



Planification en gestion d'entreprise agricole 2016

Mise à jour de l'étude de base

Préparé pour l'Institut de gestion agroalimentaire



Ontario

Canada

© 2016 Ipsos. Tous droits réservés. Contient des renseignements d'Ipsos de nature confidentielle et privée qui ne peuvent être divulgués ou reproduits sans le consentement préalable et par écrit d'Ipsos.

Contenu du rapport

03

Sommaires et principaux constats

14

Profil des répondants et aperçu des exploitations agricoles

24

Buts et atteinte des buts

29

Sensibilisation et familiarité à l'égard de la planification en gestion d'entreprise agricole

37

Élaboration et utilisation des plans de gestion d'entreprise agricole

45

Réunir tous les éléments : Recours à un plan d'affaires formel par écrit

48

Perceptions de l'incidence des principaux « éléments moteurs » de la santé financière de la ferme

51

Formation et consultation

57

Résultats par segmentation

63

Sensibilisation organisationnelle



SOMMAIRE ET PRINCIPAUX CONSTATS

Raison d'être et objectifs

RAISON D'ÊTRE

Dans l'ensemble, ce projet vise à comprendre les activités de planification en gestion d'entreprise que réalisent les exploitations agricoles de l'Ontario, y compris les éléments moteurs et les obstacles à la mise en œuvre d'activités de planification.

Cette mise à jour de l'étude de base présente également le suivi des principales mesures saisies en 2011, pour déterminer si des progrès ont été réalisés quant à l'ampleur de la planification adoptée dans le secteur agricole.

OBJECTIFS

- Comprendre la manière dont les agriculteurs ontariens définissent la planification en gestion d'entreprise agricole et ses composantes.
- Estimer la mesure dans laquelle les activités de planification en gestion d'entreprise sont mises en œuvre.
- Explorer auprès des utilisateurs finaux, soit les agriculteurs ontariens, les façons dont ils préféreraient recevoir de l'aide en matière de planification en gestion d'entreprise.
- Déterminer les motivations et les obstacles reliés à la mise en pratique des activités de planification en gestion d'entreprise.
- Déterminer les moyens d'encourager les agriculteurs à utiliser les ressources relatives à la gestion d'entreprise.
- Déterminer les possibles stratégies et/ou tactiques favorisant l'amélioration constante des pratiques de gestion d'entreprise adoptées par les agriculteurs ontariens.
- Revoir la segmentation des agriculteurs ontariens de 2011 afin de discerner la mesure dans laquelle les segments sont toujours présents en 2015 et afin de réaliser le suivi de la taille des segments.

MÉTHODOLOGIE

Phase qualitative : Ipsos a mené 15 entrevues en profondeur auprès des agriculteurs ontariens afin de mettre à l'essai les instruments d'enquête et de faire en sorte que toutes les questions soient comprises, qu'il n'existe pas de lacunes dans le matériel d'enquête et que les changements quant aux activités ou aux ressources liées à la planification soient captés par l'instrument de l'enquête.

Phase quantitative : Une enquête a été menée auprès de 499 producteurs, sous forme d'entrevues téléphoniques assistées par ordinateur à l'aide de l'outil d'IPSOS *Canadian Agriculture Producer Panel*.

Profil des agriculteurs et des exploitations

- La taille des fermes a augmenté depuis 2011, 28 % des répondants ayant des ventes brutes plus élevées que 500 000 \$, en comparaison avec 20 % en 2011.
- Seulement le tiers des agriculteurs sont engagés dans une entreprise commerciale autre que leurs propres cultures ou élevages (comparativement à 50 % en 2011).
- Le tiers des fermes ont reçu une plus grande proportion des revenus du ménage de l'extérieur de la ferme et le quart des fermes génèrent TOUT le revenu familial.
- Au cours des cinq dernières années, la croissance des ventes brutes des fermes a été légèrement meilleure qu'en 2011.
- Quelque 50 % des répondants estiment que la santé financière actuelle de leur exploitation est meilleure qu'il y a cinq ans, particulièrement chez les producteurs de porc.
- Chez les agriculteurs ontariens, la moyenne dettes/capitaux propres se situe à 20 %, un changement par rapport à 2011 (25 %).
 - Cette donnée diffère selon le type de produit, où les exploitations des domaines du porc et des produits laitiers affichent un taux dettes/capitaux propres plus élevé (la même tendance que celle observée en 2011).

Buts et objectifs

- Les buts spontanément exprimés par les agriculteurs sont :
 - Le maintien de la qualité de vie (13 %)
 - Le maintien du statu quo quant à la production (13 %)
 - Améliorer la rentabilité/Expansion (les deux à 9 %)
 - Planifier le transfert efficace de la ferme/Rembourser les dettes (les deux à 8 %)

- Diminuer l'endettement de la ferme fut un but important au cours des cinq dernières années :
 - Près de la moitié des répondants ont diminué les dettes liées à la ferme.
 - Par ailleurs, il existe une dichotomie quant aux stratégies puisque près du quart des agriculteurs ont élargi leurs exploitations, alors qu'un nombre considérable d'entre eux ont diminué leurs opérations et réduit la production dans un ou plusieurs domaines de leurs fermes.
 - La proportion des agriculteurs qui ont élargi ou réduit leurs exploitations ou modifier les technologies de production suggère que l'amélioration de l'efficacité était un objectif important chez les agriculteurs.

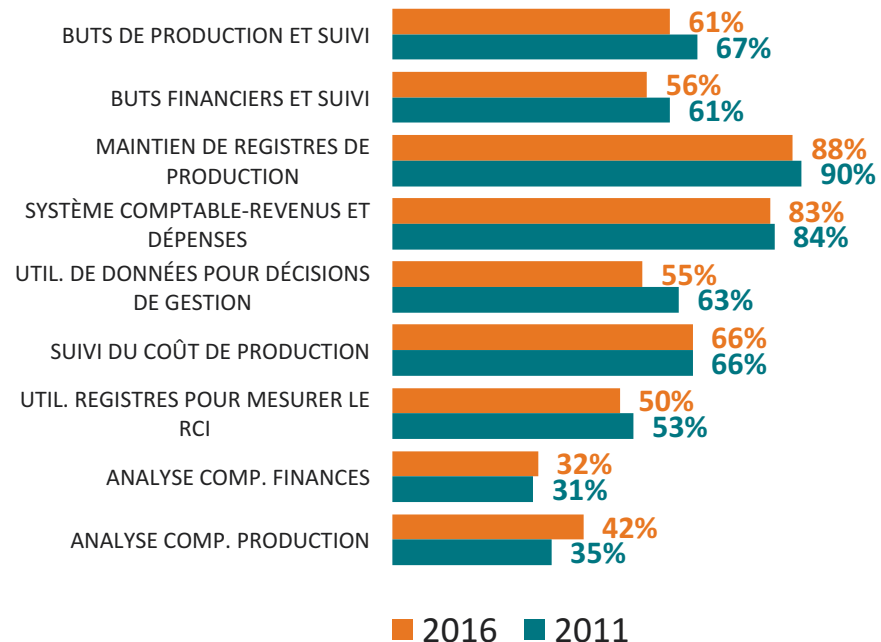
- Vers l'avenir, l'amélioration de la rentabilité est l'objectif opérationnel le plus important :
 - Suivi de l'amélioration de l'efficacité, de la réduction de la dette et de se préparer à la relève/au transfert de l'entreprise.

Activités de gestion d'entreprise agricole

Dans l'ensemble, par rapport à l'étude de 2011, les activités en gestion d'entreprise menées actuellement sur la ferme sont demeurées stables.

- Le maintien de registres de production et l'utilisation d'un système comptable pour consigner les revenus et les dépenses sont les activités les plus fréquentes, suivies d'autres activités qui sont moins susceptibles d'influencer les activités quotidiennes.
- Les activités d'analyse comparative, à la fois pour les finances et la production, demeurent peu utilisées; cependant, elles ont augmenté par rapport à 2011.
- Le suivi du coût de production demeure stable.
- Toutes les autres activités affichent des résultats moins élevés, mais seulement légèrement.

% des agriculteurs qui mènent les activités de gestion suivantes :



Planification en gestion d'entreprise agricole

Dans l'ensemble, la sensibilisation et la mise en œuvre en matière de planification ont considérablement décliné depuis 2011.

Une exception : la planification des affaires s'est améliorée depuis 2011

- Plus d'agriculteurs ont finalisé des plans d'affaires.
- Moins de fermiers qui ne sont pas familiers avec les plans d'affaires.
- Les éléments moteurs de ces plans incluent les changements liés aux marchés et les exigences relatives à l'obtention de fonds de la part des prêteurs et des programmes gouvernementaux.

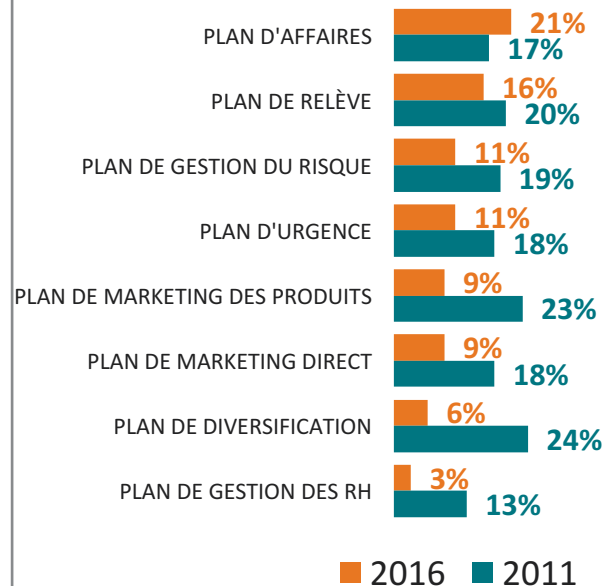
La sensibilisation à l'égard de tous les autres plans ainsi que leur mise en œuvre sont en déclin.

- Moins de 20 % des agriculteurs ont finalisé tous les autres types de plans.

Possibles raisons de ce déclin :

- Il se pourrait que les agriculteurs n'aient qu'un seul plan d'affaires à partir duquel ils travaillent.
- Les fermes sont financièrement plus solides, donc la planification a diminué.
 - Le climat économique actuel par rapport à celui d'il y a cinq ans.
 - Entretiennent un faux sentiment de sécurité.

% des agriculteurs qui ont finalisé les plans suivants :



Perception à l'égard des activités de planification et de gestion

- Dans l'ensemble, les activités de gestion individuelles sont adoptées plus largement que les activités de planification.
 - Suggère que les répondants comprennent mieux comment effectuer les activités de gestion et leur nécessité qu'ils ne comprennent l'élaboration de plans.
 - Les répondants mènent des activités qui sont utiles dans leur quotidien, alors qu'ils ne le perçoivent pas quand il s'agit de plans.
- Seulement le tiers des agriculteurs estiment que les divers plans ont une incidence sur le succès de leurs entreprises agricoles.
 - Les plans d'affaires, les plans de marketing des produits et les plans de relèves sont considérés comme les plans qui ont le plus d'incidence, alors que les plans sur les RH en ont le moins.
- Les non-planificateurs estiment que les plans ne sont pas nécessaires et ne voient pas l'avantage de la planification.
 - Une excellente occasion pour l'IGA de tirer profit de l'étude de 2015 *Dollars and Sense*.
 - Il existe actuellement un manque de compréhension sur la façon dont les « moteurs » de la santé financière peuvent influencer une exploitation.

Adhésion à la planification

	Plan d'affaires	Plan de relève	Plan de gestion des RH	Plan de marketing des produits	Plan de marketing direct	Plan de gestion du risque	Plan de diversification	Plan d'urgence
Sensibilisation	91%	90%	64%	79%	71%	77%	67%	77%
Formation / Consultation	42%	41%	13%	22%	12%	22%	10%	19%
Mise en œuvre	21%	16%	3%	9%	9%	11%	6%	11%

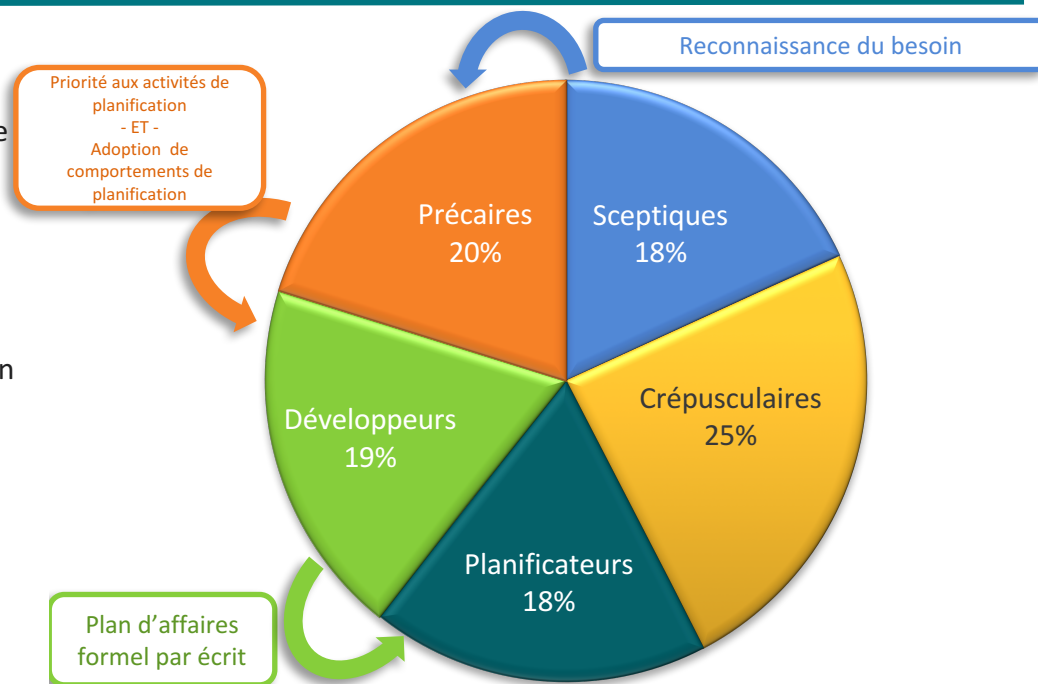
- Les plans d'affaires et la planification de la relève ont été les plus largement adoptés et représentent également les sujets à propos desquels les agriculteurs veulent plus d'information ou de formation.
 - Ce n'est pas étonnant, puisque ces plans sont exigés par plusieurs prêteurs/programmes, alors que d'autres ne le sont pas et que la relève de plusieurs exploitations se produira dans les cinq à dix prochaines années.
 - L'adoption des autres plans pourrait être plus proactive.

Formation et consultation

- Tirer profit de l'étude de 2015 *Dollars and Sense* afin de démontrer la valeur de la planification et des autres activités de gestion.
 - Une grande proportion des répondants qui n'ont pas réalisé de plans indiquent qu'ils ne sont pas nécessaires pour réussir.
 - Par ailleurs, les répondants souhaitent devenir plus rentables.
 - *Dollars and Sense* fournit des preuves voulant que les principaux éléments moteurs en gestion et en planification ont des effets sur la santé financière.
- Offrir de l'information aux agriculteurs, puis créer de la formation sociale/en personne et des occasions de consultations.
 - Les agriculteurs veulent lire à propos des plans et des activités de gestion d'entreprise agricole dans les médias du domaine agricole, probablement parce qu'ils veulent comprendre le sujet avant de s'engager dans la formation ou la consultation.
 - La formation ou la consultation ultérieure doit être réalisée en personne par des ateliers ou des événements tenus dans leur région.
 - La formation autodirigée est la méthode la moins souhaitable.
- Établir des partenariats avec l'AASRO, le MAAARO, des comptables et des avocats afin de disséminer l'information.
 - La plupart des consultations se produisent auprès de comptables ou d'avocats.
 - Très peu d'associations agricoles sont consultées, à moins que cela ne soit lié aux PGR.

Planification chez les agriculteurs : résultats par segmentation

- Les résultats de l'exercice par segmentation de 2016 révèlent que quatre des cinq segments établis en 2011 sont toujours présents. Cependant, l'analyse révèle que le segment « Indépendants » n'est pas aussi manifeste qu'il ne l'était auparavant.
- On a vu l'émergence du segment « Précaires ». Ce segment exprime plusieurs des mêmes attitudes et comportements relativement à la planification que le segment des « Indépendants ». Cependant, on y trouve un sentiment de pessimisme plus marqué à l'égard de leurs chances de réussir.
- Suivant l'émergence du segment des « Précaires », le parcours de la planification d'entreprise progressant d'un segment vers l'autre devient évident :



Sommaire : Les précaires sont conscients que leurs fermes sont en déclin et sont submergés par les dettes. Ce segment affiche un alignement moyen quant aux activités et aux attitudes envers les activités de planification.

Tactiques : Développer/faire la promotion des programmes destinés à la proportion d'une ferme ontarienne sur cinq qui a des difficultés et qui exprime une certaine ouverture face à la planification d'entreprise. Les programmes devraient intervenir à la fois sur la gestion de la dette et sur la planification dans le contexte de la taille et de l'échelle actuelles de l'exploitation.

Sommaire : Les développeurs sentent qu'ils ont réussi, sont optimistes au sujet de leur avenir et élargissent rapidement leurs exploitations.

Toutefois le niveau d'endettement est plus élevé dans ce segment que dans tous les autres.

Tactiques : Élaborer/faire la promotion des programmes qui soutiennent les stratégies de croissance agressives, l'adoption de la technologie et l'aspect financier.

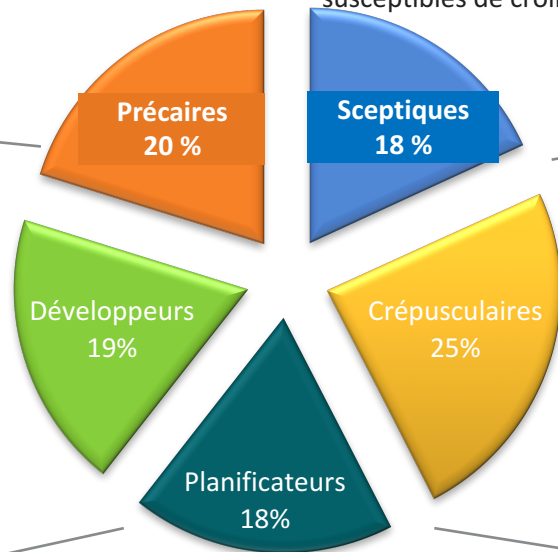
En dépit d'un solide alignement avec les attitudes/comportements de planification, ce segment affiche un taux d'adhésion beaucoup moins élevé face aux plans d'affaires formels, par écrit.

Sommaire : Ce segment représente l'amalgame idéal entre les comportements et les attitudes de planification.

Tactiques : Tirer parti de leurs études de cas, continuer à soutenir leur souhait de réaliser des activités de planification.

Sommaire : Ce segment est défini par le scepticisme envers la planification rendant l'adhésion très difficile. Cependant, les exploitations faisant partie de ce segment offrent un rendement inférieur et pourraient bénéficier d'aide en matière de planification.

Tactiques : Tirer profit des résultats de *Dollars and Sense* afin de favoriser l'analyse comparative sur les finances/la production pour démontrer aux sceptiques la mesure et l'ampleur des occasions perdues en raison de rendements inférieurs. Ces fermes ont besoin d'aide et ne sont pas susceptibles de croire qu'elles peuvent influencer leur propre succès.



