

# **Les changements mondiaux en agricultures : des occasions à saisir**

**ROB NAPIER - NAPIER AGRIFUTURES  
Orange, Nouvelle-Galles du Sud, Australie**

**Exposé fait à la conférence Excellence 2001  
du Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole**

*Le jeudi 29 novembre 2001*

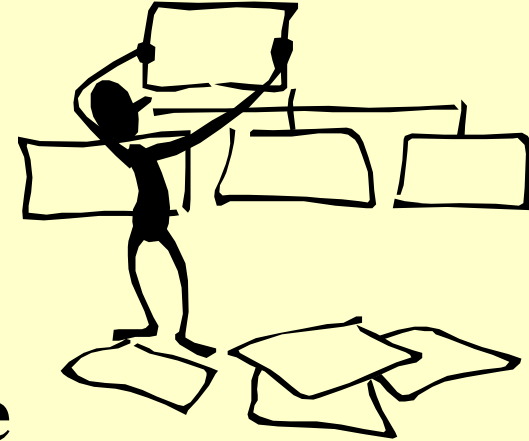
*[robnapier@bigfoot.com](mailto:robnapier@bigfoot.com)*



# INTRODUCTION

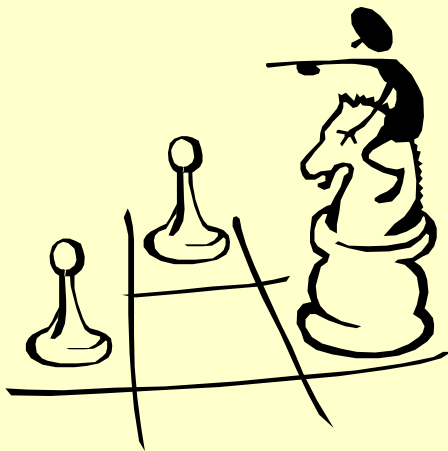
## Changement

- 1) Redéfinir le rôle du producteur agricole
- 2) Le pouvoir dans cette salle



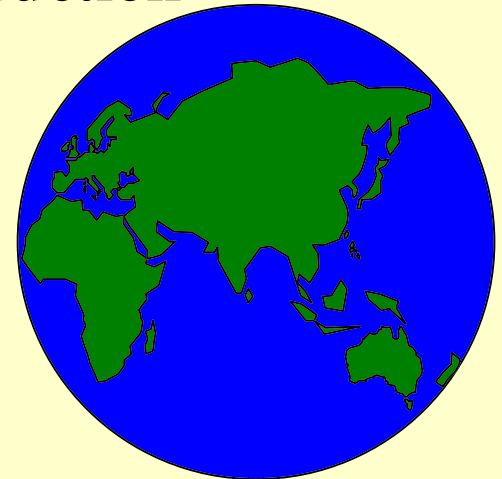
## Grandes lignes de l'exposé

- 1) Tendances mondiales
- 2) Stratégies contemporaines pour la réussite en gestion agricole
- 3) Liste de contrôle pour passer à l'action



# LES FORCES DERRIÈRE LE CHANGEMENT

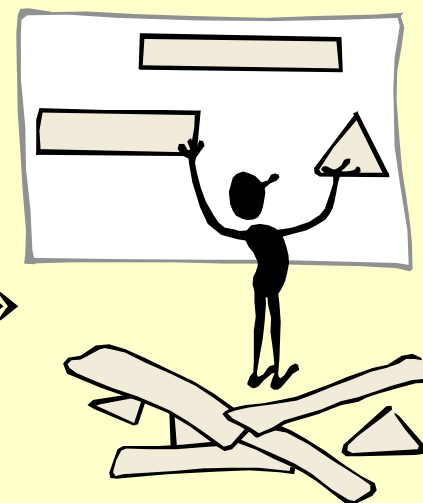
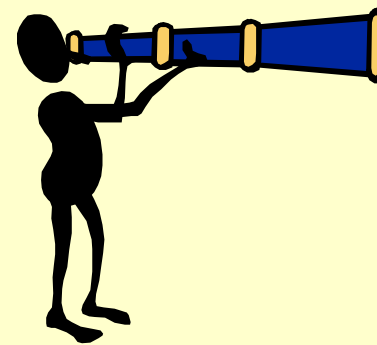
- 1) Axé sur le marché, et non pas sur la production**
- 2) Mondialisation, transnationalisation et effets du 11 septembre 2001**
- 3) Consolidation de l'approvisionnement des intrants, de la transformation et de la vente au détail**
- 4) Vague de nouvelles technologies**
- 5) Réglementation, déréglementation et changements aux politiques des gouvernements**
- 6) Évolution des exigences des consommateurs**



