

S'ÉTABLIR EN AGRICULTURE  
— SANS LA PARENTÉ —

# MISSION POSSIBLE

*Reynald C.*



**S'établir en agriculture  
sans la parente:**

---

**mission possible**

**Coordination**

*Réginald Cloutier*, agronome  
Direction de la formation et de  
la main-d'oeuvre en bioalimentaire

**Rédaction**

*Georges O'Shaughnessy*, agronome et  
journaliste  
*Alain Demers*, étudiant en communication

Reportage relatif à la formation:  
une motivation pour s'établir en agriculture

**Photographie**

*Georges O'Shaughnessy*,  
agronome et journaliste

**Collaboration**

*Linda Guy*,  
Direction des services aux agricultrices  
*Aurèle Martin*,  
Direction de la planification et de  
l'évaluation des programmes

**Dépôt légal**

Bibliothèque nationale du Québec  
1<sup>er</sup> trimestre 1993  
ISBN 2-550-27320-6

## SOUS LE SIGNE DE LA TÉNACITÉ

---

**L**e transfert de ferme à une personne hors de la famille représente une solution intéressante au démantèlement des fermes qui ne cesse de s'accroître depuis quelques années. Les témoignages contenus dans la présente brochure démontrent clairement qu'il est possible de s'établir sur une ferme hors du contexte familial. L'établissement en agriculture ne doit cependant pas être improvisé; cela nécessite une préparation minutieuse. Toutes les personnes dont les témoignages sont relatés dans cette brochure, ont fait preuve d'une grande détermination et d'une ténacité sans faille. Ce sont des qualités de base essentielles aux entrepreneures et aux entrepreneurs, qu'ils soient en agriculture ou dans le domaine industriel. Ces qualités alliées à la formation, elle-même combinée à l'expérience sur le terrain, demeurent les moyens à privilégier afin d'appliquer adéquatement les techniques de productions agricoles, de planifier et d'assurer la régie de la production et la gestion de l'entreprise.

*Je vous souhaite bonne chance dans la réalisation de votre projet.*



**M. Yvan Rouleau**  
sous-ministre adjoint  
recherche et enseignement  
Ministère de l'Agriculture,  
des Pêcheries et de l'Alimentation  
du Québec

# TABLE DES MATIÈRES

---

|   |    |
|---|----|
| <b>INTRODUCTION</b>   | 7  |
| <b>L'ÉTABLISSEMENT HORS DU CADRE FAMILIAL</b>               | 8  |
| De la forêt à la ferme                                      | 9  |
| D'employés à propriétaires                                  | 13 |
| Un rêve devenu réalité: posséder ses propres serres         | 17 |
| Assurer la continuité de l'entreprise                       | 21 |
| L'immobilier pour l'achat d'une ferme                       | 25 |
| La formation: une motivation pour s'établir en agriculture  | 29 |
| Des actions concrètes chez nous                             | 33 |
| <b>LES INITIATIVES À L'ÉTRANGER</b>                         | 35 |
| Pour garder ou ramener la relève dans les campagnes         | 35 |
| D'autres façons de faire                                    | 36 |
| <b>LE CHEMINEMENT DE L'ACHETEUR</b>                         | 37 |
| <b>LE CHEMINEMENT DU VENDEUR</b>                            | 39 |
| <b>DES DEUX CÔTÉS, DES ÉTAPES<br/>ET DES POINTS COMMUNS</b> | 41 |
| <b>CONCLUSION</b>   | 43 |
| <b>BIBLIOGRAPHIE</b>  | 45 |

# INTRODUCTION

## *Une double réalité*

---

Réussir à s'établir en agriculture devient de plus en plus difficile, ce n'est là un secret pour personne. À plus forte raison quand on n'a pas de parenté en agriculture ou qu'il n'y a pas de possibilité de transfert de ferme d'une génération à la suivante.

Le nombre peu élevé d'enfants par famille, même en milieu agricole, ainsi que la possibilité pour ceux-ci d'accéder à d'autres professions que l'agriculture font en sorte qu'un nombre grandissant d'entreprises agricoles rentables et en bon état se retrouvent sans relève familiale. La situation est encore plus évidente en région périphérique. Pourtant, il y a quelques années à peine, on parlait rarement de tels cas. Lorsque des propriétaires cédants décident de chercher une relève non familiale, c'est à la suite d'une réflexion où plusieurs choix ont été examinés:

- démantèlement de la ferme;
- vente de certains actifs et changement de production pour aller vers une ou des productions moins engageantes en capital et en main-d'oeuvre;
- vente de l'entreprise en entier au prix le plus élevé possible;

- recherche d'acheteurs ou de partenaires qui assureront la poursuite des objectifs des propriétaires cédants et la continuité de l'entreprise.

Évidemment, chacun de ces choix comporte des incidences diverses qui doivent être examinées avant que la décision soit prise.

Malgré les différentes contraintes, il est encore possible de s'établir même si on ne peut compter sur l'entreprise familiale. Dans le même ordre d'idées, **il est également possible de transférer sa ferme à une relève non familiale, tout en recevant un montant correspondant à un prix raisonnable pour son entreprise. C'est ce qu'illustrent les divers témoignages contenus dans cette brochure.**

Il faut toutefois retenir qu'aucun projet d'établissement n'est identique: la présente brochure ne vise donc pas à donner des recettes, mais à montrer des cas d'établissements réussis hors du contexte familial et quelques-unes des avenues possibles quand on décide d'entreprendre cette démarche.



# L'ÉTABLISSEMENT HORS DU CADRE FAMILIAL

*L'aboutissement d'un rêve*

---

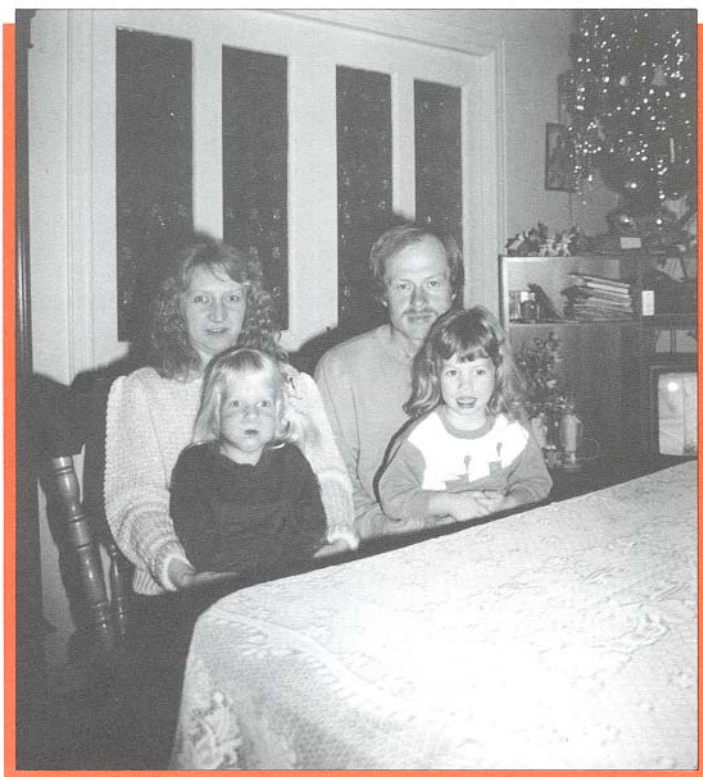
Pour plusieurs jeunes gens, s'établir en agriculture est un rêve. Certains le réalisent assez facilement quand les parents sont à même de leur céder l'entreprise familiale. Mais il arrive couramment que la taille de la ferme ne permette pas le transfert à plus d'un enfant. Certains jeunes doivent alors chercher à l'extérieur de la famille l'entreprise qui leur permettra de s'établir en agriculture.

Il y a également tous ceux et celles dont les parents ne sont pas propriétaires d'une entreprise agricole et qui aimeraient bien faire de l'agriculture leur choix de carrière. Tous ceux-là sont confrontés au même problème: comment doit-on procéder pour s'établir?

On peut évidemment emprunter l'avenue traditionnelle qui consiste à amasser suffisamment de capital jusqu'à ce qu'il soit possible de faire l'acquisition d'une entreprise répondant à ses aspirations. Comme on le verra plus loin, patience et détermination seront les clés du succès.

D'autres, toutefois, ont trouvé des façons originales de s'établir ou du moins d'amasser un capital de départ. Nous vous présentons ici quelques cas vécus au Québec, qui illustrent bien qu'il est encore possible de s'établir quand on y croit vraiment et qu'on sait à la fois être tenace et inventif.

## De la forêt à la ferme (Lact)



Lucie Arcand, Jean Germain et leurs deux filles, Josiane et Chantal.