Sommaire : Les crépusculaires ont travaillé fort au fil de leur carrière pour bâtir des exploitations stables, libres de dettes. Ainsi, ces agriculteurs expérimentés ont tendance à croire que la planification d'entreprise ne les concerne pas.

Tactiques : Axer les communications sur la planification de la relève et la mobilisation de la « prochaine génération ».

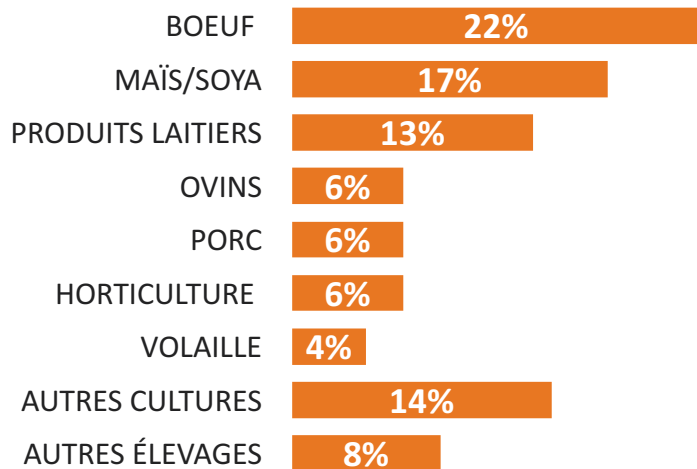


PROFIL DES RÉPONDANTS ET APERÇU DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

Principaux types de fermes

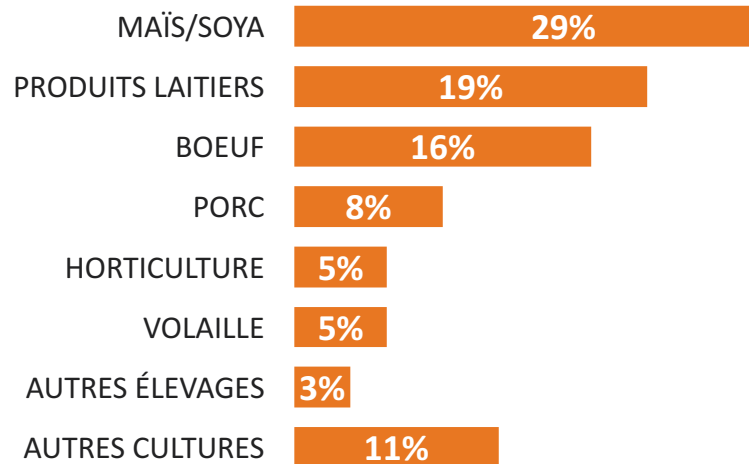
2011

(n=500)



2016

(n=499)



Q3. Lesquels de ces types d'agriculture ou de production ont contribué à vos ventes brutes de la ferme l'an dernier, en 2015?

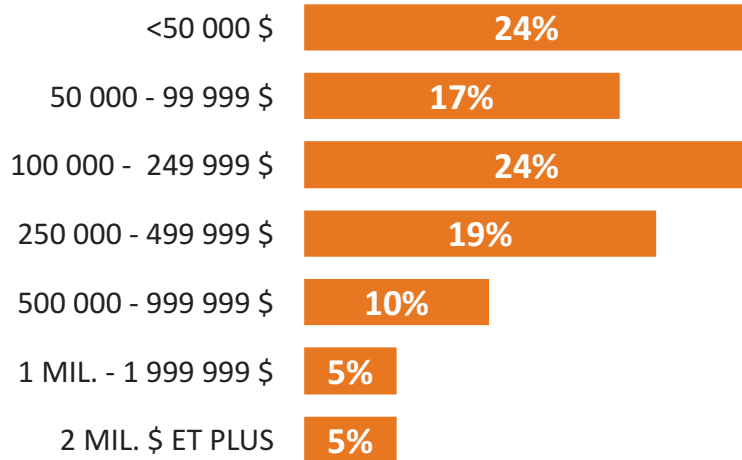
Base : Total des répondants

Taille des fermes selon les ventes brutes de la ferme

- La taille des fermes des répondants, selon les ventes brutes de la ferme est un peu plus grande en 2016 qu'elle ne l'était en 2011.

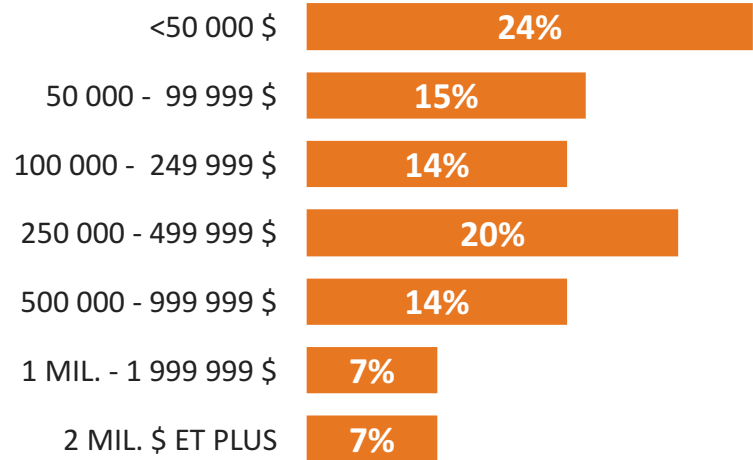
2011

(n=491)



2016

(n=383)

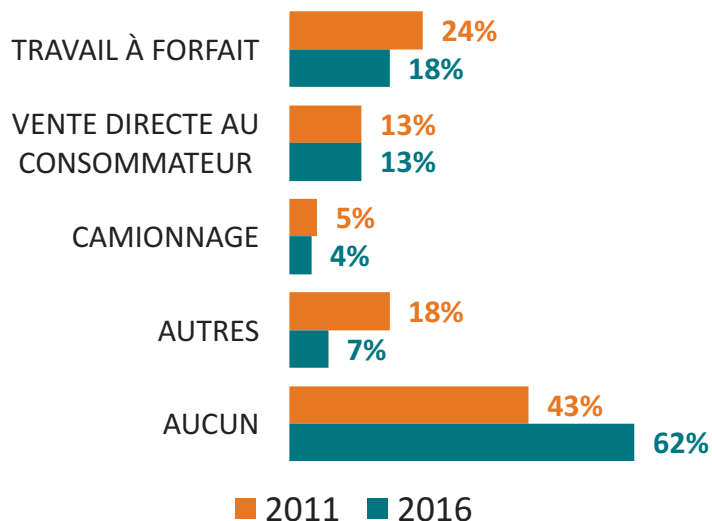


Q2. Seriez-vous disposé à nous dire quelle est la somme des ventes brutes de la ferme en 2015, le plus précisément possible?

Base : Les répondants ayant répondu à la question (en 2011, 2 % des répondants ont refusé de répondre; en 2015, 23 % ont refusé de répondre ou ne savaient pas).

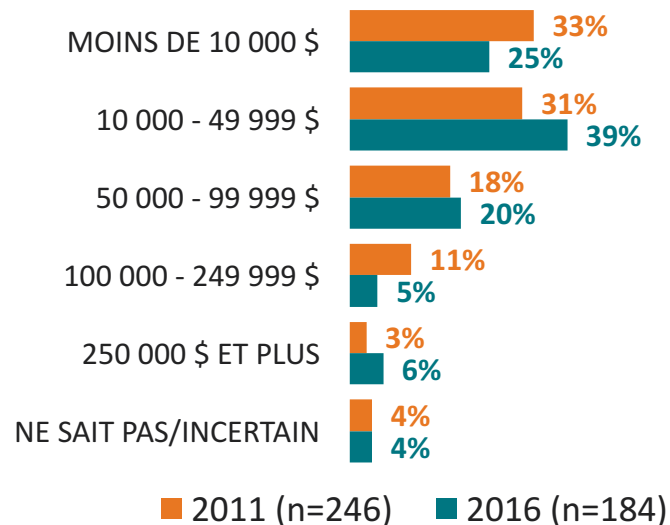
Entreprises agricoles à valeur ajoutée

AUTRES ENTREPRISES COMMERCIALES



- En 2016, moins d'agriculteurs, soit seulement le tiers, sont engagés dans d'autres entreprises commerciales. En 2011, en raison du climat économique, il se peut que les agriculteurs aient senti le besoin de générer des revenus à l'aide de services supplémentaires.

REVENUS D'AUTRES ENTREPRISES



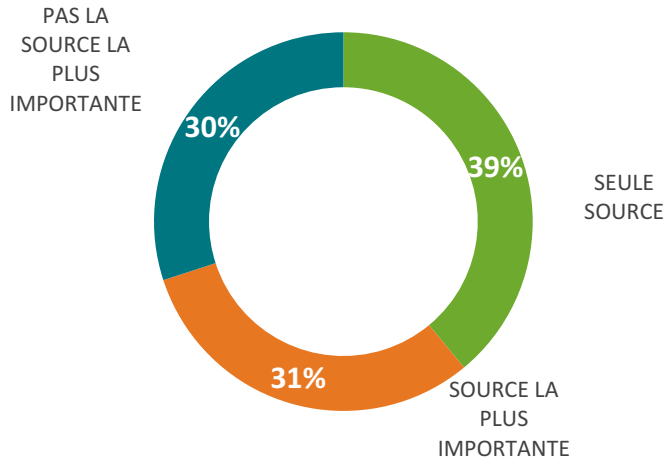
Q5. En plus des cultures et/ou de l'élevage, dans lesquelles des entreprises commerciales suivantes, le cas échéant, êtes-vous engagé? Base : Total des répondants (2016 : n =499/2011 : n =500)

Q6. Et lesquels des chiffres suivants décrivent le mieux les ventes brutes totales découlant de ces entreprises hors de la ferme? Base : Répondants qui ont participé à des activités à valeur ajoutée.

Importance des revenus de la ferme pour le ménage

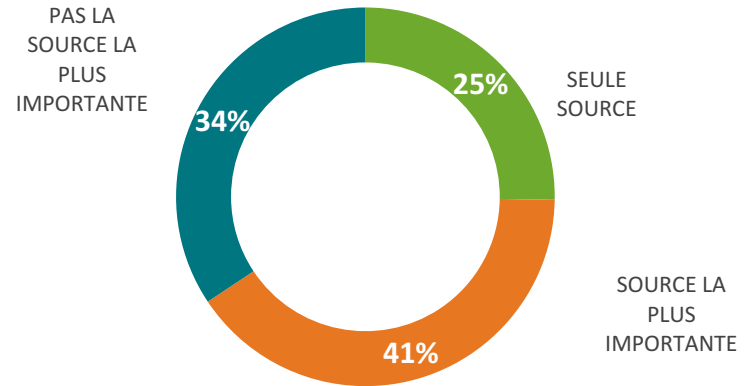
2011

(n=500)



2016

(n=499)



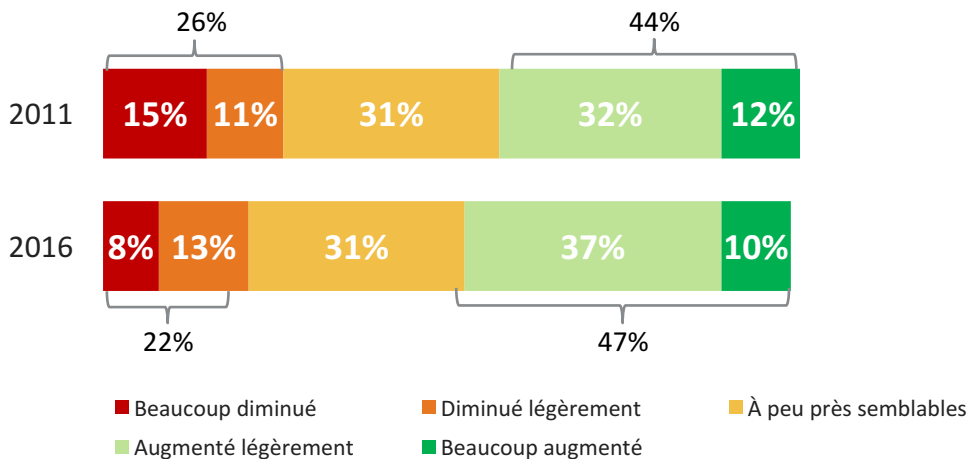
Q7. Lequel de ces énoncés décrit le mieux les revenus de la ferme en fonction de votre ménage?

Base : Total des répondants

- En 2016, moins de fermes représentent la seule source de revenus du ménage. Plus de ménages génèrent d'autres revenus mais la ferme demeure la principale source.

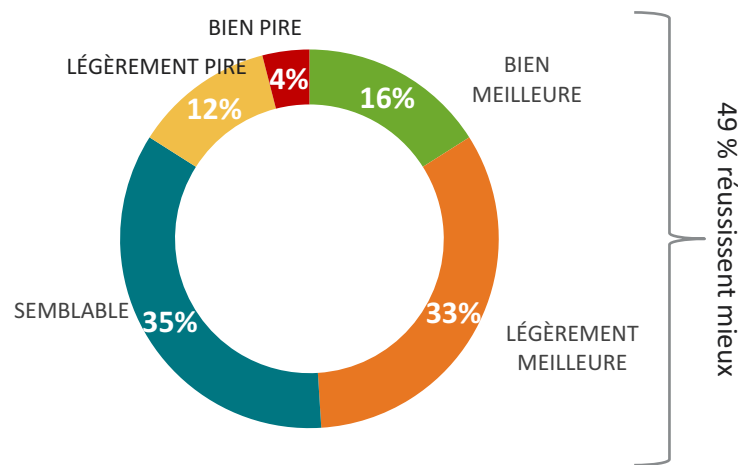
Croissance et santé financière de l'exploitation agricole

CHANGEMENTS QUANT AUX VENTES BRUTES DE LA FERME



Q8. Au cours des cinq dernières années, vos ventes brutes de la ferme ont....
 Q9. En comparaison avec il y a cinq ans, lequel de ces énoncés décrit le mieux la santé financière de votre exploitation?
 Base : Total des répondants (2016 : n=499/2011 : n=500)

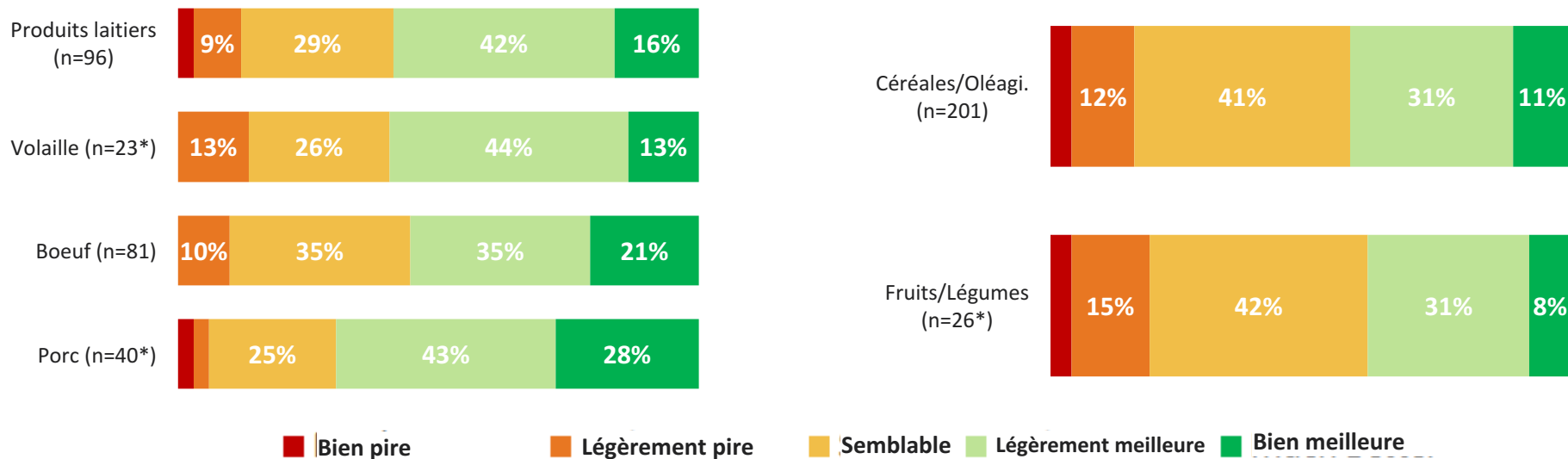
SANTÉ FINANCIÈRE ACTUELLE DE L'EXPLOITATION



- La tendance concernant les ventes brutes de la ferme n'est que légèrement meilleure en 2016 par rapport à 2011. Toutefois, près de 50 % des répondants estiment que la santé financière de leurs exploitations s'est améliorée, suggérant la réduction de l'endettement ou des inefficiences, plutôt que la simple augmentation des ventes brutes de la ferme.

Santé de l'exploitation agricole selon le type de ferme

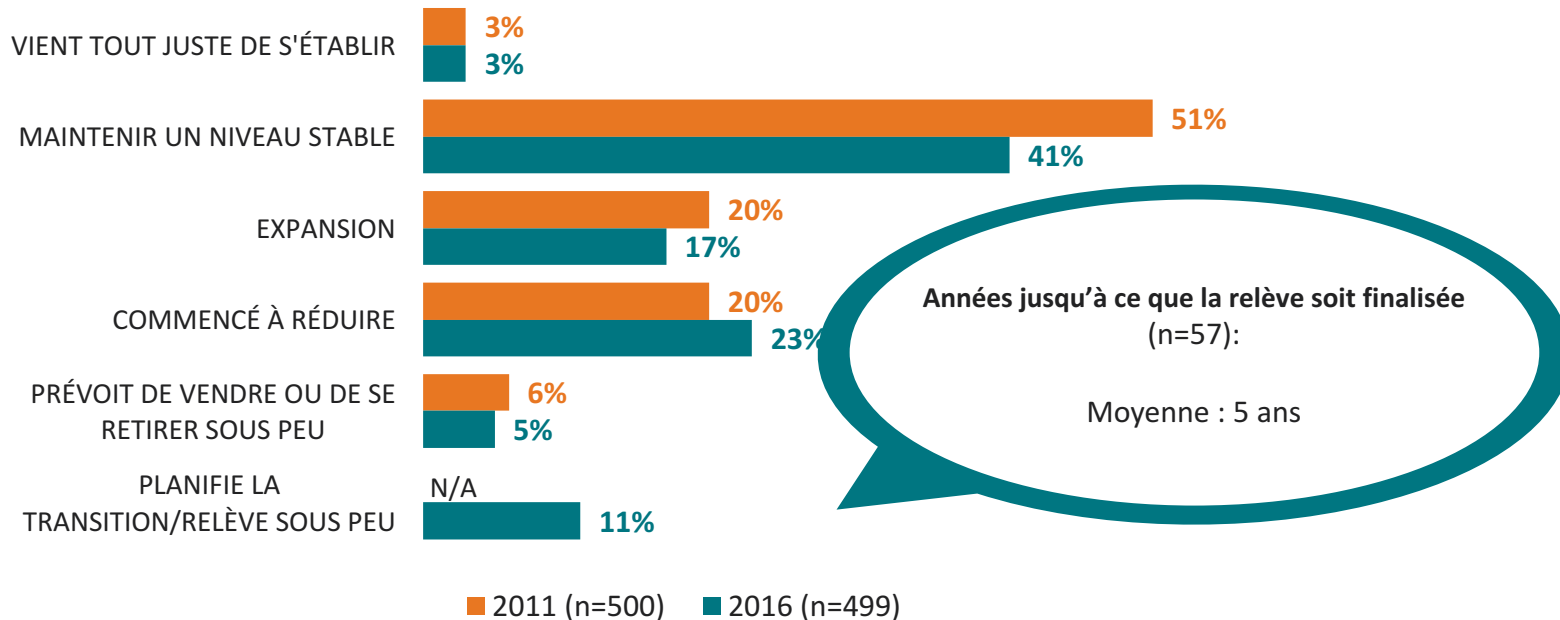
- Par rapport à il y a cinq ans, les exploitations de porc, de bœuf et de volaille estiment que leurs opérations réussissent mieux que les exploitations de grandes cultures ou de produits laitiers.



