans ce document n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs respectifs.

La publicité insérée dans ce document concrétise l'appui du milieu à l'évènement. Sa présence ne signifie pas que le CRAAQ en approuve le contenu ou cautionne les entreprises et organismes concernés.

### **Pour information et commentaires :**

Centre de référence en agriculture  
et agroalimentaire du Québec  
Édifice Delta 1  
2875, boulevard Laurier, 9<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1V 2M2  
Téléphone : 418 523-5411  
Télécopieur : 418 644-5944  
Courriel : [client@craaq.qc.ca](mailto:client@craaq.qc.ca)

© Centre de référence en agriculture  
et agroalimentaire du Québec, 2012

PGES0104-PDF  
ISBN 978-2-7649-0320-9  
Dépôt légal  
Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2012  
Bibliothèque et Archives Canada, 2012



Ce document a été imprimé sur du papier contenant 100 % de fibres recyclées postconsommation, certifié Eco-Logo et Procédé sans chlore et fabriqué à partir d'énergie biogaz.

# MERCI DE FAIRE PARTIE DE NOTRE RÉSEAU!

Membres partenaires

**Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation**

**Québec** 

**Un partenaire  
de premier plan !**



Agriculture et  
Agroalimentaire Canada

Agriculture and  
Agri-Food Canada

**Canada**



**La Financière  
agricole**

**Québec** 



**L'Union des  
producteurs  
agricoles**



**CRAAQ**

CULTIVER L'EXPERTISE  
DIFFUSER LE SAVOIR

# MERCI DE FAIRE PARTIE DE NOTRE RÉSEAU!

## Membres associés

Association des jardiniers maraîchers du Québec (AJMQ)  
Association des médecins vétérinaires praticiens du Québec (AMVPO)  
Association des producteurs de fraises et framboises du Québec (APFFQ)  
Association des technologues en agroalimentaire inc. (ATA)  
Banque Nationale du Canada  
Bureau de normalisation du Québec (BNQ)  
Cain Lamarre Casgrain Wells  
Centre d'études sur les coûts de production en agriculture (CECPA)  
Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA)  
Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ)  
Centre de développement du porc du Québec (CDPQ)  
CEFRIO  
Citadelle, Coopérative de producteurs de sirop d'érable  
Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ)  
Conseil québécois de l'horticulture (CQH)  
Direction générale de la transformation alimentaire et des marchés (DGTAM)  
Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation (FSAA) de l'Université Laval  
Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ)  
Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec (FPCCQ)  
Fédération des producteurs de lait du Québec (FPLQ)  
Fédération des producteurs de porcs du Québec (FPPQ)  
Fédération des producteurs maraîchers du Québec (FPMQ)  
Financement agricole Canada  
Gestion agricole du Canada (GAC)  
Groupe Promutuel  
Institut de recherche et de développement en agroenvironnement (IRDA)  
Les Groupes conseils agricoles du Québec (GCAQ)  
Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE)  
Mouvement Desjardins  
Ordre des agronomes du Québec (OAQ)  
RBC Banque Royale  
Syndicat des producteurs de lapins du Québec (SPLQ)  
Université McGill - Campus Macdonald  
Valacta

## Collaborateurs médias

**le Bulletin**  
des agriculteurs

le **coopérateur**  
agricole



# Calendrier 2012 - 2013

## **Journée phytoprotection**

Station agronomique de l'Université Laval  
Saint-Augustin-de-Desmaures, 26 juillet 2012  
Commission de phytoprotection

## **Activité Bœuf 2012**

Un bovin génétiquement bien **conformé!**  
Victoriaville, 5 octobre 2012  
Comité bovins de boucherie

## **Colloque Horizon marketing agroalimentaire**

*Produits d'ici, saveurs du monde! Les marchés ethniques : un créneau en croissance*  
Drummondville, 11 octobre 2012  
Comité marketing agroalimentaire

## **Symposium ovin 2012**

*Innové aujourd'hui, prospérer demain*  
Sainte-Marie-de-Beauce, 19 octobre 2012  
Comité production ovine

## **36<sup>e</sup> Symposium sur les bovins laitiers**

*Agir pour l'avenir!*  
Drummondville, 1<sup>er</sup> novembre 2012  
Comité bovins laitiers en partenariat avec la Fédération des producteurs de lait du Québec

## **Colloque Gestion**

*De producteur à chef d'entreprise!*  
Drummondville, 8 novembre 2012  
Comité gestion de l'entreprise agricole

## **Colloque sur la pomme de terre**

*30 ans d'excellence et d'innovation*  
Lévis, 23 novembre 2012  
Comité pomme de terre

## **Colloque Technologies de l'Information**

*Cultiver le numérique*  
Saint-Hyacinthe, 31 janvier 2013  
Comité des technologies de l'information du CRAAQ

## **Journée scientifique – Agroforesterie**

Drummondville, 7 février 2013  
Collaboration MAPAQ et Comité agroforesterie

## **Journée d'information scientifique – Grandes cultures**

*Ensemble pour la diffusion de la recherche agronomique*  
Drummondville, 21 février 2013  
Comité céréales  
Comité maïs et oléoprotéagineux

## **Journée d'information scientifique – Productions animales**

Drummondville, 27 février 2013  
Collaboration MAPAQ et CRAAQ

## **Perspectives 2013**

Saint-Hyacinthe, 16 avril 2013  
Comité économie et perspectives agroalimentaires

## **Colloque sur l'établissement et le retrait en agriculture**

*Comment s'établir autrement*  
Drummondville, 8 mai 2013  
Comité établissement et retrait de l'agriculture

Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec

[craaq.qc.ca](http://craaq.qc.ca) • 1 888 535 2537



# POUR RÉALISER AVEC SUCCÈS

VOTRE PROJET D'AFFAIRES, CONTACTEZ  
UN CONSEILLER EN RELÈVE ET ÉTABLISSEMENT.

---

**INFORMEZ-VOUS AUPRÈS DE VOTRE CENTRE DE SERVICES AGRICOLES**

---

1 888 222-MAPA (6272)  
[www.mapaq.gouv.qc.ca](http://www.mapaq.gouv.qc.ca)

*Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation*

Québec 



# De producteur à chef d'entreprise!

Le jeudi 8 novembre 2012  
BEST WESTERN PLUS Hôtel Universel,  
Drummondville

## Programme

- 8 h **Accueil et inscriptions**
- 9 h **Mot d'ouverture**  
*Régis Tremblay et Rémy Lambert*
- 9 h 15 **Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2012-2021**  
*Merritt Cluff*
- 10 h 15 **Qu'est-ce qui fait la différence?**  
*Ernest Desrosiers (présentation non diffusée)*
- 11 h 05 **Comprendre la réussite en affaires!**  
*Isabelle Charron*
- 11 h 55 **Concours « Tournez-vous vers l'excellence »**  
*Remise des bourses par* **La Financière agricole Québec**  
- 12 h 20 **Dîner**  **BANQUE NATIONALE**
- 13 h 45 **Concours « Place aux jeunes »**  
**Notre transfert : succès bœuf en vue!**  
*William Lemelin (présentation non diffusée)*  
 **Prix Relève**  **Le Réseau des Services de comptabilité et de fiscalité de l'UPA**
- 14 h 15 **Le temps des leaders courageux**  
*Patrice Carle*
- 15 h **Témoignages de chefs d'entreprises**  
**François Boilard**  
*Simon Parent (présentation non disponible)*
- 15 h 50 **Mot de la fin**

Une initiative conjointe

Comité gestion de  
l'entreprise agricole



# Comité organisateur

---

**Patrice Carle**, agronome, directeur général, Centre d'expertise en gestion agricole, Québec

**Jocelyn Jeffrey**, agronome, directeur régional, Financement agricole Canada, Lévis

**Louis Jolin**, producteur agricole, Ferme Larijol enr., Saint-Gervais

**Raymond Levallois**, Ph.D., agronome, professeur-chercheur, Université Laval, Québec

**Mathieu Lipari**, gestionnaire de projet, Gestion agricole du Canada, Ottawa

**Gaétan Morissette**, agronome, directeur de comptes agricoles, CFE Lévis-Lotbinière-Bellechasse, Saint-Anselme

**Sylvie Raymond**, agronome, adjointe à la direction générale, ITA – campus de La Pocatière, La Pocatière

**Virginie Simard**, M.Sc., économiste agricole, Direction de la recherche et de la planification, La Financière agricole du Québec, Saint-Romuald

**Maryse Trahan**, agronome, conseillère, GCGA Lévis-Bellechasse, Saint-Henri

**Régis Tremblay**, producteur, adjoint à la direction générale, Groupe conseil agricole Saguenay – Lac-Saint-Jean, président du CRAAQ, Saint-Bruno

**Jacques Vallée**, CPA, CA, directeur, Service de comptabilité et de fiscalité, Fédération de l'UPA du Centre-du-Québec, Nicolet

**Robert H. Verge**, agronome, Québec

## COORDINATION

**Isabelle Parent**, agronome, chargée de projets, CRAAQ, Québec

# Appui du CRAAQ

---

**Karine Beaupré**, responsable de la logistique

**Guillaume Breton**, responsable marketing et ventes

**Dany Dion**, responsable de l'administration

**Jocelyne Drolet**, agente de secrétariat

**Sophie Fournier**, agente de secrétariat

**Hélène Grondines**, directrice de la gestion des projets, des processus et des opérations

**Danielle Jacques**, chargée de projets à l'édition

**Nathalie Nadeau**, technicienne en infographie

**Manon Paradis**, responsable des partenariats et des communications

**Catherine Prévost**, adjointe de la coordonnatrice des projets

**Agathe Turgeon**, agente d'administration



***De producteur à chef d'entreprise!***

Le jeudi 8 novembre 2012

# **Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2012-2021**

**Merritt Cluff**

Économiste sénior, Organisation des Nations Unies pour  
l'alimentation et l'agriculture (FAO), division Commerce international  
et marchés  
Rome, Italie

*Cette conférence est offerte grâce à l'appui financier de*



**Une initiative conjointe**

*Comité gestion de  
l'entreprise agricole*



## Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2012-2021

L'agriculture mondiale connaît depuis 2002 le cycle d'augmentation du prix des produits agricoles de base le plus étendu et le plus long depuis plusieurs décennies. Une fois l'inflation prise en compte, les prix des principales cultures ont doublé et sont devenus beaucoup plus volatils. Cette augmentation est due en partie à une forte hausse de la demande dans plusieurs pays en développement et émergents, qui ont connu une croissance vigoureuse et où l'appréciation de la monnaie a donné lieu à un accroissement du pouvoir d'achat sur les marchés mondiaux. Le prix accru de l'énergie et les politiques gouvernementales ont aussi alimenté la croissance de l'industrie des biocarburants, qui accapare maintenant la plus grande partie de la nouvelle demande de matières premières agricoles, particulièrement aux États-Unis, en Europe et au Brésil. L'augmentation du coût de l'énergie s'est répercutée sur les coûts de production, dont la hausse a freiné la progression de la production dans plusieurs pays en développement. La réforme de certaines politiques, notamment la dissociation du soutien aux producteurs, a aussi influencé la réaction de l'offre.

Dans ce contexte, de nombreux analystes se demandent si la production agricole mondiale pourra soutenir le rythme de croissance de la demande alimentaire – un enjeu crucial qui interpelle à la fois les producteurs agricoles, les industries agroalimentaires et les responsables des orientations politiques. Les sécheresses récentes et les problèmes de production survenus à l'été 2012 n'ont fait que multiplier les questions, particulièrement quant aux répercussions potentielles des changements climatiques futurs.

