

Message from the Minister • Le message du ministre



Past Ministers of Agriculture / Agriculture and Agri-Food

Bill McKnight (April 1991-January 1993)
Charlie Mayer (January 1993-November 1993)
Ralph Goodale (November 1993-June 1997)
Lyle Vanclief (June 1997-December 2003)
Bob Speller (December 2003-July 2004)
Andy Mitchell (July 2004-February 2006)
Chuck Strahl (February 2006 -)

Ministres de l'Agriculture / Agriculture et agroalimentaire antérieurs

Bill McKnight (avril 1991-janvier 1993)
Charlie Mayer (janvier 1993-novembre 1993)
Ralph Goodale (novembre 1993-juin 1997)
Lyle Vanclief (juin 1997-décembre 2003)
Bob Speller (décembre 2003-juillet 2004)
Andy Mitchell (juillet 2004-février 2006)
Chuck Strahl (février 2006 -)

Congratulations to the Canadian Farm Business Management Council (CFBMC) on another active and successful year developing and communicating farm management information to our producers.

In a globally competitive environment, scale and efficiency are not enough to guarantee profitability. Strong skills in farm business management are essential. Through a vast array of projects and activities, the CFBMC is providing producers with resources to help them to be excellent managers.

With the support from Agriculture and Agri-Food Canada and a growing number of private partners, the Council is fulfilling a significant role in nurturing a thriving Canadian agriculture industry.

One of the Council's most impressive accomplishments is Farmcentre.com, the CFBMC Web site, which boasts nearly two million hits a month. That makes it one of the most visited North American agricultural Web sites proving that if you build something useful, they will come. It also shows that producers recognize the importance of keeping their management skills sharp.

Thank you for your hard work and dedication to excellence in farm business management.

Chuck Strahl,

Minister of Agriculture and Agri-Food and Minister for the Canadian Wheat Board

Félicitations au Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole (CCGEA) pour une autre année active et fructueuse dans l'élaboration et la diffusion d'information en gestion agricole à nos producteurs.

Dans un marché mondial concurrentiel, l'échelle et l'efficacité ne suffisent pas à garantir la rentabilité. De solides compétences en gestion d'entreprise agricole sont indispensables. Grâce à un vaste éventail de projets et d'activités, le CCGEA fournit aux producteurs les ressources qui leur permettent de devenir d'excellents gestionnaires.

Avec l'appui d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et d'un nombre croissant de partenaires privés, le Conseil joue un rôle important dans l'évolution d'une industrie agricole canadienne florissante.

L'une des réalisations les plus impressionnantes du Conseil est Farmcentre.com, le site Web du CCGEA, qui compte près de deux millions de visites par mois, ce qui en fait l'un des sites Web agricoles nord-américains les plus visités, et prouve que si vous créez quelque chose d'utile, vous attirerez les gens. Cela montre également que les producteurs reconnaissent l'importance de parfaire leurs compétences en gestion.

Je vous remercie de votre travail ardu et de votre dévouement à l'excellence dans la gestion d'entreprise agricole.

Chuck Strahl,

Ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire et ministre de la Commission canadienne du blé

Message from the Chair • Le message du président



Past Chairs

Rod Archibald (1992-1994)
Larry Campbell (1994-1995)
Terry Murray (1995-1998)
Ann Forbes (1998-2003)
Bill MacFarquhar (2003-2006)
Scott Dingwell (2006 -)

Présidents antérieurs

Rod Archibald (1992-1994)
Larry Campbell (1994-1995)
Terry Murray (1995-1998)
Ann Forbes (1998-2003)
Bill MacFarquhar (2003-2006)
Scott Dingwell (2006 -)

Farm business management has never been a sexy topic.

But there's a growing realization in agriculture, and you notice it especially in younger farmers, that top-notch management is no longer optional. It's essential.

At the same time, there's a much greater awareness of the Canadian Farm Business Management Council than ever before. These days, I often hear my fellow farmers mention (without prompting) something they came across on farmcentre.com, heard in one of the webinars, or read in the Canadian Farm Manager newsletter. I don't think it's a coincidence that we sold out our Managing Excellence in Agriculture conference for the first time ever in 2006, or that we had an all-time record number of farm managers at that event.

The two are connected: Canadian farmers are searching for ways to improve their business management skills and they have made the Council a key resource.

We're pleased with that, but we want to do more. Our vision is to have Canadian farmers recognized and admired for their ability to manage for success. Personally, I'd like to go even further than that – I'd like to see the day when experts from other business sectors study farmers to learn their management secrets.

Of course, we've got a way to go. Agriculture, to put it mildly, is a challenging business. As farmers, we are pressed for time, for money, and for energy. We know we need to become better managers, and that every gain

La gestion d'entreprise agricole n'a jamais été un sujet très accrocheur.

Cependant, une prise de conscience s'opère actuellement en agriculture, en particulier chez les jeunes agriculteurs, qui sont de plus en plus nombreux à reconnaître que désormais une gestion de haut niveau n'est plus simplement optionnelle, mais essentielle.

Parallèlement, le Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole suscite plus que jamais l'intérêt. Il n'est pas rare, aujourd'hui, que j'entende des agriculteurs parler (sans qu'on le leur ait demandé) d'un sujet ou d'un renseignement trouvé sur farmcentre.com, abordés lors d'un séminaire Web ou lus dans le bulletin Gestionnaire d'entreprise agricole. Et je ne pense pas que ce soit une coïncidence si, pour la première fois en 2006, nous avons vendu tous les billets de notre conférence Gérer l'excellence en agriculture, ou si le nombre de gestionnaires agricoles présents lors de cet événement a surpassé tous les records d'assistance à ce jour.

Les deux sont liés : les agriculteurs canadiens cherchent de nouveaux moyens d'améliorer leurs compétences en gestion d'entreprise agricole et, à ce titre, ont fait du Conseil une ressource clé.

Nous en sommes très heureux, mais nous souhaitons faire plus. Nous voulons que les agriculteurs canadiens soient reconnus et admirés pour leurs aptitudes à gérer des entreprises prospères. En ce qui me concerne, j'aimerais que les choses aillent encore plus loin – je rêve du jour où des experts d'autres secteurs se tourneront vers les agriculteurs pour apprendre leurs secrets de gestion.

Bien sûr, nous avons encore du chemin à parcourir. L'agriculture, et c'est bien le moins qu'on puisse dire, est un secteur rempli de défis. En tant qu'agriculteurs, nous sommes constamment en quête de temps, d'argent et d'énergie. Nous savons qu'il nous faut devenir de meilleurs



Board of Directors

Bev Connell,
Treasurer
Donald Daigle,
Director
Scott Dingwell,
Chair
John Molenhuis,
Director
Sylvia Mosterman,
Vice Chair
Mike Pylypchuck,
Director
Andrew Stairs,
Director
Sharon Stollery,
Director
Rhonda Thornley,
Secretary

Conseil d'administration

Bev Connell,
Trésorier
Donald Daigle,
Directeur
Scott Dingwell,
Président
John Molenhuis,
Directeur
Sylvia Mosterman,
Vice-Président
Mike Pylypchuck,
Directeur
Andrew Stairs,
Directeur
Sharon Stollery,
Directeur
Rhonda Thornley,
Secrétaire

we make in that regard is hard won.

That's why I'm very proud of the Council members, directors and staff for the work that's being done helping farmers advance their business management capabilities. We're long past the days when it's good enough to just put out a business management book or DVD, no matter how well it is done.

We are now challenging ourselves to take our work to the next level. Our strategic planning for 2008 and beyond is already well underway, and the goals we have set for ourselves are ambitious: To deliver cutting-edge material in every way we can. To find new ways to reach out to time-challenged farmers. To make the business management material we create not only world-class, but to offer it in the most user-friendly, practical and profitable way possible.

We are seriously committed to that task because we are passionate about it.

We see the strong appetite for business management skills. We see our strong reputation as a top-tier provider of management resources. But foremost in our minds is how critical the need is.

I fully expect the coming year will be marked by new milestones for the Canadian Farm Business Management Council. We'll settle for nothing less.

Scott Dingwell,

Chair
Canadian Farm Business
Management Council

gestionnaires et que chaque progrès accompli en ce domaine est le fruit d'un dur labeur.