Q9. Par rapport à il y a cinq ans, lequel de ces énoncés décrit le mieux la santé financière de votre exploitation?

Statut actuel de l'exploitation agricole

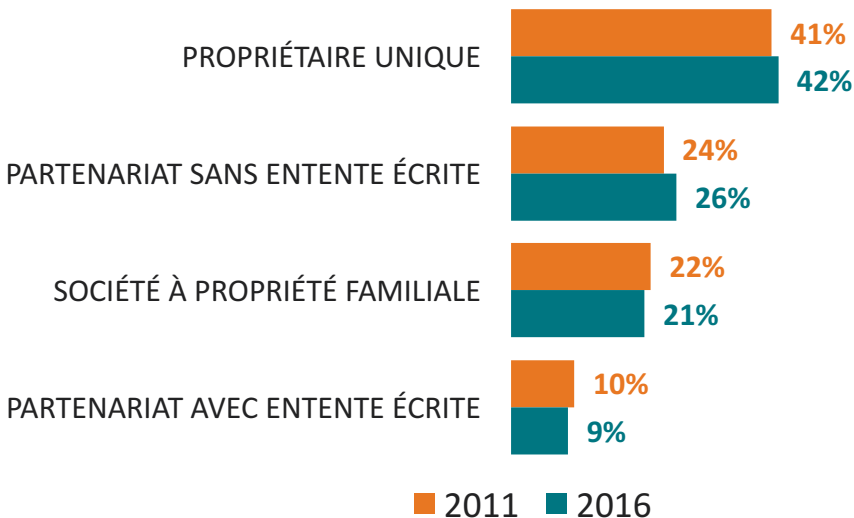
- Par rapport à il y a cinq ans, plus d'agriculteurs commencent à réduire leurs opérations et à planifier la transition de la ferme au cours des cinq prochaines années.



Q10. Maintenant, je vais vous poser quelques questions sur votre ferme. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux le statut actuel de votre exploitation agricole. Base : Total des répondants
 Q11. Vous avez indiqué que vous planifiez emprunter un processus de relève. Dans combien d'années croyez-vous que votre relève sera finalisée? Base : Répondants qui planifient une relève sous la question 10.
 * « Planifie la transition/relève sous peu » n'a pas été posée en 2011.

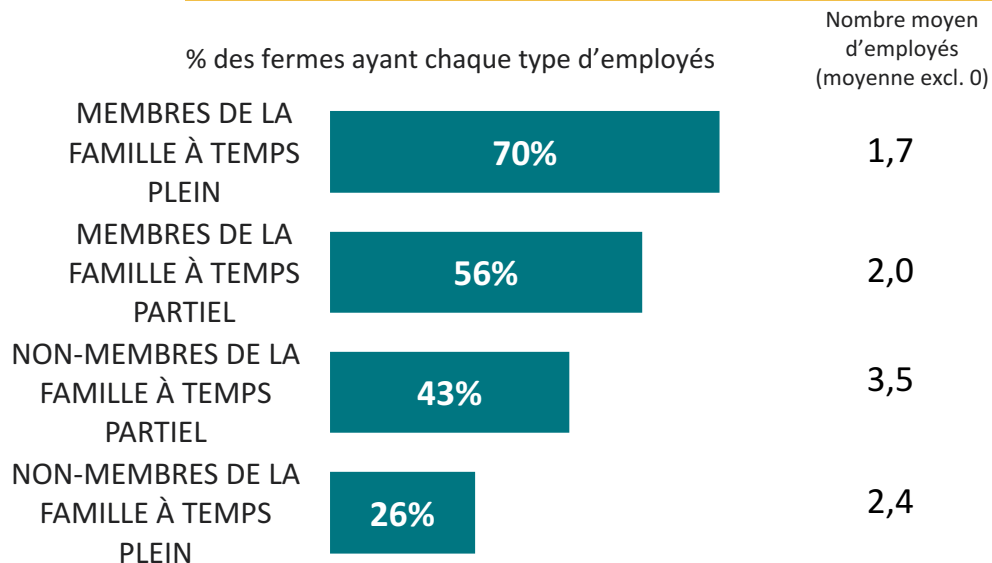
DÉMOGRAPHIE

STRUCTURE DE PROPRIÉTÉ



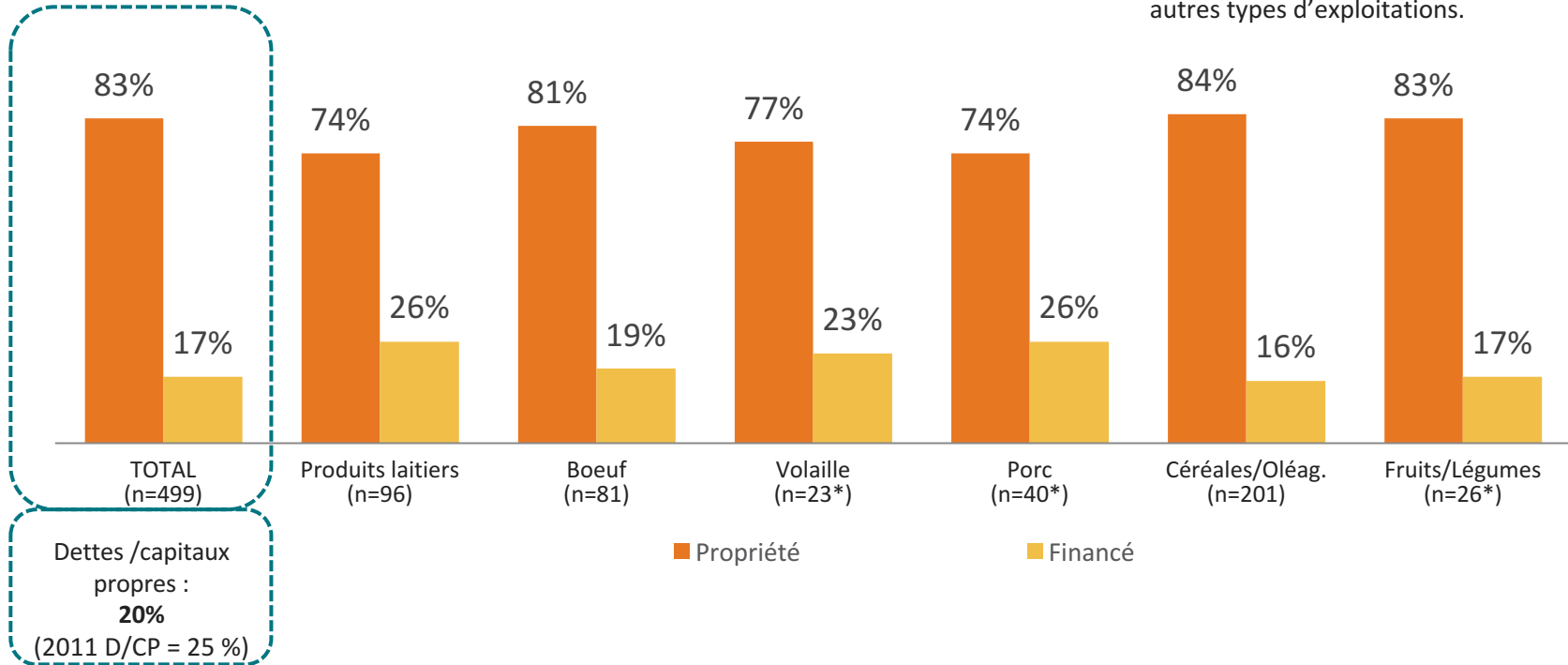
Q12. Lequel des énoncés suivants décrit le mieux la structure de propriété de votre exploitation agricole? Base : Total des répondants (2016 : n=499/2011 : n=500)
 Q13. Quel nombre approximatif d'employés de ces divers types avez-vous au sein de votre exploitation agricole? Veuillez inclure les employés qui travaillent à tous les aspects de votre exploitation, y compris les membres de la famille, d'autres partenaires et vous-même. Base : Total des répondants (n=499 *N'a pas été comparé aux résultats de 2011 parce que la question était formulée différemment afin d'inciter les répondants à s'inclure.

EMPLOYÉS



Statut actuel de l'exploitation agricole

- La moyenne du taux de dettes/capitaux propres est de 20 % en comparaison avec 25 % en 2011.
- Les exploitations de porc et de produits laitiers continuent d'afficher les taux dettes/capitaux propres les plus élevés, en comparaison avec les autres types d'exploitations.

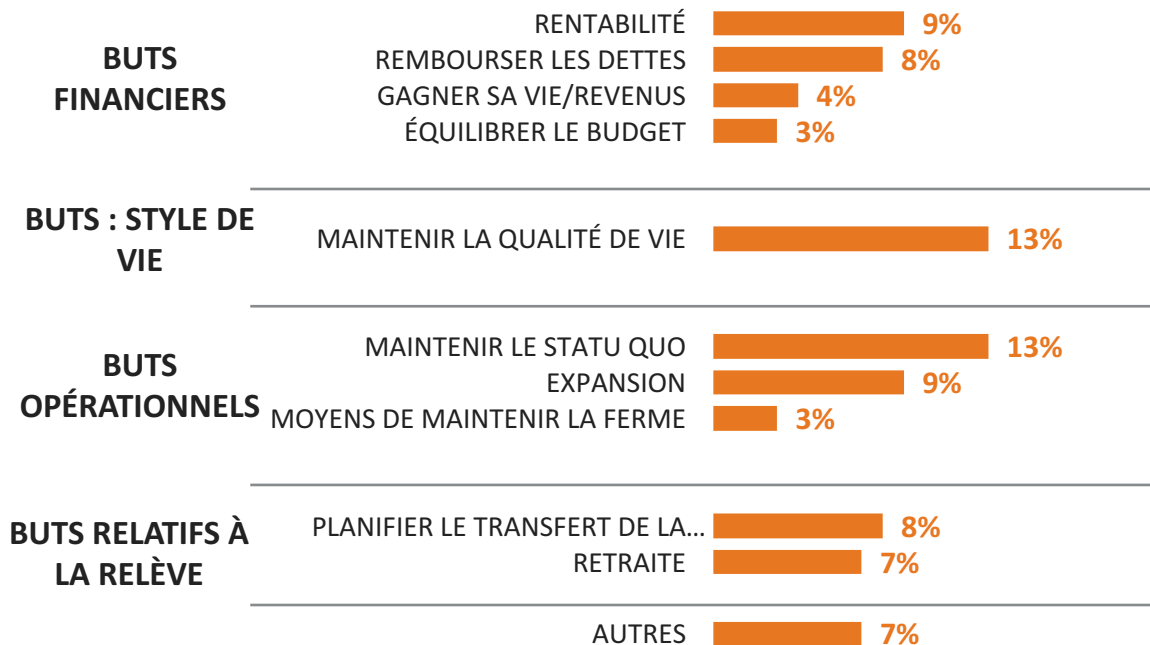


Q14. Maintenant, quant à la valeur de l'ensemble de votre exploitation agricole, soit les actifs, les terres, les bâtiments, l'inventaire des cultures et du bétail, etc..., quel est le pourcentage approximatif dont vous être propriétaire par rapport à celui qui est financé ?



BUTS ET ATTEINTE DES BUTS

Buts les plus importants (réponses spontanées)

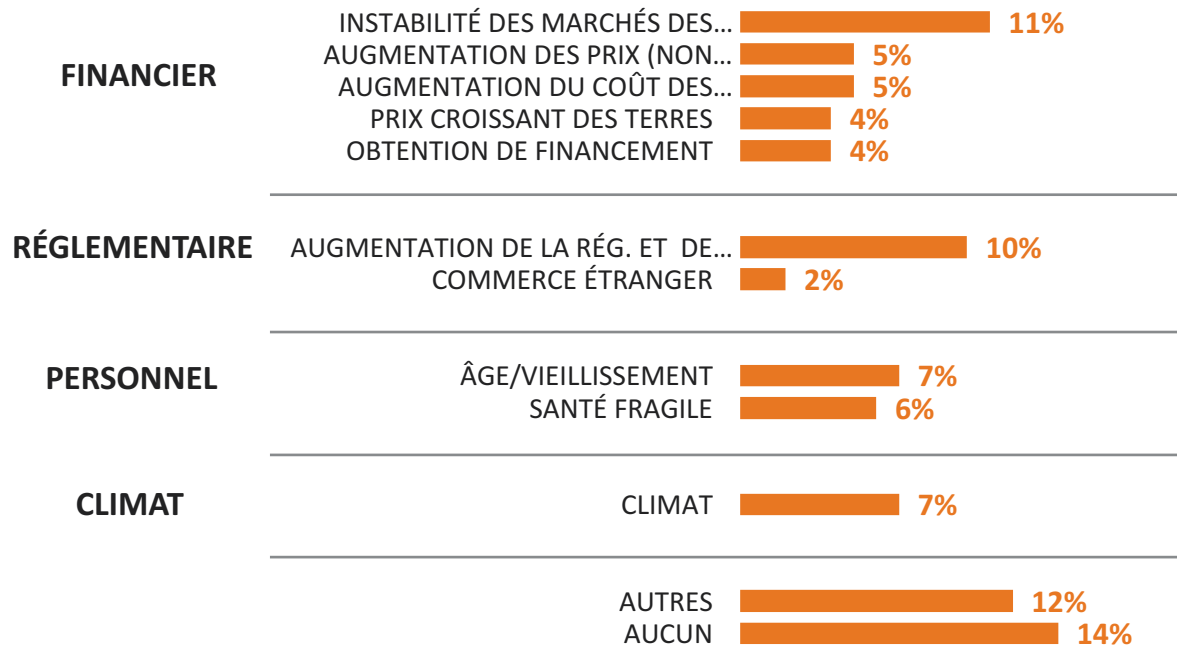


- Lorsque les questions portent sur les buts futurs, les réponses spontanées sont très fragmentées.
- Il est clair que l'agriculture est un style de vie et que les agriculteurs tentent de maintenir leur qualité de vie.
- Bien que plusieurs buts évoquent des changements, comme l'expansion ou le transfert, il n'y a pas une proportion considérable d'agriculteurs qui souhaitent simplement maintenir le statu quo.

Q15. À propos de votre exploitation agricole, selon vous quel est le but le plus important au cours des deux ou trois prochaines années? Base : Total des répondants (n=499)

BUTS ET ATTEINTE DES BUTS

Obstacle le plus important à l'atteinte des buts (réponses spontanées)



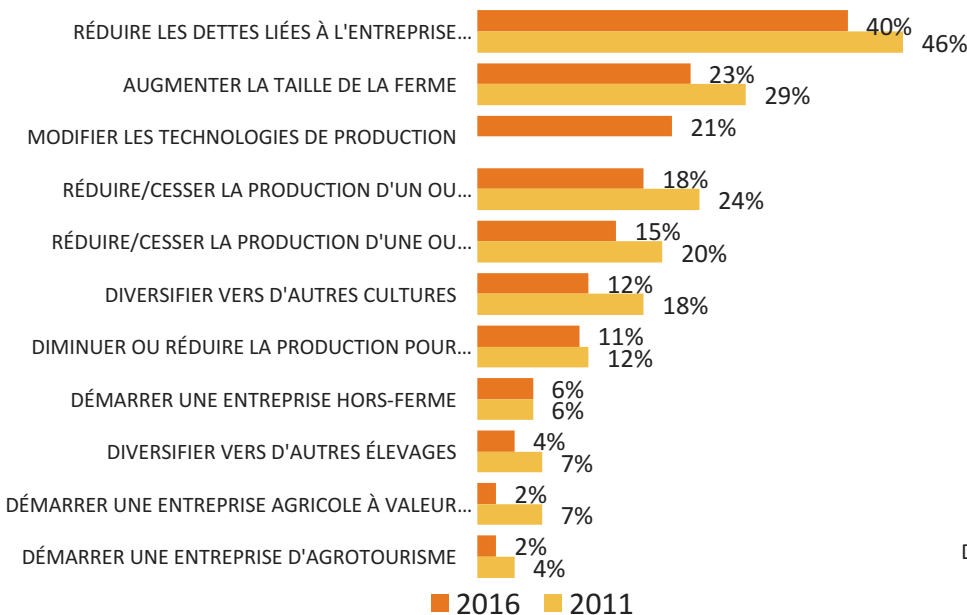
- Les obstacles au maintien de la qualité de vie ou du statu quo incluent l'instabilité des marchés des produits de base et l'augmentation du fardeau qu'impose la réglementation.

