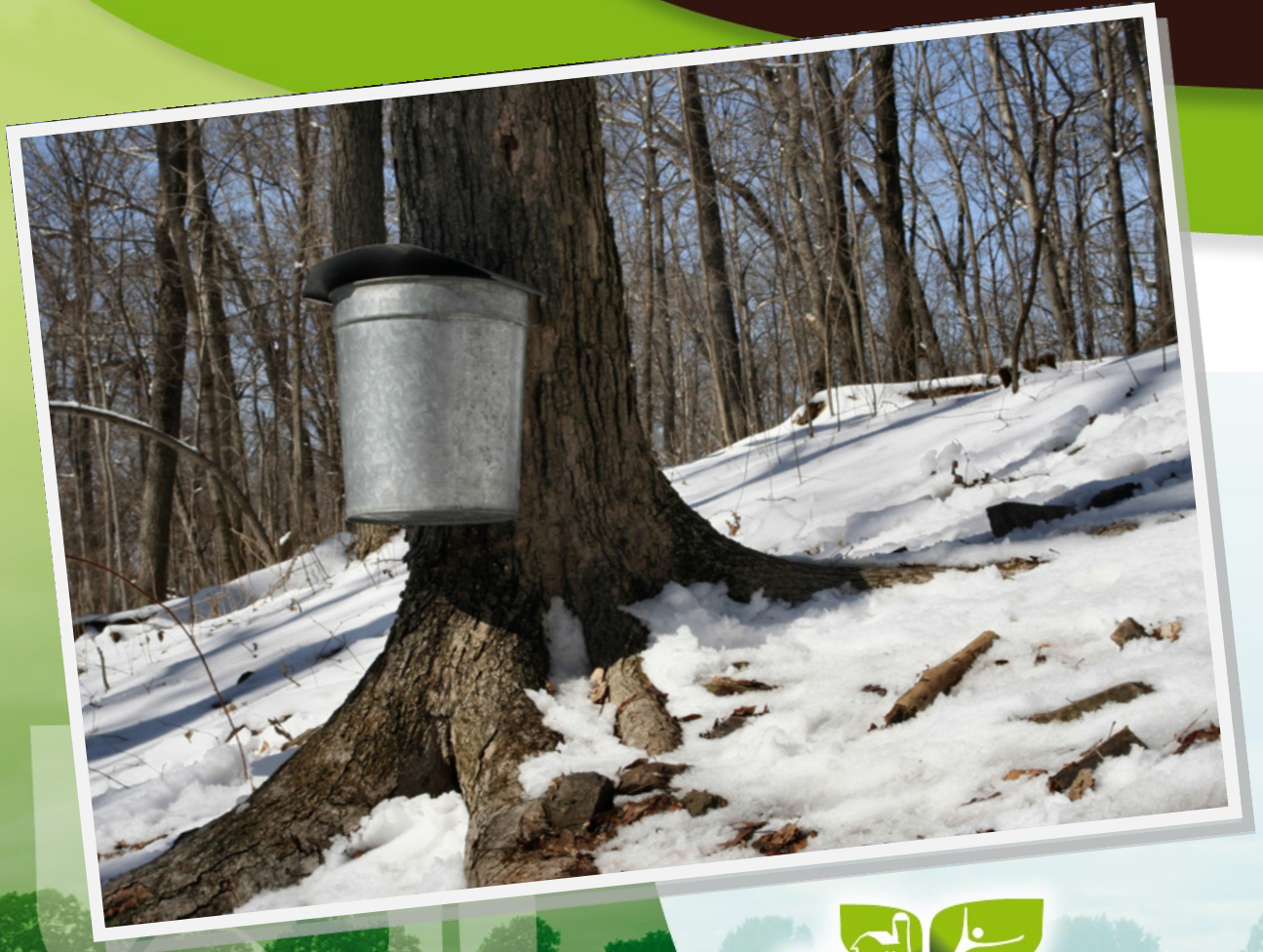


NOUVELLES DE PRO

Édition mars 2014 — Volume 4



GROUPE
ProConseil

Membres du conseil d'administration :

Ghislain Pion, président

Claudine Cournoyer, administratrice

Bernard Isabey, 1^{er} vice-président

Xavier Sabourin, administrateur

Johanne van Rossum, 2^e vice-présidente

Stéphane Tétrault, administrateur

François Angers, secrétaire-trésorier

Hélène Vincent, administratrice

Normand Breton, administrateur

Personnel du Groupe ProConseil :

Agroenvironnement

Michelle Breton, conseillère

Eveline Mousseau, conseillère

Sophie Chabot, conseillère

Cécile Tartera, conseillère

Marie-Laure Marcotte, conseillère

Élise Tremblay, conseillère

Audrey Rondeau, biologiste (congé de maternité)

Linda Tremblay, secrétaire

Marie-Josée Vézina, conseillère

Gestion

Martine Beaudry, technicienne

Amélie Boilard, conseillère

Fanie Bordeleau, technicienne

Régis Boulay, conseiller

Annie Cyr, conseillère

Stéphane Danré, conseiller

Isabelle Éthier, conseillère

Martin Hébert, conseiller

Johanne Laroche, conseillère

Andrée Pouliot, conseillère

Hélène Robert, secrétaire

Nathalie Théberge, technicienne

Administration

Catherine Machado, directrice générale

Isabelle Daigle, secrétaire de direction

Mélanie Rhéaume, adjointe administrative

Services

Agroenvironnement

Biologie

Comptabilité et tenue de livres

Démarrage et transfert de ferme

Gestion

Ingénierie

SOMMAIRE

Mot du président	3
Mot de la direction	4
Pêle-mêle	5
Activités à venir	6
Agroenvironnement	8
Comptabilité	13
Gestion	14
Marché des grains	17
Transfert	19
En bref	21
Divertissements	23

3800, boul. Casavant O.

Saint-Hyacinthe QC J2S 8E3

141, boul. Saint-Luc, local 201

Saint-Jean-sur-Richelieu QC J2W 2G7

347, Duvernay, local 203

Beloeil QC J3G 5S8



Ghislain Pion

Nouvelle organisation provinciale

Le 21 février dernier avait lieu l'assemblée générale de fondation de Groupe Uniconseils. Il s'agit d'une organisation provinciale qui réunit l'ensemble des regroupements de services-conseils non liés à la vente d'intrants et administrés par des producteurs agricoles.

Ce nouveau regroupement, d'abord mis en place par les Clubs-conseils en agroenvironnement et l'UPA, a vu les Groupes conseils agricoles du Québec rejoindre ses rangs. Pour l'avenir, il souhaite aussi additionner au nombre de ses membres les CREA et les Clubs d'encadrement technique, afin de former une véritable force de coalition

autour des services-conseils face à d'éventuelles représentations politiques.

Le but est toujours d'assurer aux producteurs agricoles une offre de service adaptée à leurs besoins et évolutive dans le temps, et outiller les différents regroupements afin de préserver leur survie malgré les multiples changements. Le dernier programme sur les services-conseils mis en place par le MAPAQ a forcé les différents groupes à changer leurs façons de faire et leurs offres de service. Malgré la flexibilité de la plupart des groupes face aux changements, on sent présentement un certain essoufflement et nous devons demeurer vigilants afin que les services-conseils demeurent disponibles dans toutes les régions du Québec.