C'est pourquoi, je suis très fier des membres, des directeurs et du personnel du Conseil, qui s'efforcent jour après jour d'aider les agriculteurs à renforcer leurs capacités en gestion d'entreprise. Il y a bien longtemps qu'il ne suffit plus de tenir un livre de gestion d'entreprise ou un DVD, peu importe le sérieux avec lequel cette tâche est accomplie.

Aussi, exigeons-nous le meilleur de nous-mêmes afin que notre travail passe à un niveau supérieur. Notre plan stratégique pour 2008 et les années à venir est déjà bien avancé et les buts que nous nous sommes fixés sont ambitieux : offrir de l'information de pointe sous toutes les formes possibles; trouver de nouvelles façons de rejoindre les agriculteurs malgré le peu de temps libre dont ils disposent; et conférer un calibre mondial à la documentation sur la gestion d'entreprise que nous créons, tout en veillant à ce qu'elle demeure conviviale, pratique et, surtout, utile.

Nous nous consacrons entièrement à l'atteinte de nos objectifs car notre travail est, pour nous, une véritable passion.

Nous sommes conscients du désir impatient des agriculteurs de perfectionner leurs compétences en gestion d'entreprise. Nous sommes conscients de notre solide réputation et de la position enviable que nous occupons à titre de fournisseur de ressources de gestion. Mais, plus important encore, nous savons à quel point il est essentiel de répondre à ce besoin de perfectionnement.

L'année à venir sera marquée par des réalisations déterminantes pour le Conseil canadien de gestion d'entreprise agricole. Nous n'aspérons à rien de moins.

Scott Dingwell,

Président
Conseil canadien de la gestion
d'entreprise agricole



Past Executive Directors

J. Wilson Loree *interim* (1993)
Chuck Jacobs (1994)
Dorothy Middleton (1994-1999)
Jim Brown *interim* (1999)
James M. Laws (1999-2004)
Don Singer *interim* (2004)
Wendell Joyce (2004 -)

Directeurs généraux antérieurs

J. Wilson Loree *intérim* (1993)
Chuck Jacobs (1994)
Dorothy Middleton (1994-1999)
Jim Brown *intérim* (1999)
James M. Laws (1999-2004)
Don Singer *intérim* (2004)
Wendell Joyce (2004 -)

Business measures results based on the bottom line. So what is the “bottom line” for CFBMC? Our mission is to provide information and resources to Canadian farm managers to enable them to make better decisions, thus helping them achieve their goals. Bottom line is: the resources we produce should help farmers make better monetary returns in their businesses. Pretty simple concept, eh! Not so easy to assess in the field.

When does information and learning pay off? Sometimes it is immediate. Learn a specific skill, apply it, and reap the rewards. Much more often the learning and the payoffs are not as discrete. Both the learning and the rewards develop over time. A past CFBMC director described the process as follows: A farm manager attends conferences, workshops, field days; reads articles and reports; holds discussions with peers, family, and external experts. The manager grasps new information, ideas, and concepts of interest but without seeing the immediate application to their business. Then suddenly, an opportunity, challenge, or situation arises where the manager draws on all the accumulated knowledge to synthesize a creative solution to a problem, or produce an innovation. Attributing a payoff to any one of the specific events leading up to the manager’s informed decision would be a challenge. The total is definitely greater than the sum of the parts.

Such is the happy dilemma of CFBMC. We know we are having a positive impact. Yet quantifying our contribution remains a challenge, and very much an imperfect science. We communicate with farm managers via a combination of media. We

Dans le milieu des affaires, la mesure des résultats est fondée sur le bénéfice net. Mais en quoi consiste le « bénéfice net » pour le CCGEA? Nous avons pour mission de fournir de l’information et des ressources aux gestionnaires agricoles canadiens afin de les aider à prendre de meilleures décisions et, en bout ligne, à atteindre leurs objectifs. Le bénéfice net, ou plus exactement le résultat essentiel, pour le CCGEA serait donc que les ressources que nous créons aident les agriculteurs à tirer un meilleur rendement financier de leur entreprise. Un concept plutôt simple, direz-vous, mais dont les résultats sont assez difficiles à évaluer concrètement.

À quel moment l’information et l’apprentissage portent-ils fruit? Parfois, les résultats sont immédiats. Acquisez une compétence spécifique, mettez-la en pratique et récoltez le fruit de votre travail. Toutefois, la plupart du temps les résultats de l’apprentissage ne sont pas aussi nets. L’apprentissage porte ses fruits de différentes façons au fil du temps. Un ancien directeur du CCGEA décrivait le processus de la manière suivante : Un gestionnaire d’entreprise agricole assiste à des conférences, des ateliers, des journées champêtres; lit des articles et des rapports; discute avec ses pairs, sa famille et différents experts. Il emmagasine de l’information, des idées et des concepts intéressants, mais qui ne lui semblent pas, dans l’immédiat, applicables à son entreprise. Puis, un jour, une occasion, un défi, une situation se présente exigeant du gestionnaire qu’il puise dans cette réserve de connaissances pour trouver une solution à un problème ou l’amenant à créer une innovation par la synthèse des divers éléments d’information dont il dispose. Il est difficile d’attribuer un résultat à chacun des événements qui mène à la prise d’une décision éclairée car, ici, le tout est définitivement plus vaste que la somme des parties.

Voilà donc le dilemme devant lequel se trouve le CCGEA. Nous savons que notre travail a des répercussions positives. Pourtant, il est très difficile de quantifier notre contribution et toute mesure, aussi scientifique soit-elle, demeure imparfaite. Nous communiquons avec les agriculteurs



Secretariat staff

Johanne Blondin,
Administration & Distribution

Melissa Dumont,
Project Manager

Chantal Fortier,
Senior Project Manager

Kay Grulich,
Senior Project Manager

Wendell Joyce,
Executive Director

Susy Kilby,
Project Manager

Danielle Lefebvre,
Administration & Membership Services

Nancy Loney,
Accounting & Administration

Don Singer,
Financial Controller

Personnel du secrétariat

Johanne Blondin,
Administration & distribution

Melissa Dumont,
Gestionnaire de projet

Chantal Fortier,
Gestionnaire de projet principal

Kay Grulich,
Gestionnaire de projet principal

Wendell Joyce,
Directeur général

Susy Kilby,
Gestionnaire de projet

Danielle Lefebvre,
Administration & services aux membres

Nancy Loney,
Comptabilité & administration

Don Singer,
Contôleur

have an array of resources ranging from awareness building to instill the culture of farm business management, to the hands-on number crunching spreadsheet type tool, to provide immediate answers. Despite the challenges of measurement, our assessments indicate we are affecting how farm managers view the business of farming, and that we are having a positive impact on their approach and subsequently their results. We wish to share some of the details of our current projects and their impact in the following pages.

A critically important and exciting activity we initiated this year was the renewal of our strategic plan. Directors, members, and staff all contributed their insight, wisdom, and passion to lay the foundation for a new strategic plan to propel CFBMC into the Next Generation of Canadian Agricultural Policy and Programming. Building on our past successes we look to an even brighter future creating our Vision for Canadian agriculture, where, “Canadian farmers are admired for their ability to manage for success”. We challenge all who share our passion for farm business management excellence and innovation to join us in our quest, and invite you to read the executive summary of our strategy position paper included in this annual report.

Thank you to all our members, clients, and collaborators who continue to motivate and challenge us to achieve greater success and impact in the years to come.

Wendell Joyce,

Executive Director
Canadian Farm Business
Management Council

par l'intermédiaire d'une variété de médias. Nous offrons un vaste éventail de ressources qui vont des campagnes de sensibilisation destinées à instiller la culture de la gestion d'entreprise agricole, aux outils pratiques de type chiffrier « broyeur de données » fournissant des réponses immédiates. Malgré tous les défis que pose la mesure des résultats, nos évaluations indiquent que nous influons sur la manière dont les gestionnaires d'entreprise agricole conçoivent l'agriculture et que nous avons une incidence positive sur leurs méthodes et, conséquemment, sur leurs résultats. Nous souhaitons partager avec vous certains détails des projets auxquels nous travaillons actuellement. Vous trouverez donc dans les pages qui suivent un résumé de ces projets et de leurs répercussions.