Q16. Quel est la principale menace ou le principal obstacle à l'atteinte de vos buts? Base : Total des répondants (n=499)

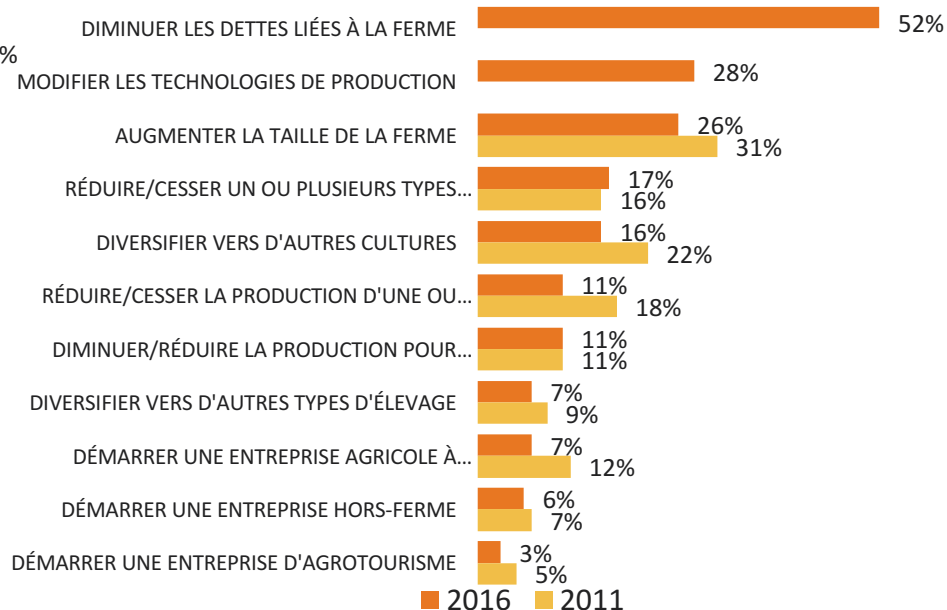
BUTS ET ATTEINTE DES BUTS

- La réduction de la dette liée à la ferme était et demeure un but important.
- Par rapport à 2011, moins de fermes ont apporté des changements en 2016, ce qui suggère que les agriculteurs ont centré leurs efforts sur une moins grande quantité de changements au cours des cinq dernières années

CHANGEMENTS AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES



BUTS POUR LES PROCHAINS CINQ ANS



Q17. Au cours des cinq dernières années, est-ce que votre exploitation agricole a apporté l'un des changements suivants? Base : Total des répondants (2016 : n=499/2011 : n=500)

Q19. En pensant aux cinq prochaines années, est-ce que vous vous êtes fixé l'un des buts suivants en ce qui concerne votre exploitation agricole? Base : Total des répondants 2016 : n=499/2011 : n=500

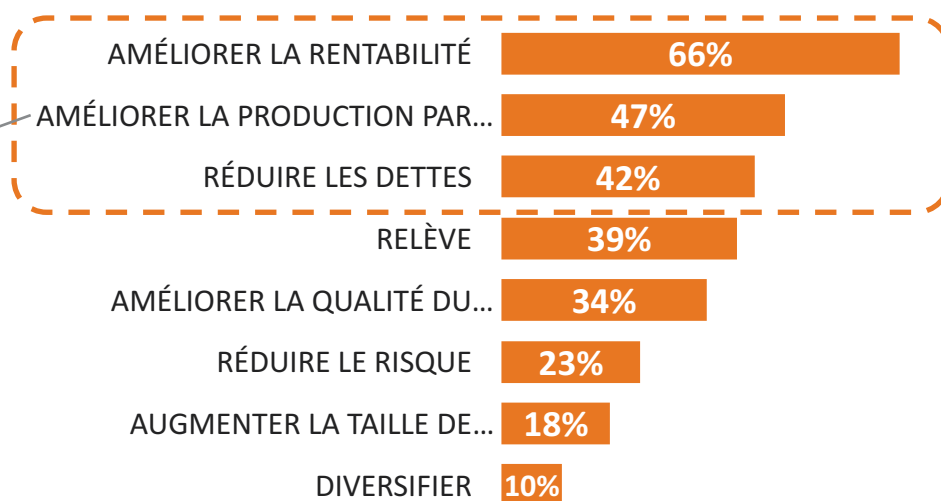
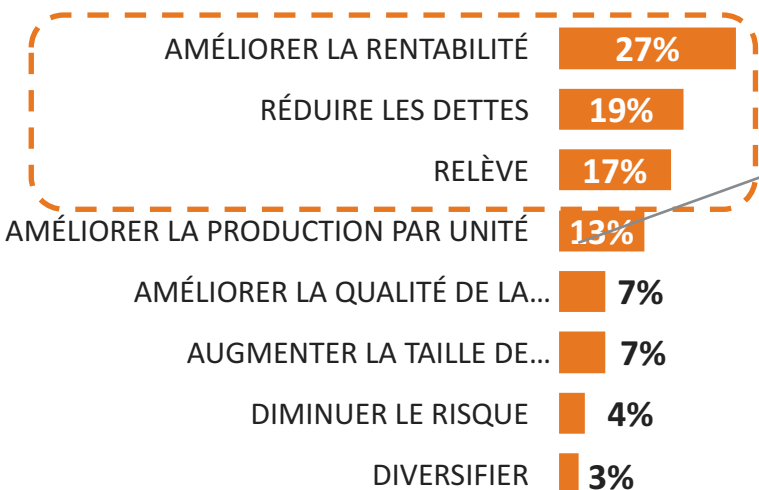
BUTS ET ATTEINTE DES BUTS

Les objectifs opérationnels les plus importants

- Améliorer la rentabilité est de loin le but le plus important des exploitations agricoles en 2016.

PLUS IMPORTANT

TOTAL DES MENTIONS

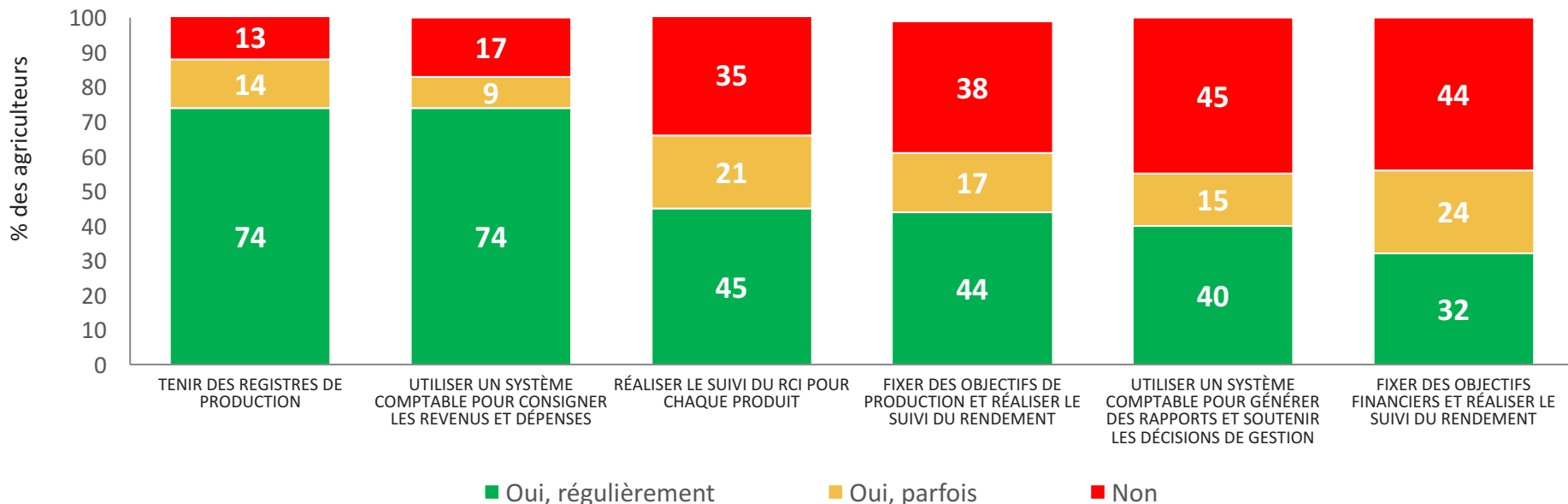


Q20. Je vais vous lire une courte liste d'objectifs opérationnels. Après que j'aie terminé la lecture, j'aimerais que vous me nommiez l'objectif qui, selon vous, est le plus important pour faire progresser votre entreprise agricole. Et celui que vous considérez le deuxième plus important. Et celui que vous considérez le troisième plus important? Base : Total des répondants (n=499)



SENSIBILISATION ET FAMILIARITÉ À L'ÉGARD DE LA PLANIFICATION EN GESTION D'ENTREPRISE AGRICOLE

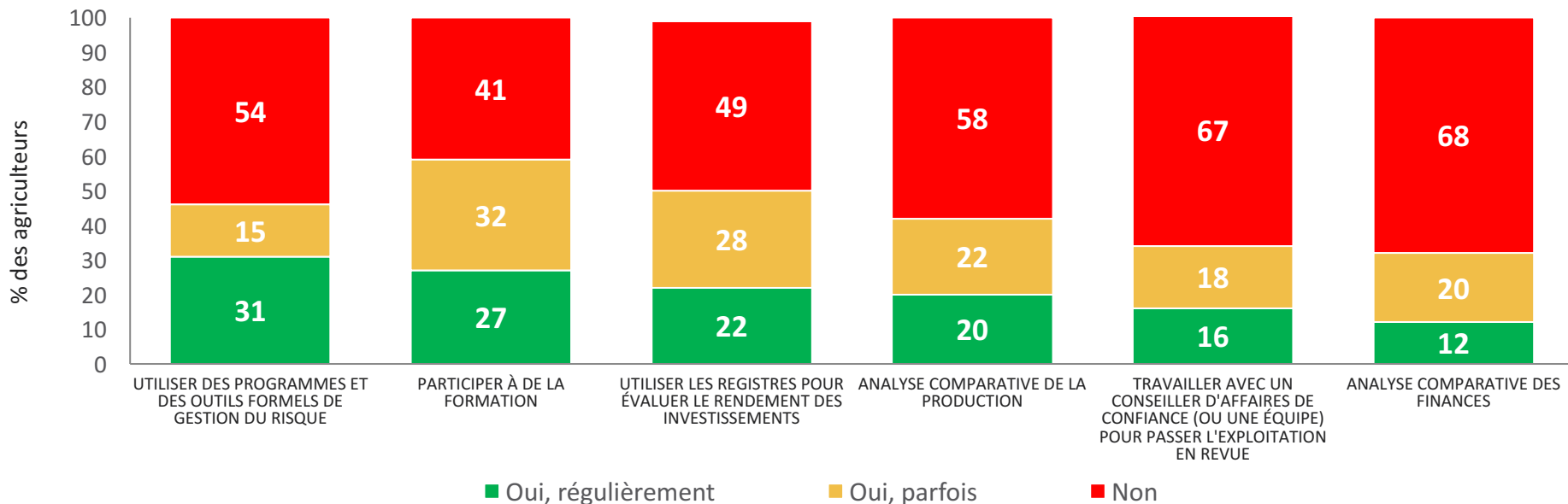
Activités de gestion actuellement menées (1 sur 2)



Q18. Lesquelles des activités de gestion suivantes menez-vous actuellement dans votre exploitation agricole?

Base : Total des répondants (n=499)

Activités de gestion actuellement menées (2 sur 2)

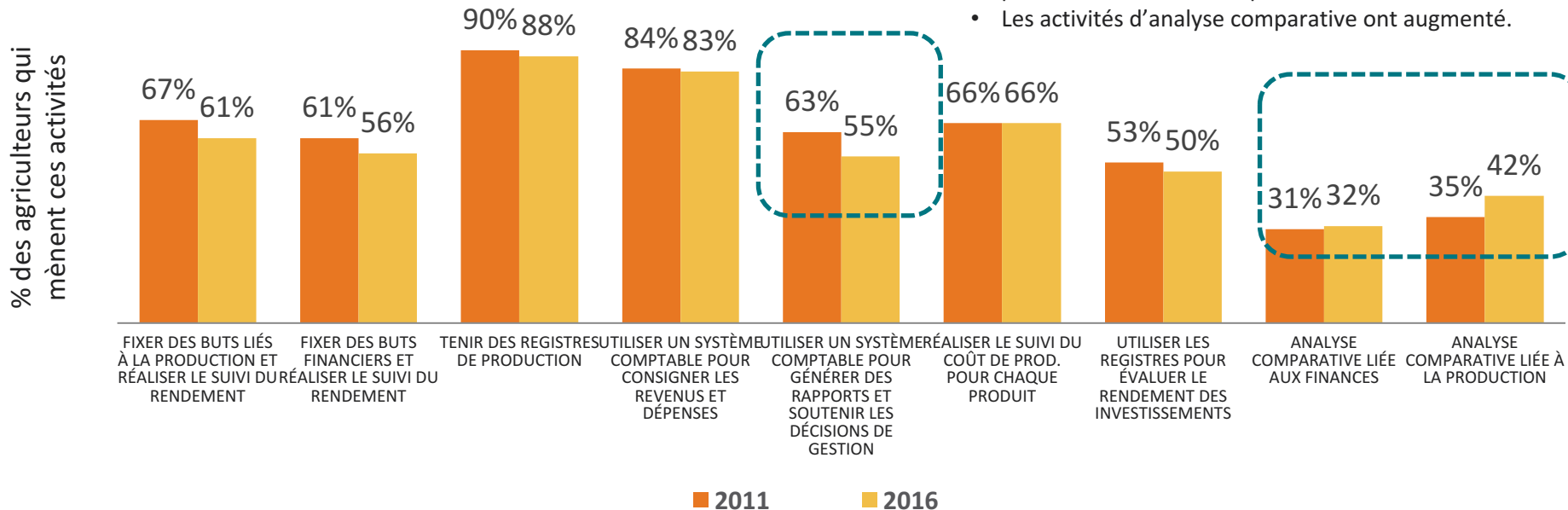


Q18. Lesquelles des activités de gestion suivantes menez-vous actuellement dans votre exploitation agricole? Base : Total des répondants (n=499)

Activités de gestion menées

2011 par rapport à 2016

- Dans l'ensemble, il n'y a qu'un léger déclin dans la plupart des activités de gestion au cours des cinq dernières années. Dans l'ensemble, la plupart des agriculteurs réalisent les mêmes activités de gestion qu'il y a cinq ans.
- Réaliser le suivi du coût de production pour chaque produit est une activité qui demeure stable.
- Les activités d'analyse comparative ont augmenté.



Q18. Lesquelles des activités de gestion suivantes menez-vous actuellement dans votre exploitation agricole?

Base : Total des répondants (n=499)

Définition de la planification d'entreprise agricole

On a lu aux répondants les définitions suivantes concernant la planification d'entreprise agricole et on leur a demandé dans quelle mesure ils étaient familiers avec chacun des plans.

Plans d'affaires – Élaborer votre plan d'affaires et y intégrer des buts à court et à long terme touchant les affaires et le style de vie.

Plan de relève – Planifier l'avenir en identifiant qui prendra la relève de votre entreprise, y compris les aspects tels le moment où ce sera fait et la façon de le faire.

Plan de marketing des produits – Planifier des stratégies visant la vente des produits.

Plan de marketing direct – Planification qui implique l'élaboration d'une stratégie visant à créer des liens entre les producteurs et les utilisateurs, en éliminant les intermédiaires.

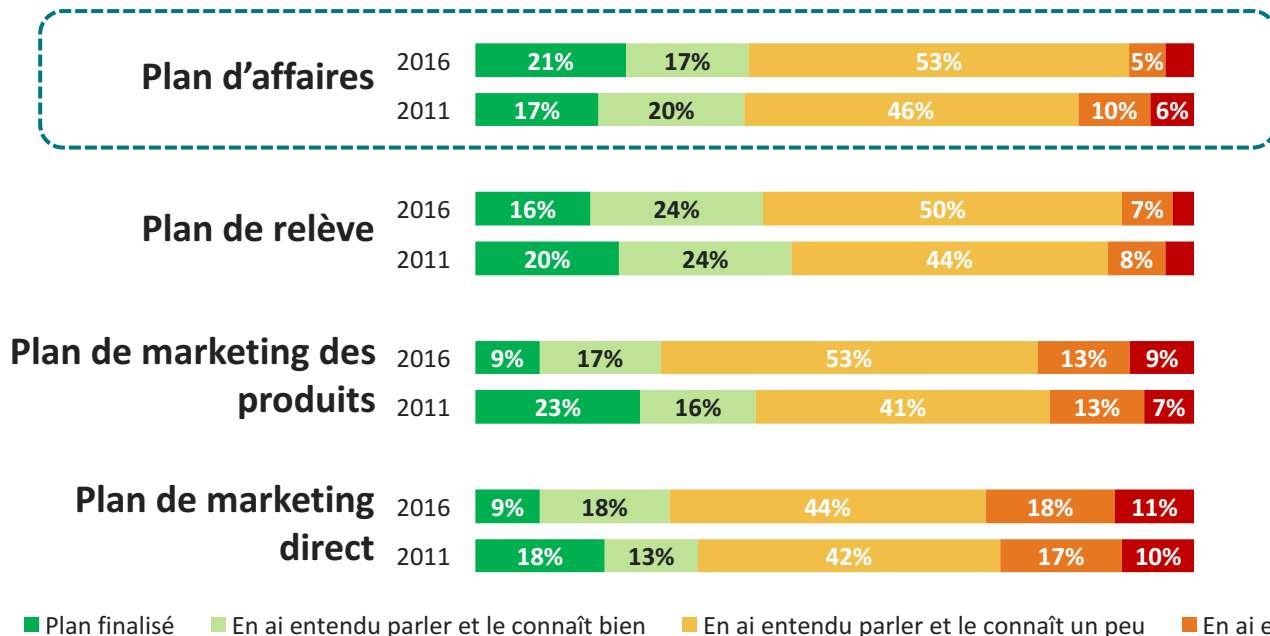
Plan de gestion des ressources humaines – Planification visant à trouver et à maintenir en poste de bons employés, présentant les descriptions de poste, les avantages, les salaires, etc.

Plan de gestion du risque – Cerner et mesurer le type de choses qui pourraient mettre votre exploitation agricole en péril.

Plan de diversification – Planifier de produire plus d'une sorte de produits ou services pour gérer le risque et optimiser le potentiel des profits.

Plan d'urgence – Planifier en considérant une situation particulière lorsque les choses pourraient mal tourner, planifier en fonction des imprévus, comme les décès, divorces, handicaps, mésententes et catastrophes

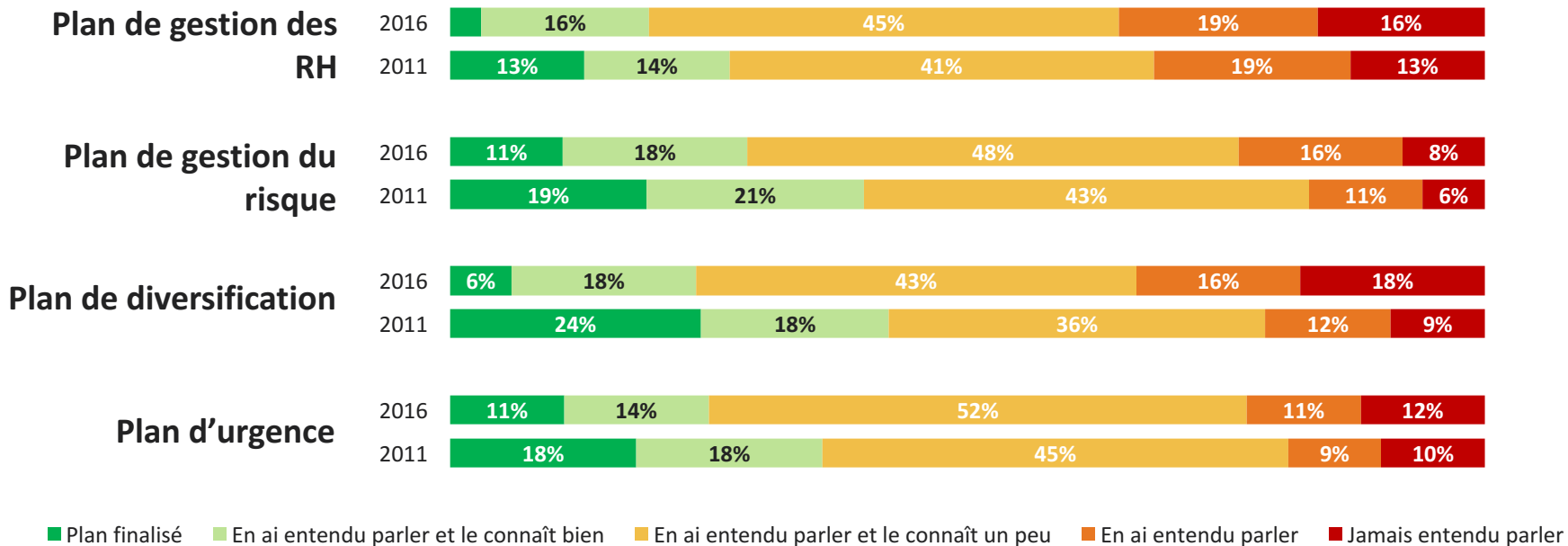
Familiarité avec les différents types de plans (réponses assistées)



- La mise en œuvre et la sensibilisation à l'égard des plans d'affaires ont augmenté depuis 2011, plus particulièrement quant à la sensibilisation.
- La mise en œuvre des plans de relève a légèrement décliné, mais la sensibilisation a augmenté.
- La mise en œuvre et la familiarité à l'égard de tous les autres plans a décliné. Cela suggère que les agriculteurs pourraient ne se centrer que sur un plan d'affaires.