*«Quand on démarre en agriculture, on a besoin  
de trouver des techniques peu coûteuses et efficaces.  
Les balles rondes pour l'entreposage du foin,  
c'est une merveille pour  
les petites entreprises comme la mienne.»*



Jean Germain travaillait depuis plus de 15 ans «dans le bois». Les horaires de travail commençaient à lui peser de plus en plus. Et pour cause! Il devait passer huit jours à La Tuque, pour ensuite en passer six à la maison avec sa femme et ses deux filles, à Saint-Tite.

Même s'il adorait le travail à l'extérieur, cela ne correspondait plus à ses attentes envers la vie familiale. Un peu fatigué et désabusé de travailler pour d'autres, le goût de posséder sa propre entreprise agricole se faisait de plus en plus présent.

Quoique issu du milieu agricole, Jean ne pouvait compter sur la ferme familiale pour s'établir, cette dernière ayant été vendue à un de ses frères. «À ce moment-là, il y a quelques années, je n'étais pas vraiment intéressé par la terre.» Au fil des ans, il avait par contre acquis une expérience certaine du travail à la ferme, ayant travaillé plusieurs étés et fins de semaine pour des producteurs laitiers de sa région.

Jean Germain confie avoir visité sérieusement cinq ou six entreprises dans les cinq années qui ont précédé l'acquisition de la ferme actuelle. Il ne voulait pas acheter n'importe quoi. Il avait dressé mentalement le portrait de la ferme idéale: une entreprise en bonne condition générale, avec de bons bâtiments et une terre plate, d'un seul morceau. Aujourd'hui, il avoue qu'après ces années de recherche, il en était presque venu à penser qu'il ne pourrait pas trouver une ferme à son goût...

Finalement, à l'été 1989, il dénicha une ferme qui répond à ses attentes: une entreprise laitière comprenant 80 acres en culture et un peu plus de 50 en boisé, un sol bien drainé, tout d'une pièce, des vaches Ayrshire croisées de bonne qualité ainsi

qu'une étable bien aménagée et fonctionnelle. L'argent provenant de la vente de la maison qu'il possédait à Saint-Tite lui a servi de mise de fonds pour l'acquisition de la ferme actuelle. Le reste a été financé par l'Office du crédit agricole du Québec. Fait intéressant à noter: c'est l'ancien propriétaire de la ferme qui s'est porté acquéreur de sa maison de Saint-Tite.

Comme la ferme familiale exploitée par son frère n'est qu'à quelques kilomètres de chez lui, ils ont décidé de former tous les deux un syndicat de machinerie pour de l'équipement à foin. Son frère a donc acheté une presse à balles rondes et Jean a fait l'achat d'une enrobeuse; en plus de s'occuper de la production de leurs fermes respectives, ils font du travail à forfait avec cet équipement pour d'autres agriculteurs de la région. «Seul, je n'aurais

*Il avait dressé mentalement le portrait de la ferme idéale: une entreprise en bonne condition générale, avec de bons bâtiments et une terre plate, d'un seul morceau.*

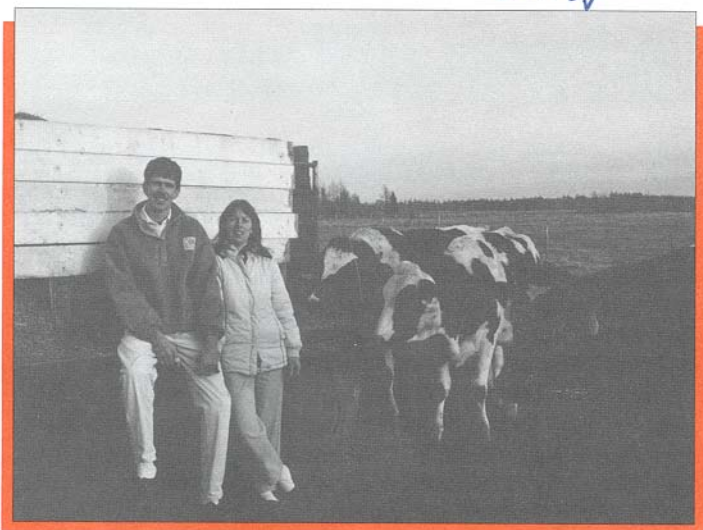
pu me permettre l'achat de tout cet équipement. Quand on démarre en agriculture, on a besoin de trouver des techniques peu coûteuses et efficaces. Les balles rondes, pour entreposer le foin, c'est une merveille pour les petites entreprises comme la mienne. Un silo vertical ne serait évidemment pas rentable dans mon cas», de commenter monsieur Germain.

Les projets futurs? On peut dire qu'il en a deux principaux. D'abord, l'établissement en agriculture de sa femme Lucie qui, au moment de l'acquisition de la ferme, avait choisi de continuer à travailler à l'extérieur. À l'heure actuelle, elle consacre tout de même de 25 à 30 heures au travail à la ferme, pour faire la comptabilité et d'autres travaux.

Le second projet consiste à monter un troupeau pur sang Holstein. Des pas ont été franchis dans cette direction, puisque Jean Germain a déjà fait l'acquisition de quelques sujets de race.

## D'employés à propriétaires

Lait



Chantale Dancause et Jocelyn Labrecque, producteurs laitiers établis à Saint-Antoine-de-Tilly.

*Tout comme c'est le cas pour l'expérience, ils soulignent le caractère essentiel de la formation quand on veut s'établir en agriculture de nos jours.*

DEC applicatif  
n 4 2

L'histoire de Chantale Dancause et de Jocelyn Labrecque est un peu similaire à celle de Jean Germain, en ce sens qu'ils ne pouvaient compter ni l'un ni l'autre sur une possibilité de transfert de ferme familiale.

Après avoir complété son DEC d'exploitant de ferme en 1980, Jocelyn commence à travailler sur une ferme à titre d'ouvrier agricole. Chantale le rejoint à ce moment-là; elle a complété sa deuxième année en phytotechnologie à La Pocatière. Elle ne continuera pas le cours, mais complétera son expérience pratique par un cours de vachère. Ensemble, ils travailleront pendant 10 ans pour différents propriétaires d'entreprise agricole dans des conditions plus ou moins faciles.

Ils étaient conscients que, dans leur situation, il leur serait probablement difficile de s'établir avant l'âge de 30 ans. Qu'à cela ne tienne, le but restait le même: avoir leur propre ferme laitière.

Au cours de toutes ces années de travail pour les autres, ils réussissent à amasser un capital assez imposant. «Nous dépensions peu, de dire Jocelyn. On se permettait parfois de petites dépenses, un peu pour se récompenser d'attendre et se motiver à continuer.»

Après de nombreux appels résultant d'annonces classées offrant des fermes, des contacts infructueux avec des courtiers immobiliers et d'importantes factures d'appels interurbains, ils trouvèrent enfin une ferme dont le prix et le potentiel étaient à la hauteur de leurs espérances. Cette transaction arrivait in extremis: advenant l'impossibilité de la réaliser, ils retourneraient tous deux aux études pour entreprendre un baccalauréat en agriculture, afin de conserver un lien avec le milieu agricole qu'ils affectionnent particulièrement.

La vente se fait de façon normale: la somme

accumulée au fil des ans leur sert de mise de fonds. Ils conservent tout de même une petite réserve, pour les imprévus lors de l'acquisition. Un geste qu'ils ne regrettent pas et qu'ils conseillent à tous ceux qui s'établissent.

Ils prennent donc possession de la ferme le premier janvier 1991 et l'entreprise est baptisée Ferme Chalyne enr. Il s'agit d'une ferme dotée d'un troupeau laitier Holstein pur sang de 50 têtes, dont une vingtaine sont en

lactation. On compte quelque 80 acres en culture et 8 acres de boisé. Le couple loue 30 acres pour compléter la production de fourrage.

Quand on prend en main une entreprise inconnue, il y a parfois beaucoup à faire: travaux de rénovation et réparations inattendues. On n'a pas toujours tous les outils sous la main. À ce chapitre, ils soulignent volontiers la précieuse aide qu'ils ont reçue de leurs voisins. Même si leur première année d'établissement les a visiblement tenus fort occupés, le travail ne les effraie toujours pas: ils ont encore de nombreux projets pour améliorer leur ferme laitière.

Quand on leur demande ce qui a été le plus utile pour leur établissement, ils répondent tous les deux sans hésitation: leur formation de technologiste agricole. Tout comme c'est le cas pour l'expérience, ils soulignent le caractère essentiel de la formation quand on veut s'établir en agriculture de nos jours. Les connaissances de Jocelyn en mécanique ont été inestimables, tout comme l'expérience que le couple avait de la gestion des troupeaux laitiers. Ils ne voient vraiment pas comment ils auraient pu se passer de si précieux atouts.

