

S'établir en horticulture



Série d'articles sur
l'établissement

Décembre 2009



André Carrier, agronome, M. Sc.
Conseiller en horticulture
MAPAQ—Chaudière-Appalaches

Table des matières

1.	Les conseils de base	3
2.	Avez-vous un plan d'établissement?	5
3.	Un préalable : la formation!	7
4.	Un site de qualité SVP!	9
5.	Le marché	11
6.	Les investissements en bâtiments, machinerie et équipements.....	13
7.	La planification du travail est essentielle au succès!.....	15
8.	Produire plus sur moins grand!	17
9.	Le potentiel des légumes de serre	20
10.	Biologique ou conventionnel?.....	23
11.	L'agrotourisme fait partie des options!	25
12.	Un champ bien préparé, un gage de succès!.....	28
13.	Légumes biologiques en serre : des conseils pour réussir.....	31
14.	Dix bons trucs pour un kiosque rentable!	34
15.	Pour bien démarrer en production bio!	37
16.	L'irrigation, un bon investissement!	40
17.	Comment passer à travers les mauvaises années?	43
18.	Il faut savoir compter!.....	46
19.	Les services-conseils: des incontournables.....	48

S'établir en horticulture...

Les conseils de base

**André Carrier, agronome, M.Sc.
Conseiller régional en horticulture**

L'horticulture ne cesse d'intéresser! Avant même de débuter, plusieurs se voient déjà dans leur vignoble ou dans leurs serres en train de récolter les fruits de leur labeur! Il est possible de réussir en horticulture, mais certaines conditions doivent être respectées afin que la future entreprise devienne prospère et durable.

CONSEILS DE BASE

Plusieurs personnes pensent à des projets horticoles, mais n'ont aucune formation pertinente. La première étape à franchir est là. Il existe de multiples possibilités pour se former; il faut absolument prendre du temps pour cela! Pour ceux et celles qui n'ont pas encore acheté de terre, il faut penser que les sites proches des villes offrent plus de possibilités que les sites qui en sont éloignés, même s'ils coûtent plus chers.

Les sols qui conviennent bien à l'horticulture doivent être en général assez légers et bien drainés. Sur ce point, beaucoup de gens sont trop pressés de faire des plantations. Par exemple, sur une terre qui a été un peu négligée, on devrait prendre une ou deux années pour procéder aux diverses améliorations foncières nécessaires comme le drainage, le nivellement, le contrôle des mauvaises herbes vivaces, etc. Il ne faut pas oublier de considérer la protection contre les vents et une couverture de neige adéquate.

Un minimum d'équipements adéquats et pertinents est nécessaire afin que le travail puisse s'effectuer en temps et comme il faut. La disponibilité de la main-d'oeuvre constitue de plus en plus un enjeu important. Vous ne pourrez tout faire seul. D'autre part, compte tenu de notre climat, l'irrigation s'avère une obligation.

Il faut savoir s'entourer de conseillers compétents. Cela vous évitera beaucoup d'erreurs et vous avancerez beaucoup plus vite! Vous pouvez adhérer à un club d'encadrement technique en horticulture. Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) offre toujours, par l'entremise du Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches, des aides financières pour celles et ceux qui veulent avoir recours à des ressources compétentes. Il y a aussi le Ministère et le secteur privé (ex.: fournisseurs d'intrants) qui ont des experts pour vous supporter.

Attendez-vous à travailler très fort! Le travail est la marque de commerce de l'agriculture; vous n'y échapperez pas. Il faut aussi être polyvalent afin d'être en mesure d'exécuter toutes les étapes requises, de la mise en terre jusqu'à la vente des produits. En horticulture, il n'y a pas de plan conjoint ou d'office de mise en marché. Chacun fait lui-même la vente de ses produits. Il faut y être préparé car cela suppose que votre site

risque de devenir un lieu public avec tout ce que cela implique: kiosque, stationnement, toilettes, etc. Vous devez être prêt à «voir du monde» et à échanger avec eux.

Comme ailleurs, l'argent est souvent le nerf de la guerre. Pour convaincre les institutions financières de vous prêter, vous devrez démontrer la pertinence de votre projet et votre capacité à le mener à terme: dotez-vous donc d'un bon plan d'affaires.

TYPE D'ENTREPRISE

Nous avons très peu de grandes exploitations maraîchères dans la région. La plupart de nos entreprises visent une certaine diversification des produits et la vente directe aux consommateurs dans les kiosques à la ferme ou les marchés publics.

CONVENTIONNEL OU BIO?

Il y a de la place pour tout le monde!....en autant que c'est bien fait! Pour le moment, l'attrait de l'agriculture biologique est bien présent en région. Plusieurs projets d'établissement sont en cours. Il est encore possible de viser une rentabilité avec une ferme plus petite qu'en mode conventionnel, ce qui nécessite moins d'investissements. La formule de vente des «paniers de provisions» directement aux familles attire beaucoup de nouveaux horticulteurs. Ce concept des paniers hebdomadaires est mis d'avant par Équiterre et son réseau de l'agriculture soutenue par la communauté (ASC).

DANS QUELLES PRODUCTIONS?

On pourrait en parler longtemps car il y a une foule d'information qui se rapportent à ce sujet. Disons simplement que, dans une entreprise qui vend au détail, c'est un avantage d'offrir plusieurs produits frais. Certaines productions attirent encore davantage la clientèle; c'est le cas des fraises, des framboises, des bleuets et du maïs sucré. Un maraîcher n'est pas obligé de tout faire non plus. Il peut vendre les produits d'un autre collègue et de son côté, lui en vendre qu'il réussit mieux. Il y a aussi des productions en émergence comme le sureau, l'argousier ou les plantes médicinales, mais avant de produire quelque chose, on doit toujours se demander à qui on pourra vendre et à quel prix. En fait, y a-t-il un marché?

C'est certain qu'il y a encore du potentiel à développer en horticulture dans la région. Avec tous les bénéfices qu'ils peuvent amener pour la santé, les fruits et légumes sont bien positionnés pour l'avenir. Cela doit cependant se faire avec des producteurs, compétents et innovateurs, qui aiment leur profession et leurs clients!

Bon succès!

Août 2006

S'établir en horticulture... Avez-vous un plan d'établissement?

**André Carrier, agronome
Conseiller régional en horticulture**

Lorsque les gens viennent me rencontrer pour discuter de leur projet horticole, je remarque qu'ils ont beaucoup d'idées, mais que celles-ci sont souvent pêle-mêle et pas nécessairement réalistes. Or, même si la planification ne vous emballe pas, elle est importante: ce que veulent les gens qui vous supporteront et vous financeront, c'est un plan d'affaires.

Voici les grandes lignes des éléments principaux auxquels vous allez devoir réfléchir pour réaliser votre plan d'affaires.

LES PRODUITS

Naturellement, vous devez vous demander ce que vous voulez produire exactement. Des produits frais, transformés ou bien les deux? Des produits biologiques ou conventionnels? Visez-vous un créneau spécialisé? Vous devez également penser à la disponibilité éventuelle de vos produits, selon les périodes de l'année. Finalement, il faudra prévoir le nombre de produits différents ainsi que le volume de production.

Lorsque toutes ces questions auront trouvé réponse, vous serez probablement en mesure de réfléchir à la mission de votre entreprise.

COMMENT ARRIVER À FAIRE VOS PRODUITS?

À ce chapitre, il faut penser à bien des aspects techniques. En voici quelques-uns:

- ✓ La terre: sa grandeur, son potentiel, ses besoins d'améliorations foncières (drainage, nivellement), son plan d'assolement;
- ✓ L'irrigation: sources d'approvisionnement en eau, aspersion ou goutte-à-goutte;
- ✓ Les méthodes de production: plasticulture, serres, équipements spéciaux;
- ✓ Bâtiments requis: kiosques, entrepôts, remises;
- ✓ Les intrants nécessaires: composts, engrais, produits phytosanitaires;
- ✓ La protection de l'environnement;
- ✓ La main-d'œuvre requise: ressources humaines, réseau de conseillers;
- ✓ L'échéancier: afin de bien situer les diverses étapes dans le temps (ex.: les premiers 5 ans).

LA MISE EN MARCHÉ

En horticulture, vous êtes responsable de votre mise en marché. Selon la taille de votre entreprise, les possibilités diffèrent passablement. Comme c'est souvent le cas, si vous

choisissez de vendre directement aux consommateurs, vous devrez prévoir certaines constructions comme par exemple un kiosque de vente et/ou un magasin, le stationnement et les services indispensables dont l'accès à l'eau potable et aux toilettes ainsi que des tables et des aires de jeux, etc.

Si vous transformez vous-mêmes vos produits, il y a une foule de règles à respecter. Renseignez-vous auprès du Centre québécois d'inspection des aliments et de santé animale. Que vos produits soient frais ou transformés, vous devez penser à votre type d'emballage et de conservation ainsi qu'à la logistique d'entreposage, de livraison, de transport, de lavage et de conditionnement des produits.

Avez-vous également pensé à un plan marketing? Cette démarche ne sera pas de trop puisque vous aurez éventuellement à vous occuper de la promotion et de la publicité de vos produits. Dans bien des cas, une étude de marché s'avère aussi nécessaire.

LE FINANCEMENT

S'établir en horticulture requiert une certaine somme d'argent. C'est pourquoi il vous faut établir un bilan financier personnel; cela simplifiera de beaucoup la tâche de vos conseillers en financement. On vous demandera aussi de budgétier vos premières années d'exploitation. Toutes ces démarches visent à évaluer la rentabilité et la viabilité de votre future entreprise. Les ajustements sur papier sont plus faciles à faire et permettent d'avoir une meilleure vision de ce que sera votre entreprise.

Même si cela n'est pas évident pour tous, il faut passer à travers cet exercice de planification. «Quand on sait où on veut aller, c'est beaucoup plus facile de trouver les meilleures routes!»

Bon succès!

Octobre 2006

S'établir en horticulture... Un préalable: la formation!

**André Carrier, agronome, M.Sc.
Conseiller régional en horticulture**

Même si elle n'est pas un gage assuré de réussite, la formation est décidément un préalable pour quiconque souhaite développer un projet horticole. «Le savoir, c'est le pouvoir!»

Au fil des années, et après 34 ans d'agronomie, je peux vous dire que j'ai rencontré des centaines de personnes qui voulaient démarrer un projet et bâtir une entreprise horticole. Malheureusement, une bonne partie de ces gens n'avait pas de formation pertinente en agriculture. Cela a sans doute contribué à l'échec de plusieurs. À force de faire des erreurs, de prendre de mauvaises décisions, on finit par se fragiliser, voire se décourager. Au contraire, celui ou celle qui sait quoi faire réussit beaucoup mieux à éviter les écueils et à arriver à bon port!

Aujourd'hui, il n'y a pas d'excuses possibles pour ne pas se former; même les «experts» ne cessent de le faire! Les sources d'information sont multiples, faciles d'accès et bon marché. Les maisons d'enseignement se fendent littéralement en quatre pour offrir toutes sortes de cours: petits, moyens, longs, à distance, etc.

PAR OÙ COMMENCER?

Pourquoi vous priver de l'expertise des autres? Je vous suggère de discuter de votre cas avec un conseiller agricole pour qu'il puisse vous aiguiller sur différentes pistes. Internet aussi offre une avenue intéressante. Vous ne savez pas comment cela fonctionne? Inscrivez-vous à un cours! Vous n'avez pas les moyens de vous priver de toute l'information que l'on peut y trouver! Sur Internet comme tel, une manne d'information est disponible. Encore faut-il s'assurer que ce soit adapté à la situation du Québec. Il existe cependant de très bons réseaux d'information québécois. Un des meilleurs demeure Agri-Réseau, que l'on retrouve à l'adresse : www.agrireseau.qc.ca. Il s'agit d'une initiative du MAPAQ, principalement pilotée par des conseillers et conseillères du Ministère. On y retrouve 24 réseaux pour autant de spécialités: **à consulter absolument!** Plusieurs bons livres existent également, mais on doit privilégier ceux qui sont du type «guide de production», car ils sont plus pratiques.

Vous pouvez commencer à vous informer en allant sur le site www.inforoutefpt.org; celui-ci vous donne accès à tout ce qui se fait au Québec, que ce soit de niveau secondaire ou collégial, en ce qui a trait à la formation à distance ou à la formation sur mesure, etc. Vous y retrouvez les commissions scolaires et les collèges de la région. Un autre incontournable est le Collectif régional en formation agricole, dont l'adresse Internet est www.formationagricole.com. Vous y trouverez plusieurs cours d'aspect très pratique, près de chez vous. En matière d'horticulture, nous vous recommandons l'Institut de technologie agricole du MAPAQ, à l'adresse www.ita.qc.ca, de même que le

Centre de formation professionnelle Fierbourg, à l'adresse www.fierbourg.com. Les universités offrent également des cours d'horticulture de divers niveaux.