Q22. (Pour commencer), qu'est-ce qui décrit le mieux votre niveau de familiarité avec le [NOM DU PLAN], diriez-vous que vous ...? Base : Total des répondants(n=499)

Familiarité avec les différents types de plans (réponses assistées-suite)

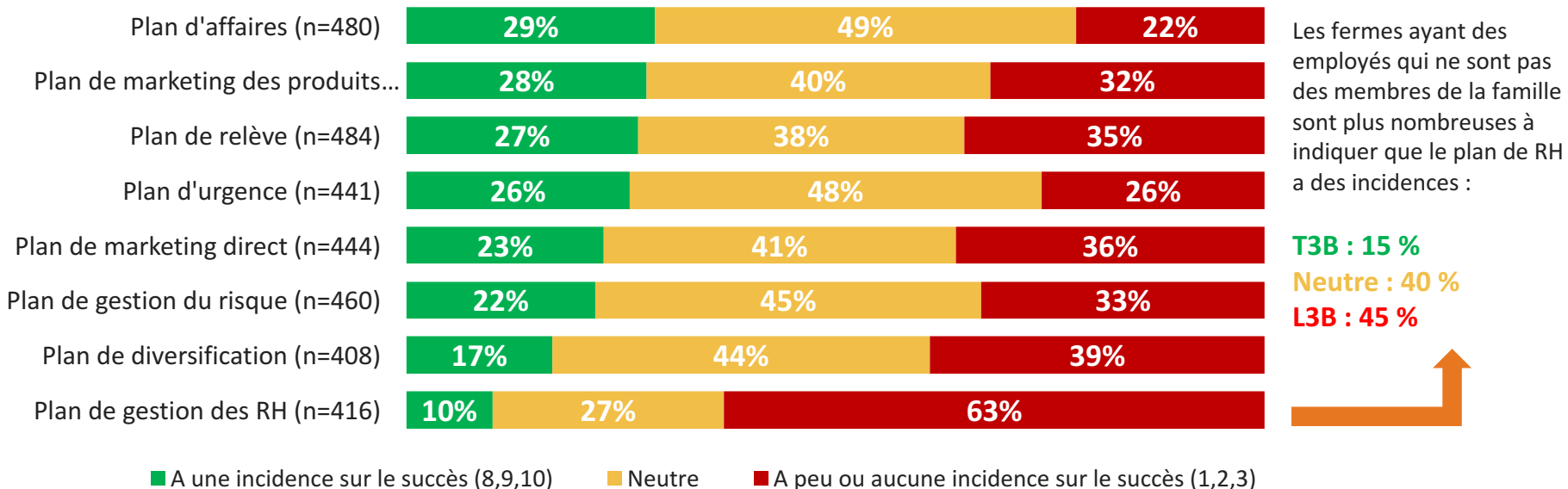


Q22. . (Pour commencer), qu'est-ce qui décrit le mieux votre niveau de familiarité avec le [NOM DU PLAN], diriez-vous que vous ...? Base : Total des répondants(n=499)

Incidence des plans de gestion d'entreprise sur le succès de l'entreprise agricole

- Moins du tiers des agriculteurs estiment que l'un ou l'autre des plans ont une incidence sur le succès de leur entreprise agricole

% des agriculteurs sensibilisés aux plans qui croient ou non qu'ils ont une incidence sur le succès de leur entreprise agricole



Q23. Dans quelle mesure le [NOM DU PLAN] a-t-il ou pourrait-il avoir une incidence sur le succès de votre entreprise agricole? Veuillez indiquer une cote de 1 à 10, où 1 signifie « il n'a pas d'incidence » et 10 signifie « qu'il a une incidence considérable ». Base : Répondants qui ont entendu parler du plan ou qui connaissent chacun des types de plans de la question 22.

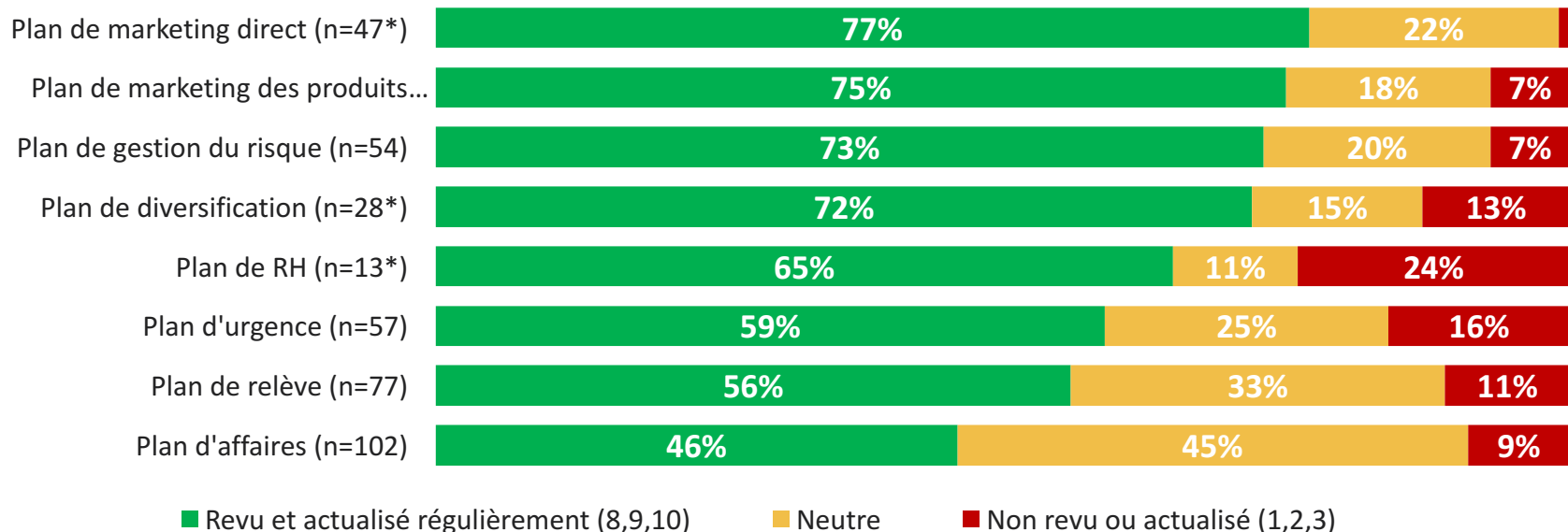


ÉLABORATION ET UTILISATION DES PLANS DE GESTION D'ENTREPRISE AGRICOLE

Mise en œuvre et revue des plans de gestion d'entreprise agricole

- Si les agriculteurs ont consacré du temps à élaborer des plans, la plupart les passent en revue et les actualisent régulièrement.
- Les plans qui sont revus et actualisés le plus souvent sont ceux qui touchent aux activités quotidiennes de la ferme, alors que le plan d'affaires est celui que l'on revoit le moins.

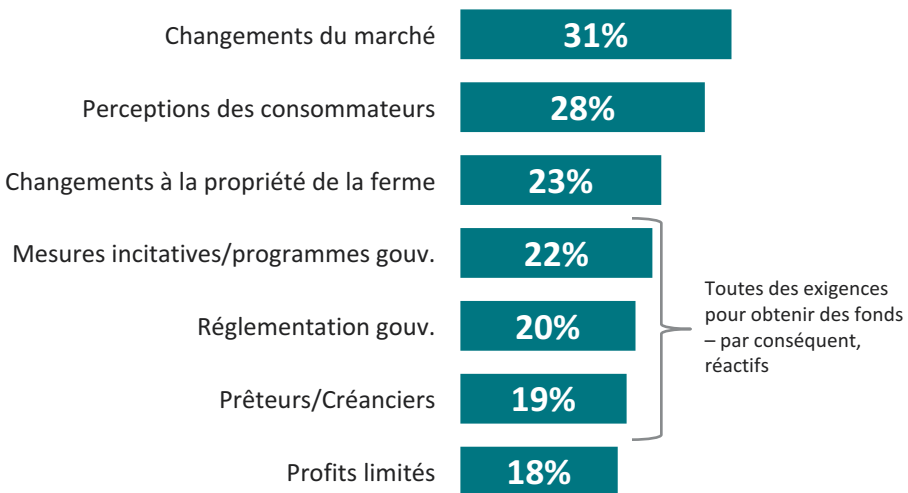
% des agriculteurs qui revoient et actualisent leurs plans régulièrement et de ceux qui ne le font pas



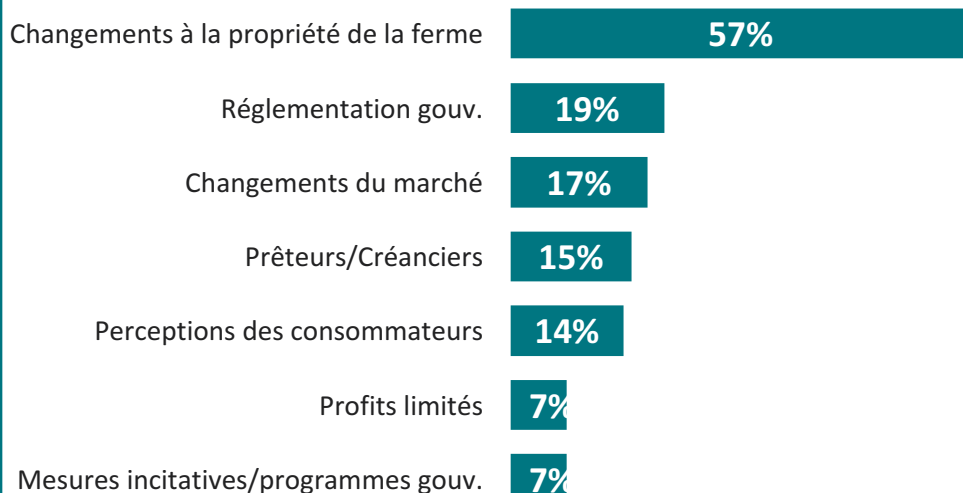
Q24. Dans quelle mesure est-ce que vous passez en revue et actualisez votre [NOM DU PLAN]? Veuillez indiquer une cote de 1 à 10, où 1 signifie que vous n'avez pas revu ou actualisé le plan et 10 signifie que vous passez en revue et actualisez le plan au moins annuellement. Base : Répondants qui ont finalisé ces types de plans pour leurs fermes.

Éléments moteurs favorisant l'élaboration d'un plan

PLANS D'AFFAIRES (n=102)



PLANS DE RELÈVE (n=77)

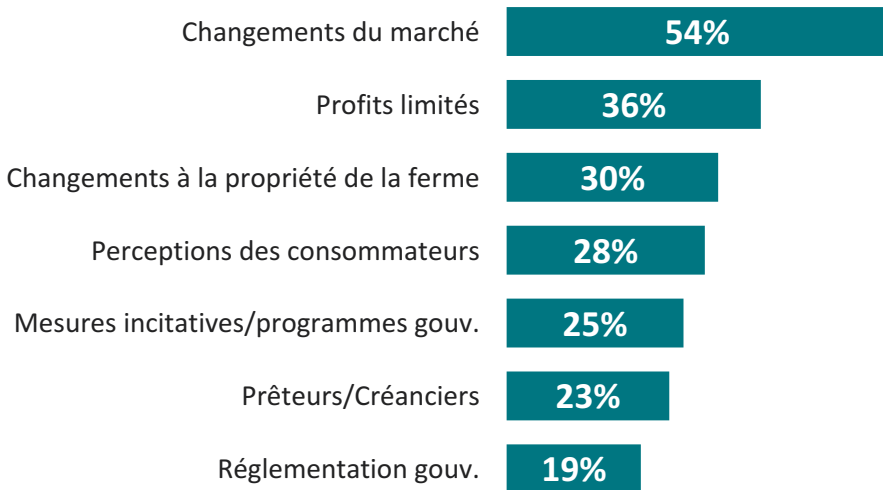


Q27. Pour ce qui est de votre [NOM DU PLAN]. À l'aide d'une échelle de 10 points, où 10 signifie « dans une grande mesure » et 1 signifie « pas du tout », dans quelle mesure est-ce que les éléments suivants sont importants dans ce qui vous a motivé ou incité à élaborer ces plans? Base : Répondants qui ont finalisé un plan de la question 22.

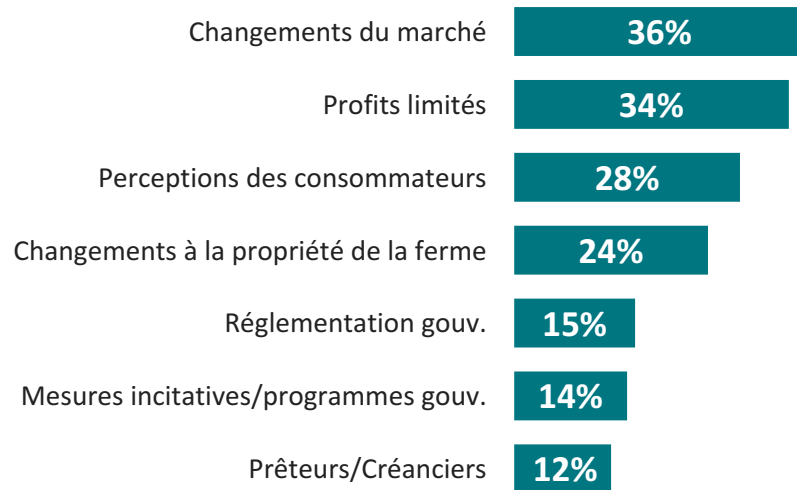
*Affiche les réponses indiquant les trois chiffres supérieurs (% des répondants qui ont coté chaque élément moteur 8,9 ou 10)

Éléments moteurs favorisant l'élaboration d'un plan

PLANS DE MARKETING DES PRODUITS (n=43*)



PLANS DE MARKETING DIRECT (n=47*)

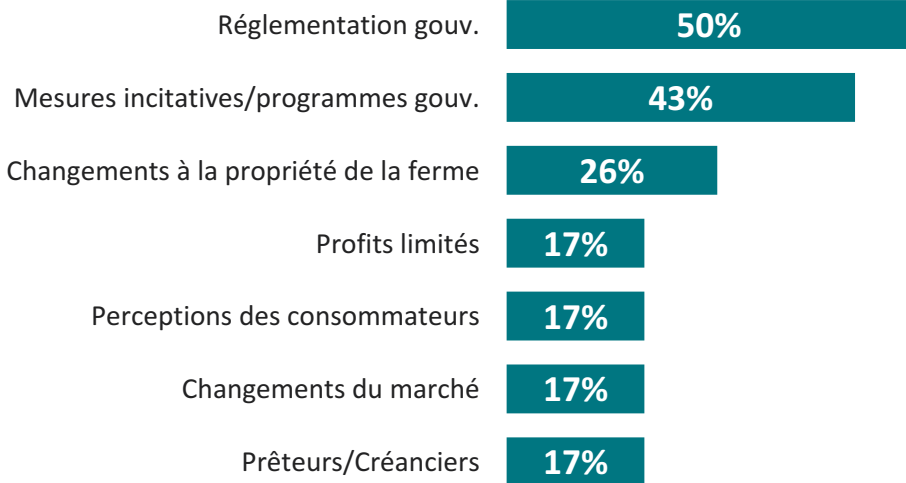


Q27. Pour ce qui est de votre [NOM DU PLAN]. À l'aide d'une échelle de 10 points, où 10 signifie « dans une grande mesure » et 1 signifie « pas du tout », dans quelle mesure est-ce que les éléments suivants sont importants dans ce qui vous a motivé ou incité à élaborer ces plans? Base : Répondants qui ont finalisé un plan de la question 22.

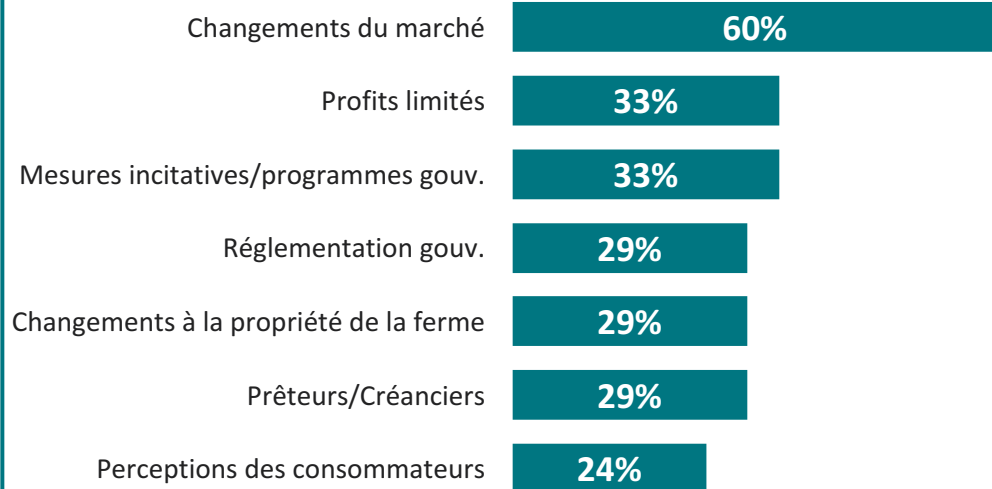
*Affiche les réponses indiquant les trois chiffres supérieurs (% des répondants qui ont coté chaque élément moteur 8,9 ou 10)

Éléments moteurs favorisant l'élaboration d'un plan

PLANS DE GESTION DES RH (n=13*)



PLANS DE GESTION DU RISQUE (n=54)

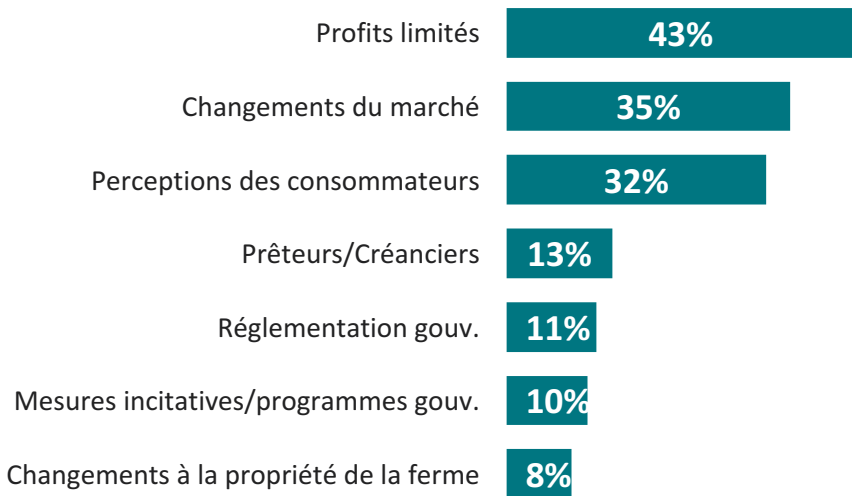


Q27. Pour ce qui est de votre [NOM DU PLAN]. À l'aide d'une échelle de 10 points, où 10 signifie « dans une grande mesure » et 1 signifie « pas du tout », dans quelle mesure est-ce que les éléments suivants sont importants dans ce qui vous a motivé ou incité à élaborer ces plans? Base : Répondants qui ont finalisé un plan de la question 22.