Cette année, nous avons amorcé une activité, à la fois passionnante et capitale; le renouvellement de notre plan stratégique. Les directeurs, les membres et le personnel y ont tous contribué et ce sont les idées, la sagesse et la passion de tous ces gens qui forment désormais les assises du nouveau plan stratégique qui propulsera le CCGEA dans la nouvelle génération de politiques et de programmes agricoles canadiens. En nous s'inspirant de nos réussites passées, nous bâtirons un avenir encore meilleur pour l'agriculture canadienne, où, comme le veut notre vision, « Les agriculteurs canadiens seront admirés pour leur capacité à gérer des entreprises prospères ». Nous convions tous ceux qui partagent notre passion pour la gestion d'entreprise agricole à prendre part à notre quête de l'excellence et de l'innovation, et vous invitons à lire le sommaire exécutif de notre exposé de position stratégique compris dans le présent rapport annuel.

Nous souhaitons remercier l'ensemble de nos membres, de nos clients et de nos collaborateurs, qui sont pour nous une source constante de motivation et défi et grâce à qui nous parviendront à de plus belles réussites encore et accroîtront notre rayonnement dans les années à venir.

Wendell Joyce,

Directeur général,
Conseil canadien de la gestion
d'entreprise agricole

CFBMC Strategic Vision • La vision stratégique du CCGEA

The CFBMC has a vision for Canadian agriculture. Our vision is a future where Canadian farmers are admired for their ability to manage for success. It is future where the “culture of production” has been augmented by a “culture of business management”. We believe that management skills for sound decision making will be the key to success in the future.

CFBMC will continue to play an important role in the evolution of the Canadian agricultural sector. The Council is 100% committed to delivering on our mission: “To provide “leading edge” resources to enable Canadian farmers to make sound management decisions”. The membership and management of CFBMC are committed to the success of the Canadian agricultural sector. The success of the sector is our success. We believe that Canadian farmers will continue to innovate and capitalize on the opportunities that flow from change.

CFBMC is committed to better understand the issues and needs of those we serve. We are engaged in active listening as we meet with industry players face to face at trade shows, conferences, producer meetings, and focus group sessions. We also solicit feedback through our ongoing evaluation activities. Our Directors are all actively engaged in the agricultural community and continually seek input and opinions from across the country.

Clearly, when one looks at recent farm income statistics, scale, commodity, and location do not fully explain income variability – a critical factor is MANAGEMENT. The timely and consistent application of proven FBM skills and tools are still pertinent for the majority of farmers. However, change is occurring, issues are not going away, but rather multiplying. Innovative approaches will also be needed to respond to an increasingly complex environment. CFBMC will develop new projects as needed to meet these demands. We will actively ‘harvest the world’ for innovative management approaches which can be economically adapted to meet Canadian requirements.

Current programs such as CFBAS, CASS, and PAVE are having an impact and the momentum must be sustained. Showing farm managers the tangible pay back from adopting FBM Best Practices and business planning will continue to drive uptake. To demonstrate the value we intend to focus on the growing number of success stories, and promote awareness of the tools available.

We will build on the success of our proven initiatives such as the *Canadian Farm Manager* publication, the Managing Excellence in Agriculture conference, the Marketing Caravan, and speaker sponsorship of recognized experts. These more traditional approaches are complimented by a growing electronic media suite, spearheaded by our popular website farmcentre.com, together with the AgriWebinar on-line seminar series, and the recent addition of pod casting, to reach a growing audience, as more producers embrace on-line learning and information sources. Canadian farm managers are a diverse population who choose to learn in different ways. CFBMC will offer delivery options that meet client needs.

Current initiatives provide over 6 million opportunities to communicate with producers annually. These opportunities range in length from a couple of minutes via a radio segment highlighting farm management, to a couple of days of intensive networking and learning at the annual Managing Excellence in

Le CCGEA a une vision pour l’agriculture canadienne. Il tient à ce que les agriculteurs canadiens soient reconnus pour leurs compétences de gestion qui assurent leur réussite. Il envisage un avenir dans lequel la « culture de production » sera assortie d’une « culture de gestion d’entreprise ». Il croit que les compétences de gestion permettant une prise de décision éclairée seront un facteur de réussite à l’avenir.

Le CCGEA continuera de jouer un rôle important dans l’évolution du secteur agricole canadien. Il est résolu à réaliser sa mission : « Fournir des ressources novatrices aux agriculteurs canadiens pour leur permettre de prendre de bonnes décisions de gestion ». Les membres et la direction du CCGEA se sont engagés à soutenir le succès du secteur agricole canadien. La réussite de ce secteur est notre réussite. Nous croyons que les producteurs canadiens continueront de s’adapter et de tirer parti des occasions créées par le changement.

Le CCGEA s’est engagé à mieux comprendre les enjeux et les besoins des agriculteurs. Nous pratiquons l’écoute active lors de nos rencontres avec les intervenants de l’industrie lors des foires commerciales, des conférences, des rencontres de producteurs et des journées de réflexion. Nous sollicitons aussi les rétroactions grâce à nos nombreuses activités d’évaluation. Nos administrateurs sont tous des membres actifs de la communauté agricole et sont toujours à la recherche de conseils et d’opinions de partout au pays.

Il apparaît évident, en analysant les dernières statistiques sur les revenus agricoles, que les dimensions de l’entreprise, le type de production et l’emplacement n’expliquent pas à eux seuls la variabilité des revenus – la GESTION est un facteur crucial. Le recours régulier et constant aux compétences et aux outils de GEA est toujours judicieux pour la majorité des producteurs agricoles. Toutefois, un changement s’amorce, les problèmes ne disparaissent pas, mais, au contraire, se multiplient. Des approches novatrices seront nécessaires pour répondre à un

environnement de plus en plus complexe. Le CCGEA développera, au besoin, de nouveaux projets pour répondre à ces demandes. Nous « récoltons dans le monde entier » des approches de gestion novatrices pouvant être adaptées, sans trop de frais, aux exigences canadiennes.

Les programmes actuels comme les Services-conseils aux exploitations agricoles canadiennes (SCEAC), les Services canadiens de développement des compétences en agriculture (SCDCA) et la Planification et d’évaluation pour les entreprises de produits à valeur ajoutée (PEPVA) doivent être soutenus dans leur élan. Il faut démontrer aux gestionnaires les bénéfices tangibles de l’adoption des meilleures pratiques en GEA et miser sur la planification des affaires pour en favoriser l’adoption. Pour démontrer la valeur de ces pratiques, nous comptons nous concentrer sur le nombre croissant de réussites et faire connaître les outils existants.

Nous poursuivons notre développement en nous appuyant sur des initiatives ayant fait leurs preuves, comme la publication bimestrielle *Le gestionnaire agricole*, la conférence Gérer l’excellence en agriculture, la Caravane du marketing et la commandite de conférenciers experts reconnus. Ces approches plus traditionnelles seront complétées par l’utilisation d’un



Agriculture Conference. In total, CFBMC currently provides approximately 1.2 million hours of farm business management focused communication to Canadian farm managers via a mix of media vehicles.

Partnerships with industry organizations are essential to obtain the reach required to communicate effectively with the majority of farm managers, dispersed across a large country and numerous production sectors. CFBMC intends to increase both the quantity and quality of the communication with our target clientele through more partnerships with producer focused and professional organizations.

Provincial governments' support has been critical to CFBMC since our inception 15 years ago. Throughout the evolution of Council to its present day structure there has been continual valued input and governance from our provincial government representatives. This CFBMC – provincial forum consistently serves as an incubator for shared initiatives and inter-provincial cooperation and synergy. Continued collaboration with our provincial partners is a perennial priority.

*We believe that
management skills for sound
decision making will be the
key to success in the future.*

*CCGEA croit que les
compétences de gestion
permettant une prise de
décision éclairée seront un
facteur de réussite à l'avenir.*

CFBMC is uniquely positioned to play a leading role in fostering the collaboration needed to effectively reach Canadian farm managers with the information and resources they need to make sound business decisions. Our structure gives us the ability to partner rapidly and effectively as opportunities are identified. Our pan-Canadian perspective and network fosters synergy and avoids duplication. We can provide leadership and support to the efforts of government, associations, and our private sector partners to reach more farmers. Increasingly, producer organizations are looking to partner with Council to deliver farm management content to their constituents. We intend to capitalize to the fullest extent possible on what we

regard as a golden opportunity to deliver on our mission with more focus and impact by working with these organizations.