L'augmentation des prix des cultures a aussi entraîné une hausse du prix des viandes, en aval dans la chaîne alimentaire. Les prix à la consommation plus élevés, principalement dans les pays défavorisés, sont une grande source d'inquiétude pour les gens à faible revenu, et la FAO en particulier continue de se préoccuper du grand nombre de personnes affamées. Par contre, pour les producteurs agricoles et les communautés rurales, ces prix plus élevés se traduisent aussi par un incitatif accru à réinvestir pour accroître leur potentiel de productivité. La plus grande part de la croissance agricole provient des pays d'Amérique latine, d'Europe orientale et d'Asie centrale, alors que la croissance peine à se concrétiser dans les pays développés, particulièrement en Europe occidentale.

Partant de ces constats, les défis que devront relever l'agriculture et les entreprises agroalimentaires dans le contexte d'une agriculture mondiale sont multiples. Si a priori la hausse des prix agricoles a accru la rentabilité des investissements fonciers, elle s'est aussi traduite par une augmentation du coût des intrants pour l'important secteur de l'élevage du Québec, en particulier pour la production porcine, aviaire et laitière. La gestion de l'offre a contribué à protéger les producteurs d'une perte de rentabilité. Toutefois, les produits touchés, soit la volaille et les produits laitiers, sont ceux qui connaissent la plus forte croissance dans les marchés mondiaux, de sorte que l'écart entre les prix intérieurs et mondiaux s'élargit. On peut en outre s'attendre à ce que la rationalisation des secteurs nord-américains du porc et des bovins, mis à mal par les prix très élevés des aliments et un taux de change élevé, maintienne ces secteurs sous tension au cours de la prochaine décennie.




**Perspectives agricoles  
de l'OCDE et de la FAO  
2012-2021**

---

---

---

---

---

---

---

---

### Survol

- Les enjeux
  - Prix internationaux élevés/à la hausse
  - Volatilité des prix/ Sources
  - Biocarburants vs aliments
  - Changements climatiques
  - L'offre est-elle capable de suivre le rythme de la demande?
- Quelles sont les répercussions sur l'industrie agro-alimentaire du Québec?
- Cette présentation est a été préparée à partir des documents *Perspectives de l'alimentation* et *Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2012-2021* de la FAO

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

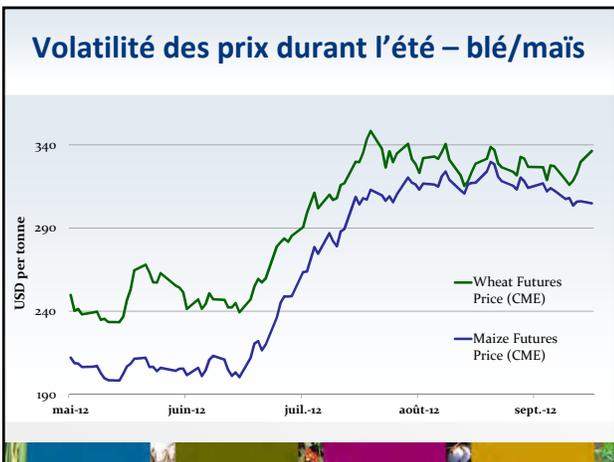
---

---

---

---

---




---

---

---

---

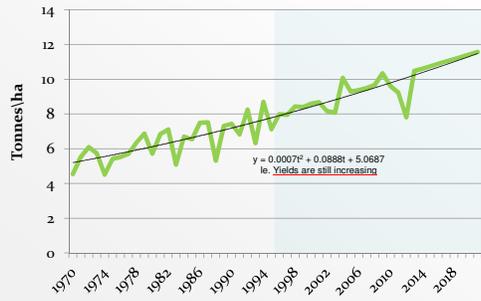
---

---

---

---

**Rendement du maïs aux États-Unis en 2012 : le plus faible depuis 1995**




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Les prix des produits alimentaires de base ont augmenté et sont devenus plus volatils**



Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Depuis 2000, l'inflation des prix à la consommation pour les aliments est supérieure à celle de l'ensemble des prix à la consommation – surtout dans les pays en développement**



ESS/ILO dataset for consumer price indexes

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

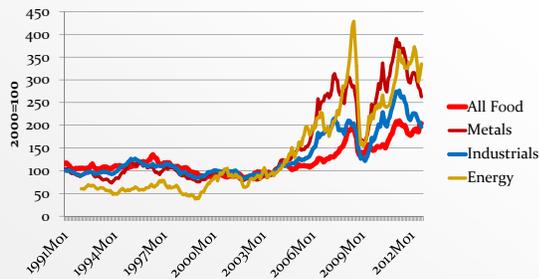
---

---

---

---

**Mais les prix des aliments n'ont pas augmenté autant que ceux d'autres produits primaires**



IMF dataset for commodity prices  
 Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

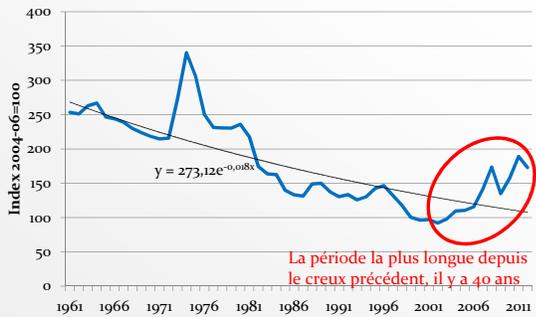
---

---

---

---

**En tenant compte de l'inflation, l'indice des prix des produits alimentaires a doublé entre 2002 et 2011**



La période la plus longue depuis le creux précédent, il y a 40 ans

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

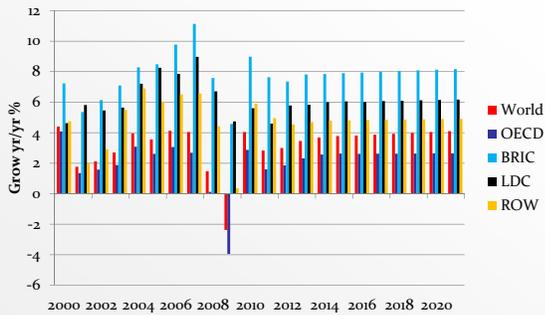
---

---

---

---

**La croissance du PIB mondial pousse la demande à la hausse dans certaines régions – un monde à vitesses variables**



Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### La performance économique du Canada a devancé celle des pays de l'OCDE



Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

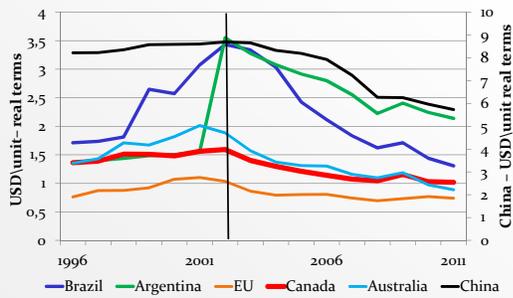
---

---

---

---

### Les taux de change réels par rapport au dollar US se sont fortement appréciés depuis 2002



Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### La croissance démographique mondiale ralentit, mais une forte croissance persiste en Asie et en Afrique

	Annual growth rate in %		Millions
	2002-2011	2012-2021	
World	1.17	1.02	679
Africa	2.38	2.29	233
Latin America & Caribbean	1.19	0.96	55
North America	0.92	0.85	28
Europe	0.19	0.11	7
Asia and Pacific	1.14	0.91	345
China	0.52	0.30	43
India	1.46	1.20	160
Oceania Developed	1.56	1.16	3

Source: UN-Statistics/population 2010

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

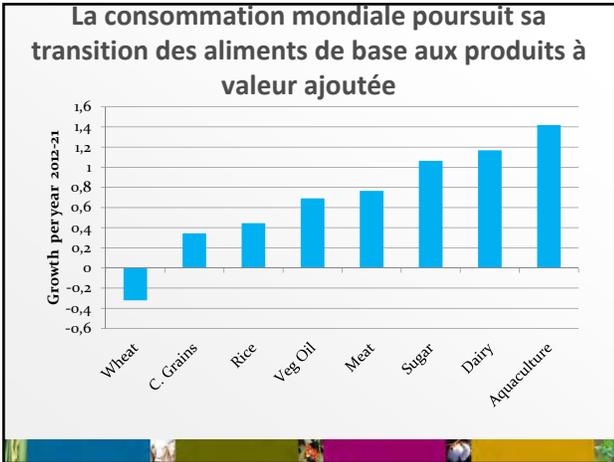
---

---

---

---






---

---

---

---

---

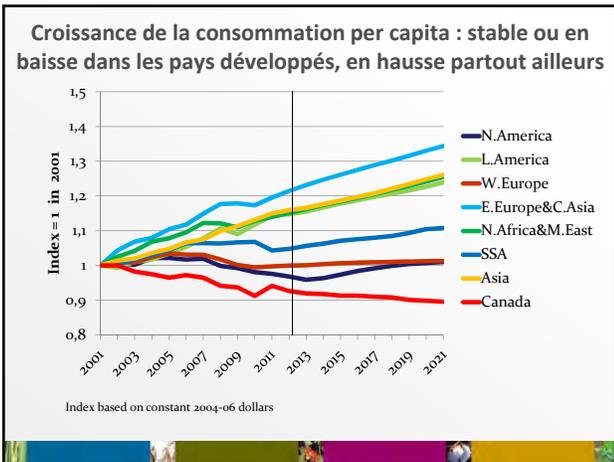
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

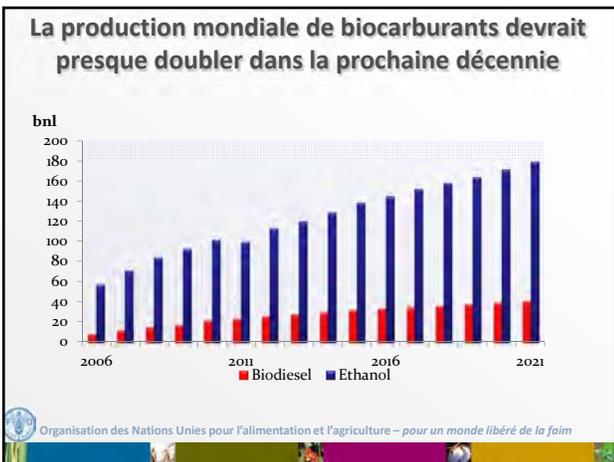
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

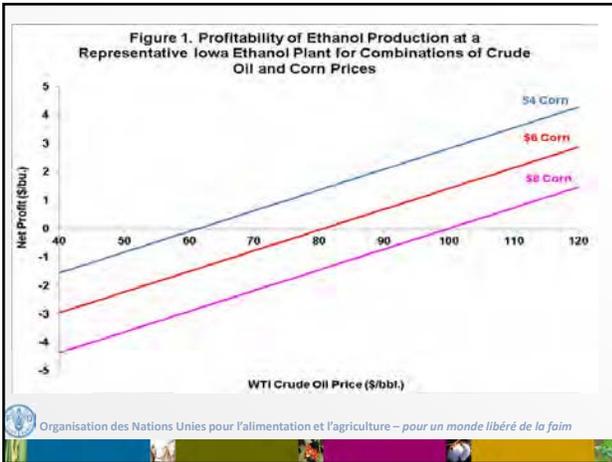
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

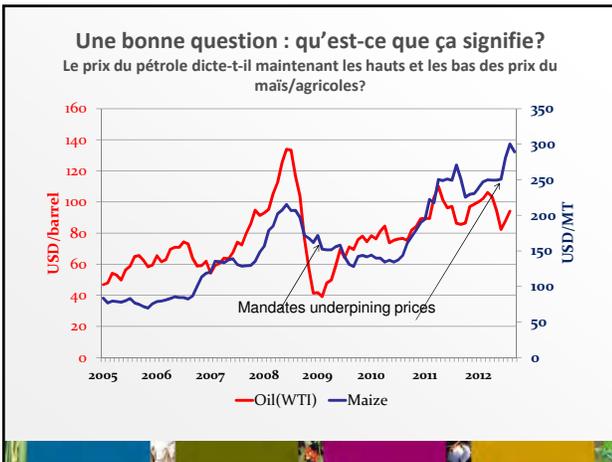
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Les indices nets de la production montrent un ralentissement de la croissance mondiale**