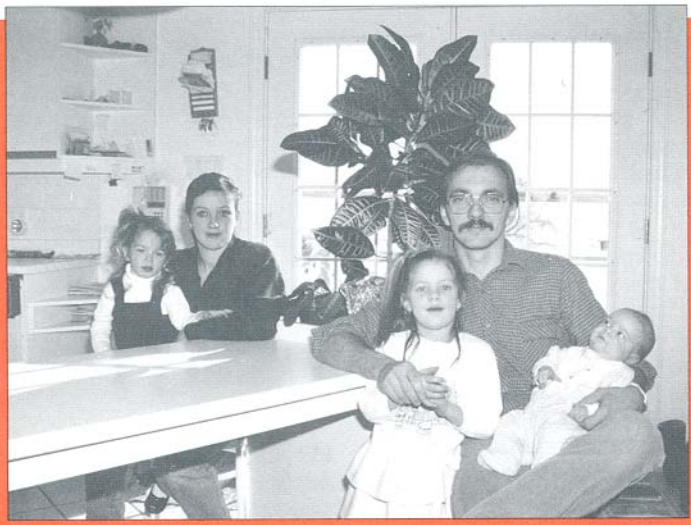
«Cela a été un peu dur de s'accrocher à un but unique pendant tout ce temps, confie Jocelyn et Chantale, mais cela en valait vraiment la peine.»

*Ils étaient conscients que, dans leur situation, il leur serait probablement difficile de s'établir avant l'âge de 30 ans. Qu'à cela ne tienne, le but restait le même: avoir leur propre ferme laitière.*



## Un rêve devenu réalité: posséder ses propres serres

---



Monique Simoneau, Gilles Caron et leurs trois enfants.

*«On ne pensait pas à tout le temps qu'il faudrait mettre quand il a été question d'acheter l'entreprise. Nous voulions notre entreprise à nous et nous étions déterminés à mettre les efforts nécessaires pour y parvenir (...).»*

Il y a quelques années, lorsqu'elle a choisi de travailler dans une entreprise horticole, Monique Simoneau était loin de se douter qu'elle en deviendrait propriétaire moins de deux ans après.

Originaires de la Côte-du-Sud, Monique Simoneau et Gilles Caron retournent s'y établir après leurs études au début des années 1980. Gilles travaille alors pour le Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec (PATLQ) et doit se déplacer dans toute la province durant la semaine. De son côté, pendant deux printemps consécutifs, Monique effectue du repiquage et d'autres travaux aux Serres Fleuri-Cap, de Cap-Saint-Ignace.

C'est de cette façon qu'elle apprend que les propriétaires ont peut-être l'intention de vendre et de retourner s'établir à l'Île d'Orléans, dont ils sont originaires. A l'ancienne propriétaire, Monique fait part des plans qu'elle élabore avec Gilles pour démarrer une entreprise horticole. L'idée de vendre l'entreprise mûrit dans la tête des propriétaires et ils en font la proposition à Monique et Gilles.

Finalement la transaction est conclue en 1984 et c'est Monique qui s'établit en agriculture. Entre-temps, Gilles occupe un emploi à temps plein à l'extérieur de la ferme. Cela ne l'empêche pas de donner un sérieux coup de main à l'entreprise en soirée, les fins de semaine ou lorsqu'il s'agit d'effectuer des réparations. Il en profite également pour prendre ses vacances annuelles dans le temps de la vente des fleurs en caissettes, au printemps.

La transaction prendra la forme d'une vente pure et simple. Très collaborateurs, les anciens propriétaires laissent à Monique les registres de cultures des dernières années

*Très collaborateurs, les anciens propriétaires laissent à Monique les registres de culture des dernières années comprenant des renseignements précieux sur les dates de semis des fleurs en caissettes et des plants de légumes.*

comprenant des renseignements précieux sur les dates de semis des fleurs en caissettes et des plants de légumes. Ils avaient compilé les dates de semis au cours des sept dernières années, de façon à obtenir un produit au stade idéal au moment exact de la vente. Ils avaient également pris note du

marché local, de ce qui se vendait bien dans la région, des quantités, bref, une foule de renseignements qui ont permis à Monique de partir du bon pied.

Monique s'est tout de suite sentie chez elle, même au cours de la première année d'exploitation, particulièrement en ce qui concerne les systèmes de ventilation et de chauffage dans les serres, avec lesquels elle avait pu se familiariser. Elle avait également de l'expérience pour avoir travaillé quelque temps dans un important centre-jardin de la région de Québec. Ajoutons à cela sa formation de technologiste agricole (productions végétales) et la formation de Gilles (technologiste agricole, option sols): tous les ingrédients étaient là pour garantir le succès de l'entreprise.

Le fait d'avoir travaillé dans l'entreprise avant l'acquisition a donné à Monique beaucoup d'assurance. C'est d'ailleurs une recommandation qu'elle fait à tous ceux et celles qui pensent à s'établir. «Quand on peut travailler dans l'entreprise avant d'acheter, cela donne vraiment une bonne chance de partir correctement.»

Leur formation leur a été utile sur plusieurs plans: déjà, quand il a fallu aller chercher du financement agricole, il a été beaucoup plus facile de préparer le projet d'établissement. Et quand un problème se présente, on sait rapidement où il faut aller chercher l'information.

«Quand on démarre une entreprise, il ne faut pas compter son temps. Il faut vraiment



être prêt à faire des concessions sur le temps», de commenter Monique. Après quelques années, ils sont maintenant capables de prendre des vacances, puisqu'ils ont un employé fiable et compétent sur lequel ils peuvent compter.

Avec maintenant trois jeunes enfants à la maison, le couple décide d'embaucher une personne qui prend soin des enfants et de la routine de la maison quand vient la saison de la production. Pendant ce temps, Monique et ses deux employés effectuent le travail de production et de vente des végétaux.

«On ne pensait pas à tout le temps qu'il faudrait mettre, quand il a été question d'acheter l'entreprise. Nous voulions notre entreprise à nous et nous étions déterminés à mettre les efforts nécessaires pour y parvenir», d'enchéir Gilles. La détermination ne leur a sûrement pas fait défaut au cours de ces années, à voir la progression de l'entreprise. Dans les années qui ont suivi, ils ont plus que doublé le volume de production comparativement au moment de l'acquisition des serres. En 1992, ils ont pour projet d'installer un point de vente à l'avant de la maison, près de la route principale, afin de réduire la circulation à l'arrière de la maison, là où se trouvent les serres.

Chaque année, on mène à terme quelques projets d'agrandissement de l'entreprise. Avec 9 hectares de terrain, ce n'est pas la place qui manque pour les projets d'expansion. L'entreprise Les Serres Fleuri-Cap enr. produit également des tomates de serre et des paniers suspendus, en plus des productions précédemment énumérées.

On fait également la revente de plantes ornementales vivaces, d'arbres et arbustes. Peu à peu, la vocation de simple producteur de plantes ornementales se métamorphose en celle d'un centre-jardin.

Étant donné qu'ils ont tous les deux de la famille à proximité, ils ont pu compter sur l'aide de leurs proches, tant pour les travaux de repiquage qu'à l'occasion d'une corvée pour construire une nouvelle serre ou pour en changer le recouvrement de polyéthylène.

Quand on s'établit en agriculture, il peut être fort intéressant, comme dans leur cas, qu'un des deux partenaires ait un revenu fixe pour assurer une base, en cas d'imprévu du côté production. «Les premières années demandent beaucoup d'investissement, précise Monique. C'est important de pouvoir compter au moins sur un revenu fixe.»

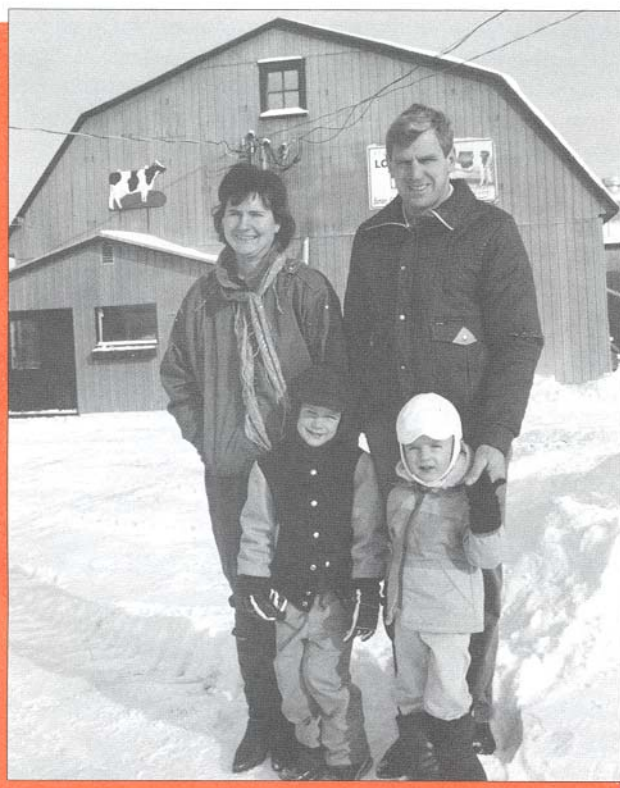
Monique et Gilles savaient ce qu'ils voulaient comme entreprise. Comme ils ne voulaient pas d'animaux, une entreprise horticole était toute désignée. De toute façon, par leur formation, ils avaient plus d'affinités avec ce domaine. Ils sentaient également que ce serait plus facile de démarrer en horticulture, étant donné la mise de fonds initiale moins élevée que dans le cas d'autres productions.

