# Faites Fructifier Les Profits De Votre Ferme

[Introduction 2](#_Toc491416766)

[Faites fructifier les profits de votre ferme : Planifiez le succès de votre entreprise 2](#_Toc491416767)

[L’importance de la planification 4](#_Toc491416768)

[Instructions 6](#_Toc491416769)

[Partie 1 Évaluer la situation actuelle de votre ferme 7](#_Toc491416770)

[Partie 2 Mes grandes priorités 9](#_Toc491416771)

[Partie 3 Détermination des buts 9](#_Toc491416772)

[Partie 4 Plans d’action 10](#_Toc491416773)

[Partie 5 Prochaines étapes 10](#_Toc491416774)

[Domaines d'activité évalués 10](#_Toc491416775)

[Gestion de la production 10](#_Toc491416776)

[Commercialisation 15](#_Toc491416777)

[Gestion des finances 20](#_Toc491416778)

[Ressources humaines 25](#_Toc491416779)

[Responsabilité sociale 28](#_Toc491416780)

[Planification de la relève 33](#_Toc491416781)

[Objectifs commerciaux 36](#_Toc491416782)

[Résultats de l'évaluation 39](#_Toc491416783)

[Mes grandes priorités 39](#_Toc491416784)

[Identification des forces et des faiblesses au chapitre des priorités 41](#_Toc491416785)

[Les principaux buts 41](#_Toc491416786)

[Plan d’action 42](#_Toc491416787)

[Glossaire 44](#_Toc491416788)

[Termes que vous devez connaître en matière de gestion de la production 44](#_Toc491416789)

[Termes que vous devez connaître en matière de commercialisation 45](#_Toc491416790)

[Termes que vous devez connaître en matière de gestion des finances 47](#_Toc491416791)

[Termes que vous devez connaître en matière de ressources humaines 51](#_Toc491416792)

[Termes que vous devez connaître en matière de responsabilité sociale 52](#_Toc491416793)

[Termes que vous devez connaître en matière de planification de la relève 53](#_Toc491416794)

[Termes que vous devez connaître en matière d’objectifs commerciaux 54](#_Toc491416795)

## Introduction

### Faites fructifier les profits de votre ferme : Planifiez le succès de votre entreprise

Posséder une entreprise agricole en Ontario au XXIe siècle, c’est choisir un mode de vie peu facile, mais gratifiant. Outre les caprices de la météo, vous devez composer avec des coûts croissants, des marchés volatils et les menaces liées aux parasites ou aux maladies. Vous devez aussi supporter d’autres pressions sur plusieurs plans:

* les acheteurs tentent de maintenir les coûts à la baisse
* les consommateurs veulent des aliments moins dispendieux qui proviennent de cultures ne nuisant pas à l’environnement ou d’animaux qu’ils savent traités avec humanité
* Internet a ouvert un tout nouveau monde de possibilités, mais aussi fait apparaître des difficultés qui éprouveront votre façon de faire des affaires
* les changements climatiques ont des effets à la fois positifs et négatifs sur les entreprises agricoles et le mode de vie de leurs propriétaires, et cette tendance se maintiendra
* les responsabilités familiales et les obligations envers la communauté exigent une attention et des efforts constants

En tant qu’agriculteur ou agricultrice, vous ne retournez sans doute pas à la maison à la fin de votre journée de travail. Vous y êtes déjà. Ce fait distingue déjà votre exploitation des autres types d’entreprises.

Vous aspirez à un succès immédiat pour votre entreprise, à une bonne qualité de vie pour votre famille et vous. Vous souhaitez aussi pouvoir vendre ou transférer une entreprise rentable lorsque viendra le temps de passer à autre chose. Dans la mesure du possible, vous désirez gérer les risques et tirer profit des possibilités qui s’offrent à vous.

L’outil d'auto-évaluation en ligne Faites fructifier les profits de votre ferme vous aidera à répondre à ces nombreuses exigences à l’aide d’un plan concret et logique, assez souple pour être adapté à vos besoins. Il orientera vos efforts dans l’atteinte de vos objectifs commerciaux et personnels.

Plus précisément, remplir ce questionnaire d'auto-évaluation sur vos activités agricoles vous aidera à :

* **apprendre** les pratiques, approches, notions et compétences courantes en matière de gestion agricole
* **comprendre** la mesure dans laquelle une planification efficace favorise les bonnes décisions
* **établir** et classer vos buts pour votre entreprise agricole par ordre d’importance
* **déterminer** les ressources utiles à l’atteinte de ces buts
* **exploiter** les forces de votre entreprise agricole
* **rédiger** un plan d’action pour améliorer la rentabilité et les chances de succès de votre entreprise agricole

Après avoir rempli le questionnaire d'auto-évaluation en ligne, vous ainsi que votre famille et, le cas échéant, votre personnel serez en mesure de clarifier votre plan et de le mettre en œuvre pour qu’il vous serve encore à mesure que votre entreprise prendra de l’expansion et évoluera.

Vous pouvez remplir le questionnaire d'auto-évaluation en ligne seul. Vous pouvez aussi le remplir avec vos proches et l'équipe qui travaille dans l'exploitation. Chaque membre de la famille et membre de l'équipe peut aussi répondre au questionnaire d'auto-évaluation en ligne seul.  Vous pourrez ensuite, comparer les résultats. Cette comparaison des résultats peut permettre d'entamer un dialogue positif sur l'avenir de l'exploitation, et garantir que tous les points de vue sont bien pris en compte.

Nous vous encourageons de remplir le questionnaire d'auto-évaluation en ligne chaque année afin de vous adapter à l'évolution du secteur agricole et de votre exploitation, et de vous assurer que vos plans illustrent toujours la réussite de votre exploitation et représentent bien les nouveaux besoins.

Lorsque vous aurez rempli le questionnaire d'auto-évaluation en ligne, vous obtiendrez un plan d'action qui vous permettra d'atteindre vos buts.
Dans le cadre du programme Cultivons l’avenir 2, vous pourriez être admissible à des possibilités de partage des coûts si vous soumettez votre plan d'action à l'approbation de l'Association pour l’amélioration des sols et des récoltes de l’Ontario (AASRO).

En plus du questionnaire d'auto-évaluation en ligne Faites fructifier les profits de votre ferme, les producteurs ontariens peuvent participer à un atelier de deux jours Faites fructifier les profits de votre ferme ou suivre les modules de formation en ligne.

Participez à un atelier Faire fructifier les profits de votre ferme
L'atelier Faites fructifier les profits de votre ferme se déroule sur deux jours. Gratuit, il a lieu dans différents endroits de l'Ontario tout au long de l'année. Vous pouvez remplir votre questionnaire d'auto-évaluation et obtenir votre plan d'action lors d'une séance en groupe, dirigée par un instructeur qualifié. Vos proches et l'équipe qui travaille dans l'exploitation peuvent participer à l'atelier avec vous.

Suivez le cours d'apprentissage en ligne Faire fructifier les profits de votre ferme

Les agriculteurs ont des listes de tâches interminables et leurs horaires sont bien remplis, beaucoup trouvent donc qu'ils n'ont pas le temps de participer à des ateliers ou de se rendre à des cours.
Les modules d'apprentissage en ligne Faire fructifier les profits de votre ferme vous permettront de suivre des cours à votre rythme, quand vous le voulez, et vous aurez la possibilité de passer au module suivant lorsque cela sera le bon moment, où vous le souhaitez.

### L’importance de la planification

Le questionnaire d'auto-évaluation en ligne Faire fructifier les profits de votre ferme vous guidera dans votre démarche d'atteinte de vos buts professionnels et personnels, et ce, en élaborant un plan pratique et souple qui répond à vos besoins.

La planification compte parmi ces tâches qui, même si vous n’en percevez pas immédiatement les avantages, finiront par porter leurs fruits généreusement – en termes de rentabilité et de tranquillité d’esprit.

Vous lancer dans un processus de planification vous permet de vous concentrer sur l’essentiel et vous force à considérer les perspectives de croissance et les risques éventuels pour votre exploitation.

Créer un plan, c’est établir des objectifs, déterminer les meilleures façons de les atteindre et trouver les bonnes ressources et les actions adéquates pour y parvenir. Plus important encore, lors de la rédaction, vous pouvez démontrer à d’autres personnes – votre famille, le personnel, les prêteurs, les partenaires commerciaux, les conseillers – comment vous entrevoyez l’avenir de votre ferme.

D’après une étude préliminaire commandée par l’Institut de gestion agroalimentaire en 2010, il existe deux groupes, les « planificateurs » et les « développeurs », plus susceptibles d’avoir pris part à une planification d’entreprise agricole et d’avoir déclaré une augmentation des ventes au cours des cinq dernières années.

 Un plan a différentes retombées. Il :

* aide votre entreprise à traverser les hauts et les bas qui surviendront inévitablement
* vous permet d’assurer un suivi si vous le vérifiez tous les trois mois ou les six mois
* atteste la façon dont vous souhaitez que votre ferme soit gérée, dans l’éventualité d’une maladie ou d’une blessure
* est essentiel si vous devez faire appel à des prêteurs ou à des investisseurs
* apporte une vision et une voie communes aux autres personnes qui prennent part à vos activités ou y participeront

 Comment planifier

Pour vous assurer que les choses seront faites, prenez le temps d’écrire :

* ce que vous voulez faire
* pourquoi vous allez le faire
* quand vous allez le faire
* comment vous allez le faire
* qui va s’en charger
* comment la réussite sera mesurée

Certains sortiront de cet exercice de planification avec un plan de relève ou d’expansion détaillé. D’autres se préoccuperont peut-être davantage de la façon d’accroître la production, d’atteindre un meilleur équilibre entre le travail et leur vie personnelle ou de restructurer une dette. Que vous l’établissiez vous-même ou transmettiez vos idées à un conseiller en gestion des entreprises agricoles, votre plan doit être adapté à votre situation, à vos besoins et à vos aspirations.

« Aucune entreprise agricole ne peut espérer atteindre de meilleurs niveaux de réussite sans mettre en place les approches adéquates pour gérer le capital, la commercialisation, le personnel et les relations. »

~ Le Conference Board du Canada, « Seeds for Success : Enhancing Canada’s Farming Enterprises » (en anglais seulement), 2013

Le questionnaire d'auto-évaluation en ligne est la première étape du processus de planification des activités. Les producteurs qui le remplissent y gagnent une évaluation globale des pratiques commerciales de leur exploitation, une liste des priorités, des buts clés et, enfin, un plan d'action qui constitue un point de départ de la planification des activités.

Pour de plus amples informations sur les plans d'affaires et pour obtenir de l'aide dans ce domaine, consultez le site Web [Planifiez votre succès](http://pledgetoplan.ca/fr). (http://pledgetoplan.ca/fr).

##

### Partie 1 Évaluer la situation actuelle de votre ferme

Les sept sections ci-après vous permettent d’évaluer différents aspects de votre exploitation agricole. Chaque section comprend une introduction du sujet et un glossaire pour vous aider à répondre à des questions d’auto-évaluation.

1. Gestion de la production
2. Commercialisation
3. Gestion des finances
4. Ressources humaines
5. Responsabilité sociale
6. Planification de la relève
7. Objectifs commerciaux

Chaque domaine d'activité contient une introduction, puis vient une liste de questions, des personnes-ressource et des ressources utiles.

N'oubliez pas qu'à tout moment, vous pouvez cliquer sur le bouton « glossaire » pour vous aider à répondre aux questions d'auto-évaluation sur le domaine d'activité.

#### Questions d’auto-évaluation

Vous devez répondre aux questions d’auto-évaluation en deux étapes. Il y a les « questions à feux » et l'évaluation en termes de priorités. Vous pouvez répondre aux deux types de questions en même temps.

**Étape 1 : l’évaluation des forces de l’entreprise**

Vous devez répondre à chaque question à l’aide d’un système de « feux de circulation » (vert, jaune ou rouge). Les questions peuvent porter sur les pratiques dans votre exploitation agricole (les façons de faire) ou sur vos connaissances et compétences en matière de gestion.

Choisissez la réponse qui reflète le mieux la situation de votre exploitation agricole en cochant le feu de circulation lui correspondant.

* Un **feu vert** indique l’adoption d’une pratique de gestion optimale dans votre exploitation agricole. Lorsqu’une question porte sur des connaissances ou des compétences, un feu vert indique que les membres de l’équipe agricole possèdent les connaissances et compétences cernées pour l’entreprise. Les réponses associées à un feu vert révèlent les forces de l’entreprise.
* Un **feu jaune** indique l’adoption partielle, et non en totalité, d’une pratique de gestion optimale dans votre exploitation agricole. Il peut aussi indiquer que les membres de l’équipe agricole possèdent quelques-unes des connaissances et compétences cernées pour l’entreprise, et non toutes. Les réponses associées à un feu jaune révèlent les aspects à améliorer.
* Un **feu rouge** indique l’absence d’une pratique de gestion optimale dans votre exploitation agricole. Lorsqu’une question porte sur des connaissances ou des compétences, un feu rouge indique que les membres de l’équipe agricole ne possèdent pas les connaissances et compétences cernées pour l’entreprise. Les réponses associées à un feu rouge révèlent les faiblesses de l’entreprise.
* Si la question ne s’applique pas à votre entreprise, inscrivez « Sans objet » (S.O.).