Au moment où vous lirez ces lignes, l'assemblée générale annuelle du Groupe ProConseil aura probablement eu lieu. Faut-il

vous rappeler que c'est là le moment idéal pour prendre connaissance des finances, des budgets et des défis qui attendent notre organisation. Il s'agit aussi d'une belle occasion pour connaître notre nouvelle offre de service et nous faire part de vos attentes.

C'est toujours un plaisir pour le conseil d'administration de vous y accueillir en grand nombre, nous l'espérons.

Ghislain Pion
Président



Catherine Machado

Lentement, mais sûrement!

Pendant que l'on attend tous que la neige fonde et que l'activité reprenne aux champs, vos conseillers, eux, fourmillent, un peu à votre image pendant la période des semis ou des récoltes. Le boulot est bien présent et la motivation aussi!

De mon côté, je suis tout aussi occupée à découvrir un nouvel apprentissage, soit celui de la patience et du raisonnable. Ouf, pour ceux qui me connaissent, vous aurez compris que je préfère nettement la surcharge de travail et les nombreuses heures au boulot à ce temps passé au repos forcé, le tout pour permettre à mon corps de guérir d'une opération ayant eu lieu au début de janvier. Bien

que tout se soit passé comme il se doit, la guérison est longue, mais certaine!

Revenons donc à notre équipe : le travail est bien présent, comme à tous les débuts d'année, mais la particularité de 2014 est que nous vous présenterons la traditionnelle analyse de groupe en avril plutôt qu'en novembre, toujours dans le but d'être plus proactifs que réactifs dans notre accompagnement auprès de vous. Pouvoir se comparer est un incontournable pour tout gestionnaire, mais nous voulions ajouter plus de valeur en vous permettant de le faire avant la saison des récoltes à venir, ce qui vous offrira un meilleur délai de réaction face aux actions potentielles à prendre sur votre entreprise. De plus, l'accès à ces données plus de six mois plus tôt que d'habitude nous permettra de pousser plus loin nos analyses tout au long de l'année. Ne soyez donc pas surpris que, dans nos diverses activités, les capsules en gestion abordent les

résultats avec plus de profondeur et avec différents axes selon la thématique.

Nous vous invitons donc à être à l'affût des communications par courriel, par la poste et sur notre site Web pour les détails de notre prochaine analyse de groupe et d'ici là, je continuerai à bercer mon café de la façon la plus zen possible!

Catherine Machado, agr.
Directrice générale

Pêle-Mêle

Remerciements!

Nous tenons à remercier nos commanditaires de la soirée casino 2013 qui s'est tenue le 6 décembre dernier :

CAB Montérégie Est

TD Canada Trust (succursale de Beloeil)

Fondation de la faune du Québec

La Rabouillère, table champêtre

La Cabosse d'Or, chocolaterie

Gagnants du tirage du Salon de l'agriculture

Le gagnant du iPad mini tiré dans le cadre du Salon de l'agriculture 2014 est Stéphane Tétrault (administrateur). Les gagnants des trois chèques-cadeaux sont : Pierre Gendron, Josée Dumais (tous deux membres) ainsi que France Pellerin, d'Andana, qui a choisi de remettre le chèque-cadeau à l'un de nos membres, Alain Lavallée, avec qui elle a travaillé l'an dernier.

Au sein du groupe...

Depuis le mois de février, **Eveline Mousseau**, conseillère en agroenvironnement, et **Amélie Boilard**, conseillère en gestion agricole, sont de retour au travail après leur congé de maternité. Comme une bonne nouvelle ne vient jamais seule, nous avons le regret de vous annoncer le départ d'**Adrien Douelle**, conseiller en agroenvironnement, qui quitte pour un emploi chez Les Équipements Laguë.

Alors à Eveline et Amélie, bon retour, et à Adrien, bonne chance!

C'est avec une grande fierté que la Fondation du Cégep Saint-Jean-sur-Richelieu a tenu, le jeudi 28 novembre dernier, la remise des bourses aux étudiantes et étudiants du Département Gestion, exploitation et entreprise agricole (GEEA). Cet événement a permis de souligner l'excellence et la persévérance des étudiantes et étudiants du Cégep.



Audrey Chicoine, récipiendaire de la bourse Groupe ProConseil, en compagnie du professeur Guy Cayouette et de notre 2^e vice-présidente Johanne van Rossum.

Activités à venir

FORMATIONS EN MARS ET EN AVRIL

Tanné de péter votre coche!!!

Vous aimeriez améliorer votre capacité à communiquer? Vous avez de la difficulté à faire valoir votre point de vue et à faire des demandes claires? Vous sentez que vos émotions prennent souvent trop de place lors de vos discussions?

La formation **Communiquer pour mieux se comprendre** vous permettra de vous affirmer pleinement tout en demeurant dans le respect de vous-même et de votre interlocuteur.

Date de formation: **mardi 18 mars 2014**

Si vous souhaitez améliorer vos compétences :

- ◆ pour analyser rapidement l'état de la santé financière de votre entreprise;
- ◆ pour démystifier le langage utilisé dans les états financiers;
- ◆ pour calculer la capacité de remboursement de l'entreprise (CDR) et les différents ratios d'analyse dont le fonds de roulement, le pourcentage de charges et l'autonomie financière.

La formation **Lecture et interprétation des états financiers d'entreprise agricole** vous aidera à y arriver.

Date de formation : **mardi 1^{er} avril 2014**... Ce n'est pas un poisson d'avril!!!

Ah ! Les insectes...

Les insectes sont essentiels à tous les écosystèmes. Ce sont des pollinisateurs, des décomposeurs, des prédateurs, mais aussi, quelques fois, des ravageurs. Existe-t-il des moyens de contrôle autres que les insecticides? Serait-il possible de réduire la pression des ravageurs sur vos cultures en changeant quelques pratiques culturales?

La formation **Contrôle des insectes en culture maraîchère et fruitière** vous apportera quelques moyens de contrôle alternatifs ainsi qu'une connaissance de base du monde des insectes, ce qui est le premier pas vers une meilleure gestion des ennemis des cultures.

Date de formation : **mercredi 2 avril 2014**

Activités à venir

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

MERCREDI 12 MARS 2014, DÈS 9H30

CENTRE COMMUNAUTAIRE DE SAINT-JEAN-BAPTISTE

3090, RUE PRINCIPALE, SAINT-JEAN-BAPTISTE

*******L'ANALYSE DE GROUPE EST EN BRANLE*******

Comme nous en avons parlé dans les derniers mois, nous souhaitons vous présenter les résultats de vos analyses de groupe dès ce printemps (au lieu de l'automne, traditionnellement). En mettant plus rapidement à votre disposition la moyenne des résultats en production laitière et en grandes cultures, notre objectif est de vous accompagner pour mieux comprendre l'évolution des résultats 2013 et anticiper la tendance qui se profile pour 2014.