En ayant la chance d'avoir une entreprise qu'ils connaissaient avec une clientèle établie et fidèle, ils n'ont pas vraiment regardé ailleurs: pour eux, c'était un gage d'un revenu minimum garanti la première année d'opération. Il s'agissait seulement d'augmenter le chiffre d'affaires par la suite. En fait, dans leur situation, c'était à peu près l'acquisition idéale.

*Leur formation leur a été utile sur plusieurs plans: déjà, quand il a fallu aller chercher du financement agricole, il a été beaucoup plus facile de préparer le projet d'établissement.*

## Assurer la continuité de l'entreprise

---



Linda Langevin et Simon-Paul Tremblay, devant l'étable de la Ferme Lolisyli inc. dont ils sont copropriétaires avec Raymond Saint-Cyr, l'ancien propriétaire de la ferme.

*«Il y a un peu de silence autour de ce genre de transaction, observe Linda Langevin. Il est temps qu'on en parle et qu'on dise qu'il est possible de conclure de tels arrangements, même s'ils ne sont pas chose commune.»*

Quand on passe de nombreuses années à monter une entreprise agricole et qu'on n'a pas de relève qui puisse reprendre les rênes, que doit-on faire? La vendre au plus offrant? La liquider en pièces détachées? Même si cela semble parfois la seule option envisageable pour certains, pour d'autres, la solution est peu alléchante. En cherchant d'autres façons de procéder, on finit par trouver...

C'était le cas de Raymond Saint-Cyr, producteur laitier de Sainte-Gertrude-de-Béancour. Ne pouvant compter sur la relève familiale, il se retrouvait, dans la cinquantaine, sans personne à qui transférer l'entreprise qu'il avait mis une trentaine d'années à bâtir.

Il avait bien eu quelques offres pour vendre la totalité de l'entreprise à bon prix, mais ce n'était pas la direction qu'il voulait prendre. Il désirait se retirer graduellement, tout en continuant à s'engager activement dans les organismes agricoles. Comme il travaillait depuis longtemps en syndicalisme et en coopération agricole, il était bien conscient des problèmes vécus par la relève. Il préférait que son entreprise passe aux mains d'un jeune couple qui perpétuerait ce qu'il avait commencé. Nous étions en 1986.

De leur côté, Simon-Paul Tremblay et Linda Langevin étaient à la recherche d'une ferme. Simon-Paul avait travaillé quelque temps sur la ferme paternelle, mais depuis une dizaine d'années, il était ouvrier agricole dans des fermes laitières. Détenteur d'un cours d'agro-technique, il avait également complété sa formation par des cours du soir et par ses expériences de

travail. Mais comme c'était le cas pour bien d'autres, la taille de l'entreprise familiale ne permettait pas d'établir deux enfants. C'est donc le frère de Simon-Paul qui a repris la ferme laitière familiale.

Depuis le départ de la ferme paternelle, Simon-Paul avait toujours eu l'idée d'acheter une ferme. Le couple regardait un peu partout pour se rendre rapidement compte que le capital dont ils disposaient était insuffisant pour envisager un achat pur et

*C'est à ce moment qu'ils se sont mis à la recherche d'une ferme où l'ancien propriétaire accepterait de laisser du capital dans l'entreprise et envisagerait une retraite graduelle.*

simple. C'est à ce moment qu'ils se sont mis à la recherche d'une ferme où l'ancien propriétaire accepterait de laisser

du capital dans l'entreprise et envisagerait une retraite graduelle. On voulait également une entreprise où tout était en ordre. Chose certaine, ces deux critères restreignaient beaucoup le nombre de fermes dont ils pourraient faire l'acquisition.

De fil en aiguille, au cours d'une réunion d'un syndicat de gestion, Simon-Paul rencontre Raymond Saint-Cyr. Ils se mettent à discuter et M. Saint-Cyr confie qu'il est à la recherche d'une personne pour reprendre la ferme, mais qu'il ne voudrait pas tout laisser d'un seul coup. Bref, les discussions se poursuivent pendant environ un an et on consulte des spécialistes pour voir quelle forme pourrait prendre la transaction. Il faut bien réaliser que ce genre d'association n'était pas monnaie courante à l'époque. Il n'y avait aucune formule existante sur laquelle se baser pour rédiger un contrat qui satisfasse les deux parties.

Au début, le couple Tremblay-Langevin et M. Saint-Cyr avaient songé à for-



mer une société à trois pour exploiter la ferme. Mais les recherches faites auprès des organismes de crédit agricole ont révélé qu'avec cette formule, M. Saint-Cyr devrait laisser une somme d'argent plus importante dans l'entreprise que ce qu'il avait prévu. Ils optent donc finalement pour la compagnie et c'est ainsi qu'en 1987, la Ferme Lolisyli inc. voit le jour.

Avec l'aide du notaire et du fiscaliste, un contrat est finalement rédigé. Grosso modo, ce document prévoit que les acheteurs détiennent, après le montant versé lors de l'achat, 60 % des parts de l'entreprise et le vendeur, 40 %. Le contrat prévoit que l'ancien propriétaire participe à l'entreprise pendant 10 ans et que ses parts lui soient rachetées, à raison de 4 % par année. Il ne reçoit pas de salaire de l'entreprise et les remboursements sont faits à partir des revenus générés par les opérations de la ferme.

Il est bien important de mentionner que le montant total que M. Saint-Cyr aura reçu au terme des 10 années du contrat correspond à la valeur estimée de l'exploitation. On a tout simplement pris un arrangement qui permettait d'étaler les paiements et de concilier les préoccupations des deux parties: le désir de pouvoir vivre décemment de l'entreprise, du côté du couple acheteur et, du côté du vendeur, la possibilité de se

retirer graduellement tout en obtenant un prix acceptable pour sa ferme.

Dans les faits, Raymond Saint-Cyr a prêté à Simon-Paul et Linda la portion de capital que le crédit agricole n'aurait pas prêtée. «C'était quand même un risque que M. Saint-Cyr assumait en faisant cela, puisqu'il ne nous connaissait pas», commente Linda.

*Le contrat prévoit que l'ancien propriétaire participe à l'entreprise pendant 10 ans et que ses parts lui soient rachetées, à raison de 4 % par année.*

Raymond Saint-Cyr apporte régulièrement son aide dans le temps des foins, des semences et à l'occasion, lorsque son emploi du temps

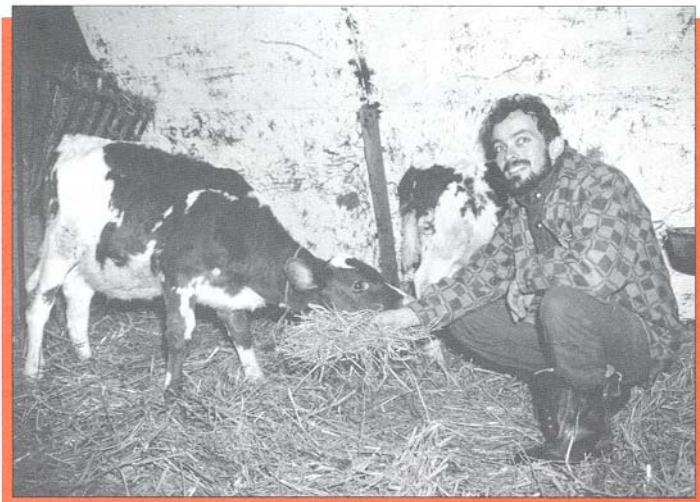
le lui permet, pour faire la traite. «Comme il connaît bien l'entreprise, c'est du temps précieux qu'il nous donne, explique Simon-Paul. Quand il arrive ici pour nous donner un coup de main, il sait où il s'en va. Le temps qu'il consacre à l'entreprise est deux fois plus rentable que le temps d'un employé.»

