

An aerial photograph of a large farm complex. In the foreground, there are several large red barns with white roofs and several tall, cylindrical silos. A road winds through the farm. In the background, there are rolling green and yellow fields under a clear sky. The image is overlaid with a large, semi-transparent white triangle pointing downwards.

Publication 61F

# Établir une entreprise agricole en Ontario

Ce guide est publié uniquement à des fins d'information. La province de l'Ontario, représentée par le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO), décline toutes les garanties expresses ou implicites reliées à l'utilisation du présent guide, y compris son contenu, tout lien vers un site ou une source d'un tiers ou le contenu de ces sites ou sources, y compris, mais sans s'y limiter, les garanties d'absence de contrefaçon ou les garanties de convenance précise. En aucun cas la province de l'Ontario, ou ses directeurs, dirigeants, employés, préposés ou mandataires ne peuvent être tenus responsables du défaut de garder à jour ou exempt de toute erreur ou omission le contenu du guide ou tout lien ou site ou source d'un tiers auquel le guide peut renvoyer, ou pour tout dommage (y compris sans toutefois s'y limiter des dommages-intérêts pour manque à gagner, perte d'exploitation, perte d'information ou des dommages directs, indirects, accessoires, particuliers corrélatifs ou punitifs) de quelque nature que ce soit découlant ou relié à l'utilisation ou à l'impossibilité d'utiliser le présent guide (y compris l'ensemble de son contenu), tout lien, ou site ou travaux de tiers, que ce par contrat, en matière délictuelle ou un autre fondement de responsabilité. Il est de la responsabilité de l'utilisateur

de s'assurer d'avoir choisi la meilleure ligne de conduite pour son cas particulier.

Le contenu du présent guide (y compris sans toutefois s'y limiter les graphiques, les icônes et son apparence générale) est la propriété de la province de l'Ontario. La province ne renonce à aucun de ses droits exclusifs à cet égard, y compris sans s'y limiter les droits d'auteur, les marques de commerce et tout autre droit de propriété intellectuelle. Aucun utilisateur du présent guide ne peut vendre, republier, imprimer, télécharger, copier, reproduire, modifier, téléverser, afficher, transmettre ou distribuer de quelque façon que ce soit une portion du présent guide ou de son contenu sans l'autorisation écrite préalable de la province, sauf si l'utilisateur l'imprime, le télécharge ou le copie à des fins raisonnables d'information et d'utilisation privées. L'accessibilité de tout contenu du présent guide ne doit aucunement être perçue comme un transfert de droits d'auteur, de marques de commerce ou de droits de propriété intellectuelle de la province à un quelconque utilisateur ou tiers.

Afin d'obtenir un exemplaire numérique de cette publication, visitez [ontario.ca](https://ontario.ca) et cherchez le numéro et le titre de la publication.

Vous pouvez obtenir un exemplaire papier de cette publication ou d'autres publications du MAAARO en ligne à [ontario.ca/publications](https://ontario.ca/publications).

Publié par le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales  
©Imprimeur du Roi pour l'Ontario, 2023  
Toronto (Ontario)

ISBN 978-1-4868-6594-9 (imprimée)  
ISBN 978-1-4868-6595-6 (PDF)

*This publication is also available in English.*

La première édition de la publication 61F :  
*Établir une entreprise agricole en Ontario*, a été publiée par le MAAARO en 1990.

**Photos :**

Page couverture : vue aérienne d'une ferme laitière avec des silos et des étables

Page arrière : jeunes pommiers

Source : Shutterstock.

An aerial photograph of a farm in Ontario, Canada. The image shows a large complex of farm buildings, including several tall cylindrical silos, a large barn with a gambrel roof, and various smaller structures. The farm is situated in a rural landscape with rolling hills, fields, and scattered trees. The sky is clear, and the overall scene is captured in a high-angle, wide shot.

Publication 61F

# Établir une entreprise agricole en Ontario

## Publication 61F : Établir une entreprise agricole en Ontario

### Éditeur

Mark Ferguson, ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO).

### Contributeurs

Remerciements pour leur précieuse collaboration à : Fadi Al-Daoud, Wendy Beaunom, Horst Bohner, James Byrne, Christine Card, Dan Carlow, Tejendra Chapagain, Peter Coughler, Travis Cranmer, Al Dam, Chevonne Dayboll, Erika DeBrouwer, Jennifer DeEll, Stephen Duff, Magdy ElDakiky, Joanna Follings, Anita Heeg, Andrew Jamieson, Delma Kennedy, Jenny Liu, Erin Massender, Michael McQuire, Cynthia Menyhart, John Molenhuis, Meghan Moran, Jake Munroe, Kristin Obeid, Christine O'Reilly, Erica Pate, Elaine Roddy, Ben Rosser, Jaydee Smith, Amanda Tracey, Megan Van Schaik, Anne Verhallen, Robert Wagner, Daniel Ward, Erich Weber, Christina Wilken, Matt Wilson, Kevin Wong et Andrew Wylie.

### Conception rédaction et direction artistique :

Andrea Vieira, Betty Summerhayes (MAAARO)

*La présente publication remplace les versions précédentes de la Publication 61F, Établir une entreprise agricole en Ontario. La première édition a été publiée par le MAAARO en 1990.*

#### En quête d'information technique ou commerciale?

Centre d'information agricole :  
1 877 424-1300 (ATS : 1 855 696-2811)  
ou [ag.info.omafra@ontario.ca](mailto:ag.info.omafra@ontario.ca)

#### En quête de renseignements supplémentaires sur les cultures ou l'élevage en Ontario? Visitez le site Web du MAAARO à l'adresse suivante :

[ontario.ca/agroentreprise](http://ontario.ca/agroentreprise)  
[ontario.ca/cultures](http://ontario.ca/cultures)  
[ontario.ca/elevages](http://ontario.ca/elevages)

# Table des matières

## Introduction.....1

### 1. Établir une entreprise agricole :

#### Par où commencer? ..... 3

Pratiquer l'agriculture en Ontario.....4

Auto-évaluation de l'aspirant agriculteur .....4

### 2. Quoi faire une fois la décision prise? ..... 7

Qu'est-ce qui est considéré comme des activités agricoles à des fins fiscales?.....8

Points à considérer pour la localisation de votre entreprise agricole.....8

Considérations générales pour le choix d'un emplacement.....8

Autres points importants à considérer .....9

Eau .....9

Approvisionnement en eau et qualité de l'eau .....9

Dispositions législatives concernant le drainage et l'eau .....9

Étang agricole.....10

Élimination des eaux usées et des déchets.....11

Élimination des eaux usées .....11

Eaux usées .....11

Élimination des déchets.....11

Boisés.....11

Intendance des boisés.....11

Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées .....12

Gestion des boisés.....12

Agroforesterie .....13

Brise-vent et rideaux abris .....13

Zones tampons riveraines.....13

Culture en bandes .....13

Culture forestière.....14

Production de biomasse .....14

Programme d'intendance environnementale des terres privées...14

Exigences de sol et de climat .....14

Types de sol .....15

Besoins en eau .....16

Exigences de température .....16

Structures et bâtiments de ferme .....16

Préparation d'un plan d'entreprise pour l'exploitation agricole .....17

Éléments à inclure dans un plan d'entreprise.....18

Résumé et profil de l'entreprise .....18

Stratégie d'entreprise .....18

Plan de commercialisation .....18

Plan de production.....20

Plan des ressources humaines .....20

Plan financier .....20

Responsabilité sociale .....21

Avantages de la planification .....21

Numéro d'inscription d'entreprise agricole .22

### 3. Démarrer une entreprise 101..... 23

Gérer une ferme .....23

Modes de tenue des registres .....23

Utilisation des budgets.....24

Gestion de la main-d'œuvre agricole et des ressources humaines .....24

Gestion des risques.....27

Outils de gestion des risques.....27

Établissement d'un budget.....27

Opérations de couverture.....27

Contrats à livraison différée .....27

Agri-stabilité .....27

Agri-investissement.....28

Assurance-production.....28

Programme de gestion des risques .28

Autres programmes de gestion des risques .....28

Crédit agricole en Ontario .....28

Modalités de location ou de crédit-bail ...29

Types de contrats de location . . . . .	30	Soya . . . . .	48
Contrat de location au comptant . . . . .	30	Canola . . . . .	48
Convention de partage des profits . . . . .	30	Haricots blancs et colorés . . . . .	49
Contrat de location au comptant à conditions variables . . . . .	30	Cultures et activités horticoles . . . . .	49
Engraissement à façon . . . . .	30	Serriculture . . . . .	49
Convention de partage des profits . . . . .	31	Eaux usées et matériel végétal utilisé des serres . . . . .	50
Pratiques de location suggérées . . . . .	31	Exploitation maraîchère intensive . . . . .	50
Dispositions du contrat de location . . . . .	31	Semis échelonnés . . . . .	52
Formes juridiques des entreprises . . . . .	33	Irrigation . . . . .	52
Choix d'une raison sociale . . . . .	35	Main-d'œuvre nécessaire à la culture maraîchère . . . . .	53
Commercialisation des produits agricoles . . . . .	35	Entreposage . . . . .	55
Vendre ce que vous cultivez ou élevez . . . . .	36	Commercialisation des fruits et légumes frais . . . . .	55
Étude de marché . . . . .	37	Plants de pépinière et d'ornement . . . . .	56
Vente directe . . . . .	37	Activités d'élevage . . . . .	57
Commissions de commercialisation . . . . .	37	Reproduction animale . . . . .	57
Production végétale . . . . .	39	Alimentation animale . . . . .	57
Choix de la semence . . . . .	39	Fumier et animaux morts . . . . .	59
Préparation du sol en vue des semis . . . . .	40	Fumier . . . . .	59
Travaux de première préparation du sol . . . . .	40	Animaux morts . . . . .	59
Travail superficiel du sol . . . . .	40	Production laitière . . . . .	60
Semis direct . . . . .	41	Eaux de lavage de laiterie . . . . .	60
Analyse du sol . . . . .	41	Races laitières . . . . .	60
Analyse de tissus végétaux . . . . .	42	Bovins de boucherie . . . . .	61
Macro-éléments culturaux . . . . .	42	Races de boucherie . . . . .	61
pH du sol et chaulage . . . . .	43	Naissage . . . . .	61
Fumier et cultures de couverture . . . . .	43	Semi-finition et parc d'engraissement . . . . .	63
Lutte contre les mauvaises herbes . . . . .	44	De la naissance au marché . . . . .	64
Grandes cultures . . . . .	44	Caprins . . . . .	64
Cultures fourragères et gestion des pâturages . . . . .	45	Chèvres laitières . . . . .	64
Cultures céréalières . . . . .	47	Chèvres de boucherie . . . . .	66
Maïs . . . . .	47	Chèvres angoras . . . . .	66
Avoine et orge . . . . .	47	Chevaux . . . . .	66
Blé . . . . .	47	Pensions . . . . .	67
Seigle . . . . .	48	Reproduction . . . . .	67
Cultures oléagineuses et autres cultures . . . . .	48	Porc . . . . .	68

Races porcines . . . . .	68	Établissement d'un système de traçabilité . . . . .	92
Exploitation de naissage . . . . .	69	Considérations environnementales et sociales .93	
Reproduction . . . . .	69	Plans agroenvironnementaux . . . . .	93
Gestation . . . . .	69	Aliments locaux — Ontario, terre nourricière . . . . .	93
Naissage . . . . .	69	Logo du programme Ontario, terre nourricière . . . . .	93
Nutrition . . . . .	69	Termes définis en Ontario pour la commercialisation des produits alimentaires . . . . .	94
Pouponnière . . . . .	70	Production biologique . . . . .	95
Croissance-finition . . . . .	70	Certification biologique . . . . .	96
Production avicole . . . . .	71	Remarque concernant la vente de produits biologiques produits et vendus en Ontario . . . . .	96
Petits élevages de volaille . . . . .	72	Passer à l'agriculture biologique . . . . .	97
Pondeuses . . . . .	72	Fiscalité . . . . .	99
Oiseaux de chair . . . . .	72	Programme d'inscription des entreprises agricoles et Programme d'imposition foncière des biens agricoles . . . . .	99
Élevage de volaille . . . . .	74	Programme d'inscription des entreprises agricoles . . . . .	99
Gros élevages de volaille . . . . .	75	Programme d'imposition foncière des biens agricoles . . . . .	99
Ovins . . . . .	75	Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées . . . . .	100
Races d'ovins . . . . .	77	Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées . . . . .	100
Nutrition . . . . .	78	Impôt sur le revenu . . . . .	100
Ovins laitiers . . . . .	79	Impôt sur les gains en capital . . . . .	101
Production de laine . . . . .	79	Taxe de vente harmonisée . . . . .	101
Races donnant des laines de spécialité . . . . .	79	Droits de cession immobilière . . . . .	102
Production de veaux . . . . .	79		
Activités agricoles non traditionnelles . . . . .	80	<b>4. Glossaire des termes agricoles courants . . . . .</b>	<b>103</b>
Apiculture et élevage d'abeilles mellifères . . . . .	82		
Cerfs et wapitis . . . . .	83		
Bison . . . . .	85		
Lapins . . . . .	86		
Aquaculture . . . . .	87		
Salubrité et traçabilité des aliments . . . . .	90		
Salubrité des aliments . . . . .	90		
Qu'est-ce qu'un PSAF? . . . . .	90		
Programmes de salubrité des aliments .91			
Traçabilité . . . . .	91		
En quoi consiste la traçabilité dans le secteur agricole? . . . . .	91		
Système de traçabilité . . . . .	91		

## Liste des figures

Figure 1. Distribution des unités thermiques de croissance (UTC-M1) en Ontario. . . . .	39
Figure 2. Pulvérisateurs utilisés pour le travail du sol. . . . .	40
Figure 3. Luzerne en fleur. . . . .	45
Figure 4. Maïs-grain prêt à être récolté. . . . .	46
Figure 5. Le blé est une culture polyvalente avec plusieurs utilisations. . . . .	48
Figure 6. Champ de soya prêt à être récolté. . . . .	48
Figure 7. Les exploitations maraîchères intensives peuvent avoir une taille qui varie beaucoup. . . . .	50
Figure 8. Zones de rusticité du Canada. . . . .	51
Figure 9. Les vaches de races Holstein sont facilement reconnaissables avec leurs marques noires et blanches ou rouges et blanches. . . . .	61
Figure 10. Une exploitation de naissage a besoin de vaches produisant beaucoup de lait et qui sont de bonnes mères. . . . .	62
Figure 11. Les jeunes chèvres des deux genres portent le nom de chevreaux. . . . .	64
Figure 12. Une planification soignée est nécessaire avant de faire de la reproduction de chevaux. . . . .	67
Figure 13. Quelle que soit la taille de l'exploitation, un protocole de biosécurité strict est nécessaire pour assurer la santé des porcs. . . . .	68
Figure 14. Poules pondeuses mangeant à l'extérieur. . . . .	72
Figure 15. De bons pâturages sont essentiels pour élever des brebis et des agneaux. . . . .	76
Figure 16. Amorcer une entreprise d'ovins laitiers exige une mûre réflexion. . . . .	79
Figure 17. Des ruches peuvent être conservées sur de petites ou grandes superficies. . . . .	83

## Liste des tableaux

Tableau 1. Formulaire de budget partiel . . . . .	24
Tableau 2. Planification des besoins en main-d'œuvre. . . . .	26
Tableau 3. Comparaison des avantages et des inconvénients des différentes structures d'entreprise . . . . .	34
Tableau 4. Mauvaises herbes nuisibles . . . . .	44
Tableau 5. Grandes cultures courantes . . . . .	47
Tableau 6. Cultures maraîchères courantes. . . . .	54
Tableau 7. Durée des chaleurs et de la gestation chez les animaux de ferme. . . . .	58
Tableau 8. Caractères importants pour les races maternelles et le mâle terminal chez les moutons . . . . .	77
Tableau 9. Races de moutons et leur utilisation dans les systèmes de production de l'Ontario. . . . .	78
Tableau 10. Élevages et cultures non traditionnels. . . . .	81
Tableau 11. Autres activités non traditionnelles . . . . .	82
Tableau 12. Poids vifs . . . . .	84



# Introduction

---

## Introduction

Démarrer une entreprise soulève l'enthousiasme et encore plus quand il s'agit d'une entreprise agricole. Tout commence par un projet et bien malin qui saurait dire quel avenir ce projet connaîtra. Devant cette incertitude, une planification efficace est la clé pour gérer les risques et jeter les bases de la réussite.

Pour le novice, l'exercice peut être décourageant, d'où l'utilité des nombreuses ressources, dont la présente publication, élaborées par le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO). *Établir une entreprise agricole en Ontario* se divise en trois sections :

- 1. Établir une entreprise agricole : Par où commencer?**, présente de l'information générale et les points à considérer dans la décision de démarrer ou non une entreprise agricole. Si la décision est déjà prise, cette section fournit d'autres éléments de réflexion pour renforcer la décision.
- 2. Quoi faire une fois la décision prise?**, donne un aperçu des éléments à prendre en considération avant d'investir dans un bien-fonds et décortique la planification d'entreprise afin d'augmenter les chances de réussite.

- 3. Démarrer une entreprise 101**, est un panorama des pratiques agricoles courantes et de tout ce qu'il faut savoir sur l'exploitation d'une entreprise agricole. Nous invitons le lecteur à prendre connaissance de toutes les rubriques même si certaines lui semblent sans rapport avec son projet, car elles fournissent une bonne perspective du secteur de l'agriculture en Ontario et peuvent même lui suggérer des idées pour l'avenir.

Ce guide s'adresse de la même façon aux personnes qui veulent prendre la relève de l'entreprise familiale, viennent d'obtenir un diplôme universitaire, viennent s'installer au Canada ou réorientent leur carrière. Des renseignements clés sont fournis dans le corps de la publication, y compris des références et des liens vers des sites Web pour des renvois facilités.





# Chapitre 1

---

## Établir une entreprise agricole : Par où commencer?

Exploiter une ferme en Ontario procure de multiples avantages aux personnes qui recherchent un mode de vie différent ou une occasion de se lancer en affaires. L'agriculture peut être une première carrière, une deuxième carrière, un loisir ou une activité pour la retraite. On peut avoir grandi sur une terre ou avoir étudié l'agriculture. Quels que soient ses antécédents ou son degré d'expérience, il y a bien des points à considérer avant de démarrer une entreprise agricole.

L'agriculture comporte son lot de défis et de gratifications. Les considérations liées au mode de vie (possibilité de travailler en plein air, d'être son propre patron et d'élever sa famille sur une terre) sont souvent les motivations les plus fortes pour qui choisit de vivre et de travailler dans une exploitation agricole. L'exploitation d'une entreprise agricole comporte de nombreux défis. En plus des risques inhérents au démarrage de toute entreprise, l'exploitant agricole doit composer avec des risques supplémentaires particuliers à l'agriculture comme les caprices du climat, les attaques des ravageurs, les maladies, la nécessité d'engager des capitaux importants et les exigences de certains marchés.

La vie à la campagne elle-même a ses contraintes. Pour ceux et celles qui arrivent au Canada, le temps à consacrer aux déplacements, l'isolement social et l'éloignement par rapport aux commodités de la ville sont des réalités auxquelles il faut s'adapter. Le fait que les maisons soient plus distancées les unes des autres et que la densité de population soit plus faible dans les zones rurales entraîne une augmentation par ménage du coût des services publics, comme le raccordement aux réseaux d'électricité et de gaz, l'entretien des routes, les services de police et de protection contre les incendies, sans compter que l'approvisionnement en eau et l'élimination des eaux usées incombent habituellement au propriétaire. L'accès à Internet haute vitesse et au service à large bande représente également des limitations dont il faut tenir compte.

Malgré les obstacles, bien des gens aspirent à se bâtir un avenir en agriculture et à y trouver leur gagne-pain. Une ferme ou une terre en Ontario peut être à l'image de ce que ses propriétaires recherchent, tantôt d'abord et avant tout un mode de vie qui permet de couvrir une partie des dépenses familiales, tantôt une entreprise commerciale sérieuse qui procure un bénéfice intéressant et un rendement satisfaisant sur l'investissement. Souvent, les néophytes portent un regard neuf et innovateur sur l'agriculture et saisissent des occasions d'occuper des marchés à créneaux et d'offrir des produits à valeur ajoutée qui feront croître leur entreprise.

Dans plusieurs exploitations agricoles, la famille au complet participe aux activités de l'exploitation. Souvent, les enfants commencent tôt à prendre part aux corvées. Il n'est pas rare qu'ils se chargent eux-mêmes de certaines activités commerciales, comme cultiver des légumes pour la vente directe ou élever des porcs ou des veaux. Les organismes voués à la jeunesse en milieu rural comme le Club 4-H et les [Junior Farmers](#) contribuent à la constitution de réseaux et à la promotion des aptitudes au leadership. L'agriculture combine les éléments d'une entreprise commerciale et un mode de vie. Agriculteurs et autres résidents des milieux ruraux n'attribuent pas tous la même importance à chacune de ces facettes. C'est une question de choix.

Les nouveaux agriculteurs, notamment les jeunes, les nouveaux arrivants et les personnes qui amorcent une deuxième carrière, proviennent souvent de secteurs autres que l'agriculture. Chacun apporte sa propre façon de faire, qui reflète ses valeurs, ses compétences et ses intérêts personnels. Certains s'adonnent dès le départ à l'agriculture à plein temps. D'autres y vont plus progressivement, tandis que d'autres encore en font une activité qu'ils entendent pratiquer à temps partiel. Certains pratiquent l'agriculture en solo, d'autres avec des associés ou des membres de la famille. Certains le font à petite échelle, d'autres, à grande échelle.

## Pratiquer l'agriculture en Ontario

Le paysage rural de l'Ontario a énormément changé depuis cent ans. Dans les années 1930, les personnes qui vivaient sur une ferme représentaient environ 23 % de la population de l'Ontario. En 2016, ce pourcentage n'était plus que de 1,2 % et la plupart des familles agricoles dépendaient de revenus gagnés à l'extérieur de la ferme. Dans l'intervalle, la productivité des fermes s'est accrue considérablement et les fermes ont grossi. Selon les données du Recensement de l'agriculture de 2016, la superficie moyenne d'une ferme en Ontario est supérieure à 100 ha (249 acres).

Bien des fermes sont exploitées à mi-temps. En 2016, environ un quart de toutes les fermes dégageaient un rendement agricole brut inférieur à 10 000 \$. La même année, 23,5 % des exploitations agricoles affichaient un

revenu agricole brut de plus de 250 000 \$, comme quoi l'envergure des exploitations est très variable.

On trouve en Ontario une quantité importante de terres agricoles productives et des zones climatiques parmi les plus favorables à la production agricole. La population relativement dense des zones rurales de l'Ontario assure un accès facile aux concessionnaires de matériel agricole, aux fournisseurs et aux autres services, bien qu'il puisse y avoir de grandes disparités régionales à ce chapitre. La présence en Ontario de gros centres urbains, diversifiés et en croissance offre d'excellents débouchés aux agriculteurs. Cependant, l'étalement urbain et la pression exercée par l'aménagement en territoire agricole ne cessent de faire augmenter le coût des terres situées à proximité des régions urbaines, qui deviennent ainsi hors de portée de la plupart des nouveaux agriculteurs. Les hivers ontariens sont en général rigoureux et nécessitent une adaptation de la part des nouveaux arrivants, qui doivent composer avec les contraintes liées aux saisons et au fait de vivre à la campagne durant l'hiver.

Une réglementation abondante régit l'agriculture en Ontario. Pour connaître les règlements applicables notamment à l'épandage et au stockage du fumier, à l'étiquetage des produits ainsi qu'au transport et à l'abattage des animaux, communiquez avec le Centre d'information agricole du MAAARO à [ag.info.omafra@ontario.ca](mailto:ag.info.omafra@ontario.ca) et l'[Agence canadienne d'inspection des aliments](#). Pour connaître les règlements applicables à la manipulation des aliments, par exemple, adressez-vous à un bureau de santé publique local. Des règlements s'appliquent aussi à la production de certaines denrées, dont le lait, la volaille et les œufs, qui sont régies par des commissions de commercialisation et pour lesquelles on doit acheter un contingent (quantité maximale du produit qu'on a le droit de produire et de commercialiser).

## Auto-évaluation de l'aspirant agriculteur

L'exploitation d'une entreprise agricole n'est pas destinée à tout le monde et il existe plusieurs manières de faire de l'agriculture. Vous pouvez faire de votre ferme une propriété familiale (faire de l'agriculture sans l'intention de faire un profit), travailler comme employé

ou bénévole agricole, et poursuivre une carrière reliée à l'exploitation agricole. Établir une entreprise agricole est un engagement financier et émotionnel sérieux qui mérite une longue réflexion. Examinez vos raisons pour établir une exploitation agricole, ainsi que votre niveau de connaissances et de compétences.

Tout au long de cette analyse de votre situation et de vos dispositions pour ce genre de vie, vous devez vous montrer ouvert et tenir compte des remarques et des impressions qui vous sont adressées. Si vous vous demandez encore si l'agriculture est faite pour vous, vous pouvez commencer par acquérir les compétences nécessaires ou par élaborer un plan d'entreprise détaillé. Vous pouvez aussi acquérir de l'expérience en agriculture sans engager votre responsabilité dans votre propre entreprise. Bien des exploitations embauchent des stagiaires et de la main-d'œuvre et les aident à parfaire leurs compétences. Même s'il est parfois difficile d'intégrer le travail sur une ferme à l'horaire de travail imposé par un autre emploi ou à la vie familiale, les producteurs d'expérience recommandent de le faire, car il s'agit selon eux du meilleur moyen d'apprendre, de s'éviter des années d'erreurs et de voir si l'on est vraiment fait pour l'agriculture. Des organismes de l'industrie offrent également certains outils et certains cours utiles au processus de prise de décisions. Les démarches proposées aident à se sentir plus en confiance par rapport à la décision que vous prendrez.

## Demandez-vous :

- Quelles sont les principales raisons pour lesquelles je veux posséder ou exploiter une entreprise agricole en Ontario?

Si la réponse est la qualité de vie, on doit bien comprendre l'enjeu. Ce point est souvent une grande motivation pour les personnes qui veulent travailler à leur propre compte. Mais trouver l'équilibre entre rechercher une qualité de vie et gagner son pain en exploitant une entreprise depuis son domicile n'est jamais facile. On doit prendre le temps de méditer sur ce qui constitue pour soi une qualité de vie souhaitable.

- Quel aspect de l'agriculture me passionne le plus?
- Est-ce que j'aime travailler en équipe ou est-ce que je préfère travailler seul?
- Quelle importance est-ce que j'accorde à passer du temps avec ma famille?
- Combien d'heures par semaine suis-je prêt à consacrer au travail?
- Est-ce vraiment là le genre de vie que je souhaite?
- Suis-je réaliste concernant les défis et les exigences que la vie d'agriculteur comporte?
- Ma famille et mes amis appuient-ils mon idée de faire de l'agriculture et m'appuieront-ils dans mon parcours d'agriculteur?
- Est-ce que je dispose des ressources financières (c.-à-d., versement initial et capital de départ) pour démarrer l'entreprise? Combien suis-je prêt à investir dans l'entreprise?
- Est-ce que je possède les aptitudes personnelles et commerciales pour relever les défis et saisir les occasions qu'exige l'agriculture? Si la réponse est négative, vais-je chercher à obtenir des conseils et à acquérir les compétences nécessaires?

### Demandez-vous :

- Quelles sont les connaissances et les compétences que j'amènerai à l'entreprise proposée?
- Quelles connaissances et compétences supplémentaires dois-je acquérir afin de démarrer mon entreprise? Comment vais-je les acquérir?
- Dans quels domaines puis-je engager quelqu'un qui possède des compétences nécessaires plutôt que de les acquérir moi-même?
- Ai-je parlé du projet d'entreprise ou du plan envisagé avec un conseiller et pris en considération les conseils obtenus?
- Ai-je une personnalité compatible avec le mode de vie qu'impose l'agriculture et qui oblige souvent à attendre plusieurs années avant de toucher un rendement sur son investissement?
- Suis-je prêt à réduire mon niveau de vie pour démarrer l'entreprise, si cela est nécessaire?
- Vais-je réussir à m'adapter au caractère saisonnier du travail?
- Est-ce le bon moment pour démarrer une entreprise agricole en fonction de ma vie et de l'industrie?

Les propriétaires d'entreprises agricoles portent plusieurs chapeaux. En plus de la production agricole, les agriculteurs doivent comprendre la planification de l'entreprise, la commercialisation et la gestion de la main-d'œuvre, du matériel et de l'infrastructure et s'occuper de ces activités. Assurez-vous de comprendre et de posséder l'éventail complet de compétences et de connaissances requises pour exploiter une entreprise agricole avec succès. Chaque nouvel agriculteur amène avec lui une combinaison unique d'expérience de vie, de parcours éducatif et d'antécédents de travail.



# Chapitre 2

## Quoi faire une fois la décision prise?

Une fois prise la décision de se lancer en agriculture vient l'étape de la planification.

Chacune de ces questions en soulève plusieurs autres. Il s'agit de faire ses recherches et de prendre le temps de se renseigner et de réfléchir à ce que sera l'entreprise. L'un des meilleurs moyens d'apprendre est de le faire auprès de producteurs aguerris. Recherchez l'éclairage de consultants et de mentors et établissez des liens précieux avec des membres du monde agricole. Les ressources humaines (les réseaux de pairs) sont très importantes au moment d'élaborer une vision de l'exploitation. Recourez à plus d'un outil d'apprentissage.

Réseautez avec d'autres nouveaux agriculteurs, cherchez les occasions de mentorat de longue durée, lisez, participez à des ateliers, suivez des cours et communiquez avec les regroupements de producteurs pertinents. Si possible, occupez un emploi de travailleur de ferme. Tôt ou tard, toute cette recherche et cet apprentissage déboucheront sur des réponses. Gardez l'esprit ouvert quant au type d'activité agricole à entreprendre. Par-dessus tout, parlez avec vos proches, vos amis et toutes les personnes touchées par

le changement, des répercussions que le projet aura sur le mode de vie de chacun.

### Demandez-vous :

- Qu'est-ce que je vais produire?
- Où vais-je installer cette production?
- De quoi ai-je besoin pour commencer?
- Quels sont les marchés pour ces produits et comment puis-je y accéder?
- Qu'ai-je besoin de connaître et quelles compétences dois-je acquérir afin de réussir dans le type d'agriculture que je souhaite faire?
- À quoi est-ce que je m'attends en matière de bénéfice et de mode de vie de cette entreprise agricole? Ces attentes sont-elles réalistes?
- L'entreprise sera-t-elle concurrentielle? En quoi l'entreprise se distinguera-t-elle de la concurrence (qualité, service, produits uniques, etc.)?

## Qu'est-ce qui est considéré comme des activités agricoles à des fins fiscales?

Certaines activités sont considérées comme des activités agricoles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada). Il s'agit notamment des activités suivantes :

- travail du sol;
- élevage ou exposition de bétail;
- entretien de chevaux de courses;
- élevage de volailles;
- production laitière;
- élevage d'animaux à fourrure;
- production forestière;
- fruiteiculture;
- apiculture;
- production de cultures dans l'eau ou hydroponiques;
- culture d'arbres de Noël;
- exploitation d'un couvoir;
- exploitation d'un parc d'engraissement.

Certaines activités peuvent être considérées comme des activités agricoles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada). Il s'agit des activités suivantes :

- élevage de poissons;
- exploitation maraîchère intensive;
- exploitation d'une pépinière ou d'une serre;
- exploitation d'une érablière.

Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive. C'est une bonne idée de travailler avec un comptable afin de déterminer si votre exploitation répondra à la définition d'une entreprise agricole et si le revenu découlant de l'entreprise serait considéré comme un revenu agricole.

## Points à considérer pour la localisation de votre entreprise agricole

Acheter une ferme n'est pas la seule façon de démarrer une entreprise. L'achat représente un investissement considérable qui nécessite un engagement à long terme et un versement initial substantiel. Parmi les solutions de rechange, il y a la possibilité de louer la terre ou de s'entendre avec une personne qui possède une terre et éventuellement d'autres ressources. La location de terres est très courante en Ontario — en 2006, le tiers des terres agricoles étaient louées. Les agriculteurs qui souhaitent réduire leurs activités et ceux qui se retirent de la vie active et qui n'ont pas d'enfants ou pas d'enfants voulant prendre la relève peuvent avoir envie d'élaborer un plan de relève avec une personne prête à reprendre graduellement le flambeau. Il arrive aussi que des organismes ou des institutions souhaitent voir leurs terres exploitées ou souhaitent soutenir un nouveau producteur.

## Considérations générales pour le choix d'un emplacement

Si vous entendez acheter ou louer une terre ou une exploitation agricole, prenez en compte son emplacement et ses caractéristiques.

- À quoi le bien-fonds servira-t-il?
- Le type de sol convient-il aux cultures envisagées? Certaines cultures sont plus tolérantes aux sols lourds et humides. Certaines cultures ne poussent bien que dans les zones les plus douces de l'Ontario.
- L'approvisionnement en eau est-il adéquat?
- Les règlements actuels sur les terres et le zonage permettent-ils le type d'utilisation agricole que vous comptez faire — si vous souhaitez démarrer une exploitation serricole, les règlements actuels en matière d'aménagement du territoire et de zonage permettent-ils cette activité?
- Si la ferme doit pratiquer la vente directe, est-elle suffisamment proche de son marché cible? Certaines activités commerciales, comme l'autocueillette de fruits et de légumes, conviennent

davantage à des emplacements situés près des centres urbains ou le long de routes fréquentées.

- Quels changements le déménagement à la campagne apportera-t-il au niveau de votre mode de vie et du coût de la vie?
- Quels avantages tirerez-vous de la vie en milieu rural?

Des facteurs comme les distances à parcourir au quotidien, la qualité des routes, les services d'incendie, d'ambulance et de police ainsi que la fiscalité peuvent avoir des répercussions sur votre nouvelle vie dans l'Ontario rural. Analysez toutes les caractéristiques de la nouvelle collectivité avant d'acheter une propriété.

Comme pour toute entreprise, les réponses aux questions qui précèdent détermineront le type de bien-fonds à acheter ou à louer et son emplacement. Rappelez-vous qu'acheter une terre n'est qu'une possibilité parmi d'autres et que certains organismes du secteur agricole offrent de l'assistance dans l'étude des solutions de rechange.

## Autres points importants à considérer

Les parties qui suivent décrivent d'autres points à considérer relativement à l'eau, aux systèmes septiques et à l'élimination des déchets, aux boisés, ainsi qu'au sol et au climat avant d'investir dans un bien-fonds pour établir une nouvelle entreprise agricole.

### Eau

En Ontario, la plupart des personnes qui vivent en milieu rural ont un puits comme source d'eau potable. Les puits permettent de pomper proprement et en toute sécurité l'eau de la nappe phréatique. Cette nappe d'eau souterraine est réalimentée par les précipitations qui s'y infiltrent. La surface recevant ces précipitations et servant à réalimenter le puits constitue l'aire d'alimentation du puits.

### Approvisionnement en eau et qualité de l'eau

De l'eau propre en abondance est indispensable au succès de la ferme et à la santé de la famille qui y habite. On ne doit pas présumer de la qualité de l'eau potable. Pour ne pas risquer d'être contaminé, un puits

doit être situé à la distance requise de toute source de contamination potentielle (par exemple un bâtiment abritant des animaux, une structure de stockage du fumier, une fosse septique, etc.), être bien construit et bien entretenu. On doit faire analyser l'eau potable trois fois par année pour s'assurer de l'absence de contaminants bactériens, et une fois par année pour le dosage des autres paramètres (comme la teneur de l'eau en nitrates). Le bureau de santé publique local offre parfois ce service ainsi que des consultations et des brochures sur la qualité de l'eau.

On trouve deux principaux types de puits : les puits creusés et les puits forés. Un puits creusé à nappe constante a généralement une profondeur de 5 à 10 mètres (16 à 33 pieds) et aura un tubage en maçonnerie ou en béton manufacturé d'un diamètre minimal de 1 mètre (3 à 4 pieds). Un puits foré aura habituellement un tubage en acier d'un diamètre de 10 à 15 cm (4 à 6 pouces) et une profondeur de 15 à 70 mètres (50 à 230 pieds) ou plus. Si un nouveau puits est nécessaire, le type de puits que vous creuserez ou forerez à la tarière dépendra de l'accessibilité et du type de l'eau souterraine dans la région. Une visite rapide à quelques voisins ou une discussion avec des foreurs de puits du coin vous aidera à déterminer les choix qui s'offrent à vous.

Pour chaque puits qu'ils forent, les foreurs de puits doivent consigner auprès du [ministère de l'Environnement, de la Protection de la nature et des Parcs](#) des renseignements, notamment la date de construction, la profondeur du puits, la grosseur du tubage et le débit. Toutes les municipalités de l'Ontario ont accès à cette information.

### Dispositions législatives concernant le drainage et l'eau

Les propriétaires fonciers de l'Ontario ont certains droits et certaines responsabilités concernant l'utilisation de l'eau, et en particulier en ce qui a trait à la gestion des eaux souterraines et des eaux de surface (comme les ruisseaux, les rivières, etc.).

Le drainage souterrain des terres agricoles procure un certain nombre d'avantages aux agriculteurs : il améliore la capacité du sol à respirer et à se réchauffer, offrant ainsi des conditions optimales pour la germination de la semence et la croissance des

cultures. Le drainage améliore la structure du sol en favorisant la croissance des racines, de sorte qu'une plus grande proportion de pluie peut s'infiltrer dans le sol et être accessible aux plantes en croissance.

Une terre agricole bien drainée est plus résistante à la compaction par la machinerie et le bétail qu'un sol mouillé, et est moins susceptible d'être érodée par l'eau de surface. Un sol bien drainé permet de faire des semis plus hâtivement, une germination plus rapide et une croissance des cultures plus uniforme. Les cultures qui poussent sur une terre drainée ont un meilleur rendement et sont moins susceptibles aux maladies que celles qui poussent sur des sols froids, humides et compactés.

Les avantages économiques du drainage souterrain varient selon la capacité du sol à retenir l'eau, la valeur de la culture et le potentiel de production de la terre. Des données recueillies en Ontario et en Ohio montrent une hausse de 15 % à 115 % du rendement des producteurs de céréales. Pour certaines cultures à fort rapport économique comme les tomates ou les légumes de spécialité, l'avantage économique pourrait se chiffrer dans les milliers de dollars chaque année.

La *Loi sur le drainage* autorise les propriétaires fonciers dont les terres se situent dans un même bassin hydrographique à établir un réseau de drainage municipal pour emporter les surplus d'eau dont ils ne veulent pas. Ces réseaux peuvent comprendre des fossés ouverts, des postes de pompage, des digues ou des tuyaux de drainage souterrains. Les drains municipaux sont approuvés à la majorité des voix exprimées par les propriétaires touchés, et payés au moyen d'un prélèvement sur le compte de taxes municipales.

En vertu de la *Loi sur le drainage*, les agriculteurs peuvent emprunter de l'argent à la municipalité pour installer des tuyaux de drainage permettant d'évacuer les eaux d'une terre vers un drain municipal. Encore une fois, le remboursement de ce prêt se fait à même le compte de taxes municipales. Avant d'acheter une ferme, il est conseillé de vérifier auprès de l'hôtel de ville si des prélèvements sont faits sur le compte de taxes à l'égard de la propriété ou s'il existe une débenture en circulation en vertu de la *Loi sur le drainage au moyen de tuyaux* ou de la

*Loi sur le drainage*. On peut aussi se procurer auprès de la municipalité un plan montrant l'emplacement des tuyaux de drainage.

L'eau peut être drainée dans un cours d'eau naturel situé à proximité, pourvu qu'il ait la capacité suffisante pour gérer le débit accru. L'eau peut aussi être prélevée d'un cours d'eau naturel à des fins d'irrigation, pour remplir un étang, pour pratiquer l'aquaculture ou à d'autres fins agricoles, pourvu qu'on ne puise pas plus de 50 000 litres par jour. Au-delà de cette limite, un permis de prélèvement d'eau doit être obtenu chaque année auprès du [ministère de l'Environnement, de la protection de la nature et des Parcs](#).

Si l'on retire de l'eau d'un cours d'eau naturel, il faut s'assurer de laisser une quantité d'eau raisonnable s'écouler en aval. Un propriétaire foncier qui interrompt un cours d'eau naturel par l'aménagement d'une digue ou l'installation d'un ponceau, ou qui prélève trop d'eau, par exemple, s'expose à un recours en dommages-intérêts.

### ***Étang agricole***

Un étang agricole peut servir à de multiples fins, notamment de source d'eau pour le bétail ou l'irrigation et d'habitat pour la faune. Déterminez les utilisations qui en seront faites avant de construire l'étang, afin que l'emplacement, la forme, la profondeur et la taille de l'étang soient compatibles avec ces utilisations. La source d'eau et le type de sol influencent également la conception et l'emplacement de l'étang.

Les propriétaires d'étang doivent posséder tous les permis nécessaires avant d'entreprendre les aménagements. Le fait d'obtenir l'autorisation d'un organisme ne constitue en rien une garantie que l'on obtiendra une autorisation d'un autre organisme. Il incombe aux propriétaires de communiquer avec l'office de protection de la nature dont relève le bassin hydrographique visé pour se faire conseiller et guider sur les différents aspects des étangs de ferme et sur les permis exigés.

## Élimination des eaux usées et des déchets

### *Élimination des eaux usées*

En milieu rural, presque toutes les habitations sont dotées d'une installation septique pour le traitement des eaux usées domestiques. Le plus souvent, en Ontario, celle-ci comprend deux éléments : une fosse septique et un champ d'épuration. Cependant, les conditions de l'emplacement, comme la profondeur de la roche-mère, la profondeur de la nappe phréatique et les conditions du sol à l'état naturel, détermineront si une installation septique traditionnelle peut être installée ou si une installation plus avancée est nécessaire pour assurer un fonctionnement adéquat.

En Ontario, les installations septiques domestiques traitant moins de 10 000 L/jour sont régies par la partie 8 du Code du bâtiment de l'Ontario. Tous les travaux d'installation, de réparation ou de modernisation à votre installation septique exigent un permis et doivent être inspectés. Communiquez avec votre municipalité pour de l'information sur les permis à obtenir. Il faut engager des entrepreneurs agréés pour concevoir et installer des installations septiques.

L'entretien des installations septiques relève du propriétaire foncier. Cela comprend le lavage annuel du système de filtration des effluents dans la fosse septique et du pompage régulier de la fosse septique (tous les 3 à 5 ans) pour enlever les solides. Le pompage doit être effectué par un transporteur de boues autorisé et les matières être éliminées d'une manière et à un endroit faisant l'objet d'une autorisation.

*Les systèmes à fosse septique!* est une publication du ministère qui contient de l'information sur l'entretien.

### **Eaux usées**

Lors du démarrage d'une entreprise agricole, une partie de la planification doit porter sur le traitement des eaux usées produites par l'exploitation. Cela concerne un certain nombre de secteurs, notamment les exploitations laitières et les exploitations serricoles. Les eaux usées doivent être traitées d'une manière qui ne soit pas préjudiciable à l'environnement. Des dispositions particulières sont prévues dans la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs* et dans la

*Loi sur les ressources en eau de l'Ontario* relativement au stockage, à la manutention, au traitement et à l'élimination des eaux usées.

### **Élimination des déchets**

L'enlèvement des ordures ménagères n'est pas un service offert dans toutes les collectivités rurales. Si les déchets ne peuvent pas être compostés, réutilisés ou recyclés, on doit les apporter à la station de transfert locale. Quant aux matières dangereuses, telles que médicaments périmés, produits vétérinaires, peintures, nettoyeurs, lubrifiants et leurs contenants, vieille huile à moteur, isolants, bois traité sous pression et batteries, on doit les apporter à un centre de recyclage ou à un site désigné d'élimination des déchets dangereux.

### **Boisés**

Les terrains boisés sont une partie importante du paysage agricole. Ils procurent à leurs propriétaires des avantages sur les plans environnemental, social et économique. Une forêt bien gérée peut même constituer une source d'enrichissement importante pour la ferme. Les arbres, comme tous les autres végétaux, poussent, parviennent à maturité, sont sensibles à la maladie et meurent. Un programme bien planifié de gestion garde la forêt jeune, saine et productive, et procure revenus et plaisir au propriétaire.

### **Intendance des boisés**

Les arbres jouent un rôle essentiel dans nos écosystèmes, y compris le cycle et la filtration de l'eau, la purification de l'air, le stockage du carbone, la fourniture d'un habitat pour la faune et le contrôle de l'érosion du sol. Les services qu'ils procurent sont à si grande échelle qu'ils peuvent être difficiles à quantifier.

Au fil de l'établissement de l'Ontario, de vastes zones de forêt naturelle ont été coupées pour faire de la place aux pratiques agricoles. Cela a causé l'érosion du sol à une échelle régionale et des inondations dans le Sud de l'Ontario. La plantation d'arbres a éventuellement gagné en popularité et le pire de ces répercussions a été enrayer. Depuis une dizaine d'années cependant, en raison de la hausse du prix des terres, les brise-vent et les rideaux abris sont encore une fois enlevés afin de maximiser la superficie

agricole. Il est essentiel d'entretenir et de gérer adéquatement le couvert forestier qui existe encore.

Les propriétaires de boisés ont donc une occasion unique en matière d'intendance, dans la mesure du possible, pour préserver la santé et la longévité de leurs boisés pour leur propre usage et pour les innombrables avantages qu'ils apportent à la société dans son ensemble.

### ***Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées***

De nos jours, le propriétaire d'un terrain boisé doit connaître la réglementation fiscale, les droits de propriété et les principes de gestion de l'écosystème. En vertu du [Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées](#) (PEFFA) les boisés de ferme admissibles d'une superficie d'au moins 4 hectares (10 acres) sont imposés à 25 % du taux d'imposition résidentiel, soit le même taux d'imposition que les terres agricoles. Le boisé de ferme doit être classé comme « forêt aménagée » par la municipalité et un plan décennal de forêt aménagée doit être approuvé par un agent d'approbation de plans de forêt aménagée. Les demandes relatives à ce programme doivent être présentées au [ministère des Richesses naturelles et des Forêts](#). Il importe de savoir qu'un boisé sur une exploitation agricole sera imposé comme une exploitation agricole. Le PEFFA ne vise que les boisés qui ne font pas partie d'une exploitation agricole.

Consultez un comptable agréé, un avocat ou un fonctionnaire municipal au sujet de la réglementation fiscale et des implications juridiques d'un changement de vocation de la terre et de son utilisation à d'autres fins qu'à des fins agricoles.

### ***Gestion des boisés***

Un boisé sain est un écosystème sain qui procure un habitat à tout un éventail d'espèces forestières, végétales et animales. Les boisés qui offrent le meilleur habitat pour la faune présentent un mélange d'espèces et d'arbres de tous âges et de toutes tailles, y compris des arbres sur pied morts dont la cime a été brisée (chicots). De bonnes pratiques forestières peuvent par ailleurs offrir des activités récréatives, un beau paysage, réduire la vitesse du vent, améliorer

la qualité de l'eau et procurer des produits de la forêt commercialisables.

Pratiquer la gestion de la forêt et récolter les produits de la forêt sont des tâches spécialisées et il est par conséquent important de demander des conseils professionnels afin d'évaluer et de gérer un boisé existant. Afin de tirer le meilleur profit qui soit d'un boisé productif, il importe de comprendre les principes judicieux de la foresterie relatifs à la récolte. Demandez conseil à un forestier professionnel inscrit, un technicien en ressources naturelles d'expérience ou des producteurs aguerris avant de planter des arbres, de gérer votre boisé ou d'y effectuer une récolte de bois.

Certaines municipalités ont adopté des règlements de conservation des arbres qui restreignent et réglementent la coupe des arbres. Administrez les ventes de bois de sciage avec l'aide d'un forestier professionnel inscrit ou d'un technicien en foresterie travaillant comme représentant du propriétaire du boisé. Seuls les arbres identifiés par ces spécialistes devraient être vendus. Le consultant établit un contrat de vente qui protège le propriétaire foncier et la terre contre les pratiques de récolte du bois éhontées ou nuisibles.