Dans le but de mieux valoriser chacune de nos ressources et notre expertise, nous allons privilégier une formule d'analyse de groupe en deux rendez-vous, la même journée : en avant-midi, nous présenterons les résultats en grandes cultures et, en après-midi, les résultats en production laitière. Géographiquement centrée, cette journée d'analyse de groupe aura l'avantage de répondre aux attentes de la majorité d'entre vous : obtenir le maximum d'informations pertinentes en lien direct avec votre ferme. Comme à l'habitude, nous reviendrons sur les résultats de la dernière année (2013) avec une présentation détaillée du secteur d'activité concerné. Nous vous présenterons également quelques capsules variées, notamment une capsule géomatique.

Pour l'ensemble de nos membres en gestion qui n'ont pas encore apporté leurs données 2013, nous vous invitons à nous contacter. N'oubliez pas que pour organiser ce rendez-vous annuel plus tôt dans l'année, cela implique que nous ayons l'ensemble des informations pour préparer votre fermeture et, ainsi, avoir suffisamment d'analyses individuelles pour créer la moyenne de groupe.

Pour les membres en agroenvironnement, il n'est pas trop tard pour faire calculer vos coûts de production et obtenir votre analyse comparative. La moyenne des résultats vous permettra d'accentuer vos points forts et contribuera à identifier vos points à améliorer.

Restez à l'affût... Les informations concernant cette journée seront diffusées sur notre site Web et nous vous ferons parvenir une invitation par courriel ou par la poste.

C'est un rendez-vous le **10 avril prochain!**



Adrien Douelle

Problème de compaction ? Décompressez!

Dans un article paru dans l'édition 2014 Zoom Grande Culture du magazine Producteur Plus, Vincent Lamarre, agronome et ingénieur, présentait une vision pessimiste de l'état des sols au Québec. Un des points mis en avant dans son constat peu reluisant était le problème de compaction lié à la pression trop élevée des pneus. Ainsi, M. Lamarre explique qu'« en général, neuf tracteurs sur dix sont équipés de pneus gonflés, et huit sur dix sont mal équilibrés. »

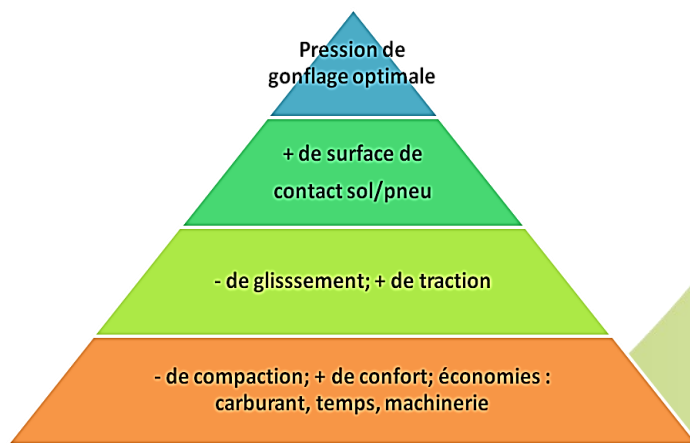
Une pression de pneu trop élevée va engendrer plusieurs problèmes. En effet, un pneu trop gonflé risque de glisser, ce qui entraîne plus de pression au sol et donc de compaction. En plus de perdre en motricité, le pneu va s'user de façon prématurée. L'effet amortisseur du pneu va également diminuer. De plus, si votre tracteur est déséquilibré (poids mal réparti entre les différents essieux), tous ces points négatifs seront accrus.

Tous les pneus agricoles fonctionnent avec une pression optimale. La pression optimale change d'un manufacturier à l'autre, mais également d'une gamme à l'autre au sein d'une même marque. La pression varie également en fonction du poids et de la vitesse

appliqués au pneu. Pour connaître cette pression, il est important de se référer à la charte du manufacturier fournie avec le pneu (on peut également trouver ces chartes sur Internet).

Afin de vous aider dans votre démarche d'optimisation de pression des pneus et de diminution de la compaction, le Groupe ProConseil a développé une offre de service pour vous simplifier la tâche. En optimisant le gonflage de vos pneus agricoles, vous allez améliorer votre efficacité, tout en faisant des économies (voir pyramide vertueuse). En fonction de vos besoins, nous pourrions vous indiquer la pression optimale de gonflage pour chaque équipement utilisé avec votre tracteur, ou bien une pression optimale pour tous les travaux de l'année. Oubliez la pression magique de 22 livres! Un pneu radial a besoin de s'écraser pour fonctionner correctement.

Adrien Douelle, agr.
Conseiller en agroenvironnement





Sophie Chabot

Évaluez l'état de vos sols et améliorez vos rendements

Comme chaque entreprise agricole, vous avez sûrement quelques parcelles où le rendement est faible année après année quoi que vous fassiez! Vous souhaitez remédier à la situation et rendre ces parcelles plus rentables? Faites appel à votre conseiller pour réaliser une évaluation exhaustive de la situation.

Grâce au programme Prime-Vert du MAPAQ, vous pouvez bénéficier d'une aide financière pouvant atteindre 2 500 \$ afin de réaliser un diagnostic de l'état de vos sols. Avec votre conseiller, vous pourrez interpréter et analyser les photos aériennes ainsi que vos données d'élévation (LIDAR ou relevé de microtopographie) et vos cartes de rendement. À cette étape, des zones bonnes et moins bonnes du champ seront ciblées pour une analyse plus approfondie sur le terrain.

Rendu sur place, votre conseiller pourra évaluer l'égouttement de

surface et le drainage souterrain et identifier les zones sujettes à l'érosion. La réalisation de profils de sol et d'un diagnostic de compaction constitue le cœur de l'évaluation de l'état des sols. Pour ce faire, votre conseiller possède plusieurs outils à sa disposition comme l'infiltromètre et le pénétromètre à impact qui permettent d'évaluer la structure de vos sols.

Toutes ces données et résultats pourront être colligés sur une carte interactive qui vous permettra d'avoir une vision d'ensemble de vos champs. À la suite de ces travaux, votre conseiller sera en mesure de vous recommander diverses actions à mettre en œuvre afin d'atteindre vos objectifs de rendement. Certaines actions pourront aussi bénéficier d'une aide financière. Évidemment, votre conseiller sera là pour vous aider à mettre en place ces mesures, que ce soit l'introduction d'une nouvelle culture ou d'un engrais vert, la réalisation d'un plan de drainage de surface ou par l'ajustement de la pression des pneus de votre machinerie. Pour pousser

l'exercice encore plus loin, une comparaison des rendements à la suite des travaux pourrait être réalisée et vous pourriez même mettre votre conseiller en gestion à contribution pour en analyser la rentabilité!

Bref, l'évaluation de l'état des sols est un outil de plus dans votre quête de la performance. Maintenant, à vous d'en tirer profit! Appelez votre conseiller!

Sophie Chabot, agr.
Conseillère en agroenvironnement

Évaluation de l'état des sols par étape

1. Analyse des photos aériennes, données d'élévation et cartes de rendement
2. Visite terrain: réalisation de profils de sol et diagnostic de compaction
3. Analyse et recommandations
4. Accompagnement lors de la réalisation des travaux



Photoreportage : Le ray-grass intercalaire dans le maïs

Des engrais verts dans une rotation maïs-soya : c'est possible

En raison des dates tardives de récolte de ces cultures, l'intégration d'engrais verts dans les rotations maïs-soya n'est pas chose facile. Ce sont pourtant ces systèmes simplifiés qui bénéficieraient le plus des avantages des engrais verts en termes d'amélioration de la structure des sols, surtout si les terres sont en travail conventionnel. Dans un précédent numéro, nous avons parlé du seigle comme engrais vert possible, à la dérobée après un soya. Voici maintenant une manière d'implanter une culture de couverture pour les années en maïs : le ray-grass en intercalaire.