**Étape 2 : le classement des priorités**

Lorsque vous aurez fini cette première étape de l'évaluation des forces de l'exploitation, jugez la priorité (élevée, moyenne ou faible) de l'énoncé qui s'applique à votre exploitation.

Remarque : Vous pouvez répondre aux deux types de questions (force et priorité) en même temps.

* Une priorité **ÉLEVÉE** doit être considérée ou suivie de façon régulière. Il s’agit d’un facteur clé pour le succès actuel ou futur de votre entreprise.
* Une priorité **MOYENNE** revêt de l’importance sans toutefois être essentielle à un succès continu.
* Une priorité **FAIBLE** a peu ou pas d’incidence sur le succès de votre exploitation.

Le sommaire d'évaluation des hautes priorités va se constituer en fonction des réponses au questionnaire, et il vous aidera à suivre votre priorité et toute question sans réponse. Vous pouvez accéder au sommaire d'évaluation des hautes priorités à partir du menu de navigation en bas de la page.

**Personnes-ressources clés et références**

Outre les questions d’évaluation, chaque section comprend une liste « Personnes-ressources clés de ma ferme ». Vous pourrez y consigner les coordonnées des membres de l’équipe agricole et de conseillers externes vous aidant dans ce volet de l’entreprise agricole.

Enfin, chaque section comprend une liste « Ressources » où figurent d’autres coordonnées et renseignements.

### Partie 2 Mes grandes priorités

À partir des forces et des faiblesses associées à des priorités élevées dans vos fiches d’évaluation, vous pourrez sélectionner vos « grandes » priorités.

L’établissement des possibilités et des menaces liées à votre entreprise agricole vous aidera également à cerner les grandes priorités.

### Partie 3 Détermination des buts

Il vous faudra fixer jusqu’à cinq buts principaux à votre exploitation en fonction:

* de vos grandes priorités
* des possibilités et des menaces liées à votre exploitation
* de la cohésion entre vos buts à court terme et ceux à long terme
* d’autres considérations commerciales

### Partie 4 Plans d’action

L’étape finale consiste à préparer un plan d’action pour vos trois à cinq buts principaux. Un plan d’action précise les objectifs à atteindre et les mesures à prendre pour apporter les modifications souhaitées.

### Partie 5 Prochaines étapes

Une fois votre plan d'action établi, vous pouvez le télécharger, l'imprimer et l'envoyer par courriel.

Dans le cadre du programme Cultivons l’avenir 2, vous pourriez être admissible à des possibilités de partage des coûts si vous le soumettez à l'approbation de l'Association pour l’amélioration des sols et des récoltes de l’Ontario (AASRO). Veuillez contacter le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario pour obtenir de plus amples informations au sujet du partage des coûts.

## Domaines d'activité évalués

### Gestion de la production

La production et la livraison efficaces et rentables de vos produits ou services au marché sont des activités qui ouvrent des débouchés pour votre entreprise. La qualité de votre offre attirera la clientèle. Vos systèmes, installations et équipements de production, ainsi que vos compétences en matière d’achat, ont tous une incidence sur la qualité des produits, votre rendement et les coûts de production.

Telles sont les quatre composantes clés de la planification de la production:

#### 1. Enregistrer, mesurer et comparer

Pour accroître votre productivité, vous devez la mesurer et la comparer. Il y a deux façons de le faire. La mesure du rendement actuel de votre ferme par rapport à celui enregistré par le passé vous aidera à apporter des améliorations dans votre exploitation. Cet exercice est essentiel si vous voulez atteindre et dépasser vos buts. L’analyse comparative par rapport à d’autres fermes vous permettra de repérer les aspects à améliorer dans votre exploitation. Une telle analyse peut porter sur le rendement, la qualité, les coûts et les marges de production.

##### L’analyse comparative comporte différentes étapes, soit:

* déterminer les données clés qui vous permettront de prendre les meilleures décisions possibles quant au rendement, à la qualité, aux coûts et aux marges de production
* mettre au point un système de tenue des dossiers qui vous fournira ces données clés de façon précise et rapide
* comparer vos bilans des années antérieures pour suivre les progrès de votre exploitation
* comparer, si possible, vos activités avec celles d’exploitations agricoles similaires afin de relever des aspects de votre système de production à améliorer

#### 2. Centrer l’attention sur les activités de production pour lesquelles les clients paieront

Il est préférable de travailler intelligemment que durement, et de vous assurer que les efforts déployés rapporteront. Premièrement, vérifiez si vos activités de production sont conformes à la réglementation et aux normes de l’industrie. Deuxièmement, demandez-vous si votre système de production ne comprend pas des étapes inutiles qui vous occasionnent des coûts sans avoir de retombées auprès de votre clientèle. Par exemple, la modification d’habitudes de travail ou la rationalisation du stockage entraînerait-elle une réduction de vos coûts? Quels que soient les changements apportés afin d’accroître la qualité ou de pénétrer de nouveaux marchés, le coût de vos efforts ne doit pas dépasser la valeur des recettes accrues grâce à ceux-ci.

##### Marche à suivre pour évaluer votre système de production:

* dressez une liste des éléments auxquels votre clientèle attache de l’importance dans vos produits ou services agricoles
* recensez les étapes de votre système de production
* déterminez en quoi chaque étape contribue aux éléments auxquels votre clientèle attache de l’importance
* recherchez des façons d’accroître la valeur de votre offre ou d’arriver à la même valeur à moindre coût
* éliminez les étapes (ainsi que leurs coûts) qui ne génèrent aucune valeur véritable

#### 3. Adopter les technologies

L’adoption d’une nouvelle technologie pour l’avancement de votre entreprise peut s’avérer un choix judicieux. Un processus de traite automatisé, un système de suivi par GPS et l’expérimentation génomique pour le bétail sont des exemples des nombreuses technologies que les fermiers se sont appropriées ces dernières années.

Les téléphones intelligents et les tablettes ainsi que toute une série de logiciels et d’applications peuvent vous donner un accès instantané à des données sur la production qui éclaireront vos décisions concernant votre ferme. De nombreuses innovations technologiques vous font gagner du temps, accroissent la productivité et stimulent la rentabilité. Cependant, elles doivent répondre à vos besoins.

L’introduction d’une nouvelle technologie peut s’avérer coûteuse, d’où l’importance d’une recherche préalable. Que vous soyez parmi les premiers à innover et aimiez aider les chercheurs dans la mise au point d’une nouvelle technologie ou, au contraire, que vous comptiez parmi les derniers et préfériez attendre la résolution des bogues, la solution doit correspondre à votre modèle d’affaires. Vous voulez que votre investissement dans la technologie vous profite par des rendements accrus ou des coûts réduits.

Plus de la moitié des 500 propriétaires d’exploitations agricoles interrogés dans le cadre d’une étude effectuée en 2014 par la Fédération canadienne de l’entreprise indépendante ont déclaré qu’ils adopteraient de nouvelles technologies et pratiques novatrices dans les trois années suivantes.

##### Les agriculteurs qui réussissent:

* restent à l’affût des tendances pour innover
* font l’essai des technologies en veillant à réduire les risques sur le plan des coûts
* essaient des choses différentes chaque année (habituellement à petite échelle)
* soupèsent tous les coûts et avantages adoptent la technologie de la manière la plus avantageuse qui soit pour leur exploitation agricole

#### 4. Concilier les exigences en matière de production et les autres activités et besoins personnels

Dans le secteur agricole, les journées sont toujours trop courtes pour mener à terme les travaux, et il importe donc de miser sur l’organisation.

Une bonne organisation vous permettra de participer davantage aux activités familiales, communautaires et personnelles. Grâce à elle, vous pourrez aussi consacrer plus d’attention à d’autres aspects de votre entreprise.

Comme personne n’excelle en tout, si la production est votre passion, chargez-vous-en et envisagez d’obtenir de l’aide pour les domaines dans lesquels vous êtes moins à l’aise ou n’êtes pas aussi compétent ou compétente. Des professionnels qualifiés et divers organismes peuvent vous aider dans les domaines des finances, des ressources humaines et de la commercialisation.

##### Ce que vous pouvez faire

* fixez-vous des objectifs en matière de production, de service et de qualité
* dotez-vous d’un système qui enregistre les détails de production et permet d’en rendre compte rapidement
* comparez vos résultats actuels à ceux passés et aux indices de comparaison de l’industrie
* repérez des ressources pour vous informer sur les produits et les tendances du marché, obtenir des conseils, suivre des formations, vous diriger sur les marchés
* faites l’essai de nouvelles technologies et techniques sur votre ferme et adoptez celles qui contribuent à vos objectifs et génèrent un rendement sur l’investissement

#### Tels sont les éléments examinés dans cette section:

* le système de production
* le coût de production
* les installations et l’équipement
* les systèmes de transport
* les relations avec les acheteurs et les fournisseurs

#### Gestion de la production

Le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario offre de l’information variée sur tous les aspects de la gestion et de la direction des exploitations agricoles. Consultez [Gestion des entreprises agricoles](http://www.ontario.ca/agroentreprise) (http://www.ontario.ca/agroentreprise) et cliquez sur les sujets pour en savoir plus.

Vous pouvez aussi avoir accès à une vaste collection de publications, y compris des fiches d’information et des livres, sur la gestion de votre entreprise. Découvrez nos ressources à [Gestion des entreprises - Catalogue des produits](http://www.ontario.ca/cib2) (http://www.ontario.ca/cib2).

Le Centre d’information agricole peut aussi vous fournir des renseignements généraux en matière d’agriculture.

* **Téléphone:** 1 877 424-1300
* **Courriel:** [ag.info.omafra@ontario.ca](file:///C%3A%5CUsers%5Cmcleodst1%5CAppData%5CLocal%5CMicrosoft%5CWindows%5CTemporary%20Internet%20Files%5CContent.Outlook%5CVN5UH0T4%5Cag.info.omafra%40ontario.ca)
* **Site Web:** [Centre d'information agricole](http://www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm) (www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm)

##### Organismes agricoles

* [Fédération des agriculteurs chrétiens de l’Ontario](http://www.christianfarmers.org/) (www.christianfarmers.org (en anglais seulement))
* [l'Union des cultivateurs franco-ontariens](http://www.ucfo.ca/) (www.ucfo.ca)
* [Fédération de l’agriculture de l’Ontario](http://www.ofa.on.ca/) (www.ofa.on.ca (en anglais seulement))
* [Syndicat national des cultivateurs – Ontario](http://www.nfuontario.ca/) (www.nfuontario.ca (en anglais seulement))
* [Institut de gestion agroalimentaire](http://www.choisisunenouvelleapproche.ca/) (www.choisisunenouvelleapproche.ca)

##### Gestion de la production

* [Certified Crop Advisers](http://www.ccaontario.com/) (www.ccaontario.com (en anglais seulement))
* [Association canadienne des conseillers agricoles](http://www.cafanet.com/) (www.cafanet.com (en anglais seulement))
* [Farm and Food Care](http://www.farmfoodcare.org/) (www.farmfoodcare.org (en anglais seulement))
* [Gestion agricole du Canada](http://www.fmc-gac.com/) (www.fmc-gac.com)
* [Financement agricole Canada](http://www.fcc-fac.ca/) (www.fcc-fac.ca)
* [Salubrité et traçabilité des aliments](http://www.omafra.gov.on.ca/french/products/foodsafety.html) (http://www.omafra.gov.on.ca/french/products/foodsafety.html)
* [FarmStart](http://www.farmstart.ca/) (www.farmstart.ca (en anglais seulement))
* [Grain Farmers of Ontario](http://fmc.gaba.ca/Assessment/gfo.ca/Production/Production-Resources) (gfo.ca/Production/Production-Resources (en anglais seulement))
* [Ontario Veterinary Medical Association](http://www.ovma.org/) (www.ovma.org (en anglais seulement))
* [Université de Guelph (FARE)](http://www.uoguelph.ca/fare/) (www.uoguelph.ca/fare/ (en anglais seulement))
* [Université de Guelph, Campus de Ridgetown](http://www.ridgetownc.uoguelph.ca/) (www.ridgetownc.uoguelph.ca (en anglais seulement))
* [Value Chain Management International](http://www.vcm-international.com/) (www.vcm-international.com (en anglais seulement))

### Commercialisation

Une commercialisation adéquate de vos produits et services influe directement sur le succès global de votre entreprise. Elle se définit comme un processus continu grâce auquel vous apprenez à mieux comprendre les besoins de vos clients et acheteurs, et tentez d’y répondre mieux que ne le font vos concurrents. La commercialisation, c’est tout ce qui se passe avant et après la vente afin de faciliter les transactions commerciales actuelles et futures.