On trouve souvent sur les fermes des espaces difficiles à travailler qu'on doit cesser de cultiver. Il peut s'agir de terrains en pente, mal drainés, sujets à la sécheresse ou simplement difficiles à cultiver en raison de leurs dimensions ou de leur forme, mais sur lesquels on peut néanmoins planter certaines espèces d'arbres.

Pour établir un peuplement forestier productif, il est très important de comprendre la relation entre les espèces d'arbres, le climat, le type de sol et la tolérance à l'eau. La plupart des offices de conservation de la nature et des consultants privés offrent des conseils destinés à faciliter un éventuel programme de reforestation.

Percevoir des frais des personnes qui utilisent la terre pour chasser, pêcher, faire de la randonnée ou de la motoneige, ou qui empruntent autrement les sentiers est un autre moyen de rentabiliser les terres forestières. Il faut par contre garder à l'esprit que ces activités peuvent aussi nuire à la croissance des arbres et à l'habitat faunique.

## **Agroforesterie**

L'agroforesterie est la pratique intentionnelle et intensive consistant à combiner la pratique de l'agriculture à celle de la foresterie afin d'optimiser les avantages découlant des interactions des arbres et des arbustes avec les cultures et l'élevage. Mis à part la diversification du paysage et des revenus, la protection de l'environnement, l'amélioration de l'habitat faunique et l'utilisation économique et durable des terres agricoles, l'agroforesterie peut produire des aliments, du fourrage, du bois d'œuvre et d'autres produits commercialisables. La qualité de l'eau et la teneur en nitrates de l'eau souterraine peuvent être améliorées grâce à des bandes tampons riveraines et à des brise-vent qui absorbent les éléments nutritifs et préviennent la course des eaux de ruissellement vers les cours d'eau. Les peuplements de feuillus peuvent améliorer la valeur d'une terre au fur et à mesure que les arbres deviennent matures, procurant un rendement sur l'investissement après un certain nombre d'années.

On compte six types fondamentaux d'agroforesterie pratiqués en Amérique du Nord : les brise-vent et les rideaux abris, les zones tampons riveraines, la culture en bandes, le système sylvopastoral, la culture forestière et la production de biomasse.

### **Brise-vent et rideaux abris**

Les brise-vent, les rideaux abris et les clôtures arborées sont des obstacles de végétation qui réduisent ou éliminent les répercussions indésirables du vent excessif. Ils sont constitués d'une rangée linéaire ou plus d'arbres ou de buissons dans des zones de champ ouvert ou près de bâtiments.

En Nouvelle-Zélande, les agriculteurs utilisent des peuplements brise-vent, un mélange d'arbres résineux et feuillus d'une grande valeur. On augmente la valeur de la plantation en élaguant les troncs pendant la croissance de façon à produire du bois de sciage exempt de nœuds. Au fur et à mesure que l'arbre grandit, on élague certaines branches avant qu'elles n'atteignent 2,54 cm (1 po) de diamètre. La culture traditionnelle des champs reste inchangée et sans entraves, avec un rendement accru et une perte de sol réduite en raison de la gestion efficace du vent.

## **Zones tampons riveraines**

La zone riveraine est la bande de terre à côté des rivières et des cours d'eau. Les zones tampons riveraines sont des bandes d'herbes, d'arbres et de buissons que l'on retrouve dans la zone riveraine. Ces zones tampons jouent un rôle important en atténuant la lixiviation des éléments nutritifs et la mauvaise qualité de l'eau.

Voici certains avantages des bandes tampons riveraines :

- filtrent les sédiments, contaminants et bactéries qui se retrouveraient autrement dans le cours d'eau par le vent ou l'érosion hydrique;
- absorbent l'excès d'éléments nutritifs qui percolent ou s'écoulent des champs avoisinants, les empêchant de se retrouver dans le cours d'eau;
- fournissent de l'ombrage pour garder l'eau fraîche, ce qui est essentiel pour l'habitat poissonneux en aval;
- fournissent un habitat pour plusieurs espèces d'animaux sauvages, notamment des insectes, qui sont une importante source de nourriture pour le poisson;
- empêche la surcharge des pâturages par le bétail dans les zones sensibles, ce qui pourrait entraîner de l'érosion et des problèmes de qualité de l'eau.

### **Culture en bandes**

La culture intercalaire est la pratique de cultiver deux cultures ou plus en même temps sur la même zone de terre. Les cultures envisagées pour une culture intercalaire sont soigneusement choisies afin que leurs avantages mutuels surpassent la compétition entre les deux cultures. La culture intercalaire avec des arbres peut réduire l'érosion par le vent et l'eau dans le champ. Elle peut capter l'excès d'éléments nutritifs qui échappent aux racines et hausse potentiellement le rendement des arbres et de la culture par rapport à ce qui aurait été produit en monoculture.

La culture en bandes est un type de culture intercalaire et renvoie à la culture de fourrage ou aux cultures horticoles dans les bandes entre deux rangées d'arbres. La culture en bandes peut être une bonne option pour les producteurs d'arbres à noix et d'arbres de Noël.

Dans une autre application connexe, on plante serrés des feuillus entremêlés de conifères. Les conifères offrent une protection aux essences à feuilles caduques et les deux espèces sont élaguées afin de fournir du bois de sciage de qualité supérieure. Une fois parvenus à maturité, les conifères sont récoltés, ce qui laisse tout l'espace voulu pour permettre aux essences de feuillus à croissance plus lente de prendre de l'expansion et de fournir à maturité du bois de sciage de grande valeur. Suivant ce mode d'exploitation, les arbres sont « cultivés » de façon à donner un produit commercialisable, ce qui diffère de la reforestation en ce sens que les espèces sont planifiées et gérées de la même façon qu'une culture agricole vivace.

### ***Culture forestière***

La culture forestière est la production de cultures comestibles, décoratives ou médicinales dans des boisés de ferme gérés. Comme dans le cas d'autres systèmes de foresterie, les terres sylvicoles sont gérées pour la production de la culture en sous-bois et du bois. Les propriétaires de boisés de l'Ontario et les producteurs de sirop d'érable peuvent trouver des débouchés rentables dans la culture forestière.

Même si les produits de la forêt traditionnels comme les billes de sciage, le bois de chauffage et le sirop d'érable demeurent d'importantes sources de revenus pour bien des propriétaires de terrains boisés, on peut aussi tirer de la forêt des revenus provenant de services et de produits de spécialité. On peut ainsi tirer parti des créneaux que représentent le bois de tilleul d'Amérique utilisé pour la sculpture, les conifères aromatiques pour confectionner des couronnes, et les aliments comme les crosses de fougère, l'ail des bois et les champignons sauvages. La forêt peut aussi être un habitat pour des plantes nutraceutiques et médicinales.

La région de la forêt carolinienne en Ontario abrite de nombreuses espèces d'arbres à noix, notamment le noyer cendré, le noyer noir, le caryer et d'autres espèces à noix comestibles comme le hêtre à grandes feuilles, le noyer du Japon à fruits cordiformes et le caryer à noix douce. Ces noix sauvages sont une source de nourriture importante pour la faune et certaines peuvent aussi être vendues pour la consommation humaine. La production de noix est souvent intégrée dans des partenariats de culture forestière.

### ***Production de biomasse***

En agroforesterie, le terme biomasse renvoie aux végétaux non alimentaires (y compris les arbres) qui peuvent être utilisés comme combustible et autres bioproduits industriels. La production de biomasse utilise des arbres et des végétaux à croissance rapide qui peuvent produire des volumes élevés de matière végétale en relativement peu de temps. Le peuplier hybride et le saule sont de bons arbres pour la production de biomasse, puisque leur croissance est plus rapide que de nombreuses autres espèces d'arbres.

Le saule en particulier s'est avéré bien fonctionner dans les zones riveraines puisqu'ils procurent des rendements élevés de biomasse tout en offrant des avantages environnementaux comme la lutte contre l'érosion et l'interception des éléments nutritifs.

### ***Programme d'intendance environnementale des terres privées***

Le Programme d'intendance environnementale des terres privées du [ministère des Richesses naturelles et des Forêts](#) met l'accent sur la création de partenariats communautaires qui influencent l'intendance environnementale des terres et la gestion des ressources par des intérêts privés.

Grâce à des conseils d'intendance environnementale établis dans la collectivité, le programme favorise une protection responsable des terres au moyen d'ateliers et de séminaires sur la gestion adéquate des boisés. Bien des propriétaires fonciers, appuyés par des conseils d'intendance environnementale et le [ministère des Richesses naturelles et des Forêts](#), ont créé des associations de propriétaires de terrains boisés qui forment leurs membres. Le bureau du [ministère des Richesses naturelles et des Forêts](#) de votre région peut vous fournir des renseignements sur les conseils d'intendance environnementale.

### ***Exigences de sol et de climat***

Un autre point important à considérer avant d'acheter une terre est le type de sol et le climat sur le bien foncier. Il s'agit de facteurs de toute première importance qui influencent la pérennité d'une culture dans un secteur.

## Types de sol

Différents types de sols ont différentes caractéristiques qui influencent la croissance des cultures et le choix des pratiques de gestion du sol.

Les **sols sableux** ont une texture grossière et granuleuse et sont souvent qualifiés de « légers ». Le drainage est généralement plus rapide et ils se réchauffent plus tôt au printemps que les sols argileux ou loameux, mais les cultures qui y poussent souffrent davantage pendant les sécheresses. Étant donné le gros calibre des particules de sol, ces sols retiennent mieux l'air, de sorte que la matière organique s'oxyde et disparaît plus rapidement que dans des sols argileux, limoneux ou loameux.

Les **sols argileux** sont à texture fine et sont souvent qualifiés de « lourds ». Par nature, ces sols se drainent lentement et deviennent très collants lorsqu'ils sont mouillés. Le moment où sont effectués les travaux agricoles (comme le travail du sol, la récolte, l'épandage de fumier) sur des sols argileux est critique pour éviter d'endommager la structure du sol. Si on travaille des sols argileux alors qu'ils sont détrempés, on risque de compacter ou d'étaler les particules de sol. Dans un sol compacté, la germination est lente et non uniforme et la croissance est retardée. Si des sols argileux pauvres en matière organique sont travaillés lorsqu'ils sont détrempés, il peut se former des mottes difficiles à briser. Les agriculteurs dont les terres sont argileuses doivent, pour améliorer la productivité de ces sols, les enrichir de matière organique, en améliorer la structure grâce à la rotation des cultures et à un travail réduit du sol, parallèlement à l'installation de tuyaux de drainage.

Les **sols loameux et limoneux** (entre les sols sableux et les sols argileux) offrent habituellement les textures les plus faciles à gérer et se prêtent à la gamme la plus élargie de grandes cultures. Ils se drainent bien ou modérément bien et peuvent contenir une quantité importante d'eau assimilable par les végétaux. Ils renferment une concentration moyenne d'argile et retiennent bien les éléments nutritifs. S'ils ne sont pas compactés, ces sols fournissent d'excellents lits de semence et constituent une bonne base pour une production rentable.

Les **sols organiques (terres noires)** sont situés dans les terres basses de l'exploitation agricole. Ils sont noirs, ont une nappe phréatique élevée et sont composés presque entièrement de matière végétale partiellement décomposée. Leur teneur en matière organique est supérieure à 20 %. Pour rendre ces sols productifs, il faut les drainer et les gérer de manière à préserver la matière organique.

L'érosion éolienne et hydrique et la perte de matière organique par oxydation sont les facteurs de risque les plus graves pour les sols organiques. En gardant le sol protégé par une culture de couverture de céréales de printemps ou de radis oléagineux et en permettant à la nappe phréatique de monter plus haut à la surface pendant les périodes de non-culture, on ralentit la détérioration de ces sols. La maîtrise du niveau de la nappe phréatique est réalisée par un réseau de drainage complexe. Lorsqu'elles font partie d'un champ plus grand, les terres noires sont plus vulnérables aux dommages par le gel et présentent des problèmes liés aux ennemis des cultures et à la fertilité différents du reste du champ.

Les proportions de sable, de limon et d'argile dans un sol en déterminent la texture. Le « test du ver » permet de trouver les proportions relatives de sable et d'argile dans un sol minéral. On roule une petite boule de sol humide doucement entre les mains pour former un « ver » comme on le ferait avec de la pâte à modeler. Plus le ver est long, plus la proportion d'argile est forte. Si le ver laisse des grains fins dans la main, il est probable que le sol renferme une bonne proportion de limon ou de sable fin. Les cartes de sol de l'Ontario, qu'on peut se procurer dans le [Portail de l'information géographique Agri Cartes](#) du MAAARO ou en format papier auprès de [ServiceOntario](#), aident à déterminer le type de sol et la texture du sol qu'on retrouve sur la ferme.

La structure du sol est le résultat de l'arrangement des particules de sol et de la matière organique qui les retient ensemble. Si un sol a une bonne structure granuleuse, les particules de sol adhèrent de façon lâche les unes aux autres et se détachent en granules quand on presse le sol alors qu'il est humide. Cette structure retient bien l'humidité et forme un lit de

semence fin et ferme qui ne nécessite qu'un minimum de travail du sol.

On peut obtenir une bonne structure de sol en utilisant différentes cultures, en particulier de petites céréales, dans une rotation planifiée, en laissant des résidus de culture à la surface ou en incorporant des résidus dans les premiers 7,6 à 10 cm (3 à 4 po) du sol. Le fait de planter une culture de couverture après la récolte aide aussi à améliorer la structure du sol et protège les terres de l'érosion et de la perte de matière organique. L'ajout de matière organique telle que fumier ou compost est également un bon moyen d'enrichir le sol de matière organique et d'en améliorer la structure.

### **Besoins en eau**

La pluie ne constitue normalement pas un facteur qui limite le rendement en Ontario, bien que des précipitations inadéquates durant l'été peuvent constituer une limitation lors de certaines saisons de croissance. Les besoins en eau varient selon la culture. Les cultures d'automne comme les céréales ou le canola, qu'on sème à la fin de l'été ou au début de l'automne et qui viennent à maturité au début de l'été, produisent le gros de leur croissance pendant les périodes où les précipitations sont assez fréquentes. La plupart des cultures vivaces (comme les cultures fourragères) ont des racines profondes et tolèrent ainsi mieux le manque de pluie. Les cultures légumières de début de saison tirent parti des précipitations printanières. Les cultures semées plus tard, comme le maïs, le soya et les haricots comestibles, sont plus vulnérables aux périodes sans pluie.

Les loams (voir sous « Types de sol ») et les sols riches en matière organique retiennent mieux l'humidité que les sols sableux ou graveleux légers et ont besoin de moins de pluie pendant la saison de croissance. Les sols sableux ou graveleux s'assèchent plus rapidement et atteignent des températures plus élevées. On ne pratique normalement pas l'irrigation dans les cultures de céréales et d'oléagineux, étant donné que les pertes attribuables à la sécheresse y sont normalement inférieures au coût de l'irrigation. L'irrigation se pratique davantage dans la culture des fruits et légumes.

### **Exigences de température**

La meilleure assurance contre la sécheresse pour la plupart des cultures consiste à semer aussitôt que les conditions de sol et l'espèce cultivée le permettent et de favoriser une croissance rapide au début de la saison. Le principal risque que comporte cette pratique est le danger que le gel endommage les plantules. Les dates de semis recommandées pour les différentes espèces servent de guide, mais il faut aussi tenir compte des antécédents locaux quand vient le temps de choisir le moment où semer des cultures sensibles au gel. Utiliser un thermomètre de sol pour déterminer quand le lit de semence est propice à une germination rapide.

Le choix d'un cultivar de maïs, de soya et de haricot blanc repose sur le nombre d'unités thermiques qu'on trouve dans chacune des régions de l'Ontario. Des cultures comme les céréales et le canola se développent mieux à des températures de 15 à 24 °C, tandis que des cultures comme le maïs et le soya poussent plus rapidement à des températures de 20 à 32 °C. La publication 811F du MAAARO, *Guide agronomique des grandes cultures*, renferme des recommandations sur le choix des cultivars et les pratiques culturales pour toutes les grandes cultures normalement produites en Ontario. Consultez le site Web du [MAAARO](#) pour obtenir un exemplaire électronique et savoir comment commander cette publication.

## **Structures et bâtiments de ferme**

Quand on démarre une entreprise agricole, il peut arriver qu'on doive construire des bâtiments ou en rénover afin qu'ils répondent à nos besoins. Qu'il s'agisse d'une remise à machinerie ou d'une installation d'élevage, il y a un certain nombre de points auxquels il faut réfléchir, notamment la conformité au *Code du bâtiment de l'Ontario* et aux règlements municipaux locaux. Tous les bâtiments agricoles dont la largeur dépasse 10 mètres carrés (108 pieds carrés) nécessiteront un permis de construire. Communiquez avec le service de la construction de votre municipalité pour obtenir de l'information sur les demandes de permis.

En Ontario, toutes les installations d'élevage (étable, stockage du fumier, digesteur anaérobie) qui nécessitent un permis de construire doivent réaliser un calcul des distances minimales de séparation (DMS) pour s'assurer qu'elles sont situées suffisamment à l'écart des aménagements avoisinants afin de réduire les plaintes de nuisance liées aux odeurs.

Les installations d'élevage qui nécessitent un permis de construire et qui ont plus de 5 unités nutritives exigent aussi qu'une stratégie de gestion des éléments nutritifs (SGEN) soit présentée au ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales à des fins d'approbation. La SGEN approuvée confirme que l'exploitation respecte les exigences en matière de localisation et de capacité du stockage de fumier afin de gérer de façon sécuritaire les éléments nutritifs produits par l'exploitation.

## Préparation d'un plan d'entreprise pour l'exploitation agricole

L'établissement d'un budget, la tenue de livres, les analyses de marché et l'élaboration d'un plan d'entreprise font tous partie des outils qui assurent une gestion réussie de l'entreprise. Ces outils aident l'agriculteur à choisir les activités auxquelles il s'adonnera, celles auxquelles il fera prendre de l'expansion et celles qu'il vaut mieux réduire ou éliminer pour assurer l'atteinte de ses objectifs commerciaux. Comme beaucoup de nouvelles entreprises échouent par manque de planification, l'entrepreneur qui établit un plan d'entreprise complet améliore ses chances de réussite.

Un plan d'entreprise est un outil de gestion essentiel pour la création d'une entreprise. C'est un plan de match, un registre écrit concis d'objectifs et de la manière de les concrétiser. Il décrit un produit ou un service, la clientèle, la concurrence, les arrangements de gestion et financiers. Il devrait également décrire les plans de production et de commercialisation.

Examinez chaque aspect de votre plan d'entreprise proposé soigneusement et en toute honnêteté. Faites preuve de réalisme dans l'évaluation de ce que vous êtes capable de faire et de vos possibilités de réussite.

### Demandez-vous :

- Quel est l'objectif de mon entreprise?
- Quel est le marché précis que je souhaite combler?
  - Les consommateurs sont-ils intéressés et capables d'acheter mon produit ou mon service?
- Quels sont mes objectifs personnels et d'affaires?
  - Sont-ils précis, mesurables, atteignables, réalistes et opportuns?
- Ai-je les compétences, la capacité et les ressources nécessaires?
- De combien d'argent ai-je besoin pour démarrer et par la suite?
  - Ai-je les ressources nécessaires?
  - Si la réponse est non, d'où les fonds pourraient-ils provenir?
- Suis-je prêt à prendre le temps nécessaire pour planifier ma réussite?

Vos réponses aideront à déterminer la faisabilité de vos idées. Certaines exigent une évaluation personnelle, d'autres une recherche externe.

Un plan d'entreprise a deux objectifs principaux : c'est un guide pour la prise de décisions dans l'exploitation quotidienne de l'entreprise, ainsi qu'un outil pour expliquer l'entreprise aux prêteurs ou investisseurs. S'il est soigneusement préparé, le plan garantit que les entrepreneurs envisagent tous les aspects du développement de l'entreprise qui ont des répercussions sur la nouvelle entreprise avant d'investir.

Les prêteurs et les investisseurs se fient au plan d'entreprise pour évaluer la viabilité financière du projet. Ils veulent avoir l'assurance que les sommes consenties pourront être remboursées à même le fruit des activités quotidiennes et que le propriétaire en tirera un bon rendement.

## Éléments à inclure dans un plan d'entreprise

Il n'existe pas de formule établie ni de modèle à suivre pour élaborer un plan d'entreprise, mais en général les éléments suivants en font partie (selon la façon dont il est structuré) :

- résumé et profil de l'entreprise;
- stratégie d'entreprise;
- plan de commercialisation;
- plan de production;
- plan des ressources humaines;
- plan financier;
- responsabilité sociale.

### Résumé et profil de l'entreprise

Le résumé de l'entreprise capte l'attention du lecteur. Il donne un aperçu de la nature de l'entreprise (ce qu'elle produit et commercialise, dans quel but et ce qui la distingue de la concurrence dans le créneau qu'elle dessert), de ses objectifs (en termes d'unités produites et de bénéfice généré) pour la période visée par le plan et de la façon de les atteindre. Il précise aussi le financement nécessaire, les sources de financement possibles et la façon dont les fonds seront utilisés et remboursés.

Le profil de l'entreprise décrit brièvement l'entreprise et sa structure (p. ex. entreprise à propriétaire unique, société de personnes ou sociétés par actions). Si vous n'avez pas encore décidé quelle sera votre structure organisationnelle, consultez un comptable et un avocat ou votre bureau local d'aide aux entreprises commerciales ou d'entraide. Le profil d'entreprise fournit de l'information clé, notamment sur l'emplacement de la ferme, la composition de l'équipe de direction, le financement antérieur, la date prévue de début des activités, le marché actuellement desservi ou celui que l'on cherche à pénétrer, la composition de la clientèle, les tendances à exploiter et toute information clé pertinente.

### Stratégie d'entreprise

La stratégie constitue le volet du plan d'entreprise qui traduit la vision et l'orientation de l'entreprise. Une stratégie d'entreprise énonce les buts poursuivis par l'entrepreneur et propose des moyens d'atteindre ces buts.

Les autres parties du plan d'entreprise brodent sur la stratégie afin de préciser les produits ou services que l'entreprise offre, la clientèle qu'elle dessert, la situation par rapport à la concurrence, les plans de production et de commercialisation, la façon dont les différents aspects de l'entreprise sont gérés et la structure du financement.

Afin d'élaborer une stratégie d'entreprise, plusieurs points doivent être abordés.

### Demandez-vous :

- Quelle vision ai-je de l'entreprise? Où en sera-t-elle dans 5 ou 10 ans?
- Quelle mission veux-je donner à l'entreprise? Quelle est la raison d'être et quelles sont les activités de l'entreprise?
- Quelles sont mes valeurs? Quelle sera la conduite de l'entreprise ou la relation avec la clientèle, la collectivité, etc.?
- Quels sont les objectifs poursuivis? Quels sont les résultats que l'entreprise atteindra à moyen terme et à long terme?
- Quels sont les buts poursuivis? Quelles sont les étapes précises à franchir pour atteindre les objectifs et quelles échéances fixe-t-on pour chacune?

### Plan de commercialisation

Le plan de commercialisation, élément majeur de tout plan d'entreprise, décrit la façon dont se fera le rapprochement entre les besoins du client et les produits ou services offerts. L'élaboration d'un plan de commercialisation repose sur une étude de marché, l'établissement d'objectifs et leur évaluation.

Minimalement, penchez-vous sur les quatre « P » de la commercialisation : produit, prix, promotion et place (distribution).

Songez à inclure les projections de ventes puisqu'il s'agit souvent d'un élément essentiel d'information exigé par les prêteurs. Si vous devez faire des prévisions, fournissez au moins trois scénarios : « optimiste », « pessimiste » et « vraisemblable ».

### **Demandez-vous :**

- Dans quel secteur d'activité se trouve-t-on (c.-à-d. horticulture, élevage de bovins, de bovins laitiers ou d'ovins, cultures, etc.) et existe-t-il dans ce secteur des structures de commercialisation particulières (c.-à-d. entente ou commission de commercialisation) auxquelles on doit se soumettre? Est-ce que je comprends le fonctionnement de ces structures?
- Une étude de marché peut aider à répondre aux questions suivantes : quels sont les utilisateurs actuels et éventuels de mes produits et services? Quelle est ma clientèle? D'où provient-elle? Quelles sont ses caractéristiques? Qu'apprécie-t-elle de mes produits?
- Qui sont mes concurrents et quels sont les produits qui entrent en concurrence avec ceux que j'offre (veille à la concurrence)?
- Quels sont les avantages que je procure aux clients? Quelle est la demande pour les produits que j'offre?
- Quel prix le consommateur est-il prêt à payer et quel prix demandera-t-on pour le produit? Quels sont ou seront les coûts de production et par conséquent quel est le seuil de rentabilité?
- Quelle est la quantité dont les clients ont besoin ou qu'ils veulent obtenir et comment vais-je bâtir ma part de marché? Quelle est la quantité que je prévois vendre (c'est-à-dire qu'elles sont mes prévisions de ventes)?
- Quels canaux de distribution vais-je utiliser? Par exemple, la vente sera-t-elle indirecte (contrats avec un courtier, un exploitant de silo-élévateur, une entreprise

de transformation, ventes à l'encan à bestiaux, etc.) ou directe (éventaire routier, magasin de détail à la ferme, marché de producteurs, etc.)?

- Devrais-je envisager d'offrir des produits à valeur ajoutée? Quelles seraient les répercussions sur les coûts et le chiffre de ventes? Si je décide d'offrir des produits à valeur ajoutée, y a-t-il d'autres éléments à prendre en compte (réglementation, zonage, etc.)?
- Que ferai-je dans l'éventualité d'une rupture de stock ou d'une production excédentaire?
- Comment vais-je faire la promotion de mes produits?

## Plan de production

Le plan de production décrit la façon dont le produit sera conçu, la façon dont il sera conditionné en vue de sa vente et les services qui viendront avec le produit. Le plan de production est souvent appelé plan opérationnel ou plan de fabrication.

### Demandez-vous :

- Que dois-je savoir au sujet de ce type de production?
- De quelles ressources est-ce que je dispose pour la production (terres, main-d'œuvre, capitaux)?
- Est-ce que je dispose d'installations d'élevage (bétail), de culture (serres), d'entreposage (cultures, etc.)? Sinon, comment est-ce que je compte remédier au problème?
- Quelle quantité dois-je produire pour répondre à la demande? Suis-je en mesure de répondre à une augmentation de la demande?
- Quels sont ou seront mes coûts de production? Est-il possible d'abaisser ces coûts?
- Y a-t-il une marge de profit suffisante entre le prix coûtant et le prix de vente?
- La marge de profit vaut-elle le risque?
- Que puis-je faire pour réduire ces risques (Assurance-production, etc.)?

## Plan des ressources humaines

Le plan des ressources humaines décrit les besoins en main-d'œuvre de l'entreprise et traite notamment d'attraction, de recrutement, de conservation, de motivation, de formation et de gestion du personnel. La gestion des ressources humaines et la main-d'œuvre sont des éléments cruciaux pour la réussite de l'entreprise, surtout durant les périodes de travail intense (semis et récolte, vèlage, etc.).

### Demandez-vous :

- Combien d'heures de travail faut-il pour mettre sur pied et exploiter cette entreprise?
- Quel est le nombre d'heures que moi et ma famille pouvons fournir? Comment les membres de la famille seront-ils rémunérés?
- Pour combien d'heures de travail faudra-t-il engager du personnel et sous quelle forme se feront ces heures de travail? Comment vais-je attirer, recruter, motiver et former le personnel? Combien devrai-je payer ce personnel?
- Si j'envisage d'embaucher du personnel, ai-je pris connaissance de toutes les dispositions applicables en vertu de la *Loi sur la santé et la sécurité au travail*, de la *Loi de 2000 sur les normes d'emploi* et de la *Loi de 1997 sur la sécurité professionnelle et l'assurance contre les accidents du travail*? Ai-je tenu compte des coûts rattachés à la conformité à ces dispositions? Voir la rubrique Gestion de la main-d'œuvre agricole et des ressources humaines pour plus de détails.
- Dois-je me doter d'un guide de l'employé?
- Quels avantages sociaux dois-je accorder à mes employés et à moi-même et quels autres avantages sociaux et indemnités non pécuniaires suis-je prêt à accorder?
- Quelle somme supplémentaire chaque unité de travail générera-t-elle pour l'entreprise?

## Plan financier

Le plan financier est la colonne vertébrale du plan d'entreprise et décrit la manière dont l'entreprise sera financée. Il traduit le plan d'entreprise en une réalité pécuniaire et cerne les lacunes, irrégularités ou problèmes sous-jacents. Le plan financier est crucial pour les créanciers, les prêteurs et les organismes gouvernementaux, car il leur permet d'évaluer les besoins de la ferme et l'utilisation des fonds.

Le plan financier comprend l'état des résultats, l'état des flux de trésorerie, le bilan, le plan d'achat et de vente des immobilisations, un calendrier de financement ainsi que les documents à l'appui, tels que contrats et baux.

Personne ne s'attend à ce que vous fassiez des profits le premier mois, le premier trimestre ou même dans certains cas la première année. Cependant, on devrait voir la lumière au bout du tunnel. Les intérêts sur les prêts sont remboursables dès le premier jour d'activité et vous devez avoir un rendement sur votre investissement, en temps comme en argent, dans un échéancier raisonnable si votre entreprise est viable.

### **Demandez-vous :**

- Quelles sont les ressources financières dont je dispose pour le projet?
- Combien en coûtera-t-il pour mettre sur pied l'exploitation?
- Quel est le revenu auquel je m'attends?
- Combien d'argent faudra-t-il pour exploiter l'entreprise jusqu'à ce qu'elle génère suffisamment de fonds pour permettre le remboursement des prêts? Combien de temps cela prendra-t-il?
- À quelles sources de financement puis-je accéder pour obtenir ce dont j'ai besoin plus une marge confortable? Serai-je en mesure de faire face aux versements de capital et d'intérêts?
- Quelle sera ma situation financière après les cinq premières années d'activité?
- Dans quelle mesure les plans sont-ils sensibles aux changements (analyse de sensibilité dans l'éventualité de différents scénarios)?

### **Responsabilité sociale**

La responsabilité sociale de l'entreprise reflète la qualité de l'interaction de cette dernière avec son milieu naturel, la collectivité ou l'industrie. Elle peut se mesurer par la façon dont l'entreprise assume l'intendance environnementale et améliore les

ressources pédologiques, hydriques, atmosphériques ou fauniques. La cote d'estime dont jouit l'entreprise et la participation de celle-ci à la collectivité sont aussi des facettes de l'entreprise agricole.

### **Demandez-vous :**

- Comment puis-je soutenir l'intendance environnementale à la ferme et dans les activités de l'entreprise?
- La mobilisation communautaire est-elle importante pour moi et est-ce que je peux utiliser l'entreprise agricole au soutien de cette mobilisation?
- Comment puis-je mettre ma passion au service de l'amélioration du secteur agricole dans son ensemble?

Plusieurs entreprises adhèrent à une approche du triple résultat en matière de durabilité, une approche qui intègre la mesure traditionnelle des bénéfices de la société, le « résultat » du sommaire des résultats, en plus de mesurer la responsabilité sociale et environnementale dont fait preuve un organisme dans le cadre de ses activités. L'approche du triple résultat est constituée de trois « P » : le profit, les personnes et la planète. Elle vise à mesurer le rendement financier, social et environnemental de la société sur une période donnée.

### **Avantages de la planification**

Ces éléments que nous venons de décrire constituent le plan d'entreprise au complet. Commencez par préciser votre vision de l'entreprise et par rédiger un énoncé de mission, un simple énoncé de ce que vous espérez et rêvez que l'entreprise deviendra.

Le plan d'entreprise est l'étude que vous faites de l'entreprise, pour votre information et votre intérêt personnel. En vous acquittant vous-même de cette tâche, vous vous assurez que ce plan sera plus valorisant et significatif. Le plan d'entreprise constitue également un mécanisme de communication puissant dans les rapports entre l'exploitant et ses employés, s'il en a, ou d'éventuels prêteurs.

Toute entreprise, qu'elle soit exploitée à temps plein ou à temps partiel, mérite qu'on fasse une planification sur papier avant d'y investir de l'argent. Même les entreprises agricoles exploitées à temps partiel peuvent prendre de l'expansion, prospérer et se transformer en des entreprises rentables à temps plein, ou décliner. Attendez-vous à dépenser 10 % du budget d'établissement d'une entreprise en frais de recherche d'information et en planification avant de démarrer l'entreprise. Il est beaucoup plus rentable de planifier que de s'exposer à des écueils une fois l'entreprise mise sur pied.

### Numéro d'inscription d'entreprise agricole

Il n'est pas nécessaire d'avoir un numéro d'inscription d'entreprise agricole pour commencer à exploiter une ferme en Ontario. Cependant, les entreprises agricoles dont le revenu agricole dépasse 7 000 \$ sont légalement tenues d'inscrire l'entreprise en vertu de la *Loi de 1993 sur l'inscription des entreprises agricoles et le financement des organismes agricoles*. Agricorp administre le Programme d'inscription des entreprises agricoles (PIEA). Pour obtenir un numéro d'IEA, les entreprises agricoles font un paiement à l'un des organismes agricoles agréés (des exceptions s'appliquent). La date limite pour s'inscrire est le 1<sup>er</sup> mars de chaque année.

Les producteurs qui détiennent un numéro d'inscription valide peuvent :

- Présenter une demande au Programme d'imposition foncière des biens agricoles et, si tous les autres critères sont satisfaits, les terres agricoles des participants admissibles pourraient être imposées à un maximum de 25 % du taux d'imposition résidentiel municipal. Les terrains et les bâtiments utilisés à des fins résidentielles seraient imposés au taux d'imposition résidentiel.
- Adhérer à l'un des organismes agricoles généraux suivants : la [Fédération de l'agriculture de l'Ontario](#) (FAO), la [Fédération des agriculteurs chrétiens de l'Ontario](#) (CCFO) ou l'[Union nationale des fermiers de l'Ontario](#).
- Accéder à d'autres programmes et services. Pour obtenir davantage de renseignements, consultez le site Web d'[Agricorp](#). Les personnes inscrites qui ne souhaitent pas être membres d'un organisme agricole agréé et tirer profit de leur statut de membre peuvent demander un remboursement avant le 31 mai directement auprès de l'organisme agricole.

A photograph of a white plastic basket with a green rim, filled with fresh, ripe strawberries. The basket is placed on a bed of straw mulch in a strawberry field. The background shows more strawberry plants and green leaves.

# Chapitre 3

---

## Démarrer une entreprise 101

### Gérer une ferme

La gestion d'une ferme, comme celle de toute entreprise, peut être exigeante et risque facilement d'être négligée au profit des corvées quotidiennes plus urgentes. Toutefois, une gestion attentive de la ferme augmente les chances de réussite à long terme.

### Modes de tenue des registres

Tenir des registres précis des aspects financiers et des aspects matériels d'une entreprise agricole est à la base d'une bonne planification et d'une bonne prise de décisions. La tenue de registres est beaucoup plus satisfaisante si le système est simple et facile d'emploi. Lorsque les registres révèlent les performances de l'entreprise au fil des mois, leur analyse devient un exercice intéressant, plutôt qu'une corvée.

En agriculture, le gros défi consiste à surpasser ses performances antérieures. Un système qui révèle un nombre accru de porcs sevrés ou un plus gros chiffre d'affaires que l'année précédente, fait de la tenue de livres et de l'analyse un volet gratifiant de l'exploitation de l'entreprise.

Les registres financiers comprennent tous les postes de produits et de charges, les opérations de crédit et les évaluations des biens en immobilisations et des stocks. Les registres matériels portent notamment sur les rendements en céréales, les quantités d'aliments pour le bétail ou d'engrais achetées, le poids des animaux, la production par animal, etc. Présentez les registres matériels et financiers de manière à pouvoir faire le rapprochement entre eux et, ainsi, à faire ressortir qu'une charge à tel poste se traduit par un profit ou une perte à tel autre poste.

Des registres précis aident à établir les budgets et fournissent l'information nécessaire à la préparation des états financiers, et contiennent l'information exigée pour remplir les obligations découlant du Régime de pensions du Canada, de l'Assurance-emploi, de l'impôt-santé des employeurs, de la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail, de l'impôt sur le revenu et de la taxe de vente harmonisée de l'Ontario (TVH).

Il existe des documents dont la nature n'est ni financière ni relative à la production qu'à titre de propriétaire d'une entreprise agricole vous devez vous assurer de tenir à jour et de conserver dans un lieu sécuritaire. Voici des exemples de ces types de documents :

- testament;
- procuration;

- déclarations de revenus et autres documents déposés auprès de l'Agence du revenu du Canada au cours des 7 dernières années;
- renseignements bancaires;
- directives médicales.

De bons registres qui sont facilement accessibles et à jour fournissent de l'information utile à la prise de décisions.

## Utilisation des budgets

Les budgets s'inscrivent dans le volet « plan financier » du plan d'entreprise. Ils sont des outils importants à utiliser au moment de planifier un achat de taille ou une modification au niveau des capitaux ou de l'exploitation de l'entreprise.

Un budget réaliste, qui prévoit les produits et les charges, est essentiel à l'évaluation de la faisabilité d'un projet d'entreprise. Des prévisions des mouvements de trésorerie établies mensuellement pour les 12 mois à venir sont également utiles à la planification des besoins de crédit et des calendriers de remboursement de la dette. Des prévisions des mouvements de trésorerie établies pour 3 à 5 ans sont souvent exigées des établissements prêteurs au moment où ils consentent du financement pour une nouvelle activité ou entreprise.

Un budget peut être intégral ou partiel. Un budget intégral tient compte de l'ensemble des produits et des charges associés à une activité. C'est la technique utilisée lorsqu'on planifie une activité à partir de rien. On utilise souvent un budget partiel lorsqu'on planifie un changement ou un projet mineur. Ce budget ne tient compte que des produits et des charges qui s'ajoutent du fait du changement proposé. Le bénéfice qui s'ajoute peut découler d'un accroissement du chiffre d'affaires ou d'une diminution des charges, ou des deux à la fois. À l'inverse, une hausse des dépenses peut découler d'une augmentation des charges ou d'une diminution du chiffre d'affaires. La différence entre les produits ajoutés et les charges ajoutées constitue le bénéfice supplémentaire (ou perte supplémentaire) auquel le gestionnaire ou le propriétaire de l'entreprise agricole peut s'attendre (tableau 1).

## Gestion de la main-d'œuvre agricole et des ressources humaines

Selon l'envergure et la nature de l'entreprise agricole, il peut être nécessaire d'engager de la main-d'œuvre supplémentaire, soit à temps plein, soit à temps partiel. Un plan des ressources humaines est un élément clé du plan d'entreprise et, à ce titre, mérite d'être bien étudié à l'étape de la planification.

Tableau 1. Formulaire de budget partiel

Budget partiel — Plan proposé			
Avantages		Inconvénients	
Augmentation des produits annuels		Augmentation des charges annuelles (variables et fixes)	
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>
Réduction des charges annuelles (variables et fixes)		Réduction des produits annuels	
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
	\$		\$
<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>
<b>Bénéfice (perte) supplémentaire \$</b>			

La production de fruits et légumes réclame habituellement de l'aide, au moins durant les récoltes, et parfois au moment des plantations et durant la saison de croissance. Dans le cas d'une activité d'élevage, lorsque les membres de la famille ne permettent pas ou n'ont pas la capacité de combler les besoins en main-d'œuvre, il faut parfois s'adjoindre de l'aide extérieure à longueur d'année.

Attirer et retenir la main-d'œuvre agricole est un défi constant en Ontario. Les employeurs qui offrent des salaires concurrentiels à l'échelle régionale, des horaires de travail raisonnables et des conditions de travail dans des installations propres et sécuritaires ont tendance à avoir moins de difficulté que d'autres à recruter et à garder leurs employés. En fait, bien des travailleurs saisonniers retournent travailler à la même ferme, année après année. Les producteurs peuvent aussi recourir à des programmes comme le [Programme des travailleurs agricoles saisonniers \(PTAS\)](#) offert par l'intermédiaire du gouvernement fédéral (Service Canada).

De nos jours, la main-d'œuvre est de plus en plus mobile. Les employés sont plus disposés que jamais à trouver l'emploi qui leur offre la satisfaction et la rémunération (y compris non pécuniaire) qu'ils recherchent, de sorte que si une entreprise agricole n'est pas à même de leur offrir de l'avancement et du perfectionnement, le gestionnaire doit s'attendre à faire face à un roulement de personnel important. Discutez avec vos contacts dans l'industrie afin de déterminer l'échelle salariale actuelle pour les postes à combler dans votre entreprise agricole. Assurez-vous de tenir compte de la région géographique où vos activités se déploient.

Décider de devenir un employeur est un pensez-y-bien. Gérer du personnel avec qui l'on n'a aucun lien de parenté est une tout autre affaire que gérer du personnel faisant partie de la famille. Cette différence peut modifier la façon dont le nouvel employeur gère son entreprise. Le style de gestion et d'exploitation devient plus structuré du fait des lois du travail, de la gestion de la paie, des contributions aux avantages sociaux, des indemnités de congé annuel et des conditions de travail.

La création d'un nouveau poste peut être à l'avantage du propriétaire, de l'entreprise et de l'employé. Un employé satisfait et motivé a plus de chances de constituer un atout pour l'entreprise qu'un employé insatisfait. Une bonne description de tâches, une perception claire de la structure hiérarchique et des rapports entre l'employé et les autres membres de la famille concourent, au même titre que les conditions de travail, la rémunération et l'octroi de vacances respectueux et raisonnables, à donner des employés productifs et satisfaits.

Avant d'embaucher quelqu'un, mettez sur papier les objectifs de chaque poste. Établissez un dossier distinct pour chaque employé afin que le gestionnaire puisse consulter les objectifs du poste au moment d'évaluer les employés et de prendre des décisions de gestion. L'encadré « Demandez-vous » contient des questions à se poser avant d'embaucher du personnel.

Au moment de planifier les besoins en main-d'œuvre, le tableau 2 peut vous aider à budgétiser le coût de la main-d'œuvre. Gardez à l'esprit que la masse salariale comprend les salaires augmentés des contributions de l'employeur au Régime de pensions du Canada (RPC), à l'Assurance-emploi (A-E) et à la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail (WSIB). Il s'agit là de contributions obligatoires qui peuvent alourdir passablement le coût de la main-d'œuvre. Par contre, ces avantages sociaux contribuent à la disponibilité de la main-d'œuvre agricole en Ontario.

**Demandez-vous :**

- De quel type d'aide ai-je besoin : à court terme, à temps partiel, à plein temps de façon saisonnière ou permanente?
- Ai-je un flux de trésorerie suffisant pour maintenir le type d'employé dont j'ai besoin?
- Cet emploi maintiendra-t-il l'intérêt d'un employé hautement motivé?
- Quelle est la période de récupération associée à l'ajout de main-d'œuvre?
- Ai-je l'entregent et le temps requis pour former, superviser et évaluer des employés?
- Quels sont les compétences, l'expérience, le niveau d'éducation et les attributs caractéristiques nécessaires pour l'emploi proposé?

Une fois le coût de la main-d'œuvre établi, les nouveaux producteurs doivent aussi tenir compte de leurs obligations en vertu des trois lois de l'Ontario sur le travail auxquelles ils sont assujettis : la *Loi sur la santé et la sécurité au travail (LSST)*, la *Loi sur la sécurité professionnelle et l'assurance contre les accidents du travail (LSPAAT)* et la *Loi sur les normes d'emploi (LNE)*.

Le [ministère du Travail, de l'Immigration, de la Formation et du Développement des compétences](#) est responsable d'administrer et d'appliquer la législation ontarienne en matière de travail. Vous trouverez des

renseignements supplémentaires sur l'ensemble de ces lois sur le site Web du ministère du Travail, de l'Immigration, de la Formation et du Développement des compétences.

L'association [Workplace Safety and Prevention Services](#) offre des solutions de gestion des risques et une expertise en matière de santé et de sécurité aux petites entreprises, y compris les entreprises agricoles.

Les entreprises n'ont pas toutes les mêmes besoins en termes de type de main-d'œuvre et d'effectif. Les besoins estimatifs en main-d'œuvre varient passablement selon l'activité d'élevage ou de culture pratiquée et les producteurs doivent effectuer des recherches plus poussées à propos de leur situation personnelle. Garder à l'esprit que les besoins en main-d'œuvre peuvent être comblés en tout ou en partie par des membres de la famille et que le nombre total d'heures indiqué peut varier en plus ou en moins, selon la taille de l'entreprise, l'équipement dont on dispose et l'efficacité des travailleurs. Nota : le lecteur assume l'entière responsabilité de l'utilisation de cette information.

Les salaires versés à des membres de la famille pour leur travail sur la ferme constituent une charge déductible d'impôt pour l'entreprise agricole. Le fractionnement du revenu entre membres d'une même famille peut réduire le fardeau fiscal de la famille. La *Loi de l'impôt sur le revenu* exige que les sommes versées soient compatibles avec le travail réellement effectué, l'âge et les capacités des membres de la famille.

**Tableau 2. Planification des besoins en main-d'œuvre**

Élément	Tâche				
	1	2	3	4	5
Nombre de personnes					
Moment où la main-d'œuvre est requise					
Nombre total d'heures					
Coût salarial					
RPC					
A-E					
WSIB					
<b>Coût total</b>					

## Gestion des risques

Toute entreprise commerciale comporte un élément de risque et l'agriculture ne fait pas exception à la règle. Dans le cas des cultures, il existe toujours un risque de subir des pertes de récolte attribuables aux conditions météorologiques ou à la maladie, à une gelée hâtive ou tardive, ou encore de voir les prix baisser en deçà du coût de production. Si l'on pratique l'élevage, les risques sont liés à la maladie, aux prix et aux facteurs de gestion, à une fluctuation des taux d'intérêt et du taux de change, et à d'éventuelles poursuites engendrées par un animal qui se serait échappé, la pollution de l'environnement ou d'autres aspects de la responsabilité civile.

De tous les facteurs de risque, il en est un que les agriculteurs peuvent maîtriser et c'est la qualité de leurs décisions de gestion. Les décisions que les agriculteurs prennent peuvent mettre en péril leur entreprise ou au contraire procurer des avantages nettement supérieurs aux risques encourus. Bien qu'un agriculteur ne puisse pas, et ne doit pas du reste, éviter totalement les risques, il peut minimiser les probabilités qu'un facteur de risque se produise ou en atténuer les effets si un risque se matérialise.

Réduire les probabilités qu'un facteur de risque se matérialise est l'un des objectifs de la planification d'entreprise et des décisions de gestion. En comprenant bien les facteurs de production et en sachant ce qui peut tourner mal et pourquoi, l'agriculteur peut se mettre à l'abri de nombreux risques inhérents à une activité en particulier. En choisissant des activités qui génèrent normalement des profits et en choisissant des cultures ou des élevages qui s'assortissent d'une marge de sécurité, il peut être possible de réduire les risques de subir une perte.

Les agriculteurs peuvent se protéger des risques en maîtrisant les ratios dette-actif et en participant à différents programmes de protection du revenu.

### ***Outils de gestion des risques***

#### **Établissement d'un budget**

Des budgets soigneusement préparés aident à décider des mesures ou des activités à entreprendre et de celles qui n'en valent pas le risque. L'analyse de sensibilité et l'étude du pire scénario possible aident à déterminer les chances qu'un projet soit une réussite

sous différentes conditions. Le MAAARO diffuse sur son site Web des budgets relatifs à plusieurs activités, qui permettent aux producteurs d'évaluer les effets de différents scénarios.