Intérêts du ray-grass comme engrais vert :

- Une fois atteint le stade trois à quatre feuilles, il tolère bien l'ombre, mais sa croissance est fortement réduite dès que la température atteint 22-25°C : il survit donc bien entre les rangs de maïs sans pour autant lui faire compétition ;
- Il ne survit pas à l'hiver, donc aucun problème de gestion de la destruction ;
- Il forme un bon couvert qui réduit l'érosion par ruissellement ;
- Son système racinaire est très fibreux et très important, ce qui procure un bon apport de matière organique et améliore la structure et la portance du sol.

Implantation

- **Contrôle phytosanitaire** : Attention à ne pas utiliser d'herbicide résiduel! Le semis peut se faire idéalement après le passage d'herbicide du mois de juin. Un ray-grass bien implanté devrait permettre de compétitionner efficacement les mauvaises herbes par la suite.
- **Dates de semis** : Le ray-grass peut être semé entre les rangs au stade trois à dix feuilles du maïs. La période de la deuxième application d'azote, fin juin ou début juillet, est un bon moment. Plus il est semé tôt, meilleure sera la couverture du sol. Des essais de dates, réalisés en parcelles en Estrie, n'ont mis en évidence aucune baisse de rendement dans le maïs en lien avec une date de semis plus précoce du ray-grass. Dans le cas d'un maïs ensilage, la majeure partie de la croissance aura lieu après la récolte du maïs : même si le ray-grass semble clairsemé et peu développé en été, il est tout à fait possible qu'une belle couverture dense se forme avant l'hiver. Dans le cas du maïs-grain, en



revanche, la récolte est trop tardive pour permettre au ray-grass de se développer encore après. Il est donc important de le semer à un stade assez précoce, afin qu'il s'implante bien avant la fermeture des rangs de maïs.



• **Taux et mode de semis :**

Le taux de semis visé est de 15 à 35 kg/ha. Les semis à la volée donnent de bons résultats, à condition que le taux de semis soit suffisamment élevé pour compenser la répartition inégale des semences (accumulation au pied des rangs et dans le milieu des entre-rangs). Le semis peut être réalisé avec un épandeur d'engrais traditionnel (porté ou tracté par un tracteur, voire un quatre-roues si le semis est fait à un stade précoce). Il peut aussi être combiné à un autre passage, en fixant des semoirs Gandy sur le sarcler par exemple, ou en mélangeant la semence avec l'urée dans l'épandeur (il faut alors procéder immédiatement au semis). L'utilisation d'un semoir APV permet de positionner la semence entre les rangs et d'obtenir une répartition plus uniforme. Une légère incorporation favorise l'implantation, mais elle n'est pas

indispensable si le semis a lieu peu avant une pluie.

- **Variétés :** Il existe plusieurs variétés de ray-grass. Le ray-grass anglais est vivace et est davantage utilisé dans les pâturages. Le ray-grass italien, quant à lui, a un cycle sur deux ans, mais il survit rarement aux hivers du Québec, ce qui fait qu'il est considéré comme annuel et se prête bien à un usage en engrais vert (Fig. 1). Le ray-grass « ordinaire no.1 », généralement vendu par les semenciers comme engrais vert, consiste en un mélange de ray-grass italien alternatif et non alternatif.
- **Coût :** La semence de ray-grass est vendue entre 2 et 2,5 \$/kg. Toutefois, le taux de semis étant bas, le coût à l'hectare est de l'ordre de 40 \$/ha. Il s'agit d'un engrais vert assez économique à implanter, surtout si on combine le semis avec un autre passage au champ.

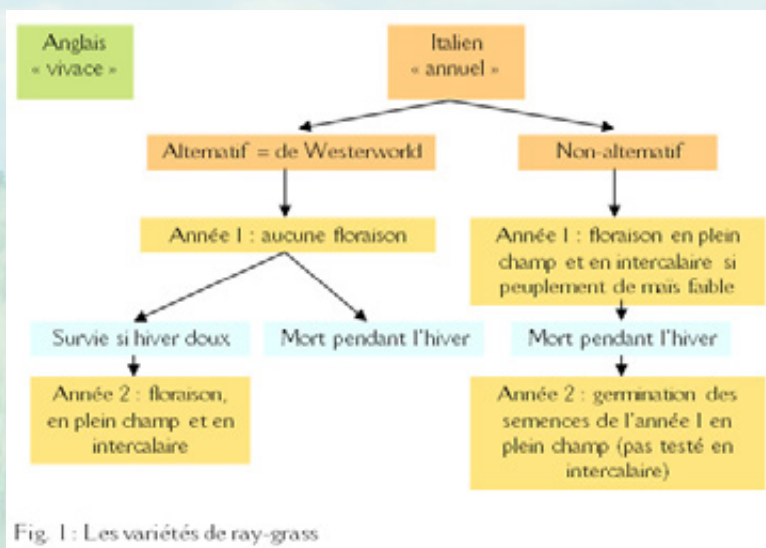
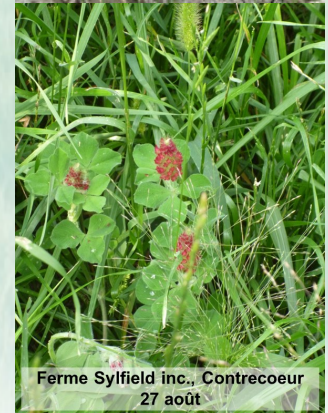


Fig. 1 : Les variétés de ray-grass

Destruction

Le ray-grass italien non-alternatif ne survit pas à l'hiver. Il peut donc être laissé en place à l'automne et incorporé au printemps avant la préparation du sol pour le semis de la culture commerciale. Si la céréale est très haute à l'entrée de l'hiver (plus de 50 cm en moyenne) et qu'on prévoit un retour en maïs l'année suivante, il peut être prudent d'enfouir l'engrais vert superficiellement avec un chisel ou un labour en biais, afin de ne pas créer une épaisse couche de biomasse en profondeur, qui se décomposerait mal. Si on prévoit un retour en soya, il est toujours possible de broyer la céréale au printemps avant les semis.

Partager ses expériences

Cette année, plus de dix producteurs du Groupe ProConseil ont semé un engrais vert intercalaire dans leur maïs. D'autre part, des essais ont été réalisés dans les bassins versants du ruisseau Coderre et de la rivière des Hurons. Les résultats ont été présentés à St-Hyacinthe le 23 janvier dernier et sont très encourageants! Vous pouvez consulter la présentation sur notre site Internet. Cette année vous êtes nombreux à manifester l'intention de semer du ray-grass dans votre maïs alors pensez à réserver votre semence d'avance! Le suivi par votre agronome (choix de l'herbicide, calibration du semoir, suivi de la germination, biomasse, profil de sol, etc.) peut s'intégrer dans vos heures de visites au champ dans votre cotisation.