Elle est révolue l’époque où les agriculteurs se contentaient de cultiver ou d’offrir un produit ou un service que des clients passaient acheter. Les exigences changeantes des consommateurs, la concurrence locale et mondiale et d’autres forces du marché ont fait en sorte que l’agriculture est passée d’un secteur axé sur la production à une activité centrée sur la commercialisation.

Pour vendre vos produits avec succès, vous devez mettre l’accent sur les objectifs que vous voulez atteindre, indiqués dans votre plan de commercialisation. La planification de la commercialisation vise à déterminer ce qu’il faut produire et en quelle quantité, le moment auquel le produit doit être disponible sur les marchés, où il doit être vendu, comment il sera promu et quel en sera le prix. Tous ces facteurs auront une incidence sur le flux de trésorerie, le prix d’un produit en fonction du coût de production et le risque auquel s’expose l’entreprise. Un plan de commercialisation bien défini montrera comment vous compter composer avec les fluctuations de prix dans une perspective de gestion du risque.

Une bonne connaissance du marché constitue la première condition pour positionner avec succès un produit ou un service en vue d’en tirer profit. L’analyse du marché et la recherche sont incontournables avant le lancement d’une entreprise ou l’introduction d’un nouveau produit ou service. Elles sont aussi essentielles au maintien d’activités existantes ou à la découverte des raisons pour lesquelles la demande d’un produit ou d’un service recule.

Connaître et prévoir les besoins de vos clients ou acheteurs deviendra de plus en plus important si vous souhaitez conserver votre avantage concurrentiel sur le marché.

Que vous soyez en affaires depuis plusieurs années, que vous cherchiez à développer votre entreprise actuelle ou que vous en lanciez une nouvelle, une revue de vos compétences et capacités en matière de commercialisation vous permettra de cerner les aspects de la mise en marché à améliorer.

#### Quelques conseils utiles pour la commercialisation :

* efforcez-vous de comprendre les besoins des consommateurs et acheteurs ainsi que les forces du marché
* obtenez des conseils et ressources d’experts pour vous aider à prendre des décisions éclairées en matière de marketing
* rédigez un plan qui tient compte des « 5P » de la commercialisation et analyse leur incidence sur votre exploitation agricole, et respectez-le
	+ Produit : Comment votre produit ou service répond-il aux besoins du client ou de l’acheteur?
	+ Positionnement : En quoi votre produit ou service se distingue-t-il de celui de la concurrence et qu’est-ce qui le rend meilleur dans votre marché cible?
	+ Place : Où et comment rendrez-vous votre produit ou votre service accessible au consommateur ou à l’acheteur?
	+ Prix : Quel point d’établissement des prix apportera à votre clientèle la valeur recherchée, tout en se traduisant par des profits et en assurant la compétitivité à l’égard d’autres produits et services dans la même catégorie?
	+ Promotion : Quelle est la bonne combinaison de publicité, de vente personnelle, de promotion et de relations publiques à utiliser pour faire connaître votre produit ou service?

#### Ce que vous pouvez faire:

* obtenez et maintenez une connaissance du fonctionnement de votre marché – l’établissement des prix, les tendances et des facteurs exerçant une influence assurez-vous qu’il existe bel et bien un marché (actuel ou éventuel) pour votre produit ou service
* explorez et évaluez les solutions de rechange ou les nouveaux créneaux
* évaluez vos compétences et vos connaissances en matière de commercialisation; au besoin, suivez une formation ou embauchez quelqu’un
* déterminez vos coûts de production
* comprenez le rôle de votre acheteur et les facteurs déterminants du marché
* rédigez un plan de commercialisation et de gestion des risques, respectez-le et suivez-le
* nouez des liens commerciaux solides avec les acheteurs, les distributeurs, les détaillants et les consommateurs. Il s’agit d’un précieux investissement de temps et d’énergie qui vous donnera une longueur d’avance pour saisir les possibilités de l’industrie et anticiper les menaces à vos activités actuelles
* procédez à des analyses comparatives de vos ventes par rapport à celles des années précédentes et obtenez des rétroactions du marché afin de déterminer si vous êtes sur la bonne voie ou s’il vous faut obtenir des services d’experts de la mise en marché pour vous aider à faire croître votre entreprise
* établissez et exploitez un réseau de ressources d’information et de services en matière de commercialisation
* améliorez vos compréhension du marché à terme de marchandises et des outils de commercialisation qui s’y retrouvent
* évaluez-en le potentiel dans le cadre de votre plan de commercialisation et de gestion des risques

#### Tels sont les éléments examinés dans cette section:

* planification de la commercialisation
* commercialisation des marchandises
* marketing direct

#### Commercialisation

Le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario offre de l’information variée sur tous les aspects de la gestion et de la direction des exploitations agricoles. Consultez [Gestion des entreprises agricoles](http://www.ontario.ca/agroentreprise) (http://www.ontario.ca/agroentreprise) et cliquez sur les sujets pour en savoir plus.

Vous pouvez aussi avoir accès à une vaste collection de publications, y compris des fiches d’information et des livres, sur la gestion de votre entreprise. Découvrez nos ressources à [Gestion des entreprises - Catalogue des produits](http://www.ontario.ca/cib2) (http://www.ontario.ca/cib2).

Le Centre d’information agricole peut aussi vous fournir des renseignements généraux en matière d’agriculture.

* **Téléphone:** 1 877 424-1300
* **Courriel:** ag.info.omafra@ontario.ca
* **Site Web:** [Centre d'information agricole](http://www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm) (www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm)

##### Organismes agricoles

* [Fédération des agriculteurs chrétiens de l’Ontario](http://www.christianfarmers.org/) (www.christianfarmers.org (en anglais seulement))
* [l'Union des cultivateurs franco-ontariens](http://www.ucfo.ca/) (www.ucfo.ca)
* [Fédération de l’agriculture de l’Ontario](http://www.ofa.on.ca/) (www.ofa.on.ca (en anglais seulement))
* [Syndicat national des cultivateurs – Ontario](http://www.nfuontario.ca/) (www.nfuontario.ca (en anglais seulement))

##### Commercialisation de denrées et marketing général

* [Agri-Food Management Excellence](http://www.agrifoodtraining.com/) (www.agrifoodtraining.com (en anglais seulement))
* [Institut de gestion agroalimentaire](http://www.choisisunenouvelleapproche.ca/) (www.choisisunenouvelleapproche.ca)
* [Beef Farmers of Ontario](http://www.ontariobeef.com/markets/about-marketinfo.aspx) (www.ontariobeef.com/markets/about-marketinfo.aspx (en anglais seulement))
* [CMEGroup](http://www.cmegroup.com/) (www.cmegroup.com (en anglais seulement))
* [Daily Livestock Report](http://www.dailylivestockreport.com/) (www.dailylivestockreport.com (en anglais seulement))
* [Financement agricole Canada](http://www.fcc-fac.ca/) (www.fcc-fac.ca)
* [Gestion agricole du Canada](http://www.fmc-gac.com/) (www.fmc-gac.com)
* [Farms.com](http://www.farms.com/) (www.farms.com (en anglais seulement))
* [Grain Farmers of Ontario](http://www.gfo.ca/Marketing) (www.gfo.ca/Marketing (en anglais seulement))
* [Centre de technologie alimentaire de Guelph](http://www.gftc.ca/) (www.gftc.ca (en anglais seulement))
* [Ice Futures Canada (ICE)](http://www.theice.com/futures-canada) (www.theice.com/futures-canada (en anglais seulement))
* [Minneapolis Grain Exchange (MGeX)](http://www.mgex.com/) (www.mgex.com/ (en anglais seulement))
* **Ontario Agricultural Commodity Council,** Tel. 1-519-821-3564
* [Ontario Pork](http://www.ontariopork.on.ca/Price-Reporting/Daily-Market-Outlook) (www.ontariopork.on.ca/Price-Reporting/Daily-Market-Outlook (en anglais seulement))
* [Agence ontarienne de commercialisation des ovins](http://www.ontariosheep.org/) (www.ontariosheep.org/ (en anglais seulement))
* [Ontario Veal Association](http://ontarioveal.on.ca/producer-information/market-information/) (ontarioveal.on.ca/producer-information/marketinformation/ (en anglais seulement))
* [Répertoire des commissions de commercialisation en Ontario](http://www.omafra.gov.on.ca/french/farmproducts/factsheets/factsheet_index.htm) (www.omafra.gov.on.ca/french/farmproducts/factsheets/factsheet\_index.htm)
* [The Progressive Farmer](http://www.dtn.com/) (www.dtn.com (en anglais seulement))
* [Emplacements des centres d’encadrement des petits entrepreneurs et des organismes prestataires locaux](http://www.ontario.ca/fr/page/emplacements-descentres-dencadrement-des-petits-entrepreneurs-etdes-organismes-prestataires-locaux) (www.ontario.ca/fr/page/emplacements-descentres-dencadrement-des-petits-entrepreneurs-etdes-organismes-prestataires-locaux)
* [Université de Guelph, Collège Ridgetown](http://www.ridgetownc.uoguelph.ca/agrilink/) (www.ridgetownc.uoguelph.ca/agrilink/ (en anglais seulement))

##### Vente directe à la ferme

* [Ontario Farm Fresh Marketing Association (OFFMA)](http://www.ontariofarmfresh.com/) (www.ontariofarmfresh.com (en anglais seulement))
* [Sociétés d’aide au développement des collectivités](http://www.oacfdc.com/fr/) (www.oacfdc.com/fr/)
* [Farmers’ Markets Ontario (FMO)](http://www.farmersmarketsontario.com/) (www.farmersmarketsontario.com (en anglais seulement))
* [Liste des municipalités de l’Ontario](http://www.mah.gov.on.ca/Page3829.aspx) (www.mah.gov.on.ca/Page3829.aspx)
* [Société d’évaluation foncière des municipalités](http://www.mpac.ca/fr) (www.mpac.ca/fr)
* [North American Farm Direct Marketing Association (NAFDMA)](http://www.nafdma.com/) (www.nafdma.com (en anglais seulement))
* [Ministères des Finances de l’Ontario](http://www.fin.gov.on.ca/fr/tax/index.html) (www.fin.gov.on.ca/fr/tax/index.html)
* [ServiceOntario](http://www.serviceontario.ca/) (www.serviceontario.ca)
* [Médias sociaux au service des petites entreprises](http://www.ontario.ca/fr/affaires-et-economie/lesmedias-sociaux-au-service-des-petites-entreprises) (www.ontario.ca/fr/affaires-et-economie/lesmedias-sociaux-au-service-des-petites-entreprises)
* [Programme Tourism-Oriented Directional Signing (TODS) – panneaux situés le long des autoroutes provinciales](http://www.mtc.gov.on.ca/fr/tourism/tods.shtml) (http://www.mtc.gov.on.ca/fr/tourism/tods.shtml)

### Gestion des finances

Dans sa plus simple expression, la gestion financière d’une entreprise agricole suppose une utilisation des actifs, recettes et investissements de manière à maximiser votre rendement ou votre profit. Il faut des connaissances et des compétences de base en matière de finances pour réussir à cet égard.

La plupart des agriculteurs savent que la gestion des finances est au cœur de l’administration de leur entreprise. Bon nombre pensent aussi que la tenue de dossiers ainsi que la collecte et l’analyse des données financières de leur entreprise ne comptent pas parmi les plus emballantes, surtout quand il y a des travaux plus urgents sur la ferme.

Cependant, pour réussir, il vous faut une bonne idée de la quantité d’argent qui entre ou qui sort de votre exploitation agricole. Vous devez comprendre si l’argent est dépensé intelligemment et connaître la valeur de votre entreprise. Une saine gestion financière figure au nombre des conditions à respecter pour que votre entreprise reste aussi productive que vous le souhaitez.

Si vous savez que le titre de gestionnaire financier de votre exploitation ne vous intéresse pas, l’idéal est peut-être d’embaucher un conseiller personnel afin que vous puissiez vous consacrer aux activités que vous aimez ou que vous réalisez bien.

#### Une bonne gestion financière vous permet:

* d’établir vos coûts de production et, de là, d’élaborer des stratégies de
* commercialisation
* de déterminer le niveau de la dette que vous pouvez contracter
* de voir s’il vous est possible de dresser un plan de relève qui inclut d’autres membres de votre famille

Une étude de l’Université Cornell menée auprès de 2 000 fermes laitières de l’État de New York a conclu que les agriculteurs qui réalisaient des analyses financières détaillées affichaient des profits nettement plus élevés que ceux qui les faisaient « dans leur tête » ou ne calculaient pas.