It is often said that agriculture requires 'patient' capital due to the long-term nature of the investments. Creating the culture of farm business management requires the same patient and committed effort for a long-term payback. Despite the current sense of urgency and the impending need for many producers to make major decisions regarding the future of their farms, the reality is, this is a multi-year project. The dedicated and persistent efforts of CFBMC and its partners are moving the pendulum ever closer to the "tipping point" where a mentality of business management will prevail. CFBMC will address the challenges of the future with confidence and enthusiasm. Visionary leadership, unwavering commitment, productive partnerships, innovative projects, will all contribute to CFBMC playing a role in the future success of Canadian agriculture. We invite all who share our passion to join us in our quest to create a culture of business management and innovation in Canadian agriculture.

nombre croissant de médias électroniques, à commencer par notre populaire site Web farmcentre.com, qui comprend aussi la série de séminaires en ligne AgroWebinaires ainsi que l'ajout récent de la baladodiffusion pour permettre d'accroître notre audience, puisque de plus en plus de producteurs adoptent les sources de formation et d'apprentissage en ligne. Les producteurs agricoles canadiens ne sont pas tous similaires et choisiront différentes méthodes de formation. Le CCGEA emploiera donc différents moyens de diffusion pour répondre aux besoins de ses clients.

Les initiatives actuelles fournissent annuellement plus de 6 millions d'occasions de communiquer avec les producteurs. Ces occasions vont de quelques minutes dans le cas d'une chronique radiophonique sur la gestion agricole à quelques jours intensifs de réseautage et de formation dans le cadre de la conférence Gérer l'excellence en agriculture. Au total, le CCGEA fournit aux gestionnaires agricoles canadiens approximativement 1,2 million d'heures de communication axées sur la gestion d'entreprise agricole, grâce à un éventail de supports médiatiques.

Le partenariat avec des organismes de l'industrie est essentiel pour obtenir la portée désirée et communiquer efficacement avec la majorité des gestionnaires agricoles, dispersés dans un grand pays et dans différents secteurs de production. Le CCGEA veut accroître la quantité et la qualité de la communication avec sa clientèle cible grâce à des partenariats avec des organismes axés sur les producteurs et les organismes professionnels.

Le soutien des gouvernements provinciaux a été essentiel au CCGEA depuis sa création, il y a 15 ans. Au fil de l'évolution du CCGEA, les représentants des gouvernements provinciaux ont régulièrement fourni des opinions et des orientations de grande valeur. Ce forum CCGEA-provinces sert régulièrement d'incubateur pour des initiatives communes et des coopérations et synergies interprovinciales. Le maintien de notre collaboration avec nos partenaires provinciaux est une priorité constante.

Le CCGEA est dans une position unique pour tenir un rôle de premier plan, à l'appui de la collaboration nécessaire pour joindre efficacement les gestionnaires agricoles canadiens et leur fournir l'information et les ressources dont ils ont besoin pour prendre des décisions d'affaires éclairées. Notre structure nous permet de créer des partenariats rapidement et efficacement, lorsque des opportunités sont cernées. Notre perspective et notre réseau pancanadiens soutiennent la synergie et nous permettent d'éviter le chevauchement des efforts. Nous pouvons fournir leadership et soutien aux efforts du gouvernement, des associations et de nos partenaires du secteur privé, pour rejoindre plus de producteurs. De plus en plus, les organismes de producteurs cherchent à s'associer au CCGEA pour diffuser de l'information sur la GEA à leurs membres. Nous voulons profiter au maximum de ce que nous considérons comme une occasion en or pour accomplir, avec plus de précision et d'impact, notre mission en travaillant avec ces organismes.

On dit souvent que l'agriculture requiert un capital « patient » en raison de la nature à moyen et long terme de ses investissements. La création d'une culture de GEA demande les mêmes efforts patients et persévérants pour en récolter les bénéfices à long terme. Malgré le sentiment d'urgence qui prédomine à l'heure actuelle et le besoin imminent pour les producteurs de prendre des décisions majeures concernant l'avenir de leur entreprise, ce projet s'échelonnait sur plusieurs années. Grâce au dévouement et à la persévérance du CCGEA et de ses partenaires, la mentalité de GEA se répand de plus en plus et deviendra éventuellement la norme. Le CCGEA relèvera les prochains défis avec confiance et enthousiasme. Un leadership visionnaire, un engagement sans faille, des partenariats productifs et des projets novateurs permettront tous au CCGEA de jouer un rôle dans les futures réussites de l'agriculture canadienne. Nous invitons ceux qui partagent notre passion à se joindre à nous dans cette quête pour créer une culture de gestion d'entreprise dans l'agriculture canadienne.

The Year in Review • Le Bilan de l'année

Highlights From The Year Past – Looking Ahead to a New Year

Oh to turn fifteen! - Full of aspirations and ambition, with boundless energy and a vision for an ideal world. Such is the optimism of the Canadian Farm Business Management Council as we turn fifteen!

This year we harnessed our youthful energy to mold a new Strategic Vision and Mission. Our new Vision describes a Canadian agricultural sector we strive to create working in collaboration with our sector partners. It describes an environment where a culture of business management prevails. The new Vision Statement reads as follows:

Canadian farmers are admired for their ability to manage for success.

The new Vision speaks to a situation where farmer managers achieve a high level of satisfaction and success from their profession. Their abilities to find innovative solutions to challenges and opportunities on the farm, and beyond, gains them respect and admiration, not only from their peers, but from the broader business community, and society as a whole. The new Vision describes a farm management environment where Canadian farm managers are informed, confident, and decisive in their approach to running their businesses.

CFBMC will make a significant contribution to the creation of the desired outcome by diligently pursuing our Mission:

To provide “leading edge” resources to enable Canadian farmers to make sound management decisions.

Now the rubber is getting closer to the road. CFBMC is committed to providing highly useful resources to farm managers. The resources can be ‘applied’ or ‘strategic’ in nature, and we are committed to provide a balanced offering of both. The applied resource offering are those tools of a practical and more immediately implementable nature. Examples include publications, and workshop sessions held in collaboration with our partners, where farm managers gain the how-to knowledge to go home and modify their approach to see immediate results. The strategic offerings include information and discussion on emerging Ag policy, trade, and long term planning issues likely to have longer term impacts on the sector and individual farm operations.

In the past year we tapped the knowledge and passion of members, clients, and industry experts to develop the Vision, Mission, and Key Result Areas for our next Strategic Plan. Directors and Staff are now distilling that input with the goal of completing the new Strategic Plan early in the new working year. Once complete, the plan will be communicated to our sector partners, clients, and AAFC for consideration under the next generation of agricultural policy and programs. In the interim CFBMC has produced a Position Paper outlining our strategic intents looking forward.

A new Strategic Plan is exciting; but all the while work continued on our current work plan, with a full compliment

Faits marquants de l'année – À l'aube d'une nouvelle année

Avoir 15 ans... c'est être mû par l'ambition et caresser de nobles aspirations, c'est également être animé d'une énergie infinie et chérir la vision d'un monde idéal. Voilà avec quel optimisme le Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole a célébré ses 15 ans et amorcé sa 16e année!

Cette année, nous avons canalisé toute l'énergie juvénile qui nous anime pour concevoir une nouvelle vision et une nouvelle mission stratégiques. Notre nouvelle vision s'articule autour d'un secteur agricole canadien renouvelé que nous nous efforçons de créer en collaboration avec nos partenaires du secteur. Elle est axée sur un environnement où la culture de la gestion d'entreprise occupera une place prépondérante. L'énoncé de notre nouvelle vision se lit comme suit :

Les agriculteurs canadiens sont admirés pour leur capacité à gérer des entreprises prospères.

Cette nouvelle vision se traduira par un environnement au sein duquel les agriculteurs gestionnaires tireront de leur profession un niveau élevé de satisfaction et de réussite. Leurs capacités à trouver des solutions novatrices aux défis et aux occasions qui se présentent à la ferme, et hors du cadre de leur entreprise, leur vaudront le respect et l'admiration non seulement de leurs pairs, mais aussi du milieu des affaires en général et de la société tout entière. La nouvelle vision se veut annonciatrice d'un environnement de gestion agricole où les gestionnaires agricoles canadiens disposeront de toute l'information dont ils ont besoin et exploiteront leur entreprise avec confiance et détermination.

Le CCGEA contribuera de manière importante à la mise en place de cet environnement en poursuivant avec assiduité sa mission :

Fournir des ressources « de pointe » permettant aux agriculteurs canadiens de prendre des décisions de gestion éclairées.