Cécile Tartera, agr.
Conseillère en agroenvironnement

Groupe ProConseil vous accompagne dans votre culture d'engrais vert :

- Conseils pour le choix de l'engrais vert
- Conseils pour l'implantation de l'engrais vert : date, taux et mode de semis
- Calibration de semoir
- Évaluation du pourcentage de recouvrement de l'engrais vert et des mauvaises herbes
- Évaluation de la biomasse aérienne
- Calcul de la contribution en N, P, K pour la culture commerciale suivante
- Évaluation de l'impact de l'engrais vert sur la structure du sol : profils de sol, mesures de densité et test de compaction
- Conseils pour la gestion de la destruction de l'engrais vert



Miguel Provost, Calixa-Lavallée
20 août



Regard Nature senc., Calixa-Lavallée
29 octobre



Sylvain Beaudry, Richelieu
29 octobre



Nathalie Théberge

Régularisons les régularisations!

Tout comme le temps des fêtes, des semences ou des récoltes, le temps des impôts arrive toujours rapidement. Reçus, factures, comptes, formulaires de toutes sortes... La paperasse est à l'honneur au printemps! Parmi tous ces documents, attardons-nous aux régularisations!

Lors de la remise de vos états financiers et de votre déclaration de revenus, votre comptable vous remet probablement les écritures de régularisation. Je dis « probablement », car tous ne le font pas. Qu'est-ce que les écritures de régularisation? Ce sont, en fait, des modifications que votre comptable apporte à votre comptabilité afin que, entre autres, les transactions

figurent au poste approprié. Le plus souvent, les régularisations concernent les amortissements et la variation des inventaires, mais il y a d'autres types d'écritures de reclassement.

Évidemment, s'il vous les remet, c'est que votre comptable juge que vous devriez les passer. Le but de l'exercice est qu'une fois que vous avez apporté les modifications à votre comptabilité, cette dernière a un solde identique à vos états financiers. Résultat : l'année suivante, votre solde de départ est le même que votre solde de fermeture précédent et votre comptable part avec une longueur d'avance puisque, de cette façon, il n'a pas besoin de faire de multiples recherches afin de trouver la raison d'un solde irrégulier entre deux années. Il sauve du temps et vous, de l'argent!

Il est donc important de passer les écritures de régularisation quand vous les obtenez. Si

vous ne savez pas comment procéder, sachez que nous pouvons vous aider. Si vous souhaitez prendre l'habitude de le faire vous-même, prenons rendez-vous ensemble afin que nous puissions partager ce savoir avec vous! Si, au contraire, la comptabilité n'est pas votre tasse de thé, mais que vous tenez tout de même à garder vos affaires en ordre, vous pouvez nous apporter les documents nécessaires et nous passerons vos écritures de régularisation pour que vous puissiez partir l'année suivante du bon pied! Ma collègue Martine Beaudry, du bureau de St-Jean-sur-Richelieu, et moi pourrons vous aider. Vous savez où nous trouver!

Nathalie Théberge
Technicienne en comptabilité



Stéphane Danré

Établir un budget sur ma ferme : voir loin les pieds sur terre

Nos entreprises agricoles évoluent dans un contexte de plus en plus incertain. Elles sont influencées par de nombreux facteurs comme l'économie de marché, les politiques agricoles, environnementales et fiscales, la météo, etc. Mais à la base, n'oublions pas ce qui influence principalement l'entreprise : son gestionnaire ! Ce sont les gestionnaires qui vont mettre en place une véritable dynamique d'entreprise dans le but de répondre à leurs objectifs d'entreprise, en cohérence avec leurs objectifs personnels. Il existe différents moyens pour atteindre ces objectifs et les conseillers en gestion sont là pour accompagner le gestionnaire dans sa vision d'entreprise. N'oublions pas qu'un objectif doit être réaliste, accessible et

déterminé dans le temps. Le budget devient alors l'outil indispensable pour planifier et anticiper l'avenir. En se fixant au préalable une ligne directrice, la réalisation d'un budget (à court, moyen ou long terme) permettra de mesurer si l'entreprise a la capacité financière de faire face à ses obligations et de mettre en place des actions correctrices, si nécessaire.

Avoir toutes les cartes en main pour réussir son projet

En tant que chef d'entreprise, vous serez confronté à différentes étapes importantes pour bâtir et réussir vos projets. Chacune de ces étapes s'accompagne d'interrogations : mes projets sont-ils réalistes et viables ? Quels seront les impacts des projets sur mon entreprise et sur ma vie personnelle ? Comment faire pour maintenir ma rentabilité ? Suis-je en mesure de gérer les imprévus ? À quel moment serai-je prêt à établir la relève ?


En fonction de leurs moyens techniques et financiers, de leur vision d'entreprise et de leur personnalité, les gestionnaires n'appréhenderont

pas de la même façon leurs projets. Le rôle du conseiller en gestion est alors d'accompagner le producteur pour l'aider à réussir ses projets du démarrage jusqu'à leur aboutissement. L'un des outils de gestion disponible est le budget, il aide le producteur à dresser un portrait de son entreprise, à identifier les points forts et les points à surveiller et assurer un suivi de la rentabilité. L'avantage du budget est qu'il peut être présenté sur des échelles de temps et des formats différents pour s'adapter aux besoins précis du gestionnaire. Enfin, le budget tient compte de l'ensemble des éléments qui influencent l'entreprise.

Évaluer et planifier, un vrai travail d'équipe !

Lors d'une récente rencontre avec l'un de nos producteurs, il nous expose son projet : investir dans un robot de traite. Ce projet, il y pense depuis longtemps. Son fils, un passionné de production laitière, s'est établi sur l'entreprise en 2011, il représente l'avenir de la ferme. Le père et le fils aimeraient trouver une solution pour se dégager un peu





temps libre, sans pour autant dégrader les performances de l'atelier lait. Grâce à des visites de fermes équipées en robot et en s'appuyant sur la documentation technique, nos producteurs veulent étudier la pertinence de ce projet par rapport à leurs moyens et leurs objectifs. Il n'est définitivement pas évident de planifier un tel investissement, d'autant plus que l'entreprise présente une trésorerie limitée et une situation financière un peu délicate. Les gestionnaires présentent toutefois une excellente capacité d'adaptation.

Lors du premier rendez-vous à la ferme, nous réalisons avec eux un budget partiel pour mesurer l'intérêt économique d'un tel projet. L'analyse par le budget partiel permet de mesurer rapidement les gains et les pertes de revenu provoqués par les modifications du système actuel. De façon simple et rapide, nos producteurs amorcent une vraie réflexion sur les avantages que va leur procurer le robot de traite et les éventuels inconvénients auxquels ils vont devoir faire face.