#### Voici ce qu’une bonne gestion financière suppose:

* l’établissement et le suivi des objectifs financiers
* la consignation et la surveillance constante des transactions financières
* l’analyse du rendement (passé et actuel)
* la prévision du rendement futur

#### Dossiers financiers

Toute gestion financière efficace commence par une bonne tenue des registres financiers et la consignation de données à l’appui, comme les inventaires et les données de production sur les récoltes et le bétail. Il vous sera beaucoup plus facile de prendre des décisions si vous maintenez un système complet de tenue de livres comptables et apprenez à utiliser celui-ci pour mesurer le rendement de votre entreprise agricole. Si vos registres ne sont pas complets, vous trouverez difficile la fixation d’objectifs commerciaux et ne pourrez savoir si vous avez atteint ces derniers.

##### Un bon système de tenue des dossiers permet de suivre:

* les revenus et les dépenses, de préférence, selon chaque marchandise ou produit
* l’inventaire (argent comptant, bétail, récoltes, fournitures, machinerie, biens immobiliers, comptes clients et fournisseurs)
* les renseignements relatifs aux récoltes et au bétail

Une gestion financière efficace permet de rassembler toutes ces données sous une forme qui vous aidera à surveiller vos progrès financiers. Différentes applications pour téléphones intelligents et tablettes sont offertes sur le marché pour faciliter le suivi des activités et des transactions financières, peu importe l’endroit où vous vous trouvez, simplement du bout des doigts.

##### Ce que vous pouvez faire:

* évaluer votre système actuel de tenue des dossiers
* déterminer l’information dont vous avez besoin
* estimer votre niveau de compétence en matière d’analyse financière et, au besoin, suivre des séances de formation ou obtenir l’aide d’un conseiller de confiance
* vérifier régulièrement la progression de vos finances pour voir si vous atteignez vos objectifs

#### Cette section vous offre un tour d’horizon des éléments clés sur lesquels tout propriétaire d’entreprise doit se concentrer:

* l’amélioration du flux de trésorerie – la capacité de payer vos factures et frais de subsistance
* l’accroissement de la rentabilité – la capacité de générer un rendement une fois les charges d’exploitation acquittées
* la fiscalité – la capacité de payer votre juste part d’impôt;
* les dépenses en immobilisations – la capacité de tirer profit au maximum de votre argent
* les dossiers – la capacité d’analyser et d’établir vos objectifs financiers;
* la gestion des risques – la capacité de gérer les risques financiers, d’abord en déterminant ceux-ci
* les ressources et les compétences – la connaissance de vos forces et de vos compétences pour gérer les finances de votre entreprise

Dans un sondage mené auprès de 800 agriculteurs en 2014, Financement agricole Canada à découvert que :

* 76 p.100 des producteurs canadiens possèdent un téléphone intelligent et 54 p.100 une tablette
* parmi les producteurs qui possèdent un téléphone intelligent ou une tablette, près de quatre sur dix (35 p.100) utilisent des applications du domaine agricole et 27 p.100 se servent régulièrement d’applications bancaires
* les producteurs plus importants sont plus susceptibles d’utiliser des applications du domaine agricole (47 p.100) que les plus petits (29 p.100)

#### Gestion des finances

Le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario offre de l’information variée sur tous les aspects de la gestion et de la direction des exploitations agricoles. Consultez [Gestion des entreprises agricoles](http://www.ontario.ca/agroentreprise) (http://www.ontario.ca/agroentreprise) et cliquez sur les onglets pour en savoir plus.

Vous pouvez aussi avoir accès à une vaste collection de publications, y compris des fiches d’information et des livres, sur la gestion de votre entreprise. Découvrez nos ressources à [Gestion des entreprises - Catalogue des produits](http://www.ontario.ca/cib2) (http://www.ontario.ca/cib2).

Le Centre d’information agricole peut aussi vous fournir des renseignements généraux en matière d’agriculture.

* **Téléphone:** 1 877 424-1300
* **Courriel:** ag.info.omafra@ontario.ca
* **Site Web:** [Centre d'information agricole](http://www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm) (www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm)

##### Organismes agricoles

* [Fédération des agriculteurs chrétiens de l’Ontario](http://www.christianfarmers.org/) (www.christianfarmers.org (en anglais seulement))
* [l'Union des cultivateurs franco-ontariens](http://www.ucfo.ca/) (www.ucfo.ca)
* [Fédération de l’agriculture de l’Ontario](http://www.ofa.on.ca/) (www.ofa.on.ca (en anglais seulement))
* [Syndicat national des cultivateurs – Ontario](http://www.nfuontario.ca/) (www.nfuontario.ca (en anglais seulement))

##### La gestion financière

* [Institut de gestion agroalimentaire](http://www.choisisunenouvelleapproche.ca/) (www.choisisunenouvelleapproche.ca)
* [AGRICORP](http://www.agricorp.com/) (www.agricorp.com)
* [Agriculture et Agroalimentaire Canada](http://www.agr.gc.ca/) (www.agr.gc.ca)
* [Association canadienne des conseillers agricoles](http://www.cafanet.com/) (www.cafanet.com (en anglais seulement))
* [CIBC](https://www.cibc.com/ca/small-business/articletools/farm-biz-planning-guides-fr.html) (https://www.cibc.com/ca/small-business/articletools/farm-biz-planning-guides-fr.html)
* [Association des comptables généraux accrédités de l’Ontario](http://www.cga-ontario.org/) (www.cga-ontario.org (en anglais seulement))
* [Comptables en management accrédités](http://www.cmaontario.org/) (www.cma-ontario.org (en anglais seulement))
* [Agence du revenu du Canada](http://www.arc-cra.gc.ca/) (www.arc-cra.gc.ca/)
* [Ministères des Finances de l’Ontario](http://www.fin.gov.on.ca/) (www.fin.gov.on.ca)
* [Centre de formation de FAC](http://www.fcc-fac.ca/fr/agriconnaissances/publicationsde-FAC.html) (www.fcc-fac.ca/fr/agriconnaissances/publicationsde-FAC.html)
* [Gestion agricole du Canada](http://www.fmc-gac.com/) (www.fmc-gac.com)
* [FarmStart](http://www.farmstart.ca/) (www.farmstart.ca (en anglais seulement))
* [Université de Guelph - Département d’économie alimentaire, agricole et des ressources (FARE)](http://www.uoguelph.ca/fare) (www.uoguelph.ca/fare/ (en anglais seulement))
* [Collège de gestion et d’économie](http://www.uoguelph.ca/business) (www.uoguelph.ca/business (en anglais seulement))

### Ressources humaines

La gestion des ressources humaines vise à encourager le meilleur rendement chez les personnes qui travaillent dans votre entreprise, qu’il s’agisse de membres de votre famille ou d’employés recrutés. Avoir des personnes hautement qualifiées qui travaillent efficacement en équipe est l’un de vos atouts les plus précieux pour atteindre vos objectifs commerciaux.

La main-d’œuvre peut représenter le coût le plus important pour une entreprise agricole – dans certains cas, elle peut équivaloir aux trois quarts des dépenses annuelles totales. C’est pourquoi une bonne planification des ressources humaines est cruciale pour faire progresser votre entreprise agricole. Entre autres choses, une auto-évaluation vous permettra de comprendre :

* s’il vous faut plus ou moins d’employés
* les exigences en matière de santé et de sécurité, et d’autres aspects réglementaires
* les obligations liées à la paye
* la valeur des activités de recrutement, d’orientation et de formation;
* l’importance de disposer de descriptions des tâches afin que tous comprennent les rôles qui leur reviennent
* la nécessité d’aider les employés (famille ou personnel) à concilier la vie de famille et le travail

Comme pour tout autre aspect d’une saine exploitation, en prenant le temps de créer et de mettre en œuvre un plan de ressources humaines, vous assurez le succès et la rentabilité de votre entreprise.

La résolution de conflits est sans doute l’un des aspects les plus délicats de la gestion de ressources humaines, surtout entre les membres d’une famille. Il importe d’agir efficacement pour que vos travailleurs restent heureux et productifs, et que votre entreprise demeure sur la bonne voie. Il n’existe pas de « bonne » façon de gérer un conflit, mais quelques pistes peuvent être utiles à cet égard. Veuillez consulter la section Ressources pour obtenir de plus amples détails.

#### Ce que vous pouvez faire:

L’établissement d’un solide plan de gestion des ressources humaines réduira non seulement vos coûts, mais vous apportera la paix d’esprit tout au long de l’année. L’absence d’un tel plan peut se traduire par des erreurs, comme avoir trop ou pas assez de travailleurs, qui se répercuteront sur le résultat net de votre entreprise.

L’un des facteurs clés de la réussite en affaires en agriculture consiste en la connaissance des types de compétences dont vous avez besoin, du nombre de travailleurs nécessaires et de la durée de la période de travail de chacun. Un fréquent roulement du personnel peut créer d’importants problèmes, lesquels semblent toujours se manifester pendant une période critique, comme celle de la plantation ou des récoltes.

L’évaluation d’une situation et la compréhension de votre style de gestion vous aideront à prendre les meilleures décisions à l’embauche et lors de l’élaboration de politiques pour votre entreprise. Vous devez aussi comprendre votre style de gestion pour vous assurer d’avoir un bon « mélange » de personnes en fonction de vos besoins particuliers.

#### Tels sont les éléments examinés dans cette section:

* règlements sur la santé et la sécurité au travail en milieu agricole
* recrutement, orientation et formation
* communications
* rémunération
* conciliation travail-vie personnelle

#### Ressources humaines

Le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario offre de l’information variée sur tous les aspects de la gestion et de la direction des exploitations agricoles. Consultez [Gestion des entreprises agricoles](http://www.ontario.ca/agroentreprise) (http://www.ontario.ca/agroentreprise) et cliquez sur les sujets pour en savoir plus.

Vous pouvez aussi avoir accès à une vaste collection de publications, y compris des fiches d’information et des livres, sur la gestion de votre entreprise. Découvrez nos ressources à [Gestion des entreprises - Catalogue des produits](http://www.ontario.ca/cib2) (http://www.ontario.ca/cib2).

Le Centre d’information agricole peut aussi vous fournir des renseignements généraux en matière d’agriculture.

* **Téléphone:** 1 877 424-1300
* **Courriel:** ag.info.omafra@ontario.ca
* **Site Web:** [Centre d'information agricole](http://www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm) (www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm)

##### Organismes agricoles

* [Fédération des agriculteurs chrétiens de l’Ontario](http://www.christianfarmers.org/) (www.christianfarmers.org (en anglais seulement))
* [l'Union des cultivateurs franco-ontariens](http://www.ucfo.ca/) (www.ucfo.ca)
* [Fédération de l’agriculture de l’Ontario](http://www.ofa.on.ca/) (www.ofa.on.ca (en anglais seulement))
* [Syndicat national des cultivateurs – Ontario](http://www.nfuontario.ca/) (www.nfuontario.ca (en anglais seulement))

##### Ressources humaines

* [Agence du revenu du Canada](http://www.arc-cra.gc.ca/) (www.arc-cra.gc.ca/)
* [Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture](https://www.cahrc-ccrha.ca/) (www.cahrc-ccrha.ca/)
* [Prestations et pensions du Canada](http://www.canada.ca/fr/services/prestations/pensionspubliques.html) (www.canada.ca/fr/services/prestations/pensionspubliques.html)
* [Département d’économie agricole de la Kansas State University](http://www.agmanager.info/) (www.agmanager.info (en anglais seulement))
* [Gestion agricole du Canada](http://www.fmc-gac.com/fr/accueil) (www.fmc-gac.com/fr/accueil)
* [Foreign Agriculture Resource Management Services](http://www.farmsontario.ca/) (www.farmsontario.ca (en anglais seulement))
* [Ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Initiatives rurales du Manitoba](http://www.gov.mb.ca/minister/min_afrd.fr.html) (http://www.gov.mb.ca/minister/min\_afrd.fr.html)
* [Ministère du Travail de l’Ontario](http://www.labour.gov.on.ca/french/es/pubs/factsheets/fs_agri.php) (www.labour.gov.on.ca/french/es/pubs/factsheets/fs\_agri.php)
* [Service Canada](http://www.servicecanada.ca/) (www.servicecanada.ca)
* [The Rural Ontario Institute](http://www.ruralontarioinstitute.ca/) (www.ruralontarioinstitute.ca (en anglais seulement))
* [Workplace Safety and Prevention Services](http://www.wsps.ca/Farm-Safety-Training/Farm-Safety.aspx%20%28en%20anglais%20seulement%29) (www.wsps.ca/Farm-Safety-Training/Farm-Safety.aspx (en anglais seulement))
* [University of California Berkeley](http://www.cnr.berkeley.edu/ucce50/ag-labor) (www.cnr.berkeley.edu/ucce50/ag-labor (en anglais seulement))

### Responsabilité sociale

Votre exploitation agricole fait subir ou subit diverses influences qui ne sont pas d’emblée évidentes. Par exemple, la manière et le moment selon lesquels vous arrosez vos champs ou étendez votre engrais ont une incidence sur l’environnement naturel. Jouer un rôle actif auprès de votre communauté locale peut vous aider à connaître les nouvelles politiques du gouvernement et à lui faire part de vos observations. En outre, la façon dont vous traitez vos animaux peut faire en sorte qu’un contrat lucratif se conclura ou se rompra avec un acheteur.