	1961-70	1971-80	1981-90	1991-00	2001-10	2011-20
<b>All Agriculture</b>						
Production	2.7	2.4	2.3	2.5	2.6	1.7
Production-per capita	0.7	0.6	0.6	1.0	1.4	0.7
<b>Crops</b>						
Production	2.7	2.4	2.3	2.5	2.6	1.7
Production-per capita	0.9	0.4	0.3	1.1	1.5	0.7
<b>Livestock</b>						
Production	2.9	2.5	2.4	2.2	2.2	1.8
Production-per capita	0.9	0.6	0.7	0.7	1.0	0.7

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – pour un monde libéré de la faim

---

---

---

---

---

---

---

---

---

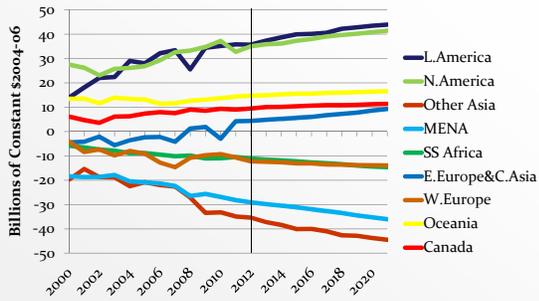
---

---

---



**L'Amérique latine est le principal exportateur net  
L'Asie est le principal importateur net**




---

---

---

---

---

---

---

---

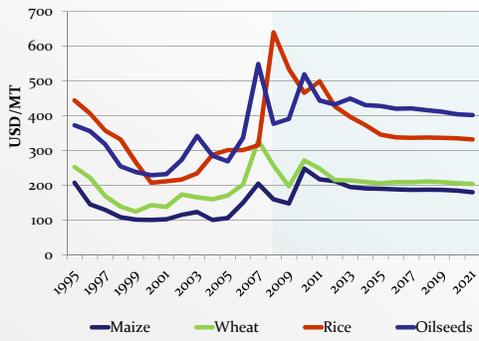
---

---

---

---

**Les prix réels des cultures ont décliné depuis les sommets récents, mais se maintiennent à des niveaux plus élevés**




---

---

---

---

---

---

---

---

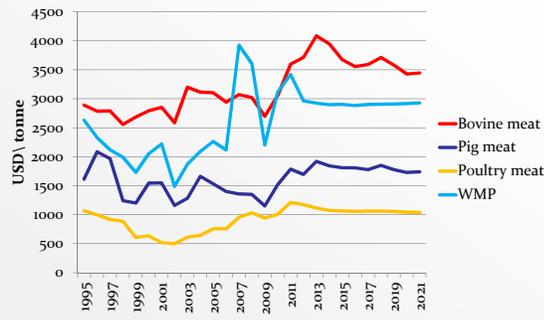
---

---

---

---

**Les prix réels des produits de l'élevage sont entraînés à la hausse par le coût accru des aliments du bétail**




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Principales conclusions

- **Incidatifs financiers accrus à l'égard des investissements agricoles**
  - Après l'ajustement pour tenir compte de l'inflation, les prix des produits alimentaires de base ont presque doublé et sont devenus plus volatils
  - La demande alimentaire s'est accrue en raison de la croissance économique dans les pays en développement et émergents, ainsi que des changements démographiques
  - L'industrie des biocarburants accapare la plus grande partie de la nouvelle demande de matières premières agricoles
- **La production agricole s'accroît en réaction aux prix plus élevés, principalement en Amérique latine et en Europe orientale/Asie centrale. La croissance de l'agriculture est plus lente dans les pays développés.**
- **Les modèles de production et les structures commerciales se déplacent pour inclure davantage les pays en développement.**
- **Sommes-nous sur la bonne voie pour parvenir à nourrir l'humanité?**
  - Oui, mais les prix plus élevés demandent des investissements accrus
  - Une amélioration de la productivité et de la durabilité agricoles s'impose
  - Les politiques internationales doivent être cohérentes




---

---

---

---

---

---

---

---

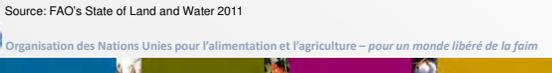
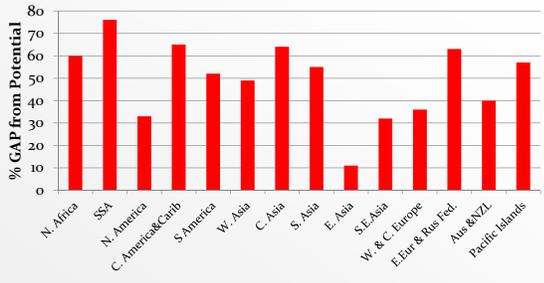
---

---

---

---

### Estimation des écarts de rendement par région (2005)




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Répercussions pour le Québec

- **Conséquences de la hausse des prix des biens de consommation**
  - Les prix élevés des produits agricoles ont créé une pression considérable pour les éleveurs
  - Une forte pression concurrentielle est attendue dans le secteur du porc
  - L'appréciation des taux de change a réduit l'avantage concurrentiel
- **Le modèle de gestion de l'offre reste en marge des marchés où la croissance internationale est forte**
  - Les produits laitiers et la volaille figurent parmi les secteurs dont la croissance est la plus rapide à l'échelle internationale
  - Les prix intérieurs sont inconciliables avec ceux des concurrents potentiels
- **La demande interne pour les produits traditionnels semble stagnante / en baisse?**
  - Quels sont les produits ou les marchés où la croissance se concrétisera?




---

---

---

---

---

---

---

---

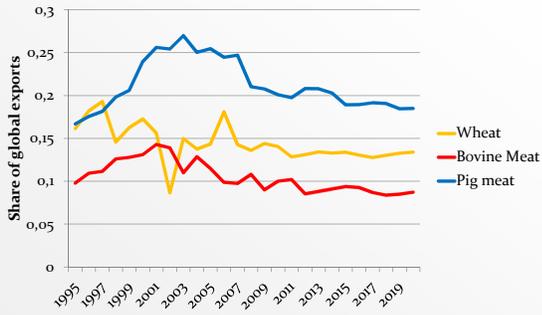
---

---

---

---

**La part de marché des exportations canadiennes est victime d'un dollar fort et d'une concurrence accrue**




---

---

---

---

---

---

---

---

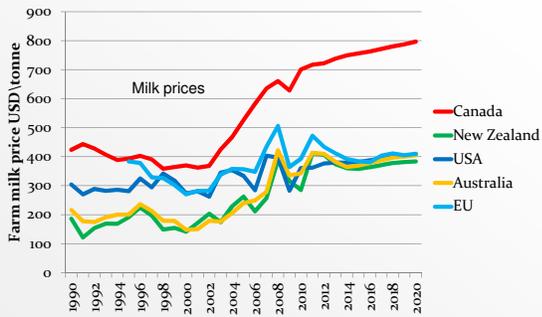
---

---

---

---

**Quelles sont les embûches futures du modèle canadien de gestion de l'offre?**




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

### Overview

- Issues
  - High/rising international prices
  - Price Volatility/ Sources
  - Biofuel vs Food
  - Climate Change
  - Is Demand "Outstripping" Supply?
- What implications for Quebec's agri-food industry?
- Presentation is based on material for *FAO's Food Outlook*, and *OECD-FAO Agricultural Outlook 2012-2021*

Food and Agriculture Organization of the United Nations – for a world without hunger

---

---

---

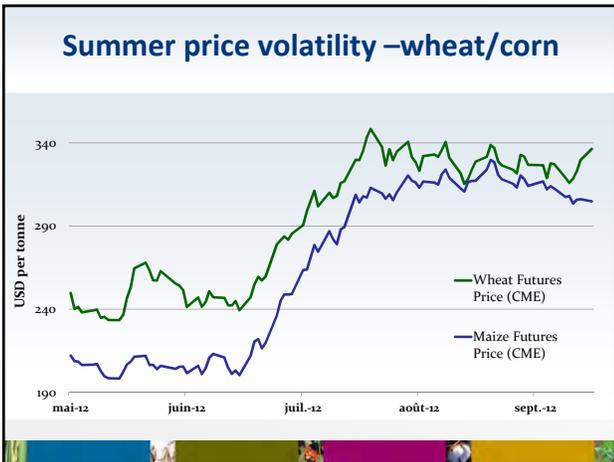
---

---

---

---

---




---

---

---

---

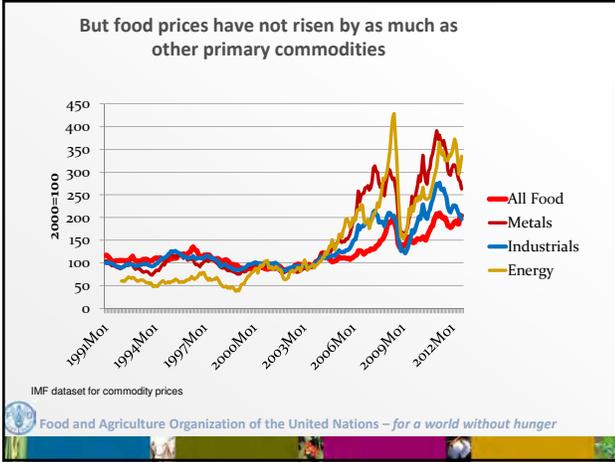
---

---

---

---






---

---

---

---

---

---

---

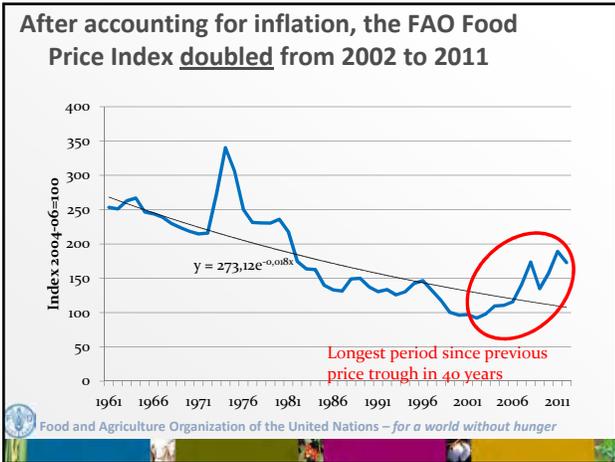
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

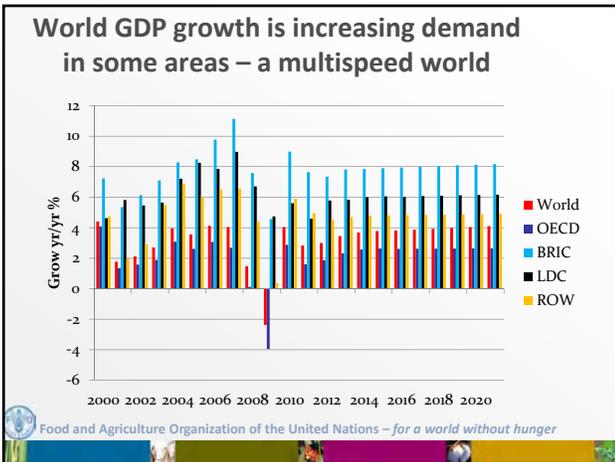
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Canada's economic performance has exceeded that of OECD



Food and Agriculture Organization of the United Nations – for a world without hunger