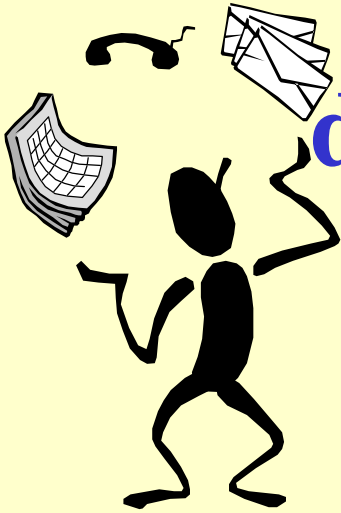
# STRATÉGIES POUR LA RÉUSSITE EN GESTION AGRICOLE

## Orientation stratégique

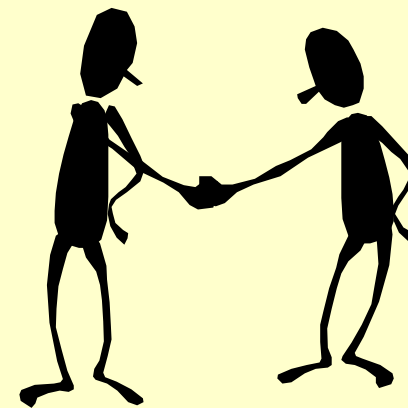
- 1) Analyse de la situation
- 2) Anticipation du changement
- 3) Redéfinition des rôles
- 4) « Le changement :  
l'autoroute de l'entreprise »



# Sélection et gestion des nouvelles technologies

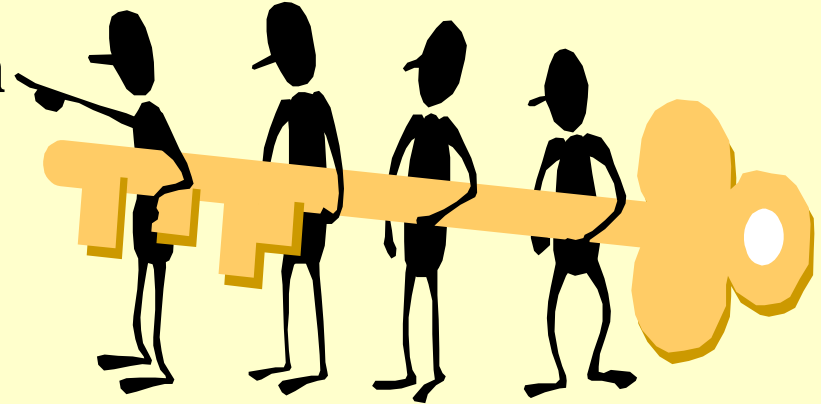


- 1) Travail de concert avec les chercheurs**
- 2) Expérimentation à la ferme**
- 3) Apprentissage**
- 4) Positionnement**
- 5) Coopération**
  - a) horizontale**
  - b) verticale**