Analyser les avantages et les coûts sur les plans environnemental, social et financier au moment de prendre des décisions commerciales est une bonne façon de s’assurer que vous avez tout prévu. Dans le cadre de cet atelier, vous examinerez la gérance de l’environnement, l’engagement communautaire et la mobilisation au sein de l’industrie.

#### Gérance de l’environnement

Votre entreprise agricole partage avec la communauté locale des éléments comme le paysage, l’air et les nappes d’eau souterraines et de surface. Dans la plupart des cas, les familles des agriculteurs et de leurs employés vivent aussi dans cette communauté. Protéger les ressources naturelles est donc très sensé. Le mode de gestion de votre exploitation agricole peut améliorer la structure du sol, la qualité de l’eau et l’habitat de la faune, ou y nuire. Il importe surtout de vous rappeler que, pour vous assurer une activité agricole à long terme, vous devez pouvoir combler les besoins d’aujourd’hui sans pour autant compromettre la capacité des générations futures de subvenir à leurs besoins.

##### Une évaluation de la gestion de votre ferme sur le plan environnemental peut vous aider à:

* entretenir et améliorer le sol, l’eau, l’air, les régions boisées et les ressources fauniques
* assurer le respect des règlements
* contrôler l’incidence des activités agricoles sur le voisinage
* mieux composer avec les risques liés aux changements climatiques
* créer des possibilités d’affaires

#### Engagement communautaire

Les agriculteurs sont reconnus pour leur engagement de longue date dans leur collectivité – par exemple, à l’église locale, dans un organisme de services ou dans un organisme de bienfaisance. De bonnes raisons expliquent cela, notamment le fait que donner au suivant, même quand les travaux sur la ferme sont intenses, est un choix gratifiant qui vous apportera de nombreux avantages.

##### La mobilisation au sein d’une collectivité locale:

* favorise des relations de bonne entente pour l’entreprise agricole
* ouvre des débouchés commerciaux
* réduit les risques pour votre entreprise agricole
* crée des possibilités de formation pour les membres de l’équipe
* agricole dans les domaines des processus décisionnels, de la gestion organisationnelle et des ressources humaines

#### Mobilisation au sein de l’industrie

Par votre participation active au sein d’organismes agricoles ou spécialisés dans la production de produits de base, aux chaînes de valeur et d’approvisionnement, et à d’autres associations d’affaires, les membres de votre équipe et vous pouvez contribuer à la recherche de solutions et à l’avancement de l’industrie. Cette participation peut prendre plus d’une forme, de l’adaptation aux exigences des acheteurs et aux préférences des consommateurs à l’apprentissage des plus récents progrès technologiques.

##### La mobilisation au sein de l’industrie:

* aide à surveiller les tendances et les questions susceptibles d’avoir une incidence sur l’avenir de la ferme, et à y réagir
* peut vous faire profiter de rabais sur les produits et services
* apporte des occasions de réseautage et des possibilités d’affaires
* vous assure une voix plus forte et une présence accrue auprès du public
* réduit les risques pour votre entreprise agricole
* crée des possibilités de formation pour les membres de l’équipe agricole dans les domaines des processus décisionnels, de la gestion organisationnelle et des ressources humaines

#### Ce que vous pouvez faire:

##### Gérance de l’environnement

* intégrez les pratiques optimales en matière de gestion et de gérance à votre exploitation agricole afin de protéger l’environnement naturel et d’en améliorer l’état
* recherchez des technologies, méthodes de production et pratiques de gestion susceptibles d’utiliser les ressources de la ferme de façon plus efficace et plus respectueuse de l’environnement
* observez les règlements gouvernementaux et les normes de l’industrie
* contrôlez l’incidence négative des activités agricoles sur les propriétés de voisins
* maximisez les possibilités d’affaires en misant sur les activités de gérance de l’environnement

##### Engagement communautaire et mobilisation au sein de l’industrie

* faites preuve de transparence dans vos méthodes d’exploitation agricole, notamment par votre conformité aux règlements environnementaux et aux codes de pratique régissant les soins aux animaux et le traitement de ceux-ci
* tentez de trouver l’équilibre entre le temps consacré à votre entreprise et celui dont peuvent profiter l’industrie et la collectivité
* instaurez un bon climat auprès de votre collectivité et de votre clientèle, et tirez-en profit lorsqu’il vous faudra répondre à leurs préoccupations
* communiquez les bienfaits de votre ferme envers la communauté par l’entremise d’un porte-parole, en organisant des visites, en parrainant des événements ou en installant un panneau indiquant votre participation au Plan agroenvironnemental
* prenez part à des événements et appuyez des organismes – non seulement aurez-vous une influence positive sur l’industrie et la collectivité, mais vous améliorerez vos compétences en affaires et vos communications interpersonnelles

#### Dans cette section, vous allez découvrir:

* la planification et la réglementation en matière d’environnement
* la surveillance des enjeux touchant la collectivité
* la stimulation de l’engagement communautaire
* les réseaux commerciaux
* les réseaux industriels
* les codes de pratique

#### Responsabilité sociale

Le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario offre de l’information variée sur tous les aspects de la gestion et de la direction des exploitations agricoles. Consultez [Gestion des entreprises agricoles](http://www.ontario.ca/agroentreprise) (http://www.ontario.ca/agroentreprise) et cliquez sur les sujets pour en savoir plus.

Vous pouvez aussi avoir accès à une vaste collection de publications, y compris des fiches d’information et des livres, sur la gestion de votre entreprise. Découvrez nos ressources à [Gestion des entreprises - Catalogue des produits](http://www.ontario.ca/cib2) (http://www.ontario.ca/cib2).

Le Centre d’information agricole peut aussi vous fournir des renseignements généraux en matière d’agriculture.

* **Téléphone:** 1 877 424-1300
* **Courriel:** ag.info.omafra@ontario.ca
* **Site Web:** [Centre d'information agricole](http://www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm) (www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm)

##### Organismes agricoles

* [Fédération des agriculteurs chrétiens de l’Ontario](http://www.christianfarmers.org/) (www.christianfarmers.org (en anglais seulement))
* [l'Union des cultivateurs franco-ontariens](http://www.ucfo.ca/) (www.ucfo.ca)
* [Fédération de l’agriculture de l’Ontario](http://www.ofa.on.ca/) (www.ofa.on.ca (en anglais seulement))
* [Syndicat national des cultivateurs – Ontario](http://www.nfuontario.ca/) (www.nfuontario.ca (en anglais seulement))

##### Responsabilité sociale

Le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario offre de l’information variée, utile aux exploitations agricoles, sur la gestion de l’environnement et celle des éléments nutritifs. Consultez

* [Gestion des éléments nutritifs](http://www.omafra.gov.on.ca/french/agops/index.html)  (http://www.omafra.gov.on.ca/french/agops/index.htmlet) cliquez sur les onglets pour en savoir plus.
* [Dairy Farmers of Ontario](http://www.milk.org/corporate/main.aspx) (www.milk.org/corporate/main.aspx (en anglais seulement))

##### Ateliers sur les plans agroenvironnementaux

* [Association pour l’amélioration des sols et des récoltes de l’Ontario](http://www.ontariosoilcrop.org/?lang=fr) (www.ontariosoilcrop.org/?lang=fr)
* [Bureau d’assurance du Canada](http://www.ibc.ca/fr/on/entreprise/gestion-du-risque) (www.ibc.ca/fr/on/entreprise/gestion-du-risque)
* [Sociétés d’aide au développement des collectivités locales](http://www.oacfdc.com/fr/) (www.oacfdc.com/fr/)
* [Cours sur l’utilisation sécuritaire des pesticides par l’agriculteur](http://french.opep.ca/www.smartfarmbc.ca) (http://french.opep.ca/www.smartfarmbc.ca)
* [Rural Ontario Institute](http://www.ruralontarioinstitute.ca/) (www.ruralontarioinstitute.ca (en anglais seulement))
* [Bureau du commissaire des incendies](http://www.mcscs.jus.gov.on.ca/french/FireMarshal/OFMLanding/OFM_main_fr.html) (www.mcscs.jus.gov.on.ca/french/FireMarshal/OFMLanding/OFM\_main\_fr.html)
* [Workplace Safety and Prevention Services](http://www.wsps.ca/Farm-Safety-Training/Farm-Safety.aspx) (http://www.wsps.ca/Farm-Safety-Training/Farm-Safety.aspx (en anglais seulement))

##### Autres Ressources

* Board of Trade
* Chambres de commerce locales
* Associations pour l’amélioration des affaires
* Agents de développement économique municipaux
* Associations et organismes agricoles généraux

### Planification de la relève

La planification de la relève constitue un autre aspect difficile mais nécessaire des efforts déployés pour que votre entreprise agricole demeure prospère. Essentiellement, il s’agit des procédures visant à préparer une personne à prendre la suite des affaires lorsque vous serez prêt ou prête à partir à la retraite ou à passer à autre chose.

Le fait de penser à la suite, de planifier et d’agir pour faciliter la phase finale vous apportera un peu de sérénité au moment d’enclencher la transition.

Il existe de nombreuses façons de structurer votre plan de la relève, que vous céder l’entreprise à des membres de votre famille ou à un partenaire commercial, ou que vous envisagiez de trouver un autre partenaire ou de vendre à un tiers. Cela peut prendre des années, voire des décennies. Le choix vous appartient, et cet atelier vous permettra de cerner ceux qui s’offrent à vous et d’y réfléchir pour aller de l’avant.

Une étude réalisée pour le département de l’Agriculture des États-Unis en 2012 indique que, pour les entreprises agricoles, les plans de la relève ont un effet favorable et déterminant sur les résultats financiers – à la fois sur les marges de profit, plus élevées, et le rendement des capitaux propres.

#### Ce que vous pouvez faire:

L’important d’abord, c’est d’engager la conversation. Il vous faudra notamment discuter de planification en fonction de diverses situations d’urgence, comme un décès, une invalidité, un divorce, un désaccord ou une catastrophe. Vous devrez aussi envisager une stratégie de positionnement de l’entreprise pour l’avenir.

Cette auto-évaluation vous guidera vers la voie qui convient le mieux à votre situation.

#### Voici quelques éléments examinés dans cette section:

* les plans d’urgence – Avez-vous un testament et un mandat en cas d’inaptitude à jour? Avez-vous pensé à la suite des choses dans l’éventualité d’un décès, d’un divorce, d’une invalidité, d’un désaccord ou d’une catastrophe?
* la rentabilité des activités – Votre entreprise est-elle assez importante ou assez souple pour soutenir le prochain propriétaire (la relève)? Des plans ont-ils été adoptés pour accroître la rentabilité? La structure de l’entreprise est-elle adaptée au plan de relève?
* la fiscalité – Avez-vous tenu compte des répercussions fiscales de la vente ou du transfert de votre entreprise? En avez-vous discuté avec un candidat à la relève?
* la relève – Connaissez-vous au moins une personne intéressée à prendre la succession de l’entreprise? Avez-vous établi un processus de sélection?
* les compétences et les connaissances – La personne que vous avez choisie a-t-elle toutes les compétences nécessaires à la conduite des affaires? Si ce n’est pas le cas, avez-vous adopté un plan de formation et prévu un budget suffisant pour couvrir les coûts?
* les communications – Avez-vous pris le temps de discuter avec les personnes touchées par le plan de relève, y compris celle qui vous succédera, votre famille et votre personnel? Avez-vous une stratégie pour résoudre d’éventuels conflits?

#### Planification de la relève

Le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario offre de l’information variée sur tous les aspects de la gestion et de la direction des exploitations agricoles. Consultez [Gestion des entreprises agricoles](http://www.ontario.ca/agroentreprise) (http://www.ontario.ca/agroentreprise) et cliquez sur les onglets pour en savoir plus.

Vous pouvez aussi avoir accès à une vaste collection de publications, y compris des fiches d’information et des livres, sur la gestion de votre entreprise. Découvrez nos ressources à [Gestion des entreprises - Catalogue des produits](http://www.ontario.ca/cib2) (http://www.ontario.ca/cib2).

Le Centre d’information agricole peut aussi vous fournir des renseignements généraux en matière d’agriculture.