---

---

---

---

---

---

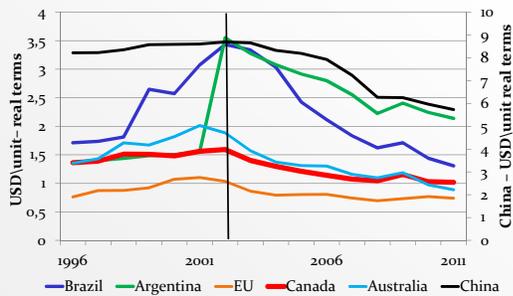
---

---

---

---

### Real exchange rates relative to US dollar have appreciated significantly since 2002



Food and Agriculture Organization of the United Nations – for a world without hunger

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### World Population growth is slowing, but sizable addition still in Asia and Africa

	Annual growth rate in %		Millions
	2002-2011	2012-2021	
World	1.17	1.02	679
Africa	2.38	2.29	233
Latin America & Caribbean	1.19	0.96	55
North America	0.92	0.85	28
Europe	0.19	0.11	7
Asia and Pacific	1.14	0.91	345
China	0.52	0.30	43
India	1.46	1.20	160
Oceania Developed	1.56	1.16	3

Source: UN-Statistics/population 2010

Food and Agriculture Organization of the United Nations – for a world without hunger

---

---

---

---

---

---

---

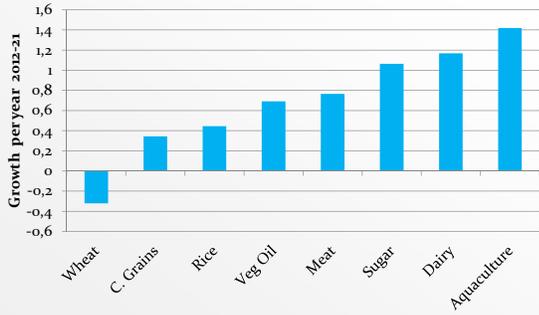
---

---

---



### Shift in global consumption from staple foods to value-added products continues




---

---

---

---

---

---

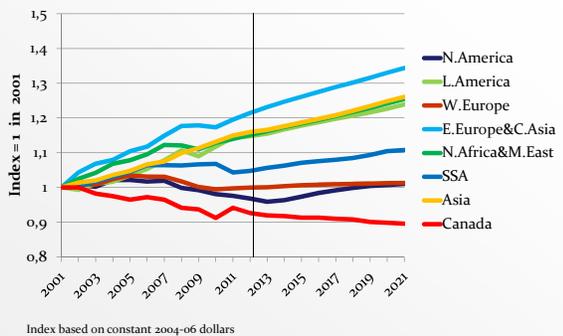
---

---

---

---

### Per capita consumption growth flat to falling in developed countries, rising elsewhere




---

---

---

---

---

---

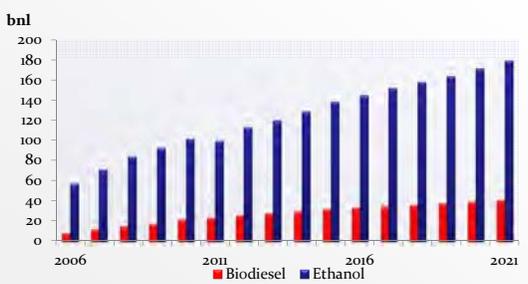
---

---

---

---

### Global biofuel production almost doubles in the next decade



Food and Agriculture Organization of the United Nations – for a world without hunger

---

---

---

---

---

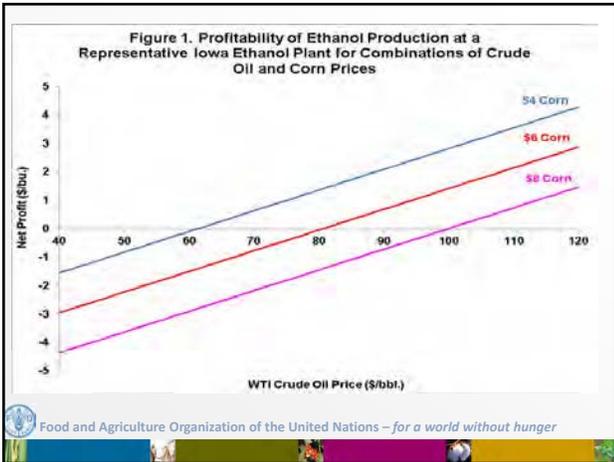
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

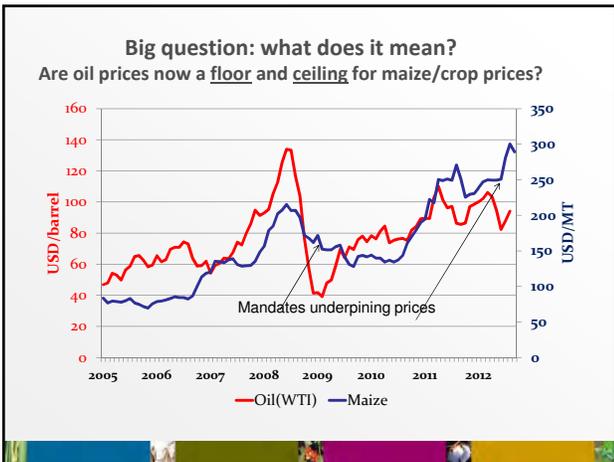
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Global net production indexes show a slowing of growth**

	1961-70	1971-80	1981-90	1991-00	2001-10	2011-20
<b>All Agriculture</b>						
Production	2.7	2.4	2.3	2.5	2.6	1.7
Production-per capita	0.7	0.6	0.6	1.0	1.4	0.7
<b>Crops</b>						
Production	2.7	2.4	2.3	2.5	2.6	1.7
Production-per capita	0.9	0.4	0.3	1.1	1.5	0.7
<b>Livestock</b>						
Production	2.9	2.5	2.4	2.2	2.2	1.8
Production-per capita	0.9	0.6	0.7	0.7	1.0	0.7

Food and Agriculture Organization of the United Nations – for a world without hunger

---

---

---

---

---

---

---

---

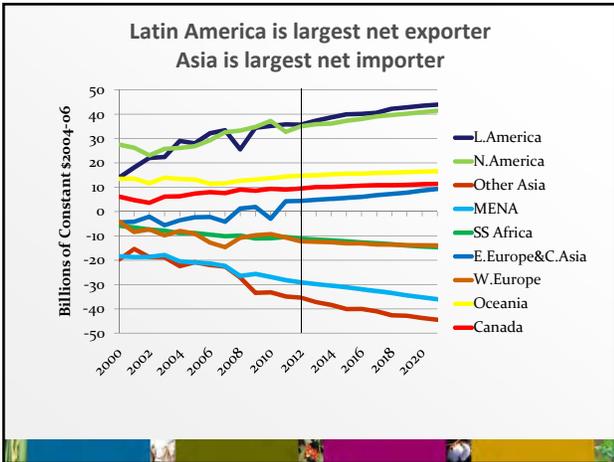
---

---

---

---






---

---

---

---

---

---

---

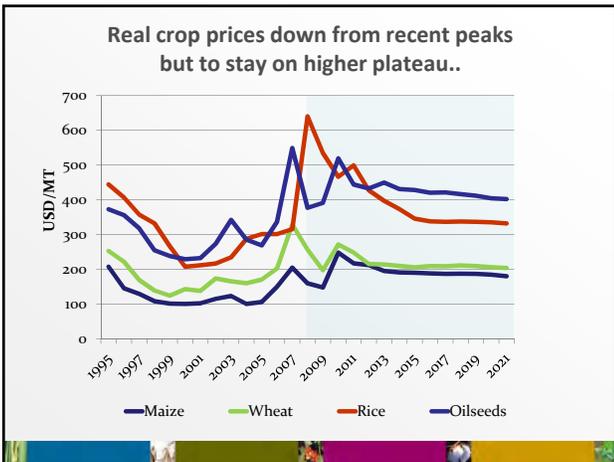
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

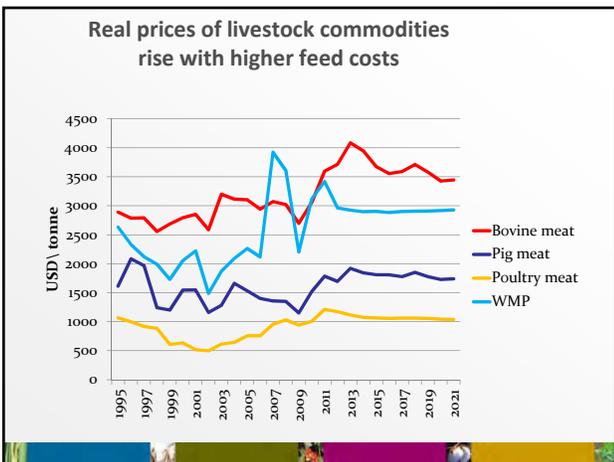
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

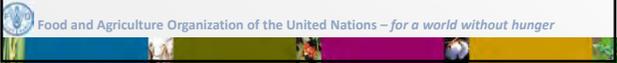
---

---

---

### Key Global messages

- **Price incentives for investment in agriculture have increased**
  - After adjusting for inflation, food commodity prices have almost doubled, and have become more volatile
  - Food demand has increased due to economic growth in developing and emerging countries, in addition to population and demographic changes
  - The Biofuel Industry is the largest source of new demand for agricultural products
- **Agricultural production is growing in response to higher prices, but mostly in Latin America and Eastern Europe/Central Asia. Growth in agriculture is slower in developed countries.**
- **Production and trade patterns are shifting more toward developing countries.**
- **Are we on track to feed the world ?**
  - Yes, but higher prices are calling for higher investment.
  - Higher productivity and sustainability in agriculture is needed
  - International policies must be coherent.




---

---

---

---

---

---

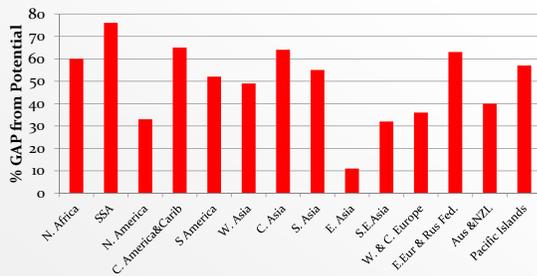
---

---

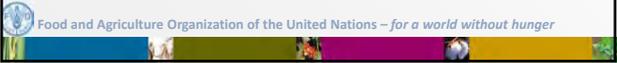
---

---

### Estimates of yield gaps by region (2005)



Source: FAO's State of Land and Water 2011




---

---

---

---

---

---

---

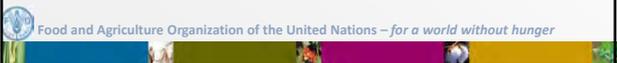
---

---

---

### Issues for Quebec

- **Impact of higher commodity prices**
  - High crop prices have created considerable pressure for livestock producers
  - Considerable competitive pressures in the pork sector in the future
  - Appreciating exchange rate has reduced competitiveness
- **Supply management model is diverging from markets where international growth is strong**
  - Dairy products and poultry among the fastest growing markets internationally
  - Domestic prices diverging from potential competitors
- **Internal market demand for traditional products appears stagnant/falling?**
  - Where, and for what products will growth occur?




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





## *De producteur à chef d'entreprise!*

Le jeudi 8 novembre 2012

# Comprendre la réussite en affaires!

**Isabelle Charron**, M.Sc., agronome  
Directrice aux études économiques, Groupe AGÉCO  
Québec

Cette conférence est rendue possible grâce à

### *Cultivons l'avenir, une initiative fédérale–provinciale–territoriale*

L'administration de l'axe 4 du Programme d'appui au développement des entreprises agricoles a été confiée au CEGA.

Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation

Québec 



Agriculture et  
Agroalimentaire Canada

Agriculture and  
Agri-Food Canada

Canada 

Une initiative conjointe

*Comité gestion de  
l'entreprise agricole*



**Comprendre la réussite en affaires!**  
 Colloque gestion, 8 novembre 2012



Par  
 Isabelle Charron, agr. M.Sc  
 Coll. Paul Dupont

GROUPE  
**AGÉCO**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Plan de la présentation**

- Contexte
- Objectifs et méthodologie
- Les compétences du gestionnaire
- Les bonnes pratiques
- Conclusions

---

---

---

---

---

---

---

---

**Contexte**

- Des années de sensibilisation et de promotion des saines habitudes de gestion
  - ◆ Des compétences connues, en théorie
- Des lacunes encore observées
- De sévères critiques
  - ◆ Rapport St-Pierre et rapport Pronovost
- Mais certains réussissent!

---

---

---

---

---

---

---

---

## Objectifs

- Caractériser le profil des gestionnaires qui réussissent
  - ◆ Valider leurs compétences
  - ◆ Comprendre leurs pratiques
  - ◆ Mieux appuyer et outiller les conseillers agricoles dans la promotion des saines habitudes de gestion

Étude réalisée pour le Comité gestion de l'entreprise grâce au soutien financier de :

**Cultivons l'avenir, une initiative fédérale-provinciale-territoriale**  
L'administration de l'axe du Programme d'appui au développement des entreprises agricoles à des unités de CDEA.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Méthodologie

- Entrevues et groupe de discussion
  - ◆ De août à octobre 2012
- Grille de recrutement
 

*Approche qualitative :  
la richesse des mots*

  - ◆ Longévité (+8 ans)
  - ◆ Secteur d'activités (non soutenu)
  - ◆ Région
  - ◆ Saine situation financière
  - ◆ Reconnaissance par un tiers

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Les participants

Région	Production
◆ Saguenay Lac-St-Jean	◆ Horticulture ornementale (serre, pépinière)
◆ Centre-du-Québec	◆ Production maraîchère
◆ Lanaudière	◆ Chèvre laitière
◆ Chaudière-Appalache	◆ Tourbe/gazon
◆ Estrie	◆ Miel
	◆ Production acéricole

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## LES COMPÉTENCES

---

---

---

---

---

---

---

---

- 
- ### Les compétences
- Capacité à **mobiliser et gérer des ressources** humaines et matérielles pour créer, développer et implanter une entreprise
  - Capacité à se prendre en main et **prendre des risques dans un environnement incertain, de gérer l'incertitude**
  - Capacité à **innover**
  - Capacité à assurer une **saine gestion, à prendre des décisions avec le souci de rentabilité**
  - Capacité à adopter une **approche globale de l'entreprise**

---

---

---

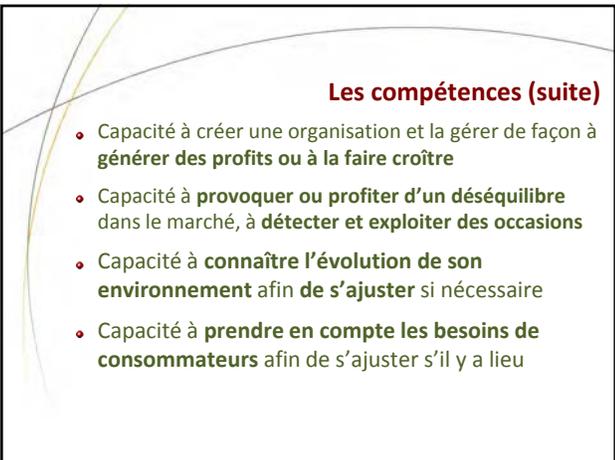
---

---

---

---

---

- 
- ### Les compétences (suite)
- Capacité à créer une organisation et la gérer de façon à **générer des profits ou à la faire croître**
  - Capacité à **provoquer ou profiter d'un déséquilibre** dans le marché, à **détecter et exploiter des occasions**
  - Capacité à **connaître l'évolution de son environnement** afin de **s'ajuster** si nécessaire
  - Capacité à **prendre en compte les besoins de consommateurs** afin de s'ajuster s'il y a lieu

---

---

---

---

---

---

---

---



## LES BONNES PRATIQUES

---

---

---

---

---

---

---

---



### Avant des compétences...

- Une question d'attitude
- De vision
- D'intuition
- De passion

*Plus qu'une grande maîtrise des outils techniques*

---

---

---

---

---

---

---

---



### Mobiliser et gérer les ressources au quotidien

- De la délégation/savoir s'entourer
  - ◆ Conscient des rôles et tâches à effectuer
  - ◆ S'entoure de gens compétents et de confiance
  - ◆ Connaît ses forces et ses lacunes
  - ◆ Mais parfois un défi
- Des outils, formels ou non
- De l'intuition, souvent

---

---

---

---

---

---

---

---

**Au quotidien**

« **Déléguer**, c'est la réponse. Je ne suis plus le *one man show*. J'ai délégué à des gens qui sont très cartésiens parce que moi je suis un « créatif », je me suis entouré d'analytiques. C'est eux qui ont le pouvoir maintenant. »

« Le matin quand j'arrive, je sais que tout le monde est à sa place. Les rôles et les responsabilisés sont bien définis. »

« Le matin, je prends mon bicycle et je fais le tour, je prends une vision générale : une branche cassée, une fuite d'eau, des plantes tassées par le vent, du retard sur la taille des arbustes... Après je vais voir l'équipe. »

---

---

---

---

---

---

---

---

**Au quotidien**

“Mon rôle c'est d'avoir une vision. Diriger, dire où on s'en va.”

« Peu importe où je suis, je sais ce qui se produit en temps réel. **À tous les vendredis je reçois un rapport sur les inventaires** »

“J'ai monté une base de données sur Access, et ça fonctionne à la cenne près. On sait tout, tout. Les coûts des intrants, de main-d'œuvre. On tient des statistiques de temps pour toute l'équipe de travail. »

---

---

---

---

---

---

---

---

**Prendre des décisions dans un souci de rentabilité – projets majeurs**

- S'entourer, s'informer, réfléchir
  - ◆ Conseillers spécialisés (techniques, gestion)
  - ◆ Coach-psychologue
- Ouverture sur le monde
  - ◆ Regarder se qui se passe ailleurs, voir venir les choses

---

---

---

---

---

---

---

---

**Projets majeurs**

« Il faut **s’entourer**, être **ouvert d’esprit**, **consulter**: consultant en gestion, en production, en marketing. T’écoutes, tu discutes, t’analyses, tu vois si ça convient ou pas. »

« Il faut avoir une planification, mais il faut surtout savoir vivre avec une **modification** de ce plan.»

« On a engagé un coach-psychologue, pour connaître **nos valeurs** et s’assurer que les gestionnaires partagent la même vision. Quand on investit des millions de dollars dans l’entreprise, il ne faut **pas négliger l’aspect humain**. Fallait déterminer ensemble nos valeurs et une vision d’avenir. »

---

---

---

---

---

---

---

---

**Projets majeurs**

- ♦ L’endettement: des gestionnaires prudents
  - ♦ Un levier que l’on comprend stratégique, si contrôlé
  - ♦ Parfois, une situation inconfortable dont on souhaite se “débarrasser”
- ♦ Les projets ne remettent jamais en cause la viabilité de l’entreprise
  - ♦ Garder une entreprise maléable, diversifiée

---

---

---

---

---

---

---

---

**Projets majeurs**

« De la **planification stratégique**, on en fait pratiquement **tous les jours**. On **visualise** toujours nos investissements futurs, où on veut être, ce qui est le plus important pour notre entreprise. »

«Après avoir fait de la surproduction et avoir dû vendre à perte, j’ai appris. C’est là que j’ai **demandé à mes « chiens de garde » de me surveiller**, c’est là que je me suis entouré pour me structurer.»

« On a pensé l’entreprise pour qu’elle **se démonte facilement**. On a investi pour que ce soit **équilibré** et pas tout dans le même pot. On ne voulait pas d’un éléphant qui ne se transmet pas. »

---

---

---

---

---

---

---

---

## Prendre des risques dans un environnement incertain

- On aime le risque, ou on l'aime moins
  - ◆ Dans les deux cas, on veut le contrôler
- Gérer le risque
  - ◆ C'est connaître ses chiffres, sa situation, voir venir les choses, diminuer l'imprévisible
  - ◆ C'est adopter des outils/des pratiques
    - assurance, essais de cultivars sur des petites superficies, croissance modérée, étalement des investissements, fidélisation de la clientèle, diversification, etc.
- Saisir les occasions

---

---

---

---

---

---

---

---

## Les risques

« Des fois tu as **une vision, un coup de tête**. Mais tu reviens à la réalité quand tu comptes et que tu regardes ton plan d'affaires »

« **On prend des risques tous les jours**, mais dans l'entreprise qu'on a bâti, il faut apprendre à penser entrepreneur et penser banquier. Les banquiers n'aiment pas le risque. Il faut étoffer nos dossiers. »

« **Il y a deux risques** : le **risque calculé**, tout est bien analysé. Et le **risque émotif ou compulsif**. C'est une fièvre. Là c'est l'intuition, plus que les chiffres, qui décide. »

« Un **bon gestionnaire** peut analyser une situation en un an, mais quand ça presse il **peut l'analyser en 15 jours** en regardant les bonnes variables de l'équation. »

---

---

---

---

---

---

---

---

## Innovover

- Une notion étroitement liée au marché, aux besoins des consommateurs
- Une notion qui prend plusieurs formes
  - ◆ Mise en marché, distribution
  - ◆ Les produits
  - ◆ Les types d'équipement
  - ◆ La R&D

---

---

---

---

---

---

---

---

**Innovier**

« Les **nouveautés** sont excessivement importantes pour la clientèle. Le producteur qui ne sort pas, qui ne voyage pas et qui n'anticipe pas **ce qui va arriver dans le futur**, il ne peut pas réussir. C'est en allant ailleurs qu'on est capable de savoir ce qui s'en vient ici. »

« On a tout le temps des idées. **Le producteur qui réussit bien, il est innovateur**, il trouve des solutions, il voit ce qui se fait ailleurs. On fait de la R&D à chaque année. »

---

---

---

---

---

---

---

---

**Répondre aux besoins du marché**

- Toutes les décisions sont orientées vers cet objectif ultime
  - ◆ Avec une vision du marché et des réseaux de distribution
- Anticiper les tendances, s'adapter
  - ◆ Missions, colloques, regroupements spécialisés

---

---

---

---

---

---

---

---

**Répondre aux besoins du marché**

« Il faut **trouver son marché, des clients**, savoir cogner à plusieurs portes. Mais surtout, il faut de la qualité, se normaliser, **respecter les critères demandés** par les marchés. »

« Le **travail est nécessaire tous les jours pour vendre son produit**. Il faut avoir la capacité de vivre avec différents clients, de vivre avec parfois des mauvais payeurs et de perdre de l'argent, ce qui n'est pas le cas en production laitière parce que ton chèque rentre à toutes les 2 semaines. »

---

---

---

---

---

---

---

---

**Conclusion**

- Des producteurs **lucides**, conscients de leurs forces et faiblesses, et cherchant à **combler leurs points faibles** avec une équipe
  - ◆ Pas toujours compétents ou intéressés par la gestion financière, mais conscients de son importance. La fonction est alors déléguée
  - ◆ Mais la délégation n'est pas toujours facile...
- N'utilisent **pas toujours des outils sophistiqués**, mais **suivent l'évolution** de leur entreprise, au quotidien et dans le long terme
- Sont réseautés, en général engagés dans leur communauté