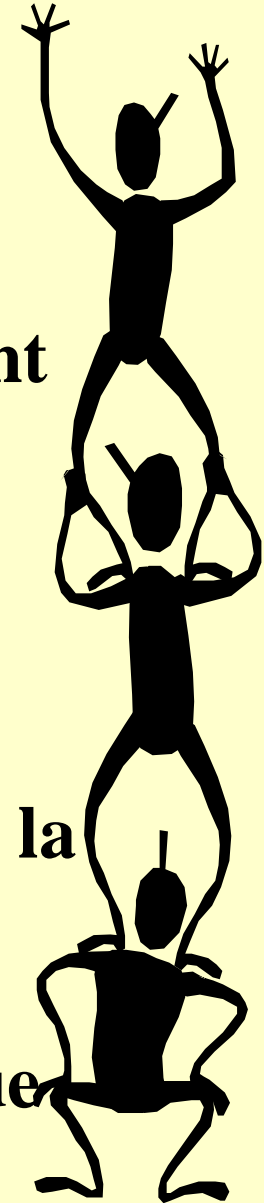
# Alliances horizontales

- 1) Pouvoir d'achat
- 2) Pouvoir de l'information
- 3) Pouvoir du marketing
- 4) Économies d'échelle
- 5) Gestion des risques
- 6) Chaînes d'approvisionnement mondiales - groupes de groupes
- 7) « La création d'un système de marketing du bœuf à intégration verticale, c'est l'aspect facile de la chose. Le plus difficile, c'est d'amener les agriculteurs à coopérer entre eux. »



# Alliances verticales

- 1) Industrialisation**
  - système de contrôle de l'agriculture
- 2) Gestion de la chaîne d'approvisionnement**
- 3) Systèmes d'assurance de la qualité**
- 4) Produits possédant des caractéristiques spéciales**
- 5) Consolidation de la transformation et de la vente au détail**
  - percer sur le marché
- 6) « Aucun d'entre nous, vaut aussi bien que nous tous. »**



# Croissance de l'entreprise

1) « Je ne savais pas que ce serait aussi facile que cela. »

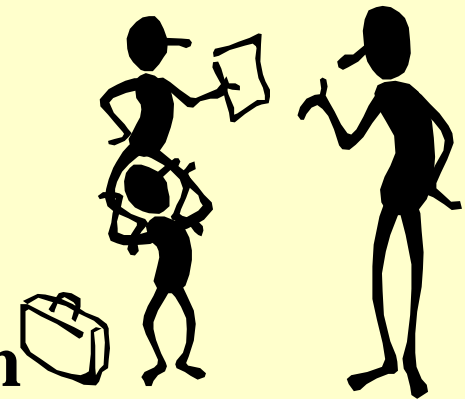
2) Levier financier

a) baux à long terme

b) franchisage

c) réseaux et alliances

d) sous-traitance de la production



3) Dossiers et contrôle des coûts

4) « À chaque phase d'expansion, les coûts unitaires baissent. »



# Gestion des risques

- 1) Plus de volatilité**
  - courtes périodes de pointe,  
longues périodes creuses
- 2) Risques liés à la production**
- 3) Risques liés au marché**
- 4) Risques liés aux relations**
- 5) Risques liés à l'environnement**
- 6) Risques liés aux politiques**