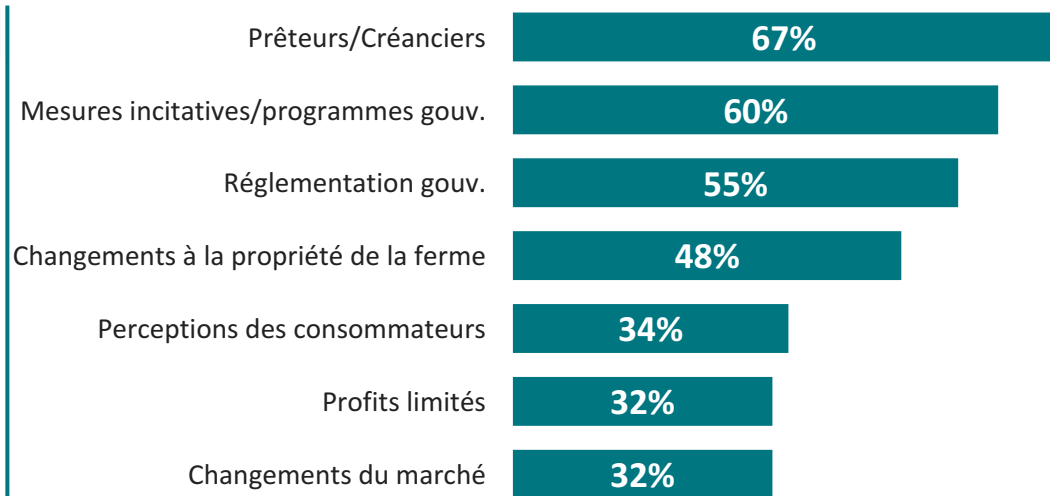
*Affiche les réponses indiquant les trois chiffres supérieurs (% des répondants qui ont coté chaque élément moteur 8,9 ou 10)

Éléments moteurs favorisant l'élaboration d'un plan

PLANS DE DIVERSIFICATION (n=28*)



PLANS D'URGENCE (n=28*)



Q27. Pour ce qui est de votre [NOM DU PLAN]. À l'aide d'une échelle de 10 points, où 10 signifie « dans une grande mesure » et 1 signifie « pas du tout », dans quelle mesure est-ce que les éléments suivants sont importants dans ce qui vous a motivé ou incité à élaborer ces plans? Base : Répondants qui ont finalisé un plan de la question 22.

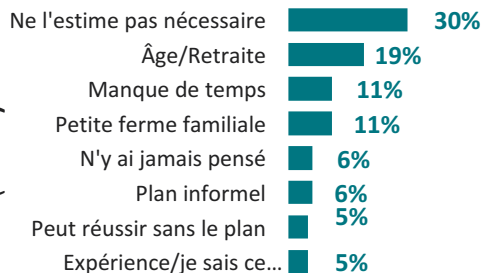
*Affiche les réponses indiquant les trois chiffres supérieurs (% des répondants qui ont coté chaque élément moteur 8,9 ou 10)

PLANIFICATION EN GESTION D'ENTREPRISE AGRICOLE

Raisons de ne pas avoir élaboré de plan

PLANS D'AFFAIRES

(n=395)

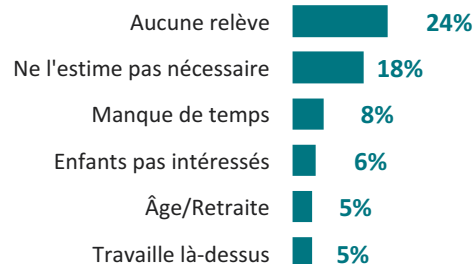


% qui prévoient élaborer un plan :

16%

PLANS DE RELÈVE

(n=419)

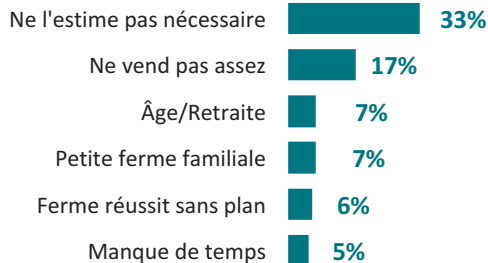


% qui prévoient élaborer un plan :

31%

PLANS DE MARKETING DES PRODUITS

(n=456)

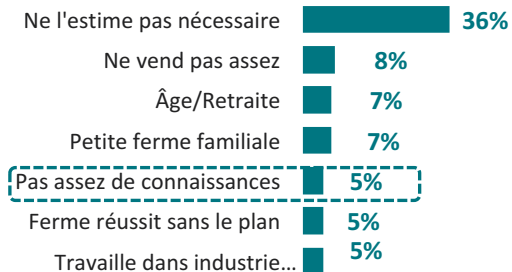


% qui prévoient élaborer un plan :

9%

PLANS DE MARKETING DIRECT

(n=451)



% qui prévoient élaborer un plan :

10%

Q28. Vous avez indiqué que vous n'avez pas de [NOM DU PLAN]. Qu'est-ce qui vous retient d'en élaborer un?

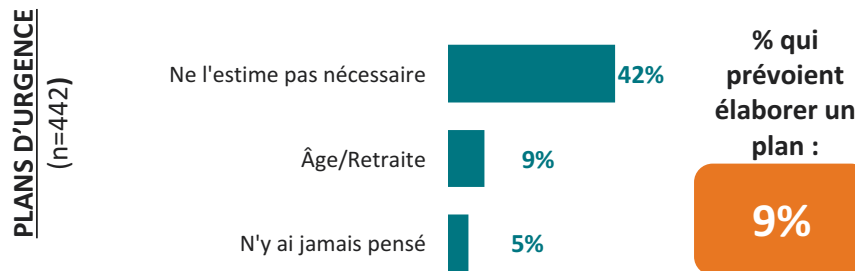
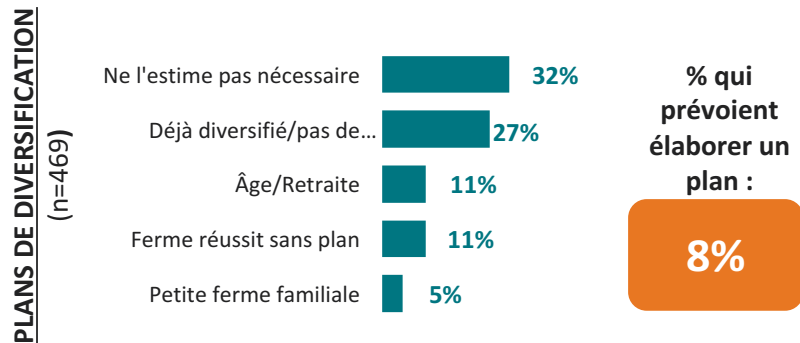
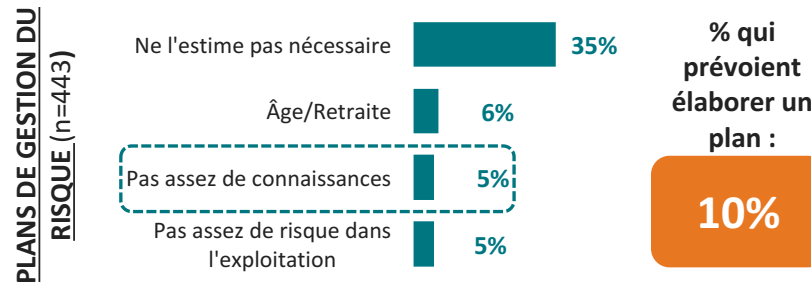
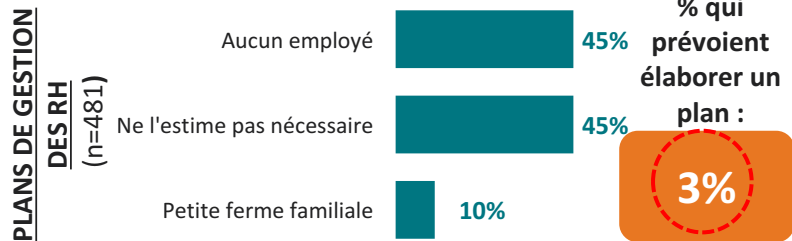
Q29. Est-ce que vous prévoyez élaborer un [NOM DU PLAN] au cours de l'année prochaine ou d'ici deux ans?

Base : Les répondants qui n'ont pas de plans des divers types pour leurs exploitations agricoles.

Affiche les réponses ayant recueilli 5 % ou davantage.

PLANIFICATION EN GESTION D'ENTREPRISE AGRICOLE

Raisons de ne pas avoir élaboré de plan (suite)



Q28. Vous avez indiqué que vous n'avez pas de [NOM DU PLAN]. Qu'est-ce qui vous retient d'en élaborer un?

Q29. Est-ce que vous prévoyez élaborer un [NOM DU PLAN] au cours de l'année prochaine ou d'ici deux ans?

Base : Les répondants qui n'ont pas de plans des divers types pour leurs exploitations agricoles.

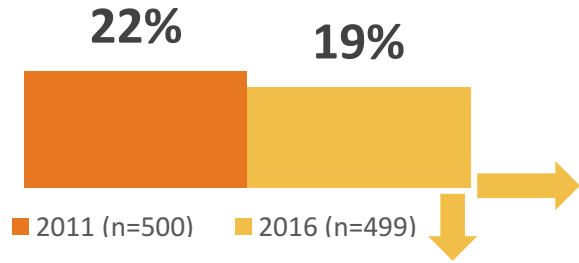
Affiche les réponses ayant recueilli 5 % ou davantage.



**RÉUNIR TOUS LES ÉLÉMENTS :
RECOURS À UN PLAN
D'AFFAIRES FORMEL, PAR ÉCRIT**

Élaboration et recours à un plan d'affaires formel, par écrit

% DES RÉPONDANTS QUI ONT UN PLAN D'AFFAIRES FORMEL, PAR ÉCRIT



Niveau de mise en œuvre et de revue (n=95)

Plan en place, revu une fois par année

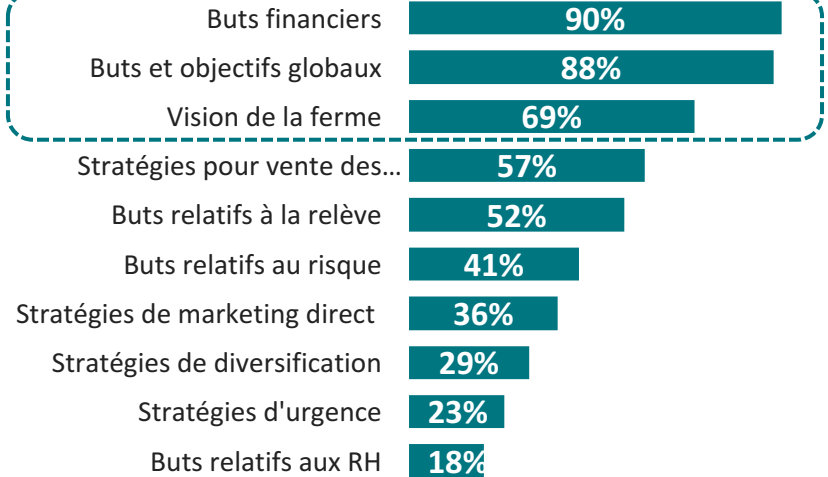
Non revu régulièrement

35%

51%

14%

ÉLÉMENTS INTÉGRÉS AU PLAN D'AFFAIRES



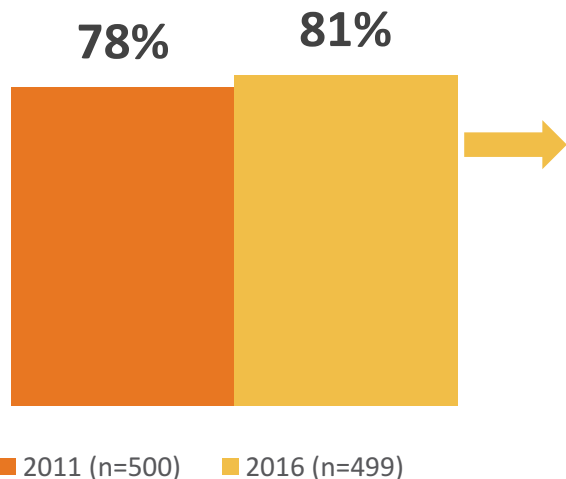
Q31. Avez-vous un plan d'affaires formel par écrit? Il pourrait inclure tous les éléments suivants : buts globaux, un plan financier, un plan de marketing, un plan de relève, un plan de gestion du risque et/ou un plan de gestion des ressources humaines.

Q32. Comment coteriez-vous votre entreprise lorsqu'il s'agit d'avoir un plan d'affaires formel pour votre entreprise agricole? Veuillez indiquer une cote de 1 à 10, où 1 signifie « nous n'avons élaboré aucun type de plan pour notre exploitation » et 10 signifie « nous avons un plan d'affaires et nous le passons en revue et l'actualisons au moins une fois par année ».

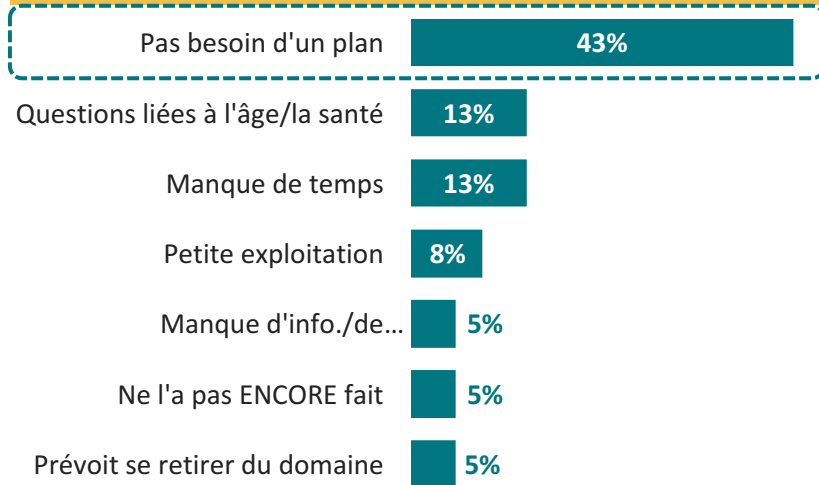
Q33. Lesquels de ces éléments sont intégrés à votre plan d'affaires formel, par écrit?

Raisons de ne pas avoir de plan d'affaires formel, par écrit

% DES RÉPONDANTS QUI N'ONT PAS DE PLAN D'AFFAIRES FORMEL, PAR ÉCRIT



« QU'EST-CE QUI VOUS RETIEN D'ÉLABORER UN PLAN D'AFFAIRES? »



Q31. Avez-vous un plan d'affaires formel par écrit? Il pourrait inclure tous les éléments suivants : buts globaux, un plan financier, un plan de marketing, un plan de relève, un plan de gestion du risque et/ou un plan de gestion des ressources humaines.

Q34. Qu'est-ce qui vous retient d'élaborer un plan d'affaires?



PERCEPTIONS DE L'INCIDENCE DES « ÉLÉMENTS MOTEURS » DE LA SANTÉ FINANCIÈRE DE LA FERME

Perceptions de l'incidence des éléments moteurs de la santé financière

INFORMATION RELATIVE AUX ÉLÉMENTS MOTEURS

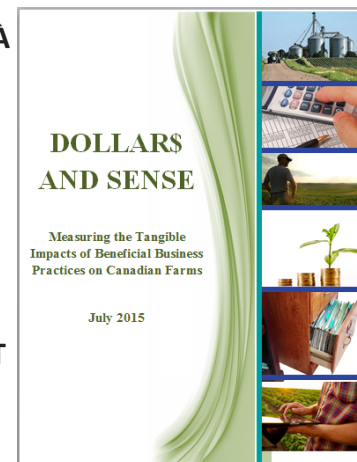
À titre d'extension de l'*Étude de base sur la planification et la gestion d'entreprise agricole* de 2011, l'IGA et GAC souhaitaient déterminer si les activités de gestion d'entreprise sont avantageuses. La raison d'être du rapport de 2015 *Dollars and Sense* était d'établir dans quelle mesure les pratiques en gestion d'entreprise agricole représentent des éléments moteurs agissant directement sur le succès financier des exploitations.

La recherche a déterminé sept activités de gestion d'entreprise, qui lorsqu'elles sont adoptées, sont des éléments moteurs du succès financier des fermes (voir à droite). Ainsi, ces activités sont plus susceptibles d'être réalisées au sein de fermes qui réussissent sur le plan financier et/ou plus susceptibles de ne pas l'être au sein de fermes qui connaissent moins de succès en matière financière.

Dans la mise à jour de l'étude de base de 2016, on a demandé aux répondants s'ils estimaient que les « principaux éléments moteurs » avaient une incidence sur la santé financière des exploitations agricoles. Les résultats permettent de sonder la « crédibilité » des principaux éléments moteurs.