---

---

---

---

---

---

---

---

**Conclusion**

- Des producteurs qui s'en tirent, malgré les périodes difficiles.
  - ◆ Durée dans le temps
- Des **visionnaires** qui marient le rationnel et l'émotion
  - ◆ De l'intuition, mais pas d'absence de rationalité

---

---

---

---

---

---

---

---



## *De producteur à chef d'entreprise!*

Le jeudi 8 novembre 2012

# Le temps des leaders courageux

**Patrice Carle**, agronome  
Directeur général, Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA)  
Québec

Une initiative conjointe

*Comité gestion de  
l'entreprise agricole*



 **CEGA**  
Centre d'expertise en gestion agricole

# LE TEMPS DES LEADERS COURAGEUX

**Patrice Carle, agronome**  
Directeur général, CEGA

**Merci à mes collaborateurs!**  
Claude, Claudine, Line, Nadia, Patrick et Robert

Cultivons l'avenir, une initiative fédérale-provinciale-territoriale  
L'administration de l'axe 4 du Programme d'appui au développement des entreprises agricoles a été confiée au CEGA  
Agriculture, Pêcheries et Alimentation Québec  Canada

---

---

---

---

---

---

---

---

 **CEGA**  
Centre d'expertise en gestion agricole

# LE TEMPS DES LEADERS COURAGEUX

**Pourquoi aujourd'hui ?**

L'agriculture québécoise est à la croisée des chemins :

- Des entreprises en situation financière plus fragile que jamais
- Un environnement économique volatile
- Des demandes de consommateurs qui changent rapidement
- De nouveaux joueurs qui se sont invités en agriculture (Fonds d'investissement)
- Peu de sentiment d'urgence chez les agriculteurs et les intervenants.

2

---

---

---

---

---

---

---

---



**Constats**

Connaître la situation

**Vision commune**

Concertation des intervenants

**Actions**

Prendre des décisions  
Prendre les devants

*Le temps des actions =  
Le temps des leaders courageux*

3

---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

Ces constats proviennent principalement des perceptions recueillies lors de :

- ✓ 2 groupes de discussion avec des producteurs non-utilisateurs de services-conseils en gestion
- ✓ 2 sondages auprès des producteurs :
  - Utilisateurs de services-conseils en gestion (106 répondants)
  - Non-utilisateurs de services-conseils en gestion (245 répondants)
- ✓ Journées de réflexion avec des intervenants

La vision commune a été élaborée lors de 2 journées de réflexion avec les administrateurs du CEGA.

---

---

---

---

---

---

---

---

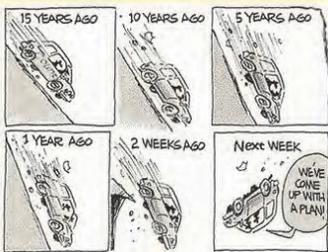
---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

1) Le contexte économique

<p><b>CONSTATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Un risque d'entreprise croissant</li> <li>○ Des fonds publics affectés aux situations de crise</li> </ul>	➔	<p><b>VISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Un risque d'entreprise stabilisé</li> <li>○ Des fonds publics favorisant la prévention et le dépistage</li> </ul>
---	---	---




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

2) Le comportement des producteurs

<p><b>CONSTATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Investir, ça fait partie de la routine</li> <li>○ Une décision majeure, c'est le transfert ou un redressement</li> </ul>	➔	<p><b>VISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Investir, c'est une décision majeure qui a des impacts à moyen et long termes sur l'entreprise</li> </ul>
--	---	---





---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

3) Les facteurs clés de la prise de décision

<p><b>CONSTATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Des investissements pour régler des problèmes à court terme</li> <li>○ L'endettement est un mal nécessaire</li> </ul>		<p><b>VISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Investir pour se positionner face à l'environnement d'affaires</li> <li>○ Limiter son endettement pour préserver sa marge de manœuvre</li> </ul>
---	---	--




---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

3) Les facteurs clés de la prise de décision

<p><b>CONSTATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ On pense <b>investissement</b></li> <li>○ On évite le plus possible de payer des impôts</li> </ul>		<p><b>VISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Penser <b>retour sur investissement</b></li> <li>○ Avoir une stratégie fiscale qui facilite le contrôle de l'endettement et le transfert</li> </ul>
--	--	---




---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

3) Les facteurs clés de la prise de décision

<p><b>CONSTATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bons résultats techniques = bons résultats économiques</li> <li>○ Plus de revenus = meilleure rentabilité</li> </ul>		<p><b>VISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Viser l'équilibre entre le technique et l'économique</li> <li>○ Les revenus sont importants, mais les coûts aussi !</li> </ul>
--	---	--





---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

3) Les facteurs clés de la prise de décision

**CONSTATS**

- Gérer les risques par le recours aux filets de sécurité.

**ASRA**

- Agri-stabilité
- Agri-investissement
- Agri-Québec
- Assurance récolte

→

+

**VISION**

- Gérer les risques par le recours aux filets de sécurité + **des mesures internes complémentaires**

- Budget et suivi des résultats
- Contrepartie
- Booking
- Diversification
- Structure juridique
- Régie de production
- Équipement contre le gel et la sécheresse

10

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

3) Les facteurs clés de la prise de décision

**CONSTATS**

- Qualité de vie: j'ai le droit de me faire plaisir... de me rendre la vie plus facile!



→

**VISION**

- Oui à la qualité de vie mais sans détériorer sa situation financière



11

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

4) Les perceptions des producteurs par rapport aux services-conseils en gestion

**CONSTATS**

- « Le rôle du conseiller: c'est de justifier mes projets »
- Pas besoin des conseillers en gestion
- Pas besoin de 2<sup>ème</sup> opinion lors d'une décision



→

**VISION**

- Le travail du conseiller: présenter un portrait d'ensemble
- Comprendre le rôle du conseiller et l'utiliser à bon escient
- Rechercher une 2<sup>ème</sup> opinion, c'est faire preuve de sagesse !

12

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

5) Le service-conseil en gestion

<p><b>CONSTATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ L'effort de gestion est concentré principalement dans un secteur où les risques externes sont contrôlés</li> <li>○ Les conseillers en gestion sont débordés</li> <li>○ Les façons de faire commencent à évoluer</li> </ul>	➔	<p><b>VISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Atteindre l'ensemble des entreprises et répondre à leurs besoins spécifiques</li> <li>○ Avoir des conseillers en gestion disponibles dans un délai raisonnable</li> <li>○ Atteindre l'équilibre entre les actions préventives et curatives</li> </ul>
--	---	---



13

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

5) Le service-conseil en gestion

<p><b>CONSTATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Objectifs du producteur non-clarifiés</li> <li>○ Conseils <b>tactiques</b> et stratégiques</li> <li>○ Portrait d'entreprise en fin d'année</li> <li>○ Conseil en gestion axé sur le technico-économique</li> </ul>	➔	<p><b>VISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Objectifs du producteur mieux définis</li> <li>○ Conseils <b>tactiques et stratégiques</b></li> <li>○ Portrait de l'entreprise actualisé en cours d'année</li> <li>○ Conseil en gestion et en direction d'entreprise</li> </ul>
--	---	---



14

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE** 

6) Tous les services-conseils

<p><b>CONSTATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les différents conseillers travaillent en silo</li> <li>○ Seulement 20% des entreprises utilisent des services-conseils en gestion</li> <li>○ Prédominance des aspects techniques et fiscaux</li> </ul>	➔	<p><b>VISION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Avoir des recommandations cohérentes et convenues</li> <li>○ Dépister tôt et référencer au conseiller en gestion les entreprises en difficultés financières</li> <li>○ Intégrer les aspects économiques et financiers dans les recommandations</li> </ul>
---	---	---



15

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES CONSTATS ET UNE VISION COMMUNE

Pour concrétiser cette vision, il faut accepter de changer!  
C'est maintenant le temps de prendre des décisions et de passer à l'action!



"UN PESSIMISTE VOIT LES DIFFICULTÉS DANS TOUTE OCCASION; UN OPTIMISTE VOIT LES OCCASIONS DANS TOUTE DIFFICULTÉ."

- Sir Winston Churchill

16

---

---

---

---

---

---

---

---



17

---

---

---

---

---

---

---

---

## LE TEMPS DES DÉCISIONS ET DES ACTIONS



QUELLES SONT LES ACTIONS À ENTREPRENDRE ?

18

---

---

---

---

---

---

---

---

**LE TEMPS DES DÉCISIONS ET DES ACTIONS** 

**1) SENSIBILISONS LA MASSE DES PRODUCTEURS À LA GESTION!**

Source : Données MAPAQ, 2012

17 000 entreprises non desservies par des conseillers en gestion

Demande actuelle/année

- Service en gestion récurrent 2 100 entreprises
- Stratégie d'adaptation 500 entreprises
- Médiation 500 entreprises

RISQUE FINANCIER

FAIBLE → ÉLEVÉ

«32% des producteurs font des budgets» \* \*Source : Sondage Groupe Agéco pour CEGA, 2012

«95% des propriétaires d'entreprises commerciales font des budgets» \*\* \*\*Source : Enquête auprès d'institutions financières, 2011

13

---

---

---

---

---

---

---

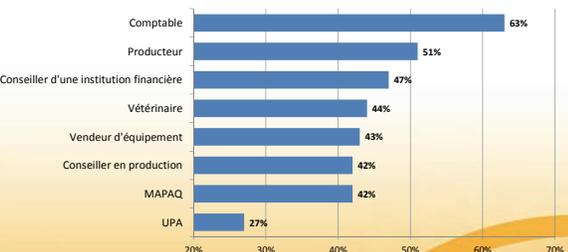
---

---

---

**LE TEMPS DES DÉCISIONS ET DES ACTIONS** 

**Qui sont leurs personnes de confiance ?**



Profession	Pourcentage
Comptable	63%
Producteur	51%
Conseiller d'une institution financière	47%
Vétérinaire	44%
Vendeur d'équipement	43%
Conseiller en production	42%
MAPAQ	42%
UPA	27%

Source : Sondage AGÉCO pour CEGA, 2012 auprès des non-utilisateurs de services-conseils en gestion

20

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LE TEMPS DES DÉCISIONS ET DES ACTIONS** 

**2) Conseillers en production, conseillers en agroenvironnement, vétérinaires:**

- ✓ Soyez préoccupés par l'impact économique de vos recommandations
- ✓ Dépistez les entreprises en difficultés
- ✓ Référez à des conseillers en gestion au besoin

21

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**LE TEMPS DES DÉCISIONS ET DES ACTIONS** 

**3) Conseillers en gestion: Mettez l'accent sur:**

- ✓ L'interprétation des résultats et des prévisions
- ✓ La lecture de l'environnement d'affaires
- ✓ La gestion des risques de l'entreprise

**4) Soyons complémentaires et travaillons ensemble**

- ✓ Être plus efficaces dans notre travail
- ✓ Faire des recommandations plus cohérentes
- ✓ Plus d'intervenants pour rejoindre la masse

22

---

---

---

---

---

---

---

---

**LE TEMPS DES DÉCISIONS ET DES ACTIONS** 

**5) Pour contrôler l'endettement**

- ✓ Faisons la différence entre:
  - J'ai les moyens d'acheter ce bien...
  - Je vais sauver de l'impôt en achetant ce bien
  - J'ai très envie d'acheter ce bien...
- ✓ regardons plutôt:
  - Est-ce rentable d'acheter ce bien?
  - Y-a-t-il d'autres options que l'achat?
  - Ça m'amène où après?