#### **Opérations de couverture**

Certaines marchandises font l'objet d'opérations de couverture, qui visent à les protéger des risques de fluctuation des cours. Le producteur prend alors une position sur le marché à terme qui est équivalente, mais contraire à sa position existante sur le marché au comptant. Toute évolution des prix au comptant est alors compensée par une fluctuation correspondante du cours offert par les spéculateurs sur le marché à terme. Les opérations de couverture peuvent être une stratégie poussée d'atténuation des risques et ne concernent qu'un petit nombre de marchandises. Contactez un conseiller financier pour en savoir plus.

#### **Contrats à livraison différée**

Un contrat à livraison différée est un contrat négocié de gré à gré entre deux parties (par exemple entre un producteur de blé et un transformateur) en vertu duquel le vendeur (le producteur) s'engage à livrer du blé à l'acheteur (le transformateur) selon les conditions prévues au contrat relativement à la quantité et à la qualité du blé, à la date de livraison future et au prix convenus. Il s'agit d'un contrat négocié en privé. Aucun marché ni aucune bourse ne s'occupent de la transaction. Les deux parties à un contrat à livraison différée s'attendent soit à effectuer soit à recevoir la livraison des marchandises à la date convenue. Il est difficile de se dégager d'un contrat à livraison différée, à moins que l'autre partie accepte de le résilier. Tous les contrats à livraison différée précisent la quantité et la qualité de la marchandise et la date de livraison. Le producteur qui omet de respecter l'une ou l'autre de ces conditions est habituellement tenu de verser une compensation financière à l'acheteur. Il est donc important de bien comprendre vos obligations juridiques avant de conclure un tel contrat, pour le cas où les conditions qui y sont prévues ne pourraient pas être respectées.

#### **Agri-stabilité**

Ce programme protège les producteurs des baisses importantes de leur revenu agricole causées par les conditions du marché, la perte de production ou la hausse des coûts de production. Le programme

Agri-stabilité repose sur les marges : il compare la marge bénéficiaire d'un participant à sa marge de référence. Si sa marge bénéficiaire tombe à moins de 70 % de sa marge de référence, un paiement au titre d'Agri-stabilité sera versé. En Ontario, ce programme est administré par [Agricorp](#).

### **Agri-investissement**

Ce programme aide les producteurs à gérer de petites baisses de leur revenu agricole net. Agri-investissement les protège contre une baisse de moins de 30 % de leur marge bénéficiaire. Chaque année, les producteurs peuvent faire un dépôt dans un compte Agri-investissement, dépôt qui donne droit à une contribution de contrepartie versée par le gouvernement. Les producteurs peuvent utiliser les fonds pour combler le manque à gagner lors de petites baisses de leur marge bénéficiaire ou comme outil d'atténuation des risques ou d'investissement. Agri-investissement est offert par [Agriculture et Agroalimentaire Canada](#).

### **Assurance-production**

L'Assurance-production est un programme de gestion des risques de l'entreprise qui protège les producteurs ontariens des baisses de rendement et des pertes de récolte dues aux intempéries et à d'autres risques couverts. Les producteurs choisissent parmi différentes garanties celles qui leur procurent le niveau de protection dont ils ont besoin. Ils paient 40 % des primes, les 60 % restants étant assumés par les gouvernements fédéral et provincial. Les frais d'administration du programme sont entièrement assumés par les deux ordres de gouvernement. En Ontario, l'Assurance-production est administrée par [Agricorp](#).

### **Programme de gestion des risques**

Le Programme de gestion des risques (PGR) aide les producteurs à gérer les risques hors de leur contrôle, comme la fluctuation des coûts et l'instabilité des prix sur le marché. Le PGR fonctionne comme une assurance et les participants versent des primes en fonction de leur production assurée et du niveau de protection qu'ils choisissent. Le PGR est financé uniquement par le provincial, ce qui veut dire que le gouvernement de l'Ontario verse sa part traditionnelle qui s'élève à 40 %. Les producteurs paient une partie du coût de la prime et ne sont pas responsables

du coût d'administration du programme. Les frais d'administration du programme sont entièrement assumés par le gouvernement provincial. L'aide financière de 40 % se reflète dans le calcul des paiements et les taux de prime. Le programme relève d'Agricorp et est offert pour les secteurs suivants :

- bovins de boucherie;
- produits horticoles comestibles;
- céréales et oléagineux;
- porcs;
- moutons;
- veaux.

### ***Autres programmes de gestion des risques***

Il peut y avoir d'autres programmes visant la gestion de risques particuliers (p. ex. les programmes de garanties d'emprunt, les programmes de protection financière, le Programme ontarien d'indemnisation des dommages causés par la faune, etc.) offerts aux agriculteurs. L'admissibilité à ces programmes et les avantages qu'ils comportent dépendent de la situation de chacun. Le site Web du MAAARO contient de l'information à jour sur les programmes de gestion des risques offerts.

### **Crédit agricole en Ontario**

L'agriculture, qu'elle soit pratiquée à plein temps ou à temps partiel, demeure une activité commerciale. Elle exige un investissement et s'assortit de frais d'exploitation qui vont au-delà des réserves financières personnelles de la plupart des gens. Le crédit est offert aux agriculteurs, comme à d'autres entrepreneurs, mais il ne provient pas des mêmes sources. Les banques à charte, les coopératives de crédit et les caisses populaires sont d'importantes sources de financement pour les agriculteurs. [Financement agricole Canada](#) (FAC) est un prêteur agricole en Ontario dont le mandat est de prêter des fonds aux entreprises vouées à l'agriculture ou à un secteur connexe. FAC est une société de la Couronne fédérale.

L'industrie de l'agrofourniture consent parfois du crédit à sa clientèle sous forme de programmes de paiement différé, de crédit-bail et de paiement par tempérament. Ces modes de financement sont surtout pratiqués par les fournisseurs d'aliments pour le bétail,

d'intrants pour les cultures et de machinerie agricole. Les emprunts privés sont encore une pratique courante pour les emprunts hypothécaires, les achats de véhicules et les projets spéciaux.

Pour obtenir des prêts, les deux outils les plus puissants que l'agriculteur ait à sa disposition sont les biens qu'il peut donner en garantie (ses avoirs) et ses compétences en affaires. Les prêteurs examinent également la capacité de remboursement et le flux de trésorerie de l'entreprise. Si l'agriculteur dispose d'un avoir net ou d'éléments d'actifs nets réalisables équivalant à la valeur du prêt, les risques pour le prêteur se trouvent réduits, ce qui augmente les chances pour l'emprunteur de négocier un meilleur taux. Des antécédents de réussite en affaires et la présentation d'un plan d'entreprise complet et réaliste assorti d'un bon flux de trésorerie et de prévisions de trésorerie solides sont deux moyens que les agriculteurs peuvent utiliser pour démontrer leurs compétences en affaires. Il est également important d'avoir une bonne connaissance et compréhension de l'activité agricole dans laquelle on s'engage.

L'argent emprunté pour un article en particulier doit être remboursé avant que l'article ne devienne hors d'usage (durée de vie utile atteinte ou dépassée) ou ne soit vendu. Si l'on échelonne le remboursement d'un tracteur sur 15 ans et que la vie utile du tracteur n'est que de 10 ans, le propriétaire paiera encore le vieux tracteur au moment où il cherchera du financement pour le nouveau. L'idéal est d'échelonner le remboursement sur la durée de vie utile de l'élément d'actif. Plus la durée du prêt est courte, plus faibles sont les coûts d'emprunt pour le même taux d'intérêt.

Comme la durée de remboursement du prêt dépend de la durée de vie utile du bien, les prêts sont classés selon qu'ils sont à court terme (prêts d'exploitation), à moyen terme ou à long terme.

Les prêts d'exploitation sont habituellement conclus avec l'établissement prêteur sous forme de marge de crédit. L'exploitant calcule la somme nécessaire à la poursuite de ses activités pour un an, et se voit accorder ce montant de « crédit », qu'il peut entamer selon ses besoins en contrepartie du versement d'intérêts quotidiens. L'exploitant fait des chèques et des versements à sa marge de crédit aussi souvent qu'il

le veut, dans la mesure où il ne dépasse pas le montant de la marge de crédit. Cette « marge » est renégoциée à la fin de chaque exercice financier ou plus tôt si le besoin s'en fait sentir.

Les biens qui ont une durée de vie utile qui varie entre 1 an et 10 ans sont souvent financés par une hypothèque mobilière. Dans ce cas, le prêt consenti pour permettre l'achat du bien est remboursé sur une période précise. Le créancier peut alors revendiquer la propriété du bien (tracteur, vache, etc.) donné en garantie du prêt si le prêt n'est pas remboursé à l'échéance.

Les prêts à long terme sont destinés au financement des biens-fonds, des immobilisations et de tout autre élément d'actif dont la durée de vie utile est supérieure à 10 ans. Il s'agit habituellement de prêts hypothécaires sur 10 à 25 ans, négociés pour des durées qui varient de 6 mois à 5 ans, jusqu'au remboursement complet du capital et des intérêts.

## Modalités de location ou de crédit-bail

Les contrats de crédit-bail et de location visant des terres agricoles ou d'autres biens (comme de la machinerie) sont monnaie courante en Ontario. Les coûts élevés de ces immobilisations font du crédit-bail une solution de rechange attrayante à la propriété. Le crédit-bail comporte des avantages et des inconvénients. La réduction du coût des immobilisations est un avantage, l'inconvénient étant la difficulté à conclure des contrats à long terme visant des terres et des bâtiments.

Différents types de contrats de location de terres sont utilisés en Ontario. Ces contrats portent sur la totalité ou une partie des terres ou même sur la totalité de la ferme, y compris les terres, les bâtiments, les animaux et le matériel, en tant qu'exploitation permanente.

Un contrat de crédit-bail bien fait donne satisfaction à la fois au locateur et au locataire. Avant de conclure un tel contrat, les deux parties doivent étudier toutes les clauses et non seulement le prix. Elles doivent se demander si leurs objectifs sont compatibles et si le contrat est équitable. Le contrat écrit sera plus ou moins complexe, selon le souhait des parties.

## **Types de contrats de location**

### **Contrat de location au comptant**

Le contrat de location au comptant (aussi appelé location avec loyer en espèces) figure parmi les contrats de location les plus fréquents. Le locataire (l'exploitant ou le preneur à bail) touche le revenu tiré de la vente des récoltes et paie annuellement au locateur (le propriétaire) un montant préétabli (loyer au comptant) pour l'utilisation du bien. Le locataire prend les décisions d'exploitation et de gestion, tandis que le locateur lui laisse l'utilisation des terres et prend en charge les coûts d'immobilisations du bien-fonds. Le locateur n'a pas à se soucier de la gestion de l'exploitation ni de la commercialisation des produits.

Le taux de location exigé repose sur la capacité de production de la ferme, sur les cultures qu'on peut y produire et sur l'offre et la demande pour la location de terres. Dans le cas des terres en culture ou des pâturages, le taux de location est habituellement établi par hectare (acre) cultivable. Dans certains contrats, le taux de location pour les pâturages est exprimé en fonction de la prise de poids du bétail mis au pâturage sur les terres.

Si la ferme est louée comme exploitation permanente, le contrat de location au comptant peut dépendre du revenu tiré de l'ensemble des activités. Le taux est négocié et convenu par les deux parties.

Il est fortement recommandé de signer un contrat écrit qui couvre tous les détails de l'entente.

### **Convention de partage des profits**

Les contrats de métayage (aussi appelés baux à colonage partiaire) portant sur les cultures ne sont pas aussi fréquents en Ontario que les contrats de location au comptant. Ces contrats de louage reposent sur un partage (selon par exemple un ratio 33:66, 50:50) de la culture entre le propriétaire et l'exploitant (métayer).

Dans un tel contrat, le propriétaire/locateur paie les impôts fonciers, fournit les terres, les bâtiments et assume habituellement une partie des charges d'exploitation (c'est-à-dire le coût des intrants).

Le métayer fournit la main-d'œuvre, la machinerie, le matériel ou les animaux d'élevage et assume les charges d'exploitation correspondantes. La culture est vendue ou divisée selon des proportions préétablies, 50:50, par exemple. Les deux parties ont avantage à

adopter de bonnes pratiques culturales, à obtenir de meilleurs rendements et de meilleurs prix.

### **Contrat de location au comptant à conditions variables**

Comme le prix des produits agricoles et les coûts de production des cultures peuvent varier grandement d'une année à l'autre, les propriétaires et les locataires peuvent ne pas vouloir s'engager dans une entente de location au comptant à conditions fixes pour plus d'une année. Les locataires craignent les répercussions financières d'un loyer fixe dans l'éventualité d'une baisse des prix ou d'une baisse des rendements consécutive à de mauvaises conditions de croissance. Les propriétaires peuvent trouver qu'il est injuste que le locataire profite des avantages d'une forte hausse des prix ou des rendements des cultures. Si aucune des deux parties n'est disposée à s'engager en vertu d'un contrat de métayage portant sur les cultures, le contrat de location au comptant à conditions variables peut fort bien constituer la solution de compromis répondant aux préoccupations de chacun.

En vertu d'un contrat de location au comptant à conditions variables, le locataire touche tous les produits d'exploitation tirés de la vente des récoltes, mais le montant du loyer qu'il paie annuellement au locateur varie en fonction du prix du grain, du rendement en grain ou des deux à la fois. Comme ce contrat tient à la fois du contrat de métayage et du contrat de location au comptant, le risque assumé par chacune des parties dépend du type des modalités convenues.

### **Engraissement à façon**

Dans certains cas, un propriétaire de bovins embauche un exploitant pour engraisser les bovins jusqu'au poids de marché. L'exploitant fournit le parc d'engraissement, les aliments, la main-d'œuvre et la gestion en contrepartie d'honoraires basés sur la prise de poids des bovins sur une période de temps. Les bovins ne changent pas de mains et l'exploitant est rémunéré selon sa capacité à obtenir de bonnes prises de poids.

### **Convention de partage des profits**

Un agriculteur plus âgé ou un propriétaire absent qui possède une unité d'exploitation complète peut

envisager de conclure une convention de partage des profits. En général, l'exploitant est une personne jeune qui dispose de ressources limitées en capital, en bétail et en matériel. Ce type de convention permet au jeune agriculteur d'utiliser des éléments d'actif agricoles qui réclament un coefficient de capital élevé. L'exploitant peut partager le bénéfice net tiré de la ferme ou toucher à la place une contrepartie en nature faite d'une partie de la récolte ou d'animaux, ce qui aide le jeune exploitant à acquérir un capital qui lui permettra d'avoir sa propre exploitation. La réussite de ce type d'entente exige la tenue de registres précis et une bonne compréhension des conditions de la convention par les deux parties.

### ***Pratiques de location suggérées***

Pour la protection financière à la fois du propriétaire et de l'exploitant, ne jamais occuper un bien-fonds sans un contrat de location écrit. Les deux parties doivent se rencontrer annuellement pour aborder les plans, revoir les modalités du contrat qui les lie et y apporter les modifications nécessaires, et ce, même si le contrat est pour plus d'une année.

Les contrats de location se concluent généralement pour 1 à 5 ans. Les deux parties doivent avoir la possibilité de résilier le contrat avant la date prévue si les circonstances changent suffisamment. Un contrat de location précise souvent qu'un tiers arbitre sera appelé à régler les différends qui pourraient survenir si les parties au contrat ne peuvent respecter les conditions du contrat. Une indemnité peut devoir être versée à l'une des parties lorsque le contrat de location est résilié avant terme.

### ***Dispositions du contrat de location***

Un contrat de location écrit réduit au minimum les risques d'un malentendu. Loin d'exprimer de la méfiance, le contrat écrit est plutôt une indication de la part des deux parties de leur volonté de bien comprendre les modalités du contrat.

Un contrat écrit fournit au propriétaire et au locataire un constat de leur entente. Ce document est particulièrement important dans le cas d'un contrat de métayage où le propriétaire et l'exploitant s'entendent sur des modalités de partage des coûts. Un contrat de location écrit :

- clarifie les attentes et les responsabilités des deux parties, de sorte que dans l'éventualité d'un litige, il peut éviter une poursuite en justice onéreuse;
- protège dans une certaine mesure le propriétaire dans l'éventualité d'une responsabilité environnementale;
- constitue un guide précieux pour les héritiers si le propriétaire ou le locataire vient à mourir;
- sert de pièce justificative aux fins de l'impôt;

En général, le propriétaire, ou locateur, est chargé d'entretenir la propriété et d'y faire toute amélioration permanente de nature à en améliorer la valeur. L'exploitant (le locataire ou le preneur à bail), assume quant à lui les coûts d'exploitation, se charge des réparations qui relèvent de l'exploitation et, à l'échéance du contrat, est tenu de laisser la propriété dans son état initial.

Voici un minimum de points que tout contrat de location doit préciser :

- les noms et adresses des deux parties (locataire et locateur) et, au besoin, de leurs conjoints;
- une description juridique du bien-fonds mis en location;
- les dates d'entrée en vigueur et d'échéance du contrat (sa durée), les modalités de remise de possession aux deux dates et les modalités de renouvellement ou de résiliation du contrat;
- les frais de location ou le mode de partage des bénéfices — le loyer, la façon dont il est calculé et le moment du paiement (le lieu et le moment de livraison de la récolte);
- la signature de chacune des parties et des témoins à la signature qui ne sont pas liés par le contrat.

Voici des clauses que locateurs comme locataires devraient envisager de faire inclure dans le contrat de location :

- droit d'inspection ou droit d'entrée du propriétaire et droit du locataire de récolter les cultures et de retirer les animaux d'élevage;
- transfert des titres de propriété — clause précisant les attentes des parties dans l'éventualité où la ferme serait vendue;

- modalités de résiliation du contrat;
- utilisation du bien-fonds — clause précisant les pratiques agricoles normales et l'état dans lequel les terres doivent être laissées au terme du contrat;
- questions et responsabilités environnementales;
- assurance — clause identifiant la responsabilité de chacune des parties au regard des polices d'assurance à souscrire;
- droits de cession du contrat ou de sous-location — clause interdisant au locataire de sous-louer sans le consentement écrit du locateur.

Il y a aussi un certain nombre d'éléments facultatifs qui confèrent plus de clarté au contrat de location et offrent aux deux parties des sujets d'échange au moment de rédiger le contrat. En voici un aperçu :

- arbitrage des différends — clause prévoyant l'arbitrage comme mode de règlement d'éventuels différends;
- pratiques de production et décisions de gestion — clause précisant les décisions que le propriétaire laisse au locataire, comme le choix des cultures, l'usage d'engrais et de produits chimiques, l'Assurance-production et l'assurance-revenu, la livraison et la vente des récoltes, etc.;
- responsabilités et indemnités pour améliorations et réparations aux bâtiments et aux clôtures — clause précisant qui est responsable de quoi, comment se fait le partage des charges et quelles sont les autorisations requises;
- indemnités dans le cas de dommages aux biens — clause précisant les indemnités à payer à la partie ayant subi la perte;
- droit de premier refus — clause par laquelle le propriétaire offre au locataire la possibilité d'acheter les terres aux mêmes conditions que celles qui lui sont proposées dans une offre d'achat reçue d'une tierce partie;
- option d'achat — clause semblable à celle qui porte sur le droit de premier refus, mais qui donne au locataire la possibilité d'acheter le bien-fonds à

un prix fixé ou à un prix déterminé par une autre méthode objective;

- restrictions relatives au zonage municipal — clause garantissant au locataire que le zonage des terres louées autorise des activités agricoles;
- divers — clause portant sur les modalités de résiliation ou de renégociation du contrat dans l'éventualité de catastrophes naturelles ou de circonstances imprévues (inondation, aménagement d'une autoroute, d'un gazoduc, d'un puits de pétrole, etc.) empêchant le locataire d'utiliser le bien-fonds ou engendrant pour lui des inconvénients et des coûts d'exploitation accrus.

L'Ontario possède un système d'enregistrement des intérêts fonciers et des droits de tenure à bail. En vertu des lois de l'Ontario, un contrat de location d'une durée de plus de 7 ans doit être enregistré auprès du bureau d'enregistrement immobilier de l'endroit où se situe le bien-fonds. Les contrats d'une durée de 7 ans ou moins peuvent être enregistrés par le dépôt d'un avis informant le public qu'il peut s'enquérir des modalités du contrat de location en communiquant avec l'une ou l'autre des parties. L'enregistrement d'un contrat de location présente l'avantage que l'éventuel acheteur du bien-fonds est réputé avoir été avisé de l'existence du contrat de location et ce, qu'il ait fait vérifier les titres ou non.

L'inscription des droits de tenure à bail fait en sorte qu'un avis public peut être fourni relativement aux revendications à la fois du locateur et du locataire. Consultez votre bureau d'enregistrement immobilier afin de déterminer les frais associés à l'inscription des droits de tenure à bail.

## Formes juridiques des entreprises

Il y a de bonnes raisons de choisir une forme juridique plutôt qu'une autre, en fonction des objectifs poursuivis par le propriétaire, de même que de l'envergure et de la nature de l'entreprise (tableau 3). Chaque forme juridique comporte des avantages et des inconvénients.

La plupart des entreprises agricoles commencent sous la forme d'entreprises individuelles ou de sociétés de personnes. Dans les deux cas, le propriétaire ou les propriétaires assument la pleine responsabilité en matière de gestion et une grande partie du travail à effectuer sur l'exploitation agricole. Le profit de l'entreprise devient le revenu personnel du propriétaire ou des associés.

Un contrat de société de personnes peut être conclu entre des conjoints, entre un parent et un enfant, entre deux amis ou plus, entre de parfaits étrangers ou entre deux personnes ou plus qui acceptent de travailler ensemble. La responsabilité de la prise de décisions est partagée entre les associés. Compte tenu de la probabilité que des différends opposent à l'occasion les associés, une clause du contrat d'association doit prévoir un moyen de les régler.

Il n'est pas obligatoire que chaque associé ait une participation égale dans l'entreprise. La participation financière de chacun sert normalement de base pour déterminer le poids de chaque associé dans la prise de décisions. Quant au partage des profits, il se fait au prorata de l'apport de chaque associé.

Tableau 3. Comparaison des avantages et des inconvénients des différentes structures d'entreprise

1. Entreprise individuelle	
Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indépendance complète du propriétaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilité illimitée</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Souplesse maximale dans la prise de décisions et avantage d'être son propre patron</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le partage des profits et la croissance peuvent être difficiles</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tous les profits vont au propriétaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les profits sont imposés au taux d'imposition personnel</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Moins grande lourdeur administrative et simplicité de la tenue des registres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registres fournissant parfois moins de données de nature à faciliter la prise de décisions</li> </ul>
2. Société de personnes	
Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Structure pouvant être très souple pour faciliter le fractionnement du revenu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilité juridique pour tous les associés</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frais de constitution et de tenue de compte (c.-à-d. honoraires comptables et juridiques) moins élevés que dans le cas d'une société par actions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partage des profits entre les associés</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plus facile à dissoudre qu'une société par actions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le pouvoir est divisé</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Base de gestion élargie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prise de décisions plus compliquée</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilités de report d'impôt (dispositions de roulement et déduction pour gains en capital)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Difficulté à trouver de bons associés</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Partage des profits</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nécessité de tenir des registres permettant de retracer la propriété des différents éléments d'actif</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de déduire les pertes d'entreprise des revenus provenant d'autres sources</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imposition du revenu aux taux d'imposition des particuliers</li> </ul>
3. Société par actions	
Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux d'imposition des sociétés presque toujours inférieur au taux d'imposition des particuliers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Frais de constitution et de tenue de compte (honoraires juridiques et comptables) plus élevés</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de réduire la responsabilité des actionnaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligations de déclarations fiscales et juridiques plus rigoureuses</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• États financiers et registres suffisamment détaillés pouvant faciliter la prise de décisions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recours accru à des professionnels pour des conseils et de l'aide vu la complexité de la structure de l'entreprise et des obligations de déclaration</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriété transférable au moyen d'actions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrairement à un particulier, la société par actions ne peut pas réclamer de déduction pour gains en capital</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personne morale autonome et permanente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cessation des activités difficile et coûteuse</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilités de report d'impôt</li> </ul>	

La société par actions, souvent appelée compagnie ou corporation, est constituée au moyen d'une convention officielle enregistrée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario). Reconnue comme une « personne morale distincte », une société par actions peut faire tout ce qu'une personne peut faire, y compris faire des affaires, acheter, posséder et vendre des biens, produire une déclaration de revenus, avoir des dettes, détenir un prêt hypothécaire, louer des terres ou d'autres éléments d'actif et conclure des contrats.

Au moment de créer une société par actions, dotez-vous d'une convention entre actionnaires. Cette convention énonce les responsabilités de chaque actionnaire, le mode de règlement des différends et éventuellement, la façon de se retirer de l'entreprise.

Qu'il s'agisse de former une société par actions, une société de personnes ou une entreprise individuelle, il est conseillé aux entrepreneurs de développer de bonnes relations de travail avec des conseillers auprès des entreprises, notamment les comptables, avocats et prêteurs.

## Choix d'une raison sociale

Si l'on compte utiliser pour l'entreprise tout autre nom que le nom exact du propriétaire, il est obligatoire en vertu de la *Loi sur les noms commerciaux* de faire enregistrer ce nom auprès du ministère des Services gouvernementaux et des Services aux consommateurs. En Ontario, une entreprise non constituée en société par actions doit renouveler l'enregistrement de sa raison sociale tous les cinq ans, tâche qui peut être confiée à un bureau d'avocats ou effectuée dans un bureau d'enregistrement ou un point de service de ServiceOntario ou encore sur le site Web de [ServiceOntario](#).

Si le propriétaire veut, par exemple, exercer ses activités, tirer des chèques ou faire ses opérations bancaires sous son propre nom, il n'a pas à enregistrer de raison sociale. La totalité du revenu net devient alors un revenu personnel aux fins de l'impôt.

Si vous envisagez de constituer votre entreprise en société par actions, consultez un comptable ainsi qu'un avocat pour obtenir des conseils.

## Commercialisation des produits agricoles

La commercialisation consiste à préparer les produits ou services à vendre au public de la manière la plus rentable possible en soignant au maximum les quatre grands « P » : produit, promotion, prix et positionnement sur le marché. L'application de ces principes joue un rôle déterminant dans le succès de l'entrepreneur à vendre ses produits au meilleur prix possible.

**Produit** – La première étape du travail de commercialisation consiste à se demander si le produit répond à un besoin ou à une demande des consommateurs et, le cas échéant, comment il doit leur être présenté. La compréhension du marché et la détermination de l'existence d'un besoin pour le produit sont le sujet de bien des ouvrages et de bien des cours qu'on peut suivre chez soi. Il est conseillé aux personnes qui se lancent en affaires d'étudier et de comprendre l'état de la demande avant de décider de lancer un nouveau produit.

**Promotion** – La promotion sert à informer les clients de l'existence du produit et à présenter celui-ci de manière à inciter le consommateur à s'en procurer et à en redemander. La promotion englobe la publicité, mais également le conditionnement, la présentation du produit sur les rayons d'un magasin ou dans un éventaire et le service à la clientèle, autant de facteurs qui jouent un rôle d'égale importance dans la commercialisation.

**Prix** – De toutes les raisons qui peuvent entraîner l'échec d'une entreprise, les mauvaises politiques d'établissement des prix sont le plus souvent en cause. L'objectif derrière l'établissement des prix est de toucher un profit maximal pour le produit. Autrement dit, l'établissement des prix est la combinaison la plus rentable entre le prix unitaire et le nombre d'unités vendues. Maximiser ou minimiser soit le prix soit le volume ne procure pas nécessairement un maximum de profits.

Le prix n'a rien à voir avec le coût de production. Il est important de connaître le coût de production afin de pouvoir déterminer le seuil de rentabilité de vos produits. Cependant, le prix est déterminé par ce que

la concurrence demande pour des produits équivalents et par ce que les consommateurs sont disposés à payer pour le produit. Le prix doit couvrir le coût de production et tout autre coût, en plus de fournir une marge de profit.

**Positionnement sur le marché** – Enfin, le positionnement sur le marché serait le secret de la réussite au niveau de la vente. L'endroit où l'on vend le produit peut déterminer combien de clients et quels clients voient et achètent le produit. Un éventaire de produits frais situé sur le chemin du retour à la maison risque d'être plus achalandé qu'un éventaire situé sur une route secondaire. Mais l'emplacement seul ne suffit pas à attirer l'attention de l'acheteur. Il faut ce qu'on appelle en publicité une accroche pour amener le client à franchir le seuil de la porte. Il faut aussi que le produit, sa qualité et son prix incitent le consommateur à revenir. Ces critères concourent à la réussite du positionnement sur le marché.

Les quatre grands « P » regroupent une foule de principes de commercialisation comme l'établissement d'objectifs, l'orientation du marché, sa segmentation, etc. Les entrepreneurs désireux de parfaire leurs compétences en commercialisation peuvent se tourner vers de nombreux ouvrages, ressources virtuelles et programmes d'études sur le sujet.

## Vendre ce que vous cultivez ou élevez

Les produits agricoles peuvent être classés en quatre grandes catégories : les marchandises, les produits frais, les produits à créneaux et les produits à valeur ajoutée.

**Marchandises** : Il s'agit des cultures et des animaux d'élevage qui sont produits en relativement grandes quantités à des fins de consommation générale et qui sont vendus par l'intermédiaire des réseaux de commercialisation courants. Ces marchandises se négocient aux bourses de marchandises, comme le Chicago Mercantile Exchange, à des cours fixés en fonction de la demande de gros volumes sur les marchés nationaux et d'exportation. Les céréales, les oléagineux, les porcs et les bovins de marché entrent dans cette catégorie. De plus, les produits qui sont d'utilisation générale pour le public et qui sont vendus

directement de la ferme à des transformateurs à grand débit peuvent aussi entrer dans la catégorie des marchandises. Le lait, les légumes et les fruits de transformation font partie de cette catégorie.

**Produits frais** : Ces produits peuvent être destinés à des marchés ou à des transformateurs locaux ou étrangers. On les vend directement aux consommateurs, en gros à des détaillants ou à des distributeurs, ou par l'intermédiaire de marchés de fruits et légumes frais comme le Marché des produits alimentaires de l'Ontario à Toronto. Les fruits et légumes potagers, les fines herbes et même certaines viandes entrent dans cette catégorie.

**Produits à créneaux** : Ces produits sont habituellement destinés à de petits marchés de spécialité et vendus directement aux consommateurs, à des restaurants, à des distributeurs ou à des entreprises de transformation spécialisées. La commercialisation par créneau consiste à offrir un produit (ou un service) unique affichant une caractéristique ou un avantage sur le plan du service également unique pour lequel l'acheteur ou le consommateur est prêt à payer davantage. Les légumes de spécialité et les herbes médicinales entrent dans cette catégorie. Il existe très peu de marchés définis pour ces produits, de sorte que le producteur doit trouver lui-même les débouchés pour sa production.

**Valeur ajoutée** : Produits primaires ou services auxquels a été ajouté un élément ayant une valeur économique et exerçant un attrait sur le consommateur. Par exemple, un producteur de fruits donne une valeur ajoutée à sa production en permettant l'autocueillette, en pratiquant la vente directe à la ferme ou au marché ou en vendant des confitures et des gelées fabriquées sur place.

Si l'on songe à offrir un produit ou service à valeur ajoutée, il est bon, avant d'investir dans des immobilisations, de la main-d'œuvre, des services ou des fournitures, de bien se renseigner sur cette nouvelle activité.

La distinction entre les quatre catégories de produits n'est pas claire, car un produit peut être classé tantôt dans une catégorie, tantôt dans une autre, selon la façon dont il est préparé et commercialisé.

Si un agriculteur fait transformer le porc selon les directives du client, puis vend les coupes au détail, le porc n'est plus considéré comme une marchandise, mais comme un produit de spécialité. Si l'agriculteur vend des concombres au marché ou à un magasin d'alimentation, les concombres entrent dans la catégorie des produits frais. S'il les vend après les avoir transformés en cornichons, ceux-ci peuvent entrer dans la catégorie des produits de spécialité. Il n'existe pas de descriptions ni de définitions juridiques de ces catégories, qui constituent plutôt un moyen de décrire les différents moyens de commercialiser les produits agricoles.

## Étude de marché

On peut réaliser une étude de marché à l'aide de sondages, d'entrevues personnelles, de groupes de discussion, d'études des publications, ou d'expériences en marché-test. Ces outils aident les entrepreneurs à trouver l'information dont ils ont besoin pour décider notamment si leurs produits commandent un prix plus élevé et s'ils doivent poursuivre leur projet. Assurez-vous que l'étude de marché reflète les besoins et souhaits du groupe qui est le plus susceptible d'acheter. Le choix de la méthode et du lieu d'administration du sondage est de toute première importance pour ce qui est d'obtenir de l'information fiable.

## Vente directe

La vente directe permet aux agriculteurs de vendre leurs produits frais en totalité ou en partie directement à l'utilisateur final, ce qui, souvent, accroît leur part de marché. C'est un moyen pour le producteur d'être en rapport direct avec l'acheteur et de lui offrir ainsi des produits et services uniques qui répondent à ses besoins. Les formes courantes de vente directe sont la vente dans des éventaires routiers ou dans un magasin à la ferme, la vente par autocueillette, la vente au marché, la pratique de l'agriculture soutenue par la collectivité, le recours à l'Internet ou aux médias sociaux, la vente dans des magasins urbains ou l'exécution de commandes reçues directement des consommateurs. Consultez la ressource du MAAARO intitulée [Vente directe des produits de la ferme – Ressources pour les entreprises](#).

Certains ajoutent une plus-value à leur produit en le nettoyant, en le triant et en le présentant de

différentes manières ou même en le transformant et en vendant un nouveau produit. Veuillez consulter la page Web du MAAARO intitulée [Au-delà de l'agriculture de production trousse d'information pour les entreprises](#).

Si l'on a recours aux bonnes méthodes de commercialisation, la vente directe peut constituer un moyen très lucratif de vendre des produits frais. Les fruits et légumes, les viandes, le miel, les produits de l'érable, les produits de boulangerie maison, les confitures et autres produits de la ferme sont souvent vendus ainsi.

## Commissions de commercialisation

Certaines marchandises agricoles sont réglementées par une commission de commercialisation. Les deux tiers environ des produits d'exploitation tirés des activités agricoles en Ontario proviennent de marchandises pour lesquelles il existe une commission de commercialisation. Ces organismes sont créés par un vote majoritaire des producteurs afin de garantir une commercialisation plus efficace de leurs produits. Les commissions de commercialisation sont créées sous l'autorité de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* (Ontario).

La [Commission de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario](#) (CCPAO) est un organisme de la province de l'Ontario responsable de la conduite et de la surveillance des commissions de commercialisation. Elle a l'autorité et les pouvoirs d'administrer les dispositions de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles* et de la *Loi sur le lait* et d'autoriser, de modifier ou de révoquer les mandats des différentes commissions. La CCPAO relève directement du ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales.

Les commissions de commercialisation jouent un rôle de coordination important dans la commercialisation ou la vente des marchandises. La nature de ce rôle dépend du plan de commercialisation de chaque commission. Ces plans traduisent des différences dans l'influence qu'exerce la commission sur la façon dont les producteurs vendent leurs marchandises et dans la façon dont se font les approvisionnements et les achats par les entreprises qui achètent des marchandises agricoles (c.-à-d. les établissements de transformation alimentaire et les détaillants). On distingue différentes

catégories de commissions de commercialisation selon les fonctions et pouvoirs de commercialisation qui leur sont conférés :

- les commissions à fonction de négociation, autorisées à négocier les modalités de vente;
- les commissions chargées de l'établissement des prix, qui analysent l'offre et la demande afin de déterminer le prix le plus juste pour la marchandise dont elles assurent la commercialisation;
- les commissions de gestion de l'offre, qui attribuent des contingents donnant à chacun des producteurs le droit de produire et de commercialiser des quantités précises du produit.

Les commissions de commercialisation jouent aussi un rôle important au niveau de l'information des consommateurs, de la recherche et de la promotion. Ce sont là des activités coûteuses qu'il est plus facile de financer à même les cotisations individuelles versées par les producteurs aux commissions pour couvrir leurs charges d'exploitation et le coût de leurs programmes.

Si un produit est visé par le mandat d'une commission de gestion de l'offre, selon le type de commission et les règlements qui la régissent, il peut être illégal pour un producteur de vendre quelque quantité que ce soit ou même plus de quelques unités de son produit directement à des utilisateurs finaux. Pour de l'information détaillée sur la production et la commercialisation du lait, des dindons, des œufs, du poulet ou des œufs et des poussins des poulets à griller, communiquer avec les commissions de commercialisation pertinentes. On peut trouver leurs coordonnées sur le site du [MAAARO](http://MAAARO). Un producteur soumis à une commission de commercialisation qui n'a pas pour mandat la gestion de l'offre, comme les commissions de commercialisation du porc, des fruits et légumes, des céréales et des oléagineux, peut vendre ses produits directement aux entreprises de transformation ou aux consommateurs.

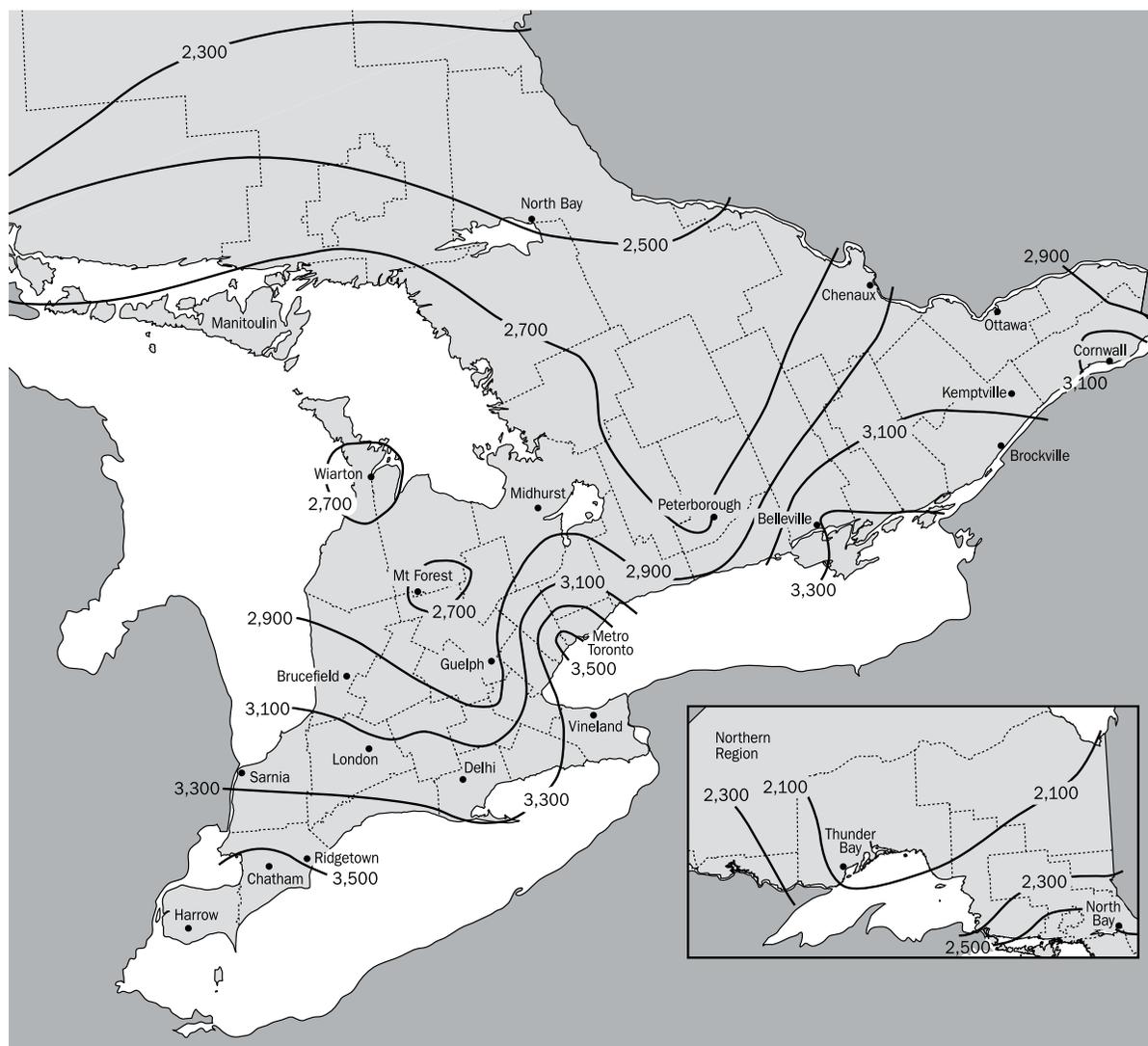
## Production végétale

Il y a de nombreux facteurs à considérer avant de choisir une culture, notamment le sol, le climat et les besoins en eau de la culture. Voici d'autres points à considérer relativement à une éventuelle production végétale.

### Choix de la semence

Au cours des dernières décennies, on a élaboré en agriculture des semences destinées à produire des grains ou des fourrages offrant un rendement et une qualité prévisibles. Ces cultures peuvent être résistantes à une maladie ou peuvent être adaptées à des conditions climatiques particulières. Ainsi,

certains hybrides de maïs donnent des résultats particulièrement intéressants dans les comtés plus chauds d'Essex et de Kent, tandis que d'autres, sélectionnés pour venir à maturité tôt et être tolérants au froid, sont supérieurs aux autres dans les comtés plus frais de Simcoe et de Renfrew. L'emplacement de la ferme sur la carte des unités thermiques (figure 1) est utile dans le choix des hybrides de maïs ou des cultivars de soya et dans la décision de produire ou non des cultures qui demandent de la chaleur comme celles de la tomate et du poivron. [L'Atlas climatique du Canada](#) est une bonne ressource lorsque vous recherchez les unités thermiques pour l'emplacement précis d'une exploitation agricole.



**Figure 1.** Distribution des unités thermiques de croissance (UTC-M1) en Ontario.  
 Source : Weather Innovations Network.

Comme bon nombre des semences sont des hybrides ou sont le résultat de la sélection de caractéristiques appartenant à d'autres cultivars, elles donnent de bons résultats pour une génération seulement. Les semences et les plants issus de ces semences hybrides présentent les caractéristiques recherchées, mais ne produisent pas des plants représentatifs du cultivar. Pour cette raison, les producteurs ne doivent semer que la semence achetée en vue de la production de l'année auprès d'un grainetier reconnu.

Le fait d'acheter et de semer uniquement de la semence certifiée ou enregistrée garantit la pureté du peuplement et le taux de germination annoncé, pour peu que les conditions de croissance soient raisonnables.

Les essais de rendement des cultivars de semences agricoles sont publiés chaque année et diffusés par les magazines spécialisés et les agrofournisseurs. Des renseignements supplémentaires sur la production végétale sont accessibles sur le site Web du [MAAARO](#).

## Préparation du sol en vue des semis

Le travail du sol est une activité qui dérange la surface du sol et qui vise un certain nombre d'objectifs :

- ameublir et aérer le sol;
- incorporer les résidus de culture, les engrais, le fumier et les herbicides;
- maîtriser les mauvaises herbes en les déracinant;
- préparer le lit de semences.

### *Travaux de première préparation du sol*

C'est traditionnellement la charrue à versoirs qu'on utilise pour faire les travaux de première préparation du sol. Chaque versoir soulève le sol et le brise, incorpore les résidus de culture, le fumier et les engrais. Le labour d'automne est plus facile à effectuer dans la plupart des sols à texture fine (argile, loam argileux). Le labour de printemps est faisable dans la plupart des sols à texture grossière (sable, loam sableux). La profondeur du labour est normalement de 15 cm (6 po) ou moins. Les labours réalisés sur des profondeurs supérieures à 20 cm (8 po) ont souvent pour effet de faire remonter dans la couche arable des particules de sous-sol, ce qui entraîne la dilution de la matière organique et des éléments nutritifs du sol. La

charrue à versoirs est l'instrument aratoire qui crée les plus grands risques d'érosion du sol.

On utilise également la charrue chisel pour les travaux de première préparation du sol, mais comme celle-ci laisse davantage de résidus à la surface du sol, elle est surtout efficace dans les sols vulnérables à l'érosion et les sols à texture moyenne. La charrue chisel est idéale pour le travail réduit du sol lorsqu'il y a incorporation de fumier, d'engrais ou d'herbicides. Elle laisse une couche de résidus qui contribue à conserver l'humidité, elle incorpore de la matière organique dans la couche superficielle de sol et réduit les coûts de travail du sol.

### *Travail superficiel du sol*

Le travail superficiel du sol prépare et nivelle le sol avant les semis. Le moment où effectuer le travail superficiel du sol et l'ampleur du travail nécessaire dépendent de la saison, du type de sol, de l'humidité du sol et de la culture produite. Les sols ayant une texture de moyenne à grossière exigent rarement plus d'un passage à l'aide d'un cultivateur ou d'un pulvérisateur tandem avant les semis (figure 2).



**Figure 2.** Pulvérisateurs utilisés pour le travail du sol.  
Source : Shutterstock.com.

Après avoir semé des cultures à petites graines comme des cultures fourragères ou du canola, le passage d'un rouleau lisse ou rugueux peut être fait pour raffermir le sol et assurer un meilleur contact sol-semence. On obtient le même résultat en utilisant un semoir à grains doté de roues plumbeuses. Le passage du rouleau ou du cultivauteur sert essentiellement à retenir l'humidité dans le sol durant les printemps secs; il risque de provoquer l'encroûtement du sol si une pluie battante survient avant la levée de la culture.

Dans les sols argileux qu'on laboure l'automne, il faut habituellement deux ou trois opérations culturales pour préparer le lit de semence au printemps. Les dents du cultivateur ne doivent pas pénétrer sur plus de 7,5 à 10 cm (3 à 4 po) pour lisser le sol et laisser le lit de semence ferme. Dans un climat comme celui de l'Ontario, l'action du gel prépare un lit de semence presque parfait s'il y a eu une première préparation du sol à l'automne. Le travail du sol effectué au printemps permet au sol de se réchauffer plus rapidement et prépare un lit de semence ferme, nivelé et uniforme, afin que toutes les semences soient enfouies à la même profondeur et soient bien en contact avec le sol.

Les cultivateurs et les herse à ressort servent à ameublir une surface compactée. Évitez de travailler des sols à texture fine lorsqu'ils sont mouillés, sous peine d'endommager la structure du sol. Les sols sableux à texture grossière ne sont pas aussi vulnérables à des dommages structuraux lorsqu'on les travaille alors qu'ils sont mouillés, mais le compactage du sol demeure une préoccupation lorsque les sols sont trop mouillés. En travaillant trop un sol, on réduit sa teneur en matière organique, on en accélère l'assèchement et on augmente les coûts de carburant, de machinerie et de main-d'œuvre. Les rendements et la rentabilité de la culture peuvent alors s'en ressentir.

### ***Semis direct***

Le principal avantage du travail du sol est de préparer le lit de semence. En l'absence de travail du sol (technique du semis direct), le travail du sol en pleine largeur n'est pas utilisé pour la préparation du lit de semence. Le semis direct oblige à se soucier de la performance du semoir et d'éléments de la production végétale, notamment le drainage du sol, la gestion des résidus, la lutte contre les mauvaises herbes, les insectes et les maladies, la mise en place des engrais et la compaction du sol.

Avec en tête des objectifs de rationalisation des coûts de production et de conservation du sol, les agriculteurs et les fournisseurs de machinerie ont conçu de la machinerie qui prépare un lit de semence étroit, enfouit la semence, et souvent injecte une faible quantité d'engrais (engrais de démarrage) tout près de la semence, le tout en une seule opération.

Le succès du semis direct dépend de l'utilisation de semoirs hautement perfectionnés et d'opérateurs qualifiés qui comprennent les besoins de la culture qu'ils sèment et du sol sur lequel ils travaillent. Plus la teneur du sol en argile est élevée, plus il est important d'utiliser la bonne machinerie et de s'assurer de bonnes conditions.

Bien des agriculteurs combinent le travail minimal du sol et le semis direct pour réduire les coûts et maximiser la production. Certains agriculteurs trouvent que l'utilisation de la déchaumeuse après le maïs donne un meilleur rendement dans la culture de soya qui le suit. Souvent, ils recourent au semis direct pour les autres cultures comprises dans la rotation.