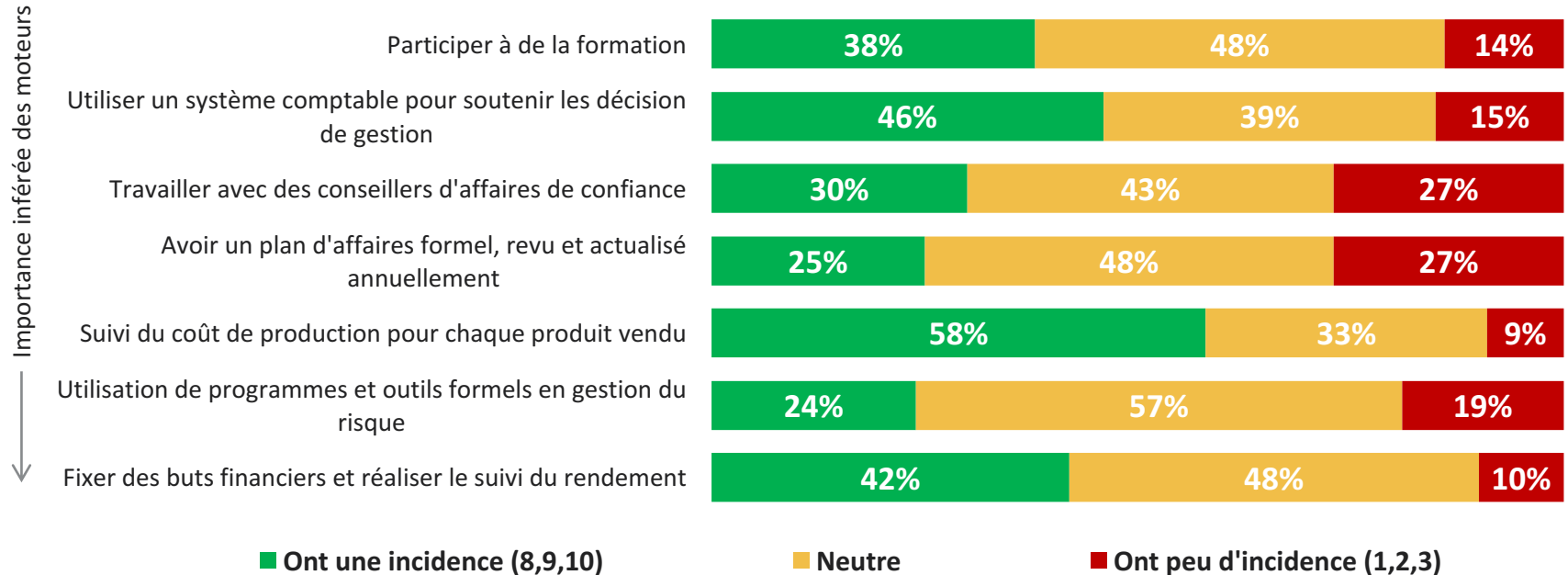
PRINCIPAUX ÉLÉMENTS MOTEURS DE LA SANTÉ FINANCIÈRE (TIRÉ DU RAPPORT DE 2015 *DOLLARS AND SENSE*)

1. PROPENSION À APPRENDRE CONTINUELLEMENT
2. DÉCISIONS D'AFFAIRES PRISES À L'AIDE DE DONNÉES FINANCIÈRES EXACTES
3. RECOURS AUX CONSEILLERS D'AFFAIRES PROFESSIONNELS
4. RECOURS À UN PLAN D'AFFAIRES FORMEL
5. UTILISATION ET SUIVI DU CÔÛT DE PRODUCTION
6. ÉVALUATION ET GESTION DU RISQUE
7. RECOURS À UN PLAN FINANCIER COMPORTANT DES OBJECTIFS BUDGÉTAIRES



Perceptions de l'incidence des éléments moteurs de la santé financière

% des agriculteurs qui estiment que les activités suivantes ont une incidence sur la santé financière de la ferme



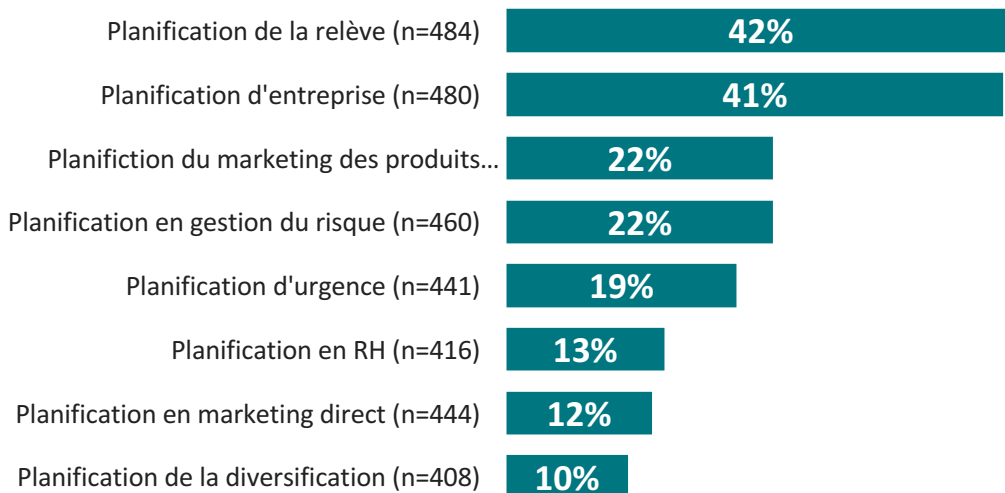
Q36. À l'aide d'une échelle de 1 à 10, où 1 signifie « aucune incidence sur la santé financière » et 10 signifie « incidence considérable sur la santé financière » de l'entreprise agricole, veuillez indiquer l'ampleur de l'incidence qu'ont selon vous chacune des activités de gestion d'entreprise suivantes quant à l'amélioration de la santé financière des entreprises agricoles. Base : Total des répondants (n=499)



FORMATION ET CONSULTATION

Sommaire – Adhésion à la formation/consultation

% des répondants qui ont reçu de la formation dans les domaines de planification suivants :



Il n'est pas étonnant de constater que les sujets ayant suscité le plus de participation à de la formation et à de la consultation soient la planification de la relève et la planification d'entreprise.

Raisons pouvant expliquer cette situation :

- Il s'agit de plans que la plupart des agriculteurs ont élaborés, ce qui suggère qu'ils ont besoin de formation ou de consultation pour les aider à le faire.
- Il s'agit de plans qui sont exigés pour obtenir des fonds, soit des prêteurs ou des programmes gouvernementaux.

***Voir en annexe les résultats selon le type de ferme.**

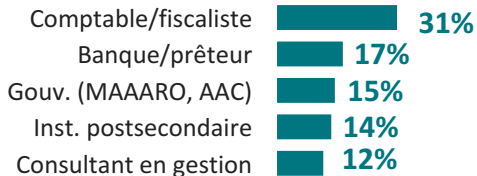
Q25. Avez-vous déjà reçu des services de formation, de consultation et/ou de conseils professionnels sur la manière d'élaborer un [NOM DU PLAN]? Base : Répondants qui sont sensibilisés aux plans de la question 22.

FORMATION ET CONSULTATION

Formation et sources de formation

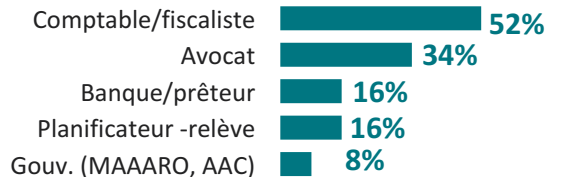
PLANIFICATION D'ENTREPRISE Sources de formation les plus importantes

(n=480)



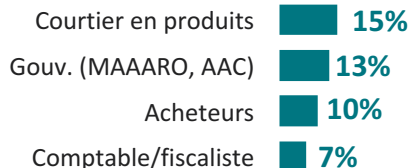
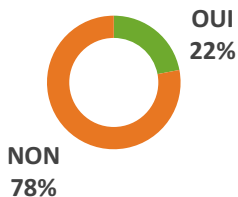
PLAN DE RELÈVE Sources de formation les plus importantes

(n=484)



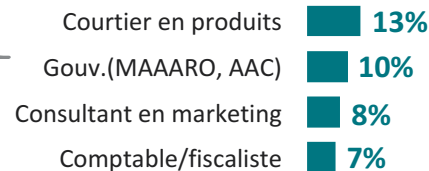
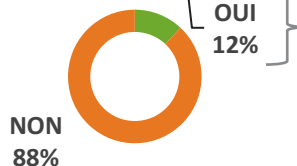
PLAN DE MARKETING DES PROD. Sources de formation les plus importantes

(n=457)



PLAN DE MARKETING DIRECT Sources de formation les plus importantes

(n=444)

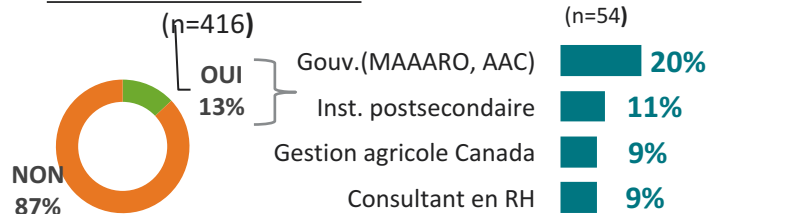


Q25. Avez-vous déjà reçu des services de formation, de consultation et/ou de conseils professionnels sur la manière d'élaborer un [NOM DU PLAN]? Base : Répondants qui sont sensibilisés aux plans de la question 22.

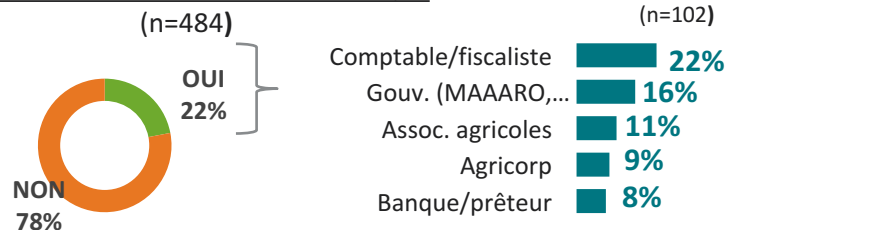
Q26. De qui avez-vous reçu les services de formation, de consultation et/ou de conseils professionnels pour ce qui est du [NOM DU PLAN]. D'autres sources? Base: Répondants ayant reçu de la formation de la question 25.

Formation et sources de formation (suite)

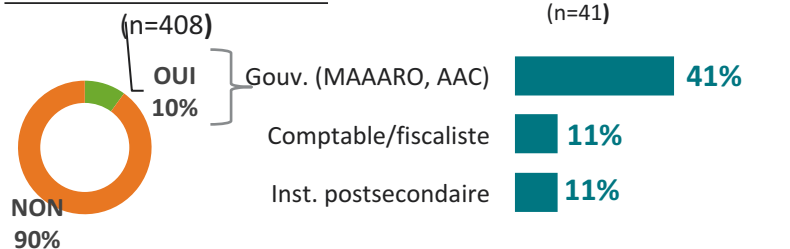
PLAN DE GESTION DES RH Sources de formation les plus importantes



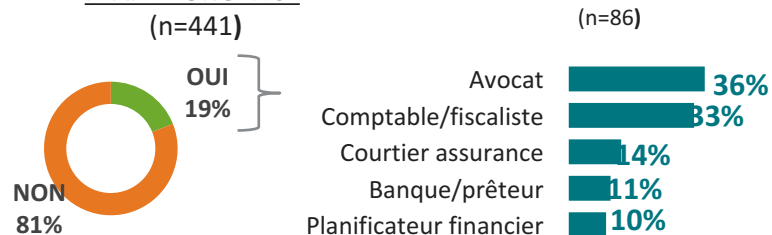
PLANIFICATION EN GESTION DU RISQUE Sources de formation les plus importantes



PLAN DE DIVERSIFICATION Sources de formation les plus importantes



PLAN D'URGENCE Sources de formation les plus importantes

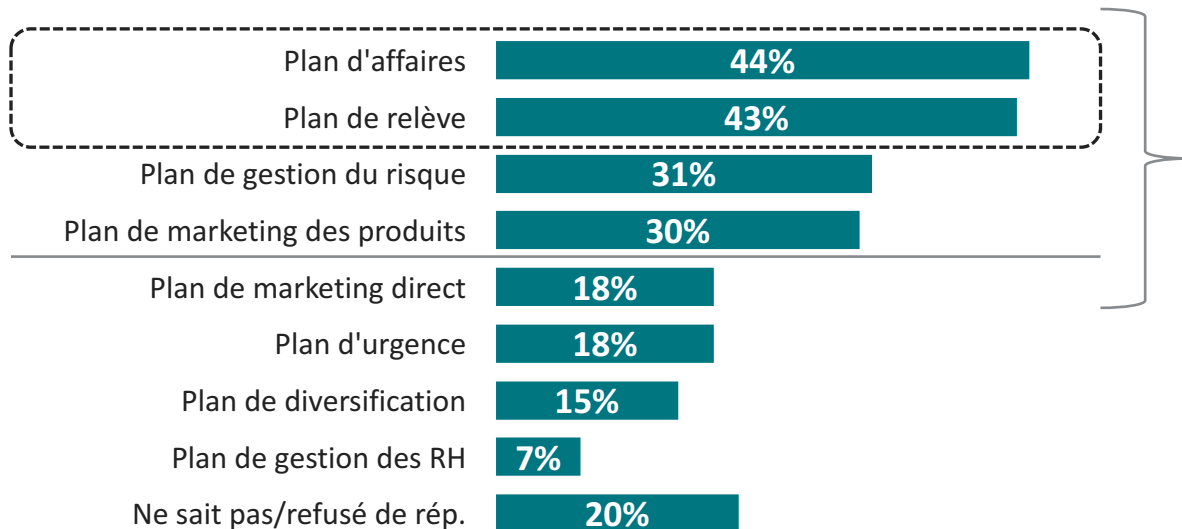


Q25. Avez-vous déjà reçu des services de formation, de consultation et/ou de conseils professionnels sur la manière d'élaborer un [NOM DU PLAN]? Base : Répondants qui sont sensibilisés aux plans de la question 22.

Q26. De qui avez-vous reçu les services de formation, de consultation et/ou de conseils professionnels pour ce qui est du [NOM DU PLAN]. D'autres sources? Base: Répondants ayant reçu de la formation de la question 25.

Domaines qui exigent plus de formation/d'éducation

% des répondants qui souhaiteraient plus d'éducation/de formation dans les domaines suivants :



Il est à noter que les domaines où les répondants souhaiteraient plus de formation/d'éducation sont aussi ceux dans lesquels ils reçoivent actuellement le plus de formation/d'éducation.

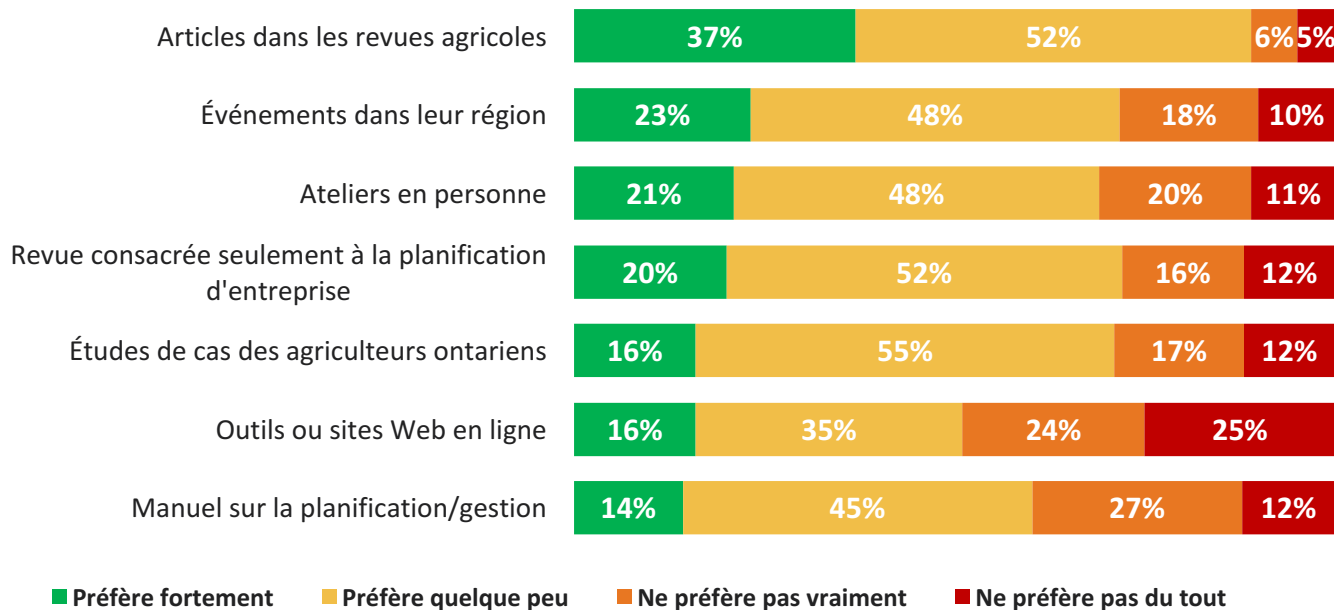
Lorsqu'on leur a posé une question ouverte, les répondants ont indiqué que la planification stratégique est un domaine pour lequel ils souhaiteraient obtenir le plus de formation/d'éducation.

Q30. Parmi les types de plans suivants, veuillez choisir les trois pour lesquels vous estimez avoir le plus besoin de formation et d'éducation soit pour les élaborer pour votre ferme ou pour apprendre les meilleurs moyens de les passer en revue et de les actualiser annuellement. Base : Total des répondants (n=499)

Q38. Pour ce qui est de vos activités de planification en gestion d'entreprise, de quels types d'information ou d'éducation avez-vous besoin? Base : Total des répondants (n=499)

Méthodes d'apprentissage préférées en matière de planification en gestion d'entreprise

% des agriculteurs qui préféreraient les méthodes d'apprentissage suivantes :



Les répondants préfèrent surtout apprendre à propos de la planification en gestion d'entreprise par des articles diffusés dans les médias agricoles.

Lorsqu'ils ont eu l'occasion d'en apprendre un peu sur diverses activités de planification d'entreprise par eux-mêmes, les répondants préfèrent des moyens d'apprentissage plus actifs et sociaux, soit des événements ou des ateliers.

Les méthodes d'apprentissage autodirigées comme des manuels ou des outils en ligne sont celles qu'ils préfèrent le moins.

Q37. Veuillez indiquer la mesure dans laquelle vous préféreriez apprendre sur la planification en gestion d'entreprise pour chacune des sources à l'aide de l'échelle suivante : préfère fortement, préfère quelque peu, ne préfère pas vraiment, ne préfère pas du tout. Base : Total des répondants (n=499)

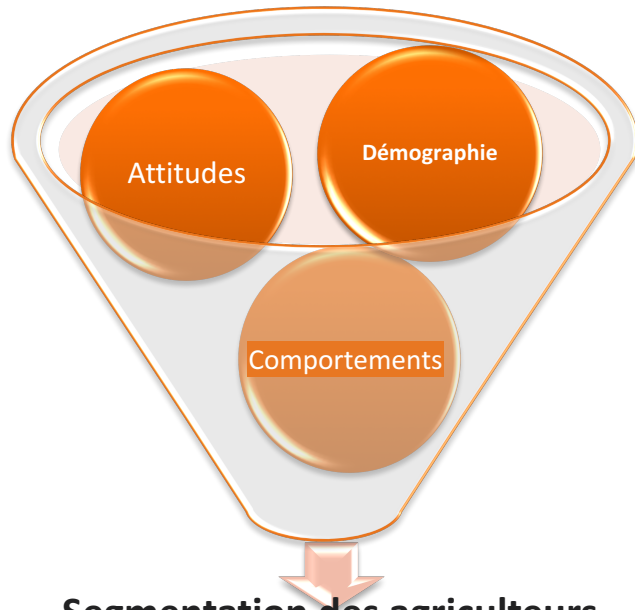


RÉSULTATS PAR SEGMENTATION

ANALYSE PAR SEGMENTATION

Méthodologie

À l'instar de l'étude précédente, on a procédé à une segmentation des agriculteurs en fonction de la démographie, des attitudes et des comportements à l'égard de la planification d'entreprise.



**Segmentation des agriculteurs
ontariens en matière de
planification d'entreprise**

Démographie :

- Données démographiques sur les agriculteurs comme l'âge, l'éducation et la carrière à la ferme et hors de la ferme.
- Données démographiques sur les fermes comme le type de produit, les ventes brutes de la ferme et le niveau d'endettement.

Attitudes :

- Connaissances et sensibilisation à l'égard de la planification d'entreprise.
- Attitudes à l'égard de la planification d'entreprise.
- Attitudes et sensibilisation à l'égard des ressources disponibles.