La formation en classe est toujours intéressante car elle permet l'interaction entre les élèves et le professeur. Autre point majeur complémentaire à la formation: **l'expérience pratique**. Si vous n'en avez pas ou peu, des stages en entreprise et des visites de fermes devraient absolument faire partie de vos projets. Ce sera peut-être déterminant pour vous.

Enfin, comme tout projet requiert du financement, nous vous recommandons vivement de consulter les sites Internet de certains organismes comme La Financière agricole du Québec, à l'adresse suivante: www.fadq.qc.ca. Vous y verrez, entre autres, les diverses possibilités de subventions à l'établissement. Il y a également Financement agricole Canada, que vous pouvez visiter au www.fcc-fac.ca.

Des promoteurs (vous!) bien formés et informés mettent déjà plusieurs bonnes cartes dans leur jeu! Ne passez pas à côté et assurez-vous de posséder le plus d'atouts possible!

Bon succès!

Décembre 2006

S'établir en horticulture... Un site de qualité SVP!

**André Carrier, agronome, M.Sc.
Conseiller régional en horticulture**

Bien sûr, il est possible de faire de l'agriculture presque partout... ou presque. Mais il faut admettre que certains producteurs ont plus de facilité et d'avantages que d'autres, souvent grâce à un bon sol et à un site de production intéressant. Pour les fins de cet article, divisons les critères d'un bon site en 3 catégories: le **sol**, le **climat** et le **marché**.

SOL

En horticulture, il faut souvent travailler sur les sols tôt et tard en saison. On souhaite en général de la hâtività afin d'arriver sur les marchés au moins en même temps que la moyenne. Donc, on préfère les sols plutôt légers qui se drainent bien et qui se réchauffent plus rapidement. Les loams sableux sont dans cette catégorie; tant mieux si leur contenu en matière organique est de 5% et plus!

Par opposition, les sols trop lourds (argileux) sont difficiles à égoutter, se réchauffent plus lentement au printemps, se compactent davantage et ne doivent pas être travaillés humides car il se formera alors des mottes dures qui seront là toute la saison. Avant d'acheter ou de louer une terre, demandez à voir les analyses de sol ou faites-en faire! C'est un bon placement!

Lorsqu'il est nécessaire de faire du drainage souterrain ou de surface, il faut savoir qu'on parle ici d'investissements obligatoires, rentables mais plutôt dispendieux qui peuvent coûter jusqu'à 2500\$/hectare. Il faut aussi regarder quelles sont les autres limitations de cette terre: cela peut être la topographie (relief accidenté), la pierrosité, la faible profondeur du sol. On peut cultiver sur des sols pierreux et accidentés mais cela représentera toujours des risques et des coûts additionnels.

Enfin, si la terre a été quasi abandonnée pendant quelques années, il y aura des coûts supplémentaires pour la remettre en condition de production. Il faut penser aux possibilités d'approvisionnement en eau (ex.: ruisseau, rivière); sinon, il faudra aménager un étang. À l'achat d'une terre, il faut aussi regarder s'il y a un boisé exploitable; c'est toujours un avantage, voire un revenu d'appoint pour le producteur. Quel est l'état de la résidence? Est-ce que les bâtiments sont utilisables?

CLIMAT

Dans une même localité, il y a souvent de bonnes différences de climat entre divers sites, et ce, même sur une même ferme. Est-ce que c'est venteux? Existe-t-il des brise-vent naturels ou faudra-t-il en planter? Le vent enlève des unités thermiques de croissance presque à chaque jour si c'est venteux!

Y a-t-il un bon couvert de neige l'hiver? Cela est très important pour la plupart des plantes vivaces et encore plus pour celles qui sont plus gélives comme la vigne et le bleuet en corymbe. Est-ce que le site est considéré froid ou susceptible de geler? C'est souvent le cas des terres près des rivières, dans les vallées. L'air froid plus lourd que l'air chaud s'y accumule.

Pour la serriculture, en particulier, on recherche un maximum d'ensoleillement (heures de soleil par jour): des données existent à ce sujet. En général, les régions montagneuses sont moins ensoleillées que les plaines. Dans les vallées, certains sites peuvent être brumeux en matinée; cela occasionne une perte d'ensoleillement et peut engendrer des coûts d'énergie additionnels.

Quel est la période sans gel du site? En horticulture, on redoute les gels au plus haut point. Est-ce que la région est propice au développement de gros orages, de tempêtes de grêle, de tornades?

MARCHÉ

Si on souhaite vendre ses produits directement au consommateur, c'est un immense avantage d'être près d'eux c'est-à-dire près des villes. À défaut de cela, on peut aller dans les marchés publics et/ou aménager un ou des kiosques là où il y a de l'action. Toutefois, cela représente encore des coûts de transport, d'installation et de main-d'œuvre supplémentaires.

Dans les faits, plusieurs horticulteurs ou ex-horticulteurs ont acheté des terres moins dispendieuses dans des régions plus éloignées des centres. C'est quand arrive le temps de vendre les produits que l'on se rend compte des efforts et coûts additionnels que cela amène. À l'opposé, les sites trop près des villes subissent eux aussi des contraintes: taxes, urbanisation, cohabitation plus difficile, réglementation, etc. Encore ici, la voie du compromis est la plus logique: être en zone agricole, pas trop loin des centres, le long des routes achalandées.

Enfin, on réalise à quel point le choix du site est primordial. Plus le projet est gros, plus il est important. Et même pour de petites superficies, toutes proportions gardées, les coûts supplémentaires seront tout de même appréciables. Par contre, pour certains, la quiétude des régions plus éloignées n'a pas de prix. Ce qui compte avant tout, c'est d'avoir fait vos choix en toute connaissance des avantages et inconvénients et après tout, vous êtes majeurs et vaccinés!

Bon succès!

Février 2007

S'établir en horticulture...

Le marché!

**André Carrier, agronome, M.Sc.
Conseiller régional en horticulture**

En règle générale, la mise en marché des produits horticoles est sous la responsabilité du producteur. Il y a très peu d'organisations qui s'occupent de la vente comme telle. Puisque les revenus proviennent de la vente des produits, tout doit être mis en oeuvre pour aller chercher les meilleurs profits! Mais avant de se lancer dans une production en particulier, il y a une bonne réflexion à faire.

Tout d'abord, une des questions les plus souvent demandées est: «que puis-je produire pour que ce soit payant?» Il n'est pas évident de répondre à cela. La gamme des produits horticoles est très vaste: fruits (fraise, framboise, bleuet, pomme, etc.), légumes (carotte, laitue, oignon, etc.), fleurs (annuelles, coupées, potées fleuries, etc.), plantes de pépinière (arbres, arbustes, vivaces, etc.), sans oublier le gazon et la pomme de terre! Les produits peuvent être vendus frais, semi-transformés ou transformés. Il faut donc se renseigner adéquatement sur le **contexte commercial** des diverses productions. Divers intervenants peuvent vous aider en ce sens comme les conseillers du MAPAQ, les professionnels des organisations spécialisées, d'autres producteurs, etc. N'hésitez surtout pas à les consulter.

Le milieu horticole en est un où la compétition est habituellement élevée et plusieurs facteurs influencent les prix payés au producteur. Depuis quelques années déjà, on observe une forte tendance vers 2 types d'entreprises pour 2 types de marché. La petite entreprise diversifiée qui vend directement au consommateur (autocueillette, kiosque, marché public) et l'entreprise spécialisée qui vend pour le «marché de masse» à des acheteurs à fort volume (chaînes d'alimentation). L'entreprise de taille moyenne est souvent dans un dilemme: trop grosse pour vendre tout au détail et trop petite pour les acheteurs du marché de masse. Les épiceries locales peuvent être une possibilité mais elles sont limitées dans leurs achats locaux par une politique de fidélité à la chaîne.

Les futurs horticulteurs et horticultrices devraient faire le test des **5 «P» du marketing**:

- ✓ le **positionnement** de l'entreprise et de ses produits;
- ✓ son ou ses **produits**;
- ✓ les **prix** de vente et de revient;
- ✓ la ou les **places** où ils seront distribués;
- ✓ la **promotion** qu'il faudra faire.

Cet exercice vous forcera à aller plus loin dans la réflexion, car chaque «P» est plein de sous-questions importantes. Comme on apprend souvent de ses propres erreurs et de celles des autres, voici quelques exemples qui se sont produits très souvent et qu'il vaut mieux ne pas répéter:

- ✓ penser à produire ce qu'on aime sans trop se demander si le consommateur aimera;
- ✓ se lancer dans une production où il y a déjà des surplus qui font baisser les prix;
- ✓ se lancer dans quelque chose d'original mais pour lequel il manque des maillons importants comme par exemple, des usines de conditionnement ou de transformation;
- ✓ se lancer dans une ou des productions qui sont à la limite de pouvoir être produites par rapport au site et au climat qui y prévaut;
- ✓ démarrer une production sans s'occuper de trouver des débouchés et en chercher seulement lorsque la récolte est prête;
- ✓ choisir des productions qui demandent un niveau élevé d'expertise que l'on n'a pas encore atteint (ex.: productions en serre);
- ✓ produire trop pour le marché local et essayer de vendre les surplus en baissant les prix, sans s'occuper de trouver d'autres débouchés.

Toutes ces situations sont regrettables. Il y aura probablement un marché pour vos produits si vous travaillez bien et que vous établissez une bonne réputation. Un marché prend des années à se développer; c'est un peu comme un enfant qui grandit! Il faut y consacrer du temps; cela n'arrive pas instantanément.

En terminant, disons qu'une tendance se dessine depuis quelques années: **les producteurs doivent se rapprocher des consommateurs**. En ce sens, la vente directe au consommateur d'une gamme de produits intéressants apparaît de plus en plus comme la solution à privilégier. Cela peut se faire à la ferme, sous forme d'autocueillette ou en kiosque, au marché public ou à des endroits bien situés et achalandés.

Bonne réflexion!

Juin 2007

S'établir en horticulture...

Les investissements en bâtiments, machinerie et équipements

**André Carrier, agronome, M.Sc.
Conseiller régional en serriculture**

La production horticole nécessite un minimum d'investissements en termes de bâtiments, machinerie et équipements. Mais ces investissements ne sont pas nécessairement productifs; ils doivent être faits judicieusement. La priorité doit aller à ceux qui sont absolument nécessaires et/ou qui contribuent directement à l'obtention de meilleures récoltes.

Monter sa propre entreprise horticole n'arrive pas du jour au lendemain; cela prend des années. Il faut apprendre à bien maîtriser ses productions et se tailler une place sur les marchés.

La main-d'œuvre coûte cher et dans bien des cas, elle est rare. Si un équipement peut en partie remplacer le travail manuel, il sera d'autant plus rentable. Il faut aussi se faciliter les choses et se donner une qualité de vie; on ne peut travailler comme dans le temps de nos grands-parents. Les superficies sont plus grandes et le travail doit s'effectuer rapidement et en temps.

Quelqu'un qui débute a grand intérêt à regarder du côté des **équipements usagés** qui sont souvent encore en très bon état, et ce, pour bien moins cher. En fait, il est trop facile de s'endetter avec de la machinerie neuve, surtout lorsque l'on débute et que les ressources sont limitées. D'autre part, certains travaux peuvent être donnés à forfait afin d'éviter l'achat d'équipements dispendieux qui ne serviront que quelques jours par année; on pense aussi aux labours, hersages, épandage de lisier/fumier, etc.

MACHINERIE ET ÉQUIPEMENTS

Voici une liste non exhaustive des équipements que l'on peut retrouver sur une ferme horticole: tracteur 4 roues motrices 40-50 HP avec chargeur, petit tracteur 2 roues motrices, VTT, charrue, herses (à ressorts, à disques), semoir à grains, planter, sarcloir, pulvérisateur, pailleuse (fraises), épandeur d'engrais minéraux (à la volée et en bande), gratte, faucheuse/tondeuse, bêcheuse, billonneuse, remorques/trailers, semoir à légumes, équipement pour la plasticulture, camionnette, etc.

IRRIGATION

En ce qui a trait à l'irrigation, celle par aspersion peut coûter 5000\$/ha pour un système usagé avec pompe sur le tracteur. Aussi, il ne faut pas oublier les investissements pour la source d'eau elle même: étangs ou cours d'eau. Quant à l'irrigation goutte-à-goutte, elle peut coûter 2000-3000\$/ha.