Voilà qu'on tombe dans le concret. Le CCGEA a pour vocation d'offrir aux gestionnaires agricoles des ressources d'une grande utilité. Ces ressources peuvent être soit « appliquées », soit « stratégiques » et nous nous efforçons d'offrir autant les unes que les autres. Les ressources appliquées comprennent l'ensemble des outils pratiques facilement applicables dans l'immédiat. Les publications et les ateliers offerts en collaboration avec nos partenaires, grâce auxquels les gestionnaires agricoles acquièrent des connaissances pratiques dont ils peuvent s'inspirer pour améliorer leurs méthodes et dont découlent des résultats immédiats, en sont des exemples. Les ressources stratégiques, quant à elles, sont davantage axées sur l'information et la discussion, et en particulier sur les questions liées aux politiques, au commerce et à la planification à long terme susceptibles d'avoir des répercussions durables sur l'agriculture et les exploitations agricoles.

Au cours de la dernière année, nous avons mis à profit les connaissances et la passion de nos membres, de nos clients et de spécialistes du secteur pour déterminer la vision, la mission et les domaines clés qui formeront l'assise de notre nouveau plan stratégique. Les directeurs et le personnel du CCGEA travaillent actuellement à affiner et à structurer cette contribution et devraient



of projects that challenged the capacity and creativity of our dedicated staff. Council is privileged to benefit from a committed staff with a range and depth of talent, that when combined with their passion for agriculture and the success of the community we serve, creates a powerful resource for our industry.

CFBMC held activities in all ten provinces and the Yukon in the past year. Here are just a few of the highlights of a successful 2006-2007 work year.

A new activity that was hosted in conjunction with partnering organizations was introductory Value Chain Workshops. The content and delivery of the activity was assured by the George Morris Centre's value chain expert Martin Gooch. A total of 10 workshops were delivered coast to coast. Regional partners were selected following a call for "expressions of interest" to host an event. Senior project Kay Grulich, aided by Arlene Kennedy, worked with the selected organizations to ensure smooth delivery. The implication of the regional partners was critical for marketing and logistics, and we thank them for their support and hard work.

The ever popular Marketing Caravan was back on the road in March, communicating the key elements of the 2007 North America Farmers Direct Marketing Conference to farm managers in five locations across the country, from Gander to Whitehorse. A survey of participants revealed that 91% deemed the information presented to be useful in their farm business decision making, and 87% confirmed that their ability to adapt and respond to changes in the industry would be enhanced by having participated in the event!

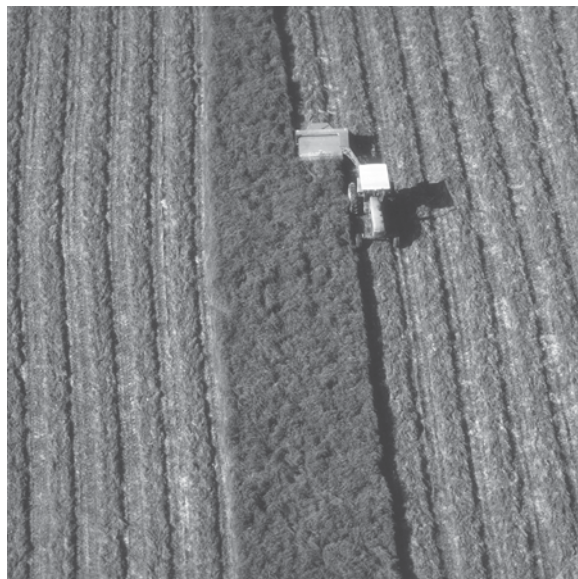
CFBMC was present at a number of farm shows across the country promoting our products and working to raise the overall awareness of farm business management. While at the shows staff is constantly engaging our clients in conversations regarding the FBM needs and priorities for the sector. Buoyed by a more bullish outlook for the crops sector, the overall mood of producers at the shows was more optimistic than in the previous year. The emerging bio-fuels and bio-economy sector, trade, succession issues, and income security were top of mind issues for farmers. With each passing year the recognition of CFBMC grows. The Webinar series, the Canadian Farm Manager, our website farmcentre.com, and the Managing Excellence in Agriculture Conference are most often cited by producers as examples of CFBMC activities that they recognize and appreciate.

Our Webinar series continues to grow in popularity. More than 3,000 individuals are now registered Webinar subscribers. Feedback on the variety and quality of speakers, the choice of topics, and the ease of access is consistently positive. The archived versions of the presentations draw many more viewers after the live event. We closed out the current season with an Ag policy mini-series, coinciding with the current policy consultations for the Next Generation Ag Policy. We offered this series as a platform to facilitate informed debate on a subject of critical strategic importance to farm managers, and to provide an opportunity for member associations and groups to communicate their policy priorities to a broader audience. The feedback we received indicated that indeed farmers are engaged

pouvoir mettre la touche finale au nouveau plan d'action stratégique dès le début de la prochaine année d'activité. Une fois terminé, le plan sera transmis à l'ensemble de nos partenaires du secteur et de nos clients, ainsi qu'à Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), afin que toutes les parties concernées puissent l'examiner dans l'optique de la nouvelle génération de politiques et de programmes agricoles. Parallèlement, le CCGEA a également élaboré un exposé de position énonçant ses visées stratégiques pour l'avenir.

Nous avons certes consacré beaucoup d'énergie à l'élaboration de ce nouveau plan stratégique, mais sans pour autant négliger notre plan de travail actuel, qui comprend un vaste éventail de projets mettant à contribution la créativité et les capacités de notre personnel dévoué. Le CCGEA a le privilège de pouvoir compter sur une équipe énergique aux talents multiples. Les aptitudes remarquables de notre personnel, combinées à leur passion et à la réussite de la communauté que nous desservons constituent une ressource précieuse pour notre industrie.

L'an dernier, le CCGEA a mené des activités dans les dix provinces, ainsi qu'au Yukon. L'année d'activité 2006-2007 a été très fructueuse. Voici quelques-uns des faits marquants qui en témoignent.



Une nouvelle activité a été lancée en collaboration avec des organisations partenaires; les ateliers d'introduction à la chaîne de valeur. L'élaboration du contenu des ateliers et leur présentation ont été confiées à Martin Gooch, spécialiste de la chaîne de valeur, du George Morris Centre. Au total, dix ateliers ont été présentés d'un océan à l'autre. Les partenaires régionaux ont été choisis en fonction de l'intérêt qu'ils ont manifesté à accueillir un tel événement.

Le gestionnaire principal du projet, Kay Grulich, secondé de Arlene Kennedy, a travaillé de concert avec les organisations sélectionnées afin d'assurer le bon déroulement des ateliers. La participation de nos partenaires régionaux était essentielle sur le plan de la promotion et de la logistique et nous tenons à les remercier pour leur soutien et les efforts qu'ils ont déployés.

Dès le mois de mars, la Caravane du marketing – dont la popularité ne se dément pas – était de retour sur la route pour faire connaître les éléments clés de la conférence 2007 de la North American Farmers Direct Marketing Association aux gestionnaires d'entreprise agricole de cinq localités du pays, dont Gander et Whitehorse. Un sondage réalisé auprès des participants a révélé que 91 % d'entre eux estimaient que l'information présentée leur serait utile dans la prise de décisions relatives à leur entreprise agricole, et 87 % ont affirmé que leur participation à l'événement aurait sans doute pour effet d'accroître leur capacité à réagir et à s'adapter aux changements qui s'opèrent dans l'industrie agricole!

Le CCGEA a participé à plusieurs expositions agricoles dans l'ensemble du pays afin de promouvoir ses produits et de sensibiliser le public à la gestion d'entreprise agricole. Lors de ces expositions, le personnel discute longuement avec les clients des besoins et des priorités du secteur en matière de gestion d'entreprise agricole. Encouragés par des

in the debate and appreciated one more opportunity to inform themselves of the developments and array of positions being put forward. All indications confirm the Webinar system is a flexible and powerful communication device to connect with an ever-increasing audience. We also increased our content in 'pod cast' format in 2006-2007 and intend to have even more material formatted for this increasingly popular media in the coming year.

Several major projects were initiated in 2006-07 with completion and roll-out slated for 2007-08. One such project is the Renewal Energy CD designed to provide Canadian producers information and references to assist them in planning their participation in the emerging renewable fuels economy. CFBMC contracted R.E.A.P. Canada (Resource Efficient Agricultural Production), lead by long time renewable fuels advocate and expert Roger Samson to produce the CD. Delivery is scheduled for autumn 2008. CFBMC will continue to increase our efforts to provide tangible assistance to Canadian farmers seeking to become active players in what is being heralded as a coming boom for agriculture. How to translate the euphoria into concrete on-farm profit based activities is a challenge we intend to address and publicize to farm managers. This CD is one example of our efforts.