Le budget partiel permet d'établir les grandes lignes et surtout de diagnostiquer les axes de travail. Le coût financier est important et la réduction de certaines dépenses ne couvrira pas tout, mais dans leur cas, ils sont en mesure d'augmenter leur efficacité et leur productivité. Avant même d'investir des capitaux, du temps et des forces dans le projet, cette approche permet d'anticiper les forces et les faiblesses, tout en gardant en tête

que le but est d'atteindre ses objectifs ! Durant ce même rendez-vous, on pousse plus loin la réflexion en intégrant le projet dans un budget annuel pour voir l'incidence à plus long terme. En recueillant les données de l'entreprise sur deux à trois ans, il est possible de mettre en place un budget réaliste et cohérent avec l'historique de l'entreprise. De retour au bureau, nous préparons notre budget conformément aux soumissions fournies par le producteur. L'apport de données techniques sur les structures équipées en robot de traite permet d'isoler chaque poste de charges et de budgéter les incidences à long terme sur la ferme. Finalement, en collaboration avec leur directeur de comptes, nous intégrons la dimension financière du projet. Cette approche multidisciplinaire est primordiale pour n'oublier aucun facteur et personnaliser la budgétisation.

Lors de la deuxième rencontre, nous présentons le budget aux producteurs. Dans sa globalité, le projet s'intègre bien avec la volonté des gestionnaires, mais il sera nécessaire d'agir sur certains indicateurs comme l'augmentation de la productivité et la réduction des coûts liés à la main d'œuvre. Financièrement, l'année 2013 ne laisse que très peu de marge de manœuvre, mais l'approche par le budget permet d'anticiper ce genre de situation et de gagner en sérénité.

Se projeter vers l'avant de façon réaliste

Le budget n'a pas pour objectif d'être exact au dollar près. D'une part, il est difficile de mesurer avec exactitude la variation de certains indicateurs (on pense tout de suite aux prix des denrées agricoles) et, d'autre part, il existe des événements imprévisibles pouvant influencer les résultats. Le budget permet de visualiser la tendance et l'orientation que vont prendre les résultats sur une période donnée. Le plus difficile est finalement d'établir un budget réaliste, cohérent et de voir loin tout en gardant les pieds sur terre. L'exercice budgétaire doit permettre d'identifier les limites minimales (on parle de notion de point mort ou seuil de rentabilité, par exemple) en dessous desquelles on perd toute rentabilité et où les risques s'accroissent.

Voilà presque un mois que le projet est lancé, la planification avance bien et les différents intervenants en ont pris connaissance. Avec le soutien de leur conseiller technique, l'augmentation de la productivité est réaliste sous réserve de rester attentif à la régie du troupeau et d'en améliorer certains aspects. La soumission définitive a été obtenue, l'accord de financement est arrivé et les travaux pourront alors démarrer d'ici deux mois.

À l'issue de ce premier travail d'analyse et de budgétisation, les producteurs ont su s'entourer de personnes pouvant les aider à mener à bien leur projet. En quelques semaines, ils ont pu :

- Se fixer des priorités de travail pour améliorer leur efficacité;
- S'assurer qu'ils vont dans la bonne direction avec un projet d'entreprise cohérent, atteignable et réaliste qui répond à leurs besoins personnels;
- Accéder aux informations dont ils avaient besoin pour leur permettre de prendre les bonnes décisions;
- S'assurer que leurs visions d'entreprise soient compatibles sur le long terme;
- Améliorer leur communication en planifiant conjointement ce projet.

Assurer un suivi pour éviter les dérapages

Une fois le projet en place et tout au long de la vie de l'entreprise, le suivi de budget permettra d'avoir l'œil sur la situation de la ferme. Cette approche rigoureuse permet en effet de mesurer l'écart entre la situation actuelle et la situation voulue. Le suivi de budget s'applique aussi bien pour l'évaluation des revenus que pour les dépenses. L'augmentation de la productivité peut s'accompagner d'une augmentation de certains coûts, dont l'alimentation. Le suivi de budget permet de mesurer si les gestionnaires demeurent ainsi en contrôle de leur situation. Il faut garder en tête l'importance de mettre en place des actions correctrices, si nécessaire, avant que le problème soit là. Le suivi de budget a l'avantage d'établir un état des lieux régulier pour constater ce qui s'est passé et comprendre pourquoi

on en est arrivé là. Outre les avantages évoqués précédemment, le suivi de budget permet :

- De limiter les dépassements de coûts (au minimum de les comprendre et savoir les interpréter);
- D'évaluer avec précision si l'ensemble des ressources de la ferme sont utilisées convenablement. Dans le cas de notre producteur, est-ce que l'objectif de réduction du coût de main d'œuvre est atteint ?
- De gérer les liquidités et valider que la stratégie de financement mise en place quelques mois plus tôt correspond à la capacité de l'entreprise;
- De valider si, à court terme, l'objectif initial est atteint (ai-je plus de temps libre ?);
- De maintenir la communication entre l'ensemble des acteurs de l'entreprise.

En parallèle, un budget de trésorerie peut être réalisé pour anticiper les sorties d'argent, notamment les paiements, tout au long de l'année.

En travaillant en partenariat avec les producteurs, le rôle des conseillers en gestion d'entreprise est d'identifier à tout moment les points forts et les points à surveiller sur l'entreprise. En évaluant les écarts à combler pour atteindre les objectifs des producteurs, les conseillers en gestion permettent d'identifier les axes de travail prioritaires en garantissant le respect de certains principes :

- Assurer une cohérence entre les

décisions à prendre et les objectifs à atteindre;

- Être réaliste;
- Apporter un regard rationnel;
- Identifier des alternatives (moyens);
- Préciser la vision d'avenir et les priorités d'actions dans le temps.

En fonction de la personnalité des producteurs, certains ont besoin d'être mis au défi ou confrontés à d'autres résultats (une moyenne de producteurs par exemple), ce qu'un conseiller en gestion pourra lui apporter afin de l'aider à se hisser vers le haut.

Stéphane Danré, agr.
Conseiller en gestion

Article paru dans **Le producteur de lait québécois, numéro de janvier/février 2014*

Marché des grains |



Stéphane D'Amato

Avoir un plan pour vendre les grains assure le succès

Le plan de commercialisation est votre meilleur ami pour passer à travers les mouvements violents de prix que le marché nous fera sans doute connaître, pas seulement en 2014, mais pour encore bien des années.

Pour établir son plan, il faut d'abord connaître son coût de production. Ensuite, il faut avoir une opinion du marché, évaluer la direction des prix et quantifier la hausse ou la baisse prévue. Évaluer les risques potentiels et la façon dont on voudra les gérer, avec quels outils.

L'entreprise doit avoir un objectif de rentabilité. Cet objectif aidera à déterminer le prix de vente en maïs et en soya que le producteur devra obtenir pour atteindre cet objectif de

rentabilité. Le prix de vente devra être aligné avec l'évaluation du marché que le producteur aura fait au préalable.

Le prix déterminé devra se décomposer en deux segments: la base et le prix du grain sur le marché à terme de Chicago. Cette base et ce prix de Chicago seront donc l'objectif de prix moyen à obtenir de l'année de récolte.

Le plan de commercialisation doit utiliser ces objectifs pour établir plusieurs sous-objectifs de base et de prix de Chicago sur plusieurs lots de grains, au moins quatre, et jusqu'à dix si le volume est très important.

Pour chacun de ses lots et pour gérer le risque, le producteur devra utiliser une combinaison de structures de prix dans ses ventes: prix fermé, base fermée et Chicago ouvert, base ouverte et Chicago fermé. Si cela ne suffit pas à la tâche, il faudra avoir recours aux options sur contrats à terme.