**Contrôler sa dette,  
c'est augmenter ses chances de rester en affaires!**

23

---

---

---

---

---

---

---

---

**CONCLUSION**

**Gérer une entreprise: plus complexe qu'avant!**

**2012**



**De producteur à chef d'entreprise**

24

---

---

---

---

---

---

---

---

**CONCLUSION** 

Le producteur est le « **pilote** » de son entreprise, mais il ne peut plus réussir seul: **il faut travailler en équipe et rapidement. Le temps compte!**



25

---

---

---

---

---

---

---

---

**SOYONS DES LEADERS COURAGEUX!**

Portez le message de la gestion... peu importe votre spécialité!

Sortez des sentiers battus... ou de votre «zone de confort»!




---

---

---

---

---

---

---

---

**LE TEMPS DES LEADERS COURAGEUX...** 

➤ Le temps file, passons aux actions maintenant !



**QU'EST CE QUE VOUS ALLEZ FAIRE DE DIFFÉRENT QUAND VOUS ALLEZ SORTIR D'ICI?**

27

---

---

---

---

---

---

---

---



## *De producteur à chef d'entreprise!*

Le jeudi 8 novembre 2012

# Témoignages de chefs d'entreprises

**François Boilard**  
Producteur laitier, Ferme Franlie  
Lotbinière

Une initiative conjointe

*Comité gestion de  
l'entreprise agricole*



François Boilard

pensez autrement... à condition  
d'avoir des résultats

Collaboration : Mico Bourgault, agr., GCA Lotbinière-Nord  
Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA)



1  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

**PLAN DE PRÉSENTATION**

- LE POINT DE DÉPART
- MA PHILOSOPHIE DE GESTION
- EN VITESSE DE CROISIÈRE
- LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS
- COMMENT PRENDRE LA DÉCISION FINALE
- MES DÉFIS



2  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

**LE POINT DE DÉPART**

- Situation personnelle
- Pas d'héritage agricole
- Achat d'une ferme laitière à Lotbinière
- Recherche d'un métier: **très différent** de continuer le patrimoine familial



3  
foot.com

---

---

---

---

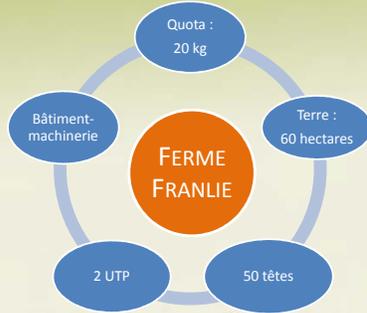
---

---

---

---

## LE POINT DE DÉPART : 1993



4  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

## MA PHILOSOPHIE DE GESTION

### BASÉE SUR:

- Une prise de distance par rapport à l'entreprise :
  - ✓ Ce n'est pas **moi** qui est au service de l'entreprise, mais l'**entreprise** qui est à mon service.
- L'utilisation optimale des ressources
  - ✓ Avant de faire **plus**, on fait **mieux**
  - ✓ Équilibrer les ressources
- L'atteinte de l'optimum est privilégiée au détriment du maximum : ce n'est pas les performances **techniques** que je vise, mais **économiques**.

5  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

## MA PHILOSOPHIE DE GESTION

### BASÉE SUR:

UNE VISION PAR SECTEUR QUI S'ARRIME DANS UN TOUT COHÉRENT



6  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

## MA PHILOSOPHIE DE GESTION

### BASÉE SUR:

#### UNE VISION PAR SECTEUR QUI S'ARRIME DANS UN TOUT COHÉRENT

Comment cela se traduit en chiffres ?

Année 2011			
	Ferme Franlie	Groupe moyen	Groupe de tête
Bénéfice global	32%	18%	29%
Bénéfice réparti lait	120 000\$	100 000\$	175 000\$
Bénéfice réparti cultures	30 000\$	(15 000)\$	(10 000)\$

Source: Analyse de groupe de l'Union régionale des GCA Québec-Beauce 2011



7  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## MA PHILOSOPHIE DE GESTION

### BASÉE SUR:

- Le contrôle de l'endettement:
  - ✓ Tenir compte de la CDR lors de la sélection des projets
  - ✓ Garder de la marge de manœuvre, **toujours !**
  - ✓ Gérer les risques
- Savoir s'entourer :
  - ✓ Capacité de se faire aider
  - ✓ Développer des liens de confiance
  - ✓ Savoir accepter les avis contraires
- Rien prendre pour acquis, toujours se questionner
- S'adapter rapidement aux changements



8  
foot.com

---

---

---

---

---

---

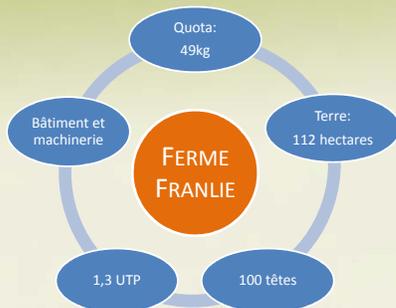
---

---

---

---

## EN VITESSE DE CROISIÈRE : 2012



9  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

### 1) DÉVELOPPER UNE ENTREPRISE FONCTIONNELLE AVEC

**1 UTP:** «L'élément premier de mon arbre décisionnel»

#### Terres

- ✓ 1 système fourrager principal: **95%** ensilage , 5% balles rondes

#### Bâtiments

- ✓ Mécanisation et organisation du travail: **6h/jour** pour l'ensemble des soins reliés aux animaux

#### Machinerie

- ✓ Principaux équipements détenus en CUMA



10  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: **SECTEUR CULTURES**

### 2) OPTIMISER LES REVENUS DES TERRES

Année 2011			
	Ferme Franlie	Groupe moyen	Groupe de tête
RST / ha	435 \$/ha	30\$/ha	55\$/ha
Superficies (hectares)	112	107	114
RST pour 112 hectares	48 720 \$	3 360\$	6 160\$

Source: Analyse de groupe de l'Union régionale des GCA Québec-Beauce 2011

Mon mode de gestion me permet de générer **42 000\$** de Revenu Standard du Travail (RST) de plus que le groupe de tête.



11  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: **SECTEUR CULTURES**

### 3) CONTRÔLER LES CHARGES RELIÉES AUX INTRANTS

- Charges approvisionnement: terre naturellement fertile, pas d'application systématique d'engrais
- Mon choix de système fourrager limite l'achat annuel de produit d'emballage

Année 2011			
	Ferme Franlie	Groupe moyen	Groupe de tête
Charges d'approvisionnement/ ha	180 \$/ha	210\$/ha	250\$/ha
Charges pour 112 hectares	20 160\$	23 520 \$	28 000\$

J'économise près de **8 000\$/an** par rapport au groupe de tête.



12  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: **SECTEUR CULTURES**

**4) CONTRÔLER LES CHARGES RELIÉES AUX ÉQUIPEMENTS**

- Faire partie d'une CUMA c'est :
  - ✓ Partager les coûts d'achat de machinerie
  - ✓ Acheter de la machinerie plus performante et de meilleure qualité, donc moins de frais d'entretien
  - ✓ Pouvoir utiliser deux systèmes de fourrage sans s'endetter outre mesure
  - ✓ Planifier ses travaux à l'avance et communiquer !



13  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: **SECTEUR CULTURES**

**4) CONTRÔLER LES CHARGES RELIÉES AUX ÉQUIPEMENTS**

- Faire partie d'une CUMA c'est aussi:
  - ✓ Faire des travaux en commun
  - ✓ Partager les travaux d'entretien
  - ✓ Partager des problèmes
  - ✓ Trouver des solutions à plusieurs
  - ✓ S'encourager mutuellement



14  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: **SECTEUR LAIT**

**5) MAXIMISER LE REVENU AVEC LES ACTIFS DISPONIBLES**

- Pas une philosophie de performances techniques
- **Mode de gestion** → Objectif principal : Être organisé pour fonctionner à **1 UTP**
  - ✓ Nécessaire:
    - Mécanisation (RTM)
    - Système fourrager efficace
    - Aménagement optimal du bâtiment

Année 2011			
	Ferme Franlie	Groupe moyen	Groupe de tête
Lait / UTP	3 800 hl/UTP	2 200 hl/UTP	2 450 hl/UTP
Produits bruts/UTP	317 000\$	203 000\$	231 000\$

**RÉSULTAT : UNE ENTREPRISE FONCTIONNELLE AVEC 1 UTP,  
MAIS ASSEZ EFFICACE POUR EN PAYER 2 !**



15  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: **SECTEUR LAIT**

**6) CONTRÔLER LES CHARGES RELIÉES À L'ALIMENTATION**

- Ratio lait/kg de concentré  
 ✓ Je vise 3,4 et en 2011 j'ai obtenu 3,26
- Coût d'alimentation:



Année 2011			
	Ferme Franlie	Groupe moyen	Groupe de tête
Coût alimentation total standards	28,00\$/hl	30,00\$/hl	26,00\$/hl
Coût alimentation total au coût de production	29,00\$/hl	35,00\$/hl	30,00\$/hl
Quantité de fourrages par vache	7 100 kg	5 500 kg	5 100 kg

16  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: **SECTEUR LAIT**

**7) MISER SUR LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES**

- Mes intervalles de vêlages sont actuellement trop longs.
- Donc, mes résultats par vache sont insatisfaisants selon mes conseillers.
- Pour moi ce n'est pas une situation urgente. J'attends toujours de leur part qu'ils me prouvent que je fais fausse route!
- Jusqu'ici, mes résultats à l'hectolitre sont toujours très près du groupe de tête.

17  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: **GLOBAL DE L'ENTREPRISE**

**7) MISER SUR LES PERFORMANCES ÉCONOMIQUES**

Année 2011		
	Ferme Franlie	Groupe de tête
Moyenne de lait calculée/vache	8 555 litres	9 040 litres
Marge/vache	3 530 \$/vache	4 350 \$/vache

Année 2011		
	Ferme Franlie	Groupe de tête
RST/UTP	155,000\$	90,000\$
Rendement de l'actif	6,4 %	4,5%
Bénéfice d'exploitation	32%	29%
% de charges	46%	49%

18  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: GLOBAL DE L'ENTREPRISE

8) AVOIR UNE VISION D'ENSEMBLE

• Choix des investissements

Viser la cohérence entre :

- ✓ Main d'œuvre disponible
- ✓ Superficie
- ✓ Quota
- ✓ Bâtiments



SAUVER DU TEMPS DANS LES TÂCHES RÉPÉTITIVES POUR LE  
METTRE SUR LES TÂCHES À VALEUR AJOUTÉE.

19  
foot.com

---

---

---

---

---

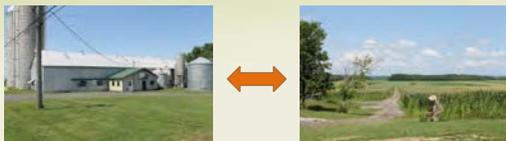
---

---

---

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS: GLOBAL DE L'ENTREPRISE

En résumé, les facteurs clés de succès sont tous reliés à ma philosophie de gestion.



UNE VISION PAR SECTEUR QUI S'ARRIME DANS  
UN TOUT COHÉRENT.

20  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

COMMENT PRENDRE LA DÉCISION FINALE?

• Valider son projet avec d'autres

• Exploiter à fond son conseiller en gestion:

- ✓ Aller plus loin que de savoir si on a la capacité de payer pour le faire...
- ✓ Est-ce que c'est rentable de le faire?
- ✓ Se préparer un plan B



21  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

## COMMENT PRENDRE LA DÉCISION FINALE?

### • Vérifier l'impact du projet sur sa qualité de vie

#### ✓ 1<sup>er</sup> niveau: Les effets directs

- Facilite le travail
- Plus fonctionnel
- Plus confortable



#### ✓ 2<sup>ème</sup> niveau: Les effets indirects

- Est-ce que l'on sauve du temps ?
- Est-ce que l'on doit faire plus d'heures pour se le payer ?