The potential for biofuels was one of the topics presented at this year's Managing Excellence in Agriculture conference in Kelowna, British Columbia. The "AgExcellence" conference has firmly established its reputation as the premier top tier farm management conference in Canada. Designed to challenge the attendees to take their approach to FBM to a higher level, the conference draws both top flight presenters and participants. An astounding 76% of participants from the 2006 conference, interviewed a number of months after the event, reported having implemented concrete actions, such as starting the succession planning process, or organizing a business advisory board, based on the learning and inspiration from having attended the previous AgExcellence conference.



The 2007 Kelowna event, organized by project manager Susy Kilby, with input from the conference committee, greatly exceeded expectations, and built on the success of the previous year's events in Alberta and Quebec. A slate of international speakers, engaging topics, an inspiring location, and most importantly a sold out audience of enthusiastic participants, combined to guarantee the success of Managing Excellence in Agriculture 2007. We intend to be equally inspired for our 2008 conference in Halifax, Nova Scotia. Judging by the reaction of past participants we will likely see many familiar faces in the audience.

This year the decision was made to host a major farm succession conference in August 2008. The CFBMC Board of Directors and the members of the Beginning Farmers Advisory Committee felt the time had come to follow up on the successful 2002 conference held in Winnipeg, Manitoba. Melissa Dumont, project manager responsible for a number of initiatives under the "Beginning Farmer" work theme, assisted by a planning committee, has completed preparation for the conference. Early interest indicates the 2008 conference in Ottawa will attract a

perspectives plus prometteuses dans le secteur des cultures, les producteurs étaient plus optimistes cette année que l'an passé. Le secteur émergent des biocombustibles et de la bioéconomie, le commerce, la relève et la sécurité du revenu étaient les principales préoccupations des agriculteurs rencontrés lors de ces expositions. D'année en année, le CCGEA gagne en notoriété. La série de webinaires, la revue Le Gestionnaire d'entreprise agricole (GEA), notre site Web (farmcentre.com) et la conférence « Gérer l'excellence en agriculture » sont souvent cités en exemple par les producteurs agricoles comme des produits et des activités du CCGEA qu'ils connaissent et apprécient.

Notre série de webinaires connaît une popularité grandissante. À ce jour, plus de 3 000 personnes se sont inscrites aux webinaires. Les commentaires quant à la diversité et à la qualité des conférenciers, aux sujets abordés et à la facilité d'accès sont invariablement positifs. Une fois qu'elles ont suivi une présentation en direct, les personnes inscrites sont nombreuses à visualiser les webinaires archivés. La dernière saison de webinaires s'est achevée sur la présentation d'une mini série de conférences sur les politiques agricoles, coïncidant avec les consultations sur la nouvelle génération de politiques agricoles. Nous avons produit cette série dans le but d'offrir une plateforme propre à faciliter la tenue d'un débat éclairé sur un sujet d'une importance stratégique cruciale

pour les gestionnaires d'entreprise agricole et fournir aux associations et aux groupes membres l'occasion de faire connaître à un public plus élargi leurs priorités en matière de politiques. Les commentaires que nous avons reçus indiquent que les agriculteurs prennent effectivement part au débat et apprécient qu'une occasion de plus leur soit donnée de s'informer des développements et des diverses positions défendues. Tout indique que le système de webinaires est un outil de communication souple et puissant qui permet de rejoindre un auditoire de plus en plus nombreux. En 2006-2007, nous avons également augmenté la quantité de contenu disponible en baladodiffusion et comptons offrir encore plus de documents sous cette forme au cours de la prochaine année compte tenu de l'engouement marqué que suscite ce

nouveau média.

Plusieurs projets d'envergure dont l'achèvement et le déploiement sont prévus en 2007-2008 ont été lancés cette année. L'un de ces projets est le CD-ROM sur l'énergie renouvelable, qui contient de l'information et des références destinées à aider les producteurs agricoles canadiens à planifier leur participation à la nouvelle économie des combustibles renouvelables. Le CCGEA a confié la production de ce CD à REAP Canada (Resource Efficient Agricultural Production), sous la direction de Roger Samson, spécialiste et défenseur de longue date des combustibles renouvelables. Le CD devrait être disponible à l'automne 2008. Le CCGEA continuera de multiplier les efforts afin d'offrir une aide tangible aux agriculteurs canadiens qui souhaitent prendre une part active à l'essor annoncé de l'agriculture. Mais concrètement, comment traduire cette euphorie en activités agricoles génératrices de profits? C'est un défi que nous avons bien l'intention de relever et auquel nous tâchons de sensibiliser les gestionnaires d'entreprise agricole. Le CD-ROM sur l'énergie renouvelable est un exemple de nos efforts en ce sens.

Le potentiel que présentent les biocombustibles fut l'un des sujets abordés lors de l'édition 2007 de la conférence « Gérer l'excellence en agriculture », qui a eu à Kelowna, en Colombie-Britannique.

large audience of farm families, consultants, and academics working in the field of farm succession. Speakers from the UK, the US, and Canada have accepted our invitation.

Our flagship communication vehicles continue to be our website – farmcentre.com – and our bi-monthly publication the Canadian Farm Manager. Our website, farmcentre.com, has been the focus of an enormous amount of effort in the past year, undergoing a complete redesign and re-structuring to improve access and navigation of the wealth of material on the site. Watch for the launch of the refreshed farmcentre.com in the coming months. In the next work year we will turn our attention to improving the content. An in-house web master with overall responsibility for managing content and the relationships needed to assure outstanding content will be hired in the summer of 2007.

Why does the Canadian Farm Manager contribute substantially to the reputation and profile of CFBMC? It is simply because the 20,000+ subscribers read it and find it useful. An independent survey confirmed what we hear in conversations around the country. Readers enjoy the CFM. The content is relevant and well written. Why tamper with success? We will continue to grow the reach of the CFM in 2008 through individual subscriptions and more partnerships with associations and farm organizations. All Canadian farm managers should read the CFM.

CFBMC provided support to 51 Agricultural Groups and Associations to bring high caliber speakers to their events. This program delivered key farm management messaging to approximately 7,000 conference attendees across the country and was fully subscribed in 2006/07. Speakers treated the entire range of topics within our mandate: succession planning, human resources; finance and general management; marketing; business risk management; science and technology; food safety and environmental management. The breakdown of events by province is as follows: Quebec 20; Alberta 10; Manitoba 8; Ontario 6; Saskatchewan 4; British Columbia 1; Newfoundland 1; Prince Edward Island 1.

Each year we strive to update our resource offering to keep our collection current and relevant. The “shelf life” of our products tends to be approximately 5 years; then the product is due for a major revision. Under the management of Don Singer, Controller and Project Manager, we have begun an ambitious project to develop a new marketing resource for farmers. This new product will be very much more than just another text on marketing farm outputs. It will include a marketing skills self assessment tool, case studies on the various commodity groups, and links to educational resources, and even resource people, to assist in developing improved marketing skills vital to success in today’s marketplace.

CFBMC continues to play a major role in networking provincial groups with common interests. The Canadian Agri-Tourism Working Group is a good example of the synergies that can develop when provincial parties who might not otherwise have the occasion are brought together to exchange resources and ideas. Another example is the National Farm Help Line group. CFBMC facilitated a national meeting which permitted the key individuals from the provincial farm help lines to come together

La « conférence sur l’Excellence en agriculture » jouit désormais d’une solide réputation à titre de première conférence en importance sur la gestion d’entreprise agricole au Canada. Conçu pour mettre les participants au défi de faire passer leur approche de gestion d’entreprise agricole à un niveau supérieur, l’événement attire des conférenciers prestigieux et des participants de haut calibre. Une proportion ahurissante (76 %) des participants à la conférence de 2006 ont indiqué, lorsqu’on les a interrogés à ce sujet quelques mois après la conférence, que les connaissances acquises lors de la conférence sur l’excellence en agriculture les avaient amenés à entreprendre des démarches concrètes, telles qu’amorcer le processus de planification de la relève ou mettre sur pied un groupe consultatif de gens du milieu.