BÂTIMENTS

Pour abriter tous ces équipements, il faudra des bâtiments. Une remise sur plancher de ciment coûte de 20-30\$/pied carré. On pourra aussi ajouter une chambre froide, un entrepôt (le cas échéant), un espace pour le lavage et la préparation des légumes, un local ventilé pour l'entreposage des produits phytosanitaires, du prérefroidissement dans certains cas (fraises et framboises), etc.

Si vous êtes producteur biologique, cela prendra un site et des équipements pour faire le compost. Vous aurez peut-être besoin d'une serre (10-15\$/pied carré) et/ou d'un grand tunnel (0,60-1,00\$/pied carré).

Si vous vendez directement aux consommateurs, cela prendra un kiosque de vente (ou plusieurs selon le cas) avec tout ce que cela comporte: aménagement du site, installation des services, signalisation, stationnement, etc.

FINALEMENT

En additionnant tous ces chiffres, on atteint facilement les 100 000-150 000\$ et plus, même avec des équipements usagés. Nous n'avons pas parlé de la terre et de la maison. Il faut aussi penser au crédit à court terme (marge de crédit) pour être en mesure de financer les intrants au début de chaque nouvelle année de production: semences, plants, engrains, combustibles, pesticides, contenants, main-d'œuvre, etc.

En terminant, la réussite d'une entreprise est basée sur la somme des bonnes décisions prises au fur et à mesure de son évolution. Entourez-vous de gens compétents qui sauront vous éclairer et vous supporter en temps et lieu. Personne ne peut arriver à terme en un an ou deux. Cependant, assurez-vous de franchir chaque étape avec succès, en accord avec votre planification et vos objectifs.

Bon succès!

Août 2007

S'établir en horticulture...

La planification du travail est essentielle au succès!

André Carrier, agr., M.Sc.

Conseiller régional en horticulture

Les personnes qui souhaitent démarrer un projet horticole doivent bien évaluer la quantité de travail et les besoins en ressources humaines que cela comporte. Vous ne pourrez pas tout faire seul! Des employés fiables seront nécessaires... personne n'y échappe!

Comme disaient mes parents: «L'agriculture, c'est de l'ouvrage!» Pour ceux et celles qui ne sont pas trop portés vers le travail, alors prière de vous abstenir, car vous serez déçus.

Tout projet horticole doit comporter une analyse des **besoins en main-d'oeuvre**. En horticulture de champ (excluant les serres), les travaux s'étendent de la mi-avril à la mi-novembre, soit presque 30 semaines. La difficulté c'est que les besoins changent de semaine en semaine, et ce, avec un pic lors des récoltes. Pour l'entreprise qui entrepose des légumes tout l'hiver, à ce moment, des employés seront requis pour l'année.

Mais comment évaluer tout cela si on commence dans le métier et qu'on n'a pas d'expérience? Les conseillers horticoles (MAPAQ, clubs, etc..) peuvent vous éclairer dans cette recherche. Il existe aussi des budgets de production au Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ), que l'on nomme «références économiques». Dans chacun de ces budgets, on retrouve des estimés des besoins en main-d'oeuvre pour diverses productions.

À titre d'information générale, voici une liste de travaux qu'on retrouve sur une ferme horticole:

- ✓ Planification et gestion: par les exploitants;
- ✓ Travaux aux champs **avec machinerie** (nécessitant de 1 à 4 personnes): labour, hersage, fertilisation, plantation, sarclage, pulvérisation, paillage, séchage, paillis plastique, etc.;
- ✓ Travaux aux champs **sans machinerie**: plantation, paillage/dépaillage, sarclage, binage, éclaircissement, placement de stolons, tuteurage, attache, ramassage de roches, récolte et préparation pour la vente, taille, etc.;
- ✓ Dépistage et examen des champs (exploitants et clubs), 1 ou 2 fois par semaine;
- ✓ Irrigation: installer les tuyaux, vérifier, surveiller, réparer, ramasser, etc.;
- ✓ Entretien de la machinerie, des équipements et des bâtiments;
- ✓ Travaux reliés à la vente: surveillance, autocueillette, vente au kiosque, gestion de la circulation, prise des commandes et livraison, pose de pancartes pour la circulation et la publicité, etc.;

✓ Travaux spéciaux: comme la construction d'un nouveau bâtiment.

Il est aussi possible de remarquer le **temps de travail requis pour produire un hectare pour diverses productions** dans le tableau ci-joint. Ces budgets des «Références économiques du CRAAQ» sont réalisés à partir d'entreprises performantes et qu'ils n'incluent pas tous les travaux qu'il faut effectuer dans une entreprise qui exploite diverses productions. De plus, il y a les imprévus! Ces derniers sont difficiles à budgérer.

PRODUCTION	ÉTAPE DE CULTURE	HEURES DE TRAVAIL
Brocoli	---	270
Chou-fleur	---	460
Chou vert tardif	---	265
Fraise	1) Préparation 2) Implantation 3) 1 ^{re} année récolte 4) 2 ^e année récolte	1500
Haricot	---	70
Maïs sucré	Incluant vente	194
Poireau entreposé	---	617

L'horticulture réussie en est une de détails et du travail bien fait. Il faut beaucoup de discipline, car les travaux ne peuvent attendre à plus tard au risque d'en payer la note (ex.: un traitement d'insecticide produit en retard amène des pertes de récolte/qualité). Durant le temps des récoltes, il faut travailler 7 jours sur 7. Les traitements phytosanitaires ne sont jamais faits en plein jour. Il faut plutôt réaliser ce travail très tôt en début de journée ou en soirée.

Alors, si vos acheteurs veulent leurs commandes à 9 h, cela veut dire que vous serez très tôt dans les champs avec des employés pour récolter, et ce, beau temps ou mauvais temps!

Comme tout projet horticole requiert des employés, il faut donc s'assurer d'en trouver... ce qui n'est pas toujours évident. Durant la saison estivale, la main-d'œuvre étudiante est disponible, mais en dehors de ces mois, c'est autre chose! À cet effet, les **Centres d'emploi agricole** (CEA) constituent des carrefours de services dans le domaine de la gestion des ressources humaines en agriculture. Affiliés à l'Union des producteurs agricoles, les CEA voient au recrutement, à la sélection et au placement des travailleurs spécialisés ou non, et ce, pour des postes journaliers (occasionnels), saisonniers ou permanents.

Bonne planification!

Octobre 2007

S'établir en horticulture... Produire plus sur moins grand!

**André Carrier, agr. M.Sc.
Conseiller régional en horticulture**

Par définition, l'horticulture est intensive puisque beaucoup de produits sont récoltés par unité de surface. Par exemple, nos meilleurs producteurs en serre récoltent maintenant jusqu'à 60 kilogrammes de tomates par mètre carré; c'est quand même 600 tonnes à l'hectare! Voici donc quelques idées qui pourraient permettre d'augmenter la productivité et la rentabilité de l'entreprise horticole.

D'entrée de jeu, rappelons pourquoi il est important de produire plus intensément. Tout d'abord, si on cultive moins grand, on a moins besoin de grosses machineries qui coûtent cher; de petits équipements feront souvent l'affaire et les gros travaux pourraient être donnés à forfait. Une superficie moindre signifie aussi moins de dépense pour plusieurs autres postes budgétaires: façons culturales, fertilisation, entretien, protection phytosanitaire, etc. Cela laisse aussi plus de latitude pour les rotations des cultures. En culture biologique, les sarclages sont un gros problème; ils sont ainsi diminués. Et, qui dit culture intensive, dit aussi présence plus longue sur les marchés; ceci est un élément très intéressant pour la rentabilité.

Afin de produire plus sur moins grand, divisons les moyens en 2 catégories: ceux qui permettent d'améliorer la productivité comme telle et ceux qui permettent de prolonger la saison.

MOYENS PERMETTANT D'AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ

Tout d'abord, votre site de production doit être à son meilleur. Cela veut dire que le sol doit être bien drainé et que son pH, son pourcentage de matière organique et sa fertilité doivent être à leur niveau optimal. En agriculture biologique, on apportera une attention spéciale à la qualité des composts utilisés.

Plusieurs sites pourraient bénéficier de haies brise-vent. Un site moins venteux signifie plusieurs degrés-jours de plus à la fin de la saison. Donc, des plantes qui fourniront davantage de rendement.

Le choix des meilleurs cultivars est vraiment un point majeur. Il existe d'importantes variations dans le rendement et la qualité des divers cultivars et dans leur résistance aux maladies et aux insectes. Cela fait souvent une grande différence à la fin de l'année. Prenez le temps de bien vous renseigner auprès des pépiniéristes et grainetiers.

L'irrigation est un incontournable. Il s'agit en effet de la meilleure assurance contre le gel (jusqu'à -5°C avec l'irrigation par aspersion) et l'un des plus gros facteurs de rendement puisque les plantes sont constituées de plus de 95% d'eau! Avec les

changements climatiques que nous vivons, l'irrigation doit faire partie du plan d'affaires de tout horticulteur. Dans une exploitation, il faut les deux types d'irrigation, par aspersion et par goutte-à-goutte, puisque chacun a ses justifications selon les diverses situations rencontrées.

La culture sur planches étroites de 1 à 1,5 mètre, qui comportent plusieurs rangs rapprochés passant sous le tracteur, est aussi beaucoup plus logique que la culture en rangs uniques espacés de 90 cm. Donc, beaucoup moins de sarclage en perspective! Si le sol est un peu trop frais et lourd, l'utilisation de billons ou de planches surélevées sera un atout pour une croissance hâtive et pour les rendements.

MOYENS PERMETTANT DE PROLONGER LA SAISON

La culture de la fraise nous donne un excellent exemple des progrès réalisés à ce chapitre au Québec. Il y a quelques années, le temps des fraises durait 3-4 semaines. Maintenant, les fraises québécoises sont disponibles 4 mois, de la mi-juin à la mi-octobre! Comment cela se peut-il? Cela est rendu possible grâce à:

- ✓ l'utilisation de cultivars de différentes maturités (hâtifs, de saison et tardifs);
- ✓ l'utilisation de cultivars à jours neutres ou remontants (fraises d'automne) qui fleurissent peu importe la saison;
- ✓ l'utilisation de bâches flottantes sur la culture; posées tard à l'automne et enlevées à la floraison le printemps suivant;
- ✓ la plantation de divers types de plants (en mottes, à racines nues, «frigo», etc.), à diverses périodes, pour arriver à des moments précis sur les marchés avec des fruits de qualité;
- ✓ la culture sur billons recouverts de plastique, avec irrigation goutte-à-goutte par-dessous.

Certains producteurs essaient même de produire des fraises et des framboises sous grands tunnels de plastique. Nous en sommes encore au stade de l'expérimentation, mais il est certain qu'il y a un avenir pour les grands tunnels en horticulture. Un grand tunnel est, au fond, une serre modique. C'est une structure légère recouverte d'un plastique que l'on retire l'hiver, car elle ne peut pas supporter le poids de la neige. L'investissement est d'environ 1\$ le pied carré. C'est tout de même 40 000\$ l'acre! Les cultures qui y seront pratiquées doivent être payantes. Le but visé par ces grands tunnels est, bien sûr, de prolonger la saison, mais aussi d'améliorer la qualité. À titre d'exemple, la majeure partie des framboises qui nous viennent de la Californie sont produites sous tunnels. Ces structures pourraient, à la limite, comporter un chauffage simple en cas de trop grands froids. C'est l'étape avant la vraie serre chauffée qui, toute équipée, peut coûter entre 15\$ et 20\$ le pied carré.

Si on revient au champ, les semis successifs de quelques variétés permettent d'allonger la saison. L'utilisation de transplants, au lieu d'un semis direct, permettra une récolte plus hâtive ou la culture de plantes qui, autrement, n'auraient pas suffisamment de temps pour pousser à partir d'un semis.

Tel que mentionné précédemment dans l'exemple de la fraise, les billons, les paillis plastique et les bâches sont des outils très valables pour prolonger la saison. Il y a maintenant des paillis biodégradables, davantage acceptables d'un point de vue environnemental. Il y a aussi la possibilité des mini-tunnels plastique. Il s'agit d'arceaux de 125 cm de largeur par environ 50 cm de hauteur, recouverts de plastique. Cela a l'effet d'une mini-serre. Le principal inconvénient de ces structures est le temps qu'il faut pour les surveiller, car s'il fait chaud, il faut les ouvrir puis voir à les refermer par la suite.

En Europe, l'usage de «filets agronomiques» est en train de se répandre. Ces filets transparents sont posés sur des structures légères dans lesquelles on peut entrer avec la machinerie. Parmi les avantages, mentionnons la protection contre la grêle, un climat plus chaud et une restriction en regard des insectes ravageurs qui sont alors empêchés d'entrer. Des essais sont actuellement réalisés au Québec.