En définitive, il s'agit là d'un bel exemple illustrant qu'il est possible de conclure un arrangement satisfaisant, taillé sur mesure, sans pour autant contraindre l'une ou l'autre des deux parties.

«Il y a un peu de silence autour de ce genre de transactions, observe Linda Langevin. Il est temps qu'on en parle et qu'on dise qu'il est possible de conclure de tels arrangements, même s'ils ne sont pas chose commune.»

## L'immobilier pour l'achat d'une ferme

---



Mario Lacerte, maintenant producteur laitier à Yamachiche. Après avoir travaillé comme surveillants au contrôle laitier pendant quelques années, lui et sa conjointe ont réussi à réaliser leur rêve: posséder une ferme laitière.

*«Il s'agit d'être un peu inventif, de se creuser un peu les méninges quand on veut trouver une solution originale pour s'établir: il est certain que ça ne tombera pas du ciel (...).»*



**C**onstituer un capital pour l'achat d'une ferme n'a rien d'inusité en soi, mais investir dans l'immobilier dans le but d'acheter un jour une ferme, c'est autre chose... C'est exactement ce qu'ont fait Julie Cossette et Mario Lacerte, maintenant propriétaires de la Ferme Mari-lie, de Yamachiche.

Originaires de familles agricoles de la Mauricie et technologistes agricoles, Mario Lacerte et Julie Cossette se rencontrent en 1985, alors qu'ils étaient tous deux surveillants en Mauricie pour le Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec (PATLQ). Cette expérience de travail de 8 ans dans le cas de Mario et de 5 ans pour Julie leur sera par la suite très profitable. Tous les deux confient avoir retiré beaucoup d'expérience de ce travail, tant au chapitre des recommandations alimentaires que du suivi général d'un troupeau.

Conscient que ce n'était pas simplement avec son salaire qu'il pourrait mettre suffisamment d'argent de côté pour acheter une ferme, Mario cherchait, depuis qu'il avait commencé à travailler, comment il pourrait constituer un capital de départ. Un professeur de mathématiques lui met la puce à l'oreille lorsqu'il explique brièvement comment fonctionnent les investissements dans le secteur immobilier.

La chose n'étant pas tombée dans l'oreille d'un sourd, Mario commence à investir en immobilier en 1983, avec l'achat d'un premier immeuble à logements à Trois-Rivières. Profitant des bonnes années dans ce secteur, il en achètera également un deuxième et un troisième en 1984 et 1985.

Entre-temps, Mario a rencontré Julie, avec qui il partagera dorénavant son rêve: posséder une ferme laitière. Il effectue un habile transfert de propriété d'une partie des actifs de ses immeubles à revenus à Julie. Le couple commence à chercher sérieusement une ferme. Mario et Julie attendent toutefois d'avoir suffisamment d'équité avant d'acheter l'entreprise qu'ils recherchent: une ferme d'environ 200 acres de terre, sans roches, sans côtes.

Il est vrai que leur travail leur permet d'être au courant des terres et des entreprises sur le marché en Mauricie. De ce côté-là, ils sont gâtés. Ils étaient en fait à la recherche d'une entreprise à «retaper»: ils ne voulaient surtout pas d'une ferme déjà parvenue au sommet de ses capacités et dont le prix aurait été de toute façon exorbitant.

*Conscient que ce n'était pas simplement avec son salaire qu'il pourrait mettre suffisamment d'argent de côté pour acheter une ferme, Mario cherchait depuis qu'il avait commencé à travailler comment il pourrait constituer un capital de départ.*

Finalement, ils trouvent une exploitation laitière qui leur convient. Les immeubles à reve-

nus et la maison qu'ils avaient achetés sont vendus au cours de l'hiver 1987-1988. Ils s'établissent sur la ferme de Yamachiche en juin 1988. L'entreprise comprend 180 acres de terre, dont 170 cultivables, et une étable suffisamment grande pour loger 40 vaches en lactation. Au départ, ils achètent 47 sujets Ayrshire croisés, dont une vingtaine sont en lactation.

En quelques mois, ils font passer la moyenne de production de 4 100 kg à quelque 6 000 kg. Au début de 1992, le troupeau atteignait 70 têtes, dont une trentaine en lactation. On a graduellement fait l'acquisition de quota pour suivre l'augmentation de la production moyenne, toujours à la hausse.

Pour Mario Lacerte, la formation est probablement l'élément le plus important quand on songe à s'établir sur une entreprise agricole. La formation, ça sert à voir venir les coups, selon lui. Particulièrement quand il est question d'alimentation des animaux, la formation est très utile. «Tu connais alors toute l'importance de l'alimentation et tu sais alors quoi faire pour nourrir tes animaux le plus économiquement possible», d'expliquer ce producteur laitier.

Et il ajoute, en parlant du cheminement emprunté par certains pour s'établir en agriculture: «À l'heure actuelle, le problème c'est que

plusieurs personnes s'établissent trop jeunes, parfois sans formation.» En ce qui les concerne, Mario et Julie se sont

établis un peu plus jeunes que la moyenne, respectivement à 28 et 25 ans, après s'être dotés d'une solide formation et d'une expérience de travail qui valent leur pesant d'or. «Quand on s'établit plus vieux, on est plus réaliste et peut-être un peu plus sage à ce moment-là», de conclure Mario Lacerte.

Il arrive à ce dernier de penser que certains parents préparent mal leur retraite:

ils achètent du quota, montent une besogne pour deux, quand la relève travaille à la ferme. «Quelquefois, les parents montent des entreprises difficilement transférables, trop grosses.» Quand vient le temps de transférer la ferme, la relève n'est pas toujours préparée à reprendre une entreprise d'une telle taille.

Mario Lacerte sait qu'il existe d'autres moyens que celui que Julie et lui ont emprunté pour s'établir en agriculture quand on ne peut compter sur la parenté. On peut choisir de s'établir d'abord en région périphérique, là où les terres sont parfois moins chères. Ou encore, quand on peut

compter partiellement sur l'aide de la famille, on peut démarrer tranquillement avec de bonnes taures du troupeau des parents et s'éta-

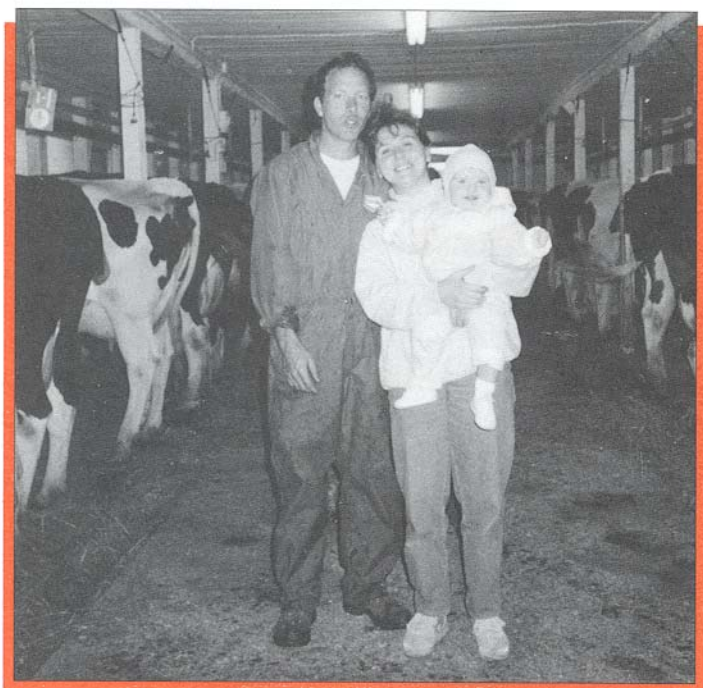
blir près de la ferme familiale, de façon à pouvoir partager machinerie et main-d'oeuvre.

«Il s'agit d'être un peu inventif, de se creuser un peu les méninges quand on veut trouver une solution originale pour s'établir: il est certain que ça ne tombera pas du ciel», de commenter Mario. Pour s'établir en agriculture, la première qualité à posséder, c'est la conviction de pouvoir y arriver.

*Pour Mario Lacerte, la formation est probablement l'élément le plus important quand on songe à s'établir sur une entreprise agricole. (...) particulièrement quand il est question d'alimentation des animaux, la formation est très utile.*

# La formation: une motivation pour s'établir en agriculture.

---



*«La formation permet de pouvoir nous occuper nous-mêmes de nos propres affaires.»*



**T**out était bien planifié: il étudierait au niveau collégial, travaillerait quelques années et achèterait sa ferme. Sa propre ferme! Selon ses prévisions, il serait propriétaire avant l'âge de trente ans. Aujourd'hui, Laval Lapointe a trente ans et possède son exploitation laitière depuis maintenant deux ans. Il vit intensément son rêve de jeunesse.