* **Téléphone:** 1 877 424-1300
* **Courriel:** ag.info.omafra@ontario.ca
* **Site Web:** [Centre d'information agricole](http://www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm) (www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm)

##### Organismes agricoles

* [Fédération des agriculteurs chrétiens de l’Ontario](http://www.christianfarmers.org/) (www.christianfarmers.org (en anglais seulement))
* [l'Union des cultivateurs franco-ontariens](http://www.ucfo.ca/) (www.ucfo.ca)
* [Fédération de l’agriculture de l’Ontario](http://www.ofa.on.ca/) (www.ofa.on.ca (en anglais seulement))
* [Syndicat national des cultivateurs – Ontario](http://www.nfuontario.ca/) (www.nfuontario.ca (en anglais seulement))

##### La planification de la relève

* [Institut de gestion agroalimentaire](http://www.choisisunenouvelleapproche.ca/) (www.choisisunenouvelleapproche.ca)
* [Association canadienne des conseillers agricoles (CAFA)](http://www.cafanet.com/) (www.cafanet.com (en anglais seulement))
* [Centre for Family Business (Waterloo)](http://www.familybizcentre.com/) (www.familybizcentre.com (en anglais seulement))
* [Association des comptables généraux accrédités de l’Ontario](http://www.cga-ontario.org/) (www.cga-ontario.org (en anglais seulement))
* [Comptables en management accrédités](http://www.cma-ontario.org/) (www.cma-ontario.org (en anglais seulement))
* [Cornell University](http://www.cceoneida.com/agriculture/family-farming/) (www.cceoneida.com/agriculture/family-farming/ (en anglais seulement))
* [Financement agricole Canada Centre de formation de FAC](http://www.fcc-fac.ca/fr/agriconnaissances/publicationsde-FAC.html) (www.fcc-fac.ca/fr/agriconnaissances/publicationsde-FAC.html)
* [Gestion agricole du Canada](http://www.fmc-gac.com/) (www.fmc-gac.com)
* [FarmLink](http://www.farmlink.net/fr/index.html?www.farmlink.net/fr/index.html?) (www.farmlink.net/fr/index.html?www.farmlink.net/fr/index.html?)
* [National Farm Transition Network (NFTN)](http://www.farmtransition.org/) (www.farmtransition.org (en anglais seulement))
* [Université de Waterloo Centre for Family Business](http://farmcentre.com/english/conference/2002/pdf/fast.pdf) (http://farmcentre.com/english/conference/2002/pdf/fast.pdf (en anglais seulement))

### Objectifs commerciaux

Comme entrepreneur, établir une série d’objectifs signifie être capable de regarder vers l’avenir et de réunir les compétences, les ressources et les services nécessaires pour y arriver. Cela ressemble à ensemencer un champ : si vous vous concentrez sur ce qui se passe dans le tracteur alors que le semoir se trouve à l’arrière, vous obtiendrez un rang de maïs très sinueux. Toutefois, si vous choisissez un arbre ou un point de repère à une distance à partir de laquelle vous pouvez vous orienter, vos rangées seront plus droites et vous serez en mesure de finir votre travail plus vite. Fixer des objectifs clairs pour votre entreprise fait en sorte que tout fonctionne parfaitement et sans embûches.

#### Cinq étapes pour établir de solides objectifs commerciaux

##### **1.**Considérez ce que vous avez vécu

Les succès et les échecs passés sont de précieuses sources de connaissances pour vous aider à planifier votre avenir. Prenez le temps de les examiner pour déterminer vos forces et vos faiblesses. Vous débrouillez-vous mieux à la production et dans les relations avec les autres? Remettez-vous toujours à plus tard la tenue de livres? L’analyse des choses qui se sont bien ou mal passées, par exemple dans vos transactions commerciales ou vos relations avec autrui, vous permettra de cerner vos forces.

##### **2.**Sachez où vous en êtes

Faire le bilan de votre entreprise dès à présent vous permettra de définir vos prochains objectifs. Que vous ayez des difficultés à faire vos versements mensuels ou que vous soyez prêt à élargir vos activités, il vous faut connaître vos forces afin d’établir des objectifs à votre portée. Les compétences de base sont une combinaison de connaissances, d’habiletés et de capacités techniques qui distinguent votre ferme de la concurrence. Quelles sont vos forces ou en quoi excellez-vous pour vous démarquer? Que vous comptiez sur un cheptel de reproducteurs uniques, un excellent service à la clientèle, de faibles coûts d’investissement, une productivité élevée, un personnel vraiment motivé ou un certain sens du marketing, vous devez reconnaître les compétences de base à exploiter.

##### **3.**Sachez où vous voulez aller – quels sont vos objectifs commerciaux?

Si vous prenez le temps d’analyser l’avenir et d’écrire au moins trois objectifs pour votre entreprise, commencez par vous demander comment les atteindre. Vos buts doivent être liés à vos compétences de base et à votre vision du type d’entreprise que vous souhaitez diriger, qu’il s’agisse d’accroître vos activités, de recentrer vos projets, de respecter davantage l’environnement, d’opter pour une production à valeur ajoutée ou de faire plus d’argent. Assurez-vous de suivre la formule SMART lors de l’établissement de vos objectifs, qui doivent être spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et temporels.

##### 4. Sachez comment y parvenir

Savoir comment atteindre vos objectifs commerciaux est aussi important que les buts en soi que vous vous êtes fixés. La connaissance ou l’apprentissage des facteurs externes qui influent sur votre entreprise, comme la conjoncture, les politiques gouvernementales et les préférences des consommateurs, compte autant que la surveillance des prix des produits de base, de la santé des troupeaux ou des relations de travail.

Accroître votre efficacité est certes un objectif commercial intéressant, mais sans mesure bien définie à prendre – par exemple, réduire le nombre d’heures de travail d’une à une demi-heure par acre de terrain cultivé –, vous ne saurez jamais comment y parvenir.

N’oubliez pas vos objectifs personnels, comme l’engagement communautaire, plus de temps en famille ou une alimentation plus saine. La gestion de votre entreprise en sera meilleure.

##### **5.**Célébrez vos réalisations

Il se peut tout à fait que vous ayez atteint vos objectifs commerciaux sans même vous en être rendu compte. Une fois que vous aurez franchi chacune des étapes de votre parcours vers votre but, prenez le temps de vous féliciter. Il n’y a rien de plus satisfaisant que de regarder sa liste de choses à faire, surtout lorsque le contenu de cette liste correspond à vos aspirations pour votre entreprise.

Trouvez votre point de repère à l’horizon! Ne regardez derrière vous que pour vous assurer que vous avez coché les cases de votre liste établie en vue d’atteindre vos objectifs. En tout temps, fixez votre attention sur les activités qui vous conduiront au but auquel vous aspirez.

#### Objectifs commerciaux

Le ministère de l’Agriculture, de l’Alimentation et des Affaires rurales de l’Ontario offre de l’information variée sur tous les aspects de la gestion et de la direction des exploitations agricoles. Consultez [Gestion des entreprises agricoles](http://www.ontario.ca/agroentreprise) (http://www.ontario.ca/agroentreprise) et cliquez sur les sujets pour en savoir plus.

Vous pouvez aussi avoir accès à une vaste collection de publications, y compris des fiches d’information et des livres, sur la gestion de votre entreprise. Découvrez nos ressources à [Gestion des entreprises - Catalogue des produits](http://www.ontario.ca/cib2) (http://www.ontario.ca/cib2).

Le Centre d’information agricole peut aussi vous fournir des renseignements généraux en matière d’agriculture.

* **Téléphone:** 1 877 424-1300
* **Courriel:** ag.info.omafra@ontario.ca
* **Site Web:** [Centre d'information agricole](http://www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm) (www.omafra.gov.on.ca/french/realign/aicc.htm)

##### Organismes agricoles

* [Fédération des agriculteurs chrétiens de l’Ontario](http://www.christianfarmers.org/) (www.christianfarmers.org (en anglais seulement))
* [l'Union des cultivateurs franco-ontariens](http://www.ucfo.ca/) (www.ucfo.ca)
* [Fédération de l’agriculture de l’Ontario](http://www.ofa.on.ca/) (www.ofa.on.ca (en anglais seulement))
* [Syndicat national des cultivateurs – Ontario](http://www.nfuontario.ca/) (www.nfuontario.ca (en anglais seulement))

## Résultats de l'évaluation

### Mes grandes priorités

Après avoir rempli les huit sections d’évaluation, vous aurez identifié les forces et les faiblesses de votre entreprise agricole.

La présente section vise à vous aider à identifier les grandes priorités qu’il vous faut aborder, par la mise en œuvre de plans d’action.

#### Instructions

##### Identification des grandes priorités

Jetez un coup d’œil aux questions de l’évaluation que vous avez identifiées comme étant à haute priorité. Parmi celles-ci, vous en retrouverez qui ont un feu VERT, JAUNE, or ROUGE.

Un feu VERT à haute priorité correspond à une force clé de votre entreprise agricole que vous souhaitez maintenir et continuer à améliorer.

Un feu JAUNE à haute priorité est une faiblesse qui existe dans votre exploitation agricole et à laquelle vous devez remédier.

Un feu ROUGE à haute priorité correspond à une faiblesse clé de votre entreprise agricole que vous souhaitez corriger.

Le fait d’ignorer un feu JAUNE ou ROUGE à haute priorité peut représenter une menace pour votre ferme. Le fait d’ignorer un feu VERT à haute priorité est susceptible de nuire au succès actuel de votre ferme.

Décidez comment vous entendez équilibrer vos priorités, puis inscrivez vos grandes priorités (soit celles que vous ciblerez) dans la feuille Mes grandes priorités.

**Note :** Il se peut qu’une priorité aborde à la fois un certain nombre de questions de l’évaluation provenant de diverses sections.

**Note :** Si vous n’avez pas indiqué un feu vert pour la question 3.2 (Pouvez-vous payer vos créanciers en temps voulu et pourvoir aux besoins de votre famille?), ni pour aucune question ayant trait à la conformité aux règlements, nous vous recommandons de faire de ces questions des priorités dans votre plan d’action.

**Remarque** : Il n’est pas nécessaire d’énumérer une priorité pour chacune des sections.

##### Rappel : Sommaire des hautes priorités

Vous pouvez consulter le « sommaire d'évaluation des hautes priorités » pour consulter une liste de grandes priorités dans différents domaines que vous avez établies lors de l'évaluation.

##### Identification des possibilités et des menaces

Il est important de tenir compte des forces externes qui ont une incidence sur votre entreprise agricole. Vous voudrez peut-être tirer profit de certaines possibilités et attaquer de front certaines menaces pour votre entreprise.

L’identification des Forces, Faiblesses, Possibilités et Menaces se nomme « Analyse F.F.P.M. ».

### Identification des forces et des faiblesses au chapitre des priorités

Voici une liste de vos grandes priorités basée sur le questionnaire d'auto-évaluation auquel vous avez répondu.

Choisissez les priorités à feu VERT, JAUNE et ROUGE pour lesquelles vous voulez prendre des mesures.

Remarques:

* Une priorité peut aborder plusieurs questions de l’évaluation provenant de diverses sections.
* Si vous n’avez pas indiqué un feu vert en réponse à la question 3.2, « Pouvez-vous payer vos créanciers en temps voulu et pourvoir aux besoins de votre famille? », ni pour aucune question ayant trait à la conformité aux règlements, nous vous recommandons de faire de ces questions des priorités.
* Toutes les sections ne vous demandent pas de dresser une liste des priorités.

### Les principaux buts

Maintenant que vous avez déterminé vos  priorités principales, les possibilités à saisir et les menaces à l'égard de votre exploitation, il est temps de fixer des buts pour traiter vos domaines prioritaires.

#### INSTRUCTIONS

##### Étape 1

Décrivez comment vous souhaitez voir évoluer votre ferme dans les cinq à dix prochaines années. De quel type d’entreprise agricole s’agira-t-il? Quelle en sera la taille? Qui aura un rôle au sein de l’entreprise et quel sera-t-il?

##### Étape 2

Identifiez de trois à cinq buts clés. Que faudra-t-il faire afin de rendre possible cette projection ou vision des cinq à dix prochaines années? Au moment de fixer vos buts, tenez compte des éléments suivants :

* les grandes priorités (forces et les faiblesses) que vous avez identifiées
* les possibilités et les menaces que vous avez identifiées pour l’exploitation agricole
* votre vision d’avenir (pour les cinq à dix prochaines années) pour votre exploitation agricole

##### Élaboration de plans d’action aux fins d’atteinte des buts

Une fois déterminés vos trois à cinq buts clés, votre étape finale consiste à mettre au point un plan d’action pour chacun de ceux-ci. Dans chaque plan d’action, vos buts clés se précisent davantage et des mesures concrètes sont identifiées aux fins de mise en œuvre de vos buts.

### Plan d’action

La raison d’être d’un objectif est de permettre la réalisation du changement visé de la meilleure façon possible.

Un objectif efficace comprendra les cinq attributs SMART : Spécifique, Mesurable, Attribuable, Réaliste et Temporel.

La préparation de votre plan d’action vous permet de fixer des objectifs clés dit « SMART » et de prévoir des étapes susceptibles de favoriser l’atteinte de vos grandes priorités et, partant, d’effectuer les changements voulus pour assurer l’avenir de votre ferme.