Est-il nécessaire de rappeler qu'une chambre froide et/ou un entrepôt permettra aussi d'allonger la saison? Un tel investissement, en permettant d'écouler les produits sur une plus longue période, favorisera une hausse des revenus qui pourra être des plus profitables.

En terminant, disons que nous aurions beaucoup à apprendre des pays européens par rapport à la productivité. Leur tradition ainsi que leur expérience en horticulture sont supérieures aux nôtres. Comme le prix et la rareté des terres agricoles les ont amenés à rechercher une bonne productivité, les gens ont dû être inventifs et profiter au maximum de ce qu'ils avaient. Souvent, on retrouve dans les fermes maraîchères européennes tous les stades de production, du plein champ à la serre de verre. De même, ils ont dû concevoir des machineries et équipements plus petits, adaptés à un genre d'exploitation qui ne couvre souvent que quelques hectares.

Décembre 2007

S'établir en horticulture... Le potentiel du secteur des légumes de serre

**André Carrier, agr. M.Sc.
Conseiller régional en horticulture**

Les cultures en serre continuent de fasciner les gens! Pour plusieurs, il s'agit d'une élégante façon de vaincre les rigueurs de notre climat. Mais qu'en est-il vraiment? Quel est le potentiel de ce secteur au Québec? Quelles sont les tendances?

QUELQUES STATISTIQUES

Le Québec n'est pas un gros joueur sur l'échiquier nord-américain. Nous cultivons un peu moins de 100 hectares (ha) sur les 1100 ha au Canada. La part du lion va à l'Ontario avec 700 ha; la Colombie-Britannique suit avec 260 ha. Les États-Unis exploitent 400 ha de légumes de serre. La surprise, depuis quelques années, c'est le Mexique avec ses 4400 ha dont les 2/3 sont des serres modiques et le 1/3 des serres plus équipées. Leurs produits sont de plus en plus sur nos marchés.

Le Québec exporte peu, alors que l'Ontario et la Colombie-Britannique exportent les 2/3 de ce qu'ils produisent aux États-Unis. La compétition grandissante du Mexique et la valeur de notre dollar sont des sujets chauds ces temps-ci.

LES CULTURES POSSIBLES

La tomate est le légume de serre le plus cultivé au Québec et ailleurs en Amérique du Nord. Toutefois, le marché de la tomate standard «beef» s'essouffle par moment et la tendance est à la diversification des différents types de tomate: sur grappe, cerise, cocktail, raisin, italienne, de toutes les couleurs et types, etc.

Le concombre de serre offre de bonnes possibilités à ceux qui ont de très bons rendements. Là aussi, il y a une tendance pour de nouveaux produits: mini-concombre, concombre américain, etc.

La laitue est une culture assez impressionnante en serre. Certaines entreprises réussissent à faire 16 cultures par année au même endroit! On peut produire divers types de laitue en serre, sauf la pommée... qui ne pomme pas bien en serre. Le marché pour le type «Boston» est presque entièrement occupé par l'entreprise Hydroserre de Mirabel qui est l'une des plus importantes du genre en Amérique du Nord. Il y a encore de belles possibilités pour divers types de laitue en feuilles.

Le poivron de serre est de plus en plus populaire sur le marché et nous n'en produisons presque pas au Québec. Même chose pour l'aubergine. Ces deux cultures demeurent donc des options ouvertes pour nous, mais elles requièrent de très bonnes serres et de l'expertise.

TENDANCES DU MARCHÉ

En gros, 3 qualificatifs s'appliquant aux légumes peuvent résumer la situation: les marchés recherchent des légumes plus petits, plus savoureux et plus pratiques. C'est ce qui explique la multiplication des divers types de tomate, concombre et laitue, et des diverses formes de contenant et de présentation (ex.: «kits»).

HYDROPONIQUE VS BIOLOGIQUE?

Malgré tout ce qui se dit et s'écrit sur le biologique, ces produits ne représentent qu'une faible part du marché pour le moment. Au Québec, 5 ha sur 100 ha sont biologiques, mais la tendance est là et le biologique augmentera sûrement dans les prochaines années.

PEU DE PESTICIDES! LUTTE BIOLOGIQUE SVP!

Que ce soit en production hydroponique ou biologique, peu de pesticides sont utilisés pour combattre les maladies et insectes en serre. La lutte biologique avec des prédateurs et parasites utiles est devenue la norme dans le milieu.

TYPES D'ENTREPRISES

Un peu comme dans d'autres secteurs, on observe de plus en plus deux types d'entreprises:

- ✓ les plus grandes, capables de satisfaire les grandes chaînes d'alimentation;
- ✓ les plus petites, qui font davantage de vente au détail et/ou pour qui la serriculture est un moyen de diversifier l'offre de produits et d'allonger la période de disponibilité.

On s'en doute, les plus grandes entreprises doivent être capables d'une très bonne productivité pour compenser les prix moins élevés qu'au détail. Les chaînes veulent du volume, des prix compétitifs et une présence idéalement 12 mois par année, ce qui force plusieurs gros joueurs à travailler en partenariat avec des entreprises du Sud (ex.: Mexique) capables de fournir des produits pendant l'hiver.

CONSEILS AUX DÉBUTANTS

La culture en serre est quelque chose de tout à fait palpitant! Mais en revanche, il s'agit aussi d'un domaine qui exige de grandes compétences, car on y fait usage d'un niveau de technologie très avancé. Nous pouvons faire une analogie avec les autos: on peut acheter le modèle de base moins cher et moins équipé ou choisir, si on en a les moyens, le modèle luxueux qui regorge de dispositifs spéciaux!

La formation dans ce domaine est absolument nécessaire, de même que l'expérience pratique; par exemple, avoir travaillé dans une entreprise serricole est un avantage. Le suivi technique par des conseillers spécialisés est essentiel à la réussite, et ce, dès le

début d'un projet. Le montage d'un projet serricole suppose des réponses à des questions fondamentales comme:

- / Quel combustible et quel type de chauffage allons-nous utiliser?
- / Les serres sont-elles bien isolées?
- / L'éclairage est-il artificiel ou non?
- / La culture est-elle hydroponique ou biologique?
- / Le calendrier de production est-il court ou plus long?
- / Quelles sont les mesures de protection de l'environnement?
- / Quels sont les types de mise en marché?
- / Etc.

Pour débuter, des serres usagées peuvent très bien faire l'affaire; l'endettement n'en sera que moins élevé. Il faut se rappeler que la culture en serre exige beaucoup de surveillance; une fois qu'elles sont en fonction, il faut être prêt à réagir rapidement à diverses situations (ex.: orages, vents, chaleur, froid, pannes de courant, etc.).

Nous avons de bonnes entreprises serricoles rentables au Québec et l'avenir pour les produits de serre s'annonce très intéressant! Mais cela demeure tout de même exigeant et demande beaucoup de compétence. La variété, la saveur, les aspects pratiques des produits de même que le mouvement actuel vers l'achat local sont des atouts qu'il nous faut exploiter! N'hésitez pas à consulter les experts (MAPAQ, clubs, consultants, etc.) qui sont là pour vous aider.

Bon succès!

Février 2008

S'établir en horticulture... Biologique ou conventionnel?

André Carrier, agr. M.Sc.
Conseiller régional en horticulture

Si vous projetez de vous établir en horticulture (ou de monter un projet), la question du **mode de production** devient de plus en plus pertinente avec le temps, car le prix des produits conventionnels a tendance à stagner et la popularité des produits biologiques continue de s'accroître. Du pour, du contre... quelques éléments pour éclairer vos choix.

QUELQUES CHIFFRES

Alors que le nombre de fermes diminue, c'est la tendance opposée au niveau de l'agriculture biologique. En effet, en 5 ans, soit de 2001 à 2006, le nombre de fermes biologiques certifiées au Canada a augmenté de 60% pour atteindre 3500. Ceci dit, moins de 3% des fermes du Québec sont certifiées biologiques.

Le secteur de l'horticulture biologique est considéré comme le pionnier du développement de l'agriculture biologique ici; il se développe progressivement. On compte environ 250 fermes horticoles biologiques certifiées au Québec qui produisent fruits et petits fruits, fines herbes, légumes de champ et de serre ainsi que plantes médicinales.

QUEL EST VOTRE DEGRÉ DE CONVICTION?

Le secteur biologique est souvent considéré, car les prix de vente obtenus peuvent être plus élevés et il s'agit d'une «opportunité de marché». Ce sont de bonnes raisons... mais jusqu'à preuve du contraire, **les meilleurs producteurs biologiques sont ceux qui le font par conviction**. Ils ne décrocheront pas, même si certains problèmes sont plus difficiles à résoudre en mode biologique. Ils chercheront d'autres solutions compatibles. Ce sont ces entreprises qui passent le mieux l'épreuve du temps.

LES POUR...

- ✓ Les tendances du marché et les prix supérieurs;
- ✓ Certains modes de mise en marché avantageux, ex.: Pour 2008, 111 fermes fourniront 33 000 citoyens via les paniers ASC (agriculture soutenue par la communauté) – pour plus d'information, consulter le site Internet <http://www.equiterre.org/index.php>
- ✓ Possible d'être rentable sur une plus petite surface;
- ✓ Très satisfaisant pour l'aspect environnemental;
- ✓ Moins de dépendance envers les intrants externes (ex.: engrais, pesticides);

- ✓ Favorise les bonnes pratiques agricoles et la vie du sol;
- ✓ Privilégie la santé des travailleurs (peu ou pas d'exposition aux pesticides).

LES CONTRE...

- ✓ Moins de support technique, de connaissances et de recherche;
- ✓ Secteur peu structuré, sous financé;
- ✓ Rendements pas toujours aussi élevés qu'en agriculture conventionnelle;
- ✓ Pas encore de solutions à tous les problèmes...
- ✓ Plus complexe dans certaines cultures (ex.: petits fruits, pommes...) à cause d'insectes ou de maladies plus difficiles à contrôler;
- ✓ «Système de production» plus lent en général, basé sur la prévention et les bonnes pratiques;
- ✓ Moins de choix dans les intrants et plus grande difficulté d'approvisionnement;
- ✓ Plus difficile d'équilibrer les programmes de fertilisation;
- ✓ Coûts de main-d'œuvre plus élevés (ex.: sarclages, applications d'engrais/compost).

VOTRE CHOIX

Biologique ou conventionnel, les facteurs qui comptent vraiment le plus sont **les mêmes**: formation, expérience pratique pertinente, bonne planification réaliste de votre projet et aspects financiers avec solutions.

Les causes d'échec les plus fréquentes sont reliées à ces points. On peut avoir un idéal, des rêves, mais ils doivent se concrétiser de façon réaliste. Trop de gens ne savent pas dans quoi ils s'embarquent et manquent de tout (formation, expérience, contacts, argent, etc.)

Ceci dit, la profession d'agriculteur est ce qui existe de plus beau et de satisfaisant pour celles et ceux qui ont la **vocation** et qui mettent toutes les chances de leur côté.

Bon succès!

Avril 2008

S'établir en horticulture... L'agrotourisme fait partie des options!

**André Carrier, agr. M.Sc.
Conseiller régional en horticulture**

L'accès aux marchés traditionnels (ex: épiceries) n'est pas chose facile, mais d'autres options prometteuses peuvent être envisagées. Si vous projetez de vendre vos produits à la ferme, pourquoi ne pas évaluer la possibilité de garder vos clients plus longtemps en les divertissant et en leur apprenant des choses? Il y a beaucoup de potentiel à développer dans cette voie que, de plus en plus de producteurs canadiens et américains, adoptent.

Les gens ont de moins en moins de liens directs avec l'agriculture et avec celles et ceux qui la font. Comme les familles agricoles ne représentent plus qu'une part de 1 à 2% de la population en général, cette situation ouvre la voie à de nouvelles possibilités dont l'agrotourisme et cela peut devenir très rentable.

Au retour du congrès de la «North American Farmers' Direct Marketing Association» (NAFDMA) en février dernier, j'ai davantage réalisé le potentiel que l'on peut exploiter ici au Québec à ce niveau. En traduction libre, NAFDMA veut dire «Association nord-américaine des producteurs agricoles qui font de la mise en marché directe». Le congrès avait lieu au Wisconsin et rassemblait pas moins de 1000 personnes, principalement des États-Unis et un peu du Canada.

Je peux vous certifier y avoir rencontré des producteurs et productrices dont la ferme est très rentable; petite, moyenne ou grande. Pour plusieurs la relève est déjà assurée, et ce, même si les enfants sont encore des adolescents.

Les citadins américains semblent avides de connaître davantage l'agriculture et celles et ceux qui la font. Ils ne veulent pas qu'acheter des produits frais et/ou transformés, mais veulent aussi apprendre et s'amuser sur la ferme.