Les avantages du semis direct comprennent une réduction des dépenses d'investissement et des coûts en main-d'œuvre, une meilleure structure de sol et une protection accrue contre l'érosion du sol. La réduction des coûts de production peut être très importante sur de plus grandes superficies. Le semis direct nécessite moins de machinerie que les pratiques aratoires traditionnelles, même si le coût de la machinerie et les exigences en carburants sont élevés.

Les inconvénients du semis direct comprennent les coûts élevés de chaque machinerie (particulièrement pour les petites entreprises, même si certains opérateurs à forfaits offrent de faire du semis direct), le niveau élevé de connaissances et de compétences nécessaires et, parfois, l'incompréhension par l'opérateur de toutes les techniques de production et des données scientifiques sous-jacentes. L'épandage d'engrais, le désherbage et l'épandage de fumier sont autant de défis supplémentaires à relever dans le semis direct.

### **Analyse du sol**

Un sol fertile fournit la plupart des éléments nutritifs indispensables à la croissance des végétaux. L'analyse du sol est le meilleur moyen d'évaluer la fertilité d'un sol. Elle révèle quels sont les éléments nutritifs qui doivent être ajoutés au sol pour répondre aux besoins de la nouvelle culture. Faites analyser le sol de vos champs tous les 3 à 4 ans. Des méthodes d'échantillonnage adéquates sont cruciales, étant donné qu'un échantillon mal constitué donne un résultat erroné et trompeur. Les producteurs

peuvent prélever eux-mêmes les échantillons ou confier cette tâche à un consultant dont les services comprennent l'échantillonnage du sol. Pour des instructions en matière d'échantillonnage, consultez la Publication 611F du MAAARO, le [Manuel sur la fertilité du sol](#). On peut se procurer des boîtes d'échantillonnage et des feuilles d'information directement auprès de tout laboratoire accrédité et auprès de nombreux agrofournisseurs. On peut acheter les tubes d'échantillonnage auprès de nombreux agrofournisseurs. La liste des laboratoires accrédités est accessible dans la Publication 811F du MAAARO [Guide agronomique des grandes cultures](#).

Les analyses de sol effectuées par les laboratoires accrédités de l'Ontario fournissent une base fiable sur laquelle élaborer des recommandations de fertilisation. Ces laboratoires accrédités par le MAAARO analysent des échantillons de sol pour déterminer leur acidité (pH), leur teneur en azote des nitrates, en phosphore, en potassium, en magnésium, ainsi que l'indice de zinc et de manganèse. Les recommandations expriment les quantités d'éléments nutritifs à ajouter au sol pour que la culture soit économiquement rentable. Les recommandations d'azote sont fondées uniquement sur les besoins des cultures, étant donné que les niveaux d'azote fluctuent énormément sur un très court laps de temps.

### **Analyse de tissus végétaux**

Les agriculteurs prélèvent aussi du tissu végétal (comme des feuilles, des pétioles) de grandes cultures et de cultures horticoles afin : 1) d'établir des recommandations de fertilisation; 2) de diagnostiquer les problèmes de fertilité, en particulier les carences en micronutriments. L'analyse du tissu végétal mesure la teneur en éléments nutritifs dans le tissu végétal. Ces résultats sont comparés aux plages normales établies pour la culture, identifiant si un élément nutritif donné est en excès, adéquat ou en carence.

Le moment du prélèvement et la partie du plant qui est échantillonnée ont un effet important sur les résultats de l'analyse du tissu végétal, puisque les concentrations d'éléments nutritifs dans un plant varient considérablement selon l'âge et les stades de croissance physiologique. Des instructions relatives à l'échantillonnage (comme le moment, les méthodes, les parties de la plante où prélever des échantillons,

etc.) se trouvent dans la Publication 611F du MAAARO, le [Manuel sur la fertilité du sol](#).

### **Macro-éléments cultureux**

L'azote, le phosphore et le potassium sont les trois principaux éléments nutritifs dont les cultures ont besoin.

- L'azote stimule la croissance des plantes, leur donne une couleur vert foncé et augmente leur teneur en protéines.
- Le phosphore favorise un enracinement hâtif, assure une croissance rapide et vigoureuse, est important dans la formation de graines et augmente la rusticité hivernale.
- Le potassium favorise l'accumulation d'amidon, augmente la vigueur des plants et la résistance à la maladie, renforce les tiges, améliore la qualité de la semence et augmente la rusticité hivernale des légumineuses fourragères.

Ces éléments nutritifs existent à l'état naturel dans le mélange de minéraux et de matière organique qui constitue le sol. Toutefois, comme les sols ne fournissent pas toujours tous les éléments nutritifs que les productions végétales modernes exigent, on en ajoute sous forme d'engrais, de fumier, de résidus de végétaux ou de fertilisants inorganiques.

Les macro-éléments proviennent soit de matières fertilisantes renfermant un ou deux des éléments nutritifs, soit d'engrais de mélange complets renfermant deux ou les trois macro-éléments. La quantité des macro-éléments dans l'engrais est indiquée sur le sac par trois nombres. Le premier représente l'azote (N), le deuxième, le phosphate  $P_2O_5$  et le troisième, la potasse ( $K_2O$ ). Un engrais 5-20-10, par exemple, renferme 5 % d'azote total, 20 % de phosphate assimilable et 10 % de potasse soluble.

L'urée, une matière fertilisante, renferme uniquement de l'azote dans une proportion de 46 % et sa teneur en éléments nutritifs figure donc ainsi : 46-0-0. Le chlorure de potassium est représenté par le rapport 0-0-60, et le phosphate diammonique, par le rapport 18-46-0. De nos jours, la plupart des engrais sont mélangés et vendus en vrac, prêts à être épandus sur les terres avant le dernier travail du sol préalable aux semis.

Les mélanges sont faits et épandus pour répondre aux besoins précis de la culture en croissance.

Les oligo-éléments sont des éléments nutritifs dont les plantes ont besoin en infimes quantités. Les sols en contiennent presque toujours suffisamment, mais une culture particulière peut souffrir en certains endroits d'une carence. L'apport d'oligo-éléments coûte cher et comporte des risques de toxicité si les concentrations dans le sol sont déjà suffisantes ou même excessives. Toujours consulter un conseiller en cultures reconnu avant de faire des apports d'oligo-éléments.

### ***pH du sol et chaulage***

La plupart des sols de l'Ontario sont alcalins, mais environ 10 % des sols ont un pH suffisamment faible pour que l'acidité du sol risque de nuire au rendement des cultures. La chaux agricole corrige l'acidité de ces sols et permet aux apports d'éléments nutritifs de produire leur plein effet. L'apport de chaux est déterminé par le pH tampon du sol. Il faut jusqu'à 6 à 18 mois à la chaux pour élever le pH du sol, d'où l'importance d'effectuer le chaulage bien avant la mise en place d'une culture sensible.

### **Fumier et cultures de couverture**

L'épandage de fumier enrichit le sol de matière organique et d'éléments nutritifs (azote, phosphore et potasse), favorise la formation de matière organique et contribue à maintenir une bonne structure de sol. Le maïs, le canola et le foin de graminées sont les cultures qui réagissent le mieux à la libération par le fumier liquide de niveaux élevés d'azote. Quand il est épandu correctement, le fumier peut réduire considérablement les coûts au chapitre des engrais chimiques.

Du fait de la principale forme sous laquelle il se trouve, l'azote provenant du fumier liquide s'évapore dans l'air si on laisse le fumier à la surface du sol sans le recouvrir. Dans le fumier solide, comme l'azote se trouve principalement sous forme organique, sa libération se fait sur une période plus longue. Par ailleurs, le fumier solide enrichit le sol d'une quantité plus grande de matière organique.

Une fois le fumier épandu uniformément à la grandeur du champ, l'incorporer le plus tôt possible, afin que les éléments nutritifs restent en place et qu'ils ne soient pas emportés avec les eaux de ruissellement. S'abstenir

d'épandre du fumier sur un sol gelé. L'incorporation peut se faire avec tout instrument de travail du sol qui mélange efficacement le fumier au sol.

En Ontario, un certain pourcentage de terres agricoles est drainé à l'aide de tuyaux. Il y a un risque que le fumier s'écoule dans les tuyaux de drainage par les interstices laissés dans le sol par les vers de terre et les racines ou par les fissures profondes et contamine l'effluent ou le cours d'eau récepteur. Les agriculteurs qui négligent ce risque s'exposent à être poursuivis comme pollueurs en vertu de la *Loi sur les pêches* ou de la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario*. Vous pouvez empêcher le fumier de pénétrer dans les tuyaux de drainage en faisant un travail préalable du sol, ou en injectant le fumier. Un taux d'épandage réduit ou une application sur une culture en croissance ou une culture de couverture peut réduire le risque.

Il est courant de contre-ensemencer le blé d'automne de trèfle rouge au printemps afin de réduire l'érosion du sol, d'améliorer la structure du sol et d'enrichir le sol d'azote au profit de la culture suivante. Le trèfle est habituellement détruit chimiquement ou par le travail du sol à l'automne, et est suivi d'une culture de maïs qui prélève l'azote.

Le recours aux cultures de couverture est une pratique de gestion des sols courante. Les fonctions des cultures de couverture sont multiples : protection contre l'érosion (seigle ou céréales), production d'azote (légumineuses), piégeage de l'azote (seigles, céréales, radis), maîtrise partielle des mauvaises herbes (seigle, culture de couverture de radis ou sarrasin), apport de matière organique et amélioration de la structure du sol (espèces à racines fibreuses). La culture de couverture peut être une seule espèce comme de l'avoine ou du trèfle, mais peut aussi être faite d'un mélange d'espèces, en fonction du but de la culture de couverture et de la compatibilité avec la culture qui suivra. Du seigle est souvent semé pour couvrir des terres faites de sols sableux après une récolte. Un mélange d'avoine et de radis est souvent utilisé après une récolte de blé, en particulier avec un épandage de fumier. Le choix d'une culture de couverture, quelle qu'elle soit, doit toujours tenir compte des besoins de l'exploitation, de sa gestion et des caractéristiques de la culture (si elle risque de devenir envahissante, par exemple).

## Lutte contre les mauvaises herbes

Les mauvaises herbes sont simplement des plantes qui poussent là où on ne les veut pas, de sorte que l'on considère comme une mauvaise herbe toute plante qui entrave la production normale d'une culture.

Les terres non cultivées peuvent rapidement devenir pour les terres cultivées avoisinantes d'importantes sources d'infestation par les mauvaises herbes. Même si toutes les mauvaises herbes sont une nuisance, la plupart sont faciles à maîtriser par le travail du sol ou l'utilisation rationnelle des herbicides. Pour trouver des renseignements exhaustifs sur la gestion des mauvaises herbes pour les grandes cultures ou les cultures horticoles, visitez le [Centre de protection des cultures de l'Ontario](#) où vous trouverez des recommandations relatives aux herbicides.

En Ontario, la plupart des herbicides agricoles ne sont vendus aux agriculteurs que s'ils possèdent un permis d'utilisation de pesticides. Pour se procurer ce permis, il faut réussir la formation sur l'utilisation sécuritaire des pesticides, élaborée par le [ministère de l'Environnement, de la Protection de la nature et des Parcs](#) et le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales. Pour vous inscrire à ce cours, communiquez avec le [Programme ontarien de formation sur les pesticides](#) au Collège Ridgetown en composant le 1 800 652-8573.

On parle de mauvaises herbes nuisibles dans le cas des mauvaises herbes qui posent un risque particulier

pour l'agriculture. La *Loi sur la destruction des mauvaises herbes* énumère 25 mauvaises herbes nuisibles (tableau 4) et précise que « la personne en possession d'un terrain détruit toutes les mauvaises herbes nuisibles qui s'y trouvent ». En vertu de la Loi, lorsqu'un terrain est loué, le locataire est la personne réputée en possession du terrain. Si le locataire refuse de détruire les mauvaises herbes nuisibles, c'est au propriétaire qu'il revient de le faire. Si les deux refusent de détruire les mauvaises herbes nuisibles, la municipalité peut s'en occuper et imputer le coût au propriétaire du terrain.

## Grandes cultures

Le vaste éventail de sols, de climats et de caractéristiques géographiques qu'on retrouve en Ontario se prête à des activités agricoles et à des productions végétales très diversifiées. Les agriculteurs ontariens font pousser des cultures pour nourrir le bétail et les humains partout dans la province, que ce soit dans les sols profonds à prédominance calcaire du bassin des Grands Lacs dans le Sud-Ouest de l'Ontario, où les hivers sont cléments et la saison de croissance longue, chaude et humide, dans les terres acides plus superficielles à prédominance de granit du Bouclier canadien, ou dans les loams profonds et froids des zones argileuses du Nord et les zones éparées caractérisées par une courte saison de production entre le lac Supérieur et la frontière manitobaine.

**Tableau 4. Mauvaises herbes nuisibles**

Dompte-venin noir	Cuscute	Euphorbe feuillue	Séneçon jabobée
Chardon vulgaire	Dompte-venin de Russie	Ciguë maculée	Anthriscus des bois
Chardon du Canada	Épine noire	Herbe à la puce	Panais sauvage
Tussilage pas-d'âne	Berce du Caucase	Herbe à poux	Ériochloé velue
Berbérus vulgaire	Égilope cylindrique	Stipe à feuilles dentées	
Cuprine vulgaire	Centauree	Gaillet mollugine	
Euphorbe cyprès	Kudzu	Laiteron lisse, laiteron des champs	

Source : *Loi sur la destruction des mauvaises herbes*, L.R.O. 1990.

Les espèces végétales cultivées dans chaque région de la province dépendent de la capacité de production inhérente à chacune. En règle générale, les cultures qui aiment la chaleur, comme le maïs, le soya et le blé tendre d'automne, sont les cultures dominantes dans le bassin des Grands Lacs dans le Sud de l'Ontario, là où les températures estivales et la longueur de la saison de croissance se rapprochent de celles du Midwest américain. Dans le Nord de l'Ontario et dans les régions du Centre et de l'Est de l'Ontario, situées à l'intérieur des terres, on privilégie les espèces qui aiment la fraîcheur, comme les graminées et les céréales de printemps. Le canola, sélectionné au départ pour les prairies froides, gagne en popularité comme culture commerciale dans les régions de l'Ontario qui offrent moins de 2 600 unités thermiques de croissance (UTC).

On classe les cultures agricoles en trois grandes catégories : les cultures fourragères, les céréales et les oléagineux.

## Cultures fourragères et gestion des pâturages

Les cultures fourragères sont des graminées, des légumineuses et d'autres cultures qui produisent des plants qu'on peut utiliser entiers pour les donner aux chevaux et aux ruminants, tels que les bovins, les ovins et les caprins. On peut récolter les fourrages et les entreposer à l'état très humide, comme ensilage, ou à l'état sec, comme foin. Ces cultures procurent un fourrage grossier qui garde en bon état le système digestif des chevaux et des ruminants, et fournissent l'essentiel des éléments nutritifs et de l'énergie nécessaires pour répondre à leurs besoins quotidiens.

La plupart des agriculteurs cultivent un mélange de graminées et de légumineuses afin d'offrir un équilibre d'éléments nutritifs aux animaux et de réduire les apports d'azote. Les légumineuses ont le pouvoir de fixer l'azote présent dans l'air en nitrates dans les nodules de leurs racines. Ces nitrates, utiles à la croissance des végétaux, sont ensuite assimilables par d'autres plantes et par les micro-organismes présents dans le sol (bactéries et autres) qui transforment la matière organique en humus et améliorent la texture et la capacité de rétention d'eau du sol.



**Figure 3.** Luzerne en fleur.

La luzerne (figure 3), le lotier corniculé, le trèfle blanc et le trèfle rouge sont les légumineuses fourragères les plus courantes. La phléole des prés, le dactyle pelotonné, la fétuque élevée et le brome sont les graminées fourragères les plus courantes. L'espèce choisie et la proportion légumineuses-graminées utilisée dépendent des conditions de sol, de la compatibilité des espèces, de la méthode de récolte et de l'espèce animale à nourrir. La Publication 19F du MAAARO, *La culture des pâturages*, présente des recommandations de mélanges pour différentes situations.

On peut semer les cultures fourragères par semis direct ou avec une céréale de printemps servant de culture-abri. Une culture-abri poussera plus vite que la culture fourragère vivace ensemencée, ce qui peut protéger les sols érodables pendant que la culture fourragère s'établit. Après la récolte de la culture céréalière, la culture fourragère vivace nouvellement établie croît rapidement, ce qui procure une couverture végétale dense pour la saison hivernale.

Les semis fourragers se font en avril ou au début de mai ou dès qu'on peut travailler le sol. On peut aussi, dans certaines conditions, faire les semis au début d'août, mais les semis faits en août exigent beaucoup de doigté, une excellente maîtrise des mauvaises herbes et une part de chance pour ce qui est d'obtenir suffisamment de pluie et de chaleur en août et en septembre.

On conserve la plupart des peuplements fourragers pendant 3 à 5 ans après les semis ou jusqu'à ce que le rendement devienne faible. Certaines espèces de

pâturage, si elles sont bien gérées, peuvent durer jusqu'à 10 à 15 ans sans être renouvelées.

Les cultures fourragères destinées à procurer du foin ou de l'ensilage préfané sont récoltées d'une à trois fois au cours de la saison, habituellement au début de juin, en juillet et en août. Le moment de la récolte est dicté par le degré de maturité de la culture. Les graminées atteignent leur pleine valeur nutritive avant que les épis commencent à apparaître. De même, l'idéal est de récolter les légumineuses lorsque les premières fleurs apparaissent. À ces stades, la récolte procure une valeur nutritive maximale par hectare de culture.

La saison de pâturage en Ontario s'étend de mai à octobre. La productivité à long terme d'un pâturage repose sur le choix d'un mélange de semences qui convient aux conditions de croissance du champ et à l'espèce animale mise au pâturage. L'établissement d'un bon peuplement, une fertilisation adaptée et la gestion des pâturages sont des facteurs de production tout aussi importants. Des pâturages bien gérés sont la source la plus économique d'aliments pour les ruminants et les chevaux. Une bonne gestion des pâturages tient tout à la fois compte des besoins nutritionnels du bétail, du taux de croissance et du stade de maturité des végétaux constituant les pâturages. Permettre au bétail d'accéder à tout le pâturage à la fois entraînera le sous-pâturage de certaines zones (c.-à-d. qu'elles atteindront une trop grande maturité et auront une faible valeur nutritionnelle) et le surpâturage d'autres (c.-à-d. un faible rendement, des plants stressés qui finiront par mourir). Une bonne gestion des pâturages permet au bétail d'accéder à de petites zones du pâturage, appelées enclos, à la fois. Cela force le bétail à brouter plus également à l'échelle de tout le pâturage et permet aux végétaux constituant le pâturage de se rétablir et croître à nouveau après avoir été brouté, ce qui permet de conserver une bonne qualité et un bon rendement.

On peut utiliser différents champs ou séparer le champ au moyen de clôtures électriques. On laisse les animaux brouter le champ une fois que la culture a atteint 15 à 25 cm (6 à 10 po) de croissance, puis on dirige les animaux vers un autre enclos lorsque ceux-ci ont brouté environ 10 cm (4 po) de la culture. Ces

hauteurs de pâturage varient selon l'espèce végétale cultivée et l'espèce animale mise au pâturage.

Une fois que les graminées ont formé leur épi et entrepris la grenaison, la valeur nutritive chute rapidement et les plants cessent de pousser. Si les graminées sont laissées dans le pâturage, fauchez-les afin que le champ puisse repousser uniformément. L'herbe ainsi fauchée peut être récoltée et servir comme foin pour nourrir les animaux pendant l'hiver. Poursuivez ce programme de rotation toute la saison. De bonnes bêtes sur des pâturages bien gérés peuvent produire un gain de poids allant jusqu'à 160 kg (350 lb) ou plus chaque saison, soit 400 kg (880 lb) de gain de poids par hectare.

L'adhésion à une Association pour l'amélioration des sols et des récoltes de l'Ontario de leur région aide les nouveaux agriculteurs à acquérir des connaissances sur les pratiques culturales efficaces et rentables. Consultez le site Web de l'[Association pour l'amélioration des sols et des récoltes de l'Ontario](#) pour de plus amples renseignements.



**Figure 4.** Maïs-grain prêt à être récolté.

Source : Shutterstock.com.

## Cultures céréalières

### Maïs

Le maïs est l'une des grandes cultures les plus importantes en Ontario. On le sème au printemps pour le récolter en septembre comme ensilage de plante entière destiné à l'alimentation animale ou en octobre et novembre pour le grain. Le maïs-grain (figure 4) sert à la fois à l'alimentation animale et à la fabrication de céréales de petit-déjeuner, d'alcool, de sucre, d'amidon et de divers sous-produits. Le maïs sucré est destiné directement à la consommation humaine.

### Avoine et orge

L'avoine et l'orge sont des céréales qu'on sème au printemps et qu'on utilise essentiellement pour nourrir les animaux. Certaines avoines sont cultivées à contrat pour des broyeurs de grains, qui peuvent préciser les cultivars et les qualités à produire. La paille provenant de l'avoine et de l'orge procure de la litière. Dans certaines régions de l'Ontario, l'avoine et l'orge sont semées ensemble comme « céréales mélangées » destinées aux animaux. Comme l'indique le tableau 5,

cette pratique n'offre, sur des sols bien drainés, aucun avantage sur les plans du rendement et de la qualité de l'aliment par rapport à l'orge cultivée seule. Lorsque les conditions de drainage laissent à désirer, l'avoine peut remplir les zones plus mouillées où l'orge pousse moins bien.

### Blé

En Ontario, on sème le blé d'automne entre la mi-septembre et la fin octobre, et on le récolte vers la fin juillet ou le début d'août. On cultive principalement trois types de blé d'automne : le blé tendre blanc, le blé tendre roux et le blé vitreux roux. Même si une petite partie de la production est destinée à l'alimentation animale, les cultivars de blé tendre servent généralement à la fabrication de farine à pâtisserie et le blé vitreux à la fabrication de farine panifiable. En raison de sa valeur sur le marché et de certaines de ses caractéristiques comme aliment pour le bétail, le blé n'est pas donné aux animaux, à moins qu'il ait été déclassé au niveau de la qualité.

Tableau 5. Grandes cultures courantes

Culture	Densité de semis habituelle		Date de semis approximative	Date de récolte approximative	Rendement moyen	
	lb/acre	kg/ha			lb/acre	kg/ha
Maïs-grain	16	18	mai	octobre-novembre	5 810	6 510
Avoine	85	95	fin avril-début mai	août	2 040	2 280
Orge	120	135	fin avril-tout début de mai	fin juillet-août	2 880	3 220
Blé d'automne	105	115	mi-septembre-mi-octobre	fin juillet	3 360	3 760
Céréales mélangées	100	115	fin avril-début mai	août	2 520	2 820
Soya	90	100	mi-mai-début juin	octobre	2 180	2 450
Canola	4,5	5	fin avril-début mai	fin juillet-début août	1 900	2 090
Haricots de grande culture	Très variable selon le calibre des semences		fin mai-début juin	fin août-mi-septembre	1 800	1 980

Conversion : kg/ha = lb/acre x 1,12 lb/acre = kg/ha x 0,89



**Figure 5.** Le blé est une culture polyvalente avec plusieurs utilisations.

Source : Shutterstock.com.

Les cultivars de blé de printemps sont semés entre le début avril et la mi-mai, et sont récoltés en août. La plupart des blés de printemps sont du type vitreux roux et servent à la fabrication de farine panifiable. On les cultive principalement dans le Centre, l'Est et le Nord de la province, là où les températures sont plus fraîches au printemps et au début de l'été.

La paille de blé procure de la litière et du paillis utile à la culture des petits fruits.

Le blé (figure 5) peut être commercialisé par l'intermédiaire de l'organisme [Grain Farmers of Ontario](#) (GFO) ou vendu à un exploitant d'éleveur à grains, à un marchand ou encore directement à une minoterie. On peut s'informer des détails des différents programmes de commercialisation offerts en s'adressant à un exploitant d'éleveur à grains ou à l'organisme GFO.

### **Seigle**

En Ontario, le seigle est principalement cultivé comme culture de couverture et comme fourrage. Le seigle est également utilisé par l'industrie de la distillation. On sème le seigle à l'automne pour ensuite soit l'enfourir comme engrais vert le printemps suivant, soit le récolter comme céréale en juillet.

## **Cultures oléagineuses et autres cultures**

### **Soya**

Le soya (figure 6) constitue la plus importante culture oléagineuse de l'Ontario et est planté en mai une fois les plus grands risques de gel écartés, et est récolté en septembre ou en octobre. Même si on le cultive principalement pour sa teneur en huile, le tourteau de soya est un supplément protéique important pour le bétail. On peut aussi traiter le soya à la chaleur ou le rôtir et le donner directement aux animaux comme supplément protéique et énergétique. Les fèves de soya non traitées peuvent être données au bétail, mais en quantité limitée. Le soya est commercialisé par l'intermédiaire de différentes filières locales de négociants.



**Figure 6.** Champ de soya prêt à être récolté.

Source : Shutterstock.com.

### **Canola**

Le canola est surtout cultivé pour sa teneur en huile, bien que le tourteau de canola soit utilisé comme supplément protéique dans l'alimentation animale. Le gros du canola cultivé en Ontario est du type de printemps et est semé en avril-mai, puis récolté en août-septembre. Le canola d'automne occupe une superficie très restreinte. On le sème à la fin d'août ou au début septembre pour le récolter en juillet suivant. Le canola de printemps donne de meilleurs résultats dans les régions les plus fraîches de l'Ouest ontarien, ou dans le Nord de la province.

### **Haricots blancs et colorés**

Les haricots blancs et colorés sont destinés à la consommation humaine et les pratiques de gestion visent par conséquent à produire des haricots de qualité supérieure qui ne présentent pas d'imperfections et ne sont pas fendillés ou coupés. On sème ces cultures fin mai–début juin et on les récolte fin août–septembre. Les haricots secs sont habituellement cultivés aux termes d'un contrat avec un marchand de grains titulaire d'un permis.

## **Cultures et activités horticoles**

Indépendamment de la culture horticole pratiquée ou de l'envergure de l'entreprise, la maîtrise des ravageurs et des maladies, de bonnes pratiques culturales, un plan de commercialisation sensé et une bonne analyse économique sont indispensables pour réussir. Les sections qui suivent donnent une meilleure idée des régions et des méthodes qui sont les plus indiquées pour les cultures horticoles en Ontario.

### **Serriculture**

Pour réussir en serriculture, il faut :

- Un marché bien défini.
- Un bon emplacement doté des aménagements nécessaires, comme un approvisionnement en eau de haute qualité, une source d'énergie (comme du gaz naturel), l'alimentation électrique et un accès facile aux transports. Choisissez un emplacement pouvant accommoder une future expansion.
- Un capital de départ et un fonds de roulement substantiels, le coût pour construire une serre moderne (dotée de haute technologie) en Ontario étant estimé à 1 million de dollars par acre.
- Un système de production bien planifié.
- De l'entregent.
- De l'expérience au niveau des exigences « mécaniques » de l'entreprise, y compris au niveau des systèmes complexes de chauffage, d'éclairage, de ventilation, de culture et d'arrosage.
- L'accès à une main-d'œuvre saisonnière ou annuelle en fonction de la culture et du modèle d'affaires. On estime qu'une serre légumière moderne nécessite 3 employés pour gérer un acre. D'autres cultures

peuvent demander moins de main-d'œuvre une fois qu'elles sont plantées ou mises en pot. Prenez aussi en compte les besoins en main-d'œuvre pour le côté commercial de l'exploitation (par exemple comptabilité, ventes, logistique, entretien, etc.).

- De l'expertise dans la lutte intégrée contre les ennemis des cultures ou l'accès à de l'expertise dans cette matière.
- Si un éclairage d'appoint est utilisé, il est recommandé qu'une exploitation serricole élabore une stratégie adéquate de réduction de l'éclairage afin de diminuer la pollution lumineuse durant la nuit.

Une fois la serre construite, les coûts liés au chauffage et à la main-d'œuvre sont les dépenses les plus importantes pour le propriétaire.

Les serres peuvent être recouvertes de matériaux permanents comme du verre, de l'acrylique ou de pellicule de polyéthylène. Les recouvrements doivent être remplacés au bout de quelques années. Chacun des trois types de recouvrement présente des avantages et des inconvénients, mais convient très bien à la serriculture. Le verre permet à davantage de lumière d'entrer dans la serre, alors que la pellicule de polyéthylène retient mieux la chaleur. La serriculture, que ce soit la culture hydroponique ou avec un substrat sans sol artificiel, exige de grandes quantités d'eau de haute qualité pour maintenir la croissance des végétaux et maîtriser les conditions du milieu offert aux racines. Selon le système cultural et le mois de l'année, il faut compter entre 0,7 et 1,5 m d'eau par mètre carré de surface de production. Il est recommandé de prévoir plusieurs sources d'eau propre pour s'assurer d'un approvisionnement suffisant. La qualité de l'eau peut avoir des répercussions sur le matériel d'irrigation.

Une source d'énergie d'urgence est nécessaire pour que, durant les pannes d'électricité, les installations de chauffage, de ventilation et d'irrigation ainsi que les ordinateurs qui les commandent puissent être alimentés en électricité. Assurez-vous que le groupe électrogène soit d'une puissance et d'un type permettant de répondre aux besoins de la serre et que les systèmes d'alarme garantissent que le personnel

essentiel peut être avisé des pannes d'électricité en tout temps.

Les principales cultures de serre sont celles de la tomate, du concombre, du poivron et de la laitue. Les légumes de spécialité, les piments forts, les aubergines et les petits fruits sont aussi cultivés en serre. La production se dirige par la suite surtout vers des entreprises de conditionnement ou d'expédition ou le marché du gros en vue d'être commercialisée par les supermarchés et les marchés de fruits et légumes. Les exploitations serricoles qui cultivent de la tomate, du concombre ou des poivrons et dont la superficie est supérieure à 464,5 mètres carrés (5 000 pieds carrés) doivent être membre de l'[Ontario Greenhouse Vegetable Growers](#) (OGVG). Cet organisme représente les producteurs dans le cadre des relations avec les organismes gouvernementaux, aide à la publicité et soutient la recherche.

La floriculture de serre produit des fleurs coupées et un vaste éventail de plantes en pot, de fleurs annuelles et vivaces et de plantes à massif. Ces produits sont commercialisés sur le marché du gros (les chaînes de supermarchés, les centres de jardinage et les fleuristes) ou directement au consommateur. Les entreprises de floriculture qui occupent plus de 1 858 mètres carrés (20 000 pieds carrés) sont tenues d'adhérer au chapitre ontarien de l'association [Flowers Canada Growers](#), l'organisme qui représente l'industrie et centre ses activités sur la commercialisation et la recherche. Des plants de qualité et une commercialisation efficace sont cruciaux pour le succès d'une entreprise étant donné que les consommateurs utilisent un budget discrétionnaire pour faire leurs achats de produits floricoles.

La lutte intégrée contre les ennemis des cultures consiste pour le producteur à inspecter systématiquement ses cultures à la recherche d'infestations et d'autres problèmes et à mettre en place un système planifié de prévention et des mesures visant à maîtriser la situation. Un programme de lutte intégrée maîtrise les ravageurs et les maladies dans la serre et débouche sur un produit de haute qualité à mettre sur le marché. Le recours aux agents de lutte biologique est un élément crucial d'un programme de lutte intégré contre les ennemis des cultures qui donne des résultats.

Les serriculteurs qui fonctionnent à petite échelle vendent habituellement leurs produits directement au consommateur et produisent la totalité ou quelques-unes des cultures légumières, certaines cultures florales, des plantes en pot et des plantes à massif.

### ***Eaux usées et matériel végétal utilisé des serres***

Une partie de la planification doit porter sur le traitement des eaux usées et du matériel végétal utilisé produits par l'exploitation. Les eaux usées doivent être traitées d'une manière qui ne soit pas préjudiciable à l'environnement. Des dispositions particulières sont prévues dans la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario* ainsi que dans la *Loi sur la gestion des éléments nutritifs* relativement au traitement et à l'élimination des eaux usées. Les serres produisent des quantités importantes de déchets biologiques provenant des parties non utilisées des plantes et des substrats. Le matériel végétal utilisé peut être détourné des sites d'enfouissement en créant des liens avec un programme local de compostage.

### **Exploitation maraîchère intensive**

La superficie nécessaire à la culture de fruits et légumes (figure 7) destinés au marché frais varie de moins d'un hectare (ou de quelques acres) à des centaines d'hectares (ou d'acres). Des facteurs comme la demande, les connaissances de l'exploitant, la disponibilité des capitaux, le matériel et la source d'eau d'irrigation déterminent l'envergure et le type de l'entreprise que l'on entend mettre sur pied.



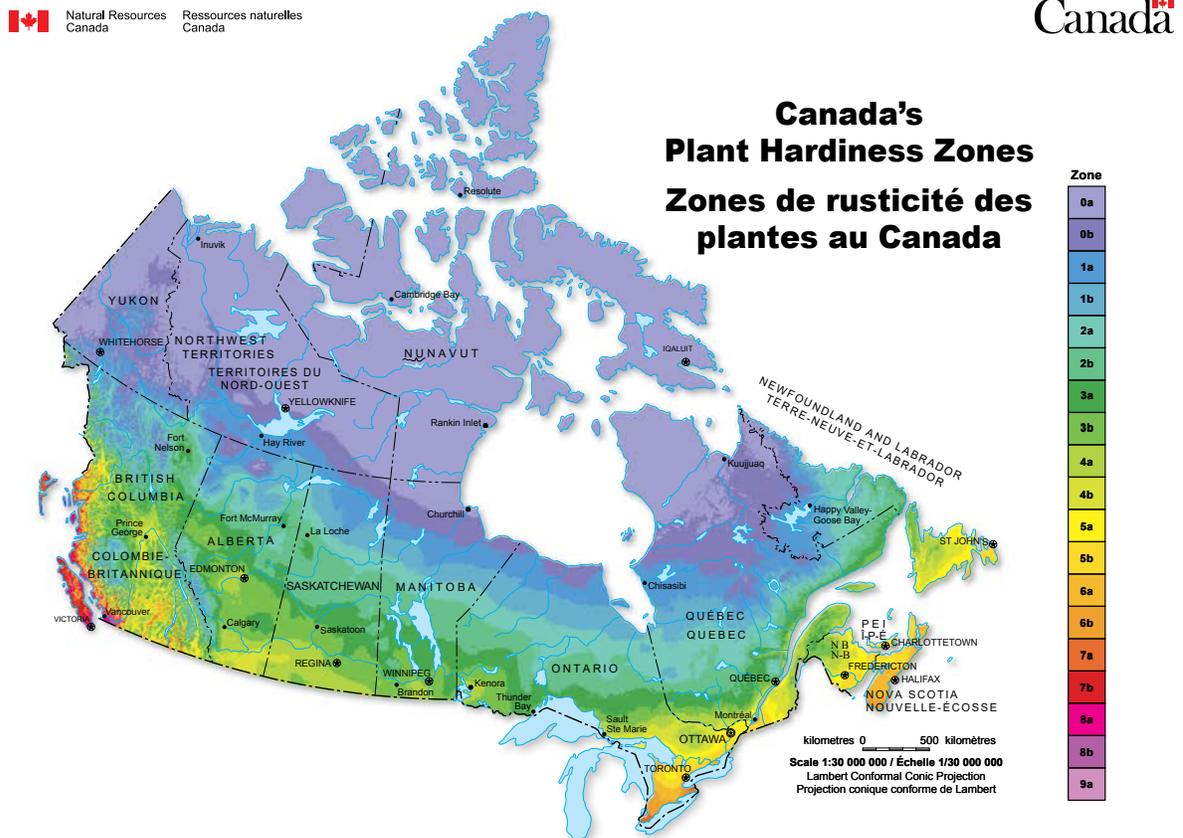
**Figure 7.** Les exploitations maraîchères intensives peuvent avoir une taille qui varie beaucoup.

Source : Shutterstock.com.

Malgré l'importance qui doit être accordée à bien connaître votre marché et à savoir comment vendre vos produits, la lutte contre les ennemis des cultures constitue le talon d'Achille de bien des nouveaux maraîchers. Les insectes, les maladies et les mauvaises herbes n'offrent aucun répit. La culture peut aussi souffrir du climat, de la dérive de pesticides et de désordres attribuables à des causes autres que les organismes nuisibles. Apprendre à remédier aux infections, aux infestations et aux désordres se traduit par des rendements plus élevés et une production de meilleure qualité.

Les secteurs public et privé offrent de nombreux programmes de gestion des cultures et de lutte contre les ennemis des cultures, ainsi qu'une foule de publications qui leur sont consacrées. [ServiceOntario](#) et le site Web du [MAAARO](#) diffusent de l'information et des guides portant sur différentes cultures.

Les températures hivernales minimales limitent la culture des arbres fruitiers et des arbres à noix comestibles à certaines zones du Sud de l'Ontario. Certaines espèces de fruits et légumes, notamment les crucifères (brocoli, chou de Bruxelles, chou-fleur, chou et chou vert) donnent de meilleurs résultats lorsque les températures sont inférieures à 25 °C. Les arbres fruitiers préfèrent les abords des lacs Érié et Ontario ainsi que certaines petites zones bénéficiant d'un microclimat près de la baie Géorgienne où l'on obtient de bons résultats avec les pommiers et les poiriers. Les arbres à noix sont cultivés dans la forêt carolinienne, au sud d'une ligne allant de la péninsule du Niagara jusqu'à Grand Bend ou Goderich sur le lac Huron. Il est important de connaître la rusticité hivernale des différentes espèces si l'on veut offrir un approvisionnement constant en produits de qualité, année après année.



**Figure 8.** Zones de rusticité du Canada.  
*Source :* Ressources naturelles Canada.

L'Amérique du Nord se divise en zones de rusticité. On en compte sept en Ontario, chacune étant divisée en sous-zones (a et b). La carte de la figure 8 indique la délimitation de ces zones en Ontario. Ces dernières indiquent où les diverses espèces d'arbres, d'arbustes, de plantes et de fleurs ont le plus de chances de survivre à l'hiver. Vous trouverez la zone de rusticité de votre municipalité sur le site Web de [Ressources naturelles Canada](#). Les zones reposent sur des facteurs comme les températures minimales enregistrées l'hiver, le nombre de jours sans gel, les précipitations durant l'été et les conditions de vent. Le nombre indiquant la zone de rusticité diminue à mesure qu'on monte vers le nord. Il augmente généralement à mesure qu'on descend vers le sud. Chaque zone représente une différence de dix degrés de température. Chaque zone est également divisée en sous-zones « a » et « b » afin d'offrir des détails encore plus pointus sur les températures. Ces sous-zones montrent une différence de cinq degrés de température.

Les cotes de rusticité ne sont données qu'à titre indicatif. Bien des végétaux parviennent à pousser dans des zones plus arides que leur zone de rusticité s'ils bénéficient d'un microclimat plus doux (comme une situation face au sud à l'abri du vent).

Consultez le site Web Gardening Know How: USDA Zone Explanation – [What Do Hardiness Zones Mean Exactly](#) (en anglais seulement) pour en savoir plus.

Le drainage, le climat et la nature du marché sont des éléments très importants à considérer dans le choix des cultivars et des espèces à cultiver. Pour le petit producteur maraîcher qui vend directement sa récolte aux consommateurs, les principes de commercialisation sont aussi importants que les modes de production. Il est indispensable à la prospérité et à la réussite d'une exploitation maraîchère de choisir et de cultiver les espèces de fruits et légumes qui procurent le meilleur rendement sur l'investissement (tableau 6), et de recourir aux techniques de culture et de commercialisation qui attirent les clients et les incitent à revenir. Dans le domaine de la culture maraîchère, le succès ou l'échec d'une exploitation dépend énormément des compétences en commercialisation du producteur.

### **Semis échelonnés**

Il est possible d'échelonner les semis de façon à répartir la récolte sur une plus longue période et à la faire coïncider avec des occasions précises. Douze mille épis de maïs prêts à être récoltés sur une période de cinq jours, c'est beaucoup d'épis à cueillir et à vendre. L'utilisation de différents cultivars, de différentes dates de semis ou d'une combinaison des deux permet de prolonger la saison de mise en marché. Avec le maïs sucré, on peut combiner des cultivars de début de saison et des cultivars de pleine saison, et échelonner les dates de semis pour s'assurer d'avoir du maïs commercialisable en tout temps de la mi-juillet jusqu'à l'Action de grâce.

### **Irrigation**

L'irrigation est de toute première importance dans la culture des fruits, des légumes et des arbres. Il est indispensable de disposer d'une source d'eau suffisante à proximité des cultures. Chaque type de système d'irrigation comporte ses avantages et ses inconvénients. Ainsi, choisit-on souvent un système d'irrigation goutte-à-goutte là où l'efficacité d'utilisation de l'eau est primordiale. Consulter le fascicule sur la gestion de l'irrigation de la série *Les pratiques de gestion optimales* pour plus d'information sur les choix de systèmes d'irrigation. Pour des conseils sur la conception d'un système d'irrigation, il est parfois nécessaire de consulter une entreprise spécialisée en irrigation.

Un permis de prélèvement d'eau doit être obtenu auprès du [ministère de l'Environnement, de la Protection de la nature et des Parcs](#) (MEPP) si plus de 50 000 L d'eau par jour sont prélevés à des fins d'irrigation. Ce permis est exigé indépendamment du fait que la source d'eau soit un lac, un ruisseau, une rivière ou un étang privé. La réglementation ne prévoit que très peu d'exceptions. Communiquer avec le bureau du MEPP le plus proche pour plus d'information.

### ***Main-d'œuvre nécessaire à la culture maraîchère***

- Le choix d'une combinaison de cultures doit tenir compte de la disponibilité d'une main-d'œuvre fiable ou expérimentée. Faudra-t-il embaucher des travailleurs pour accomplir certaines tâches?
- À quel moment cette main-d'œuvre sera-t-elle nécessaire?
- L'exploitation est-elle à même d'offrir du travail permanent pendant toute la saison ou le besoin de main-d'œuvre se limite-t-il à des semaines d'activité intense (comme les semis et la récolte)?
- Certaines cultures fruitières et légumières réclament une main-d'œuvre plus abondante que d'autres — combien d'heures êtes-vous prêt à travailler vous-même?

Même les activités d'autocueillette exigent de la main-d'œuvre pour poser les panneaux, installer les câbles destinés à diriger les gens, compter les unités cueillies, percevoir les frais, faire le désherbage et surveiller les cueilleurs. La formation et la supervision des travailleurs ainsi que la reconnaissance du travail accompli se traduisent par une diminution des problèmes de main-d'œuvre et des clients plus satisfaits.

Une bonne commercialisation passe par un bon service à la clientèle. Les employés qui sont le plus en contact avec le client doivent être ceux qui ont le plus d'entregent. Leur façon d'accueillir et de servir les gens peut faire la différence entre le succès ou l'échec de la mise en marché. La formation et la supervision des employés sont des pratiques de saine gestion des affaires.

Une inspection régulière des champs joue un rôle important dans la culture maraîchère. Pour s'assurer d'une maîtrise convenable des ennemis des cultures, les gestionnaires surveillent la croissance de leurs cultures au jour le jour et font le nécessaire pour régler d'éventuels problèmes au fur et à mesure qu'ils se posent. L'inspection vise aussi à déterminer le moment optimal pour récolter toute la culture ou chaque rang, afin de pouvoir vendre les produits au moment où leur qualité est optimale.

Tableau 6. Cultures maraîchères courantes

Culture	Densité de peuplement habituelle par ha (acre)	Semences ou plants de repiquage	Années avant une pleine production	Rendement moyen par ha (acre)	Heures de travail par année par acre	Exigences de sol
Fraises	cueillette de juin : 17 290–19 760 plants/ha (7 000–8 000 plants/acre)  fraises insensibles à la photopériode : 20 000 plants/acre (50 000 plants/hectare)	plants de repiquage	fraises pour la cueillette de juin : 1  fraises insensibles à la photopériode : la même année	cueillette de juin : 8 400–10 000 kg/ha ou 16 800 L/ha (6 000 pintes/acre ou 7 500–9 000 b/acre)  insensibles à la photopériode : 22 000–33 000 kg/ha (20 000–30 000 lb/acre)	1 250 heures/ha (506 heures/acre) (commercial)  353 heures/ha (143 heures/acre) pour l'autocueillette	bien drainé, riche en matière organique et fertile
Framboises	3 580–5 434 plants/ha (1 450–2 200 plants/acre)	plants de repiquage	3	5 000–10 000 kg/ha (2 000–4 000 lb/acre)	1 550 heures/ha (627 heures/acre) (commercial) 524 heures/ha (212 heures/acre) pour l'autocueillette	profond, bien drainé, riche en matière organique
Bleuets en corymbes	1 976–3 359 plants/ha (800–1 360 plants/acre)	plants de repiquage	4 ans avant la première récolte, 8–9 ans avant la pleine production	4 500–9 000 kg/ha (4 000–8 000 lb/acre)	146 heures/ha (59 heures/acre)	acide, bien drainé, riche en matière organique
Maïs sucré pour le marché frais	11,25–17,5 kg/ha (4,5–7 kg/acre)	semences	la même année	2 000–2 500 douzaines/ha (800–1 000 douzaines/acre)	127,5 heures/ha (51 heures/acre)	bien drainé
Courge ou citrouille	3,75–4,5 kg/ha (1,5–1,8 kg/acre)	semences ou plants de repiquage	la même année	2 500 citrouilles/ha (1 000 citrouilles/acre)	50 heures/ha (20 heures/acre)	bien drainé
Tomates pour le marché frais	12 500–20 250 plants/ha (5 000–8 100 plants/acre)	plants de repiquage	la même année	20–35 tonnes/ha* (8–14 tonnes/acre)*	450 heures/ha (180 heures/acre)	bien drainé
Poivrons pour le marché frais	Environ 27 500 plants/ha (environ 11 000 plants/acre)	plants de repiquage	la même année	15–20 tonnes/ha* (6–8 tonnes/acre)*	787 heures/ha (315 heures/acre)	bien drainé
Arbres de Noël	1 975–3 700 arbres/ha (800–1 000 arbres/acre)	plants de repiquage	7–12 ans	1 235–2 370 arbres/ha (500–960 arbres/acre)	270 heures/ha (110 heures/acre)**	un loam est idéal, bien drainé et aéré avec une teneur adéquate en matière organique

\*Données estimatives seulement.

\*\*Données estimatives pour les petites exploitations sans main-d'œuvre. Peuvent ne pas comprendre des fonctions périphériques comme l'entretien des bâtiments, l'administration et l'aménagement des terrains. Les économies de temps peuvent se multiplier pour les grossistes qui profitent d'une main-d'œuvre accrue et des efficacités d'échelle.

## **Entreposage**

Le froid est le secret de la fraîcheur. En refroidissant un produit, on ralentit son mûrissement et on en retient la saveur et la tendreté plus longtemps. Voilà les qualités que les clients recherchent. Les entrepôts frigorifiques élaborés coûtent cher à construire et à exploiter, mais il est possible pour un maraîcher inventif de se doter d'un petit entrepôt de construction artisanale. Ainsi, la carrosserie cargo d'un fourgon frigorifique d'occasion dotée d'un asperseur manuel ou automatisé et du drainage nécessaire répond très bien aux besoins d'une petite exploitation. La température d'entreposage n'est pas la même pour toutes les cultures. Tomates, poivrons et melons doivent être entreposés à des températures supérieures à 10 °C, tandis que les oignons et les légumes-feuilles ont besoin de températures beaucoup plus fraîches.

## **Commercialisation des fruits et légumes frais**

Les facteurs de production et les facteurs commerciaux qui influencent une activité dépendent du marché. Le marché des produits frais (détail ou gros), le secteur de l'autocueillette et celui de la transformation ont tous des exigences différentes. Que vous vendiez vos produits à un grossiste, livriez les produits directement au magasin ou offriez vos produits à partir d'un éventaire routier ou par autocueillette, le dénominateur commun demeure la nécessité, pour conserver votre marché, d'offrir un approvisionnement constant et au moment opportun en produits de qualité.