Après son cours de trois ans en zootecnologie à l'Institut de technologie agroalimentaire de La Pocatière, Laval a travaillé comme conseiller à la Régie des assurances agricoles dans la région de la Beauce pendant sept ans, puis quelques mois pour le ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Ces sept années dans «les bureaux» lui ont permis d'accumuler le capital nécessaire pour acquérir sa ferme. Le plan a fonctionné à merveille. Pas surprenant que notre homme soit si positif face à l'agriculture et à la vie en général.

«Je suis un optimiste de nature et je crois qu'il faut le rester» confie-t-il, en faisant allusion au climat angoissant qui entoure l'agriculture mondiale en ce moment. «A mesure que les problèmes vont surgir, je vais les affronter. Pour moi, l'agriculture, c'est un peu comme une «business». Si c'est payant on en fait, sinon on fait autre chose. Présentement, c'est payant de faire du lait. Si dans dix ans, ça ne l'est plus, alors on fera autre chose. Mais je veux vivre d'agriculture», affirme l'agriculteur originaire du Lac-Saint-Jean.

La ferme Alaska enr., que gèrent Laval et son épouse Lina, est située dans le rang 14 à Saint-Méthode. L'exploitation affiliée à la coopérative laitière Agrinove compte 45 vaches qui produisent en moyenne 6500 kg de lait annuellement. «Avoir ma ferme à moi, c'est ce que j'ai toujours souhaité», de dire Laval.

Ce souhait ne se serait jamais concrétisé si, à 18 ans, Laval n'en avait fait qu'à sa tête. A cette époque, il n'avait pas du tout envie de suivre un cours collégial. Il désirait s'établir en agriculture le plus vite possible. Mais André, son père, avait une grande confiance dans la formation collégiale. Il a fait comprendre à son fils que s'il suivait son cours à l'ITA, il l'assisterait financièrement dans la réalisation de son projet, soit posséder sa propre exploitation. Mais malgré cette offre alléchante, Laval était toujours sceptique. C'est finalement Solange, sa mère, qui a fait pencher la balance. «Elle m'a dit d'essayer au moins un mois pour me faire une idée. Je suis parti pour un mois et je suis resté trois ans».

Laval Lapointe n'a jamais regretté sa décision de s'instruire. Il est devenu au fil des années, un partisan de la formation agricole offerte au Québec. Pour illustrer sa pensée, il montre deux pommes déposées sur le comptoir de la cuisine. «A première vue, elles semblent identiques mais l'une des deux a le coeur pourri. C'est la même chose avec deux agriculteurs; même s'ils se ressemblent, l'un peut réussir mieux que l'autre. Pourquoi? Parce qu'il est supérieur dans ce que l'on ne voit pas, les petits détails. Et la formation insiste justement sur les détails». Au cours de notre conversation, Laval mentionne le mot «*détail*» à maintes reprises. Pour lui, cet aspect de son travail est fondamental. «Les détails font sauver de l'argent et rendent plus productif. Dans une situation de concurrence, c'est ce qui fait la différence entre celui qui réussit et celui qui échoue. Ce sont les détails qui vont nous permettre d'affronter l'an 2000», prédit-il. Bien nourrir ses vaches, faire du contrôle laitier et pratiquer la médecine préventive sont des exemples concrets de détails qui exigent une attention particulière.

La formation a grandement contribué à sécuriser Laval dans ses démarches pour acquérir sa ferme. «La formation permet de pouvoir nous occuper nous-mêmes de nos propres affaires. Je savais que je pouvais arriver financièrement lorsque j'ai acheté la ferme. J'avais fait les calculs. Puis, lorsqu'est venu le temps de présenter ma demande de financement à l'Office du crédit agricole, ça n'a pris qu'une semaine avant de recevoir une réponse. Ma femme et moi avons monté un bon dossier. Sans la formation agricole, je doute fort que tout aurait été si bien.»

*«La formation m'a fait comprendre le fonctionnement des choses. Et c'est en sachant le pourquoi que tu peux aller plus loin et être plus productif.»*

A l'image de la société, l'agriculture évolue sans cesse à un rythme effréné. Plus le tournant du siècle approche, plus la mécanisation devient partie intégrante de la vie des agricultrices et des agriculteurs. Leur travail se diversifie et s'éloigne des méthodes traditionnelles enseignées à la ferme. «Avant de suivre mon cours à l'ITA, je pensais que mon père était un bon agriculteur. Après mon cours, j'ai réalisé que c'était effectivement le cas. Mais mon père ne pouvait pas m'expliquer toutes les choses qu'il me montrait. La formation m'a fait comprendre le fonctionnement des choses. Et c'est en sachant le pourquoi que tu peux aller plus loin et être plus productif» de révéler Laval. L'agriculture d'aujourd'hui exige également de bonnes connaissances générales. «Je me considère comme un gestionnaire d'entreprise. Que ce soit pour faire de la gestion, de la comptabilité et même des bilans financiers, la formation est très utile.» Toutes ces connaissances essentielles à la bonne marche d'une entreprise, Laval les a perfectionnées dans son cours collégial. «On apprenait tellement de

choses qu'on ne s'en rendait même pas compte!» Laval s'amuse aujourd'hui à l'idée que plusieurs de ses voisins mettaient en doute la pertinence de la formation agricole. «Ils ne croyaient pas que mon cours à l'ITA me permettrait de m'établir sur une ferme. Ils disaient que je travaillerais pour un ministère toute ma vie», raconte Laval. «La formation m'a fait comprendre le fonctionnement des choses. Et c'est en sachant le pourquoi que tu peux aller plus loin et être plus productif.»

L'agriculture québécoise vit présentement une période d'incertitude avec les négociations du GATT. C'est pour cette raison que Laval ne se fixe pas d'objectifs précis pour les prochaines années. Les projets d'avenir seront adoptés en fonction du GATT. Mais cette situation n'empêchera pas un optimiste comme Laval Lapointe d'être heureux dans son métier et de savourer pleinement tout le bonheur que lui procure sa profession. Il lance d'ailleurs, en guise de conclusion, un message intéressant: «Moi, je dis qu'il faut rester optimiste malgré le GATT. Si l'accord est accepté, on va travailler différemment et passer au travers». N'en doutez pas, il a tout planifié.



## DES ACTIONS CONCRÈTES CHEZ NOUS

---

**L**a situation de la relève agricole, telle que nous la connaissons au Québec, n'est pas unique. Dans la plupart des pays industrialisés, les transferts d'exploitations agricoles d'une génération à la suivante sont difficiles. À plus forte raison quand on veut s'établir et qu'on ne peut compter sur le transfert de l'entreprise familiale.

Comme on le mentionnait plus tôt, il y a également le problème des entreprises agricoles qui ne peuvent compter sur une relève. C'est là une situation qu'on rencontre de plus en plus fréquemment, si bien que plusieurs initiatives, chez nous comme ailleurs, ont vu le jour afin de corriger cette situation.

### *Une banque peu commune...*

Dans le Bas-Saint-Laurent, on a mis sur pied en 1991 une banque de «relève sans ferme et de fermes sans relève» (BREF 01) dans le but de freiner le démantèlement d'entreprises agricoles viables, mais qui ne disposent d'aucune relève. Dans l'Est du Québec, le problème était devenu suffisamment alarmant pour qu'on passe à l'action. Ce problème de démantèlement n'est certes pas étranger aux difficultés liées au transfert des fermes.

Conscients qu'une centaine de propriétaires d'entreprises sans relève de cette région étaient désireux de se retirer de l'exploitation de leur ferme dans les cinq prochaines années (sans compter la disparition annuelle d'une cinquantaine de fer-

mes laitières sur ce territoire), quelques personnes qui interviennent dans le secteur ont décidé de passer à l'action. La mise sur pied de cette banque, appelée aussi BREF 01, vise à stopper le fléau que représente le démantèlement des fermes.

Ce projet a vu le jour à la suite d'une concertation entre la Direction régionale du MAPAQ, la Fédération régionale de l'UPA et l'Association de la relève agricole du Bas-Saint-Laurent. Il s'agit en fait d'une banque informatisée de relève et de fermes qui a pour but de mettre en présence des cédants et des demandeurs compatibles. La mécanique est simple: la banque contient des renseignements sur les entreprises à transférer et les coordonnées essentielles des personnes susceptibles de les acquérir.

Pour assurer le maximum d'efficacité, on accorde une attention spéciale à l'entrée des données dans le fichier. Pour s'inscrire, la personne qui désire céder son entreprise entre en contact avec son bureau de renseignements agricoles (BRA) et remplit une fiche de renseignements concernant son entreprise, dont elle doit attester l'authenticité. Le fonctionnement est similaire du côté de la personne qui désire acquérir une entreprise. Cependant, tout est mis en oeuvre pour respecter la confidentialité de l'information. Les données sont acheminées au bureau régional du MAPAQ, à Rimouski, où elles peuvent être consultées. L'inscription et la participation à cette banque sont gratuites.