À partir de là, il n'y a de limite que notre imagination!

Voici, un peu pour s'amuser, une liste d'activités qu'il est possible d'organiser à la ferme:

- ✓ kiosque, magasin de produits frais et transformés
- ✓ espace pour un café/restaurant qui permet aux gens de manger sur place des produits que vous faites. Certains ont même un vrai restaurant de produits locaux, et des artistes invités!
- ✓ dégustations organisées, démonstrations culinaires
- ✓ labyrinthe de maïs ou autre (balles de foin, clôtures, et autres)
- ✓ mini ferme avec toutes sortes d'animaux
- ✓ trucs pour faire jouer les animaux de la mini ferme (ex: passerelle pour chèvres)

- ✓ promenades de chevaux ou de poneys
- ✓ promenades en voitures à cheval, en carriole l'hiver, avec un vieux tracteur, avec un petit train et autres
- ✓ musée ou exposition d'instruments agricoles (ex: anciennes machineries et démonstrations)
- ✓ divers kiosques éducatifs sur une foule de sujets: les abeilles et le miel, les vaches et le lait, les moutons et la laine et autres
- ✓ exploitation des vieilles bâtisses agricoles et des anciens équipements
- ✓ -faire les foins à l'ancienne...les gens peuvent monter à bord d'un voyage de foin «lousse»!
- ✓ offrir l'espace de la ferme pour la tenue de divers événements qui rassemblent beaucoup de gens (ex: exposition de vieilles autos)
- ✓ tenue de divers concours et expositions
- ✓ sorties d'écoliers ou de garderies...jeux, volet pédagogique, et autres
- ✓ jeux et activités pour enfants (ex: petites maisons, théâtre de marionnettes, répliques d'autos, de tracteurs, carrousel)
- ✓ tunnel de vignes grimpantes
- ✓ levées de montgolfières
- ✓ journée sur les avions miniatures...
- ✓ canons à citrouilles!
- ✓ courses de cochons!
- ✓ tire de chevaux ou de tracteurs
- ✓ potager de démonstration du type: «Arrachez vous-même vos patates! »
- ✓ étangs pour poissons avec pont
- ✓ et bien d'autres

ÇA VOUS INTÉRESSE?

Évidemment qu'un projet en agrotourisme, ça se planifie. L'improvisation n'a pas sa place car si les visiteurs n'aiment pas, vous n'irez pas loin; tandis que s'ils aiment ça, ils reviendront et le diront à d'autres!

Une telle aventure est exigeante. Votre ferme devient en quelque sorte comme un commerce. Il faut aimer le public et être prêt à opérer 7 jours sur 7. Vous devrez gérer du personnel et avoir des installations adéquates.

Pour en apprendre et récolter des idées pour un tel projet, rien de tel que de visiter d'autres producteurs qui ont de belles installations et qui ont du succès. Consultez le calendrier des activités pour en savoir plus sur le voyage en agrotourisme pour Chaudière-Appalaches dans la région de la Mauricie.

Je reviens sur la North American Farmers'Direct Marketing Association; seulement en assistant à un de leur congrès, vous récolterez des centaines d'idées et aurez des dizaines de contacts! Allez voir sur leur site internet au www.nafdma.com. Le prochain congrès aura lieu en Géorgie (États-Unis) du 1^{er} au 7 février 2009. Au Québec, nous avons aussi plusieurs très belles entreprises qui font de l'agrotourisme en complément de leurs productions. Vous pouvez consulter le site www.agrotourismequebec.com. Il regroupe l'ensemble des producteurs agricoles qui vous ouvrent leurs portes, afin de vous faire découvrir le Québec d'une façon originale, mais surtout authentique.

On ne le dira jamais assez, il faut que l'agriculture se rapproche des consommateurs. On peut leur vendre des produits, mais on peut aussi leur montrer ce que l'on fait, de façon amusante...et payante!

Nous sommes assis sur une véritable mine d'or, exploitons-la!

Août 2008

S'établir en horticulture... Un champ bien préparé, un gage de succès!

**André Carrier, agr. M.Sc.
Conseiller régional en horticulture**

Bien des échecs dans l'implantation d'une culture sont causés par une mauvaise préparation du champ. Le futur horticulteur est souvent pressé d'obtenir des résultats; il est donc prêt à sauter des étapes pour aller plus vite... ou pour économiser. Attention! Il vaut mieux prendre une ou deux années pour corriger les lacunes d'un champ si l'on veut réussir et garder la culture longtemps! Voici comment s'y prendre.

EXAMEN DU CHAMP

Avant d'entreprendre quoi que ce soit, demandez les conseils d'un expert afin de vérifier si le champ en question est approprié pour le type de culture choisi. Voici quelques critères à considérer:

- ✓ Orientation / pente / ensoleillement;
- ✓ Protection contre les vents;
- ✓ Abondance du couvert de neige;
- ✓ Drainage et égouttement;
- ✓ Écoulement de l'air;
- ✓ Topographie;
- ✓ Degré de pierrosité;
- ✓ Type de sol (lourd ou léger);
- ✓ Antécédents (résidus d'herbicides, maladies incurables, etc.);
- ✓ Types de mauvaises herbes présentes.

DESTRUCTION DES MAUVAISES HERBES

À moins d'être en présence d'une belle prairie propre, il faut généralement se débarrasser du couvert végétal présent, et ce, avant de faire des travaux de drainage et de nivellement. Autrement, il sera difficile de détruire ces mauvaises herbes bouleversées et renversées par la pelle mécanique ou la gratte.

Les méthodes varient beaucoup selon l'utilisation d'herbicides ou non:

- ✓ Avec herbicides (ex.: glyphosate): appliquez le produit sur de jeunes plantes en croissance active et suivez les recommandations sur l'étiquette;
- ✓ Sans herbicides: jachère longue (sol nu) avec ou sans engrains verts successifs: passez le rotoculteur (2 à 4 fois) lors des périodes de jachère, l'idée étant d'épuiser et de faire sécher les rhizomes.

ÉLIMINATION D'INSECTES NUISIBLES

Lors de remises en culture de vieilles prairies, on observe souvent des populations élevées de vers blancs (hannetons) et de taupins (vers fil de fer), qui peuvent causer d'importants dommages aux cultures suivantes. Les années de préparation permettent de les détruire en bonne partie.

DRAINAGE ET ÉGOUTTEMENT

Aucune culture horticole n'aime les sols mal drainés. Avec votre conseiller, vous devez évaluer quels travaux de drainage sont requis, par exemple:

- ✓ Des drains souterrains;
- ✓ L'égouttement de surface (planches, rigoles, etc.);
- ✓ Le creusage des fossés en périphérie pour abaisser la nappe d'eau et permettre l'évacuation de l'excédent.

Dans certaines cultures comme le bleuet ou la framboise, il est même recommandé de confectionner des billons surélevés permanents (20-30 centimètres de hauteur) afin d'éviter certaines maladies des racines favorisées par un mauvais drainage, comme le Phytophthora dans les fraises et les framboises.

ANALYSE DE SOL

Pour déterminer quels correctifs doivent être apportés au pH et à la fertilité, il faut procéder à une **analyse de sol**. Le sol échantillonné doit être représentatif du champ et pris sur l'épaisseur du labour (15-20 cm).

Pour une première analyse, il importe de demander le pourcentage de matière organique ainsi que les éléments mineurs (bore, zinc, cuivre, fer et manganèse), en plus des données conventionnelles (pH, phosphore, potassium, calcium, capacité d'échange cationique, pourcentage de saturation en bases, etc.)

La correction du pH avec de la chaux (ou de la chaux magnésienne, selon les besoins) doit être faite **avant l'implantation de la culture principale**. C'est la même chose pour une correction de base de la fertilité générale avec des fumiers, des composts et/ou des engrains minéraux. Les quantités requises lors de l'implantation de la culture principale seront alors moins grandes. À noter que le bleuet préfère les sols acides, donc pas besoin de chaux dans ce cas.

CHOIX DES CULTURES LORS DES ANNÉES DE PRÉPARATION

Très souvent, il est utile de travailler avec des cultures qui poussent vite et que l'on peut enfouir (engrais verts). Cela laisse du temps pour les périodes sans culture (jachère) où l'on peut travailler le sol et enrayer les mauvaises herbes qui pousseront.

Il faut se rappeler qu'on ne doit jamais laisser les sols à découvert, spécialement au cours de l'hiver. Voici des exemples de culture: avoine, avoine et pois, moutarde blanche, radis huileux, trèfle annuel, millet japonais, sarrasin, etc. (les deux dernières cultures ne sont pas adéquates comme couvre-sol à l'hiver. car ils gèlent très facilement).

Pour deux années de préparation, voici un scénario possible:

Année 1: Le sarrasin sera enfoui en juillet; ensuite, le travail du sol diminuera la prolifération des mauvaises herbes. Il faudra planter, avant la mi-août, un mélange de millet et de trèfle avec une avoine comme plante-abri.

Année 2: L'avoine sera détruite par l'hiver, mais le mélange de millet et de trèfle sera implanté; une ou deux coupes de foin pourront être faites. Il faudra laisser le regain à enfouir comme engrais vert.

Mais les scénarios sont multiples. L'idée est d'implanter des cultures pour améliorer le sol **avant l'implantation** de la culture principale. Entre-temps, cela permet d'effectuer toutes les autres corrections nécessaires au drainage, à l'égouttement, à l'ajustement du pH, à la fertilité et aux apports de matière organique.

En suivant ces conseils, le sol sera prêt pour la culture principale. L'implantation a maintenant d'excellentes chances de réussir, puisque les mauvaises herbes et les insectes sont éliminés, le drainage est adéquat et la fertilité ainsi que le pH sont ajustés. Toutes ces opérations n'auraient pu se faire avec une implantation précipitée de la culture principale.

Bon succès!

Octobre 2008

S'établir en horticulture...

Légumes biologiques en serre: des conseils pour réussir

André Carrier, agr. M.Sc.

Conseiller régional en horticulture

La demande pour les produits biologiques augmente et, si la tendance se maintient, elle devrait continuer de croître encore longtemps. Cela ne veut pas dire que c'est facile pour autant, car la compétition dans le domaine des légumes de serre est féroce! Dans la série de mes articles sur l'établissement en horticulture, voici quelques conseils pour vous aider à réussir.

HYDROPONIQUE OU BIOLOGIQUE?

Depuis 10 ans, la serriculture maraîchère s'est énormément développée en Amérique du Nord, et ce, essentiellement sur la technologie de la culture hydroponique (sans sol). Que l'on soit bio ou hydro, la lutte aux insectes ravageurs s'effectue biologiquement avec des prédateurs et des parasites naturels. Pour les maladies, de plus en plus de fongicides biologiques sont disponibles.

La grande différence entre les deux modes de production demeure qu'en **mode biologique, on cultive dans le sol**. On nourrit le sol, qui ensuite nourrira la plante.

En **hydroponie**, il n'y a pas de sol du tout, seulement une solution nutritive (eau et engrais solubles). Les plantes peuvent y croître directement ou dans un substrat de croissance (ex.: tourbe, bran de scie, fibre de noix de coco et laine de roche).

Donc, sur le marché, les divers produits s'affrontent, mais les consommateurs n'y voient pas tous clair quant aux différents modes de production et aux étiquettes. Pour les produits biologiques, disons que le plus important est qu'ils soient certifiés par une organisation reconnue (ex.: Québec Vrai et Garantie Bio-Écocert).

COMMENT DÉMARRER?

La serriculture demande de gros investissements. Des serres à la fine pointe de la technologie coûtent jusqu'à 300\$ le mètre carré! Alors, la solution la plus logique est souvent de débuter plus modestement avec des serres et de l'équipement usagés.

La superficie de départ ne devrait pas dépasser 1000 mètres carrés. Les serres doivent être raisonnablement équipées afin de répondre aux **exigences climatiques** minimales des cultures prévues.

Mais les serres ressemblent beaucoup aux autos...on peut acheter une BMW tout équipée ou une petite économique usagée! Sans oublier qu'une serre qui doit produire l'hiver a besoin de beaucoup plus d'équipement (chauffage, éclairage et gaz carbonique) qu'une autre qui produit l'été seulement.

Un débutant devrait commencer avec des serres moins dispendieuses, qui produiront dans la période où c'est plus facile et où les coûts sont moins élevés (ex.: mai à octobre).

LE SOL EST LE CAPITAL PRODUCTIF!

Il faut porter une très grande attention au **type de sol** qu'il y aura dans la serre; s'il n'est pas satisfaisant, on peut s'en bâtir un! Les sols lourds et mal drainés sont à éviter!

Pour que les processus biologiques fonctionnent bien et rapidement, le sol doit être léger (ex.: sablonneux), aéré et bien drainé.