# Ajout d'entreprises à l'entreprise agricole

## 1) Faire de l'argent

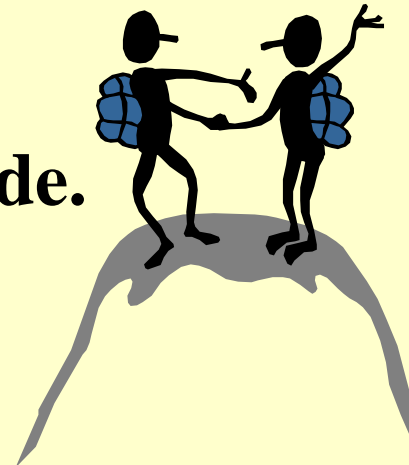
- services par opposition à production



## 2) Les compétences humaines sont la clé :

- concurrence

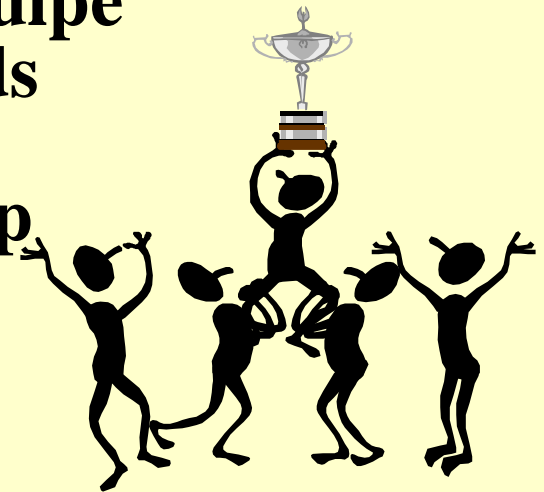
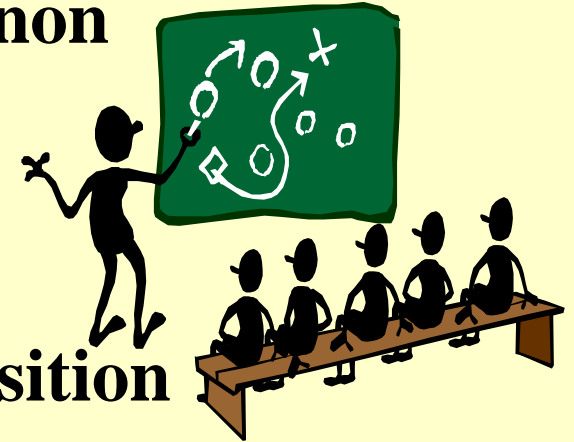
## 3) L'isolement est une attitude.



## 4) Retombées et occasions

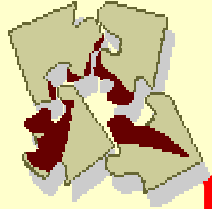
# Perfectionnement des ressources humaines et transfert de ferme

- 1) Les gens sont un investissement, non pas une dépense.
- 2) Acquisition de compétences stratégiques
  - la meilleure police d'assurance
- 3) Compétences générales par opposition à compétences spécialisées
- 4) Transfert de ferme et travail d'équipe en famille - souvent les plus grands défis
- 5) Objectifs, motivation et leadership
- 6) « Nous croissons au même rythme que nos gens. »



# CONCLUSIONS

## Liste de contrôle pour passer à l'action



- 1) Analyse de la situation - externe et interne**
- 2) Objectifs commerciaux, personnels et familiaux selon la formule SMART (objectifs spécifiques, mesurables, appropriés, réalistes et très opportuns)**
- 3) Recherche et évaluation constantes de nouvelles technologies**
- 4) Main dans la main avec les consommateurs - échange d'information transparent**
- 5) Réalisation de la 'masse critique' pour donner lieu à un approvisionnement de produits uniforme et fiable**



# CONCLUSIONS



## Liste de contrôle pour passer à l'action

- 6) Participation à des alliances verticales**
  - assurance de la qualité, conservation de l'identité, valeur, accès au marché
- 7) Croissance de l'entreprise - être un fournisseur à faibles coûts avec un excellent contrôle des coûts**
- 8) Recours à des stratégies efficaces de gestion des risques**
- 9) Recherche d'occasions d'ajouter des entreprises**
- 10) Atteinte de l'excellence en matière de perfectionnement des ressources humaines, de gestion et de transfert de ferme**



# CONCLUSIONS

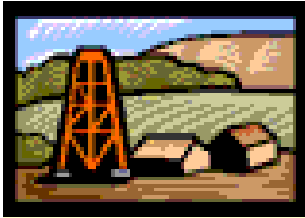


- 1) Une nouvelle agriculture?**
- 2) De nouvelles retombées découlant de la gestion d'entreprise agricole?**
- 3) Quel sera VOTRE plan d'action?**



?





# **RETOMBÉES DÉCOULANT DES CHANGEMENTS MONDIAUX EN AGRICULTURE**

**ROB NAPIER - NAPIER AGRIFUTURES  
Orange, Nouvelle-Galles du Sud, Australie**

**Exposé fait à la conférence Excellence 2001  
du Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole**

*Le jeudi 29 novembre 2001*

*[robnapier@bigfoot.com](mailto:robnapier@bigfoot.com)*