Le mode de fonctionnement simple de la banque devrait permettre d'une part d'offrir un choix d'acheteurs éventuels suffisamment vaste à celui ou celle qui est à la recherche de relève pour sa ferme. D'autre part, la personne à la recherche d'une ferme devrait pouvoir compter sur un éventail d'entreprises qui lui permettra de choisir sa production et ce, dans la région recherchée.

Ce projet-pilote, unique au Québec lors de sa création, devrait vraisemblablement être imité par d'autres dans la province si l'expérience se révèle concluante.

## LES INITIATIVES À L'ÉTRANGER

---

Ailleurs dans le monde, les préoccupations dans le dossier de l'établissement en agriculture et du manque de relève sont les mêmes. Cela est particulièrement évident aux États-Unis et en Europe où les fermes sont difficiles à transférer, à cause des nombreuses incidences fiscales pour le vendeur et pour l'acheteur. Il faut toutefois noter que même si la situation de base semble similaire en Europe, par exemple, les solutions adoptées là-bas ne peuvent être automatiquement calquées chez nous, la fiscalité et le contexte agricole étant très différents des nôtres.

Quand il s'agit de relève familiale, il arrive souvent que les parents doivent faire un don important à celui ou celle qui reprend l'entreprise pour que cette dernière continue à être opérationnelle. Le crédit agricole est parfois rare, quand il n'est pas carrément inexistant; il en va de même pour les aides à l'établissement.

### *Pour garder ou ramener la relève dans les campagnes*

Dans la majorité des pays industrialisés (et dans plusieurs pays en voie de développement), les campagnes se dépeuplent au profit des grands centres. Cela n'est pas sans causer de nombreux problèmes sociaux: surpopulation des zones urbaines, rareté du logement et du travail, éducation, santé, etc. La question des transferts de fermes et de la relève qui se raréfie devient plus évidente.

Le problème est suffisamment grave pour qu'on s'y attaque de pied ferme. Tout comme c'est le cas chez nous, des programmes ont été mis sur pied un peu partout dans le monde afin d'éviter que ne soient démantelées des entreprises viables. On cherche avant tout à résoudre le problème de dégradation du milieu rural avant qu'il ne s'accroisse encore davantage.

C'est ainsi qu'en France, dans la région de la Franche-Comté (centre-est du pays), on a décidé d'aller au-devant de ce problème. On y a donc mis sur pied un programme semblable à celui de la banque BREF 01 qui vise à mettre en rapport des cédants et des gens de la relève. On donne priorité aux exploitations viables: les sauver, dit-on, c'est préserver une activité économique en région et maintenir le tissu rural.

Dans le cadre de ce programme, on analyse les exploitations à être cédées pour mieux déceler la *latitude de progrès* possible pour l'entreprise. On dresse d'abord un bilan agronomique afin de déterminer le potentiel de la ferme pour les productions végétales, en fonction du sol et du climat. On fait ensuite une étude de l'environnement socioéconomique de l'exploitation, afin de présenter un portrait complet de l'entreprise. On accorde une importance particulière à la formation et aux capacités de la personne qui reprendra l'entreprise. Au cours d'un entretien, on s'assure du sérieux de sa candidature et on tente de dresser avec elle le profil de l'entreprise recherchée.



Le programme permet également aux personnes susceptibles d'acquérir une entreprise de faire, avant l'achat, un stage rémunéré dans une exploitation qu'elles convoient. C'est d'ailleurs une étape que l'on conseille vivement, quoiqu'elle ne soit nullement obligatoire. Cela permet aux propriétaires de connaître leur successeur et à celui ou celle qui reprend l'exploitation, d'acquérir un complément de formation.

Grâce à ce programme, par lequel la région apporte en plus un soutien financier lorsque les acquéreurs en remplissent les conditions, on a réussi à dépasser les objectifs fixés pour la première année d'opération: d'octobre 1989 à septembre 1990, 47 personnes additionnelles avaient été installées, 7 de plus que l'objectif visé. On a réussi à établir des personnes du milieu agricole et même d'autres secteurs d'activité, ayant en général moins de 35 ans et venant de la région, d'autres régions et même de l'étranger.

### *D'autres façons de faire*

Dans d'autres régions de France, des initiatives similaires ont vu le jour. En Limousin, par exemple, où on mentionne «qu'en 20 ans, l'agriculture limousine a perdu 60 % de ses actifs (exploitants agricoles)», on a élaboré des programmes d'aide à l'établissement pour arrêter cette hémorragie. Les cas d'établissement hors du con-

texte familial sont de plus en plus nombreux. On tente même de récupérer des salariés ayant perdu leur emploi en industrie ou d'établir des immigrants venus d'autres pays de la CEE.

Dans le département de la Haute-Loire, on note une initiative originale: une association composée de 14 personnes s'est donné comme mission d'accumuler, tout en les gérant, des terres en vue d'établir un jeune. En attendant l'établissement, un bail de neuf ans est signé avec le propriétaire et les terres sont entretenues. Sept établissements ont déjà été réalisés, dont quatre hors du contexte familial.

Enfin, sur le plan national, on devrait voir bientôt en France la création d'un *Plan national pour la transmission des entreprises agricoles*. Ce sera en fait un contrat pour la cession d'une exploitation par fractions, sur une période maximale de cinq à six ans et dans lequel certaines options seront prévues: donation, vente ou location d'une partie ou de la totalité de l'entreprise. Fait important à noter: le transfert devra porter sur l'ensemble des éléments composant l'exploitation; ainsi, le démantèlement d'une entreprise ne sera pas autorisé dans le cadre de ce plan. Sur le plan légal, les personnes désirant acquérir une entreprise et celles susceptibles de la vendre auront le statut de coexploitants, jusqu'à ce que la totalité de l'entreprise ait été transférée.

## LE CHEMINEMENT DE L'ACHETEUR

---

Acquérir une entreprise agricole, tout comme ce serait le cas pour une entreprise d'un autre secteur d'activité, n'est pas une décision qui se prend à la légère. Cette acquisition doit faire l'objet d'une *démarche réfléchie*.

Les cas présentés dans cette brochure démontrent bien qu'on n'improvise pas un établissement en agriculture. On doit commencer par se faire une idée claire de ce que l'on veut comme entreprise, le type de production, l'emplacement, etc., le tout en fonction d'un budget établi au préalable. Les recherches sont grandement facilitées quand on a *une idée précise de ce que l'on veut*.

Toutes les personnes qui songent à s'établir en agriculture ont une chose en commun: elles possèdent *un goût pour le défi*. Comme on a pu le voir dans les cinq cas présentés ici, chacune avait sa raison pour vouloir s'établir en agriculture, mais elles étaient toutes animées par la même ténacité, la même volonté de monter elles-mêmes leur propre entreprise.

### *Des appuis de la famille et du milieu*

Même s'il peut être impossible de s'établir à l'intérieur du contexte familial, pour diverses raisons, on peut parfois s'établir avec l'aide de la famille, en s'installant à proximité de l'entreprise familiale. Il y a alors possibilité de diminuer les frais d'opération à certains chapitres: partage de machinerie, don de sujets de race, partage de main-d'oeuvre pour les travaux saisonniers, etc. C'est une voie qu'empruntent bon nom-

bre de productrices et producteurs agricoles qui ont plusieurs jeunes à établir et dont l'entreprise familiale n'est pas suffisamment grande pour faire vivre deux familles.

Il ne faut pas oublier et négliger l'aide venant du milieu lui-même. Le monde rural est plein de solidarité qui lui est propre et il n'est pas rare de voir les voisins venir aider le nouveau venu. Il est toujours possible de mettre des ressources en commun avec les voisins, tant pour ce qui est du partage de machinerie que de l'échange de main-d'oeuvre à certaines périodes de gros travaux (semis, foin, labours, etc.), ce qui peut représenter des économies appréciables pour une jeune entreprise.

### *L'importance de la formation et de l'expérience*

S'il est un point commun qui ressort chez ces personnes qui ont réussi à s'établir sans la parenté, c'est bien l'importance que revêtent à leurs yeux la formation et l'expérience: *une formation agricole, à laquelle s'ajoute une solide expérience sur le terrain, est le meilleur gage de succès pour s'établir en agriculture*.

D'ailleurs, toutes les personnes composant le monde rural s'accordent pour dire que l'importance de la formation ne cessera d'augmenter.