LE COMPOST: L'ENGRAIS PRINCIPAL

Vous devrez également apprendre à faire du bon compost selon les règles de l'art, ce qui représente tout de même un défi! Toutefois, le compost ne correspond pas toujours exactement aux besoins des cultures (ex.: tomate, concombre et poivron) et il faudra équilibrer le tout avec d'autres engrains organiques (ex.: farine de plume) ou des minéraux naturels (ex.: sulfate de potassium).

LES CULTURES POSSIBLES

Les cultures classiques sont la tomate et le concombre, mais presque tout est possible pour les plantes qui aiment bien la chaleur (ex.: poivron, aubergine et courge). En ce qui a trait aux plantes de climat plus frais et de cycle court (ex.: laitue, épinard et radis), on peut les produire en évitant la période la plus chaude de l'été.

Pour la vente au détail, la **diversité** des formes, des couleurs et des tailles est très importante.

ET LES ROTATIONS...

Même s'il s'agit d'un principe de base, il n'est pas évident de faire des rotations en serre. Les serres sont chères et doivent se rentabiliser avec des productions payantes pour lesquelles il y a du marché.

Lorsque c'est possible de les utiliser, les engrains verts d'hiver (ex.: seigle) créent une certaine diversité, mais les problèmes seront, tôt ou tard, au rendez-vous. À titre d'exemple, la tomate doit être greffée sur un porte-greffe résistant aux maladies des racines.

LE CONTRÔLE DU CLIMAT

On ne peut demander le maximum d'une plante si elle n'est pas dans un environnement favorable. Pour cela, il faut contrôler la température et l'humidité par le chauffage et la ventilation.

Il n'est pas nécessaire de débuter avec un super ordinateur de contrôle climatique. Au minimum, il faut détenir des thermostats programmables reliés au chauffage et à la ventilation. Par un meilleur contrôle climatique, on peut prévenir bien des maladies.

LES SERRES: COMPLÉMENTAIRES AUX CULTURES EN CHAMP

En effet, les serres permettent de produire les transplants nécessaires à plusieurs primeurs et productions (ex.: tomate, poivron, concombre, aubergine, chou-fleur et brocoli) et permettent aussi d'allonger la saison de vente (au début et à la fin).

UN BEAU PROJET À PLANIFIER

La serriculture est compliquée... mais très emballante! Les types de serres sont très diversifiés et polyvalents. Plus qu'ailleurs encore, la formation et l'expérience pratique sont des atouts incontournables.

Tout projet demande une **solide planification** appuyée sur des aspects pratiques. Consultez les experts! Ils sauront vous guider dans votre projet.

Bon succès!

Novembre 2008

S'établir en horticulture

Dix bons trucs pour un kiosque rentable!

André Carrier, agr. M.Sc.
Conseiller régional en horticulture

La vente directe aux consommateurs gagne en popularité, tout comme les kiosques à la ferme, qui sont de plus en plus nombreux et attrayants! Voici donc 10 façons d'améliorer la rentabilité de votre kiosque. Vous le verrez: il y a beaucoup plus que l'apparence du stand qui pèse dans la balance!

D'entrée de jeu, disons qu'une entreprise qui réussit, c'est comme une bonne recette: cela prend les bons ingrédients et les bonnes quantités! Heureusement, il existe plusieurs recettes, ce qui permet des styles diversifiés qui agrémentent le plaisir des consommateurs!

Voyons donc la recette gagnante pour rentabiliser votre kiosque.

① Optez pour un emplacement achalandé

S'il y a un point qui fait l'unanimité, c'est bien celui-ci. L'achalandage est un facteur clé dans le succès de votre kiosque ou dans son échec. Soyez visibles grâce à de belles enseignes qui attirent l'attention des visiteurs.

② Facilitez la vie des clients

De nos jours, les clients ont l'embarras du choix et la tenue générale des commerces s'est beaucoup améliorée. Pour attirer la clientèle chez vous, faites en sorte que sa visite soit la plus agréable possible.

Prévoyez des entrées et des sorties sécuritaires et assurez-vous que vos clients peuvent se stationner et circuler facilement. Les visiteurs apprécient grandement l'accès à des toilettes, à de l'eau potable, à un endroit pour se laver les mains, à des zones d'ombre et à des aires de jeux pour les enfants. Votre clientèle gardera ainsi un bon souvenir de son passage à votre ferme.

③ Offrez à votre clientèle des produits variés et de qualité

Pas de produits de qualité? Pas de succès possible! Proposez plusieurs variétés d'un même aliment, notamment des sortes de tomates aux formes et aux couleurs diversifiées. Variez aussi les espèces d'aliments offertes et disposez-les de façon à tirer profit des contrastes de couleurs.

De beaux étalages bien remplis et des produits dérivés pouvant aider la vente des produits principaux: voilà qui donnera du «punch» à votre kiosque!

④ Pensez propreté

Un commerce propre et chaleureux, c'est rassurant et invitant! En quelque sorte, c'est une publicité permanente qui attire la clientèle et qui fait jaser! Vous devez donc tirer profit des atouts dont vous disposez, notamment en préservant le cachet rural de vos installations (ex.: vieux bâtiments, silo, remise, ancienne maison, etc.).

La salubrité et l'innocuité préoccupent beaucoup la clientèle: mettez tout en oeuvre pour assurer la qualité irréprochable de vos produits. Veillez aussi à ce que vos employés soient habillés proprement et qu'ils respectent les normes d'hygiène.

Tout doit être propre et sentir bon, y compris les toilettes! Pensez également à vider les poubelles régulièrement. Ce sont de petits gestes qui peuvent faire toute la différence!

⑤ Entretenez des relations humaines de qualité

Ne sous-estimez jamais l'importance de tisser des relations de qualité avec les clients. Bien des gens pardonneront certaines lacunes s'ils sont bien traités chez vous! Le client doit se sentir accueilli et écouté par votre personnel, ce dernier devant aussi gérer les plaintes avec efficacité. Le «chialage» est banni et l'enthousiasme est de rigueur!

Dans un monde de plus en plus impersonnel, il y a de la place pour des relations chaleureuses et cordiales. Pensez-y!

⑥ Faites de votre ferme un endroit agréable et divertissant

Une ferme divertissante et enrichissante permet de garder le client sur place plus longtemps. Ainsi, il est possible que vos visiteurs dépensent davantage...tout en s'amusant!

Évaluez si le créneau de l'agrotourisme vous convient. Avis aux personnes ingénieuses: il y a là beaucoup de potentiel à exploiter, notamment dans les volets éducatif et social.

Les jeunes familles apprécient les activités distrayantes et amusantes, mais elles doivent être très sécuritaires, bien encadrées, agréables et de bon goût.

⑦ Misez sur la compétence, la persévérence et l'honnêteté

D'abord, faites ressortir l'image du producteur compétent et maître de sa profession que vous êtes.

Et pourquoi démontrer sa persévérence? Tout simplement parce qu'il en faut beaucoup et que cela doit être perçu! Si vous êtes producteur depuis 25 ans, dites-le!

Les agriculteurs comptent parmi les gens en qui la population a le plus confiance: préservez cette réputation en demeurant honnête et intègre. Pour durer, un commerce doit être géré avec honnêteté et avec l'appui d'employés qui véhiculent les valeurs de l'entreprise.

⑧ Sachez vous vendre et vous renouveler

La promotion est souvent escamotée alors qu'elle est cruciale. De façon générale, il y a encore beaucoup de travail à faire dans ce domaine.

Soyez originaux, visibles et de bon goût afin de vous démarquer, car les gens sont saturés d'information. Trouvez de bonnes idées en lisant, en voyageant ou en visitant des sites Internet. D'ailleurs, vous trouverez une foule de renseignements sur le site de la North American Farmers'Direct Marketing Association (NAFDMA) à l'adresse www.nafdma.com.

S'impliquer dans la communauté est une autre manière de se faire connaître. Surtout, n'oubliez pas d'entretenir la communication avec votre clientèle. Par exemple, si vous organisez un concours où vous utilisez des coupons de participation, demandez à vos clients leur adresse courriel ainsi que leur autorisation, pour transmission ultérieure de documents et de renseignements.

Quant au bouche-à-oreille, il est très efficace, mais il fonctionne mieux lorsque l'on fait de très bons coups qui font jaser (ex.: lancement d'un produit exclusif).

⑨ Fixez le juste prix

Le prix des produits n'est pas le facteur le plus important, mais il est tout de même majeur. Ne le fixez ni trop bas, ni trop haut: il faut trouver le juste prix pour le bon produit! Rappelez-vous que vous pouvez vendre différentes qualités de produits à divers coûts.

Par ailleurs, évitez les fluctuations importantes de prix: cela incite les gens à attendre les rabais avant d'acheter et risque de frustrer ceux qui ont payé plus cher.

⑩ Connaissez votre situation et vos besoins

Vous devez prendre les moyens pour bien connaître vos dépenses et vos revenus afin de prendre les bonnes décisions, au bon moment. Quels sont les produits et les services les plus rentables pour vous? Voilà une bonne question à se poser.

Surtout, dotez-vous d'une vision d'entreprise et ajustez-la au fil du temps, en vous évaluant constamment.

Un dernier conseil? Pour obtenir de meilleurs résultats, pensez à faire les choses différemment!

Bon succès!

Février 2009

S'établir en horticulture

Pour bien démarrer en production bio!

**André Carrier, agronome, M. Sc.
Conseiller régional en horticulture**

Pour partir du bon pied en production horticole biologique, rien de tel que d'écouter les conseils de ceux et celles qui sont passés par là! Les écueils à éviter sont nombreux, mais il y a des recettes gagnantes. En voici quelques-unes, inspirées de cas vécus dans la région.

FORMATION ET EXPÉRIENCE

Quitte à se répéter, mentionnons que ces deux ingrédients sont essentiels à la réussite du projet d'établissement. La formation est maintenant très accessible, donc il n'y a aucune excuse de ce côté. Ce n'est pas obligatoire d'obtenir un cours universitaire: il existe d'excellents programmes, tant au niveau secondaire que collégial. Finalement, ce que l'on peut retirer de la formation dépend de la motivation que l'on y porte!

Le complément idéal à la formation est la mise en pratique de celle-ci: un stage ou un emploi sur une bonne ferme a une valeur inestimable. Ainsi, vous pratiquerez votre profession sans avoir à en assumer les risques!

UN PROJET CLAIR

Imaginez-vous en face de votre banquier, en train de négocier votre prêt...comment peut-il avoir confiance en vous si vous ne savez pas trop ce que vous voulez faire et que vous n'avez ni formation, ni expérience?

Voilà pourquoi vous devez savoir exactement où vous voulez aller avant de commencer à investir...vous devez planifier! C'est la démarche de réalisation du plan d'affaires.

DÉFINIR VOTRE MARCHÉ

Les revenus proviennent des ventes et, en horticulture, chacun est responsable de sa mise en marché. Vous êtes, en quelque sorte, en compétition avec le reste de la planète! Le travail réalisé sur vos marchés potentiels sera le plus payant d'entre tous. Il vaut donc la peine de prendre du temps pour explorer différentes possibilités.

Voici quelques conseils de producteurs:

- ✓ N'essayez pas de tout faire ou d'en faire trop en commençant.
- ✓ Vos sols ne sont peut-être pas appropriés pour certaines cultures. Pourquoi s'entêter à les produire? Un collègue producteur peut le faire pour vous.

- ✓ Les légumes conviennent bien pour débuter, car ils permettent un revenu dès la première saison. Cela n'est pas le cas pour d'autres cultures telles que les arbres fruitiers, les petits fruits ainsi que les vivaces comme l'asperge et la rhubarbe.
- ✓ Pour un maraîcher, les serres et les grands tunnels sont des atouts indéniables. Ils permettent d'allonger la saison (début et fin), de se prémunir contre certains risques climatiques et de mieux répartir les revenus. D'autre part, la vente au détail (paniers bios (ASC), kiosques, marchés publics, etc.) est la plus lucrative, mais aussi la plus exigeante en terme de temps consacré. La plupart des producteurs sont d'accord pour dire que la vente est une autre profession que celle d'agriculteur. Il faut aimer les gens et être prêt à leur consacrer du temps.

La vente au gros ou au semi-gros est également accaparante. Les acheteurs ont des exigences et ils disposent déjà de fournisseurs. Vous devrez compléter ce qu'ils ont à offrir ou déplacer quelqu'un. Les principaux critères des acheteurs sont liés à la qualité, au goût, à la régularité de l'approvisionnement, au prix et à l'emballage attrayant.

ATTENTION À L'ENDETTEMENT!