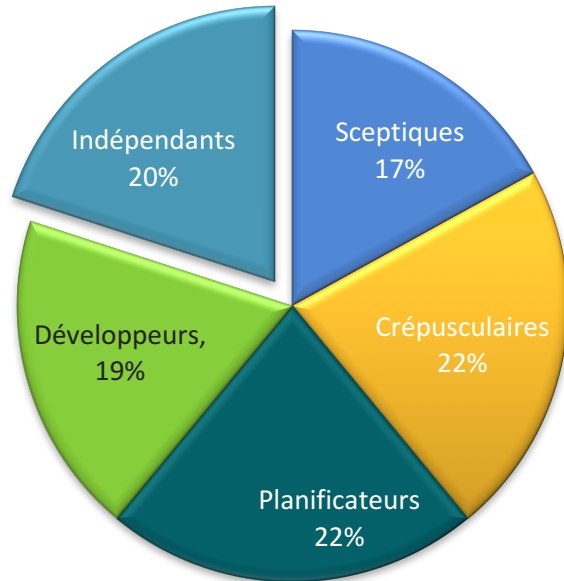
Comportements :

- Comportements passés et futurs quant à l'entreprise agricole.
- Niveau d'évaluation et de planification de la ferme.
- Recours aux ressources liées aux entreprises agricoles.

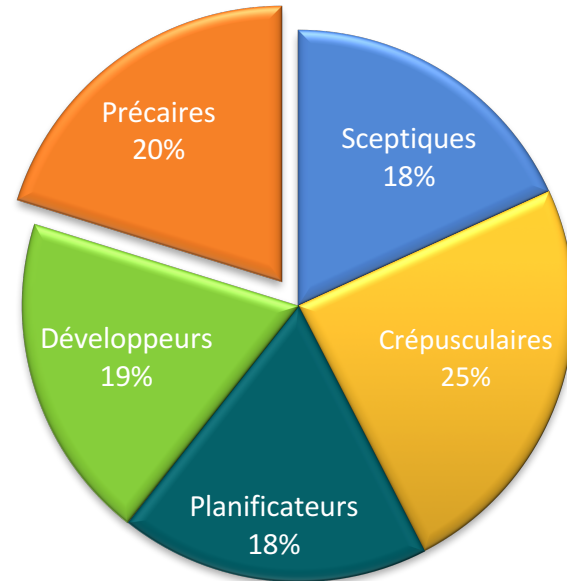
Résultats

- Les résultats de l'exercice par segmentation de 2016 révèlent que quatre des cinq segments établis en 2011 sont toujours présents. Cependant, l'analyse révèle que le segment « Indépendants » n'est pas aussi manifeste qu'il ne l'était auparavant.
- On a vu l'émergence du segment « Précaires ». Ce segment exprime plusieurs des mêmes attitudes et comportements relativement à la planification que le segment des « Indépendants ». Cependant, on y trouve un sentiment de pessimisme plus marqué à l'égard de leurs chances de réussir.

2011



2016

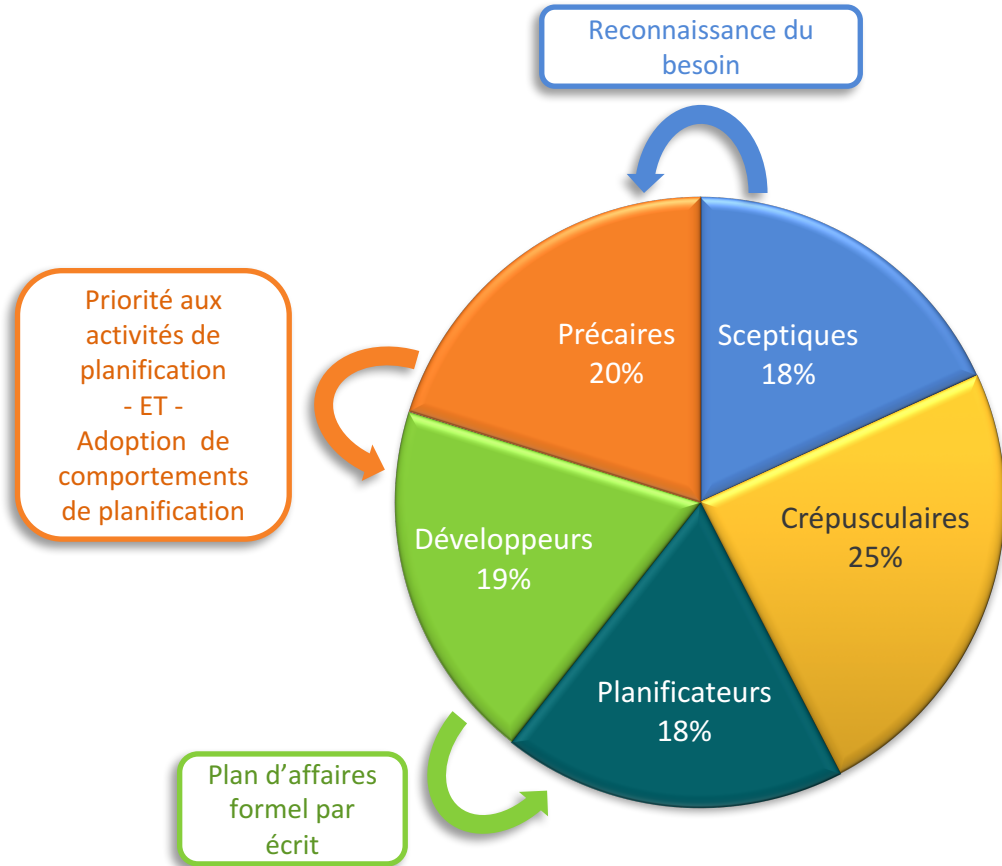


	Planificateurs 18%	Crépusculaires 24%	Sceptiques 18%	Précaires 20%	Développeurs 19%
Ventes brutes de la ferme, tendances liées aux affaires et niveau d'endettement	<ul style="list-style-type: none"> Taille de la ferme au-dessous de la moyenne Affaires en croissance Endettement moyen 	<ul style="list-style-type: none"> Taille de la ferme au-dessous de la moyenne Affaires sont stables Endettement le moins élevé* 	<ul style="list-style-type: none"> Ferme de taille moyenne Affaires en déclin Endettement moyen 	<ul style="list-style-type: none"> Ferme de la taille la plus petite Affaires précaires* Endettement élevé 	<ul style="list-style-type: none"> Taille de la ferme la plus grande* Affaires en expansion* Endettement le plus élevé
% ayant un plan d'affaires formel, par écrit Principaux obstacles (chez ceux qui n'en ont pas)	<p style="text-align: center;">58 %</p> <ul style="list-style-type: none"> Pas besoin Âge/santé Le plan de relève passe en premier* 	<p style="text-align: center;">6 %</p> <ul style="list-style-type: none"> Pas besoin* Âge/santé Petite taille de l'exploitation 	<p style="text-align: center;">7 %</p> <ul style="list-style-type: none"> Pas besoin Manque d'information* 	<p style="text-align: center;">9 %</p> <ul style="list-style-type: none"> Pas besoin Petite taille de l'exploitation Manque d'information 	<p style="text-align: center;">15 %</p> <ul style="list-style-type: none"> Pas besoin Manque de temps*
Comportements à l'égard de la planification	<u>Plus haut taux d'adhésion</u> dans presque toutes les activités de gestion d'entreprise	<u>Taux d'adhésion très élevé</u> dans la plupart des activités de gestion d'entreprise	<u>Très faible taux d'adhésion</u> dans presque toutes les activités de planification en gestion d'entreprise	<u>Très faible taux d'adhésion</u> dans presque toutes les activités de gestion d'entreprise	<u>Taux d'adhésion moyen à élevé</u> dans la plupart des activités de gestion d'entreprise
Attitudes à l'égard de la planification	<ul style="list-style-type: none"> Sentent qu'ils réussissent, atteignent leurs buts, <u>bon</u> équilibre travail/vie. Cherchent activement de nouvelles méthodes/technologies Confiants que la planification sera avantageuse 	<ul style="list-style-type: none"> Sentent qu'ils réussissent, atteignent leurs buts, <u>excellent</u> équilibre travail/vie. Actifs dans les organisations agricoles. Peu confiants que la planification sera avantageuse. 	<ul style="list-style-type: none"> Moins susceptibles d'avoir une bonne impression du succès, de l'atteinte des buts et de l'équilibre travail/vie. <u>Plus</u> susceptibles de sentir qu'il est impossible de réussir en raison de facteurs externes. Peu confiants que la planification sera avantageuse. 	<ul style="list-style-type: none"> Moins susceptibles d'avoir une bonne impression du succès, de l'atteinte des buts et de l'équilibre travail/vie. <u>Les plus</u> susceptibles de sentir qu'il est impossible de réussir en raison de facteurs externes. Moyennement confiants que la planification sera avantageuse. 	<ul style="list-style-type: none"> Sentent qu'ils réussissent, atteignent leurs buts, <u>bon</u> équilibre travail/vie. Cherchent activement de nouvelles méthodes/technologies. Peu confiants que la planification sera avantageuse.

* - Le plus haut taux de réponses au sein des segments

Résultats

Suivant l'émergence du segment des « Précaires », le parcours de la planification d'entreprise progressant d'un segment vers l'autre devient évident :



Sommaire : Les précaires sont conscients que leurs fermes sont en déclin et sont submergés par les dettes. Ce segment affiche un alignement moyen quant aux activités et aux attitudes envers les activités de planification.

Tactiques : Développer/faire la promotion des programmes destinés à la proportion d'une ferme ontarienne sur cinq qui a des difficultés et qui exprime une certaine ouverture face à la planification d'entreprise. Les programmes devraient intervenir à la fois sur la gestion de la dette et sur la planification dans le contexte de la taille et de l'échelle actuelles de l'exploitation.

Sommaire : Les développeurs sentent qu'ils ont réussi, sont optimistes au sujet de leur avenir et élargissent rapidement leurs exploitations. Toutefois le niveau d'endettement est plus élevé dans ce segment que dans tous les autres.

Tactiques : Élaborer/faire la promotion des programmes qui soutiennent les stratégies de croissance agressives, l'adoption de la technologie et l'aspect financier.

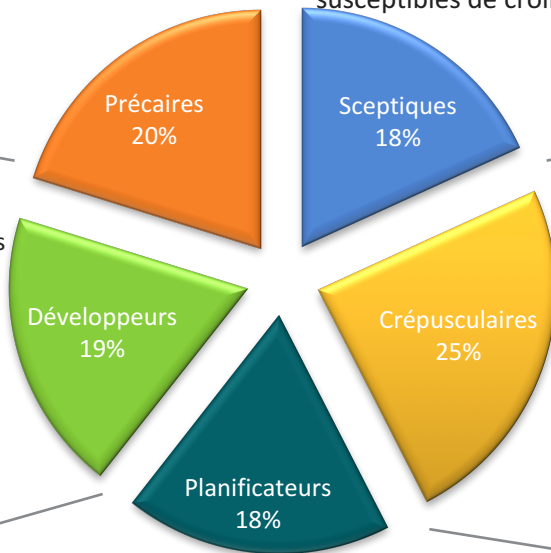
En dépit d'un solide alignement avec les attitudes et comportements de planification, ce segment affiche un taux d'adhésion beaucoup moins élevé face aux plans d'affaires.

Sommaire : Ce segment représente l'amalgame idéal des comportements et des attitudes de planification.

Tactiques : Tirer parti de leurs études de cas, continuer à soutenir leur souhait de réaliser des activités de planification.

Sommaire : Ce segment est défini par le scepticisme envers la planification rendant l'adhésion très difficile. Cependant, les exploitations faisant partie de ce segment offrent un rendement inférieur et pourraient bénéficier d'aide en matière de planification.

Tactiques : Tirer profit des résultats de l'étude *Dollars and Sense* afin de favoriser l'analyse comparative sur les finances/la production pour démontrer aux sceptiques la mesure et l'ampleur des occasions perdues en raison de rendements inférieurs. Ces fermes ont besoin d'aide et ne sont pas susceptibles de croire qu'elles peuvent influencer leur propre succès.



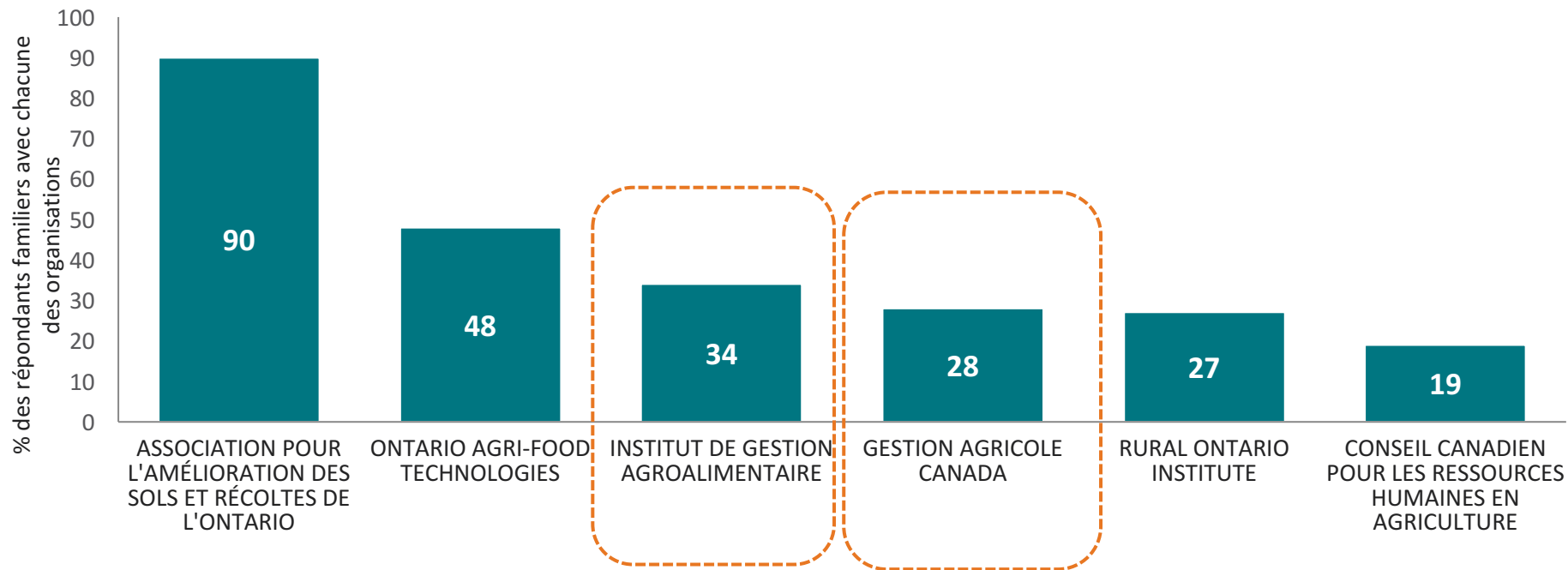
Sommaire : Les crépusculaires ont travaillé fort au fil de leur carrière pour bâtir des exploitations stables, libres de dettes. Ainsi, ces agriculteurs expérimentés ont tendance à croire que la planification d'entreprise ne les concerne pas.

Tactiques : Axer les communications sur la planification de la relève et la mobilisation de la « prochaine génération ».



SENSIBILISATION ORGANISATIONNELLE

Répondants familiers avec chaque organisation



Q39. Est-ce que vous êtes familier avec les organisations agricoles suivantes? Veuillez répondre oui ou non.

Base : Total des répondants (n=499)



ANNEXES



Plan élaboré selon le type de ferme

% des répondants qui ont élaboré les plans suivants :

	TOTAL (n=499)	Produits laitiers (n=96)	Volaille (n=23*)	Bœuf (n=81)	Porc (n=40*)	Céréales et oléag. (n=201)	Fruits et légumes (n=26*)
Plan d'affaires	21%	20%	30%	21%	25%	13%	12%
Plan de relève	16%	19%	39%	14%	18%	14%	8%
Plan de marketing des produits	9%	8%	4%	4%	15%	13%	8%
Plan de marketing direct	9%	0%	0%	6%	15%	9%	4%
Plan de gestion des RH	4%	3%	0%	1%	3%	3%	12%
Plan de gestion du risque	11%	9%	13%	11%	20%	12%	15%
Plan de diversification	6%	2%	0%	3%	10%	5%	19%
Plan d'urgence	11%	13%	13%	7%	18%	13%	8%

Les cases **VERTES** indiquent un pourcentage de 5 % ou plus au-dessus de la moyenne

Les cases **ROUGES** indiquent un pourcentage de 5 % ou plus au-dessous de la moyenne

PLANIFICATION EN GESTION D'ENTREPRISE AGRICOLE

Perceptions de l'incidence des éléments moteurs de la santé financière selon le type de ferme

% des agriculteurs qui estiment que les activités suivantes ont une incidence sur la santé financière de la ferme (cote 8,9 ou 10)

Importance inférée des éléments moteurs

	TOTAL (n=499)	Produits laitiers (n=96)	Volaille (n=23*)	Boeuf (n=81)	Porc (n=40*)	Céréales et oléag. (n=201)	Fruits et légumes (n=26*)
Participation à de la formation	38%	52%	61%	32%	35%	39%	42%
Décisions d'affaires prises à l'aide de données financières exactes	46%	64%	70%	40%	58%	45%	35%
Recours à des conseillers d'affaires professionnels	30%	38%	44%	27%	30%	29%	27%
Recours à un plan d'affaires formel	25%	24%	26%	26%	25%	22%	19%
Surveillance et suivi du coût de production	58%	51%	57%	49%	69%	62%	58%
Évaluation et gestion du risque	24%	23%	30%	24%	30%	24%	23%
Fixer des buts financiers et réaliser le suivi du rendement	42%	41%	61%	42%	45%	39%	46%

Les cases **VERTES** indiquent 5 % ou plus au-dessus de la moyenne

Les cases **ROUGES** indiquent 5 % ou plus au-dessous de la moyenne

Q36. À l'aide d'une échelle de 1 à 10, où 1 signifie « aucune incidence sur la santé financière » et 10 signifie « incidence considérable sur la santé financière » de l'entreprise agricole, veuillez indiquer l'ampleur de l'incidence qu'ont selon vous chacune des activités de gestion d'entreprise suivantes quant à l'amélioration de la santé financière des entreprises agricoles. Base : Total des répondants (n=499)

Sommaire de l'adhésion à la formation/consultation

% des répondants ayant reçu de la formation dans les domaines de planification suivants :

	TOTAL (n=499)	Produits laitiers (n=96)	Volaille (n=23*)	Bœuf (n=81)	Porc (n=40*)	Céréales et oléag. (n=201)	Fruits et légumes (n=26*)
Planification de la relève	42%	59%	73%	30%	40%	41%	44%
Planification d'entreprise	41%	43%	50%	29%	48%	36%	39%
Planification relative au marketing des produits	22%	19%	24%	15%	53%	27%	27%
Planification relative à la gestion du risque	22%	16%	26%	16%	26%	21%	24%
Planification d'urgence	19%	20%	26%	20%	26%	20%	13%
Planification relative aux RH	13%	10%	10%	15%	9%	13%	4%
Planification relative au marketing direct	12%	4%	15%	9%	14%	15%	15%
Planification relative à la diversification	10%	4%	11%	8%	9%	11%	9%

Les cases **VERTES** indiquent 5 % ou plus au-dessus de la moyenne

Les cases **ROUGES** indiquent 5 % ou plus au-dessous de la moyenne