Nous avons déjà offerts plusieurs opportunités de base pour du maïs de vieilles et nouvelles récoltes depuis le mois de novembre dernier, via notre service de courtage en grains CÉRÉALIS. À ce stade-ci de l'année, il n'y a aucune raison de ne pas avoir déjà des ventes réalisées pour ces deux récoltes.

Le prix ne se devine pas. On doit faire un travail d'anticipation des prix en capturant les hausses importantes que le marché nous donne. Avec des objectifs, c'est beaucoup plus facile à gérer dans le quotidien. On gère le risque et on optimise le prix en capturant les opportunités sur la base et le prix de Chicago. Ceux qui vendent autrement ne font qu'improviser.

Voici quelques façons simples et sans frais pour profiter de nos services-conseils en commercialisation des grains.

FORMATION

Inscrivez-vous à notre formation sur la commercialisation des grains gratuite pour tous les

producteurs de grains. Une journée seulement :

- les bases
- le marché de Chicago
- les ventes à prix ouvert
- le calcul des bases de référence
- l'analyse des marchés
- le plan de commercialisation
- les opportunités de vente pour 2014!

Mercredi 12 mars 2014 à l'Hôtel Rive-Gauche de Beloeil de 8h30 à 16h00

Inscrivez-vous à stephane@axis.ca ou au 450-339-3415 en indiquant votre nom, nom de ferme, adresse, courriel et numéro de cellulaire.

Notre service de courtage **CÉRÉALIS**

CÉRÉALIS est le seul service indépendant de courtage de grains au Québec. Recevez nos offres d'achats par courriel et message texte sur votre téléphone intelligent. Plus de détails à www.cerealis.ca.

TWITTER

Suivez mes commentaires sur le marché des grains à tous les jours depuis votre téléphone ou ordinateur à www.twitter.com. Recherchez: @cerealisc_a.

Au plaisir de vous servir.

Stéphane D'Amato, agr.
450-339-3415

Courriel : stephane@axis.ca

Twitter : @cerealisc_a

Web : www.cerealis.ca



Isabelle Éthier

D'une génération à l'autre

Juliette est plus motivée!!!

Je n'ai jamais eu autant de reconnaissance, me confiait un jour cette agricultrice de 57 ans. Depuis que je fais du bénévolat, je suis de meilleure humeur et je me sens plus motivée à me lever le matin. J'ai pourtant moins de temps et on dirait que j'ai plus d'énergie qu'avant...

Appelons-la Juliette pour les besoins de cette chronique. Depuis qu'elle fait du travail bénévole au sein de l'école de son petit-fils, Juliette a réalisé qu'elle ne s'était jamais sentie vraiment appréciée à sa juste valeur au sein de l'entreprise agricole. Une forme de sentiment d'être à part du groupe, de se sentir souvent exclue et tenue

pour acquise, avait complètement envahi ses pensées. Je connais Juliette depuis longtemps : elle travaille avec son conjoint et leurs enfants au sein de l'entreprise. Depuis l'établissement officiel de son fils il y a quelques années, elle a pris la décision de se retirer partiellement des affaires. Or, depuis quelques mois, elle est plus présente à la ferme et, à sa grande surprise, elle semble avoir retrouvé le goût au travail. En y réfléchissant un peu, elle a réalisé qu'au sein de son entreprise, on travaillait très fort sans avoir appris à être reconnaissants les uns envers les autres. « Je n'en recevais pas et je n'en donnais pas non plus. J'ai réalisé que j'en avais grandement besoin pour garder ma motivation et mon entrain. Depuis, j'essaie d'instaurer des formules de reconnaissance au sein de l'entreprise et je sens que tout le monde est de meilleure humeur! » L'histoire de Juliette peut paraître anodine et un peu fleur bleue, mais elle en dit pourtant long sur la manière de créer de l'énergie et de la motivation chez les individus.

La reconnaissance représente un

besoin fondamental chez tout être humain. Elle active positivement la force intérieure qui motive et donne du cœur au ventre! Ça ne coûte pas cher et ça finit par donner des résultats positifs, d'abord dans les relations, puis dans le rendement au travail. Dans un contexte de travail, la reconnaissance peut prendre quatre formes différentes :

1. La reconnaissance de la personne

Malheureusement, cette forme de reconnaissance est souvent négligée. C'est le domaine des relations. Les formules simples comme « Bonjour », « S'il vous plaît », « As-tu besoin d'aide ? » expriment cette forme de reconnaissance. Le fait d'écouter la personne, de la consulter pour les décisions importantes prises par l'organisation fait également partie de ce type de reconnaissance.

2. La reconnaissance du travail bien fait

Cette forme de reconnaissance porte sur la manière d'exécuter le travail, l'attitude, les compétences et les qualités professionnelles des individus. Elle

inclut les méthodes de travail ainsi que l'esprit d'équipe. C'est important de reconnaître cet aspect du travail, même si les résultats ne sont pas ceux que l'on avait espérés. Cela crée un meilleur contexte lorsque vient le temps d'essayer de trouver des moyens d'évaluer ou encore d'améliorer une situation de travail.

3. La reconnaissance des efforts

Cette autre forme de reconnaissance s'apparente à la deuxième. Elle se traduit par des remerciements pour les efforts accomplis ou encore pour l'effort personnel au quotidien. Ces remerciements peuvent prendre différentes formes, comme une lettre personnalisée, un repas offert, une activité spéciale, une mention spéciale s'il s'agit d'un nombre d'années de service, etc. Reconnaître les efforts permet de mieux atteindre les objectifs attendus.

4. La reconnaissance des résultats

Normalement, ce type de reconnaissance est conditionnel aux résultats obtenus. Elle se manifeste une fois la tâche accomplie. Cette forme de reconnaissance est la plus habituelle et c'est tout à fait normal de s'y référer. Par ailleurs, il arrive parfois qu'au sein d'une entreprise, les résultats attendus ne soient pas au rendez-vous, et ce, malgré beaucoup d'efforts et de travail...

D'où l'importance de savoir se donner régulièrement et mutuellement de la reconnaissance pour entretenir la motivation et l'élan nécessaires pour les défis de l'entreprise!

Isabelle Éthier, agr.
Conseillère en relations
humaines et transfert

*Inspiré de l'article **La reconnaissance c'est payant**, rédigé par Julie Pelletier, conseillère accréditée par le réseau RCQ, CRÉA du Bas-St-Laurent.*

Résumé de la journée du 19 février

Retour sur 2013 et regard vers 2014

La journée *Retour sur 2013 et regard vers 2014*, qui avait lieu à Saint-Marc-sur-Richelieu le 19 février dernier, a été un franc succès, avec 38 participants. En avant-midi, les résultats des projets et essais de 2013 ont été présentés, tandis que l'après-midi a été consacré à la présentation des projets qui seront développés en 2014. Voici les faits saillants de ces présentations :

Entretien des haies : Le Groupe a obtenu du financement du Pacte rural de la MRC de la Vallée-du-Richelieu, qui lui a permis de se former, d'acheter du matériel et d'entretenir dix sites. Ce projet est maintenant terminé, mais du financement est aussi offert chaque année par le Comité de conservation des sols de Rouville et le service de taille de haies fait partie de notre offre de service.