La conférence de Kelowna, organisée par la gestionnaire de projet Susy Kilby, avec la contribution du comité de la conférence, a largement dépassé les attentes. Il faut dire qu’elle s’inspirait de la formule éprouvée qui a fait le succès des conférences précédentes. Plusieurs facteurs ont contribué au succès de l’édition 2007 de « Gérer l’excellence en agriculture : les nombreux conférenciers de renommée internationale qui y ont défilé, les sujets féconds et rassembleurs qui ont été abordés, l’emplacement inspirant où s’est déroulé l’événement, la foule enthousiaste des participants et, bien entendu, le fait que tous les billets aient été vendus.

Nous comptons bien faire de notre conférence de 2008, qui aura lieu à Halifax, en Nouvelle-Écosse, une aussi belle réussite. Étant donné les réactions positives des derniers participants, il y a fort à parier que nous retrouverons des visages familiers parmi l’auditoire de la prochaine conférence.

Cette année, nous avons pris la décision de tenir, en août 2008, une conférence d’envergure sur la relève agricole. Le conseil d’administration du CCGEA et les membres du Beginning Farmers Advisory Committee (comité consultatif des agriculteurs débutants) estimaient que le temps était venu de donner suite à la conférence couronnée de succès qui avait eu lieu en 2002 à Winnipeg, au Manitoba. C’est Melissa Dumont, gestionnaire de projet responsable d’un certain nombre d’initiatives en lien avec le thème de travail

des « agriculteurs débutants » qui, avec l’aide d’un comité de planification, s’est chargé de l’organisation de la conférence. Selon l’intérêt que suscite déjà l’événement, la conférence, qui se tiendra à Ottawa en 2008, devrait attirer un vaste auditoire composé de familles d’agriculteurs, de consultants agricoles et d’universitaires dont le travail est lié à la relève agricole. Des conférenciers du Royaume-Uni, des États-Unis et du Canada ont déjà accepté notre invitation.

Notre site Web – farmcentre.com – et notre publication bimensuelle Le Gestionnaire d’entreprise agricole continuent d’être pour nous des véhicules phares dans nos communications avec les agriculteurs. Au cours de la dernière année, nous avons consacré des efforts gigantesques à la refonte et à la restructuration complètes de notre site Web, farmcentre.com, afin d’en accroître l’accessibilité et de faciliter la navigation parmi l’abondant contenu qu’on y trouve. Le nouveau farmcentre.com sera lancé dans les prochains mois, ne manquez pas de le visiter. Au cours de la prochaine année d’activité, nous nous concentrerons sur l’amélioration du contenu. Dès l’été 2007, nous embaucherons un webmestre à l’interne à qui nous confierons la responsabilité de la gestion du contenu et des relations requises pour offrir un contenu de haut niveau.



to explore common approaches, education, and best practices. The provincial farmers' markets organizations requested some support from Council to network all the provincial players with the goal of establishing a National Farmers' Markets Organizations. The result – success in achieving their goal of a national organization.

Throughout the year we capitalize on opportunities to promote Council and our resources to a wide array of organizations and institutions. We maintained an excellent working relationship with a number of individual colleges and universities, the Association of Canadian Community Colleges (ACCC), and the Canadian Association of Diploma in Agriculture Programs group (CADAP). We view the CADAP member institutions as key contacts; as clients for our products, contacts for need assessment, product evaluation, product development expertise, and a vital link with the next generation of top farm managers. We are pleased to report that our working relationship is strong and growing. An example is our collaboration with the Prairie College Consortium to provide managerial accounting training to farm managers.

We engaged a number of national and provincial organizations during 2006-2007 on projects of mutual interest. We collaborated on the Agricultural Institute of Canada's discussion paper – "Re-defining Agriculture". The Canadian Hereford Association invited CFBMC to participate in a pilot management school for their members, with the goal of further collaboration on subsequent educational events in 2007-2008. Several staff members sit on committee's of Le Centre des Références Agro-Alimentaire du Québec (CRAAQ), and we routinely meet with other provincial organizations, such as the Agricultural Management Institute (AMI) in Ontario. When resources permit we never pass up an opportunity to liaise with groups who share a common goal of advancing farm business management and investigate the potential to build new partnerships.

Corporate and association members of Council were active in providing valuable input into the strategic planning process. The additional support these members provided for events such as the Managing Excellence in Agriculture conference, co-hosting of workshops, and webinars contributed greatly to the successful outcome. Through our ongoing partnership with AgriSuccess CFBMC resources were promoted to an additional 2,100 clients.

In closing we wish to recognize the excellent support and input provided by AAFC and our provincial government members. CFBMC programs complement the Renewal Programs designed to enhance FBM across Canada. We support and promote CFBAS, CASS and the array of Renewal Programming offered to Canadian farm managers. Part of our ongoing dialogue with AAFC pertains to greater coordination and collaboration in the future to maximize the potential for reciprocal promotion of our resources to farm managers. We look forward to working with AAFC and our provincial partners as we enter a new generation of programming, in tune with the emerging trends and needs of the sector.

Pourquoi Le Gestionnaire d'entreprise agricole contribue-t-il de manière si importante à la réputation et au profil du CCGEA? Tout simplement parce que plus de 20 000 abonnés le lisent et estiment qu'il leur ait d'une grande utilité. Une enquête indépendante a confirmé ce qu'on entend dans les conversations partout au pays. Notre publication est appréciée des lecteurs. Son contenu est pertinent et bien rédigé. Nous sommes très fiers de cette belle réussite. En 2008, nous tâcherons d'accroître la portée du Gestionnaire d'entreprise agricole en encourageant les abonnements individuels et en nouant davantage de partenariats avec des associations et des organisations agricoles. Tous les gestionnaires d'entreprise agricole canadiens devraient lire le GEA.

Le CCGEA offre un soutien à 51 groupes et associations agricoles afin de les aider à attirer la participation de conférenciers de renom à leurs événements. Ce programme, qui a suscité un réel engouement en 2006-2007, a permis de transmettre des messages clés sur la gestion d'entreprise agricole à près de 7 000 personnes lors de conférences tenues un peu partout au pays. Les conférenciers ont abordé toute la gamme des sujets qui préoccupent le CCGEA : la planification de la relève agricole et les ressources humaines; les finances et la gestion générale; le marketing; la gestion des risques opérationnels, la science et la technologie, la salubrité alimentaire et la gestion environnementale. Des événements ont eu lieu dans presque toutes les provinces, selon la répartition suivante : Québec 20; Alberta 10; Manitoba 8; Ontario 6; Saskatchewan 4; Colombie-Britannique 1; Terre-Neuve 1; Île-du-Prince-Édouard 1.



Chaque année, nous nous efforçons d'actualiser l'ensemble de nos ressources afin que notre collection demeure pertinente. La « durée de vie » moyenne de nos produits est d'environ cinq ans; après quoi chaque produit fait l'objet d'une importante révision. Sous la gouverne de Don Singer, contrôleur et gestionnaire de projet, nous avons entrepris un projet ambitieux; celui de concevoir une nouvelle ressource marketing pour les agriculteurs. Ce nouveau produit sera bien plus qu'un autre texte sur les extrants agricoles des stratégies de marketing. Il comprendra un outil d'auto-évaluation des compétences en marketing, des études de cas sur les divers produits de base, des liens vers des ressources didactiques, et même des personnes-ressources et sera spécifiquement conçu pour aider les agriculteurs à renforcer leurs compétences en marketing, lesquelles sont essentielles à la réussite dans le contexte commercial d'aujourd'hui.