Soyons clairs: vous devrez emprunter...vous serez endettés. Toutefois, il faut que ce soit raisonnable, que cela ne vous étouffe pas et que vous ayez une bonne qualité de vie. L'achat d'une terre est, sans contredit, un investissement majeur, mais il existe d'autres formules comme la location de terres ou de parcelles/champs (ex.: Coopérative La Mauve à Saint-Vallier).

De plus en plus, de jeunes exploitants réussissent à obtenir de bons profits avec peu d'investissements, une bonne productivité sur quelques acres et une mise en marché permettant de bons prix de vente.

Par ailleurs, n'oubliez pas ceci: vous devrez continuer d'investir dans votre entreprise afin de l'améliorer et de la rendre mature (drainage, équipements, bâtiments, etc.), surtout lors des premières années.

Des programmes d'aide existent afin de diminuer le fardeau de l'investissement. Il est très important d'en bénéficier si vous y avez droit! Consacrez du temps à la recherche de ces diverses aides financières, car cela pourrait être très profitable!

RÉSEAU D'EXPERTS À VOTRE SERVICE

Les agriculteurs qui ont réussi ne cessent de le répéter: il faut s'entourer des bonnes personnes-ressources! Elles vous guideront dans leur domaine respectif, le moment venu.

L'adhésion à un club d'encadrement technique, par exemple, représente un investissement très rentable (financé par l'État, en plus). Le fait de pouvoir compter régulièrement sur des conseillers compétents fera progresser votre entreprise plus

rapidement. Des conseillers en gestion vous aideront à prendre les meilleures décisions.

ORGANISATION DU TRAVAIL

À première vue, ce point peut paraître moins évident. Toutefois, l'organisation du travail est souvent une préoccupation majeure pour les exploitants, qui manquent de temps pour tout faire et pour profiter d'une vie personnelle et familiale de qualité. Cela peut devenir une cause importante de stress.

Tous n'ont pas la même capacité de travail, mais la solution réside dans une meilleure organisation du travail. Il faut avoir le réflexe de toujours prioriser les tâches.

La gestion des ressources humaines (employés) est une autre fonction pour laquelle bien des producteurs ne sont pas prêts ou formés. Sachez toutefois qu'il existe des aides et des ressources dans ce domaine.

PRODUIRE BIO?

Il existe de belles possibilités dans le développement de l'horticulture biologique. Les conditions de marché sont bonnes et les consommateurs s'intéressent de plus en plus aux achats locaux. La réussite d'un projet d'établissement en horticulture biologique est accessible! Investissez dans votre propre formation et inspirez-vous de ceux qui sont passés par là.

Bon succès!

Note: Le présent article s'inspire largement des conférences présentées lors d'une journée d'information sur l'horticulture biologique, organisée par la direction régionale de la Chaudière-Appalaches du MAPAQ, le 11 mars dernier. Un merci tout spécial au producteur Antoine Gendreau-Turmel de la Ferme La Coulée Douce (Saint-Antoine-de-Tilly) et à la productrice Michèle Legault de la Ferme du Ruisseau (Pintendre).

Avril 2009

S'établir en horticulture

L'irrigation: un bon investissement!

**André Carrier, agronome, M. Sc.
Conseiller régional en horticulture**

Lorsque l'on s'établit en horticulture, on doit prendre les bonnes décisions en fonction de ses capacités financières. Certaines dépenses en équipements peuvent être discutables (ex.: un tracteur trop gros et trop cher), mais d'autres peuvent, sans contredit, être considérées comme un investissement rentable. C'est le cas de l'irrigation en horticulture! Voici pourquoi une ferme horticole devrait être équipée d'un système d'irrigation.

UN CLIMAT IMPRÉVISIBLE

Le sujet des changements climatiques est très populaire... et avec raison! Certaines années, il pleut trop (ex.: 2008) et d'autres, pas assez. Le rendement des cultures peut s'en trouver très affecté. Souvent, les précipitations sont mal réparties dans la saison (ex.: trop à certaines périodes et pas assez par la suite), selon les besoins des cultures.

Pourquoi laisser le sort de ses cultures au hasard de la météo? Il est possible de mieux gérer la situation grâce à l'irrigation. Voilà un facteur de stress de moins pour les exploitants.

Autre point en faveur de l'irrigation (par aspersion, dans ce cas): elle peut servir à protéger les cultures contre le gel. En effet, en démarrant l'irrigation avant d'atteindre 0 °C et en irrigant jusqu'à ce que la température monte à plus de 0 °C, on peut protéger d'un gel jusqu'à -5 °C. Aucune autre méthode n'atteint ces niveaux de protection.

DE MEILLEURS RENDEMENTS

Les fruits et les légumes sont principalement composés d'eau et la plupart des cultures horticoles nécessitent un apport d'eau régulier. Il n'est pas rare d'obtenir, selon les diverses cultures, des rendements de 25 à 50% supérieurs avec l'irrigation. Certaines plantes ont des racines plutôt superficielles (céleri, radis, laitue, oignon, etc.) et peuvent rapidement manquer d'eau dans des sols légers. Lors de la transplantation au champ de jeunes plants, il est primordial que le sol soit suffisamment humide. De plus, à certains stades, la culture souffre rapidement d'un manque d'eau, notamment à la floraison, à la formation des bulbes et au grossissement de fruits.

UNE MEILLEURE QUALITÉ

Il est assez évident qu'une plante bien irriguée aura un meilleur développement, ce qui favorise la qualité du produit.

On peut facilement appliquer des engrais solubles par un système goutte-à-goutte. Cela est plus facile que d'utiliser une machine et les engrais arrivent facilement aux racines grâce à l'eau.

LES ÉLÉMENTS MOINS POSITIFS

Bien sûr, l'irrigation occasionne des tâches de plus à accomplir. On doit notamment installer le ou les systèmes, s'assurer qu'ils fonctionnent bien, les surveiller, les entretenir, les désinstaller et les entreposer.

L'APPROVISIONNEMENT EN EAU

Lors de l'achat de la terre, on devrait porter attention à l'approvisionnement en eau. Est-ce que des cours d'eau traversent la terre? Y a-t-il des sources ou des lieux humides qui pourraient être propices au creusage d'un étang de ferme?

Les systèmes d'irrigation par aspersion nécessitent beaucoup d'eau: ce n'est pas le puits de la maison qui pourra la fournir! Les pompes, actionnées par la prise de force du tracteur, débitent dans les 500 gallons par minute, soit 30 000 gallons à l'heure! Les systèmes goutte-à-goutte peuvent fonctionner sur de bons puits, car ils requièrent beaucoup moins d'eau, soit 10 fois moins que les systèmes par aspersion. De plus, l'eau est localisée au bon endroit, le long des plants.

QUEL SYSTÈME CHOISIR?

Tout d'abord, mentionnons qu'il existe deux grandes catégories de systèmes: par **aspersion** et **goutte-à-goutte**.

Les systèmes **par aspersion** comportent le plus souvent des tuyaux d'aluminium (ex.: longueur de 20 ou 30 pieds avec un diamètre de 3 ou 4 pouces). Une pompe de grand débit est nécessaire pour les faire fonctionner; cette dernière peut être autonome ou actionnée par un tracteur. L'eau est distribuée par des gicleurs («sprinklers») qui tournent sur eux-mêmes et couvrent généralement une soixantaine de pieds de diamètre. Ces systèmes sont assez dispendieux (4000 à 5000 \$ par acre), donc il est très avantageux d'acquérir un système usagé. La pression à la sortie de la pompe tourne autour de 60 à 70 psi. Rappelons que le système par aspersion est le seul qui protège la culture contre le gel.

Les systèmes **goutte-à-goutte** sont à l'opposé, étant plus petits et moins chers (1500 à 2000\$ par acre). L'eau est déposée gentiment près de la culture. Une pompe à essence de 5 H.P. suffit pour irriguer 2 à 3 acres en même temps. Les tubes goutte-à-goutte sont peu dispendieux (220\$ pour un rouleau de 7500 pieds ou environ 0,03\$ du pied) et récupérables après la culture, dans le cas des plus robustes. Toutefois, avec la micro-irrigation, l'eau doit être très bien filtrée, sinon les goutteurs risquent de se boucher. Ces systèmes sont délicats et fonctionnent à basse pression, soit entre 8 et 15 psi (un réducteur de pression est donc requis).

Si l'on exclut la capacité des systèmes par aspersion à combattre le gel, les systèmes goutte-à-goutte comportent plus d'avantages. Le goutte-à-goutte est aussi le seul à être adapté à la plasticulture. En effet, les billons recouverts de plastique sont irrigués et fertilisés par des tuyaux goutte-à-goutte qui passent sous le plastique. Il est plutôt rare d'irriguer des cultures plus extensives comme le maïs ou les pommes de terre, mais dans les endroits très secs, on irrigue même les prairies (ex.: Ouest canadien et centre-sud des États-Unis).

LES COÛTS ET LA RENTABILITÉ

D'entrée de jeu, mentionnons que la rentabilité de l'irrigation est reconnue depuis très longtemps! Prenons l'exemple d'un producteur qui évite un gel de fleurs à 20% sur un acre de fraises (2000 lb X 1\$/lb). Il économise donc 2000\$!

Le système par aspersion neuf peut coûter entre 4000 et 5000 \$ l'acre, ce qui exclut la pompe (ex.: 3000 à 4000 \$ pour une pompe actionnée par le tracteur). Évidemment, le coût à l'acre diminue si l'on s'installe sur plusieurs acres, car l'étang et les équipements sont amortis sur une plus grande superficie. En raison de leurs prix, les systèmes par aspersion usagés sont très intéressants; de toute façon, ils sont conçus pour durer très longtemps.

Le système goutte-à-goutte revient moins cher (1500 à 2000 \$ l'acre) pour la bonne raison que les équipements sont plus petits et conviennent davantage à des superficies plus restreintes. Mais il y a aussi moyen d'avoir de très gros systèmes goutte-à-goutte. Les équipements usagers sont moins avantageux, car toute la tuyauterie est flexible et de plus courte durée.

L'IRRIGATION, UNE PRIORITÉ!

Un candidat sérieux au poste de maraîcher doit placer l'irrigation parmi ses priorités! Même si l'irrigation occasionne du travail supplémentaire, elle permet de diminuer le stress que le producteur vit en raison des conditions climatiques changeantes. Ce n'est pas négligeable! Et, comme le disait une ancienne réclame de café : «Bon jusqu'à la dernière goutte»!

Juin 2009

S'établir en horticulture

Les mauvaises années: comment mieux les traverser?

André Carrier, agronome, M. Sc.
Conseiller régional en horticulture

Pour plusieurs producteurs agricoles, les années 2008 et 2009 n'auront pas été très intéressantes pour diverses raisons, la principale étant la météo! Il existe différents moyens auxquels il faut recourir lorsque cela va moins bien...ou plutôt, AVANT que ça aille mal! Bon nombre de gens ont parfois la critique facile, mais ont-ils toujours raison de protester?

Quiconque s'établit en agriculture doit savoir que les années ne se ressemblent pas toutes: il y en aura de bonnes et de moins bonnes. Certaines productions sont plus risquées, d'autres moins. L'idée est de minimiser le hasard, car l'agriculture n'est pas du «gambling». Au contraire, des outils et des programmes existent et il faut s'en servir. Les bonnes décisions viennent compléter la formule gagnante!

DIVERSIFIER SES CULTURES

La spécialisation a ses avantages, mais en cas de coups durs, il est plus difficile de s'en sortir. C'est beaucoup plus sécuritaire d'éviter de tout mettre ses œufs dans le même panier.

OUTILS DE PRODUCTION

On ne peut contrôler la météo, mais on peut au moins en restreindre les inconvénients. Voici quelques façons d'y arriver:

- ✓ L'**irrigation**, qui protège les cultures contre le gel et la sécheresse.
- ✓ Les **serres**, les **grands tunnels**, les **abris** et les **bâches**: il va de soi que l'on contrôle mieux les cultures qui sont protégées par un toit. De plus, ces structures permettent d'allonger la saison (primeurs et récoltes tardives).
- ✓ Les **alarmes** et les **génératrices**, qui sont utiles aux producteurs en serres, entre autres.
- ✓ Les **brise-vents** et les **clôtures à neige**: pour bien des cultures, la protection hivernale par la neige est une bonne garantie de survie lors des mois froids. Les brise-vents permettent aussi de créer des microclimats plus chauds qui donneront de meilleurs rendements dans plusieurs cultures.
- ✓ Le **drainage** et l'**égouttement**: cela peut paraître simpliste, mais il s'agit encore d'un point à améliorer pour plusieurs. Les années pluvieuses comme 2008 et 2009 font ressortir les faiblesses de certains sols. Il en coûte cher de retarder une plantation ou un semis parce que le champ n'est pas assez sec...ou de ne pas pouvoir s'y rendre pour la même raison alors qu'il y aurait des travaux urgents à réaliser (ex.:

traitements phytosanitaires). Également, les sols trop humides génèrent beaucoup d'humidité dans la culture et favorisent plus les maladies que les sols secs.