#### Objectifs selon la méthode SMART

**Spécifique** Il est beaucoup plus probable d’atteindre un objectif spécifique que général. Pour fixer un objectif spécifique, vous devez répondre aux six questions suivantes :

* Qui? Qui est visé/responsable?
* Quoi? Que souhaitez-vous accomplir?
* Où? Identifiez un lieu ou un emplacement.
* Quand? Établissez un échéancier.
* Lesquelles? Identifiez les exigences et les contraintes.
* Pourquoi? Identifiez les raisons, les motifs ou les avantages spécifiques vous incitant à réaliser l’objectif.

« Me mettre en forme » est un exemple d’objectif général. Un objectif spécifique pourrait être : « m’inscrire à un club de conditionnement physique et m’y entraîner trois fois par semaine ».

**Mesurable** Établissez des moyens concrets pour mesurer les progrès réalisés dans l’atteinte de chaque objectif fixé. Le fait de mesurer vos progrès vous permet de garder le cap, de respecter vos échéanciers et de connaître la joie de la tâche accomplie, vous motivant ainsi à atteindre votre objectif.

Un objectif efficace doit pouvoir répondre à quatre questions :

* Que doit-on mesurer?
* Quels sont les mesures qui indiquent le succès?
* Quand doit-on procéder aux mesures?
* Qui doit s’occuper des mesures?

**Attribuable** La réussite d’un objectif ne se fait pas seul. Il vous est certainement arrivé de vous entendre avec vos partenaires sur un objectif, sans que personne ne fasse le moindre effort pour en assurer l’atteinte. Chaque étape du plan d’action doit être « attribuable » (ou « associé ») à une personne donnée, et cette dernière doit comprendre clairement ce que l’on attend d’elle. Il y a donc lieu d’attribuer à une personne la responsabilité de chaque objectif, de sorte que les autres intervenants sachent vers qui se tourner au fur et à mesure qu’évolue la situation.

**Réaliste** Pour être réaliste, un but doit renfermer des objectifs que vous êtes capable et disposé à réaliser. L’on doit s’attendre, de manière réaliste, à pouvoir atteindre le but visé. Vous seul pouvez décider de la limite de vos objectifs – mais assurez-vous que chaque objectif vise à faire progresser votre entreprise. Il arrive souvent qu’un objectif ambitieux soit plus aisément atteint qu’un objectif limité ne requérant qu’une motivation limitée. Vos objectifs sont probablement réalistes si vous croyez fermement que vous pouvez les atteindre. Se  remémorer un projet semblable que vous avez réussi par le passé est une autre façon de déterminer si vos objectifs sont réalistes. Aussi, demandez-vous quelles circonstances seraient essentielles à la réalisation de vos objectifs et voyez si vous pouvez créer ces dernières.

**Temporel** Tout objectif devrait être accompagné d’un échéancier, sans quoi vous perdrez de vue le caractère urgent de son exécution. Si vous voulez perdre 10 livres, donnez-vous une date à laquelle vous voulez le faire. « Éventuellement » ne vous mènera à rien. En revanche, si vous établissez un échéancier – « le 1er mai », par exemple – vous venez d’activer les rouages de votre subconscient, lequel vous permettra d’atteindre votre objectif.

**Préparer le plan d’action**

Élaborez des plans d’action en vous basant sur au moins trois de vos buts clés et identifiez les étapes nécessaires pour assurer la réussite de votre plan d’action.

Commencez avec un objectif global et en identifiez les étapes nécessaires pour l’atteindre. Par exemple, vous vous fixez un premier objectif, soit celui d’augmenter la rentabilité de votre entreprise; dans ce cas, l’une des étapes serait, possiblement, d’améliorer votre système de tenue des dossiers financiers.

## Glossaire

### Termes que vous devez connaître en matière de gestion de la production

**Analyse comparative:** Processus de comparaison des résultats de votre ferme avec vos propres résultats passés ou avec ceux d’une autre ferme qui fournit les mêmes produits et services.

**Conseiller en production:** Personne qui fournit un avis technique sur la production de récoltes et de bétail.

**Coût de production:** Le coût de production d’une unité de produit ou d’une unité de service. Le coût de production est divisé par le montant des produits fabriqués exprimé en dollars par unité de fabrication (p. ex. 4,50 $ par boisseau de maïs, 68 $ par hectolitre de lait).

**Fournisseurs:** Personnes qui fournissent les intrants à votre entreprise agricole.

**Normes de production:** Ces normes peuvent inclure les normes de rendement – rendement par acre ou par animal. Cette expression peut également renvoyer aux codes de pratique de l’industrie, aux exigences réglementaires, aux permis ou aux certificats, comme le cours L’emploi sécuritaire des pesticides, et aux règles relatives à la traçabilité ou à la biosécurité.

**Qualité:** Caractéristiques recherchées pour un produit ou service.

**Service:** Travail fourni à un client contre rémunération.

**Système de production:** Intrants, machinerie, personnes, étapes d’exécution, normes et procédures d’évaluation nécessaires à la transformation d’intrants achetés en produits livrés aux clients.

**Système de services:**Intrants, machinerie, personnes, étapes d’exécution, normes et procédures d’évaluation nécessaires à la transformation d’intrants achetés en services livrés aux clients.

**Technologie de production:** Machinerie, ensemble de compétences et système ou méthodes de succession des étapes visant à transformer des intrants en produits livrés aux clients.

### Termes que vous devez connaître en matière de commercialisation

Agritourisme: L’agritourisme se définit par la visite de consommateurs à une foire agricole ou à un marché des agriculteurs, ou par une visite à une ferme à libre cueillette ou la participation à la récolte, ou encore par un séjour dans une exploitation agricole ou dans un ranch de tourisme.

Base: Différence entre le prix comptant local d’une marchandise et le prix à terme de cette même marchandise à une date donnée. Base = Prix comptant local – Prix à terme.

Commercialisation des marchandises: Les denrées agricoles sont génériques et indistinctes puisqu’elles n’ont pas de caractéristiques propres et commercialisables, et peuvent concurrencer d’autres produits en fonction du prix. Le système de commercialisation de telles marchandises englobe tous les participants à l’acheminement de celles-ci, de la production initiale à la destination finale, soit le consommateur.

Commissions de commercialisation: Les commissions de commercialisation jouent un rôle de coordination important dans la commercialisation ou la vente des marchandises. Certaines fournissent des renseignements sur le marché et appuient la recherche et la promotion auprès de leurs membres producteurs, alors que d’autres peuvent aussi négocier avec les entreprises de transformation pour déterminer le prix payé aux exploitants agricoles. Certaines commissions gèrent l’approvisionnement pour les marchés intérieurs et étrangers. Ces fonctions de commercialisation ont pour effet la stabilisation et la prévisibilité des marchés pour les producteurs et les acheteurs de marchandises.

Contrats à livraison différée: Un contrat de vente à livraison différée est une entente entre deux parties (p. ex. un producteur de blé et un céréalier) dans le cadre de laquelle le vendeur (le producteur) accepte de livrer à l’acheteur (le céréalier) un produit de quantité et de qualité précisées (blé) à une date prédéterminée et à un prix convenu.

Contrat à terme: Entente négociée sur un marché à terme et visant l’achat ou la vente d’une marchandise à une date ultérieure. La qualité et la quantité de la marchandise ainsi que le délai et le lieu de livraison y sont précisés, et le prix en est ensuite déterminé sur le parquet d’une bourse donnée.

Étude de marché: L’étude de marché relie le consommateur au négociant au moyen d’analyses officielles et informelles d’un produit, d’un service ou d’un segment du marché. Elle vous fournit les connaissances nécessaires pour maximiser l’effet du produit sur le consommateur et introduire les produits et les services que vous vendez ou dont vous faites la promotion.

Marchés fermiers ou publics: Ces marchés sont des installations ou des établissements communs où plusieurs producteurs se rassemblent régulièrement pour vendre directement aux consommateurs divers produits alimentaires tels que des viandes, fruits, légumes et autres denrées. Ils sont aussi un lieu de prédilection pour les consommateurs urbains qui recherchent des aliments frais, variés et de qualité.

Opération de couverture: Dans les contrats à terme, une couverture est l’égal et l’opposé d’une charge occupée dans les marchés au comptant. Cette couverture vise à minimiser les risques de manœuvres défavorables à la situation de trésorerie.

Options: Une option comprend le droit, mais non l’obligation, d’acheter (option d’achat) ou de vendre (option de vente) un contrat à terme sousjacent à un prix spécifique (prix d’exercice) et pour un coût donné (prime).

Plan de commercialisation: Votre plan de commercialisation contient les étapes à franchir pour répondre aux besoins de la clientèle en lui fournissant les meilleurs produits et services possibles. Il vous permet de mieux gérer votre budget de commercialisation et il fait partie intégrante du plan global de votre entreprise.

Vente directe à la ferme: La vente directe à la ferme permet au producteur de prendre en charge la responsabilité et les avantages de livrer des produits agroalimentaires de qualité directement au consommateur par l’intermédiaire d’une variété de réseaux de mise en marché (marchés fermiers ou publics, ventes à la ferme ou kiosques de produits de la ferme).

### Termes que vous devez connaître en matière de gestion des finances

Actifs: Tout bien qui a une valeur monétaire et qui est la propriété ou sous le contrôle de l’entreprise. Les actifs comprennent l’argent comptant, l’équipement, les bâtiments et le terrain. Ils peuvent être évalués en « juste valeur marchande » ou sur la base du « coût moins l’amortissement ».

Amortissement: Frais hors caisse annuels servant à calculer la perte de valeur d’un actif dû à l’usage, à l’âge ou à la désuétude (obsolescence).

Arriérés: Terme juridique servant à désigner certains types de dettes dont un paiement n’a pas été effectué dans les délais.

Avoir net: Intérêt sur la propriété ou valeur monétaire de la propriété moins toute dette non réglée.

Bilan: État de la situation financière indiquant les actifs, les passifs et les capitaux propres de l’entreprise à une date donnée.

Bilan de la juste valeur marchande: État de la situation financière indiquant les actifs, les passifs et les capitaux propres de l’entreprise à une date donnée en fonction de leur juste valeur marchande – voir la définition de la « juste valeur marchande » ci-après.

Budget de l’entreprise: Budget renfermant la liste de tous les revenus et les dépenses associés à une entreprise particulière. Il est utilisé pour estimer la rentabilité d’une entreprise, pour comparer la rentabilité des diverses activités de la ferme et pour aider à la préparation du budget de la ferme ou de celui du flux de trésorerie.

Budget des investissements: Ce budget fournit une estimation de la capacité de l’entreprise à effectuer des investissements à long terme.

Capacité du service de la dette: La capacité d’une entreprise de payer sa dette après avoir considéré ses recettes et ses dépenses, les frais de subsistance et les impôts.

Capital: Fonds consentis aux entreprises par les prêteurs (et les investisseurs) pour l’achat du capital réel tel que de l’équipement pour la production de produits et de services. Le capital réel peut inclure le terrain, l’équipement, les bâtiments ou d’autres actifs.

Coentreprise: Structure qui s’apparente étroitement à un partenariat (ou à une société de personnes), mais sans un ou plusieurs éléments essentiels au partenariat.

Comptabilité d’exercice: État financier rapprochant les recettes gagnées et les dépenses engagées au cours d’une période donnée, peu importe la date de la transaction au comptant.

Ententes commerciales: Une entente commerciale est un document qui décrit les détails relatifs à la formation d’une entreprise. Les ententes de partenariat et les ententes d’actionnaires en sont des exemples. Ces documents servent à décrire divers éléments, telles la création de l’entreprise, la contribution des actifs, les modalités d’exploitation et les conditions relatives à la dissolution éventuelle de l’entreprise.

Entreprise à propriétaire unique: Il s’agit, en règle générale, de la structure d’entreprise la plus simple à mettre en œuvre. Le propriétaire unique est seul responsable de toutes les dettes et obligations liées à son entreprise. En règle générale, un créancier exigeant le remboursement de sa dette a le droit de réclamer au propriétaire unique la valeur totale des actifs de ce dernier, peu importe s’il s’agit de son entreprise et de ses biens personnels. On parle, dans ce cas, de « responsabilité illimitée ».

État des encaissements et des décaissements: Un état enregistrant les recettes et les dépenses lorsque le comptant est effectivement reçu ou payé, peu importe le moment où l’achat ou la vente a eu lieu.

Flux de trésorerie: Terme de comptabilité qui renvoie aux encaissements et décaissements effectués par une entreprise au cours d’une période définie, parfois liés à un projet particulier.

Gestion privée du risque: Une telle gestion comprend une assurance privée, des stratégies de commercialisation de produits de base comme les opérations de couverture et d’autres stratégies de diversification de la production et de la clientèle.

Gestion publique du risque: Une telle gestion comprend les programmes gouvernementaux tels que ceux d’assurance-production et de stabilisation du revenu.

Gestion du risque: Processus d’identification du risque, évaluation de son incidence et élaboration de stratégies de gestion. Les stratégies comprennent le transfert du risque à un autre partenaire économique, l’évitement du risque, la réduction de l’effet négatif du risque et l’acceptation d’une partie ou de toutes les conséquences d’un risque quelconque. La gestion des risques financiers s’articule autour des « quand » et des « comment » se couvrir en utilisant des instruments financiers pour gérer une exposition au risque susceptible d’être coûteuse.