Le CCGEA continue de jouer un rôle majeur dans le maillage des groupes provinciaux ayant des intérêts communs. Le Groupe de travail sur l'agrotourisme est un excellent exemple des synergies qui peuvent naître de la mise en réseau d'organisations provinciales, qui autrement n'auraient pas eu l'occasion de travailler ensemble et d'échanger des ressources et des idées. La ligne nationale d'assistance agricole est un autre exemple. Le CCGEA a organisé une rencontre nationale qui a permis aux personnes clés des lignes d'assistance agricole provinciales de se réunir pour étudier des approches communes en matière de fonctionnement et d'éducation du public et déterminer les meilleures pratiques. De plus, les organisations provinciales des marchés fermiers ont demandé au CCGEA de relier entre eux tous les marchés provinciaux afin de créer un réseau national des marchés fermiers. Résultat : ils ont atteint leur objectif et une

Summary of CFBMC Projects 06-07 / Project Manager

Managing Excellence in Agriculture Conference.	Susy Kilby
Planning the August Succession Conference	Melissa Dumont
Promotion of CFBMC at Farm Show	Don Singer
CFBMC Resource Catalogue	Susy Kilby
Webinar Series.	Kay Grulich
Marketing Caravan with Regional Partners	Kay Grulich
Evaluation of products.	Don Singer
Canadian Agritourism Working Group Coordination	Don Singer
Beginning Farmers Advisory Team Coordination	Melissa Dumont
CFBMC on television	Kay Grulich
CFBMC Radio Project	Susy Kilby
Promoting Farm Business Management Clubs	Melissa Dumont
Development of a new Marketing Resource for Farmers	Don singer
Management of farmcentre.com	Susy Kilby
Canadian Farm Manager Bimonthly Publication	Melissa Dumont
Mentoring Program for Young Farm Managers	Melissa Dumont
Promoting CFBMC Resources to Female Farm Managers	Melissa Dumont
Speaker Sponsorship Program	Melissa Dumont / Nancy Loney
Promoting Mentorship Programs	Melissa Dumont
Value Chain Management Workshops	Kay Grulich
Fresh From the Farmcom Direct Marketing Project	Don Singer
National Farm Stress Lines Project	Melissa Dumont / Nancy Loney
Pricing for Profit Tool for Direct Marketers.	Don Singer
CBC Commentaries on farmcentre.com	Melissa Dumont
Science and Tech Articles on farmcentre.com	Susy Kilby
Promotion of CFBMC Resources to Colleges	Don Singer
Student Essay Competition.	Melissa Dumont
Updates to existing products	Staff
National and International Collaboration - National Farmers Markets Group.	
Canadian Hereford Association, Ontario Tobacco Transition Initiative	Wendell Joyce
Representation on National Committees - Next Gen Policy Consultations; National Safety Nets Advisory Group; Social Indicators Working Group	Directors and staff
Innovation Day / AGM	Melissa Dumont / Danielle Lefebvre
Cost of Production Templates on farmcentre.com	Melissa Dumont
Membership Services Coordination.	Danielle Lefebvre
Product Distribution -Data Base	Johanne Blondin

Résumé des projets du CCGEA de 06-07 / Gestionnaire de projet

Conférence «Gérer l'excellence en agriculture»	Susy Kilby
Planification de la conférence d'août 2008 sur la relève agricole.	Melissa Dumont
Promotion du CCGEA lors d'expositions agricoles	Don Singer
Catalogue des ressources du CCGEA.	Susy Kilby
Série de webinaires	Kay Grulich
Caravane du marketing en collaboration avec les partenaires régionaux	Kay Grulich
Évaluation de produits	Don Singer
Coordination du Groupe de travail sur l'agrotourisme	Don Singer
Coordination du Groupe consultatif des agriculteurs débutants.	Melissa Dumont
Passage du CCGEA à la télévision	Kay Grulich
Projet radio du CCGEA.	Susy Kilby
Promotion des clubs de gestion d'entreprise agricole	Melissa Dumont
Conception d'une nouvelle ressource marketing pour les agriculteurs	Don singer
Gestion de farmcentre.com	Susy Kilby
Publication de la revue bimensuelle <i>Le Gestionnaire d'entreprise agricole</i>	Melissa Dumont
Programme de mentorat pour jeunes gestionnaires d'entreprise agricole	Melissa Dumont
Promotion des ressources auprès des femmes GEA.	Melissa Dumont
Programme de parrainage de conférences.	Melissa Dumont / Nancy Loney
Promotion des programmes de mentorat.	Melissa Dumont
Ateliers sur la gestion de la chaîne de valeur	Kay Grulich
Projet de marketing direct «Fresh From the Farmcom»	Don Singer
Projet national des lignes d'aide agricole	Melissa Dumont / Nancy Loney
Quil détablissement des prix pour producteurs en marketing direct	Don Singer
Commentaires de la CBC sur farmcentre.com	Melissa Dumont
Articles de Science et Technologie sur farmcentre.com	Susy Kilby
Promotion des ressources du CCGEA auprès des collèges.	Don Singer
Concours de rédaction d'essais à l'intention des étudiants	Melissa Dumont
Actualisation des produits existants.	Personnel
Collaboration nationale et internationale - Groupe national des marchés agricoles.	
Association Canadienne Hereford, Initiative ontarienne de transition à l'intention des producteurs de tabac qui souhaitent quitter la production	Wendell Joyce
Représentation lors des réunions de comités nationaux - Consultations sur la nouvelle génération de politiciens; Comité consultatif national sur les programmes de protection du revenu;	
Groupe de travail sur les indicateurs sociaux	Directeurs et le personnel
Jour de l'innovation /assemblée générale annuelle	Melissa Dumont /Danielle Lefebvre
Modèle de calcul des coûts de production offert sur farmcentre.com	Melissa Dumont
Coordination des services aux membres.	Danielle Lefebvre
Distribution des produits -Base de données	Johanne Blondin

organisation nationale est née.

Tout au long de l'année, nous tirons parti des occasions de promouvoir le CCGEA et ses ressources auprès d'un large éventail d'organisations et d'établissements. Nous entretenons d'excellentes relations de travail, avec l'Association des collèges communautaires du Canada (ACCC) et l'Association des programmes de diplômés en agriculture du Canada (APDAC), ainsi qu'avec plusieurs collèges et universités. Les établissements membres de l'APDAC sont pour nous des contacts clés, non seulement à titre d'utilisateurs de nos produits, mais aussi de personnes-ressources dans la détermination des besoins. En outre, ils offrent une expertise en conception et en évaluation de produit et constituent le lien essentiel qui nous unit à la prochaine génération de gestionnaires agricoles d'élite. Aussi, sommes-nous fiers d'entretenir avec les établissements d'enseignement du pays des relations solides et privilégiées. À titre d'exemple, nous collaborons avec le Prairie College Consortium afin d'offrir une formation en comptabilité administrative aux gestionnaires d'entreprise agricole.

En 2006-2007, nous avons amené un certain nombre d'organisations nationales et provinciales à collaborer à divers projets d'intérêt commun. Nous avons contribué au document de consultation de l'Institut agricole du Canada intitulé « Redéfinir l'agriculture ». L'Association canadienne Hereford a invité le CCGEA à prendre part à un projet pilote de formation en gestion à l'intention de ses membres, et a ainsi jeté les bases d'une collaboration future pour d'autres projets éducatifs qui se dérouleront en 2007-2008. Plusieurs membres de notre personnel siègent au comité du Centre de Références en Agriculture et Agroalimentaire du Québec (CRAAQ), et nous tenons régulièrement des réunions avec d'autres organisations provinciales, notamment l'Institut de la gestion agricole de l'Ontario. Selon les ressources dont nous disposons, nous saisissons chaque occasion d'établir un contact avec des groupes qui, comme nous, oeuvrent pour l'avancement des pratiques de gestion agricoles et sont désireux d'établir de nouveaux partenariats.

Les organisations et les associations membres du Conseil ont joué un rôle actif dans le processus de planification stratégique en apportant une contribution précieuse. Elles nous ont également prêté main forte relativement à divers événements, notamment la conférence « Gérer l'excellence en agriculture » et ont collaboré à la tenue d'ateliers et de webinaires. Aussi, il ne fait aucun doute qu'elles ont contribué de manière importante au succès qu'ont connu les divers événements que nous avons organisés. En outre, grâce à notre partenariat avec AgriSuccès, nous avons pu promouvoir nos ressources auprès de 2 100 clients de plus.

Enfin, nous tenons à souligner le soutien et la contribution inestimables d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) et des gouvernements provinciaux membres du CCGEA. Les programmes du CCGEA complètent les programmes de renouvellement destinés à améliorer la gestion d'entreprise agricole dans l'ensemble du Canada. Nous soutenons et défendons les initiatives des Services-conseils aux exploitations agricoles canadiennes (SCEAC) et des Services canadiens de développement des compétences en agriculture (SCDCA), ainsi que toute la gamme des programmes de renouvellement offerts aux gestionnaires d'entreprise agricole canadiens. L'un des aspects du dialogue continu que nous entretenons avec AAC a trait à l'amélioration de la coordination et de la collaboration afin de maximiser les possibilités futures de promotion mutuelle de nos ressources respectives auprès des gestionnaires d'entreprise agricole. Nous sommes impatients de poursuivre notre collaboration avec AAC et nos partenaires provinciaux à l'aube d'une nouvelle génération de programmes agricoles qui seront au diapason des tendances et des besoins émergents du secteur.