Culture de champignons : Nous avons obtenu un financement du ministère des Ressources naturelles qui nous a permis de nous former, d'acheter du matériel et d'implanter trois sites de culture de champignons sur billots dans des boisés.

Grilles de fertilisation : Pour établir les grilles de référence en fertilisation, il y a des essais sur de nombreux sites à travers toute la province, sur une période de quatre ans. En 2013, le Groupe ProConseil a eu un site de prairie de graminées et en 2014, il aura un site de prairie de légumineuses.

Traitements de semences insecticides : L'utilisation des traitements de semences est remise en cause du fait de son impact sur les insectes pollinisateurs. À l'automne 2013, les agronomes du Groupe ProConseil ont ainsi dépisté, chez 23 producteurs, le ver fil de fer et le ver blanc, des insectes visés par ce traitement et qui passent l'hiver dans le sol. Sur les 426 trous creusés, ils n'ont observé que huit vers fil de fer et un ver blanc. Les facteurs de risque pour ces insectes sont : une infestation avant 2004, un antécédent de prairie, des applications régulières de fumier ou beaucoup de résidus. Un suivi pourra être effectué chez les producteurs ayant semé de la semence non traitée en 2014.

Ray-grass intercalaire dans le maïs : Des essais ont été faits, en 2013, chez dix producteurs des bassins versants du ruisseau Coderre et de la rivière des Hurons. L'implantation s'est bien faite partout, malgré les semis à la volée, les équipements différents, les dates et taux de semis variables. Nos observations révèlent que le taux de semis influe peu sur la quantité de biomasse, les principaux facteurs étant la météo, le positionnement de la semence et un léger travail de sol. Le ray-grass n'a pas du tout impacté les rendements de maïs et plusieurs producteurs ont pu apprécier une amélioration notable de la portance du sol dès l'automne (voir le dossier à ce sujet dans ce numéro).

Fertilisation azotée du maïs, par Gilles Tremblay : Depuis 1997, le réseau Cérom a fait 320 essais de doses d'azote, de 40 à 240u. Depuis 1997, la dose économique optimale (DEO) est passée de 100 à 170u, mais les rendements ont augmenté aussi. Entre 1997 et 2000, tout comme entre 2009 et 2012, les essais avec une DEO inférieure à 170u avaient un rendement supérieur à celui des essais avec une DEO supérieure à 170u, sans doute dû à une meilleure condition du sol dans ces parcelles. Donc, on n'a pas nécessairement de meilleurs rendements agronomiques en mettant plus d'azote. La proportion d'essais avec une DEO supérieure à 170u est passée de 17%, entre 1997 et 2000, à 53%, entre 2009 et 2012. Donc, il y a de plus en plus de cas où il faut apporter plus de 170u. Ceci est probablement en lien avec la diminution de la matière organique et la compaction, ce qui oblige un apport supérieur d'azote pour atteindre un niveau de rendement vs dosage économiquement intéressant.

Utilisation des fongicides dans le soya par Yvan Faucher, agronome au MAPAQ : Les essais dans le soya ont été faits avec le fongicide Acapela sur dix sites en Montérégie Est et Ouest. Les résultats montraient qu'un seul traitement n'avait pas d'effet significatif, alors que deux traitements avaient un effet significatif sur le rendement (212 kg/ha de plus), mais n'avaient aucun avantage économique (rendement vs coût du produit et des applications). Le traitement était surtout intéressant s'il y avait un historique important de sclérotinia dans ce champ.

Traitements de semences dans le soya par Yvan Faucher, agronome au MAPAQ : En 2013, sur les quatre sites de recherche, les traitements de semences n'ont eu aucun effet significatif sur les rendements. Le coût environnemental de ces produits est difficilement calculable et doit être pris en compte.

Concept SCAN, pour une gestion optimale des applications d'azote par Nicolas Tremblay, Ph.D. AAC : Le projet a été initié pour mieux estimer les besoins des cultures en azote, afin d'obtenir le rendement optimal. La variabilité des besoins d'azote dus aux sols a été constatée, ainsi que l'impact des saisons. Il s'agit donc d'un calcul informatisé : texture du sol de la parcelle x pluie x marge de sécurité = dose d'azote optimale. Les essais en 2013 ont permis de diminuer les doses d'azote de 15% sans perte et parfois même avec des augmentations de rendement. Le système devrait être en place en 2017 et disponible sur Internet. En attendant, des parcelles seront mises en place en 2014 pour continuer de valider le modèle.

Carnet de champ électronique AgPad : Nicolas Lavoie est un producteur agricole du Lac St-Jean et a développé AgPad avec Guillaume Dallaire. La priorité du système est d'être convivial pour les producteurs agricoles. Il suffit d'aller sur AgPad.net pour ouvrir un compte, puis d'importer les contours des parcelles avec le *shapefile* de la Financière agricole du Québec. On crée ensuite les cultures et c'est parti! Nos conseillers peuvent aussi vous aider avec cette application. AgPad sera un système en perpétuel développement, pour toujours mieux répondre aux besoins des producteurs.

Présentation des projets et nouveaux services 2014 par l'équipe du Groupe ProConseil

1. Projets 2014 : introduire du canola en Montérégie, application de gypse, projet de bassin versant du ruisseau Beloeil.
2. Projets en production maraîchère : utilisation du gypse dans une production de tomates, culture intercalaire dans le maïs sucré et utilisation, dans une production d'aubergines, d'une bande florale (canola/sarrasin) pour attirer la punaise terne.
3. Nouveaux services: optimiser la pression des pneus et cartes de rendement.

Eveline Mousseau, agr.

Cécile Tartera, agr.

Conseillères en agroenvironnement

Divertissements

Dictionnaire de tous les jours:

Accumulation: Phénomène qui permet aux gouttes d'eau de former les océans, aux grains de sable de former les plages et aux flocons de neige de fermer les écoles.

Blague agricole:

Un agriculteur se retrouve à l'hôpital avec une jambe cassée. L'interne de garde lui demande:

-Comment est-ce arrivé?

Le fermier commence:

-Eh bien, c'était il y a 25 ans...

L'interne l'interrompt:

-Ne me racontez pas votre vie. Dites-moi simplement comment vous vous êtes cassé la jambe ce matin!

Le fermier répond:

-Comme je vous le disais, il y a 25 ans, je travaillais comme journalier dans une ferme de la région. C'était ma première nuit sur place et, juste après que je me sois couché, la fille du fermier (une superbe créature) est entrée dans ma chambre. Elle m'a demandé si je n'avais besoin de rien. Je lui ai répondu: «Non, non, tout va bien». Puis elle a encore demandé: «Vous êtes vraiment sûr qu'il n'y a rien que je puisse faire pour vous?», et là je lui ai répondu: «Non, non, je vous remercie».

L'interne reprend la parole et demande:

-Mais je ne vois pas très bien ce que cette histoire a à voir avec votre jambe...

Et le fermier répond:

-Bien, c'est que ce matin, alors que je réparais mon toit, j'ai finalement compris ce qu'elle avait voulu dire... et je suis tombé par terre!

SUDOKU

5				8				4
						3		5
	4			1		7		8
6			2					
		8			4			
		2	1		7		3	
3		4				6	9	
9								
	5		7				8	