L'agriculture vit des bouleversements à l'heure actuelle. On parle de plus en plus de compétitivité à l'échelle de la planète. Plus que jamais, l'accent devra être mis sur les stratégies de réduction des coûts et sur les

techniques qui iront de pair avec une agriculture plus durable.

Les futurs propriétaires d'entreprises agricoles devront donc faire preuve d'un haut degré de professionnalisme par l'acquisition des compétences suivantes: gestion du développement d'une entreprise, gestion des ressources humaines de l'entreprise, gestion de la mise en marché des produits agricoles, gestion des opérations administratives courantes et promotion de l'entreprise. Cette approche respecte et englobe les nouvelles compétences en gestion qui seront en vigueur dans le cadre du nouveau programme «Gestion et exploitation d'entreprises agricoles» (GEEA) qui sera offert dans certains cégeps ainsi que dans les deux Instituts de technologie agro-alimentaire du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

C'est d'ailleurs pour reconnaître l'importance de l'acquisition d'habiletés et de connaissances pertinentes par rapport à la profession, que la formation est maintenant valorisée par les programmes d'aides à l'établissement de l'Office du crédit agricole du Québec, lorsqu'une personne emprunte pour s'établir en agriculture.

## *La mise de fonds*

Il est également très important de pouvoir compter sur un bon capital de départ. En effet, au moment de l'achat, la plupart des personnes en voie d'acquisition d'une ferme, gardent en réserve quelques milliers de dollars, pour parer aux imprévus qui ne manquent pas de survenir.

La mise de fonds initiale doit viser l'atteinte d'un certain pourcentage d'équité, ce qui permettra l'acquisition de l'entreprise avec un risque financier acceptable.

Il n'existe pas de recette miracle pour accumuler un capital de départ: les cas présentés dans cette brochure montrent bien la diversité des moyens qui peuvent être utilisés. Et il y en a sûrement d'autres... À chacun de trouver ce qui lui convient. Chose certaine, il y a moyen de prévoir, à même le fonctionnement de la ferme qu'on acquiert, des façons de procéder qui sont à la fois très économiques et rentables. Par exemple, la mise de fonds initiale pourrait être moins élevée.

## LE CHEMINEMENT DU VENDEUR

---

Quand vient le temps de vendre son exploitation agricole et qu'on ne peut compter sur une relève familiale, il y a place pour une réflexion. Alors que jusqu'à présent la majorité des personnes se contentaient de vendre purement et simplement leur entreprise au plus offrant ou de la démanteler, on réalise qu'il y a aujourd'hui d'autres possibilités, tout aussi satisfaisantes pour le propriétaire de l'entreprise. Le cas de Raymond Saint-Cyr est très éloquent à ce chapitre.

Il y a aussi toute la question de la valeur de l'entreprise. Dans des secteurs autres que l'agriculture, l'industrie et le commerce, par exemple, la valeur d'une entreprise équivaut à sa capacité de générer un revenu. Ce n'est pas tant la valeur de l'actif qui compte.

L'agronome Aurèle Martin, qui donnait une conférence au Salon de l'Agriculteur 1992 sur la relève agricole, abonde dans le même sens: «La valeur des entreprises agricoles a tendance à refléter plus la demande des acheteurs que l'espérance d'un revenu. Cette situation s'envenime encore, au détriment de la relève, lorsqu'il est beaucoup plus lucratif, pour les propriétaires, de démanteler une entreprise que d'en assurer la continuité par un transfert.»

Quand vient le temps de céder une entreprise agricole et d'établir le prix de vente, cette réflexion devrait guider les personnes qui veulent se départir de leur entreprise.



## DES DEUX CÔTÉS, DES ÉTAPES ET DES POINTS COMMUNS

---

### *La consultation de personnes-ressources*

Lors d'un transfert de propriété quel qu'il soit, il est particulièrement important de consulter les personnes-ressources qui pourront le mieux vous renseigner sur les incidences de telle ou telle forme d'établissement. Ainsi, les conseillères et les conseillers en gestion, comptables, fiscalistes, agronomes, notaires, avocates et avocats sont autant de personnes-ressources qu'on peut et doit consulter quand il est question d'établissement ou de transfert de ferme.

Évidemment, quand on parle de transfert de ferme, on pense souvent au transfert intégral de tout ce que comporte la ferme: terres, bâtiments, troupeau, machinerie. Quand cela est possible et désiré par les deux parties, tant mieux.

Mais il peut y avoir des cas où il est souhaitable de ne pas tout acquérir, par exemple lorsque le parc de machinerie est trop imposant et que l'on peut recourir aux travaux à forfait pour effectuer certaines opérations de la ferme. Le prix d'acquisition est alors beaucoup plus raisonnable.

### *L'importance de la communication dans les négociations*

Dans toutes les transactions qui entourent un transfert de ferme, tant dans un contexte familial que hors de celui-ci, il est de première importance que les parties fassent part avec franchise de leurs attentes et espérances face à la transaction. Un problème peut parfois trouver sa solution à la suite d'une discussion franche ou d'une réflexion de quelques jours. Il ne faut surtout pas précipiter les choses: on pourrait peut-être passer à côté d'une entreprise répondant à nos attentes ou d'une relève potentielle intéressante en tenant mordicus à ses positions.

## CONCLUSION

---

### *Que faut-il retenir?*

Comme on peut le voir à la lumière des cas présentés dans cette brochure, il est possible de s'établir en agriculture, même quand on ne peut compter sur un transfert de ferme familiale. Quant au mythe voulant qu'il soit à peu près impossible dans ce cas de faire l'acquisition d'une ferme à production contingentée, comme le lait, il en prend pour son rhume. Et la situation des producteurs et productrices agricoles présentés ici est loin d'être unique. De nombreux autres cas similaires d'établissement sont recensés chaque année.

Dans le même ordre d'idées, on peut voir qu'il est faisable de transférer une entreprise à une relève extérieure à la famille: le cas de Raymond Saint-Cyr et du couple Langevin-Tremblay le prouve éloquemment. Les deux parties ont dû faire des recherches et consulter plusieurs spécialistes avant de trouver une formule leur permettant l'atteinte de leurs objectifs, mais cela était réalisable. Ils ont sans doute tracé une voie que d'autres emprunteront dans le futur.

À l'image des exemples présentés ici, un établissement en agriculture ne s'improvise pas. Tout comme cela se ferait pour une entreprise démarrant dans un autre secteur socio-économique, il est primordial de bien planifier son établissement en agriculture.

S'établir en agriculture demande bien des qualifications: savoir ce qu'on souhaite comme entreprise, préparer un plan d'établissement précis avec budgets et objectifs, y aller selon ses moyens, posséder la formation et l'expérience nécessaires.

L'utilisation de techniques culturales rentables et peu coûteuses a toujours sa place dans les premières années d'exploitation. Cela peut grandement aider à rentabiliser une entreprise au cours de ces années. On n'a qu'à penser à la mise en commun de machinerie, au recours au travail à forfait, au travail effectué pour d'autres entreprises agricoles, à la mise en commun de main-d'oeuvre pour la réalisation de «chantiers» et bien d'autres.

On ne mettra jamais assez l'accent sur la formation et l'expérience en agriculture comme étant les éléments essentiels à un établissement réussi. Le reste est une question de ténacité et d'entrepreneuriat. Quand on veut vraiment s'établir, on trouve des solutions à force de chercher et de faire preuve d'imagination.

En fin de compte, on peut toujours compter sur l'aide du milieu rural. C'est un milieu reconnu depuis fort longtemps pour son esprit de solidarité, une valeur sûre en agriculture.

## BIBLIOGRAPHIE

---

BÉLAIR, Michel, «Comment assurer la relève quand les enfants ne sont plus là?», *La Terre de chez nous*, 22 mars 1990.

HUGRON, Pierre, «La succession d'entreprise: un moment critique», *Affaires agricoles*, juin 1991, p16-17.

MARTIN, Aurèle et DODDRIDGE, Hélène, *Les défis de la relève agricole, d'hier à demain*, Conférence présentée dans le cadre du Salon de l'agriculteur, Saint-Hyacinthe, 1992.

MARTIN, Normand, «Initiative originale dans le Bas-Saint-Laurent, Relève sans ferme et ferme sans relève», *Dossier Relève et Formation*, vol 10 n° 1, *La Terre de chez nous*, p. 34.

NICOLET, Virginie, «Sans enfants pour reprendre, Comment céder son exploitation», *La France agricole*, 19 avril 1991, p. 18-22.

PIETTE, André, «Des immeubles à logement pour une ferme», *Le coopérateur agricole*, mai 1991, p18-20.

DES PRODUITS  
ET DES SERVICES  
DE QUALITÉ  
POUR VOUS



Gouvernement du Québec  
Ministère de l'Agriculture,  
des Pêcheries et de l'Alimentation

93-0038