22  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

## MES DÉFIS

- J'en suis à un point tournant; je suis en vitesse de croisière mais j'ai besoin de défis!
- J'explore les possibilités avec les fondements suivants:
  - ✓ Pas de relève évidente – investir ou pas?
  - ✓ Dans le contexte de la pénurie de quota réinvestir dans les biens immobiliers est un pensez-y bien!
  - ✓ La diversification pourrait être intéressante...



23  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---

## MES DÉFIS

- Qualité de vie! J'ai découvert ce bonheur! Ma liberté j'y tiens!



24  
foot.com

---

---

---

---

---

---

---

---



***De producteur à chef d'entreprise!***

Le jeudi 8 novembre 2012

**Le comité organisateur  
remercie sincèrement  
les collaborateurs  
financiers suivants...**

Une initiative conjointe

*Comité gestion de  
l'entreprise agricole*



# Des solutions à l'accès à la propriété pour la relève agricole

1 855 270-3472 (sans frais)

[www.lefira.ca](http://www.lefira.ca)

## Accédez à une ferme sans avoir à l'acheter

- La location de terre

## Complétez votre mise de fonds avec FIRA

- Le prêt subordonné

## Joignez-vous à un partenaire-actionnaire

- Le capital-actions

Vous souhaitez démarrer une nouvelle entreprise, prendre de l'expansion ou effectuer un transfert en dehors du cadre familial?

Le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA) peut répondre à vos besoins financiers en vous offrant des solutions de financement novatrices.

## Ça vous intéresse ?

Consultez notre site Internet, appelez-nous ou communiquez avec un conseiller en financement de l'un des 22 centres de services de La Financière agricole du Québec.

# FIRA

Fonds d'investissement  
pour la relève agricole

## Fiers partenaire du FIRA:

La Financière  
agricole  
Québec

FONDS  
de solidarité FTQ

Desjardins  
Capital régional  
et coopératif

# Avec les **SERVICES DE COMPTABILITÉ ET DE FISCALITÉ DE L'UPA** vous prendrez les **BONNES DÉCISIONS** pour votre entreprise

- Planification fiscale
- Transferts de fermes
- États financiers
- Déclarations d'impôts
- Financement
- Agri-stabilité, Agri-investissement et Agri-Québec
- Déclarations de taxes
- Et plus encore!



*Des spécialistes en agriculture,  
des partenaires pour vos affaires*

**Présent partout au Québec**

Pour nous joindre : contactez votre fédération régionale de l'UPA ou composez le 450 679-0540, poste 8286

**[www.scf.upa.qc.ca](http://www.scf.upa.qc.ca)**





Rendez-vous **SERVICE**  
Demandez **CONSEIL** à un agronome

## L'ORDRE DES AGRONOMES DU QUÉBEC EST FIER DE S'ASSOCIER AU SUCCÈS DE CET ÉVÉNEMENT

L'ORDRE DES AGRONOMES DU QUÉBEC (OAQ) EST L'ORDRE PROFESSIONNEL  
QUI A LE MANDAT DE PROTÉGER LE PUBLIC EN GARANTISSANT NOTAMMENT  
UNE HAUTE QUALITÉ DES SERVICES PROFESSIONNELS EN AGRONOMIE.

AU QUÉBEC, QUELQUE 3 300 AGRONOMES  
SONT MEMBRES DE L'OAQ. DES FEMMES ET  
DES HOMMES DE TALENT DONT L'EXPERTISE  
EST REQUISE DANS DE MULTIPLES CHAMPS  
D'ACTIVITÉ. DES PROFESSIONNELS DONT LES  
DOMAINES D'INTERVENTION REFLÈTENT LA  
DIVERSITÉ DES PASSIONS QUI LES ANIMENT.

Productions animale et végétale  
Contrôle de la qualité des aliments  
Gestion de l'eau, de l'air et du sol  
Protection de l'environnement  
Recherche fondamentale et  
appliquée  
Biotechnologies  
Enseignement  
Services-conseils  
Microbiologie  
Économie, financement et  
gestion agroalimentaires  
Génie rural

Transformation alimentaire  
Mise en marché  
Développement régional  
Aménagement du territoire  
Transfert technologique  
Géomatique et télédétection  
Gestion des pesticides  
Aménagement paysager  
Horticulture ornementale  
Journalisme  
Communication  
Coopération internationale



**Ordre  
des agronomes  
du Québec**

**Pour plus d'information sur la profession**

1001, rue Sherbrooke Est, bureau 810, Montréal (Québec) H2L 1L3  
Tél : 514 596-3833, poste 0  
agronome@oaq.qc.ca    www.oaq.qc.ca



RBC Banque Royale®

# Des conseils financiers spécialisés qui favorisent le succès de votre entreprise agricole.

Une équipe de directeurs de comptes RBC® est spécialisée  
dans les services financiers à l'agriculture.

Pour parler à un directeur de comptes,  
Services agricoles, visitez le  
[rbcbanqueroyale.com/agriculture](http://rbcbanqueroyale.com/agriculture).  
1-800-769-2520



Une banque de conseils  
pour vous guider.<sup>MC</sup>

MC

La Coop fédérée [www.lacoop.coop](http://www.lacoop.coop)

# le coopérateur

agricole



**Pour une  
bonne récolte  
d'information**

103224-06-09

*L'agriculteur est appelé à prendre des décisions optimales tout en conjuguant avec un environnement de production complexe et dans un contexte économique en perpétuel changement.*



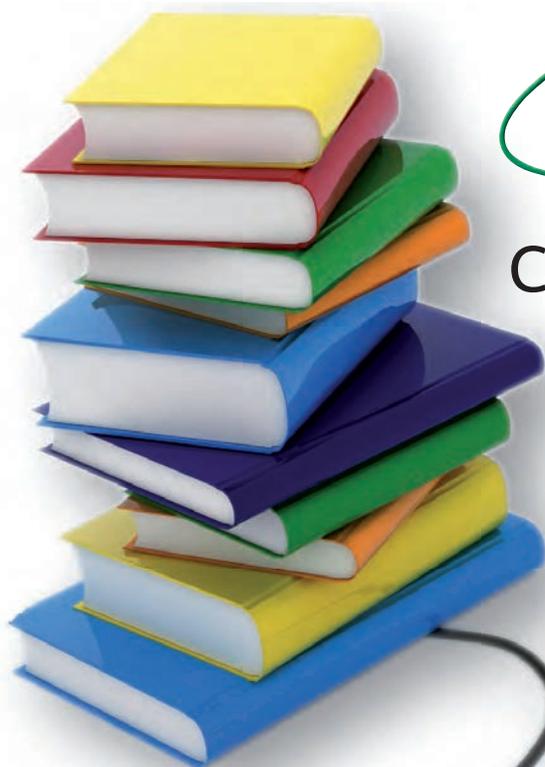
*Cette réalité lui confère le statut de gestionnaire et de chef d'entreprise. Ce colloque est une excellente occasion d'échange entre les producteurs et les spécialistes en gestion.*

*LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE CULTURES COMMERCIALES DU QUÉBEC est fière de commanditer ce colloque et souhaite des retombées positives à tous les participants.*

*Bon colloque!*



Fédération des  
Producteurs de Cultures Commerciales  
du Québec



C'est **LA bibliothèque virtuelle**  
agricole et agroalimentaire



**ABONNEZ-VOUS  
C'EST GRATUIT!**

**[WWW.AGRIRESEAU.QC.CA](http://WWW.AGRIRESEAU.QC.CA)**

*Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation*

Québec 

**CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC**



**CRAAQ**

CULTIVER L'EXPERTISE  
DIFFUSER LE SAVOIR

# Besoin d'un coup de main?

Trouvez le professionnel qu'il vous faut!



[www.repertoiresducraaq.ca](http://www.repertoiresducraaq.ca)

Ciblez votre recherche par région, par service offert et par production parmi les différents répertoires. Que ce soit pour un appui à la commercialisation de vos produits, pour améliorer l'efficacité de votre entreprise, pour démarrer un nouveau projet ou pour résoudre une problématique, vous y trouverez la ressource dont vous avez besoin.



CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC





Association des  
**Médecins Vétérinaires  
Praticiens** du Québec



**Analyser**



**Prévenir**



**Guérir**



[WWW.AMVPQ.ORG](http://WWW.AMVPQ.ORG)



# Salon

## de l'agriculture

**Saint-Hyacinthe**  
Les 15, 16 et 17 janvier 2013



**Voir, comprendre et avancer!**

### QUINZE CONFÉRENCES ENRICHISSANTES

Shawn McRae cultive en ayant comme objectifs d'améliorer la qualité du sol pour maximiser les profits



Le Bulletin des agriculteurs

### GALA CÉRÈS

Homme très impliqué, de collaboration et de respect, Marcel Groleau est président de l'UPA depuis fin 2011



Honoris Causa 2013

### NOUVEAUTÉS

MOINS DE PESTICIDES

ROBOTS EN ACTION

Innovations d'ici pour améliorer l'efficacité des arrosages et réduire la pression sur l'environnement



Rampe à air assisté par Agritex

L'offre des robots se généralise avec comme but de réduire la charge de travail et d'améliorer les profits



Lely Vector mélange et distribue

### «APPS» POUR L'AGRICULTURE

Démonstrations d'applications agricoles pour téléphones intelligents et tablettes électroniques



L'agriculture en toute mobilité

Partenaire principal:



### Pavillon des Pionniers et Centre BMO

2730, avenue Beauparlant, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 4M8  
Sortie 130, autoroute 20 (site de l'Expo de Saint-Hyacinthe)

450 771-1226 • [www.salondelagriculture.com](http://www.salondelagriculture.com)

Suivez-nous sur :





Prévision budgétaire



Analyse d'entreprise personnalisée



Planification stratégique

**À chacun son métier...  
Nous, c'est de bien  
vous conseiller!**

**GCAQ**  
Les Groupes conseils  
agricoles du Québec

Pour joindre un Groupe conseil agricole (GCA) près de chez vous : Tél. : 450 679-0540, poste 8227 • [www.fgcaq.com](http://www.fgcaq.com)



**SOS**  
commercialisation

innovation agroalimentaire

Un service d'orientation pour  
les entrepreneurs  
du milieu agricole et agroalimentaire

**1 855 SOS-COMM (767-2666)**  
[soscommercialisation.ca](http://soscommercialisation.ca)

**Cultivons l'avenir, une initiative fédérale-provinciale-territoriale**  
L'administration de l'axe 4 du Programme d'appui au développement des entreprises agricoles a été confiée au CEGA.  
Agriculture, Pêcheries et Alimentation Québec   

CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC | [CRAAQ.QC.CA](http://CRAAQ.QC.CA)



# Références ÉCONOMIQUES

## Un investissement payant!

Investissez aussi peu que 20 \$  
dans un budget des *Références économiques*  
et bénéficiez du savoir et de l'expertise de  
conseillers en gestion, en financement et  
en productions végétale et animale.

[www.craaq.qc.ca/referenceseconomiques](http://www.craaq.qc.ca/referenceseconomiques)

CENTRE DE RÉFÉRENCE EN AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE DU QUÉBEC



**CRAAQ**

CULTIVER L'EXPERTISE  
DIFFUSER LE SAVOIR



Desjardins, premier groupe financier coopératif  
au Canada.

**Desjardins & Cie**

C'est tout Desjardins qui appuie la filière agroalimentaire.

[desjardins.com/entreprises](http://desjardins.com/entreprises)



2012  
Année  
Internationale des  
**Coopératives**



**Desjardins**

Coopérer pour créer l'avenir