Quand on planifie des cultures maraîchères, se demander quel produit on vendra, où et comment, qui seront les concurrents et si la concurrence sera forte, quels facteurs attireront les clients et si l'emplacement répond aux besoins. Il est bon pour un nouveau jardinier maraîcher de visiter des marchés à la ferme et des entreprises d'autocueillette prospères, afin d'observer des installations bien pensées et de noter les pratiques marchandes qui attirent les clients et les incitent à revenir. Un plan de salubrité des aliments à la ferme est également important pour produire, transformer, manipuler et entreposer les aliments d'une manière qui prévient ou qui réduit les dangers pour la santé humaine. Étudier les risques et les

dangers que votre entreprise comporte sur le plan de la salubrité et la meilleure façon de les contrer.

Les éventaires routiers et les activités d'autocueillette offrent l'occasion de toucher un bénéfice supérieur à la vente en gros. Un commerçant qui sait s'y prendre peut se faire connaître pour la qualité de ses produits et s'attirer une clientèle prête à payer plus cher pour un produit qui a davantage de valeur. La vente directe permet d'économiser sur la main-d'œuvre, les contenants, l'entreposage, le conditionnement, les commissions et le transport.

Une publicité efficace attire les clients une première fois en piquant leur curiosité. Ce sont toutefois la qualité et le service qui les incitent à revenir. N'oubliez pas que les bâtiments, les aires de stationnement et même les toilettes contribuent à transformer les courses que les gens viennent faire en une expérience agréable.

Les panneaux de signalisation, les aires de stationnement et les accès au lieu d'affaires sont soumis à une réglementation qui relève du corps administratif responsable de la voie publique attenante. Si votre propriété longe une autoroute provinciale, vous devez faire approuver vos plans par le ministère des Transports de l'Ontario. Autrement, adressez-vous à votre municipalité ou aux autorités régionales.

Tout gestionnaire d'entreprise traite aussi directement avec des clients. La clientèle d'une entreprise d'autocueillette recherche l'occasion de faire une sortie en famille et de se procurer en même temps un produit frais et de la meilleure qualité qui soit. En revanche, les distributeurs de gros permettent d'écouler rapidement un volume de production important. Ils assurent l'essentiel des activités de mise en marché nécessaires en contrepartie d'une quote-part des produits tirés de la vente.

Bon nombre de nouveaux producteurs envisagent d'offrir des produits « à valeur ajoutée », comme des cornichons, des salsas ou des conserves. Il faut bien étudier les règles et la réglementation applicable aux entreprises qui accueillent des clients, offrent des aliments et en font la transformation. Visitez le site Web du MAAARO à [ontario.ca/agroentreprise](http://ontario.ca/agroentreprise) pour

obtenir plus d'information sur les exigences applicables aux nouvelles entreprises commerciales.

## Plants de pépinière et d'ornement

Bien des propriétaires fonciers en milieu rural sont attirés par la culture d'arbres et d'arbustes d'ornement. De prime abord, mettre de jeunes plants en terre, attendre qu'ils poussent et qu'ils rapportent leur pesant d'or semble être un moyen facile de faire de l'argent. Bien entendu, la réalité n'est pas aussi simple.

Comme toute nouvelle activité agricole, ce type de culture impose à l'exploitant de se demander quelles espèces cultiver et à qui il vendra ses plants. Doit-il opter pour la culture en pleine terre ou la culture en contenants? La production servira-t-elle à approvisionner des paysagistes et des centres de jardinage ou sera-t-elle vendue directement aux consommateurs? Dans le premier cas, quelles conditions doit-on remplir pour devenir fournisseur? Dans le second, pourquoi les clients iront-ils acheter à la ferme plutôt qu'à un centre de jardinage?

Les personnes qui se rendent à la pépinière y trouvent un éventail d'espèces ornementales, qu'il s'agisse d'arbres ou d'arbustes à feuillage persistant ou à feuilles caduques, ainsi que des plantes à fleurs vivaces ou annuelles. On se rend à la pépinière, non pas uniquement pour acheter, mais pour voir ce qu'il est possible de se procurer. Qu'est-ce que l'entreprise qu'on se propose de lancer aura-t-elle à offrir par rapport au centre de jardinage existant?

Un terrain plat fait d'un loam sableux qui se draine bien et est exempt de zones détrempées est idéal pour la culture de plants de pépinière. Ce type de sol favorise une croissance rapide et permet de déterrer facilement les plants cultivés en pleine terre. Un terrain plat est moins vulnérable à l'érosion hydrique, quoiqu'il puisse être également soumis à l'érosion éolienne. Bien des producteurs érigent des brise-vent tout autour des champs afin de freiner la course du vent.

Les pépiniéristes produisent de plus en plus de matériel de pépinière en contenants dans des substrats sans sol. Cette méthode facilite la manutention et la récolte à toute période de l'année, en plus de donner un système racinaire compact qui survit plus facilement à la transplantation. La production de matériel de

pépinière oblige à se doter d'installations et de matériel permettant de mélanger et de manipuler les substrats d'empotage. La production de plants en contenants se fait suivant des techniques qui sont différentes de celles qu'on utilise pour la production en plein champ. Quand ils envisagent d'adopter un système de production en contenants, les nouveaux entrepreneurs doivent donc se familiariser avec les particularités de cette production (comme les soins à apporter durant l'hiver) et ses besoins propres en matériel et en main-d'œuvre.

La ferme qui produit des plants de pépinière doit se trouver dans une zone de rusticité qui est compatible avec les cultures pratiquées et sur une terre dont le pH se situe entre 6,0 et 7,5. Ces conditions donnent l'assurance que la plupart des plants pourront prospérer sous les conditions locales. Pour ce qui est des espèces qui réclament un sol très acide, on peut les cultiver en contenants ou se les procurer aux fins de revente auprès de pépiniéristes grossistes. Les pépiniéristes débutants ont intérêt à ne pas trop s'écarter des fourchettes de rusticité ou de pH recommandées, tant qu'ils n'ont pas acquis passablement d'expérience.

L'accès à de l'eau d'irrigation de bonne qualité est indispensable à la production de plants de pépinière. Toutes les éventuelles sources d'eau d'irrigation doivent être analysées avant l'utilisation. Il s'agit de déterminer le pH de l'eau, sa teneur en bicarbonates, sa conductivité électrique (CÉ) et ses teneurs en sels sous forme de sulfates, de sodium et de chlorures. Le producteur a le choix entre plusieurs types de systèmes d'irrigation. Faites-vous aider d'un consultant en irrigation pour planifier le système. Comme mentionné plus haut, un permis de prélèvement d'eau peut s'avérer nécessaire.

Pour produire des plants de pépinière de bonne qualité, on doit adopter un programme de lutte intégrée contre les ennemis des cultures, lequel comprend une surveillance régulière des zones de production pour détecter les problèmes liés aux mauvaises herbes, aux maladies et aux ravageurs.

Le [Collège Humber](#), l'[Université de Guelph](#) et la [Niagara Parks Commission School of Horticulture](#) offrent des cours pratiques sur la culture et l'entretien des plants

de pépinière. Il existe aussi des cours qui se donnent à distance sur la culture des plants de pépinière, l'expansion des affaires et la commercialisation. Pour de l'information sur la culture et l'entretien des plants de pépinière en Ontario, voir le site Web du MAAARO à [ontario.ca/cultures](http://ontario.ca/cultures).

## Activités d'élevage

En plus de choisir le type d'élevage dans lequel ils veulent s'engager, les nouveaux éleveurs doivent faire un choix entre trois types et intensités d'activité. Ils peuvent opter pour l'élevage commercial, l'élevage d'animaux d'exposition ou de reproduction ou simplement l'élevage d'animaux comme loisir pour leur propre utilisation et leur plaisir personnel. Indépendamment du type d'élevage, il incombe aux producteurs de respecter les normes de soins applicables à tous les animaux qu'ils gardent en captivité et qu'ils élèvent. Les éleveurs sont tenus de se conformer aux codes de pratiques établis en matière de santé et de bien-être des animaux. Des liens menant à des sites utiles sont donnés sous Santé et bien-être des animaux, dans la section consacrée aux ressources.

Des activités de loisir se transforment parfois en initiatives commerciales. On commence souvent par pratiquer l'élevage à temps partiel en vendant les animaux excédentaires, puis on s'y adonne à temps plein, à partir du moment où la production devient plus intense et où le marché se crée. Bien qu'on puisse commencer à présenter des animaux à des foires et à des expositions comme activité de loisir, ce sont surtout les producteurs d'animaux de race pure qui s'adonnent à cette activité dans le but de faire connaître leur troupeau.

Les expositions d'animaux permettent au nouveau producteur de mieux connaître les différentes races, mais elles ne sont pas l'endroit où celui-ci pourra parfaire ses connaissances sur les techniques de production commerciale. Les nouveaux agriculteurs gagnent à visiter une ferme de démonstration, à participer à des journées portes ouvertes et à visiter des foires commerciales et de véritables fermes commerciales. Toujours prendre soin de téléphoner avant d'aller visiter une ferme pour s'assurer d'être bienvenu et de ne pas gêner les activités normales.

Dans bien des fermes d'élevage commercial, notamment de volaille, de porcs et de bovins laitiers, les visiteurs ne sont pas les bienvenus en raison des risques de transmission de maladies par les vêtements et en particulier par les chaussures. Certains éleveurs exigent des visiteurs qu'ils revêtent un survêtement particulier et des bottes, ou qu'ils se douchent avant d'entrer dans les installations. Cette précaution est de rigueur pour quiconque pénètre dans les bâtiments, qu'il s'agisse d'un visiteur, d'un consultant ou d'un travailleur.

## Reproduction animale

Chaque espèce animale possède ses propres caractéristiques de reproduction. Au sein des espèces, certaines races ont évolué de façon différente avec le temps et sont devenues plus prolifiques que d'autres. Les éleveurs modernes connaissent des moyens de tirer parti des caractéristiques de ces races et espèces.

Le tableau 7 montre le cycle général des chaleurs (œstrus) pour les grandes espèces d'élevage et la durée de gestation de chacune.

## Alimentation animale

Nourrir les animaux est une démarche scientifique complexe. Les besoins alimentaires varient considérablement selon que les animaux sont jeunes, à maturité ou en production intensive. Si l'on comprend quelques-uns des principes de base, l'alimentation animale se trouve facilitée dans la pratique.

Les protéines sont les blocs de construction qui forment le tissu musculaire, et les besoins quotidiens en protéines augmentent pendant les périodes de croissance rapide, de reproduction et de production. Cette exigence diminue lorsque les animaux parviennent à maturité et lorsque les animaux de marché approchent de leur poids de marché. Les végétaux ne renferment pas tous les mêmes protéines et les différentes espèces de volaille et d'animaux n'ont pas toutes besoin du même genre de protéines. Consultez un conseiller en nutrition avant de décider du supplément protéique à utiliser.

En plus des protéines, les animaux ont besoin d'énergie, de vitamines et de minéraux. Cela est d'autant plus vrai dans le cas des jeunes animaux, des

foetus, qui connaissent une croissance rapide durant le dernier tiers de la gestation, et de tous les animaux durant les périodes de production intense et de croissance rapide. On doit durant ces périodes enrichir la ration de céréales et de suppléments.

Les animaux à maturité qui ont terminé leur croissance ont besoin de moins d'énergie. On peut alors réduire la quantité totale d'aliments qu'ils ingèrent, surtout les céréales et les oléagineux, ou modifier la proportion, dans la ration, des aliments à fortes et à faibles teneurs en énergie. Un apport énergétique trop élevé entraîne la formation de réserves de graisse, surtout dans les périodes de ralentissement de la croissance, de gain de poids moins rapide ou de réduction du travail (dépense énergétique).

Les animaux ont besoin de sel, de minéraux et de vitamines dans leur ration. Offrez aux ruminants des vitamines, des minéraux et du sel en tout temps. Ces produits sont vendus sous forme de blocs à lécher ou sous forme de mélanges granulaires qu'on place près des sources d'eau, mélangés dans la ration totale mélangée (RTM), ou saupoudrés sur celle-ci. Pour les porcs et la volaille, le sel, les minéraux et les vitamines sont toujours ajoutés au mélange d'aliments.

Toutes les catégories de bétail doivent avoir en tout temps accès à de l'eau propre. L'eau est peut-être le facteur qui contribue le plus à maintenir le troupeau en bonne santé. Vérifiez l'eau tous les jours pour vous assurer qu'elle est propre et fraîche et n'a pas été contaminée ni souillée.

Selon la physiologie de leur système digestif, les animaux entrent dans l'une des trois catégories

suivantes : les ruminants, les monogastriques, ou animaux à un seul estomac, et les non-ruminants. Les ruminants ont un estomac à quatre compartiments, le plus gros étant appelé le rumen. Ce type d'estomac est adapté à la digestion de quantités importantes de matière fibreuse, connue sous le nom de fourrage grossier. Les vaches, les moutons, les chèvres, les cervidés et les bisons font partie de cette catégorie, et ils pratiquent tous une deuxième mastication. L'alimentation de ces animaux est à base notamment de graminées et de légumineuses, enrichies de céréales lorsqu'ils ont besoin d'un plus grand apport d'énergie, et de tourteaux d'oléagineux lorsqu'ils ont besoin de plus de protéines. Des vitamines et des minéraux sont ajoutés pour garder les animaux en santé.

Les monogastriques, comme les porcs et la volaille, n'ont pas la capacité de digérer des quantités importantes de fibre. Leur alimentation se limite à des céréales à forte valeur énergétique, équilibrées par des tourteaux d'oléagineux qui leur fournissent les protéines dont ils ont besoin. On enrichit leur ration de minéraux et de vitamines pour solidifier leur ossature et les garder en santé.

Les équidés et les léporidés (lièvres et lapins) sont des non-ruminants. Leur appareil digestif est différent de celui des autres monogastriques. Ils ont besoin d'une alimentation riche en fibres, du fait que chez ces espèces, c'est le gros intestin, ou colon, plutôt que l'estomac, qui est très développé. Leur alimentation se rapproche davantage de celle des ruminants que de celle des porcs.

**Tableau 7. Durée des chaleurs et de la gestation chez les animaux de ferme**

Espèces	Fréquence de l'œstrus	Moment de l'œstrus	Durée de la gestation
Bovins	18 à 24 jours	à longueur d'année	279 à 290 jours
Moutons	14 à 19 jours	du début de l'automne au début de l'hiver	144 à 151 jours
Chèvres	20 à 22 jours	du début de l'automne au début de l'hiver	147 à 153 jours
Porcs	20 à 22 jours	à longueur d'année	112 à 117 jours
Chevaux	21 à 22 jours	de mai à juillet	330 à 345 jours

Source : D'après un article du *Merck Veterinary Journal*, 3<sup>rd</sup> Edition, Merck Co., Inc.

Une fois les notions de base bien comprises, il ne reste plus pour le nouvel éleveur qu'à entretenir des rapports suivis avec un conseiller en élevage ou un nutritionniste et un représentant du fournisseur d'aliments, afin de formuler un programme d'alimentation complet pour son type d'élevage particulier.

## Fumier et animaux morts

La gestion du fumier et l'élimination des cadavres d'animaux sont des tâches auxquelles aucun éleveur ne peut se soustraire.

### Fumier

Le fumier peut être une matière fertilisante précieuse pour une exploitation agricole. Le fumier se présente sous différentes formes, mais on le classe généralement en deux catégories, selon qu'il est solide ou liquide. Chaque système de manutention du fumier possède ses caractéristiques propres, qui sont autant de points que le nouveau producteur doit prendre en considération dans sa planification.

Les nouveaux producteurs doivent prendre connaissance de la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs* pour déterminer quelles responsabilités ils ont. Ils peuvent aussi consulter les nombreuses fiches techniques et ressources ainsi que les spécialistes en environnement du MAAARO. Le Programme Canada-Ontario des plans agroenvironnementaux est un outil formidable pour aider les producteurs, nouveaux ou établis, à évaluer la performance environnementale de leur exploitation et de l'emplacement de leur ferme.

### Demandez-vous :

- Que comptez-vous faire avec le fumier?
- Possédez-vous les installations de stockage adéquates pour maximiser la valeur fertilisante du fumier?
- Possédez-vous une surface suffisante pour épandre le fumier?
- Comment gérez-vous les eaux de ruissellement provenant des enclos d'animaux d'élevage et des structures de stockage à ciel ouvert?
- Comment manutentionnez-vous le fumier?
- Achèterez-vous de l'équipement ou engagerez-vous plutôt un exploitant à forfait pour épandre le fumier?
- Avez-vous vérifié si vous devrez vous doter d'une stratégie ou d'un plan de gestion des éléments nutritifs? Quiconque envisage de construire ou d'agrandir un bâtiment d'élevage ou une installation de stockage du fumier doit, si l'exploitation produit plus de 5 unités nutritives, faire approuver une stratégie de gestion des éléments nutritifs avant d'entreprendre les travaux.

### Animaux morts

Les producteurs font tout en leur pouvoir pour réduire les cas de mortalité, mais il est inévitable dans un élevage que des animaux meurent. Les producteurs doivent acquérir les connaissances pertinentes, planifier et se doter de la technologie nécessaire pour éliminer les cadavres d'animaux morts.

Les méthodes d'élimination et de gestion possibles sont décrites dans le Règlement de l'Ontario 106/09, pris en application de la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs*, règlement qui traite de l'élimination des cadavres d'animaux d'élevage à la ferme, ainsi que dans le Règlement de l'Ontario 105/09, pris en application de la *Loi de 2001 sur la qualité et la salubrité des aliments*,

règlement qui traite de l'élimination des animaux morts hors de la ferme (c.-à-d. par un ramasseur agréé). Ces règlements prévoient des normes visant à protéger l'environnement, la santé des animaux et l'approvisionnement alimentaire. Voici certaines options pour l'élimination des animaux morts à la ferme :

- collecte par un ramasseur titulaire d'un permis;
- compostage;
- incinération;
- utilisation de conteneurs d'élimination;
- enfouissement;
- digestion anaérobie;
- transport jusqu'à une installation d'élimination détentrice d'un permis;
- transport jusqu'à un lieu d'élimination des déchets approuvé;
- remise pour autopsie à un vétérinaire.

Il incombe aux producteurs de se familiariser avec les dispositions réglementaires qui s'appliquent au mode de gestion des animaux morts qu'ils choisissent avant d'avoir à s'occuper d'un animal mort. Les producteurs sont tenus de consigner par écrit dans des registres, qu'ils conserveront pendant au moins deux ans, les précisions sur l'élimination des cadavres d'animaux. De plus amples renseignements sur les options de manutention et d'élimination des cadavres d'animaux d'élevage sont disponibles sur le site Web du MAAARO à [ontario.ca/cadavresdanimaux](http://ontario.ca/cadavresdanimaux).

### Production laitière

La production laitière est très exigeante en capital de départ et en aptitudes de gestion. L'alimentation et la gestion des bovins laitiers constituent à la fois une science et un art. À défaut du doigté nécessaire, on s'expose à des problèmes de maladies et à une production de lait impossible à vendre.

Sur une ferme laitière, la traite, comme les autres corvées d'ailleurs, ne souffre aucun retard, si l'on tient à maintenir le troupeau en bonne santé et la production au niveau nécessaire pour assurer la rentabilité de l'exploitation. Une entreprise laitière est rarement viable si elle est exploitée à temps partiel.

Les registres des établissements laitiers suggèrent que des producteurs laitiers d'expérience ont besoin d'au moins 60 % de capitaux propres s'ils veulent tirer un bénéfice raisonnable de leur exploitation.

Avant de pouvoir vendre du lait, le producteur laitier doit acheter de [Dairy Farmers of Ontario](#) (DFO) un contingent, c'est-à-dire le droit de livrer ce lait. Les producteurs sont payés en fonction de la teneur du lait en matière grasse, en protéines et en solides du lait. Le coût du contingent constitue un élément déterminant à considérer pour qui veut démarrer une exploitation laitière. On recommande aux personnes qui envisagent sérieusement d'exploiter une ferme laitière de communiquer avec le représentant local de DFO en s'adressant directement à cet organisme.

### Eaux de lavage de laiterie

Une partie de la planification doit porter sur le traitement des eaux usées produites par l'exploitation. Les eaux usées doivent être traitées d'une manière qui ne soit pas préjudiciable à l'environnement. Des dispositions précises visant le stockage, la manutention, le traitement et l'élimination des eaux usées sont prévues par la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario* et la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs*. Par ailleurs, des renseignements relatifs aux eaux de lavage de laiterie se trouvent aussi dans la fiche technique du MAAARO [Gestion des eaux de lavage des salles de traites](#).

### Races laitières

Les élevages de bovins laitiers de l'Ontario sont constitués majoritairement de vaches de race Holstein (figure 9). Ce sont des vaches de grande taille reconnues pour leur grande capacité de production de lait. En moyenne, le lait d'une Holstein renferme autour de 4 % de matière grasse.

Les vaches de race Jersey ont une robe entièrement havane ou brune, ou tachetée de brun et de blanc, et sont plus petites que les vaches de race Holstein. Elles produisent des quantités moins importantes de lait, mais celui-ci renferme en moyenne 4,8 % de matière grasse. Des progrès récents au niveau de la sélection génétique ont permis d'accroître considérablement la taille et la capacité de production des vaches Jersey.

Les autres bovins laitiers élevés en Ontario appartiennent aux races Ayrshire, Guernsey, Suisse brune et Shorthorn laitière.



**Figure 9.** Les vaches de races Holstein sont facilement reconnaissables avec leurs marques noires et blanches ou rouges et blanches.

## Bovins de boucherie

Il existe trois grands types d'élevages de bovins de boucherie : les exploitations de naissance, d'engraissement (qu'on appelle aussi semi-finition) et de finition. Les exploitations de naissance s'occupent de la reproduction, de la mise bas (vêlage) et de l'engraissement des veaux jusqu'au sevrage. L'entreprise d'engraissement se spécialise dans l'engraissement des veaux de leur sevrage jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids de 363 à 408 kg (800 à 900 livres) avec une ration contenant une teneur élevée en fourrage. La finition est la dernière étape du nourrissage où les bovins se voient offrir une ration riche en céréales en préparation de leur transformation en viande. Toute la viande vendue en Ontario doit obligatoirement avoir été transformée dans un établissement de transformation sous inspection provinciale ou fédérale. Toute viande destinée à être vendue à une autre province ou à un autre pays doit obligatoirement avoir été transformée dans des installations sous inspection fédérale. Dans le secteur des bovins de boucherie, ce sont les unités de mesure du système impérial qu'on utilise pour décrire le poids et les prix de vente des animaux. Le facteur de conversion est le suivant : 1 lb = 0,453 kg.

La production de naissance peut inclure la production de races de reproduction pures ou commerciales (issues de croisement). Il n'est pas recommandé aux novices

de s'adonner à ce type d'activité tant qu'ils n'ont pas acquis beaucoup d'expérience dans le domaine grâce à des contacts avec le segment de l'industrie bovine des vaches de races pures.

## Races de boucherie

Les éleveurs de bovins de boucherie utilisent généralement des races traditionnelles d'origine britannique comme les Angus, Hereford et Shorthorn, ainsi que des races plus maigres à croissance plus rapide d'origine européenne comme les races Charolaise, Simmental et Limousin.

Les races britanniques sont reconnues pour leur capacité à procurer de bons gains de poids à partir de fourrages peu coûteux, et de bonnes caractéristiques de persillage. Les races européennes sont reconnues pour leur croissance rapide, la production de carcasses maigres aux muscles bien développés. Les veaux issus de croisements croissent plus vite et affichent un meilleur indice de conversion que la moyenne obtenue pour leurs parents, en raison d'un phénomène génétique connu sous le nom d'hétérosis ou vigueur hybride.

## Naissance

Dans la plupart des cas, les naisseurs visent à élever des animaux de remplacement pour le troupeau de vaches, ainsi que des veaux destinés à la production d'engraissement. Il peut arriver que des naisseurs achètent des animaux de remplacement provenant d'autres troupeaux. Certains naisseurs élèvent aussi des taureaux qui deviendront des reproducteurs. En fin de compte, le naisseur a pour but de produire au sevrage, un veau de bonne taille et en bonne santé au plus faible coût possible. Pour ce faire, il doit sélectionner des vaches fortes, qui produisent beaucoup de lait et vêlent facilement sans assistance humaine, et les faire s'accoupler aux taureaux de boucherie qui donneront les veaux les plus demandés par les finisseurs.

Pour la production commerciale de veaux destinés au parc d'engraissement, on croise généralement des vaches et des taureaux de races différentes (ce qu'on appelle un croisement terminal). Les veaux sont habituellement vendus après le sevrage à l'âge de six à sept mois à un poids variant de 227 à 318 kg (500 à 700 lb) ou comme animaux d'un an à un poids

de 363 à 454 kg (800 à 1 000 lb). Des pèse-bétail et des installations pour la manipulation des bovins qui permettent de les trier et de les manipuler facilement sont des éléments fondamentaux de la production et de la gestion d'une exploitation de bovins de boucherie. La tenue de registres est un autre aspect important de la production de naissance pour réaliser des progrès génétiques et conserver un troupeau en santé.

La décision d'opter pour une race ou une autre dépend avant tout du marché. Les exploitants de parcs d'engraissement veulent des veaux de grande taille qui sont maigres et musclés et sont prêts comme bovins de marché à un poids d'environ 544 à 689 lb (1 200 à 1 500 lb). Pour atteindre cet objectif, le naisseur commercial se constitue un troupeau fait de vaches qui produisent beaucoup de lait (figure 10) et sont de bonnes mères, et d'un mâle reproducteur qui transmet de bonnes qualités de croissance et de conformation de la carcasse, comme le persillage. Il peut, par exemple, croiser des vaches issues d'un croisement de Hereford-Simmental avec un taureau Charolais.



**Figure 10.** Une exploitation de naissance a besoin de vaches produisant beaucoup de lait et qui sont de bonnes mères.

Vers la fin de la période de sevrage, on peut commencer à présenter aux veaux des aliments à base de céréales dans un endroit inaccessible aux mères, ce qu'on appelle un coin à veaux ou un compartiment de dérobée. L'alimentation complémentaire familiarise les veaux avec une alimentation solide à base de céréales avant leur sevrage pour aider à préparer les veaux à l'environnement d'un parc d'engraissement ou à compenser de mauvaises conditions de pâturage.

Quand des veaux sont envoyés pour le marché, il est important de se rappeler que plusieurs facteurs influenceront le processus de détermination du prix (c'est-à-dire le prix établi pour les veaux au moment de la vente). Voici les principaux facteurs qui auront une influence :

- **Le potentiel de croissance** : la grosseur de l'ossature, le fait que les veaux sont issus d'un croisement, leur état général et leur poids.
- **La castration et l'écornage** : ces opérations devraient être effectuées quand les animaux sont en bas âge; si elles sont faites sans cruauté, elles ne leur causent alors qu'un minimum d'inconfort. Consulter un vétérinaire local pour des conseils et une formation sur la façon de s'y prendre.
- **L'uniformité de la taille et du type** : par exemple, si l'on garde dans un groupe tous les veaux Hereford-Charolais qui pèsent entre 204 et 227 kg (450 et 500 lb), et dans un autre tous les veaux Angus-Simmental qui pèsent entre 227 et 250 kg (500 et 550 lb), on obtient des prix plus élevés que si tous les veaux sont vendus comme un même lot. De même, il faut vendre dans des lots différents les bouvillons (mâles castrés) et les génisses. Les ventes avec tris préliminaires aideront à regrouper en lots semblables des bovins de boucherie destinés à des parcs d'engraissement. Le fait de maintenir une saison de mise bas étroite aide à créer l'uniformité de la production de veaux de l'année.
- **La santé des veaux** : certains exploitants de parc d'engraissement voudront connaître le statut vaccinal et l'historique de traitement des veaux (en fonction du type de transaction de vente).

Le bénéfice tiré d'une exploitation de naissance a tendance à être cyclique et tributaire de l'offre et de la demande. Ces cycles sont influencés par le prix des bovins gras, le prix des viandes, le prix et l'offre des céréales de provende, du moment de la commercialisation et des conditions du marché mondial. Les tendances observées au niveau de la consommation influencent aussi le prix pratiqué sur les marchés de gros ou à la ferme.

La nécessité de limiter les coûts et la capacité des bovins de boucherie à convertir en muscle des fourrages grossiers font en sorte que les activités de

naissage ont normalement cours là où les pâturages poussent abondamment, où les terres sont peu coûteuses et où il est impossible de pratiquer des cultures qui rapportent davantage, comme celles du maïs et du soya. Les activités de naissance peuvent souvent être pratiquées dans des zones où la topographie, la pierrosité du sol, le mauvais drainage ou la fraîcheur des températures pendant la saison de croissance limitent une production plus intensive.

Règle générale, il faut un grand nombre de vaches pour qu'une entreprise de naissance soit une activité à temps plein viable. Cela s'explique par le fait que le rendement par veau n'est habituellement pas élevé. Des troupeaux plus petits peuvent facilement convenir à une activité à temps partiel pour les nouveaux agriculteurs, les débutants, ceux qui pratiquent l'agriculture à temps partiel ou les producteurs qui se sont créé un marché à créneaux. Un taureau peut servir à féconder de 25 à 30 vaches, ou même le double si les vaches sont groupées en fonction d'une mise bas au printemps et d'une autre à l'automne. Pour la reproduction naturelle, les exploitants de troupeaux plus gros doivent envisager un second taureau (ou plus) afin de maintenir le rapport taureau-vache mentionné plus haut. L'insémination artificielle constitue une option de reproduction, mais exige toutefois beaucoup de temps durant la saison de reproduction. Informez-vous auprès d'un vétérinaire ou d'un technicien en insémination artificielle des points à prendre en considération relativement à l'insémination artificielle et notamment à la gestion du troupeau.

Objectifs de rendement d'une exploitation de naissance :

- production de veaux de l'année de 90 % (c. à d. au moins neuf veaux sevrés pour dix vaches);
- taux de conception de 90 %;
- poids au sevrage de 250 kg (550 lb) ou plus pour les bouvillons à 200 jours de vie;
- poids au sevrage de 250 kg (500 lb) ou plus pour les génisses à 200 jours de vie;
- vaches produisant un veau par année (selon un intervalle entre vêlages de 365 jours);
- vaches donnant naissance à un premier veau à l'âge de 2 ans et demeurant productives jusqu'à 8 ou 10 ans et plus.

### ***Semi-finition et parc d'engraissement***

L'exploitant d'un parc d'engraissement achète des veaux ou des veaux d'un an qui pèsent de 227 à 444 kg (500 à 1 000 lb). Ces animaux sont nourris avec un régime à base de céréales qui augmente en niveau calorique jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids de marché de 544 à 635 kg (1 200 à 1 400 lb). Cette activité se fait parfois en deux temps, l'exploitant servant d'abord aux bovins un régime élevé en fourrage jusqu'à environ la moitié du gain de poids (un stade intermédiaire désigné semi-finition), puis vendant les animaux à un parc d'engraissement. Un autre exploitant engraissera les bovins pour l'abattage.

La semi-finition peut être un système confiné où les bovins sont nourris avec une ration de croissance dans un parc d'engraissement, ou un système d'élevage intensif où les bovins sont nourris à l'herbe pour une autre saison avant d'être vendus dans des parcs d'engraissement comme veaux d'un an. Les bovins peuvent également être semi-finis et finis dans la même exploitation et ces parcs d'engraissement achèteront des veaux qui sont plus légers après le sevrage. Dans tous les cas, la phase de croissance ou de semi-finition est caractérisée par une ration qui contient davantage de fourrage pour favoriser le développement du squelette.

Le succès d'un parc d'engraissement exige la connaissance des marchés des bovins et la capacité d'acheter des bovins de remplacement en concurrence avec des acheteurs aguerris. L'art de savoir où et quand vendre les animaux finis s'acquiert avec l'expérience.

Les faibles marges de profit laissent peu de place aux erreurs de gestion. Les profits disparaissent rapidement avec des taux de mortalité élevés, le coût des médicaments, les honoraires du vétérinaire et un faible indice de conversion. Acheter des veaux sains et vigoureux, porter attention à l'état de santé des bovins dans le parc d'engraissement, maintenir l'environnement propre, réserver aux animaux une superficie suffisante et de la ventilation et effectuer une gestion étroite des rations à forte teneur en énergie aident à éviter les problèmes de santé.

Objectifs de rendement d'un parc d'engraissement :

- gain quotidien moyen de 1,3 kg (3 lb) ou plus (selon le coût et l'importance de l'apport en céréales, la santé et le potentiel de croissance des bovins);
- pertes attribuables à la mortalité de 1 à 2 % ou moins.

### **De la naissance au marché**

Certains propriétaires de troupeaux de vaches ont appris à se procurer un profit supplémentaire en amenant leurs propres veaux au poids du marché. Cela est possible si le naisseur possède certaines céréales riches en énergie, comme le maïs ou l'orge, qui peuvent former la base de la ration de finition et possède les installations et les aptitudes en gestion lui permettant d'effectuer correctement la finition des bovins.

Cette pratique permet d'ajouter de la valeur au produit en vue de le vendre directement aux consommateurs, si le propriétaire réussit à se créer un marché.

## **Caprins**

On élève les chèvres pour la viande, le lait ou la fibre qu'elles fournissent. En Ontario, les chèvres sont fréquemment élevées pour la production de lait, les chèvres d'exploitations laitières représentant environ 64 % du nombre total de chèvres dans la province en 2016. Chaque système de production comporte ses propres exigences de gestion qui doivent être comblées si l'on veut que l'activité commerciale soit rentable. Les systèmes de gestion et d'alimentation varient substantiellement en fonction du système de production, de la taille de l'exploitation et des ressources de l'exploitation agricole. Les chèvres sont d'excellentes brouteuses et peuvent être élevées sur des pâturages pendant la saison de croissance et dans des enclos en plein air durant l'hiver. Elles sont cependant le plus souvent élevées dans des enclos en raison des problèmes liés aux parasites, à la prédation et au confinement dans les systèmes de pâturage. Les fourrages devraient constituer l'essentiel de leur alimentation.

Ces fourrages sont enrichis de vitamines et de minéraux à tous les stades, ainsi que de céréales et d'aliments complets en fonction des besoins

énergétiques du moment. Il est essentiel que tous les chevreaux reçoivent du colostrum au cours des 24 premières heures de leur vie. Le colostrum est le « premier lait » que donne la chèvre et regorge d'éléments nutritifs et d'anticorps servant à protéger le chevreau des agents pathogènes. Selon le système de production, les chevreaux peuvent être élevés par leur mère ou à l'écart de celle-ci à l'aide d'aliments d'allaitement jusqu'à leur sevrage à l'âge d'environ 3 mois. Du foin de qualité, un aliment de début et de l'eau fraîche constituent ensuite l'alimentation des chevreaux en croissance. On ajoute des céréales pour fournir l'énergie nécessaire lorsque le taux de croissance augmente.

Les femelles sont appelées des chèvres et les mâles en âge de se reproduire des boucs. Les jeunes des deux genres sont appelés des chevreaux ou des chevrettes pour les femelles et des biquets. La figure 11 montre un groupe de jeunes chèvres de boucherie.



**Figure 11.** Les jeunes chèvres des deux genres portent le nom de chevreaux.

Le [cours d'introduction à la production de petits ruminants](#), administré par l'organisme [Ontario Sheep Farmers](#), a été élaboré par les spécialistes de l'élevage du bétail et est une ressource utile pour ceux qui débutent dans le secteur caprin.

### **Chèvres laitières**

En Ontario, le lait de chèvre, tout comme le lait de vache, est soumis à la *Loi sur le lait*, ce qui oblige les producteurs à se doter d'installations de production hygiéniques et autorisées par les inspecteurs du lait. Le lait est soumis à des analyses visant à en révéler la

teneur en bactéries et à mesurer différents facteurs et il peut être refusé si sa qualité ne répond pas aux normes établies. Les nouveaux éleveurs potentiels sont invités à communiquer avec le Programme de salubrité des produits laitiers du MAAARO au 877 424-1300 pour demander une trousse d'information destinée aux nouveaux producteurs de lait de chèvre et rencontrer un spécialiste de la production du lait cru.

La production de lait de chèvre n'est pas assujettie à la gestion de l'offre et un producteur de lait de chèvre potentiel doit d'abord s'assurer de posséder un marché avant de commencer sa production. Il y a quelques acheteurs de lait de chèvre détenteurs d'un permis en Ontario. Le lait de chèvre peut être vendu aux termes d'un contrat avec un courtier en lait de chèvre, une entente indépendante avec une entreprise de transformation du lait titulaire d'un permis, ou être transformé par la propre usine laitière titulaire d'un permis de l'exploitation. Une partie de la production de lait de chèvre est dirigée vers le marché frais et est offerte dans les épiceries et d'autres marchés. La majorité de la production est cependant transformée en fromage, en yogourt et en crème glacée.

Les races Saanen, Toggenburg, Alpine et Nubienne sont les principales races laitières. Chacune donne un lait qui a ses caractéristiques propres de production et de teneur en matière grasse et les éleveurs ont recours aux différentes races pour obtenir un lait ayant la composition qu'ils veulent envoyer à la laiterie. Un troupeau de chèvres laitières moyen produit environ 900 à 1 000 litres de lait par chèvre, par année, renfermant environ 3,4 % de matière grasse. Des gestionnaires plus audacieux tentent d'obtenir des niveaux de production plus élevés et une teneur en gras et protéines supérieure parce que les producteurs sont payés en fonction de la composition de leur lait. Ils y parviennent en axant leurs efforts de sélection, l'alimentation et la gestion du troupeau sur une production plus élevée et en effectuant une sélection très minutieuse des chèvres de remplacement.

L'alimentation et la conduite des chèvres laitières et des vaches laitières se ressemblent, en dépit de différences très marquées entre les deux espèces au niveau de la taille, de la production de lait et de la physiologie. Les représentants de l'industrie des aliments pour animaux et les spécialistes de l'élevage

du bétail du MAAARO peuvent aider les agriculteurs à comprendre la science et l'art de nourrir et de gérer ces animaux.

Les chèvres ont un cycle de reproduction qui suit le rythme des saisons et elles ont naturellement leurs chaleurs entre août et novembre. Cependant, l'accouplement à cette période de l'année entraîne une baisse de la production de lait qui reprend par la suite et atteint un pic au cours de l'été, alors que les prix du lait sont au plus bas. Les éleveurs commerciaux de chèvres laitières ont recours à des stimuli artificiels pour l'accouplement afin que la mise bas se fasse hors saison, afin de tirer profit des différences saisonnières des prix du lait.

Tout comme les vaches, les chèvres produisent du colostrum durant les premiers jours de lactation avant de rejoindre le troupeau laitier. La durée normale de la lactation tourne généralement autour de 305 jours, en fonction des systèmes canadiens de production de bovins laitiers, mais certains exploitants s'arrangent pour obtenir des lactations prolongées où la traite des chèvres dure plus longtemps. Les chevreaux laitiers sont souvent élevés à l'écart de leur mère à l'aide de colostrum traité à la chaleur et d'un aliment d'allaitement afin de réduire le risque de transmission d'agents pathogènes comme le virus de l'arthrite et de l'encéphalite de la mère aux chevreaux.

Les analystes des chèvres laitières s'entendent pour dire qu'il faut un troupeau assez important pour constituer le gagne-pain d'une personne. Pour être rentable, un troupeau doit compter minimalement entre 60 et 120 chèvres femelles. Les troupeaux commerciaux sont beaucoup plus importants. Les troupeaux qui ont participé à l'étude sur le coût de production menée en 2016 par Ontario Goat comptaient en moyenne 407 chèvres et chevrettes laitières.

Objectifs de rendement des chèvres laitières :

- 900 L de lait par chèvre;
- teneur de 3,5 % de matière grasse;
- pic de production de lait pendant l'hiver;
- chevreaux d'un poids de 17 kg à 6 semaines;
- retrait de l'aliment d'allaitement à l'âge de 3 mois.

## **Chèvres de boucherie**

La viande provenant d'une chèvre est appelée viande de chevreau. Elle est très prisée à l'occasion de certaines fêtes religieuses et de certains festivals.

La plus grande partie des chèvres de boucherie sont vendues lors de ventes à l'encan et les prix peuvent varier considérablement en fonction des différences saisonnières dans l'offre et la demande.

Les chevreaux mâles des troupeaux de chèvres laitières fournissent la plus grande partie de la viande de chèvre en Ontario, mais il y a également un nombre croissant d'exploitations spécialisées dans les chèvres de boucherie. Les chevreaux laitiers représentent une source de revenus supplémentaire pour les exploitations de chèvres laitières puisqu'ils peuvent être élevés jusqu'à leur poids de marché ou achetés par des exploitants de parcs d'engraissement qui les vendent sur différents marchés. Par ailleurs, plusieurs chèvres de boucherie de l'Alberta sont vendues sur le marché de l'Ontario. Toute la viande vendue en Ontario doit obligatoirement avoir été transformée dans un établissement de transformation sous inspection provinciale ou fédérale. Toute viande destinée à être vendue à une autre province ou à un autre pays doit obligatoirement avoir été transformée dans des installations sous inspection fédérale.

Les chèvres élevées spécifiquement pour la production de viande reçoivent généralement des prix à l'encan supérieurs en raison des caractéristiques de leur carcasse qui s'avèrent meilleures. Les races Boer, Kiko et Spanish ont été précisément sélectionnées pour la production de viande. Par ailleurs, des souches de la race Nubienne à double usage ont été sélectionnées pour leurs attributs de meilleures croissance et carcasse, plutôt que pour la seule production de lait. Le croisement d'un père de race de boucherie (par exemple de race Boer) avec des chèvres laitières est une stratégie permettant d'améliorer les attributs de croissance et de carcasse des chevreaux en excès des exploitations laitières, afin de profiter des prix avantageux des encans.

Les facteurs économiques les plus importants à rechercher chez les chèvres de boucherie sont les mêmes que chez les autres espèces d'élevage. Un nombre élevé de naissances, de bonnes aptitudes de

maternage de la part des chèvres et un pourcentage élevé de chevreaux qui survivent jusqu'au marché donnent le rendement le plus important, suivi par un taux de croissance rapide et la capacité de satisfaire la demande de marchés plus lucratifs. Le recours à la technologie visant à prolonger la saison d'accouplement permet aux exploitations de profiter des marchés hors-saison.

Objectifs de rendement des chèvres de boucherie :

- taux de mise bas de 180 % (chez les femelles exposées aux boucs);
- taux de mortalité des chevreaux inférieur à 10 %;
- taux de mortalité des chèvres inférieur à 2 %;
- sevrage de 95 % des chevreaux nés;
- taux de mise à la réforme de 15 à 25 % des femelles chaque année.

## **Chèvres angoras**

La laine des chèvres angora est appelée mohair. Elle est teinte et filée en un fil de spécialité qui est par la suite tricoté en de fins tricots, foulards, chapeaux et autres vêtements. Cette industrie regroupe principalement des agriculteurs amateurs, qui sont nombreux à teindre, filer et tricoter leurs propres produits.

L'élevage de chèvres angoras peut constituer une activité à temps partiel intéressante pour le nouvel agriculteur ou celui qui s'adonne à l'agriculture comme loisir.

## **Chevaux**

On peut trouver d'excellentes sources de renseignements généraux sur la gestion des chevaux récréatifs en ligne, ainsi qu'à la bibliothèque, auprès des fournisseurs de matériel équestre, auprès des fournisseurs d'aliments, etc.

Comme dans le cas de toute activité d'élevage, l'éleveur de chevaux doit décider s'il s'engage dans la production des aliments à servir à ses chevaux, s'il confie cette tâche à des tiers ou s'il loue sa terre à un locataire. Il s'agit d'une décision économique, fondée sur le coût des aliments donnés aux chevaux. Si l'on garde quelques chevaux seulement, il peut être plus réaliste d'acheter le foin que de se munir du matériel onéreux nécessaire à sa récolte. L'achat de foin

confère également plus de souplesse à l'éleveur les années où les conditions climatiques rendent difficile la production d'un foin de qualité. Au cours de ces périodes, l'éleveur a alors la possibilité de faire venir son foin d'autres régions.

### **Pensions**

Les propriétaires de petites fermes envisagent souvent de garder des chevaux en pension ou d'exploiter une école d'équitation pour se procurer un revenu. Il peut s'agir là d'une activité agricole bien légitime si le propriétaire dispose des installations, des moyens et des compétences pour le faire. Ce genre d'activité amène sur la ferme bien des gens qui ne font pas partie du personnel et qui ont accès aux animaux. Examinez les facteurs qui suivent avant d'amorcer ce type d'activité.

### **Reproduction**

Les activités de reproduction des chevaux sont des activités passablement spécialisées. D'une part, les géniteurs de qualité coûtent cher, d'autre part, la clientèle varie selon le type et la qualité des chevaux dont on fait la sélection. Les personnes qui réussissent dans ce type d'élevage connaissent bien l'industrie qu'ils desservent et la clientèle à laquelle leurs services s'adressent. La figure 12 présente une jument et son poulain.



**Figure 12.** Une planification soignée est nécessaire avant de faire de la reproduction de chevaux.

#### **Demandez-vous :**

- Pourquoi est-ce que je veux garder des chevaux en pension? Ai-je un objectif financier réaliste?

- Ai-je une connaissance suffisante des chevaux pour savoir comment réagir en cas de crise (maladie ou blessure, par exemple)? Saurais-je comment maîtriser un animal qui se rebiffe?
- Comment mes installations se comparent-elles à d'autres dans la région? Devrai-je entreprendre des rénovations d'envergure pour être en mesure de tenir tête à la concurrence?
- Y a-t-il une demande pour des services de pension dans la région? Observe-t-on un fort taux de roulement dans les services de pension locaux et, le cas échéant, pourquoi?
- Garder des chevaux en pension étant un secteur d'activité fortement orienté sur le service à la clientèle, suis-je doué pour les relations avec le public? Suis-je prêt à faire face aux exigences des clients et à l'empiétement sur ma vie privée? Comment vais-je réagir en présence d'un client difficile?
- Ai-je l'intention d'offrir des leçons? Vais-je donner les leçons moi-même ou devrai-je engager un instructeur? Quelles sont les qualités à rechercher d'un instructeur? Vais-je fournir les chevaux aux élèves ou doivent-ils avoir leur propre cheval? De quelle protection supplémentaire aurai-je besoin au niveau de la responsabilité civile si j'offre des leçons?
- Ai-je établi un budget réaliste des coûts qu'il faudra engager (en tenant compte des aliments et de la litière, de la police d'assurance-responsabilité, des rénovations et améliorations, des salaires, des honoraires du vétérinaire et du maréchal-ferrant, du coût des médicaments, etc.) et ai-je fait le rapprochement entre ces coûts et les produits que je projette de tirer de cette exploitation (revenus de pension, de leçons, frais supplémentaires éventuels, prix reçus lors d'expositions, etc.)?
- Quels sont les tarifs demandés par les autres pour la pension et les leçons? Devrais-je demander les mêmes tarifs, des tarifs supérieurs ou des tarifs inférieurs?

Si vous envisagez de faire de la reproduction de chevaux, vous devez examiner avec attention certains points.

### Demandez-vous :

- Quels sont les buts réalistes que je poursuis en faisant la sélection de chevaux?
- Quel type de cheval aimerais-je sélectionner (chevaux de conformation, chevaux de performance, standardbreds, quarter horses, paints)? Suis-je à même de faire face à la concurrence dans ce secteur d'activité?
- La qualité de nos géniteurs répond-elle aux exigences de ce marché?
- Ai-je les connaissances voulues pour m'occuper des juments et des poulains?
- Si l'exploitation d'une étable est envisagée, ai-je les connaissances et un étalon possédant les qualités nécessaires? Est-ce que les installations que je possède me permettent d'héberger les juments mises à la reproduction et éventuellement leurs poulains? Quels tarifs vais-je exiger pour la monte et les soins à apporter aux juments? Comment vais-je faire la promotion de mon étalon?
- À quel âge vais-je vendre la progéniture? Y a-t-il un marché pour ce genre de chevaux? Est-ce que le marché est local? Suis-je préparé à investir le temps et les efforts nécessaires dans la promotion des descendants?
- Aurai-je du mal à me séparer des poulains quand viendra le temps de les vendre?

