



Les gestionnaires de haut niveau

Ces gestionnaires tiennent de bons registres financiers et techniques et les utilisent efficacement pour la prise de décision. Ces registres sont utilisés de façon extensive afin d'évaluer le niveau de rentabilité des diverses activités.

Des registres détaillés permettent au producteur d'évaluer rapidement les activités qui sont bénéfiques et d'adopter de nouvelles technologies.

Ces gestionnaires ont des techniques de marketing très bien développées. Les capacités varient entre les divers secteurs puisque la fonction de marketing n'est pas nécessaire pour ceux qui sont caractérisés par des Offices de commercialisation. Dans ce dernier cas, les gestionnaires de haut niveau sont efficaces à maintenir des coûts de production très faibles. Cependant, les capacités de marketing chez ces gestionnaires semblent servir à générer plus de valeur ajoutée aux produits de la ferme et ainsi obtenir de meilleurs prix.

Les gestionnaires de haut niveau ont des réseaux personnels de collecte d'informations qu'ils entretiennent activement. Ces réseaux leur permettent d'avoir accès à de l'information utile et au moment opportun sur une multitude de sujets.

Les gestionnaires de haut niveau ont de fortes capacités analytiques qui leur permettent une bonne évaluation de nouvelles activités ou projets. Ces habiletés permettent aux gestionnaires de s'assurer de prendre la meilleure décision étant donné l'information disponible. Dans le cas où ces gestionnaires n'utilisent pas formellement de techniques analytiques (budgets partiels, etc...), de bonnes connaissances de l'industrie et une excellente intuition servent souvent de substituts (ou encore de compléments) à ces dernières.

Ces gestionnaires tentent de diversifier leurs opérations afin de réduire les fluctuations de revenus. La diversification peut se faire par l'addition de nouvelles activités complémentaires à celles déjà existantes ou encore des activités qui viennent combler les périodes creuses.

La réaction et l'adaptation rapide aux conditions du marché sont des éléments déterminants de la capacité des gestionnaires de haut niveau de générer de bons revenus. L'orientation de la production vers des activités plus profitables peut servir d'indicateurs à la capacité de gestion.

Ces gestionnaires ont souvent la capacité de reconnaître les opportunités qui ont un bon potentiel de profits. Cette qualité est très subtile mais peut avoir un effet considérable sur la génération de profits élevés.

Les habiletés interpersonnelles et de négociations caractérisent les gestionnaires de haut niveau et ils s'en servent à tous les jours. Ces habiletés leur assurent que les coûts de production les plus bas sont atteints et que des ententes favorables leur sont possibles.

Les gestionnaires de haut niveau semblent être plus efficaces que les deux autres groupes dans la gestion des ressources humaines, mais il n'y a pas de différences entre ces groupes quant aux capacités intrinsèques de gérer des personnes tel que reporté par la méthodologie du test de l'Inventaire des styles de vie d'analyser le caractère. Cette absence de différence indique donc que cette capacité peut être développée. Les gestionnaires peuvent avoir de faibles capacités intrinsèques, mais ils ont fait l'effort de développer des techniques de gestion des ressources humaines qui leur permettent d'augmenter la productivité de leurs employés.

Des études de cas ont été effectuées sur 65 entreprises agricoles canadiennes impliquées dans une variété d'activités. Ces études de cas ont pour buts d'identifier les caractéristiques des entreprises et des producteurs, les types de productions, le niveau d'endettement, la gestion des ressources humaines, la manière dont les nouvelles activités ou projets sont évalués, les stratégies d'affaires et le style de pensées et de comportement. Les objectifs spécifiques sont les suivants:

- Identifier les différences dans les pratiques de gestion des producteurs qui opèrent des entreprises à forte et à faibles marges de profits;***
- Identifier les pratiques de gestion qui mènent à la prise de décisions efficaces et qui génèrent de bons revenus.***