- ✓ Avoir ce qu'il faut pour réagir rapidement et adéquatement: certains équipements sont indispensables et doivent être priorisés dans un plan d'investissement. Pensons notamment à un bon semoir, à des sarcloirs adéquats (économie de main-d'œuvre), à une chambre froide (conservation et maintien de la qualité des fruits et des légumes), à des équipements performants pour épandre les engrains et les composts et à un pulvérisateur versatile pour les diverses cultures.

CAPACITÉS DE GESTION

Particulièrement lors des mauvaises années, de bonnes décisions doivent être prises, d'où l'importance d'être un **gestionnaire compétent**. Il faut être capable d'analyser adéquatement les situations à l'aide de données réalistes et fiables (cela suppose qu'il faut en obtenir). Certaines dépenses doivent être coupées et des choix plus difficiles doivent être faits; disposer de bonnes données est alors très apprécié!

ASSURANCE-RÉCOLTE

Quoiqu'on en pense, il existe des programmes d'assurance-récolte dans la majorité des productions. Divers types de protection sont offerts (ex.: seulement la grêle ou tous les risques). Certains programmes sont plus coûteux, car le bassin d'adhérents est petit; c'est souvent le cas en horticulture, mais ces programmes existent et peuvent être vraiment utiles. On peut consulter la liste des programmes sur le site Internet de La Financière agricole du Québec au www.fadq.qc.ca.

SÉCURITÉ DU REVENU

Il est faux de dire qu'il n'existe pas de programmes de sécurité du revenu en horticulture. Vous ne pouvez profiter du Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), mais il existe des programmes qui permettent de sécuriser les revenus advenant des années plus difficiles. Voyez les détails au www.fadq.qc.ca.

Agri-stabilité

Une partie de la baisse des revenus est comblée par ce programme. Par exemple, en cas de «catastrophe» (baisse de 30 à 100% de la marge de profit), le programme couvrira 80% de la baisse. Le gouvernement du Canada contribue à ce programme à la hauteur de 60%, comparativement à 40% venant du gouvernement du Québec.

Agri-investissement

Ce programme est basé sur le même principe que l'ancien Compte de stabilisation du revenu net (CSRN), administré par le gouvernement fédéral. Le producteur peut déposer annuellement jusqu'à 1,5% des ventes nettes ajustées (VNA) dans son compte (fonds 1) et les gouvernements contribuent à la même hauteur (fonds 2). Les appuis gouvernementaux proviennent à 60% du fédéral et à 40% du provincial. Lors

des mauvaises années, le producteur peut alors retirer les sommes accumulées dans ces comptes.

SUBVENTIONS

Les gouvernements et autres organismes de développement (ex.: CLD) proposent plusieurs programmes d'aide portant sur différents sujets. Actuellement, de nombreuses publicités font la promotion des programmes de crédits d'impôt à la recherche et au développement. De plus, la relève agricole peut bénéficier de nombreuses formes d'aides, dont la subvention à l'établissement, l'une des plus importantes. Cette aide varie entre 20 000\$ et 40 000\$ par personne, selon le niveau de scolarité atteint (DEP, DEC ou baccalauréat). Il incombe à chacun de s'enquérir de tous les renseignements disponibles et d'en profiter!

MISE EN MARCHÉ ET MANQUES DE PRODUCTION

La plupart des producteurs exercent leur métier parce qu'ils aiment l'agriculture...pas forcément parce qu'ils apprécient la mise en marché. Cependant, il y a beaucoup de travail à faire pour réussir sa mise en marché, ce qui peut s'avérer très payant.

Beaucoup d'argent est perdu en raison du manque de renseignements sur les marchés et d'une mauvaise fixation des prix. Cette information existe et même si elle n'est pas toujours gratuite, elle vaut son pesant d'or (ex.: le service Info-Prix du Conseil québécois de l'horticulture).

D'autre part, si un producteur cumule plusieurs pertes de récoltes et qu'il ne peut combler son marché, il doit considérer l'option de s'approvisionner ailleurs afin de répondre à la demande et de faire en sorte que le client ne le délaisse pas. C'est une situation «temporaire» que vous devez expliquer à votre clientèle, qui comprendra certainement!

EN BREF!

Il faut être conscient que l'agriculture comporte sa part de risques, puisqu'on ne peut en contrôler toutes les variables. Mais les exploitants ont tout de même leur part de responsabilité à assumer. Ceux et celles qui sont **informés, préparés et prévenants** auront toujours une longueur d'avance.

Bon succès!

Août 2009

S'établir en horticulture

Il faut savoir compter!

André Carrier, agronome, M. Sc.
Conseiller régional en horticulture

Les gens ne se lancent pas en horticulture parce qu'ils aiment compter. Toutefois, l'un ne va pas sans l'autre! Personne n'est mieux placé que vous pour mesurer les performances de votre entreprise: il s'agit d'une priorité et le rendement de l'opération est assuré!

Je ne vous enseignerai pas ici l'aspect technique de la comptabilité: ce serait plutôt long et il existe une foule de livres et de cours à ce sujet. Je souhaite plutôt vous démontrer que les bonnes décisions s'appuient sur les données réelles de l'entreprise, donc sur une bonne comptabilité.

Comme vérifier le niveau d'essence du tracteur, la comptabilité doit devenir partie intégrante de votre routine quotidienne.

POURQUOI PRENDRE DES DONNÉES?

Plusieurs avantages découlent de la prise de données. Voici ce qu'elle vous permettra de faire:

- ✓ Mesurer vos performances (rendements, durée des travaux, etc.)
- ✓ Vérifier la progression de votre entreprise, analyser et comparer vos performances avec celles des années précédentes;
- ✓ Connaître vos coûts de production et faciliter la fixation des prix de vente;
- ✓ Évaluer les nouvelles technologies, variétés et productions;
- ✓ Mesurer si un changement a eu des effets positifs;
- ✓ Avoir une meilleure comptabilité;
- ✓ Préparer adéquatement des demandes de financement;
- ✓ Prendre de meilleures décisions, etc.

COMMENT RECUEILLIR DES DONNÉES?

Allons au plus simple. Enregistrez quotidiennement ce que vous faites, sans quoi vous risquez d'oublier et de perdre de précieuses données. Pour vous aider, conservez toujours avec vous un petit calepin et un crayon pour prendre des notes. Chaque jour, notez les travaux et les faits marquants dans un agenda de la ferme, qu'il soit en version papier ou électronique. Vous pouvez entre autres y inscrire les travaux réalisés, le temps requis pour les faire, le nombre d'employés et les coûts engendrés.

Il existe des logiciels qui permettent aux employés d'entrer eux-mêmes des données telles que la durée des travaux. Ces logiciels sont pratiques, mais ils sont davantage à

la portée des plus grandes entreprises. Ils permettent d'enregistrer des informations techniques chiffrables comme les quantités d'engrais ou de pesticides appliquées ou encore, la météo. On peut aussi conserver des données sur le rendement ou son estimation en plus de colliger les problèmes ou les succès rencontrés.

En ce qui concerne les statistiques de ventes des produits, les caisses enregistreuses modernes font de petits miracles si l'on se donne la peine d'en maîtriser les principales fonctions.

Grâce aux résultats issus des prises de données, vous pourrez corriger le tir si vous n'allez pas dans la bonne direction. De plus, il vous sera beaucoup plus facile de préparer un projet ou une demande d'aide financière: les réponses risquent d'arriver plus rapidement puisque vous paraîtrez, à raison, à vos affaires.

LES BONS CHOIX

Il est toujours surprenant de constater que plusieurs dépenses sur les fermes sont faites sans véritable analyse. L'exemple classique: la machinerie ou le tracteur! Ce beau tracteur de 150 h.p. était-il vraiment nécessaire? La machinerie constitue du capital non productif et les achats doivent être justifiés par les besoins techniques de la ferme.

Les gens plus expérimentés et plus à l'aise financièrement pourront prendre davantage de risques et s'offrir du luxe. Toutefois, les plus jeunes producteurs devront être prudents puisque les premières années d'une entreprise sont cruciales: les investissements doivent se faire aux bons endroits et non à tous les endroits. Il faut toujours se demander ce qui est le plus rentable dans notre situation.

FINALEMENT...

Ceci dit, on doit s'organiser pour travailler efficacement, et non pas comme à l'époque de la colonie... Rappelez-vous que certaines économies n'en sont pas! Entourez-vous de gens compétents, comme les conseillers des services-conseils, qui vous aideront à mieux planifier votre cheminement.

Et n'oubliez pas ceci: personne ne prendra de données technico-économiques à votre place!

Bon succès!

Octobre 2009

S'établir en horticulture

Les services-conseils: des incontournables

**André Carrier, agronome, M. Sc.
Conseiller régional en horticulture**

«Le travail, c'est de l'ouvrage!» comme dirait l'autre... Un établissement en agriculture représente un gros défi en ce qui a trait aux tâches à réaliser. Il est donc essentiel de vous entourer de gens compétents qui sauront vous soutenir dans le cheminement de votre entreprise. En ce sens, les services-conseils sont des alliés très précieux!

ON NE PEUT PAS TOUT SAVOIR

Par définition, quelqu'un qui démarre dans une production donnée a peu ou pas d'expérience. Malgré tout, il aura plusieurs décisions à prendre et risque de ne pas avoir accès à l'information adéquate pour le faire.

Les technologies progressent très rapidement: c'est pourquoi il faut être à l'affût des nouveaux cultivars, des nouvelles techniques de production, des récentes machineries, des modes de conservation novateurs, de la lutte intégrée, de la lutte biologique, de la protection de l'environnement, etc. En raison de la complexité de ces technologies et du manque de temps, il devient très difficile de tout suivre. Ainsi, vous risquez parfois des erreurs coûteuses, des pertes de temps ou une contre-productivité.

RENTABLES, LES SERVICES-CONSEILS

Les services-conseils sont sûrement l'un des meilleurs investissements que vous ferez pour votre entreprise! En avril 2004, le comité régional MAPAQ-UPA sur les services-conseils de la Chaudière-Appalaches publiait une étude coûts-bénéfices sur les services-conseils. Cette étude contient 33 exemples concrets de rentabilité des services-conseils dans diverses productions et champs d'intervention. En horticulture, les producteurs ayant eu recours aux services-conseils en sont sortis gagnants:

- ✓ meilleur contrôle de la pyrale du maïs sucré: gains de 7141\$ en 1 an;
- ✓ stratégie de lutte contre le tarsonème du fraisier: gains de 28 880\$ sur 8 ans;
- ✓ correction du pH dans un terreau pour géraniums: gains de 4596\$ en 1 an;
- ✓ greffage de la tomate de serre biologique: gains de 48 890\$ par année sur 10 ans;
- ✓ -utilisation de billons pour la culture des fraises: gains de 129 634\$ en 1 an.

COÛTS DES SERVICES-CONSEILS

Certains services-conseils sont gratuits, comme ceux offerts par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. D'autres sont subventionnés en partie, dont ceux des clubs d'encadrement technique, alors que certains consultants privés ne le sont pas du tout.

Les services-conseils subventionnés relèvent maintenant du réseau Agriconseils, qui compte 14 réseaux régionaux, dont le réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches. Communiquez avec eux au 1 866 680-1858 ou par le site Internet www.agriconseils.qc.ca .

À titre d'exemple, pour l'année 2009 en Chaudière-Appalaches, les services en horticulture sont subventionnés à la hauteur de 55%, jusqu'à un maximum de 1000\$ par entreprise; à cela peut s'ajouter une subvention de 55% sur le dépistage des maladies et des insectes pour un maximum de 650\$. En horticulture biologique, les taux de subvention montent à 70%, les montants maximums atteignant aussi 1000\$ et 600\$.

Par exemple, une cotisation de 1000\$ par année à un club d'encadrement technique en horticulture biologique ne coûte finalement que 300\$ au producteur. Ces frais sont d'ailleurs rapidement compensés par les meilleures décisions prises au cours de la saison.

PROFITEZ-EN!

Généralement, les entreprises qui ont réussi ont su bien s'entourer et profiter des différents services offerts. L'expérience nous prouve aussi que certaines entreprises n'ont pas survécu en raison d'erreurs techniques et de mauvaises décisions qui auraient pu être évitées grâce à un bon suivi technique et professionnel.

Les services-conseils sont un placement garanti et essentiel à votre réussite. S'il-vous-plaît, ne vous en passez pas!

Décembre 2009