Les étables commerciales connaissent un taux d'échec élevé. Pour se donner toutes les chances de réussir dans ce domaine, il faut procéder avant le lancement à une planification soignée.

Garder des chevaux en pension et offrir des leçons d'équitation ne sont pas considérées comme des activités agricoles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et n'ouvrent pas droit au taux d'imposition

foncière des biens agricoles. Cependant, il se peut que la reproduction, l'élevage et la garde de chevaux de course le soient. Au moment d'élaborer le plan d'entreprise, vérifiez ce point auprès d'un fiscaliste qui connaît ce secteur d'activité.

### Porc

Les trois stades de la production moderne de porcs sont le naissage, la pouponnière et la croissance-finition. Ces stades peuvent être accomplis auprès d'un, de deux ou de trois producteurs, selon le type de ressources dont chacun dispose et le degré de spécialisation souhaité. La réussite de toute exploitation porcine tient à la santé des animaux. Quelle que soit la taille du troupeau, il est de toute première importance d'élaborer et de faire respecter un protocole de biosécurité strict (figure 13).



**Figure 13.** Quelle que soit la taille de l'exploitation, un protocole de biosécurité strict est nécessaire pour assurer la santé des porcs.

### Races porcines

Les pères servant au croisement terminal les plus couramment utilisés en Ontario sont de la race Duroc. On les utilise pour la production de viande en raison de la qualité de leur carcasse, mais ils ne sont pas reconnus pour leurs qualités de reproduction ou de maternage. Dans le choix d'un père, on doit prendre en considération le taux de croissance, l'indice de conversion, l'épaisseur du gras dorsal ainsi que la robustesse des pieds et des pattes.

Les races Yorkshire et Landrace sont des races blanches qui ont été sélectionnées pour leur habileté à concevoir et à élever de grosses portées.

Ces caractéristiques se trouvent accrues lorsque les deux races sont croisées pour produire de jeunes truies F1 commerciales. On utilise les jeunes truies F1 en production porcine commerciale en les croisant avec les mâles terminaux. Dans le choix d'une jeune truie à des fins de reproduction, tenir compte du taux de croissance, de l'épaisseur du gras dorsal et des caractères reproductifs.

Les races patrimoniales (Berkshire, Large Black et Tamworth) ne sont pas utilisées en général dans la production commerciale. Ces races, qui affichent un gras dorsal plus épais et une productivité plus faible, conviennent davantage à des marchés à créneaux, où les coûts plus élevés des aliments et la production plus faible peuvent être compensés par l'établissement de prix supérieurs pour un produit de spécialité.

### **Exploitation de naissance**

La productivité est le facteur de production qui, pris isolément, est le plus important pour le naisseur. Il y a trois volets aux activités de l'exploitation de naissance : la reproduction, la gestation et la mise bas.

#### **Reproduction**

La reproduction peut se faire à l'aide d'un verrat (par saillie naturelle) ou par le recours à l'insémination artificielle (IA). La vaste majorité des éleveurs commerciaux en Ontario utilisent l'IA. Pour déclencher les chaleurs (œstrus) chez les truies, l'exposition à un verrat est nécessaire. Les jeunes truies sont normalement accouplées pour la première fois lorsqu'elles ont 180 jours ou à leur deuxième cycle œstral. De cinq à sept jours après le sevrage des porcelets, les truies sont à nouveau accouplées. Le cycle œstral naturel des truies est de 18 à 21 jours et il se répète jusqu'à ce que les truies soient fécondées. Prévoyez de remplacer chaque année 30 à 35 % du troupeau par des cochettes (jeunes truies).

#### **Gestation**

Dès la fécondation de la cochette ou de la truie, s'amorce la gestation, qui dure trois mois, trois semaines et trois jours (de 112 à 117 jours). Au cours de cette période, les truies peuvent être logées en stalles individuelles, en enclos individuels ou en groupes.

#### **Naissance**

Une semaine avant la mise bas, les truies sont dirigées vers l'aire de mise bas. À ce stade, les truies sont logées dans des enclos individuels. Une case de mise bas procure un environnement sûr pour la truie, les porcelets et les travailleurs. La mort de porcelets avant le sevrage est attribuable le plus souvent à la mère qui écrase un petit. Faciles à se procurer, les cases de mise bas sont spécialement conçues pour réduire ces risques. La grosseur des portées, allant de 9 à 14 porcelets vivants, dépend d'un certain nombre de facteurs. Les 24 premières heures qui suivent la mise bas sont cruciales. L'installation dans leur enclos d'une source de chaleur d'appoint (lampes chauffantes ou tapis chauffants) peut aider à ce que les nouveau-nés soient en sécurité, au chaud dans un milieu propre et sec. Au cours de cette période, les porcelets devraient être secs et on doit les voir en train de téter. Au cours des 7 à 10 premiers jours, la portée est nourrie exclusivement par la truie. Au-delà de cette période, les producteurs doivent offrir aux porcelets de l'eau et un aliment premier âge. Les porcelets sont habituellement sevrés à l'âge de 3 à 5 semaines, selon leur poids et leur état corporel.

#### **Nutrition**

L'alimentation des truies est de toute première importance. La plupart des truies en gestation ont besoin chaque jour de 1,8 à 2,5 kg d'une ration équilibrée, depuis le sevrage des porcelets jusqu'à environ six semaines de gestation. Ajouter de 450 à 500 g par jour au cours des six dernières semaines de la gestation pour assurer la saine croissance de la portée. Durant la lactation, une truie qui est une bonne nourrice consomme en moyenne 5 à 10 kg d'aliments par jour. Comme pour tout animal d'élevage, une source permanente d'eau fraîche et propre est absolument essentielle. À des fins de planification, prévoir environ 1,05 tonne métrique d'aliments par année pour chaque truie. Comme ces aliments sont formulés pour chaque catégorie de porcs, il faut consulter un représentant d'un fournisseur d'aliments ou un conseiller en élevage.

Tenir des registres compatibles avec la taille de l'exploitation et les objectifs de production. Voici un aperçu de l'information de base à consigner : identification des truies, dates d'accouplement et de

mise bas, nombre de porcelets nés vivants, nombre de porcelets morts avant le sevrage, âge du sevrage, nombre de porcelets sevrés et leur poids. Le système de tenue des registres facilite la gestion de la santé globale du troupeau, y compris les vaccinations, la médication et le suivi des maladies. Élaborez un programme de santé du troupeau avec un vétérinaire spécialisé en production porcine.

Objectifs de rendement d'une exploitation commerciale de naissance :

- 2,35 portées par année;
- moins de 10 % de mortalité avant le sevrage;
- au moins 25 porcelets sevrés par truie par année;
- poids moyen de 6,0 kg 3 semaines après le sevrage;
- taux annuel de remplacement des truies par des cochettes de 30 à 35 %;
- taux de mortalité des truies inférieur à 5 %.

### **Pouponnière**

Sevrez les porcelets dans un milieu chaud (température de l'air de 28 à 30 °C), sec, exempt de courants d'air et suffisamment ventilé. Veillez à ce que les variations de température quotidiennes soient d'au plus 1 °C. On peut par la suite abaisser la température d'environ 1 °C par semaine jusqu'à ce que la température normale de la pièce tombe à environ 20 °C. Dans les installations où les températures sont difficiles à maintenir, utilisez des compartiments pour porcelets ou des lampes chauffantes pour créer un microclimat.

Allouez à tous les porcelets suffisamment d'espace pour satisfaire aux normes minimales décrites dans le *Code de pratique pour le soin et la manipulation des porcs*. Réglez les abreuvoirs, les mangeoires et les températures en fonction de la grosseur des porcs. Vérifiez les porcs au moins deux fois par jour en prêtant particulièrement attention à ceux qui sont malades, aux abreuvoirs et aux distributeurs d'aliments qui ne fonctionnent pas, ainsi qu'à la qualité de l'air.

Dans la pouponnière, les porcelets reçoivent généralement un aliment premier âge à leur arrivée. On leur sert un aliment de début quand ils atteignent environ 10 à 12 kg de poids corporel, puis un aliment de croissance autour de 18 à 20 kg de poids corporel. Comme ces aliments sont formulés pour chaque

catégorie de porcs, il faut consulter un représentant d'un fournisseur d'aliments ou un conseiller en élevage. On sort les porcs de la pouponnière quand ils atteignent 25 à 30 kg de poids corporel, soit après qu'ils y aient séjourné pendant environ 5 à 7 semaines.

Objectifs de rendement d'une pouponnière :

- taux de mortalité après le sevrage inférieur à 2 %;
- taux de mise à la réforme inférieur à 2 % après le sevrage;
- 28 kg à 10 semaines de vie.

### **Croissance-finition**

Règle générale, les porcelets sont placés dans un environnement chaud, sec, exempt de courants d'air et suffisamment ventilé avec une température de l'air de 22 à 24 °C lorsqu'ils atteignent un poids corporel de 25 à 30 kg. Veillez à ce que les variations de température quotidiennes soient d'au plus 1 °C. On peut par la suite abaisser la température d'environ 1 °C par semaine jusqu'à ce que la température normale de la pièce tombe à environ 16 °C.

Veillez à ce que la superficie par porcelet respecte les normes minimales précisées dans le *Code de pratiques pour le soin et la manipulation des porcs*. Réglez les abreuvoirs, les mangeoires et les températures en fonction de la grosseur des porcs. Vérifiez les porcs au moins deux fois par jour en prêtant particulièrement attention à ceux qui sont malades, aux abreuvoirs et aux distributeurs d'aliments qui ne fonctionnent pas, ainsi qu'à la qualité de l'air.

Pour des raisons sanitaires, limitez la provenance des porcs d'engraissement à une seule exploitation et assurez-vous que les porcs aient tous le même état de santé. Il est recommandé d'opter pour la conduite en bandes (aussi appelée système d'élevage par renouvellement intégral), car un tel système permet à l'exploitant d'assainir les installations et de briser tout cycle de maladie entre les lots. Après la mise en place des porcs au sein d'un groupe, une structure sociale s'installe. Évitez de mélanger les porcs ou d'introduire de nouveaux porcs dans un groupe établi.

Les porcs d'engraissement atteignent le poids de marché entre 10 et 17 semaines après leur mise en place, selon le poids cible. Un porc d'engraissement

mis en place à l'engrais à environ 28 kg consomme 240 à 260 kg d'aliments avant d'atteindre le poids de marché, bien que cela variera en fonction du poids de marché ciblé. En Ontario, une ration mélangée à la ferme composée de maïs, de tourteau de soya et d'un prémélange de vitamines et de minéraux constitue l'aliment le plus couramment servi aux porcs de croissance-finition. En général, les producteurs optent pour une alimentation en deux phases ou plus afin que la nutrition offerte réponde au mieux aux besoins des porcs et optimise les rendements. Comme ces aliments sont formulés pour chaque catégorie de porcs, il faut consulter un représentant d'un fournisseur d'aliments ou un conseiller en élevage.

À l'heure actuelle, la commercialisation des porcs de marché peut se faire suivant plusieurs circuits de commercialisation. La méthode retenue doit être déterminée bien à l'avance. Ayez un plan pour la commercialisation de vos porcs avant de commencer la production. L'utilisation d'un pèse-bétail pour vérifier le poids vif est fortement recommandée afin de maximiser les rendements. Au moment de les expédier, tous les porcs doivent être convenablement identifiés par un tatouage d'enregistrement indiquant l'établissement de provenance. Tous les producteurs doivent s'enregistrer auprès d'[Ontario Pork](#) et acquitter les frais. Les déplacements des porcs à l'extérieur de l'exploitation doivent être enregistrés dans le système de traçabilité [PigTrace](#).

Les porcs commerciaux sont vendus d'après leur poids en carcasse et classés selon le poids et la teneur estimée en maigre de la carcasse. Chaque case de la grille de classement de la teneur en maigre de la carcasse et du poids renvoie à un indice qui indique un rajustement de la valeur marchande de chaque carcasse. Un producteur peut recevoir de 0 à 117 % du cours moyen du marché de la semaine, en fonction de la valeur de la carcasse. Les grilles de classement sont fournies par les grandes entreprises de transformation pour orienter les producteurs dans la production de porcs avec des caractéristiques de poids souhaitées. Les entreprises de transformation ou les abattoirs de plus petite taille peuvent ne pas procéder ainsi et la valeur de la carcasse peut plutôt être établie par le producteur et l'acheteur du produit.

Le marché du porc étant plutôt volatil et cyclique, il est utile de prêter attention à la situation et aux tendances du marché. L'on ne saurait trop insister sur la nécessité de tenir de bons registres fournissant à la fois des données de production et des données financières.

Objectifs de rendement d'une exploitation de croissance-finition :

- taux de mortalité inférieur à 2 %;
- moins de 2 % de mise à la réforme;
- atteinte du poids du marché entre 170 et 190 jours de vie, selon le poids de marché;
- 250 à 300 kg d'aliments par porc entre la mise en place à l'engrais et le poids de marché, selon le poids de marché.

## Production avicole

En Ontario, les pondeuses, les poulets, les sujets reproducteurs de type à griller et les dindons sont tous des produits soumis à la gestion de l'offre s'ils sont produits en quantités suffisamment importantes (voir la rubrique sur les petits élevages de volaille pour des précisions). Cela signifie qu'il faut acheter un contingent (le droit de commercialiser les produits) avant d'entreprendre les activités. La raison d'être de la gestion de l'offre est de procurer une stabilité aux éleveurs sur un marché hautement volatil. Des lois autorisent les agriculteurs canadiens, de concert avec les gouvernements provincial et fédéral, à réguler ces systèmes de commercialisation structurés. Ce système assure une concordance entre une production planifiée et la demande, un prix plancher pour le producteur et une surveillance des importations par des tarifs douaniers.

En raison de l'accession restreinte aux contingents et du coût élevé de ceux-ci, la production commerciale de volaille est une industrie extrêmement coûteuse pour le nouvel exploitant. Environ 1 700 producteurs détiennent des contingents visant ces denrées. La vente de ces volailles est réglementée par différentes commissions de commercialisation.

Le secteur ontarien de la volaille comprend aussi des troupeaux de sauvagines, de gibier à plumes, de ratites et de pigeons. Ces créneaux sont restreints comparativement aux autres élevages de volaille.

## Petits élevages de volaille

### Pondeuses

L'aviculteur commercial type possède environ 20 000 pondeuses, bien que certaines entreprises en possèdent au-delà de 100 000. Les agriculteurs qui veulent se procurer des oiseaux sans acheter de contingent sont limités à 99 pondeuses par emplacement (figure 14).



**Figure 14.** Poules pondeuses mangeant à l'extérieur.  
Source : Shutterstock.com.

Les poules commencent à pondre des œufs vers l'âge d'environ 19 à 20 semaines et continuent de pondre pendant environ 12 mois. Peut alors survenir une mue, après quoi les poules recommencent à pondre. Les pondeuses ont besoin d'environ 16 heures de lumière intense par jour pour fournir une production d'œufs maximale. L'éclairage est normalement assuré par des ampoules DEL reliées à des minuteries automatiques et à des gradateurs. La pondeuse moyenne au Canada dans un poulailler de pondeuses commercial pond environ 345 œufs par année. À moins que les pondeuses ne soient inséminées, leurs œufs ne sont pas fécondés et ne peuvent produire de poussins.

Tous les œufs vendus, sauf ceux qui le sont directement à la ferme, doivent obligatoirement être classés à un poste de classement officiel de l'[Agence canadienne d'inspection des aliments](#) (ACIA). Seuls les œufs de catégorie A peuvent être vendus comme œufs de table. Les œufs fêlés vont à la casserie où ils sont transformés et pasteurisés en raison des risques d'infection bactérienne. Certaines races de pondeuses, comme les races Rhode Island Red ou Barred Rock, pondent des œufs bruns. D'autres races, comme la White Leghorn et les hybrides de pondeuses commerciales pondent des œufs blancs. D'autres races peuvent aussi donner

des œufs de différentes couleurs. Il s'agit davantage des races patrimoniales comparativement aux races de pondeuses commerciales. Il n'y a pas de différence de valeur nutritive ni de goût entre des œufs bruns et des œufs blancs, mais sur certains marchés, les œufs bruns se vendent plus cher. Pour le producteur commercial, la productivité accrue et la moins grande consommation d'aliments des souches qui pondent des œufs blancs compensent largement le prix plus faible qu'ils touchent pour les œufs blancs. Ces dernières années, la popularité des œufs enrichis d'oméga-3 et de lutéine, ainsi que des œufs de poules élevées en liberté et des œufs biologiques s'est traduite par un plus grand choix offert au consommateur.

### Oiseaux de chair

Les oiseaux de chair sont classés en différentes catégories de poids selon l'espèce. Pour le poulet, les fourchettes de poids sont les suivantes : 1,2 à 1,6 kg pour les poulets de Cornouailles, 1,6 à 2,4 kg pour les poulets à griller et 2,4 à 3,7 kg pour les poulets à rôtir. Voici quelles sont les fourchettes de poids pour les dindons : jusqu'à 6,2 kg pour les dindons à griller, 6,2 à 10,8 kg pour les dindes lourdes et 10,8 kg et plus pour les dindons adultes.

Si vous souhaitez élever des poulets à griller sans détenir de contingent, deux options s'offrent à vous. Il s'agit du Family Food Program et du Artisanal Chicken Program. Un résumé de ces programmes est accessible dans l'onglet des programmes du site Web de l'association Chicken Farmers of Ontario (CFO).

### Family Food Program :

Vous pouvez consulter les détails de ce programme dans la partie qui traite de la réglementation du [site Web de CFO](#). Il est possible d'élever annuellement jusqu'à 300 poulets à griller par personne et par emplacement. Cela signifie que deux personnes ou plus ne peuvent produire leur maximum annuel de 300 poulets à un même emplacement. Un poulet destiné à être vendu pour sa chair doit être inspecté à un abattoir titulaire d'un permis. Les oiseaux ne peuvent être vendus qu'à la ferme, ce qui veut dire que vous devez installer un panneau à la fin de l'allée publicisant la vente de poulets et que la vente doit se dérouler à la ferme. C'est la seule publicité permise et il est interdit de vendre des oiseaux dans des marchés de producteurs ou à un restaurant. La [partie du Family](#)

**Food Regulation de CFO traitant de la conformité** stipule que « Chaque couvoir et courtier négociant, famille productrice et entreprise de transformation à forfait est responsable de comprendre l'ensemble des politiques et règlements applicables de CFO et de respecter les exigences de toute commission ou de tout organisme fédéral, provincial, territorial, régional, municipal ou autre, y compris, sans y être limité, les règlements en matière d'environnement et de salubrité des aliments visant la production ou la commercialisation de poulet, et toute exigence d'une autorité sanitaire locale relativement à l'entreposage, à la manipulation et à la vente de poulet. »

L'article suivant du règlement prévoit que « CFO, comme intendan et organisme de réglementation, nommera dûment des personnes qui peuvent :

a) examiner les livres, dossiers et documents, inspecter les biens-fonds, les locaux et les poulets des personnes se livrant à la production ou à la commercialisation des poulets;

b) pénétrer sur des biens-fonds ou dans des locaux utilisés pour l'élevage de poulets, et y effectuer un décompte des poulets. »

Une réglementation abondante régit la production et la vente des produits du poulet. Pour toutes les précisions, voir le site Web de l'association [Chicken Farmers of Ontario](#). Le producteur doit aussi s'inscrire comme famille productrice avant la réception des poussins. Ce processus peut être fait en ligne ou avec l'aide du courtier négociant du lieu où les poussins ont été achetés.

### **Artisanal Chicken Program :**

Si vous souhaitez élever plus de 300 oiseaux, l'autre option qui s'offre à vous est le Artisanal Chicken Program. Ce programme est destiné aux agriculteurs qui veulent élever entre 600 et 3 000 oiseaux annuellement pour des marchés cibles choisis comme des marchés de producteurs à l'échelle locale. Aux termes de ce programme, vous présentez une demande pour obtenir un permis auprès de CFO et vous devez avoir un plan de commercialisation pour le nombre d'oiseaux demandé. Les demandeurs devront démontrer leur volonté à respecter le [On-Farm Food Safety Program \(OFFSP\)](#) et le [Animal Care Program](#)

(ACP). L'OFFSP a une version pour l'élevage en plein air à laquelle la plus grande partie de la production des producteurs artisanaux doit se conformer.

Dans le cas de ce permis de production, le demandeur autorisé devra :

- se conformer à l'ensemble des politiques et de la réglementation de CFO;
- démontrer qu'un marché artisanal est rejoint;
- transférer électroniquement à CFO le droit et la redevance annuels pour le permis de production, ainsi qu'une prime d'assurance pour l'influenza aviaire (IA);
- conserver des registres pour confirmer la conformité au programme;
- adhérer à des inspections ou vérifications prévues et aléatoires par un inspecteur ou un agent nommé par le conseil d'administration;
- remplir et soumettre par voie électronique les formulaires à CFO.

De plus amples renseignements sur le [Artisanal Chicken Program](#) sont accessibles sur le site Web de l'organisme.

Dans le cas des dindons, la commission de commercialisation exempte de l'application du règlement les éleveurs qui produisent et commercialisent au plus 50 oiseaux par année, de sorte que ces derniers peuvent vendre jusqu'à 50 oiseaux par année sans détenir de contingent. Les éleveurs n'ont pas à s'inscrire auprès de l'organisme. Cependant, les négociants, couvoirs et abattoirs à forfait sont tenus de déclarer au bureau de la Turkey Farmers of Ontario, le nombre d'oiseaux vendus ou transformés ainsi que l'adresse municipale (911), le canton et le comté du propriétaire des oiseaux.

Au-delà des limites établies, l'éleveur est tenu d'acheter un contingent pour ces denrées soumises à une gestion de l'offre. Les différentes commissions chargées de la gestion de l'offre dans la commercialisation des volailles ont le pouvoir, en vertu de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*, de faire respecter leurs règlements et d'intervenir sur l'offre. Un prix minimum est fixé pour chaque denrée et la commission responsable de la

gestion de l'offre inspecte et approuve les installations d'élevage. Pour plus d'information sur les règlements mentionnés, communiquer avec les commissions de commercialisation, soit la Turkey Farmers of Ontario, la Egg Farmers of Ontario et la Chicken Farmers of Ontario.

La production de sauvagine consiste en l'élevage de canards et d'oies pour la chair principalement. Les principales races de canards élevées en Ontario sont le canard de Barbarie et le canard Pékin. Tous deux atteignent le poids de marché à l'âge de 5 à 6 semaines et pèsent alors 2,7 à 3,2 kg. L'oie cygnoïde est la race d'oie domestique la plus courante. L'oie de type à griller parvient à son poids de marché, qui est de 4,0 kg, à l'âge de 8 à 9 semaines et l'oie de type lourd atteint son poids de marché, de 6,0 kg, à l'âge de 12 à 14 semaines. Tant les canards que les oies peuvent être élevés dans des bâtiments semblables à ceux qui servent à la production de poulets ou de dindons, pourvu que ces bâtiments bénéficient d'une ventilation mécanique et d'un système d'éclairage commandé par des minuteries. Selon la saison, l'élevage de canards et d'oies peut se faire dans des enclos extérieurs. Aucune commission de commercialisation n'est associée à la sauvagine et l'élevage de ces oiseaux n'est pas soumis à la gestion de l'offre. Vous pouvez élever autant d'oiseaux que vous le voulez, mais vous devrez trouver des débouchés à votre production. Un autre défi peut être de trouver des installations d'abattage pouvant transformer de la sauvagine, puisqu'une étape supplémentaire, le cirage, est nécessaire.

### **Production de gibier à plumes :**

Le gibier à plumes comprend le faisan de Colchide, la caille, la perdrix choukar, la perdrix, la pintade et même le pigeonneau (le pigeon élevé pour sa chair). Comme pour l'industrie de la sauvagine, il n'y a pas de contingent ou de commission de commercialisation pour ces espèces et vous pouvez par conséquent élever autant d'oiseaux que vous le voulez, pourvu que vous trouviez des débouchés à leur vente. De même, la capacité de transformation peut aussi représenter un défi, puisque de l'équipement spécial est nécessaire pour transformer certaines des espèces plus petites. D'autres marchés potentiels pour des oiseaux comme les faisans peuvent être les oiseaux vivants destinés à

être chassés ou à être relâchés dans la nature pour les clubs de chasse.

### **Élevage de volaille**

On peut se procurer de futures pondeuses en achetant les poulettes alors qu'elles sont des poussins d'un jour auprès d'une écloserie commerciale ou à l'âge de 19 semaines alors qu'elles sont prêtes à pondre. On achète aussi la volaille de chair à l'âge d'un jour. Il faut garder les poussins d'un jour à une température d'environ 32 °C à la hauteur de leur dos, pendant la première semaine. On abaisse ensuite la température de 2 à 3 °C par semaine jusqu'à ce que la température tombe à environ 21 °C. Les poulets à griller sont prêts à être commercialisés à l'âge de 6 semaines et les poulets à rôtir, à l'âge de 9 semaines.

On donne aux poussins une ration complète en laissant en tout temps à leur disposition de l'eau propre et fraîche. Pour les poussins d'un jour, on doit au préalable laisser l'eau se réchauffer à la température de la pièce avant de la leur donner. On donne aux pondeuses comme aux volailles de chair une ration complète sous forme de moulée, de miettes ou de granulés. Ces aliments sont préparés par des entreprises qui font face à une concurrence féroce et qui, de ce fait, engagent des nutritionnistes compétents et utilisent du matériel de haute technologie pour faire les mélanges et fabriquer les granulés. Les petits exploitants qui veulent fabriquer leurs aliments à partir de concentrés doivent respecter scrupuleusement les directives de mélange. Tout ajout de céréales au mélange a pour effet de le diluer et de modifier l'équilibre des éléments nutritifs, ce qui peut conduire à des problèmes de production, à des problèmes métaboliques, à un amincissement des coquilles d'œufs, etc.

La volaille est très sensible à un certain nombre de maladies. Pour contribuer à prévenir les maladies, utilisez de la litière fraîche et propre, isolez les troupeaux des autres oiseaux et ne mélangez pas d'oiseaux d'âges différents dans un même enclos. Assurez-vous que l'eau offerte aux volailles est toujours fraîche et non contaminée. Gérez soigneusement la ventilation et vérifiez le troupeau plusieurs fois par jour pour déceler les animaux malades ou morts.

Pour plus d'information sur les petits élevages de volaille, leur gestion et les pratiques de lutte contre les maladies et de biosécurité qui s'y appliquent, consultez le site du MAAARO à [ontario.ca/elevages](http://ontario.ca/elevages). Pour de l'information sur la production et la commercialisation de la volaille et des œufs, consultez les sites Web des associations [Chicken Farmers of Ontario](#), [Egg Farmers of Ontario](#), et [Turkey Farmers of Ontario](#).

### **Gros élevages de volaille**

Il faut 5 à 8 semaines aux poulets à griller pour atteindre un poids vif de 1,7 à 3,8 kg. Il faut 80 à 123 jours aux dindons de chair pour atteindre un poids vif de 5,25 à 15 kg. Les poules pondeuses commencent à pondre des œufs vers l'âge de 19 semaines et continuent à produire des œufs pendant 52 semaines, produisant au total 345 œufs. La poule reproductrice de type à griller pond des œufs fertiles pendant une quarantaine de semaines et pond environ 150 œufs au cours de sa vie, ce qui donne environ 108 poussins commercialisables.

Ces oiseaux sont logés dans des bâtiments dont la ventilation et l'éclairage sont commandés. Les coûts de construction de ces structures, d'un ou de plusieurs étages, peuvent être passablement élevés. Ce sont des installations fortement informatisées et automatisées. Il est assez fréquent que la ventilation soit réglée en fonction de zones, de la pression statique, de la température, de la concentration de dioxyde de carbone et de l'humidité. La récolte et l'emballage des œufs sont souvent automatisés. Du fait de ce haut niveau d'automatisation, peu de travailleurs suffisent à gérer efficacement de très gros troupeaux. Dans les élevages de pondeuses en cages classiques et aménagées, ce sont souvent des courroies qui servent à évacuer le fumier et à améliorer ainsi la qualité de l'air.

Dans ces grosses exploitations, la gestion du fumier et des oiseaux morts est soumise aux règlements adoptés en vertu de la *Loi de 2002 sur la gestion des éléments nutritifs*, règlements qui visent à garantir que l'utilisation du fumier et l'élimination à la ferme des oiseaux morts se fassent efficacement et en toute sécurité. Vous trouverez des renseignements sur cette Loi et d'autres mesures législatives sur le [site Web du MAAARO](#).

Les aliments utilisés par ces grosses exploitations sont le plus souvent une ration complète adaptée aux besoins propres des oiseaux, selon qu'ils sont élevés pour leur chair ou pour la production d'œufs de table ou d'œufs fertilisés destinés à un couvoir. On utilise de grosses cellules de stockage des aliments pour recevoir la moulée en vrac qui est soufflée par le camion à moulée.

Il peut être passablement coûteux de se lancer dans la production d'une denrée soumise à la gestion de l'offre. Les coûts du contingent et des bâtiments d'élevage peuvent facilement représenter des millions de dollars. Il est moins coûteux de se lancer dans la production à grande échelle de produits de la volaille qui ne sont pas soumis à la gestion de l'offre, mais, pour ces produits, c'est souvent le producteur qui assume seul la commercialisation de la production. Il n'y a pas toujours non plus pour ces denrées une commission de commercialisation qui facilite le développement des marchés. Pour certaines espèces non soumises à la gestion de l'offre, il est possible d'utiliser d'anciens poulaillers auparavant visés par des contingents.

Pour en savoir plus sur le coût des contingents et les règlements portant sur la gestion de l'offre, communiquer avec les différentes commissions de commercialisation : [Turkey Farmers of Ontario](#), [Egg Farmers of Ontario](#) et [Chicken Farmers of Ontario](#).

### **Ovins**

Les élevages commerciaux de moutons ressemblent à bien des égards aux exploitations de naissance des bovins de boucherie, si ce n'est que tout est à plus petite échelle et qu'il est possible pour certaines races de produire plus d'un agnelage par année. Il va de soi que la physiologie et la nature du mouton se distinguent de celles des bovins et que ces facteurs entraînent des différences considérables dans la façon dont les moutons sont conduits.

Dans le type le plus courant d'élevage de moutons, le producteur garde un troupeau de brebis et élève les agneaux (figure 15) essentiellement pour la production de viande. Contrairement aux exploitations de naissance de bovins de boucherie, la plupart des producteurs de moutons engraisent leurs animaux jusqu'à ce que ceux-ci atteignent l'état de chair voulu et le poids

de marché. Pour cette raison, il y a très peu de parcs d'engraissement d'agneaux dans la province.



**Figure 15.** De bons pâturages sont essentiels pour élever des brebis et des agneaux.

Pour le marché diversifié de l'Ontario, les agneaux sont vendus selon une vaste fourchette de poids, allant de 27 à 50 kg (60 à 110 lb) de poids vif. Certains consommateurs préfèrent les agneaux plus petits pour la période de Pâques et sont prêts à les payer plus cher. Pour répondre à cette demande, les éleveurs s'arrangent pour que des agneaux naissent au début de janvier. Ce marché étant toutefois restreint, un arrivage massif d'agneaux sur le marché à cette période pourrait provoquer un effondrement des prix de base.

Comme les bovins, les ovins sont des ruminants et tirent profit de fourrages et de terres accidentées. Toutefois, les moutons exigent de très bonnes clôtures. Il s'agit d'animaux relativement petits qui peuvent se faufiler par des trous assez étroits. Une fois à l'extérieur, le mouton ou l'agneau sans défense peut facilement se faire attaquer par un chien ou un coyote. Bien des éleveurs de moutons ont adopté la clôture électrique à haute résistance pour garder les moutons dans les enclos et les prédateurs à l'extérieur de ceux-ci.

Le problème de la prédation, notamment par le coyote de l'Est et l'ours noir dans certaines régions, est de plus en plus répandu dans la plupart des régions de l'Ontario. Des meutes de chiens domestiques devenus sauvages constituent également une menace dans le Sud de l'Ontario. Les prédateurs causent parfois tellement de soucis aux éleveurs qu'ils font partie des

principales raisons qui peuvent inciter ces derniers à abandonner ce type d'élevage.

Les producteurs doivent se montrer vigilants et se doter d'une stratégie de lutte intégrée sur leurs fermes, incluant une clôture électrique à haute résistance ou une clôture à mailles fines. Certains utilisent parfois des animaux, tels des ânes, pour garder le bétail, puisqu'ils font beaucoup de bruit à l'approche des prédateurs, ce qui avertit à la fois les moutons et le berger. Afin de réduire les problèmes de prédation, plusieurs éleveurs ont recours à des chiens pour garder leurs troupeaux. Tirer sur les prédateurs est une possibilité qui s'offre aux éleveurs qui n'arrivent pas à régler le problème. Cependant, si les prédateurs sont les chiens d'un voisin, cette pratique peut entraîner des conflits, des poursuites et de très mauvaises relations avec la collectivité. Les propriétaires d'armes à feu peuvent aussi être tenus responsables de dommages aux biens ou à la personne.

L'association [Ontario Sheep Farmers \(OSF\)](#) est la principale association provinciale qui représente les éleveurs de moutons en Ontario. Elle exerce des activités promotionnelles, éducatives et de commercialisation pour le compte des éleveurs de l'Ontario. L'OSF a 11 organismes de district locaux qui élisent un directeur provincial afin de former le conseil d'administration de l'association.

Les producteurs débutants doivent acquérir le plus d'expérience possible avant d'acheter leurs moutons. Les organismes de district de l'OSF et quelques autres groupes d'éleveurs locaux offrent des programmes d'initiation et l'occasion d'échanger avec des éleveurs d'expérience. Les nouveaux éleveurs trouvent généralement utile de se faire la main au départ avec un petit troupeau, sous l'œil attentif d'un mentor d'expérience. Bien que cette façon de procéder soit valable pour toutes les activités d'élevage, elle l'est doublement quand il s'agit de moutons, car les erreurs pardonnent moins dans ce type d'élevage. Même si le vieil adage qui dit qu'un mouton malade est un mouton mort est peut-être exagéré, il reste qu'un éleveur de moutons doit savoir reconnaître et soigner rapidement tout animal malade.

Quand on achète des bêtes, l'état de santé est primordial. Pour réduire au minimum les éventuels

problèmes de santé et pertes de productivité, il faut se procurer les animaux d'un nombre minimal de troupeaux. Si l'augmentation du troupeau oblige à acheter d'autres brebis, adressez-vous à l'éleveur ayant fourni le premier lot de brebis, si ces dernières se sont révélées être en bonne santé et productives.

Les parasites représentent une menace accrue pour la production ovine en pâturage. Les moutons sont plus vulnérables aux nématodes gastro-intestinaux comme l'hémonchus comparativement aux bovins de boucherie. Par temps chaud et humide, les moutons peuvent être infectés et mourir en peu de temps s'ils ne sont pas traités rapidement. Les traitements deviennent inefficaces lorsque les parasites développent une résistance aux traitements. Avant d'acheter des animaux, vous devriez consulter un vétérinaire comme pratique optimale pour réduire la chance d'acheter des moutons infectés de parasites résistants aux traitements.

### **Races d'ovins**

Comme dans le cas des bovins de boucherie, les avantages qu'offrent les animaux issus de croisements par rapport aux animaux de race pure sont tout simplement trop importants pour être ignorés. Ces animaux sont entre autres plus prolifiques en termes de reproduction, donnent plus de lait, affichent une croissance plus rapide et offrent une viande de meilleure qualité, autant de caractéristiques qui justement sont celles qui génèrent le plus de profits.

Normalement, un croisement maternel est formé à partir de races dont on sait qu'elles produisent de bonnes mères. Les caractères maternels sont énumérés dans le tableau 8 ci-dessous. On peut faire s'accoupler les agneaux les plus performants issus de ce

croisement avec un père de l'une des races parentes, ou d'une autre race maternelle pour produire des mères de remplacement pour les générations à venir.

Le père dans le croisement terminal est sélectionné à partir d'une race reconnue pour sa croissance rapide et sa bonne qualité de viande. Les agneaux obtenus ne sont utilisés qu'à des fins de commercialisation et ne sont jamais utilisés ou vendus comme matériel de reproduction.

Quand ils choisissent leurs géniteurs (tableau 9), les éleveurs de moutons doivent voir dans les registres de la ferme si ces caractéristiques sont présentes ou peuvent être transmises par les animaux qu'ils convoitent. Si un éleveur projette d'élever ses propres agneaux de remplacement, il est important de garder ces registres à des fins de sélection et d'identifier les agneaux au moyen de tatouages ou d'étiquettes d'oreille.

Il existe aussi en Ontario un petit nombre d'autres races. On les garde pures pour des expositions ou l'on s'en sert pour des utilisations nouvelles, comme dans le cas du mouton Jacob, ou pour combler un créneau, comme avec le mouton islandais ou Barbados.

Certaines espèces se prêtent à une plus grande fréquence de reproduction. Les éleveurs commerciaux avant-gardistes utilisent ces espèces et le recours aux technologies modernes d'administration d'hormones dans le cadre d'un programme d'agnelage accéléré. Dans un tel programme, il y a agnelage chez un tiers des brebis tous les quatre mois, de sorte que chaque brebis a trois agnelages en deux ans. Ce mode de production permet à l'éleveur de commercialiser des agneaux de la taille voulue toute l'année.

**Tableau 8. Caractères importants pour les races maternelles et le mâle terminal chez les moutons**

Caractères maternels	Caractères du père servant au croisement terminal
Fertilité	Taille à maturité
Prolificité	Taux de croissance après le sevrage
Survie des agneaux	Rendement alimentaire
Capacité de maternage	Épaisseur du muscle de la longe
Production de lait	Épaisseur du gras de la longe
Croissance de l'agneau avant le sevrage	Rendement de carcasse

Tableau 9. Races de moutons et leur utilisation dans les systèmes de production de l'Ontario

Races maternelles			Races pour les croisements terminaux
Rustique	Prolifique	Saison étendue	
North Country Cheviot	Rideau Arcott	Dorset	Suffolk
Border Leicester	Romanov	Romanov	Charolaise
Border Cheviot	Finn	Finn	Arcott canadien
Croisements issus de ces races	Polypay	Rideau	Texel
	Croisements issus de ces races	Dorper	Hampshire
		Polypay	Île de France
			Southdown

L'agnelage accéléré exige une gestion accélérée et constitue rarement un bon choix pour un éleveur débutant ou à temps partiel.

L'agnelage d'hiver n'est pas recommandé pour les élevages commerciaux, sauf dans le cadre d'un système d'agnelage accéléré ou pour tirer parti du marché de Pâques. Cette pratique s'assortit habituellement d'un taux de mortalité plus élevé que la normale et est incompatible avec l'utilisation de graminées dans le but de produire des gains de poids à faible coût.

Les agneaux et les brebis allaitantes ont besoin de céréales et de plus de suppléments pendant les mois d'hiver.

On sectionne la queue des agneaux et on castré les agneaux de boucherie mâles alors qu'ils sont le plus jeunes possible. Plus les agneaux sont jeunes, moins ces interventions leur occasionnent de stress et d'inconvénients. S'informer des meilleures techniques à utiliser auprès d'un éleveur aguerri ou d'un vétérinaire et des circonstances où ces interventions sont nécessaires.

### **Nutrition**

Les exigences alimentaires (quantité et qualité) sont beaucoup influencées par le système de production, la taille de l'animal, le stade de production, sa prolificité et son taux de croissance ou son stade de développement. En règle générale, une brebis de 70 kg (150 lb) a besoin d'environ 2,2 kg (5 lb) de foin par jour et jusqu'à 0,7 kg (1,5 lb) de céréales par jour vers la fin de la gestation (les six dernières semaines) et le

début de la lactation. Le total des aliments nécessaires en plus du pâturage correspond à au moins 431 kg (950 lb) de foin et 61 kg (135 lb) de céréales par année. Les troupeaux où l'on pratique l'agnelage hivernal et l'agnelage accéléré ont des exigences alimentaires plus élevées que les troupeaux dans lesquels l'agnelage se fait au printemps et où l'on utilise au maximum les pâturages.

La capacité porteuse des pâturages varie considérablement. Les pâturages qui font l'objet d'une gestion intensive et qui bénéficient d'excellentes conditions de sol et de précipitations peuvent supporter jusqu'à 24 à 25 brebis et leurs agneaux par hectare (10 brebis et leurs agneaux par acre) pendant la saison. Tant qu'ils ne se sont pas fait la main et n'ont pas acquis des connaissances suffisantes, les producteurs inexpérimentés ne sauraient dépasser une capacité porteuse de 4 à 5 brebis par hectare (2 à 3 brebis par acre).

Objectifs de rendement des élevages de moutons :

- 24 à 25 brebis et leurs agneaux par hectare (10 brebis et leurs agneaux par acre);
- taux de mortalité des brebis inférieur à 3 %;
- 1,8 agneau mis en marché par brebis par année;
- taux de survie des agneaux supérieure à 95 %.

## Ovins laitiers

L'élevage d'ovins laitiers constitue une petite activité agricole en croissance (figure 16). Reconnu pour sa haute teneur en matière sèche, le lait de brebis sert surtout à la transformation en fromage. La popularité croissante du fromage de brebis se traduit par un intérêt croissant pour la traite des brebis. Pour les brebis laitières, comme pour d'autres animaux laitiers, les questions de conduite du troupeau, de nutrition et de ventilation sont très importantes. Se renseigner sur les élevages d'ovins laitiers auprès de l'industrie et des spécialistes de l'élevage du bétail du MAAARO.



**Figure 16.** Amorcer une entreprise d'ovins laitiers exige une mûre réflexion.

## Production de laine

La tonte du mouton est obligatoire vers la fin de l'hiver ou au début du printemps pour atténuer le stress occasionné par la chaleur et réduire les infestations de parasites. On vend normalement la laine à la [Coopérative canadienne des producteurs de laine \(CCWG\)](#) qui, à son tour, la vend au secteur du textile. La qualité de la laine produite par la plupart des races de l'Ontario n'appelle pas une prime, de sorte que les éleveurs estiment en général que le produit tiré de la vente de la laine suffit à peine à couvrir les coûts engagés pour la tonte.

Il existe un certain nombre d'entrepreneurs spécialisés dans la tonte qui se rendent partout en Ontario pour tondre les moutons. Ils sont bien connus des éleveurs locaux, de la CCWG et de l'OSF.

## Races donnant des laines de spécialité

Les moutons Leicester et Rambouillet produisent un brin de laine long offrant une qualité de fibre qui revêt un intérêt particulier pour les tricoteurs et fileurs. Le mouton Merino produit une laine très fine utilisée par l'industrie textile dans la fabrication de vêtements de

haute qualité. Ces laines sont strictement des produits à créneaux qui obligent à créer et à conserver un marché. Certains petits producteurs se créent une activité de loisir lucrative en teignant, filant et tricotant ces laines.

## Production de veaux

Pour produire des veaux, on donne aux veaux nouveau-nés (habituellement les mâles des races laitières) une ration conçue pour porter les animaux à un poids léger afin qu'ils donnent une viande maigre et tendre. On élève les veaux en vue de produire soit du veau de grain, soit du veau à chair blanche (veau de lait), bien que la production de veau à chair blanche soit de nos jours virtuellement inexistante en Ontario. Pour être considérées comme du veau, les carcasses doivent peser au plus 190 kg (418 lb).

En Ontario, le veau de grain est le type de veau qu'on élève principalement. Après le sevrage, on lui sert une ration riche en céréales et en protéines, afin de favoriser une croissance rapide. En Ontario, cette ration est généralement constituée de maïs entier et d'un supplément de protéines en granules acheté d'une entreprise d'aliments pour animaux. Certains éleveurs donneront une petite quantité de foin, de paille ou d'un autre fourrage grossier pour assurer le bon fonctionnement de l'appareil digestif du veau. On engraisse ces veaux jusqu'à ce qu'ils atteignent un poids fini maximal de 340 kg (750 lb).

La rentabilité dépend du prix payé pour les veaux et les aliments, des gains raisonnables, du taux de mortalité et des cours pour les veaux et les veaux finis. Les veaux engraisés sont vendus aux transformateurs directement ou par l'intermédiaire d'un courtier ou d'installations de vente aux enchères.

Toute la viande vendue en Ontario doit obligatoirement avoir été transformée dans un établissement de transformation sous inspection provinciale ou fédérale. Toute viande destinée à être vendue à une autre province ou à un autre pays doit obligatoirement avoir été transformée dans des installations sous inspection fédérale.

On peut se procurer auprès de l'association [Veal Farmers of Ontario](#) le code de pratiques recommandées pour le soin et la conduite des veaux de boucherie.

## Activités agricoles non traditionnelles

Les personnes qui se lancent en agriculture ou qui recherchent une activité agricole à temps partiel explorent souvent des avenues qui leur permettent de tirer parti d'une petite superficie, de s'y adonner à temps partiel ou de toucher un bénéfice important. Les cultures ou les élevages non traditionnels répondent souvent à l'un ou l'autre de ces objectifs.

Les personnes qui exercent déjà le métier d'agriculteur se tournent souvent vers des cultures ou des élevages non traditionnels pour les raisons suivantes :

- diversifier leurs activités existantes et leurs sources de revenus;
- répondre aux besoins d'un créneau particulier;
- créer des emplois pour des membres de leur famille;
- tirer parti d'installations, de bâtiments ou de terrains non utilisés ou sous-utilisés.

Une activité non traditionnelle, ou de remplacement, s'entend de toute activité qui est inhabituelle ou nouvelle dans une région donnée. La culture des canneberges, par exemple, pourrait être considérée comme une culture non traditionnelle dans l'est de l'Ontario, où elle est très peu pratiquée, mais non dans la région de Muskoka, où se trouvent deux exploitations de production de canneberges florissantes. Le bison pourrait constituer un élevage non traditionnel partout en Ontario, car la population des bisons d'élevage est très faible dans la province.

On parle d'activité non traditionnelle lorsque l'activité est inhabituelle et qu'il n'existe pratiquement pas de réseau établi ou d'infrastructure existante pour assurer la mise en marché du produit. Généralement, le producteur doit trouver et développer un marché pour le produit. Son habileté à accomplir cette tâche est au moins aussi importante que ses compétences de producteur. La commercialisation et la production sont des volets distincts d'une même entreprise lorsqu'on envisage des activités non traditionnelles, de sorte que l'expansion de l'entreprise dans son ensemble doit être prise en considération dans la phase de planification.

L'ajout d'une plus-value aux produits peut aussi constituer une activité non traditionnelle comme le démontrent les tableaux 10 et 11. Par exemple, un maraîcher peut ouvrir un magasin sur la ferme et écouler la totalité ou une partie de sa production sans passer par le marché du gros. Le nettoyage, le tri et l'emballage des produits frais destinés à un marché existant sont des activités à valeur ajoutée si elles permettent de vendre le produit plus cher. Un producteur de fruits peut faire des confitures, des tartes ou des jus destinés à un marché de spécialité, alors qu'un producteur de porcs peut offrir des coupes de spécialité directement aux consommateurs.

Quelle que soit l'activité non traditionnelle, le marché demeure limité et l'entrepreneur doit peaufiner ses méthodes de commercialisation s'il veut réussir.

Avant d'investir dans une activité non traditionnelle, réfléchissez aux questions de la rubrique « Demandez-vous ».