Indice de comparaison:Indice financier ou de production donné servant de norme sur laquelle peut s’appuyer l’entreprise pour mesurer ou comparer son propre rendement.

Juste valeur marchande: Terme décrivant une évaluation basée sur l’estimation de ce que l’acheteur paierait à un marchand pour n’importe quelle part d’une propriété.

Partenariat ou société de personnes: Entente entre deux ou plusieurs personnes qui exploitent une entreprise dans le but de faire un profit. Tous les partenaires (ou associés) participent à la gestion de l’entreprise et chacun est personnellement responsable de toutes les dettes et obligations de cette dernière. Ainsi, chaque partenaire est responsable des actes des autres et doit en assumer les conséquences. Un partenariat est doté des caractéristiques suivantes

* une entente de partage des profits et des pertes d’une entreprise
* la capacité de chaque partenaire d’engager contractuellement les autres partenaires
* la propriété conjointe (bien qu’il soit commun d’être détenteur de propriété à l’extérieur du partenariat)
* l’utilisation des termes « partenaires », « partenariat » ou « société de personnes » dans tout document écrit (c.-à-d. la façon dont les tierces parties perçoivent la relation d’affaires)
* l’utilisation d’un nom qui est propre au partenariat, d’un compte bancaire conjoint, d’une comptabilité commune, d’un mécanisme unique de financement, etc.
* l’enregistrement officiel de l’entreprise comme société de personnes

Prix de vente au seuil de rentabilité: Prix que le producteur doit obtenir pour un produit afin de couvrir les coûts associés à la production de ce dernier.

Stratégie d’investissement: Stratégie visant à maximiser le rendement et l’efficacité du capital investi dans l’entreprise selon les analyses du flux de trésorerie et du rendement prévu sur les investissements.

Rentabilité: Capacité de l’entreprise de générer des revenus (ou des profits) d’affaires après avoir payé toutes les dépenses et les coûts.

Revenu net: Revenu de l’entreprise après la soustraction des coûts et des frais d’exploitation des recettes globales. Le revenu net pour une entreprise à propriétaire unique doit couvrir les frais de subsistance de la famille, les impôts et le paiement du principal de la dette. Le revenu net est aussi appelé « profit » ou simplement « revenu ».

Société: Entité juridique indépendante de ses propriétaires, qui en sont les actionnaires. Aucun actionnaire d’une société ne peut être tenu personnellement responsable des dettes, des obligations ou des actes de la société.

Structure de la dette: Écart existant entre la dette à court terme et la dette à long terme.

Structure juridique d’une entreprise: Type de structure juridique utilisé par l’entreprise pour ses opérations. Les structures juridiques les plus connues sont l’entreprise individuelle ou à propriétaire unique, le partenariat et la société.

Structure de propriété: Cette structure décrit comment l’entreprise est devenue la propriété des individus qui l’opèrent. La propriété des actifs peut être structurée différemment de la structure juridique prédominante. Par exemple, un actionnaire d’une société est propriétaire d’actions qui représentent la totalité des actifs de la société. Toutefois, il peut aussi être propriétaire individuel de terrains (en qualité de propriétaire unique) et louer ses terrains à la société.

Succession: Processus de planification et d’exécution du transfert de l’entreprise à son successeur.

### Termes que vous devez connaître en matière de ressources humaines

Plan de gestion des ressources humaines: Ce plan tient compte de vos besoins présents et à venir en matière de ressources humaines. Il apporte aussi l’occasion d’examiner vos forces et vos faiblesses à titre de gestionnaire, et de concevoir et mettre en œuvre un plan d’action exposant le caractère distinctif de votre entreprise.

Régime de pensions du Canada: Cette loi relève de la compétence du gouvernement fédéral. Toute personne qui travaille au Canada doit cotiser à cette caisse de retraite qui assure des indemnités en cas d’invalidité et une pension à la retraite.

Réglementation: Vous devez vous conformer aux lois suivantes si vos travailleurs sont rémunérés.

Assurance-emploi: Cette loi fédérale assure des prestations d’emploi au travailleur atteint d’invalidité ou devenant chômeur. Il existe aussi, aux termes de cette loi, des allocations de maternité et de paternité. Il incombe à l’employeur de procéder aux retenues et aux versements appropriés en vertu de cette loi.

Loi sur les normes d’emploi: Loi provinciale qui traite des salaires, des congés annuels, des jours fériés, des heures de travail et des heures supplémentaires.

Loi sur la santé et la sécurité au travail: Loi provinciale qui explique et définit les droits et les obligations de l’employeur et de l’employé en matière de sécurité au travail. Elle contient des lignes directrices s’appliquant tant à l’employeur ayant à son service des travailleurs rémunérés qu’aux employés.

Loi sur la sécurité professionnelle et l’assurance contre les accidents du travail: Loi provinciale qui régit tous les travailleurs de l’Ontario. La Loi sur la sécurité professionnelle et l’assurance contre les accidents du travail prévoit le versement de prestations aux travailleurs victimes d’un accident de travail ou d’un accident mortel.

Style de gestion: Chaque agriculteur a un style de gestion unique propre à son entreprise. Les styles peuvent varier, de la méthode « mettre la main à la pâte » (situation où l’agriculteur et ses employés travaillent côte à côte) à la méthode où l’agriculteur fournit des instructions verbales et écrites à ses employés concernant le travail à accomplir. Il est important de reconnaître que votre type de gestion reflète votre propre expérience et votre personnalité.

Styles de gestion des conflits: Il s’agit des cinq styles de gestion des conflits tels que définis par Kenneth Thomas et Ralph Kilmann. Le modèle tient compte de deux dimensions dans la répartition des styles de gestion : l’affirmation de soi et l’esprit de coopération.

Évitement: La personne ne tente nullement de trouver quelque solution à ses préoccupations, ni à celles des autres. Cela mène habituellement à une solution « perdant-perdant ».

Adaptation: La personne se soucie grandement des préoccupations des autres, mais néglige les siennes afin de satisfaire les besoins d’autrui. Dans ce cas, la personne est perdante et les autres sont gagnantes (solution « perdant gagnant »).

Compétition: La personne se soucie uniquement de ses propres intérêts, au détriment de ceux des autres. Dans ce cas, la personne est gagnante et les autres sont perdantes (solution « gagnant-perdant »).

Compromis:La personne se soucie autant de ses préoccupations que des besoins des autres. Les compromis ne répondent jamais complètement aux besoins de tout un chacun, et il en résulte une solution « ni gagnant, ni perdant ».

Collaboration: La personne se soucie beaucoup de ses besoins ainsi que de ceux des autres. Grâce à ce style, la personne « collabore » avec l’autre afin de trouver une solution acceptable pour tous, et il en résulte une solution « gagnant-gagnant ».

### Termes que vous devez connaître en matière de responsabilité sociale

Codes de pratique: Un code de pratique est un ensemble de règles écrites expliquant comment les personnes travaillant dans un domaine particulier devraient se comporter – règles généralement élaborées en collaboration par l’industrie, le milieu universitaire et la collectivité.

Débouchés à valeur ajoutée: La valeur ajoutée d’un produit ou d’un service par l’exploitation d’un mode de transformation, d’attributs de qualité, de l’image et de la commercialisation (p. ex. produits biologiques ou prélavés).

Gérance de l’environnement: Responsabilité assumée relativement à l’utilisation et à la conservation de ressources naturelles au moyen de pratiques de préservation et de gestion.

Participation communautaire: Il s’agit de la participation à votre communauté socioculturelle, soit à des activités dans votre municipalité locale ou à des activités scolaires, religieuses, sportives, récréatives ou commerciales, ou à tout autre groupe d’intérêt commun.

Participation au sein de l’industrie: Cette participation à des initiatives axées sur l’industrie peut amener à prendre part aux réunions d’associations agricoles ou à celles de l’industrie, à y siéger et à contribuer aux projets mis de l’avant par les associations agricoles ou par l’industrie afin de trouver des solutions à des enjeux ou à faire le récit d’expériences réussies auprès des clients ou du public.

Plan agroenvironnemental: Programme volontaire de formation et de sensibilisation destiné à aider les agriculteurs ontariens à préparer une évaluation confidentielle et auto-administrée des risques environnementaux de leur entreprise. Des plans d’action sont élaborés pour traiter les sujets de préoccupation cernés.

Plan de gestion des éléments nutritifs (PGEN): Le PGEN traite de l’épandage des éléments nutritifs sur des terres agricoles, de la rotation des cultures, du travail du sol, des rendements projetés et des méthodes de gestion visant à optimiser l’utilisation des éléments nutritifs par les cultures.

Réseaux industriels: Les organisations ou associations qui peuvent vous aider à entrer en relation avec des personnes de la même industrie ou d’autres industries connexes.

Stratégie de gestion des éléments nutritifs (SGEN): La SGEN traite de la production de fumier d’élevage, du type et des quantités de fumier produit, de la capacité de stockage à prévoir et de la gestion acceptable des eaux de ruissellement.

### Termes que vous devez connaître en matière de planification de la relève

Dynamique de l’entreprise familiale: Les répercussions, les influences et les rôles mutuels des familles et des membres d’une famille en affaires ensemble, ainsi que l’incidence sur le rendement global de l’entreprise. Cette dynamique traite surtout des liens familiaux, du droit de propriété et de la gestion. La dynamique familiale est une composante délicate de la planification de la relève, car elle influe sur certains éléments, tels le style de gestion, la résolution des conflits, les communications et d’autres éléments de même nature.

Facteurs de préparation à la retraite: Ces facteurs correspondent aux questions à examiner et à résoudre afin que la famille et l’entreprise puissent procéder à la succession. Ils incluent le stade actuel du cycle de vie de l’entreprise familiale, la dynamique familiale, les communications, l’importance des activités et la viabilité financière, l’identification et la formation d’un successeur, de même que les buts, la mission et la vision de l’entreprise.

Planification de la relève (ou planification de transition): Processus continu entraînant une planification avancée pour l’implantation de stratégies de transfert des tâches, des connaissances, des compétences, du contrôle de la gestion, des mécanismes décisionnels et des titres de propriété de l’entreprise agricole à la prochaine génération (à l’intérieur ou à l’extérieur de la famille). La planification de la relève est fondée sur les objectifs personnels, familiaux et commerciaux.

Stades du cycle de vie de l’entreprise familiale: Pour de nombreuses familles et entreprises, il existe trois stades parallèles, soit l’entrée, la croissance et la retraite.

* L’entrée comporte deux principales étapes : chercher à savoir si un ou plusieurs membres de la famille veulent créer une entreprise; créer une entreprise.
* La croissance comporte deux principales étapes : prendre de l’expansion et envisager une fusion au fil du temps.
* La retraite est le stade de la retraite et du transfert.

Successeur: La personne qui entend exercer le plus grand contrôle de l’exploitation agricole à titre de gestionnaire ou de propriétaire.

### Termes que vous devez connaître en matière d’objectifs commerciaux

Action: Mesure particulière à prendre en vue de la mise en œuvre d’un but, de préférence en déterminant la personne responsable, l’échéancier et les coûts s’y rattachant (p. ex. Jacques doit sonder le marché des systèmes informatiques de tenue d’inventaire et faire ses recommandations au plus tard le 31 décembre, y compris les avantages et les inconvénients de chacun, les dépenses engagées, les besoins de formation et le coût de la formation).

Compétence essentielle: Il s’agit de ce que vous et votre entreprise pouvez bien faire (p. ex. élevage de bétail de haute qualité destiné à la reproduction, contrôle des coûts dans la culture de fleurs sous serre, mise en marché de céréales).

Énoncé de mission: Formulation dans les grandes lignes de l’ensemble des objectifs de l’entreprise. L’énoncé de mission décrit vos opérations, à qui elles s’adressent et les avantages (p. ex. fournir à votre clientèle des services et des produits de qualité à des prix concurrentiels qui répondent à leurs besoins personnels, commerciaux et récréatifs).

Objectif commercial: Réalisation clé qui répondra au but ou à la mission d’une entreprise (p. ex. augmenter la rentabilité ou maximiser le revenu net en augmentant les revenus et en contrôlant les coûts).

Plan d’action: Ensemble d’activités envers lesquelles un engagement est pris pour atteindre un but.

Priorité: Classement des activités potentielles selon l’influence présumée qu’elles auront sur votre capacité d’atteindre vos buts. Dans le présent programme, la priorisation élevée d’une activité augmente la probabilité qu’elle sera comprise dans votre liste de priorités.

Stratégie: Plan ou méthode de haut niveau pour parvenir au(x) résultat(s) souhaité(s).

Vision: Description de l’idéal que vous souhaitez atteindre pour votre entreprise. Un énoncé de mission décrit les moyens que vous comptez prendre pour réaliser votre vision.