### Demandez-vous :

- En quoi consistent les produits? Avec quels services ou quelles caractéristiques seront-ils offerts (emballage, livraison, etc.)? Qu'est-ce qui vous incite à adopter ces produits?
- Que connaissez-vous de ce marché? Y a-t-il une demande manifeste pour ce marché? Y a-t-il de la place pour l'expansion de ce marché? Quelle est la clientèle cible? Quel volume vous attendez-vous à lui vendre en moyenne au cours d'une année? Quels prix les clients sont-ils prêts à payer (prix plancher, prix plafond et prix moyen)? Quels facteurs influencent les prix? Les clients achètent-ils déjà des produits semblables? Où se les procurent-ils et combien paient-ils?
- Qui sont les concurrents qui approvisionnent les mêmes marchés avec les mêmes produits ou des produits semblables? Quels produits et services fournissent-ils? À quel prix? Êtes-vous en mesure d'offrir les produits et services à des prix concurrentiels? Que pouvez-vous offrir aux clients que les fournisseurs actuels n'offrent pas?

Comment vos concurrents réagiront-ils à votre arrivée sur le marché?

- Comment allez-vous commercialiser les produits? Y a-t-il déjà une infrastructure de commercialisation existante? Quelles méthodes de distribution donnent les meilleurs résultats (distributeurs, détaillants, vente directe, payer-emporter)? Que ferez-vous pour attirer la clientèle? Quelles méthodes promotionnelles allez-vous utiliser pour atteindre le public cible? Quels facteurs vont inciter les clients à revenir? Disposez-vous des ressources (personnelles, financières, en temps, etc.) nécessaires pour accéder à ce marché?
- Quelles méthodes d'établissement du prix conviennent le mieux à ce produit? S'agit-il d'un produit soumis à une vive concurrence

offert au « prix le plus bas » ou d'un produit dont la qualité commande un prix plus élevé? L'emballage et la promotion sont-ils à la hauteur de la qualité et de l'image du produit?

- Y a-t-il des règlements à respecter ou des permis à obtenir pour produire, manipuler et commercialiser les produits?
- Où pouvez-vous vous renseigner sur la culture ou l'élevage, la transformation, le tri, le conditionnement, le transport, la manutention et la commercialisation du ou des produits?
- Quelles sont vos prévisions de coûts de production? Est-ce que les rendements potentiels justifient l'investissement et le risque?

**Tableau 10. Élevages et cultures non traditionnels**

Activités d'élevage non traditionnelles	Cultures non traditionnelles
Aquaculture	Herbes (culinaires, médicinales et aromatiques)
Bisons	Houblons
Cerfs et wapitis	Patates douces
Sangliers	Arbres à noix (noisetier, noyer du Japon à fruits cordiformes, châtaignier, noyer noir ou commun, etc.)
Brebis laitières	Légumes de spécialité
Lamas et alpagas	Petits fruits de spécialité (canneberges, camerises, baies de goji, baies d'argousier, bleuets sauvages, etc.)
Animaux à fourrure (visons, renards et chinchillas)	Edamames
Lapins	Cultures industrielles (chanvre, graminées énergétiques, chicorée, pissenlit de Russie, etc.)
Gibier à plumes et oiseaux de spécialité (faisans, perdrix, cailles et pigeonneaux)	Champignons de spécialité
Apiculture	

Tableau 11. Autres activités non traditionnelles

Activités à valeur ajoutée	Autres activités non traditionnelles
Autres biens de consommation à valeur ajoutée (tartes, confitures, gelées, conserves, etc.)	Gîte touristique
Produits à base de fruits et de légumes	Agrotourisme et vacances à la ferme
Produits à base d'herbes	Terrain de camping privé
Activités de vente directe (éventaires routiers, autocueillette, marchés de producteurs, etc.)	Boulangerie-pâtisserie ou boucherie à la ferme
	Atelier de réparation ou de travail des métaux à la ferme
	Atelier d'ébénisterie ou de travail du bois

### Apiculture et élevage d'abeilles mellifères

L'idée de devenir apiculteur peut susciter de l'enthousiasme, mais plusieurs facteurs doivent être tenus pour compte avant d'acheter votre première colonie d'abeilles mellifères. En plus des renseignements fournis ici, l'[Ontario Beekeepers' Association](#) énumère 10 étapes sur lesquelles vous pencher si vous pensez devenir apiculteur, ainsi que d'autres ressources pour commencer votre aventure. D'abord et avant tout, les abeilles mellifères sont des animaux sauvages et doivent être gérées pour leur production et leur bien-être, ainsi que pour le bien-être des autres pollinisateurs sauvages. Cela nécessite d'y mettre le temps, de travailler dur, d'adopter des pratiques adéquates et de suivre une formation, en plus de devoir comprendre que la responsabilité d'un apiculteur concernant la santé et le bien-être de ses propres colonies d'abeilles a aussi des répercussions sur les colonies avoisinantes, qu'elles soient à lui ou appartiennent à d'autres. Vous trouverez des ressources relatives à l'apiculture sur le site Web du MAAARO à l'adresse suivante : [ontario.ca/maaaro](http://ontario.ca/maaaro).

La pratique de l'apiculture en Ontario est régie par la [Loi sur l'apiculture](#) et le [règlement 57](#), dont l'objectif principal est de protéger la santé des abeilles mellifères, particulièrement contre les ravageurs et les maladies. La législation décrit les exigences légales que les apiculteurs doivent respecter, y compris en matière de distance entre le lieu où des colonies sont gardées et les limites de propriétés et les routes. La Loi exige aussi que l'ensemble des apiculteurs, que ce soit comme loisir ou dans un but commercial, [s'inscrivent auprès du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation](#)

[et des Affaires rurales \(MAAARO\)](#). Cette inscription est gratuite. Des inspecteurs apicoles, nommés en vertu de la [Loi sur l'apiculture](#), travaillent avec les apiculteurs pour régler les problèmes de ravageurs et de maladies et inspectent les colonies d'abeilles mellifères et le matériel apicole. Les apiculteurs doivent présenter des demandes de permis auprès du [Programme d'apiculture](#) du MAAARO pour vendre ou donner des abeilles mellifères et utiliser du matériel apicole usagé en Ontario, ainsi que pour obtenir des permis pour importer des abeilles mellifères et du matériel apicole en provenance d'autres provinces.

Les apiculteurs exercent généralement l'apiculture à des fins commerciales ou par intérêt personnel (parfois les deux). Aux termes du Programme d'apiculture du MAAARO, un apiculteur amateur possède 49 colonies ou moins, alors que tout apiculteur exploitant plus de 50 colonies est considéré comme un apiculteur commercial. Une colonie est un regroupement avec une reine, des faux bourdons et des milliers d'abeilles ouvrières qui vivent ensemble au sein d'une seule unité sociale dans une ruche. La taille d'une colonie peut varier de moins de 1 000 à plus de 50 000 abeilles. Les apiculteurs peuvent élever des abeilles mellifères pour un certain nombre de raisons, y compris la production de miel, offrir des services de pollinisation dans la province et hors de la province, ou pour la reproduction et la production d'abeilles mellifères comme stocks pour d'autres apiculteurs (ce qu'on appelle la production de reines et de nucléus) — tant en Ontario que dans les autres provinces. Maintenir la santé générale des abeilles de l'Ontario est essentiel et les apiculteurs devraient par conséquent intégrer des pratiques de biosécurité, de lutte intégrée contre les ennemis des cultures et de gestion optimales dans

leur exploitation. Dans le cadre de cette pratique, les apiculteurs doivent activement et régulièrement examiner la santé et l'état de leurs colonies en inspectant sur une base régulière les nids à couvain, idéalement toutes les deux semaines durant la saison apicole active (de mars à octobre). Ces inspections devraient garantir la présence d'une reine pondreuse et la suffisance d'aliments, et surveiller la présence de ravageurs et de maladies comme le varroa, la loque américaine et le petit coléoptère des ruches.



**Figure 17.** Des ruches peuvent être conservées sur de petites ou grandes superficies.

Même si tout le monde ne deviendra pas apiculteur, tout le monde peut favoriser la [santé des pollinisateurs](#) (y compris des pollinisateurs indigènes) en plantant beaucoup de fleurs, d'arbres et de buissons pour leur fournir de la nourriture et un abri adéquat tout au long de la saison de croissance, en protégeant l'habitat des pollinisateurs et en utilisant des pesticides uniquement lorsqu'un ravageur ou une maladie d'importance doit être maîtrisé. Lorsque vous utilisez des pesticides, assurez-vous de suivre les instructions sur l'étiquette, y compris toutes les directives supplémentaires pour protéger les pollinisateurs.

### **Cerfs et wapitis**

Il existe des élevages de cerfs et de wapitis en Ontario depuis le milieu des années 1980. Selon les données de Statistique Canada, l'Ontario comptait en 2006 8 031 cerfs d'élevage répartis dans 158 élevages de 51 têtes chacun en moyenne et 3 550 wapitis répartis dans 80 élevages de 44 têtes chacun en moyenne. Le nombre moyen de cerfs et de wapitis transformés dans des abattoirs titulaires d'un permis provincial entre 2006 et 2010 était de 1 380 animaux par année,

mais ce nombre a diminué chaque année. La majorité des élevages de cerfs et de wapitis sont exploités à temps partiel.

Les cerfs et les wapitis appartiennent à la même famille, celle des cervidés. Les cervidés sont des ruminants et ont des sabots fendus et un estomac à quatre compartiments, comme les bovins et ovins, mais se distinguent de ceux-ci par leurs bois. Seuls les mâles portent ces organes osseux ramifiés, qui tombent ou sont récoltés chaque année. Les bois sont vendus alors qu'ils sont recouverts de velours ou une fois durcis. Voici les principales espèces de cervidés actuellement élevées en Ontario et, en regard de chacune, les produits qu'on en tire :

- wapiti — viande et bois;
- hybrides wapiti-cerf élaphe — viande et bois;
- cerf élaphe — viande et bois;
- cerf de Virginie — viande, mais surtout trophée de chasse là où les réserves de chasse sont autorisées;
- daim — viande.

Avant de vous lancer dans l'élevage de cervidés, vérifiez auprès de la municipalité si les règlements de zonage autorisent cette activité. Aucun permis n'est exigé pour ce type d'élevage, qui est néanmoins réglementé par le ministère des Richesses naturelles et des Forêts (MRNF) en vertu de la *Loi de 1997 sur la protection du poisson et de la faune*. Cette loi interdit la chasse d'animaux gardés en captivité et s'attend des éleveurs qu'ils veillent à ce que leurs animaux ne s'échappent pas. Si des animaux s'échappent, l'agriculteur est responsable de signaler l'évasion au [ministère des Richesses naturelles et des Forêts](#) et de la capture des animaux. Une personne qui transporte des cervidés en Ontario, à travers l'Ontario ou à partir de l'Ontario a besoin d'un permis aux termes de la *Loi de 1997 sur la protection du poisson et de la faune*. Cette disposition s'applique au transport de ces espèces pour quelque raison que ce soit, y compris à des fins d'élevage de cerfs et de wapitis et d'exploitation d'un jardin zoologique, de parades ou de parc animalier. L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) doit délivrer un permis de déplacement de cervidés avant que des animaux puissent être déplacés. L'ACIA ne délivre un permis que si un inspecteur vétérinaire a la

certitude que le déplacement de l'animal n'entraînera pas ou ne devrait pas entraîner la propagation de la tuberculose ou de la brucellose. Consultez le document [Biosécurité à la ferme pour les cervidés — Guide de planification à l'intention des éleveurs](#) pour de plus amples renseignements.

Pour empêcher les cervidés d'élevage de s'échapper et les garder en sécurité hors d'atteinte des prédateurs, une clôture périmétrique haute est nécessaire.

Les clôtures doivent être adaptées à la taille et au tempérament des espèces gardées, mais, en général, elles font 2,1 à 2,8 m (7 à 9 pi) de haut. Les clôtures plus basses devraient être surmontées de deux rangs de fil d'acier haute résistance. Règle générale, les plus petits cervidés comme les cerfs de Virginie peuvent sauter plus haut que les wapitis plus gros. Envisagez des mesures additionnelles, comme une double entrée et des clôtures doubles, afin de limiter encore plus la possibilité que des cervidés d'élevage s'enfuient. Par ailleurs, pensez à renforcer les 60 cm (2 pi) du bas de la clôture, et de l'enfoncer de 60 cm dans le sol, pour aider à empêcher les prédateurs, comme les coyotes qui peuvent creuser un tunnel sous la clôture, d'entrer dans l'enclos. L'installation des clôtures pour cervidés, de par leur hauteur, nécessite davantage de main-d'œuvre et coûte plus cher que les clôtures de ferme ordinaires. Les clôtures représentent un investissement important, mais les évasions peuvent être coûteuses en temps, en main-d'œuvre et en perte de production. Au moment de planifier l'aménagement des clôtures, bien que les cervidés soient des animaux d'élevage, garder à l'esprit qu'ils ne sont pas domestiqués et que leur manipulation présente ses difficultés. Les élevages de cervidés doivent être dotés d'installations spécialisées permettant une manipulation plus facile et plus sécuritaire des animaux, les opérations de tri, de pose d'étiquettes, de décompte, de vaccination,

de vermifugation et d'expédition, et le traitement des animaux en cas de maladies ou de blessures. La disposition des installations doit tenir compte de la façon dont on déplace les animaux d'un enclos à l'autre et des enclos aux installations de manipulation (et vice versa), et de la façon dont se feront leur chargement et leur déchargement. La [Norme nationale de biosécurité à la ferme pour les cervidés](#) est une norme minimale pour les éleveurs et aide à comprendre comment planifier et disposer un élevage.

La plupart des élevages de cervidés regroupent des activités de naissage, d'engraissement et de finition qui comprennent l'accouplement des reproducteurs, la mise bas et l'engraissement des faons jusqu'au poids de marché. Sous réserve de certaines variations selon l'espèce, la saison de reproduction (saison du rut) s'échelonne généralement de septembre à novembre et la saison de mise bas, de mai à juin. Les wapitis, les cerfs élaphe et les daims n'ont généralement qu'un petit, tandis que les cerfs de Virginie ont généralement des jumeaux.

Comme les cervidés sont des ruminants, le gros de leur ration se compose de fourrages grossiers qu'ils consomment au pâturage ou sous forme de fourrages (foin, ensilage mi-fané, ensilage, etc.). Deux méthodes sont généralement employées pour amener les animaux de finition au poids de marché; on les nourrit soit d'herbe, soit d'herbe et de grain.

L'âge auquel sont commercialisés les cervidés varie considérablement selon le marché. S'ils sont vendus pour la chair, ils le sont le plus souvent entre 18 et 24 mois. Les poids vifs auxquels les cervidés ont été transformés en Ontario ces dernières années sont présentés dans le tableau 12, en fonction d'un pourcentage d'habillage de 56 %.

**Tableau 12. Poids vifs**

Âge de l'animal	Poids vifs		
	Cerfs de Virginie femelles	Cerfs élaphe	Wapitis
1½ an (surtout des femelles)	68 kg (150 lb) – toutes les femelles	130 kg (285 lb)	195 kg (430 lb)
Femelles à maturité	68 kg (150 lb)	164 kg (360 lb)	264 kg (580 lb)
Mâles à maturité			351 kg (770 lb)

La principale difficulté qui se pose au secteur de l'élevage de cerfs et de wapitis de l'Ontario est le manque d'infrastructure pour la commercialisation. Les abattoirs sous inspection provinciale pouvant transformer les animaux ne manquent pas, mais très peu font en fait la commercialisation de la viande. Cela signifie que les éleveurs de cervidés doivent planifier la commercialisation de leur production.

### **Bison**

Si le bison d'Amérique est communément appelé « buffalo » en anglais, il n'a rien à voir avec le buffle. Tous deux font partie de la famille des bovidés, mais il s'agit d'espèces distinctes aux origines différentes. Le bison d'Amérique est originaire de l'Amérique du Nord, tandis que les buffles sont originaires d'Afrique et d'Asie. Les troupeaux de l'Ontario sont des bisons des plaines.

Le premier élevage commercial de bisons en Ontario a été établi à la fin des années 60 comme moyen d'élargir les troupeaux sauvages. Selon Statistique Canada, l'Ontario comptait en 2006, 4 106 bisons répartis dans 71 élevages de 58 têtes chacun en moyenne. Entre 2005 et 2009, les abattoirs sous inspection provinciale de l'Ontario ont transformé en moyenne 450 bisons par année. Comme les éleveurs de cerfs et de wapitis, les éleveurs de bisons ont tendance à pratiquer cet élevage à temps partiel.

En territoire zoné agricole, les élevages de bisons sont généralement autorisés, mais il faut vérifier auprès de la municipalité que les règlements de zonage les permettent. Aucun permis n'est nécessaire pour élever des bisons. Idéalement, les élevages de bisons ne devraient pas être situés près d'élevages de moutons puisque les bisons sont particulièrement susceptibles de contracter la fièvre catarrhale maligne des bovins. Les moutons sont souvent des sujets porteurs du virus causant cette maladie, bien qu'elle ne les rende pas malades. Elle est sans danger pour les moutons. Lorsque des moutons et des bisons sont situés dans des élevages voisins, une gestion soigneuse, une bonne biosécurité et des efforts coordonnés entre les élevages peuvent réduire le risque que les bisons soient exposés au virus.

Les personnes qui souhaitent élever des bisons devraient communiquer avec l'[Ontario Bison Association](#) pour des conseils sur la manière de débiter. En raison de leur taille, de leur force et de leur nature, mieux vaut apprendre les systèmes de production et la gestion du bison auprès d'éleveurs œuvrant actuellement dans l'industrie.

Les bisons sont plus gros, plus forts et plus nerveux que les bovins et nécessitent des installations de manipulation et des clôtures spéciales. Même s'ils sont semi-domestiqués, les bisons continuent d'être considérés comme des animaux au tempérament sauvage, de sorte qu'il faut faire preuve de prudence au moment de les manipuler et d'interagir avec eux. Redoublez de prudence avec les mères ayant de jeunes veaux et avec les taureaux durant la saison de reproduction. Les clôtures utilisées pour les bisons vont des bonnes clôtures pour bovins à des clôtures beaucoup plus robustes. La hauteur des clôtures périmétriques doit être de 1,5 à 1,8 m (5 à 6 pi). Comme les bisons ont tendance à s'énerver quand ils sont enfermés, il faut que les clôtures qui entourent les aires de manipulation soient plus hautes et plus résistantes que celles qui entourent les pâturages.

Le meilleur moyen de garder un bison du bon côté de la clôture est de lui offrir en permanence le libre accès à suffisamment de nourriture et d'eau.

Les taureaux à maturité pèsent 910 à 1 134 kg (2 000 à 2 500 lb) et les femelles, 455 à 590 kg (1 000 à 1 300 lb). Les bisons se reproduisent suivant un cycle saisonnier, une fois par année. La saison de reproduction s'étend essentiellement sur les mois d'août et de septembre. Un ratio de 10 femelles par taureau suffit pour une nouvelle exploitation. Les génisses sont généralement accouplées pour la première fois à l'âge de 2 ans, et mettent bas entre avril et juin, après une gestation de 280 à 285 jours. À la naissance, les veaux pèsent 16 à 23 kg (35 à 50 lb) et, s'ils sont sevrés, ils pèsent à 6 mois 160 à 193 kg (350 à 425 lb). Les bisons ont une croissance plus lente que celle des bovins, de sorte que les taureaux sont idéalement commercialisés à 18 à 24 mois, à des poids vifs de 430 à 567 kg (950 à 1 250 lb), ce qui donne des poids en carcasses dans la fourchette de 260 à 330 kg (570 à 725 lb).

La commercialisation des bisons se rapproche davantage de celle des cervidés que de celle des bovins. Malgré une capacité d'abattage suffisante pour les bisons, l'infrastructure de commercialisation du bison fait cruellement défaut. Bien des producteurs doivent se charger de commercialiser eux-mêmes la viande qu'ils produisent.

### **Lapins**

Les lapins sont élevés pour la chair depuis longtemps en Ontario. Voici des points qui font l'attrait de l'élevage de lapins :

- facilité de manipulation et de transport du fait de la petite taille des lapins;
- coût relativement faible des cages et des boîtes à nid ainsi que des modifications à apporter aux bâtiments existants;
- superficie nécessaire négligeable;
- infrastructure de commercialisation en place;
- élevage se prêtant à un travail à temps partiel complémentaire à un emploi hors de la ferme et à d'autres activités agricoles.

Voici certains termes et éléments d'information à connaître sur l'élevage des lapins :

- clapier – cabane à lapins;
- lapinière — élevage de lapins;
- lapine — femelle reproductrice à maturité;
- bouquin ou bouquet — mâle reproducteur à maturité;
- lapereau — jeune lapin de la naissance au sevrage;
- lapin à frire — jeune lapin du sevrage au poids de marché, destiné à être commercialisé pour sa chair à l'âge de 9 à 12 semaines;
- lapiner — mettre bas, en parlant de la lapine;
- portée, ensemble des petits qu'une femelle met bas en une fois;
- ratio femelles-mâle — nombre de femelles par mâle. En général, ce ratio est de 10 femelles par mâle (ou de 0,1 mâle/femelle) pour le nouvel éleveur.

Les éleveurs éventuels doivent savoir qu'il existe un fort taux de roulement parmi les nouveaux venus dans ce secteur. Pour augmenter vos chances de réussite, assurez-vous d'une ventilation et d'un éclairage suffisants pour maximiser le taux de reproduction et réduire au minimum les problèmes de santé. Envisagez d'acheter de nouvelles cages et boîtes à nid pour réduire au minimum les risques de transmission de maladies provenant de l'élevage précédent. Si vous achetez des cages et boîtes à nid d'occasion, nettoyez-les et désinfectez-les avant de les utiliser. Collaborez avec un vétérinaire pour vous doter d'un plan de contrôle pour les maladies communes des lapins pouvant réduire la production, et pour élaborer un plan de biosécurité destiné à garder ces maladies loin de votre élevage. Vous trouverez les pratiques optimales pour la gestion de votre lapinière dans le [Code de pratiques pour le soin et la manipulation des lapins](#).

Selon Statistique Canada, l'Ontario comptait en 2021 2 974 lapins répartis dans 52 élevages. Quel que soit le moment, à chaque lapine sont associés en moyenne 17,1 lapins, soit 1 lapine + 0,1 bouquin + 16 petits (une portée de 8 lapereaux qu'elle nourrit et une seconde portée de 8 lapins à frire déjà sevrés). La plus grande partie des éleveurs de lapins ont de petites lapinières exploitées à temps partiel, vraisemblablement des élevages non commerciaux où les lapins sont des animaux de compagnie, des animaux d'exposition et des animaux destinés à produire de la fibre. La présente partie se concentre sur le secteur ontarien du lapin de chair.

En 2017, les abattoirs ontariens sous inspection provinciale et fédérale ont transformé environ 239 000 lapins. Il s'agit d'une baisse par rapport à la moyenne d'environ 483 000 lapins par année entre 2013 et 2016.

Aucun permis n'est exigé pour élever des lapins. Les aspirants éleveurs devraient communiquer avec leur municipalité pour s'assurer que les règlements de zonage autorisent l'exploitation de lapinières. Il est recommandé aux nouveaux éleveurs de visiter des fermes existantes pour apprendre de producteurs d'expérience comment aménager leur élevage. Des mesures de biosécurité s'imposent au cours de ces visites, afin de réduire au minimum la propagation de maladies.

Le lapin néo-zélandais et le lapin californien, qui se reproduisent dès l'âge de 6 à 7 mois, sont les races de lapins de chair les plus courantes en Ontario. Les calendriers de réaccouplement utilisés en Ontario peuvent paraître déroutants au néophyte. Les sélectionneurs de lapins doivent comprendre les calendriers de réaccouplement, les cibles de performance qu'on peut viser et leur influence sur les paramètres de production. De toute évidence, plus le délai de réaccouplement est court, plus le nombre de lapins à frire par lapine par an qu'il est possible de commercialiser est élevé, l'inconvénient étant que ce système d'élevage intensif oblige à remplacer les lapines plus souvent. Les nouveaux éleveurs devraient envisager un programme de reproduction moins intensif (c.-à-d. des délais de 21 à 28 jours avant le réaccouplement) jusqu'à ce qu'ils acquièrent de l'expérience et soient mieux à même de déterminer le calendrier de réaccouplement qui convient le mieux à leur exploitation et à leur situation.

Quasiment toutes les lapinières utilisent des rations faites de granulés commerciaux pour répondre aux besoins nutritifs des lapins. Même si les besoins nutritifs de ces derniers varient selon la phase de production (p. ex. croissance, entretien, gestation, lactation), la plupart des petites lapinières utilisent une seule sorte d'aliments pour tout l'élevage, de manière à garder les aliments frais.

Les lapins ont besoin d'un accès quotidien à de l'eau propre et fraîche. L'approvisionnement en eau peut se faire manuellement, pourvu qu'on dispose de suffisamment de main-d'œuvre pour remplir et entretenir les abreuvoirs. Les systèmes de distribution d'eau automatiques assurent un approvisionnement constant en eau avec un minimum de main-d'œuvre et ils réduisent au minimum le gaspillage et la contamination de l'eau. Vérifiez périodiquement les tétines des nourrisseurs pour s'assurer qu'elles fonctionnent.

Même s'il existe en Ontario des marchés traditionnels bien établis pour la viande de lapin, évaluez bien les marchés actuels et la situation de ces marchés avant de vous lancer dans cette production. Comme dans le cas d'autres denrées agricoles, les prix peuvent être cycliques et dépendent de l'offre et de la demande. Un certain nombre d'abattoirs sous inspection

provinciale achètent, transforment et distribuent le lapin aux marchés d'alimentation, aux charcuteries et aux restaurants. La plupart des abattoirs spécialisés dans l'abattage de lapins possèdent également des réseaux de dépôts qui facilitent le transport des lapins vivants des dépôts locaux à l'abattoir, ce qui est particulièrement utile aux petits producteurs qui voient ainsi leurs coûts de transport réduits au minimum. Avant d'élever des lapins, s'assurer qu'il existe un marché pour le produit.

## **Aquaculture**

L'aquaculture désigne toutes les activités de production animale ou végétale en milieu aquatique. Elle se pratique dans le monde entier et concerne notamment les productions de poissons (pisciculture), de crustacés, de coquillages ou encore de plantes aquatiques. Actuellement, l'aquaculture fournit plus de 50 % des aliments d'origine consommés à l'échelle mondiale. Entre 1990 et 2018, la production aquacole mondiale a crû de 527 %, en faisant un des secteurs de production alimentaires à la croissance la plus rapide dans le monde. La capacité de récolte des pêches sauvages a atteint un plateau et toute hausse future de la demande mondiale d'aliments d'origine marine devra être satisfaite au moyen de l'aquaculture. On prévoit que l'aquaculture fournira les deux tiers de la consommation mondiale d'aliments d'origine marine d'ici 2030 et elle est reconnue comme un volet essentiel du système alimentaire mondial, participant à la sécurité alimentaire, à la nutrition et à l'emploi. *Source : La situation mondiale des pêches et de l'aquaculture, Organisation mondiale des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, 2020.*

En Ontario en 2019, 135 installations aquacoles titulaires d'un permis ont produit 5 923 tonnes de poissons et de crevettes. La production provinciale était concentrée dans 10 installations aquacoles utilisant des cages en filet responsables de 90 % de la production par volume et situées dans les eaux du lac Huron. L'aquaculture en milieu terrestre représentait une proportion moins importante de la production (10 %) et se déroule principalement dans le Centre et le Sud de l'Ontario avec la culture du tilapia, du barramundi, de l'omble chevalier, de la truite arc-en-ciel, de la crevette, de la perche, du doré jaune et de plusieurs espèces de salmonidés et de poissons-appâts. *Source :*

*'AquaStats' Ontario Aquacultural Production in 2019*, R. Moccia et M. Burke, Université de Guelph, 2020.

La truite arc-en-ciel représente actuellement 94 % de la production aquacole ontarienne, situation qui s'explique par des techniques d'élevage au point, la disponibilité de stocks domestiques, la bonne qualité des aliments commerciaux et une demande reconnue pour cette espèce. La *Loi de 1997 sur la protection du poisson et de la faune* autorise l'élevage de 47 espèces aquatiques différentes, y compris certains crustacés, des espèces d'eau chaude, un mollusque et la plupart des espèces endémiques de poissons de pêche sportive, les écrevisses et les poissons-appâts.

L'Ontario a autorisé le secteur privé à pratiquer la pisciculture en 1962. Il s'agissait alors d'élevages de truites arc-en-ciel dans des étangs. Ces étangs étaient souvent spécifiquement conçus pour l'élevage de poissons, avec des parois en pente abrupte et une forme rectangulaire destinées à faciliter la gestion et la récolte des poissons. Ce type de pisciculture intensive, caractérisée par de faibles densités de peuplement et des coûts de main-d'œuvre élevés, s'assortit de coûts variables élevés. Les faibles coûts en immobilisations normalement associés aux élevages en étangs font en sorte que ce système de production est tout indiqué pour la personne qui pratique cette activité comme loisir.

Depuis le milieu des années 1970, l'industrie s'est peu à peu orientée vers la construction d'installations terrestres à écoulement continu utilisant des sources d'eau souterraine ou de surface et de longs bassins rectangulaires en béton ou des réservoirs circulaires pour élever les poissons. Ces systèmes sont conçus pour des densités de peuplement élevées et un usage maximal de l'eau, et exigent de bonnes pratiques d'élevage. L'amélioration de l'indice de consommation et de l'efficacité de la main-d'œuvre se traduit habituellement par un abaissement des coûts de production.

Plus récemment, certains éleveurs en milieu terrestre ont adopté la technologie des systèmes d'aquaculture en recirculation afin d'améliorer encore plus l'intensification, le taux de croissance, la biosécurité ou la diversité des espèces. En Ontario, ces systèmes sont généralement utilisés dans des installations intérieures

qui font l'élevage d'espèces pour des marchés à créneau, comme le tilapia ou le barramundi vendu vivant, ou les alevins d'un an de truite arc-en-ciel pour le stockage dans des cages en filet. Les systèmes d'aquaculture en recirculation utilisent une technologie de filtration de l'eau pour réduire la demande en eau et améliorer la durabilité.

L'aquaculture en cages en filet est un système de production spécialisé qui s'utilise pour presque toute la production de saumon dans le monde. Ces élevages portent des alevins d'un an au poids de marché dans des cages en filet en eau libre. En Ontario, la plupart des exploitations qui utilisent des cages en filet se trouvent dans la région de la baie Georgienne, essentiellement dans le secteur du chenal du Nord près de l'île Manitoulin.

Même si l'aquaculture commerciale peut sembler passablement différente des autres secteurs d'élevage de la province, sa réussite tient aux mêmes facteurs de réussite que ceux qui s'appliquent à toute autre agroentreprise. Un bon plan d'entreprise, une étude de marché, des systèmes d'élevage performants, de bonnes pratiques d'élevage et des compétences en gestion sont nécessaires à la rentabilité de l'entreprise. L'aquaculture exige des capitaux importants et comporte un niveau de risque moyen, particulièrement pour l'éleveur débutant. Démarrer une exploitation aquacole commerciale oblige à prendre bien des facteurs en considération, notamment les sources de financement, l'approvisionnement en eau, les critères à retenir pour le choix de l'emplacement, la conception du système d'élevage, les lois et règlements, la planification financière et la commercialisation. Comme pour d'autres produits animaux, un [Code de pratiques pour le soin et la manipulation des salmonidés d'élevage \(saumons, truites, ombles\)](#) existe, conçu pour aider à favoriser la santé et le bien-être des poissons et à promouvoir les pratiques optimales.

L'aquaculture a ceci de différent des autres formes d'élevages qu'elle utilise des ressources en eau communes et qu'elle produit à la fois des espèces indigènes et des espèces exotiques. Des dispositions législatives veillent à conserver et à gérer les ressources en eau au mieux pour l'ensemble des utilisateurs, et à protéger l'habitat et les populations de poissons vivant à l'état naturel.

Le ministère des Richesses naturelles et des Forêts de l'Ontario administre les permis d'aquaculture en vertu de la *Loi de 1997 sur la protection du poisson et de la faune*, loi qui indique quelles espèces peuvent faire l'objet d'élevage et à quel endroit. Le [ministère de l'Environnement, de la Protection de la nature et des Parcs](#) applique la *Loi sur les ressources en eau de l'Ontario* (LREO), en vertu de laquelle doit se procurer un permis de prélèvement d'eau quiconque prélève en Ontario plus de 50 000 litres d'eau par jour. La LREO régleme aussi l'évacuation dans le milieu naturel des eaux usées produites par toute installation, y compris les installations aquacoles. De ce fait, il faut habituellement prévoir une forme ou une autre de système de traitement des eaux usées qui assure le dépôt et l'enlèvement des matières solides.

La plupart des truites produites en Ontario sont vendues à des transformateurs, à des marchés de poissons ou directement à des marchés d'alimentation, à des restaurants ou à des consommateurs de la province. En Ontario, les truites sont offertes vivantes, fraîches, congelées, entières, fumées ou en filets. Les poissons vivants et les alevins d'un an sont vendus à des propriétaires de bassins de pêche récréative, à des pourvoiries où la pêche se pratique contre paiement et aux élevages de poissons en cages en filet du Nord de l'Ontario. La truite arc-en-ciel est surtout vendue à des transformateurs autour de 1,2 kg pour la production de filets après enlèvement des arêtes centrales. Selon l'ampleur de l'exploitation, un permis de transformation du poisson provincial ou fédéral peut être nécessaire.

L'[Ontario Aquaculture Association](#), qui représente l'industrie et en fait la promotion auprès des instances fédérales et provinciales, encourage la croissance durable de l'aquaculture dans la province. Le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario soutient l'industrie par les services de recherche et de vulgarisation scientifique qu'il offre, principalement depuis l'Université de Guelph. La recherche se concentre sur l'élevage de nouvelles espèces, les techniques de reproduction, la lutte contre les maladies, la formulation d'aliments au plus bas coût, les ingrédients de rechange des aliments destinés aux poissons, l'amélioration du potentiel génétique et des courbes de croissance. Les activités de vulgarisation ont pour but d'aider les nouveaux aquaculteurs à se lancer en affaires et de fournir des services techniques et de diagnostic aux exploitations aquacoles commerciales existantes.

Pour en savoir plus sur l'aquaculture en Ontario, un cours d'[introduction à l'aquaculture et à l'aquaponie](#) est offert en ligne par l'[Ontario Aquaculture Research Centre](#). Vous pouvez aussi consulter le [site Web sur l'aquaculture en Ontario](#).

## Salubrité et traçabilité des aliments

Pour assurer la salubrité des aliments offerts en Ontario, nous devons tous faire le nécessaire pour produire, transformer, manipuler et entreposer les aliments d'une manière qui prévienne ou à tout le moins réduise les dangers pour la santé humaine. Ces risques comprennent des contaminations microbiennes, physiques et chimiques qui peuvent se produire à toute étape de la production et de la manipulation.

Dans l'éventualité d'un foyer de maladie ou d'un rappel de produit, un système de traçabilité efficace est primordial pour garantir la collecte rapide d'information précise permettant de réduire au minimum les répercussions sur la salubrité des aliments et les conséquences pour l'exploitation.

Il y a des erreurs et des faux pas qui, non seulement peuvent ruiner la réputation d'une exploitation agricole ou d'un établissement de transformation, mais qui peuvent également coûter des vies. C'est pourquoi chacun au sein de la chaîne agroalimentaire — producteur, entreprise de transformation, détaillant ou autre — doit faire sa part pour garantir l'innocuité de nos aliments.

### Salubrité des aliments

La salubrité des aliments est la responsabilité de tout un chacun. Elle commence à la ferme et continue jusqu'à ce qu'un produit alimentaire soit consommé. Un producteur a tout intérêt à ce que personne ne soit malade du fait d'avoir consommé ou manipulé ses produits. Pour ce faire, il peut adopter les pratiques de salubrité des aliments décrites dans un programme de salubrité des aliments à la ferme (PSAF).

#### *Qu'est-ce qu'un PSAF?*

Il s'agit en somme de dire ce qu'on fait, de faire ce qu'on dit et d'avoir des registres pour le prouver. Autrement dit, un PSAF est un énoncé de bonnes pratiques agricoles destinées à maîtriser les risques pour la salubrité des aliments causés par des agents bactériens, viraux ou autres, des contaminants chimiques (pesticides, produits de santé animale, etc.) et des dangers physiques (aiguilles brisées dans

la viande). Un tel programme décrit les pratiques qui permettent de réduire ou d'éliminer ces risques. Le producteur doit se doter de registres, remplis et signés par lui, qui prouvent que les pratiques ont été respectées.

Le respect des pratiques de salubrité des aliments permet de juger de la crédibilité du producteur. Des vérifications permettent de s'assurer que des pratiques de salubrité des aliments sont en place et que toutes les exigences du programme de salubrité des aliments sont respectées. On appelle ces vérifications des audits. Il y en a trois types : les audits internes; les audits seconde partie, faits par quiconque achète votre produit; et les audits tierce partie, réalisés par un organisme externe indépendant autorisé. Ce sont les exigences du marché sur lequel vous vendrez votre produit qui dictent le type d'audit réalisé. La plupart des gros supermarchés exigent des audits tierce partie. C'est le producteur qui assume le coût des audits.

À l'heure actuelle, la participation à un PSAF est facultative. Le marché auquel le produit est destiné détermine si un PSAF est nécessaire et de quel type il doit être. Dans le cas des produits faisant l'objet d'une attribution de contingents par une commission de commercialisation de l'Ontario (lait ou volaille), la commercialisation des produits est conditionnelle, en vertu de l'entente de commercialisation, au maintien de la certification. Si des produits horticoles frais sont vendus à d'importants détaillants de l'Ontario, le producteur est tenu de faire réaliser des audits tierce partie de son exploitation dans le cadre de l'un des programmes nationaux.

Maintenant que les consommateurs et les marchés exigent de plus en plus des preuves de l'innocuité des aliments, l'adoption d'un PSAF procure un avantage concurrentiel au producteur. Un nombre croissant d'acheteurs exigent de leurs fournisseurs qu'ils se dotent d'un PSAF. L'adoption de bonnes pratiques agricoles et l'existence de registres pour en témoigner indiquent que le producteur fait preuve de diligence raisonnable. Ainsi, les acheteurs en gros et les consommateurs qui s'approvisionnent auprès de marchés d'agriculteurs ont l'assurance que le producteur prend la salubrité des aliments au sérieux et qu'il a mis en œuvre des pratiques avec en tête la sécurité des consommateurs. Au fur et à mesure de la

croissance de son exploitation, le nouvel agriculteur devrait prévoir l'adoption de mesures visant à garantir l'innocuité des aliments.

### **Programmes de salubrité des aliments**

Les programmes de salubrité des aliments sont élaborés en fonction d'un système rigoureux d'analyse des risques et de maîtrise des points critiques appelé HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point). L'application des principes du système HACCP débouche sur l'élaboration de bonnes pratiques agricoles adaptées aux risques présents à la ferme. Des programmes HACCP ont été élaborés pour la production de différentes denrées. Il existe aussi des programmes fondés sur les résultats qui préviennent les risques touchant la salubrité des aliments et qui constituent de bonnes pratiques agricoles applicables de façon générale à la ferme. Les programmes fondés sur les résultats reposent également sur les principes HACCP.

Au Canada, un éventail de programmes nationaux ont été élaborés et approuvés dans le cadre du Programme canadien de salubrité des aliments à la ferme (PCSAF) en collaboration avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). Il existe un programme pour toutes les grandes productions animales et horticoles. Ces programmes, visant des denrées ou des groupes de denrées, font des recommandations au sujet des audits. En Ontario, on peut se renseigner sur ces programmes auprès des différents regroupements de producteurs.

### **Traçabilité**

#### ***En quoi consiste la traçabilité dans le secteur agricole?***

La traçabilité s'entend de la méthode qui consiste à faire le suivi d'un produit donné (et de ses composantes) d'un emplacement à l'autre. Elle donne la possibilité de retracer et de suivre un aliment, destiné à la consommation humaine comme à la consommation animale, un animal producteur de denrées alimentaires ou des substances à toutes les étapes de la production et de la distribution.

Pour parer à l'éventualité où une maladie se déclarerait au sein d'un élevage, un système de traçabilité doit être en place pour retracer les animaux ou la volaille

touchés et endiguer la maladie. Dans le cas d'une maladie d'origine alimentaire se déclarant à la suite d'une contamination, un système de traçabilité permet de découvrir la source de la contamination, de rappeler rapidement les produits et de les retirer de la chaîne de commercialisation, afin de réduire le nombre de personnes infectées. Un rappel bien ciblé, effectué à point nommé peut aussi éviter un marasme financier à l'entreprise touchée.

### **Systeme de traçabilité**

Un système de traçabilité efficace comporte trois volets :

1. l'identification des établissements — l'emplacement des exploitations qui fournissent ou expédient les produits;
2. l'identification des produits ou des animaux — le numéro de lot ou le numéro d'étiquette d'oreille;
3. l'enregistrement des déplacements.

Un bon système de traçabilité recueille et organise l'information indiquée ci-dessus, afin qu'elle soit facile à consulter et afin qu'on puisse se fier, non plus à la mémoire de quelqu'un, mais à des données consignées par écrit ou à l'ordinateur. Sont utiles à cette fin :

- des registres manuels précis et à jour;
- des tableurs électroniques et des bases de données;
- un logiciel conçu pour gérer les données de traçabilité en même temps que d'autres aspects des activités;
- du matériel spécialisé pour la saisie des données, comme des lecteurs d'étiquettes ou des lecteurs de codes à barres.

Le système de traçabilité doit permettre de suivre le produit à chaque étape en amont ou en aval tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Pour le producteur, cela signifie :

- qu'il doit pouvoir retracer la provenance des produits avant qu'ils arrivent à la ferme;
- qu'il doit consigner la destination des produits ou des animaux quand ils quittent la ferme pour le prochain échelon de la chaîne d'approvisionnement.

Par exemple, quand le producteur reçoit des intrants, il doit consigner pour chacun, le nom du fournisseur, le nom du produit, le numéro de lot, la quantité reçue et la date de réception. S'il vend des produits (p. ex. des fraises à un distributeur en gros), il doit consigner chaque fois le nom du distributeur, la date de livraison, le numéro de lot et la quantité vendue. Il est tenu d'apposer le numéro de lot sur l'emballage des fraises, afin de permettre d'établir un lien entre le produit et les données de production, comme la date de récolte. Un tel système permet aussi au producteur de consigner d'autres données sur le produit, comme le champ où les petits fruits ont été cueillis et les produits chimiques qui peuvent avoir été appliqués. Une fois que le producteur a expédié les produits, c'est désormais à l'acheteur qu'incombe la responsabilité d'indiquer de qui il a acheté et à qui il a vendu le produit, que la destination soit une usine de transformation ou des détaillants.

À l'heure actuelle, en Ontario, l'adoption d'un système de traçabilité est laissée à la discrétion des producteurs. Toutefois, il existe au Canada des programmes nationaux obligatoires d'identification des bovins de boucherie, des bovins laitiers, des bisons et des moutons, de tels programmes devant viser bientôt d'autres espèces. Ces programmes obligent les éleveurs de la ferme d'origine à identifier leurs animaux en leur apposant une étiquette d'oreille approuvée avant qu'ils ne quittent la ferme. Les éleveurs de bovins et de bisons peuvent consigner la date de naissance de leurs animaux dans une banque de données nationale. La vérification de l'âge à l'abattage est une condition d'admissibilité à l'exportation des produits de viande vers certains pays comme le Japon.

### **Établissement d'un système de traçabilité**

La pierre angulaire d'un système de traçabilité est l'identification de l'exploitation au moyen d'un numéro d'identification unique assigné à chaque parcelle de terrain servant à des activités agroalimentaires. En Ontario, les exploitations sont ainsi identifiées et inscrites dans le Registre ontarien des exploitations agroalimentaires (ROEA) et se voient attribuer un numéro d'identification de l'exploitation. Le but de ce registre est de permettre de localiser les endroits où s'exercent des activités agricoles et agroalimentaires en Ontario.

Le numéro d'identification de l'exploitation est différent des numéros d'inscription de l'entreprise (p. ex. inscription d'entreprise agricole, permis ou autres identificateurs d'entreprise) puisqu'il est relié à une parcelle de terrain particulière plutôt qu'à une entreprise. En cas de vente du terrain ou de changement de l'activité agroalimentaire qui se déroule sur les lieux d'une exploitation identifiée, le ROEA doit être mis à jour, mais la parcelle garde le même numéro d'identification. Pour plus d'information sur la façon d'inscrire les parcelles dans le ROEA, communiquez avec le Centre d'information agricole du MAAARO au 1 877 424-1300.

Dès l'obtention d'un numéro d'identification de l'exploitation, le producteur peut commencer à évaluer ses besoins relativement à un système de traçabilité. Il n'est pas nécessaire d'acheter, d'installer, ni de mettre en œuvre un tel système d'un seul coup. Vous pouvez commencer par vous doter de procédures à suivre à la réception et à l'expédition, après quoi, vous pouvez faire graduellement l'acquisition de matériel (étiqueteuse ou autre). Il s'agit d'analyser ce qui est envisageable pour votre exploitation :

- Quel type de matériel vous est nécessaire, ou souhaitez-vous acheter ou installer, et combien cela coûtera-t-il?
- Faudra-t-il apporter des modifications structurales aux aires de production pour héberger ce nouveau matériel?
- Sera-t-il possible d'acheter ou d'installer de nouvelles composantes par la suite?
- Y a-t-il des charges annuelles à considérer (p. ex. Internet, soutien technique, entretien du matériel)?
- Quels sont les avantages liés à l'adoption de la traçabilité?

En plus de permettre de réagir rapidement à une urgence (causée notamment par l'éclosion d'une maladie d'origine alimentaire ou d'une maladie animale) en rendant possible le suivi de tous les produits expédiés à et de la ferme, la traçabilité procure également des avantages pour l'entreprise. En voici quelques-uns : réduction des coûts de main-d'œuvre par une tenue des registres plus efficace, efficacité accrue, meilleur contrôle des stocks et

abaissement des coûts par une réduction du gaspillage et du surstockage, et vérification des attributs des produits.

Pour le nouvel agriculteur, il s'agit, au fur et à mesure que l'entreprise prend de l'expansion, de planifier un système de traçabilité qui soit pratique, souple et fiable à long terme.

## Considérations environnementales et sociales

La pérennité de l'agriculture dépend de la capacité d'une génération à combler ses besoins sans compromettre la possibilité des générations futures de combler les leurs. Même s'il leur est souvent difficile de chiffrer les avantages qu'ils tirent de ces activités, bien des agriculteurs s'occupent d'intendance environnementale ou s'engagent auprès de leur collectivité et de leur industrie.

### Plans agroenvironnementaux

Les Plans agroenvironnementaux (PAE) sont préparés par les producteurs sur une base volontaire. Ces plans mettent en lumière les forces de l'exploitation agricole sur le plan environnemental, cernent les aspects préoccupants pour l'environnement et établissent des buts réalistes pour améliorer les conditions environnementales dans l'exploitation agricole conformément à l'échéancier fixé par le propriétaire. Des programmes incitatifs gouvernementaux peuvent exister pour réaliser ou mettre en œuvre des plans d'action découlant d'un PAE. L'admissibilité à ces programmes incitatifs est généralement conditionnelle au respect de certains critères. Les PAE peuvent aussi aider les agriculteurs à économiser sur les coûts de production et à prévenir les poursuites découlant d'atteintes à l'environnement. Le site Web du MAAARO ([ontario.ca/maaaro](http://ontario.ca/maaaro)) contient davantage de renseignements sur les PAE.

## Aliments locaux — Ontario, terre nourricière

**Ontario, terre nourricière** est un programme de longue date établi par le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario en vue de promouvoir les produits de l'Ontario auprès des consommateurs. Depuis sa création en 1977, le programme s'est associé aux producteurs afin que les produits agricoles ontariens frais et transformés atteignent un niveau maximum de pénétration du marché provincial.

L'un des principaux objectifs du programme est de maintenir à plus de 80 % le taux d'intention d'achat de produits ontariens et d'aider les producteurs de la province à optimiser leur part du marché. Les efforts de commercialisation du programme s'articulent autour de campagnes multimédias, incluant publicités dans les transports en commun, à la radio, à la télé et dans la presse écrite.

Pour atteindre son objectif de pénétration du marché, Ontario, terre nourricière vante les qualités (sur le plan économique et des caractéristiques des produits) des produits alimentaires de l'Ontario, encourage les gens à acheter ces produits, coordonne les activités de promotion et de recherche avec les regroupements de producteurs et les intervenants du secteur et appuie la « marque » Ontario. Les personnes visées par ces stratégies sont celles qui, en Ontario, achètent des produits alimentaires primaires et secondaires.

### Logo du programme Ontario, terre nourricière

Le programme Ontario, terre nourricière s'emploie à appuyer et à promouvoir les fruits et les légumes frais et cherche avec ses partenaires détaillants à faire la promotion d'autres catégories d'aliments frais de l'Ontario. Ce sont, notamment, les viandes, les produits de charcuterie, les produits de boulangerie, les produits laitiers et les aliments de spécialité.

Les producteurs de l'Ontario peuvent apposer sans frais le symbole Ontario, terre nourricière sur leurs produits frais. Le logo d'Ontario, terre nourricière est reconnu par 96 % des clients des principales épicereries de l'Ontario. Pour les consommateurs, la marque Ontario, terre nourricière représente des aliments

frais et locaux et est un appel à l'action. Les gens qui connaissent le logo et les publicités d'Ontario, terre nourricière sont significativement plus susceptibles d'acheter des aliments frais de l'Ontario. Consultez la section des ressources pour trouver un lien vers des renseignements additionnels.

### **Termes définis en Ontario pour la commercialisation des produits alimentaires**

On trouve ci-dessous les termes définis par le gouvernement aux fins de la commercialisation. Les organismes gestionnaires d'accords de commercialisation qui n'ont pas défini de termes particuliers pour désigner leurs marchandises aux fins des programmes de commercialisation gouvernementaux désignent les produits comme étant 100 % ontariens (né, élevé, abattu et transformé en Ontario).

#### **Bœuf de l'Ontario**

Le bœuf de l'Ontario doit être né ainsi qu'avoir été engraisé, abattu et transformé dans des installations ontariennes approuvées. Lorsque le nombre de naissances de veaux en Ontario ne suffit pas à répondre à la demande de viande de bœuf, il est possible de se procurer des veaux d'autres sources canadiennes. Ce bœuf doit être engraisé, abattu et transformé en Ontario. Cela doit correspondre à un réinvestissement supérieur à 80 % des coûts directs de production au niveau de la ferme et dans l'économie ontarienne.

Les tranches de bœuf et les rôtis à l'état cru ou congelé ainsi que les autres coupes à l'état cru doivent provenir d'animaux ayant moins de 30 mois. Ils doivent répondre aux critères susmentionnés et les carcasses doivent être classées (catégorie canadienne ou l'équivalent).

#### **Fromage de l'Ontario**

Plus de 90 % du lait entrant dans la fabrication du fromage ontarien doit provenir d'exploitations laitières ontariennes. Jusqu'à 10 % du lait servant au fromage fondu en Ontario peut provenir d'autres sources canadiennes. Le caillé et le lactosérum doivent être produits en Ontario à partir d'intrants laitiers d'origine ontarienne. Tous les ingrédients secondaires identifiés

doivent être cultivés et produits en Ontario (p. ex. fromage à la crème aux fraises).

#### **Poulet de l'Ontario**

La viande de poulet de l'Ontario doit provenir de poulets issus d'œufs pondus en Ontario ou de poussins récemment éclos qui peuvent provenir du reste du Canada ou des États-Unis. Ces derniers doivent toutefois être élevés, abattus et transformés en Ontario.

#### **Produits laitiers de l'Ontario (yogourt, crème sure, etc. — à l'exclusion du lait et du fromage)**

Plus de 90 % du lait traité en Ontario doit provenir d'exploitations laitières ontariennes. Jusqu'à 10 % du lait utilisé pour la transformation en Ontario peut provenir d'autres sources canadiennes. Tous les ingrédients secondaires identifiés doivent être cultivés ou produits en Ontario (p. ex. le yogourt aux pêches).

#### **Œufs de l'Ontario**

Les œufs de l'Ontario doivent provenir d'exploitations avicoles ontariennes.

#### **Fruits de l'Ontario**

Les fruits de l'Ontario doivent être cultivés en Ontario.

#### **Miel de l'Ontario**

Le miel doit être produit, extrait et emballé en totalité en Ontario.

#### **Agneau de l'Ontario**

L'agneau de l'Ontario doit provenir d'animaux nés, engraisés, abattus et transformés en Ontario.

#### **Sirop d'érable de l'Ontario**

100 % du produit doit être recueilli, transformé et emballé en Ontario.

#### **Lait de l'Ontario**

Plus de 90 % du lait dans les produits laitiers de l'Ontario doit provenir d'exploitations laitières ontariennes. Jusqu'à 10 % du lait utilisé pour la transformation en Ontario peut provenir d'autres sources canadiennes. Tous les ingrédients secondaires identifiés doivent être cultivés ou produits en Ontario.

#### **Porc de l'Ontario**

Le porc de l'Ontario doit provenir d'animaux nés, engraisés, abattus et transformés en Ontario.

### **Produits alimentaires transformés de l'Ontario**

Les produits alimentaires transformés de l'Ontario doivent contenir en majeure partie des ingrédients provenant de l'Ontario. Plus de 80 % des coûts directs de production doivent revenir dans l'économie ontarienne. Les ingrédients agricoles principaux doivent répondre à la définition d'aliments de l'Ontario s'appliquant à eux.

Exemple : « Pâté au poulet de l'Ontario » — 80 % des coûts directs de production doivent être réinvestis dans l'économie ontarienne et la viande de poulet contenue dans ce plat doit provenir de poulets issus d'œufs pondus en Ontario ou de poussins récemment éclos qui peuvent provenir du reste du Canada ou des États-Unis. Ces poulets doivent toutefois être élevés, abattus et transformés en Ontario.

### **Farine de blé tendre de l'Ontario (farine à gâteau et à pâtisserie)**

Sa production ontarienne étant considérable, le blé tendre doit être cultivé et moulu en totalité en Ontario.

### **Légumes de l'Ontario**

Les légumes de l'Ontario doivent être cultivés en Ontario.

## **Production biologique**

L'agriculture biologique est un système de production holistique qui vise avant tout à optimiser la santé et la productivité des communautés interdépendantes d'organismes terricoles, de végétaux, d'animaux et d'humains. Elle préconise la rotation des cultures, l'utilisation de cultures de couverture et l'établissement de rapports équilibrés entre hôtes et prédateurs. La teneur du sol en matière organique est maintenue par l'apport de compost, de fumier et de résidus de végétaux, et par des rotations des cultures qui comprennent des cultures de couverture.

Si vous vendez uniquement vos produits en Ontario et ne souhaitez pas utiliser le logo biologique, veuillez communiquer avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour obtenir des conseils supplémentaires.

Les agriculteurs qui vendent leurs produits uniquement en Ontario et utilisent un logo, ainsi que les agriculteurs qui vendent leurs produits à l'extérieur

de l'Ontario doivent respecter la Norme biologique du Canada — [Systèmes de production biologique : principes généraux et normes de gestion](#) et [Systèmes de production biologiques : listes des substances permises](#) pour les produits agricoles présentés comme biologiques à l'importation, à l'exportation, dans le commerce interprovincial, ou qui portent l'estampille ou le logo fédéral de produits agricoles biologiques alors qu'ils sont sous la supervision d'un organisme de certification.

Le bétail doit recevoir une ration composée uniquement d'aliments (céréales, fourrages et suppléments protéiques) biologiques et doit avoir accès à l'extérieur et aux pâturages dès que le temps le permet. L'association Cultivons Biologique Canada (COG) indique que le bétail doit être au pâturage pendant 120 jours par année durant les saisons appropriées. Les animaux doivent être élevés suivant les principes de l'agriculture biologique depuis avant la naissance (dernier tiers de la gestation) ou à partir de l'âge de deux jours dans le cas des poussins.

La Norme biologique du Canada interdit l'utilisation de fertilisants minéraux ou de pesticides composés synthétiquement, de régulateurs de croissance, d'antibiotiques, d'hormones et d'organismes génétiquement modifiés (OGM), ainsi que le recours au clonage d'animaux, à la nanotechnologie, au rayonnement ionisant ou à des additifs artificiels dans la production et la transformation de produits alimentaires biologiques.

Les producteurs qui souhaitent mettre sur pied des entreprises alimentaires biologiques devraient faire des recherches sur les exigences en matière de normes, de méthodes de production et de débouchés accessibles pour les produits biologiques. Ils doivent acquérir une foule de connaissances au sujet des méthodes de lutte contre les mauvaises herbes, les maladies et les ennemis des cultures par des moyens biologiques et au sujet des marchés pour des aliments biologiques. Il faut souvent consacrer plus de temps à la commercialisation des produits biologiques qu'à celle de produits qui ne le sont pas, car les produits bio ne bénéficient pas d'une infrastructure de commercialisation aussi développée.

## **Certification biologique**

Pour les propriétaires d'une exploitation agricole qui souhaitent utiliser le logo biologique ou vendre leurs produits à l'extérieur de la province, l'exploitation agricole doit être reconnue comme pratiquant l'agriculture biologique, elle doit être certifiée par un organisme de certification et ne doit utiliser que des intrants autorisés par cet organisme, ce qui garantit que les intrants respectent les exigences de la Norme biologique du Canada. Ces intrants comprennent des produits phytosanitaires, amendements de sol et fertilisants « naturels » ou non synthétiques autorisés par la Norme et homologués pour l'usage qui en est fait conformément à la réglementation fédérale ou provinciale.

Si vous envisagez de demander une certification biologique, assurez-vous de connaître les exigences à satisfaire et les homologations nécessaires dans le marché où vos produits seront vendus. En comparant les organismes de certification, assurez-vous qu'ils possèdent les exigences de certification et les homologations nécessaires pour répondre aux exigences du marché. Minimale, les organismes de certification devaient être homologués aux termes du Régime Bio-Canada (RBC). Certains marchés peuvent exiger une homologation ou des ententes d'équivalence avec des pays ou d'autres systèmes internationaux de certification biologique. Alors que le Canada continue d'élaborer des ententes d'équivalence internationales, la nécessité pour les organismes de certification de posséder ces homologations internationales ira en diminuant.

Pour pouvoir qualifier ses produits de biologiques en vertu de la Norme, l'exploitation ou l'unité de production doit être certifiée biologique par un organisme de certification agréé en vertu du [Régime Bio-Canada](#) (RBC) conformément au [Règlement sur la salubrité des aliments au Canada](#) mis en application par l'Agence canadienne d'inspection des aliments. La Norme biologique du Canada précise ce qu'il faut faire pour produire et transformer des produits certifiés biologiques au Canada. Il existe plusieurs organismes de certification qui certifient les exploitations et les entreprises de transformation en Ontario et ailleurs au Canada. Il existe aussi plusieurs associations d'agriculteurs biologiques, comme l'organisme

Cultivons Biologique Canada ou la Ecological Farmers Association of Ontario, qui offrent des cours, des publications et des services d'information à leurs membres sur la façon de pratiquer l'agriculture biologique. Tous les produits biologiques importés au Canada pour servir d'aliments pour le bétail doivent être certifiés en vertu d'une entente d'équivalence ou être certifiés par un organisme de certification homologué aux termes du RBC. Le [site Web de l'ACIA affiche une liste](#) des pays où elle œuvre.

Les terres qui servent à l'agriculture biologique doivent être gérées suivant les principes de l'agriculture biologique (conformément à la Norme) pendant au moins 36 mois avant la récolte de produits biologiques. Dans le cas des élevages, cette période est habituellement plus longue pour garantir que les animaux n'ont reçu que des aliments biologiques.

Pour de plus amples renseignements sur la certification et des liens vers la réglementation et les normes canadiennes, consultez le site Web de l'ACIA.

### ***Remarque concernant la vente de produits biologiques produits et vendus en Ontario***

Les producteurs de produits biologiques non certifiés en Ontario sont toujours assujettis au paragraphe 5 (1) de la [Loi sur les aliments et drogues](#) et à la [Loi sur la salubrité des aliments au Canada](#) concernant le fait que tout l'étiquetage doit être vrai et que les agriculteurs/fabricants/vendeurs doivent être en mesure de prouver que le produit est biologique. Constitue une infraction criminelle fédérale le fait de participer à un étiquetage non conforme, y compris d'étiqueter un produit comme biologique alors qu'il ne l'est pas. De plus amples renseignements sont accessibles sur le site Web de l'Agence canadienne d'inspection des aliments à l'adresse suivante : [produits biologiques commercialisés à l'intérieur d'une seule province — allégations biologiques sur les étiquettes des aliments — exigences pour les étiquettes des aliments](#).

Afin de se conformer au paragraphe 5 (1), il est conseillé au vendeur de produits non certifiés biologiques de contacter l'ACIA par l'entremise du [service « Demandez à l'ACIA »](#).

Dans le cas des produits non certifiés biologiques, l'ACIA utilise le Processus d'intervention réglementaire normalisé pour orienter ses mesures d'application de la loi. [Les détails des mesures d'application de la loi](#) sont accessibles sur le site Web de l'Agence.

Le site Web du MAAARO contient des renseignements supplémentaires sur la production biologique à l'adresse suivante : [ontario.ca/biologique](http://ontario.ca/biologique).

### ***Passer à l'agriculture biologique***

Envisagez avec soin le passage à l'agriculture biologique. Faire ce passage trop rapidement peut entraîner des difficultés financières. Durant les premières années de la transition, les rendements peuvent chuter et il y a peu de primes pour les produits biologiques en transition. Avec le temps et une bonne gestion, les niveaux de bénéfice devraient augmenter. En agriculture biologique, les bénéfices dépendront en partie de l'accessibilité des primes du marché.

Évaluez les motifs et les objectifs qui vous incitent à apporter des changements. La transition au biologique se fait sur plusieurs années en fonction de la denrée et de l'approche adoptée. Les exigences en matière de certification biologique doivent être prises en compte tout au long du processus de transition si vous souhaitez obtenir une certification aux fins d'utiliser le logo biologique ou vendre vos produits à l'extérieur de l'Ontario.

La viabilité financière d'une exploitation agricole biologique dépend de la capacité du producteur à avoir le contrôle d'actifs suffisants pour produire une quantité de produit économiquement viable. Une petite exploitation agricole peut ne pas convenir à la production de grandes cultures comme des céréales ou du soya en raison des économies d'échelle nécessaires pour la rentabilité, notamment en ce qui concerne l'utilisation de matériel ou la commercialisation. Les éleveurs ont besoin de la superficie de terrain appropriée exigée par un plan de gestion des éléments nutritifs. La stabilité financière durant la période de transition protégera la propriété des terres et les autres actifs agricoles du risque lié aux problèmes de flux de trésorerie.

Assurez-vous de gérer soigneusement les flux de trésorerie durant la transition lorsque les rendements

des cultures diminuent généralement. La qualité du produit peut aussi être réduite, en particulier dans le cas des fruits et des légumes frais où le pourcentage de produits non commercialisable peut augmenter. Certains produits de moins bonne qualité peuvent être utilisés dans d'autres marchés à valeur ajoutée comme des produits transformés, mais ces marchés doivent être développés. Durant la transition, il est peu probable que des primes biologiques seront accessibles. La réduction du rendement, associée à l'absence de primes, peut entraîner des baisses des revenus bruts pouvant aller jusqu'à 50 %.

Envisagez de procéder à une transition graduelle vers la production biologique. Cela nécessite de faire passer une partie de l'exploitation agricole à la production biologique et de continuer la production de certaines denrées ou activités de façon non biologique. Cela peut compliquer le processus de certification et la tenue de registres, mais peut représenter l'option la plus économiquement viable.

Faire la transition vers la production biologique nécessite un changement d'attitude et d'état d'esprit. La capacité d'anticiper et de résoudre des problèmes de production de façon proactive vous fera économiser temps et argent par la suite. Faites des recherches sur différentes espèces de culture et d'élevage pour déterminer leurs exigences particulières en matière de production biologique. Consulter des livres, chercher sur Internet, aller à des rencontres et discuter avec d'autres sont des ingrédients clés pour acquérir des connaissances. Il faut une compréhension exhaustive de la gestion des ennemis des cultures et des éléments nutritifs dans les exploitations biologiques afin de remplacer les produits chimiques. Consultez le site Web du MAAARO pour obtenir des renseignements sur divers aspects de la production et de la commercialisation.

L'enjeu le plus important dans la transition vers la production biologique peut être de développer un marché pour les produits. La commercialisation de produits biologiques nécessite un effort beaucoup plus important que pour les produits traditionnels, puisque dans plusieurs cas le marché est moins développé. Il peut y avoir un soutien moins grand offert par des organismes de commercialisation ou des organismes de producteurs. L'apprentissage des exigences et des

nuances du marché peut être un défi, en particulier pour les producteurs qui ne possèdent aucune expérience en matière de commercialisation. La vente de fruits et légumes frais, d'animaux et de produits d'animaux comme de la viande, du lait ou des œufs est réglementée de différentes manières. Il est important d'investiguer et de comprendre la structure et la réglementation de la commercialisation particulières à chaque produit agricole.

L'orientation à donner à l'exploitation doit tenir compte non seulement de considérations commerciales, mais également de valeurs et d'objectifs sociaux et environnementaux. Ceux-ci doivent faire l'objet d'un échange entre les membres de l'entreprise ou ses partenaires.

Comme il est indiqué plus haut, l'agriculture biologique repose sur un éventail de pratiques agricoles. Les exploitations qui pratiquent l'agriculture biologique sont généralement certifiées et à même de toucher un supplément pour les produits qu'elles commercialisent. Un certain nombre de normes émergentes doivent être connues, comme la [Norme nationale pour la production de lait de vaches nourries à l'herbe](#) de l'association des Producteurs laitiers du Canada.

Les termes comme « écologique » et « naturel », cependant, sont utilisés pour décrire des systèmes agricoles, mais ne sont pas reliés à des normes ou à une certification. Sur le marché, il y a peu à attendre en termes de supplément de prix pour des produits dits écologiques ou naturels. Certains agriculteurs renoncent à certaines pratiques agricoles traditionnelles et commercialisent leurs produits comme « sans antibiotiques », « sans pesticides », « sans hormones », etc. Dans tous les cas, ces termes ne répondent à aucune norme et génèrent très peu de reconnaissance ou de supplément dans le marché. Au moment de commercialiser ces produits, évitez de les présenter d'une manière trompeuse. La [Loi sur les aliments et drogues](#) et la [Loi sur la salubrité des aliments au Canada](#) exigent que les allégations sur les étiquettes ne soient ni trompeuses ni mensongères. Vous devez être en mesure d'en démontrer la véracité.

Tous les types d'agriculture et de pratiques agricoles ont certaines répercussions sur l'environnement immédiat de la ferme et sur les zones avoisinantes.

Certaines pratiques agricoles étant plus lourdes de conséquences que d'autres, la gestion est la clé pour réduire au minimum les répercussions négatives et prévenir la pollution de l'environnement. Les risques environnementaux qu'une exploitation représente dépendent du choix des pratiques agricoles et du mode de gestion de ces pratiques de même que des caractéristiques de l'exploitation (type de sol, pente du terrain, profondeur de la nappe phréatique, distance par rapport aux plans d'eau, etc.), et il vous faut déterminer le potentiel de risques environnementaux dans votre exploitation agricole.

L'agriculture biologique n'utilise aucun pesticide de synthèse et très peu d'engrais commerciaux. Parmi les pratiques utiles à l'agriculture biologique, notons le recours à la rotation des cultures et à des cultures de couverture pour enrichir le sol de matière organique. La rotation des cultures contribue à la gestion des éléments nutritifs, à la réduction des ennemis des cultures et à la réduction de l'érosion du sol. Bien des producteurs biologiques consacrent à l'écologie le pourtour de champs ou des zones incultes, afin d'y favoriser la biodiversité de la faune et notamment des insectes utiles.

Les pratiques agricoles biologiques s'assortissent aussi de risques pour l'environnement qu'il faut gérer. Ainsi, le travail du sol doit-il prendre le pas sur les herbicides dont l'utilisation est interdite en agriculture biologique. Or, un travail du sol excessif augmente les risques d'érosion et utilise beaucoup d'énergie.

Le fumier de bétail sert généralement à reconstituer les éléments nutritifs présents dans les sols. Mais encore faut-il gérer ce fumier pour éviter qu'il ne contamine l'eau pendant son stockage ou son épandage. Il y a aussi les odeurs qui se dégagent du fumier qu'il faut gérer, ce qui peut être fait en travaillant le sol immédiatement après les épandages. Le compostage du fumier est une stratégie de réduction des odeurs. Le fumier renferme aussi de nombreux agents pathogènes humains qu'on doit gérer afin de réduire les risques de contamination des récoltes de produits alimentaires. Le compostage du fumier est un moyen de réduire ces risques. Abstenez-vous d'épandre du fumier dans les 120 jours qui précèdent la récolte de produits destinés à la consommation humaine.

## Fiscalité

Certaines dispositions fiscales visent spécifiquement l'agriculture. Il est recommandé de consulter un comptable ou l'autorité fiscale compétente pour de l'information complète à ce sujet. Il est judicieux en agriculture de faire appel à un fiscaliste d'expérience. La collaboration avec un fiscaliste lorsque des changements importants sont apportés à l'exploitation de votre ferme garantira que votre entreprise agricole satisfait toujours la définition d'activités agricoles donnée par l'Agence du revenu du Canada. Les impôts prélevés par tous les ordres de gouvernement — municipal, provincial et fédéral — ont tous certaines répercussions sur les biens-fonds et les entreprises en milieu rural.

### Programme d'inscription des entreprises agricoles et Programme d'imposition foncière des biens agricoles

#### *Programme d'inscription des entreprises agricoles*

Toutes les entreprises agricoles de l'Ontario qui génèrent des produits d'exploitation de 7 000 \$ ou plus par année doivent s'inscrire annuellement au Programme d'inscription des entreprises agricoles auprès d'Agricorp et faire un paiement annuel dirigé vers l'un des organismes agricoles agréés. Comme indiqué plus haut dans la publication, on compte actuellement trois organismes agricoles agréés : la Fédération de l'agriculture de l'Ontario (FAO), la Fédération des agriculteurs chrétiens de l'Ontario et l'Union nationale des fermiers de l'Ontario. Les frais exigés permettent aux organismes de représenter les intérêts des agriculteurs auprès des gouvernements du Canada et de l'Ontario. Détenir un numéro d'inscription au Programme d'inscription des entreprises agricoles valide est l'un des critères d'admissibilité à une évaluation au taux d'imposition des biens-fonds agricoles.

#### *Programme d'imposition foncière des biens agricoles*

Les biens agricoles qui respectent les critères d'admissibilité sont identifiés comme étant admissibles au taux d'imposition des biens agricoles et sont imposés à un maximum de 25 % du taux d'imposition municipal résidentiel. Les terrains et les bâtiments utilisés à des fins résidentielles seraient imposés au taux d'imposition résidentiel.

Voici les critères à respecter pour bénéficier du taux d'imposition des biens agricoles :

- le bien-fonds doit avoir été évalué en tant que terre agricole par la Société d'évaluation foncière des municipalités;
- le bien-fonds doit faire partie d'une exploitation agricole générant des produits d'exploitation de 7 000 \$ ou plus annuellement (selon la déclaration de revenus faite à l'Agence du revenu du Canada). Si les produits d'exploitation sont inférieurs à 7 000 \$, l'admissibilité au taux d'imposition des biens-fonds agricoles demeure possible si l'une des exemptions suivantes s'applique : exemption en raison de l'âge, de la maladie ou du décès; exemption pour une année de production anormalement faible; exemption pour nouvelle exploitation. Au démarrage d'une entreprise, l'admissibilité peut être accordée sur présentation de prévisions réalistes. Cette possibilité est particulièrement importante dans le cas des cultures pérennes, notamment les vergers et vignobles, dans le cas des élevages, etc.;
- l'exploitation agricole exerçant ses activités sur le bien-fonds doit être titulaire d'un numéro d'inscription d'entreprise agricole valide;
- le bien-fonds doit appartenir à un citoyen canadien ou à un résident permanent du Canada. Si le bien-fonds appartient à une société de personnes ou à une société par actions, des citoyens canadiens ou des résidents permanents du Canada doivent détenir plus de 50 % des participations.

L'information recueillie sur les formulaires de demande d'application du taux d'imposition des biens agricoles de l'année en court sert à établir l'admissibilité pour l'année d'imposition suivante. Il incombe aux

propriétaires d'aviser Agricornp à l'adresse électronique [contact@agricorp.com](mailto:contact@agricorp.com) de tout changement au niveau de la propriété du bien-fonds, des coordonnées des personnes-ressources ou du respect des critères d'admissibilité.

Votre municipalité locale prélève ensuite les impôts fonciers en fonction de la catégorie d'imposition indiquée par Agricornp et des données d'évaluation qui lui sont transmises par la Société d'évaluation foncière des municipalités.

Avant d'acheter un bien-fonds, obtenez la confirmation que celui-ci est évalué comme bien agricole et qu'il ne fait l'objet d'aucun privilège ni d'aucune réclamation financière.

### **Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées**

Le Programme d'encouragement fiscal pour les forêts aménagées (PEFFA) vise à maintenir ou à améliorer les forêts en fournissant aux propriétaires fonciers une formation sur la gestion des forêts. Le PEFFA est exécuté par l'[Association forestière de l'Ontario](#), l'[Ontario Woodlot Association](#) (OWA) et le ministère des Richesses naturelles et des Forêts.

Pour être admissible au PEFFA, la forêt doit couvrir une superficie d'au moins 4 hectares (9,88 acres), compte non tenu de l'espace occupé par des habitations et des espaces découverts. Les propriétaires fonciers qui font une demande d'adhésion au programme et qui y sont admissibles voient leur bien-fonds soumis à une nouvelle évaluation et classé comme forêt aménagée (FA). On évalue ensuite la terre classée FA par comparaison aux terres agricoles de la région et on établit sa valeur estimative en cours en fonction de son potentiel de productivité. Le changement dans la valeur estimative en cours figure sur le relevé d'évaluation foncière. La terre classée FA est par la suite imposée à 25 % du taux d'imposition municipal des biens-fonds résidentiels.

### **Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées**

Le Programme d'encouragement fiscal pour les terres protégées (PEFTP) a pour but de reconnaître, d'encourager et d'appuyer la protection à long terme des principales terres protégées de l'Ontario. Les propriétaires fonciers qui prennent part au PEFTP sont exonérés d'impôt foncier sur les terres admissibles.

Les terres protégées admissibles comprennent les terres humides importantes pour la province, les zones d'intérêt naturel et scientifique (ZINS) importantes pour la province, les zones naturelles d'escarpement situées dans le Plan d'aménagement de l'escarpement du Niagara et l'habitat des espèces en voie de disparition. Les propriétaires de terres protégées doivent accepter de maintenir leur propriété comme terre protégée et de n'y poursuivre aucune activité pouvant avoir des répercussions négatives sur la valeur patrimoniale de l'endroit. La terre doit représenter au moins un cinquième d'hectare (un demi-acre) de superficie.

C'est le ministère des Richesses naturelles et des Forêts qui reçoit les demandes de participation au programme. Une brochure et une demande sont acheminées aux propriétaires si leur terre est admissible au programme.

### **Impôt sur le revenu**

Les entreprises peuvent utiliser la comptabilité de trésorerie ou la comptabilité d'exercice pour calculer leur revenu. Suivant la méthode de la comptabilité de trésorerie, on ne tient compte dans les produits d'exploitation que des sommes encaissées au cours de la période et dans les charges d'exploitation que des sommes décaissées au cours de la période. Suivant la méthode de la comptabilité d'exercice, les changements au niveau des stocks d'animaux, d'aliments et de fournitures, des comptes fournisseurs et des comptes clients sont rajustés à la fin de chaque exercice. Ces changements sont mis en évidence par l'état des résultats. La plupart des agriculteurs remplissent leurs déclarations de revenus en utilisant la comptabilité de trésorerie.

On ne considère pas les achats de bâtiments et de matériel comme des charges d'exploitation. On peut

réclamer la déduction pour amortissement sur les bâtiments et la machinerie, qu'on utilise la méthode de la comptabilité de trésorerie ou la méthode de la comptabilité d'exercice. Le taux de la déduction pour amortissement est indiqué dans le *Guide de déclaration de revenus*, que les agriculteurs peuvent se procurer sur le site Web ou dans un bureau de l'Agence du revenu du Canada.

Dans une entreprise à propriétaire unique, les bénéfices ou les pertes découlant de l'exploitation d'une entreprise agricole sont combinés aux autres sources de revenus pour établir le revenu imposable. Lorsque le bénéfice d'une exploitation agricole s'ajoute à d'autres sources de revenus, assurez-vous que la ferme est inscrite comme entreprise commerciale afin qu'il soit possible de déduire toute perte des revenus personnels. Votre comptable peut vous aider à déterminer s'il est possible de déduire une perte agricole d'un revenu d'une autre source.

## Impôt sur les gains en capital

On entend par gain en capital l'accroissement de la valeur d'un élément d'actif, comme une maison, une terre agricole ou du matériel. Au Canada, la résidence principale d'un particulier est exonérée de l'impôt sur les gains en capital. La plupart des autres éléments d'actif sont soumis à l'impôt sur les gains en capital.

Dans une exploitation agricole, les biens-fonds et les contingents de production sont les principaux éléments d'actif soumis à l'impôt sur les gains en capital. Dans le cas des propriétés achetées avant le 1<sup>er</sup> janvier 1972, le gain en capital représente la différence entre le prix de vente et la valeur au 1<sup>er</sup> janvier 1972. Certains rajustements peuvent par ailleurs être apportés à la valeur au 1<sup>er</sup> janvier 1972 ou au prix d'achat. Pour les propriétés acquises après le 1<sup>er</sup> janvier 1972, le gain en capital correspond à la différence entre le prix de vente et le prix d'achat.

La moitié d'un gain en capital est libre d'impôt. L'autre moitié est imposable au taux d'imposition ordinaire. Cette partie, qui constitue le gain en capital imposable, est ajoutée à tous les autres revenus personnels l'année où le gain est réalisé. Il existe certaines dispositions particulières qui permettent de différer le paiement de l'impôt sur le gain en capital lorsqu'une exploitation agricole est transférée à des enfants. Il est

alors fortement recommandé de se faire conseiller par un fiscaliste.

Si un gain en capital imposable résulte de la vente d'un bien agricole admissible, il est parfois possible de réclamer une déduction pour gain en capital. À compter de 2015, l'exonération cumulative des gains en capital sera indexée chaque année. Pour 2021, l'exonération cumulative des gains en capital pour les actions admissibles de petite entreprise s'élève à 892 218 \$, alors qu'il y a une exemption pour gains en capital de 1 000 000 \$ accessible pour les ventes de biens agricoles admissibles. Communiquez avec un fiscaliste professionnel pour plus d'information.

## Taxe de vente harmonisée

Le 1<sup>er</sup> juillet 2010, l'Ontario adoptait la taxe de vente harmonisée (TVH), qui combine la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) et la taxe de vente au détail de l'Ontario (TVD). Depuis l'harmonisation, la plupart des intrants agricoles continuent d'être exonérés et peuvent être achetés sans avoir à payer de taxe. C'est le cas par exemple des aliments pour animaux, des engrais, des cellules et séchoirs à grain, de la semence, du matériel et de la machinerie agricoles, des achats d'animaux, des pesticides, des contingents et des tracteurs de plus de 60 hp.

Les intrants agricoles qui étaient visés par l'ancienne TVD de l'Ontario sont soumis à la TVH et sont admissibles à un crédit de taxe sur les intrants correspondant. C'est notamment le cas des camionnettes utilisées à la ferme, des ordinateurs et du matériel de bureau servant à l'exploitation de l'entreprise.

Les intrants agricoles qui étaient auparavant exemptés de la TVD de l'Ontario, mais non de la TPS, sont soumis à la TVH et sont admissibles à un crédit de taxe sur les intrants. C'est le cas du travail à forfait, des frais de transport des marchandises, des honoraires du vétérinaire et des médicaments vétérinaires, de l'engraissement à façon, des frais de crédit-bail et de location de machinerie, des outils manuels, du carburant, de l'essence et des lubrifiants.

La TVH est administrée par l'Agence du revenu du Canada. Toute entreprise est tenue de s'inscrire au fichier de la TPS/TVH si elle offre des produits et services taxables au Canada et si son chiffre d'affaires dans le

monde entier dépasse 30 000 \$ sur une période de quatre trimestres. On peut réclamer des crédits de taxes sur les intrants pour récupérer la TPS/TVH payée ou due sur des achats et des dépenses engagées dans le cadre des activités agricoles.

Vous devriez vous inscrire au fichier de la TPS/TVH avant d'acheter votre bien-fonds agricole. Grâce à cette inscription, vous pouvez réclamer tous les remboursements qui vous sont dus en raison de l'achat de bien. Ainsi, votre nouvelle entreprise agricole sera prête à réclamer toutes les exemptions et les remboursements auxquels elle a droit dès le départ.

Quand vous vous inscrivez au fichier de la TPS/TVH auprès de l'Agence du revenu du Canada, on vous attribue une période de déclaration relative à la TPS/TVH. Quand vous produisez votre déclaration de revenus, vous pouvez réclamer un remboursement si la TPS/TVH payée au cours de la période est supérieure à la TPS/TVH perçue.

L'Agence du revenu du Canada attribue un numéro d'entreprise (NE) à toute nouvelle entreprise qui s'inscrit aux fichiers de la TPS/TVH, des retenues à la source et de l'impôt sur les sociétés.

## Droits de cession immobilière

Tout particulier ou toute personne morale qui fait l'acquisition d'une terre en Ontario doit payer les droits de cession immobilière. Les droits sont calculés sur la contrepartie versée pour le fonds de terre, les bâtiments, les domaines et les droits et participations dans ces éléments d'actif, y compris les options et les contrats de location à long terme.

Plusieurs exemptions des droits de cession immobilière sont offertes lors de cessions de biens agricoles à des personnes apparentées. Pour y avoir droit, il faut qu'avant la cession, la personne ou les personnes qui lui sont apparentées se servent de la terre principalement à des fins agricoles. Il faut aussi que ces personnes apparentées exploitent la terre après la cession. Il y a des cas où l'exemption n'est pas accordée en raison de critères particuliers qui ne sont pas respectés. Communiquez avec votre avocat ou un conseiller financier professionnel pour plus d'information.



# Chapitre 4

## Glossaire des termes agricoles courants

**Acaricide** — produit insecticide utilisé pour détruire les acariens.

**Activité agricole** — volet d'une entreprise agricole qui doit être rentable en soi et qui contribue au succès de l'entreprise dans son ensemble.

**Agneau** — un jeune mouton.

**Agnelage accéléré** — système visant l'obtention de trois agnelages sur deux ans.

**Aliment concentré** — aliment pauvre en fibres et riche en protéines ou en énergie. Ce terme sert souvent à désigner un « supplément » qui est riche en protéines.

**Alimentation à la dérobée** — pratique qui consiste à offrir des aliments supplémentaires aux jeunes animaux avant leur sevrage.

**Alimentation libre (au choix)** — méthode d'alimentation qui consiste à laisser continuellement de la nourriture, du sel ou de l'eau à la disposition des animaux.

**Analyse des risques et maîtrise des points critiques (HACCP)** — méthode systématique visant à assurer la salubrité des aliments, non pas par l'inspection du produit fini, mais par des mesures de contrôle des risques chimiques, physiques et biologiques pouvant survenir à certains points critiques d'un processus.

**Animal d'un an** — jeune animal d'environ un an.

**Animal enregistré (tracé)** — animal de race pure pour lequel on dispose de documents d'enregistrement (voir sous « de race pure » ou « sans race définie »).

**Avoir du propriétaire ou capitaux propres** — valeur généralement exprimée en pourcentage qui correspond à la différence entre l'actif de l'entreprise et son passif.

**Bande tampon** — bande de terre plantée de graminées ou d'arbres le long d'un cours d'eau afin de freiner les eaux de ruissellement et de prévenir l'érosion des berges. La bande tampon peut être clôturée pour empêcher les animaux d'y accéder.

**Bélier** — un mouton mâle.

**Bouc** — mâle de la chèvre.

**Bouquin ou bouquet** — mâle du lapin comme du lièvre.

**Bouvillon** — un taureau castré.

**Bovins d'engraissement ou de remplacement** — bovins mis à l'engraissement pour atteindre le poids du marché. Parfois appelés « bovins de long engraissement ».

**Brebis** — femelle du mouton.

**Castrat** — un porc mâle castré.

**Cervidés** — famille de mammifères dont font partie le cerf et l'élan.

**Chaleurs** — voir sous « œstrus ».

**Champ d'épuration** — réseau de tuyaux assurant la dispersion des eaux usées domestiques recueillies dans une fosse septique.

**Chevreau** — petit de la chèvre.

**Cochette** — jeune truie de la naissance jusqu'à sa première mise bas.

**Cochonnage** — mise bas par une truie ou une cochette.

**Coq** — mâle de la poule (sujet adulte de plus de 19 semaines).

**Colostrum** — le premier lait qu'un mammifère donne après la mise bas. Ce lait confère beaucoup de vitamines et d'anticorps à la progéniture.

**Compartment de dérobee** — enceinte protégée, aménagée de sorte que seuls les petits animaux y ont accès.

**Contingent** — droit de commercialiser une quantité donnée d'un produit agricole, selon la réglementation adoptée par la commission de commercialisation pertinente en vertu de la *Loi sur la commercialisation des produits agricoles*.

**Contrôle des performances ou des aptitudes** — programme visant à évaluer les performances d'un animal au chapitre notamment du gain de poids ou de la production laitière.

**Coquelet** — jeune poulet mâle.

**Crochetage** — opération visant à travailler le sol ou à mieux le répartir, généralement exécutée avant la mise en place d'une culture.

**Culture-abri** — culture combinée à une culture fourragère pour en assurer la protection pendant l'année où celle-ci s'établit ou pour procurer un rendement durant l'année d'établissement de la culture fourragère. L'avoine sert souvent de culture-abri.

**culture commerciale** — culture de céréales ou d'oléagineux ou culture fourragère qui est produite sur place et vendue directement par la ferme, au lieu d'être donnée aux animaux sur la ferme où elle est produite.

**De race pure** — animal dont les deux parents sont de la même race et qui est enregistré dans le livre généalogique de l'association de race ou le registre des animaux.

**Dindon** — mâle de la dinde.

**Dindonneau** — petit de la dinde qui vient d'éclore.

**Dossier des performances** — terme employé jadis en référence à un programme officiel de contrôle des performances des animaux.

**Écornage** — enlèvement des cornes des animaux.

**Élagage au tronc** — opération consistant à débarrasser le tronc des branches, en vue d'obtenir du bois sans nœud. L'élagage doit se faire avant que les branches n'atteignent 2,5 cm (1 po) de diamètre.

**Engrais vert** — végétaux verts, habituellement des légumineuses, cultivés spécifiquement dans le but d'être enfouis pour enrichir le sol de matière organique et d'éléments nutritifs.

**Entreprise agricole** — entreprise agricole commerciale exploitée dans le but de produire un gain financier.

**Espèce de pâturage** — graminées ou légumineuses cultivées pour servir au pâturage.

**Fongicide** — produit chimique utilisé pour combattre les champignons et les maladies bactériennes.

**Fourrage** — une culture dont la plante entière est utilisée comme aliments pour le bétail (graminées, trèfle, maïs à ensilage, par exemple).

**Fourrage grossier** — aliment riche en fibres et faible en énergie (ensilage de maïs et foin, par exemple).

**Génisse** — jeune vache, normalement avant son premier vêlage ou avant le sevrage de son premier veau.

**Hétérosis** — phénomène génétique qui produit, lors de croisements, des individus ayant une taille, une vigueur et un taux de croissance supérieurs aux tailles, vigueurs et taux de croissance moyens de leurs parents. Aussi désignée « vigueur hybride ».

**Hongre** — cheval castré.

**Insecticide** — produit chimique utilisé pour combattre des insectes.

**Insecticide systémique** — produit qui combat les insectes parasites du bétail en se dispersant à l'intérieur des vaisseaux sanguins de l'animal.

**Installation septique** — système d'élimination des eaux usées domestiques en milieu rural reposant sur l'utilisation d'une fosse septique et d'un champ d'épuration.

**Jeune truie fécondée** — jeune truie de l'accouplement à la mise bas.

**Lactation** — période pendant laquelle un animal produit du lait ou quantité de lait produite pendant cette période.

**Lapereau** — jeune lapin de la naissance au sevrage.

**Lapin à frire** — jeune lapin du sevrage au poids de marché, destiné à être commercialisé pour sa chair à l'âge de 9 à 12 semaines.

**Lapine** — femelle du lapin.

**Lapiner** — mettre bas, en parlant de la lapine.

**Lapinière** — élevage de lapins.

**Macro-éléments** — minéraux nécessaires aux végétaux et aux animaux en relativement grandes quantités (calcium, phosphore, potassium et soufre, par exemple). Chez les végétaux, les trois principaux

macro-éléments sont l'azote, le phosphore et le potassium.

**Minéraux** — éléments inorganiques qui ont une fonction particulière dans la nutrition animale. Aux fins de l'alimentation animale, les minéraux sont parfois mélangés avec les vitamines.

**Mouton** — un bélier castré.

**Nappe phréatique** — limite supérieure de la couche de sol qui est saturée d'eau. Cette hauteur change en fonction du moment de l'année, de la sécheresse de la saison et de la nature du sol.

**Nourrain** — voir sous « porcelet sevré ».

**Œstrus, rut ou chaleurs** — période du cycle de reproduction d'une femelle où celle-ci accepte le mâle et peut concevoir.

**Oléagineux** — graine (canola, soya, lin, par exemple) renfermant une huile extraite à des fins commerciales.

**Oligo-éléments** — minéraux nécessaires en petites quantités seulement, mais essentiels à la santé des végétaux et des animaux (fer, magnésium, cobalt, par exemple). Parfois aussi appelés micro-éléments.

**Opération de couverture** — recours aux contrats à terme de marchandises dans le but de stabiliser la valeur d'une marchandise.

**Ossature** — description de la structure osseuse d'un animal traduisant son gabarit.

**Parc d'engraissement** — cour clôturée ou bâtiment ouvert où l'on termine l'engraissement des bovins ou des ovins jusqu'à ce qu'ils aient atteint le poids de marché.

**Part de marché** — porc de finition parvenu au poids de marché (prêt à être commercialisé).

**Pâturage** — prairie utilisée pour faire brouter les animaux.

**Période de gestation** — période écoulée entre la conception et la naissance.

**Perte de poids** — perte de poids d'un animal en cours de transport, principalement attribuable à l'évacuation d'urine et de matières fécales.

**Pesticide** — terme général englobant herbicides, insecticides, acaricides et fongicides, des produits qui maîtrisent totalement ou partiellement, attirent ou repoussent des organismes nuisibles.

**pH** — mesure de l'acidité ou de l'alcalinité. Un pH inférieur à 7,0 est acide; un pH supérieur à 7,0 est alcalin (on dit aussi basique), alors qu'un pH de 7,0 est neutre.

**Poids en carcasse** — poids de la carcasse d'un animal une fois la peau, la tête, les pieds ou les organes enlevés.

**Porc de finition** — porcs d'un poids vif de 25 à 122 kg destinés à l'abattage, mais ce terme peut aussi seulement renvoyer à des porcs de 50 à 122 kg.

**Porc en début d'engraissement** — porc pesant de 25 à 50 kg.

**Porcelet ou cochon de lait** — jeune porc non sevré.

**Porcelet sevré** — jeune porc du sevrage jusqu'à l'âge de 9 à 10 semaines.

**Porcin** — terme générique désignant tous les porcs.

**Portée** — le nombre de porcelets ou de lapereaux nés en même temps d'une truie ou d'une lapine.

**Poulette** — poule de moins de 19 semaines.

**Poussin** — jeune poulet, nouvellement sorti de l'œuf.

**Protéine** — partie d'un aliment qui renferme de l'azote. On parle de protéine « brute » ou de protéine « totale ». Participe à la fabrication et au remplacement des tissus musculaires (voir sous « protéine digestible »).

**Protéine digestible** — protéine que renferme un aliment et qu'un animal peut utiliser. La teneur en protéines digestibles est habituellement exprimée en pourcentage des protéines totales.

**Pur-sang** — race de cheval. Ne pas confondre avec un animal de race pure.

**Ration** — ensemble des éléments nutritifs ou des aliments consommés par un animal dans une période de 24 heures. Aussi appelé « régime ». Ce terme

est souvent utilisé à tort pour décrire un mélange d'aliments préparé comme une « ration laitière » ou une « ration de croissance ».

**Ration équilibrée** — aliment ou groupe d'aliments qui apportent à un animal tous les éléments nutritifs dont il a besoin en quantités appropriées.

**Rendement de carcasse ou rendement à l'abattage** — poids en carcasse exprimé en pourcentage du poids vif.

**Ruissellement** — partie des eaux de surface qui s'écoule sur les terres, emportant dans sa course vers les cours d'eau adjacents, des particules de sol, des résidus de végétaux et d'autres substances.

**Ruminant** — animal dont l'estomac compte quatre compartiments (bovins, ovins, caprins, bisons et cervidés, par exemple). Les ruminants sont capables d'utiliser efficacement des aliments renfermant une forte proportion de fourrage grossier ou de fibre.

**Sans corne ou désarmé** — une vache, un mouton ou une chèvre chez qui les cornes n'ont pas poussé.

**Sans race définie** — bovins (souvent issus de croisement) qui n'ont pas été inscrits auprès de l'association appropriée ou de l'autorité responsable des inscriptions.

**Semi-finition** — alimentation à faible teneur en énergie donnée aux bovins de boucherie de marché pendant une certaine période après le sevrage pour les préparer à l'alimentation qu'ils recevront dans le parc d'engraissement.

**Supplément** — aliment concentré riche en protéines, en vitamines et/ou en minéraux, qu'on mélange aux céréales et autres aliments pour répondre aux besoins nutritifs des animaux.

**Terre cultivable** — terre qui sert à cultiver des cultures.

**Tourisme agricole ou agritourisme** — selon la définition du Small Farm Center de l'Université de la Californie, « action de visiter une ferme en exploitation ou toute autre entreprise agricole, horticole ou de négoce agricole à des fins récréatives, éducatives ou

de participation personnelle dans les activités ou le fonctionnement de la ferme ».

**Tourteau d'oléagineux** — sous-produit riche en protéines issu de l'extraction des huiles que renferment les oléagineux. Sert souvent de supplément protéique pour le bétail.

**Travail à forfait** — opérations de travail du sol et de récolte confiées à des tiers.

**Travail du sol** — ensemble de pratiques intégrées s'échelonnant de la récolte au semis de la culture suivante, qui consistent à travailler le sol de manière à préparer le lit de semence. La mesure dans laquelle le sol est travaillé et le matériel utilisé dépend des objectifs poursuivis, notamment la réduction de l'érosion, la lutte contre les mauvaises herbes et l'incorporation du fumier. Les méthodes couramment employées sont la méthode traditionnelle de travail du sol, la méthode de conservation du sol et le semis direct.

**Travailleur à forfait** — entrepreneur qui effectue du travail à forfait.

**Truie** — femelle du porc ayant eu au moins une portée.

**Unités thermiques** — valeurs fondées sur le rapport entre la température et la croissance d'une culture. En Ontario, les unités thermiques servent à déterminer si une zone répond aux besoins particuliers d'une espèce ou d'un cultivar.

**U.N.T. (unités nutritives totales)** — une mesure de la valeur énergétique d'un aliment.

**Verrat** — un porc mâle.

**Vigueur hybride** — voir sous « hétérosis ».

**Weanling** — animal récemment sevré de sa mère. S'emploie surtout pour un poulain.

