

S'établir en agriculture

Qui peut
vous aider ?

**Direction régionale de la
Chaudière-Appalaches**

Octobre 2000

Ce document a été réalisé par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Direction régionale de la Chaudière-Appalaches.

COMITÉ DE RÉDACTION : Rémi Dutil
Jean-François Duquette

COLLABORATION : Lanciné Bamba, agronome
Jesse Caron, stagiaire
Fritz Jean-Pierre, agronome
Michel Lamontagne, agronome
Pierre Lemay, agronome
Martin Morin, technicien agricole
Jeannot Rodrigue, technicien agricole
Pierre Tremblay, technicien agricole

RÉVISION : Sylvie Clavel, traductrice

SOUTIEN TECHNIQUE : Lise Cloutier, dessinatrice

SECRETARIAT : Lucie Vachon, agente de secrétariat

Saint-Joseph-de-Beauce, octobre 2000

AVANT-PROPOS

VOUS SONGEZ À VOUS ÉTABLIR EN AGRICULTURE ?

Vous avez des démarches à effectuer pour aller chercher l'information en vue d'analyser votre projet et obtenir le financement nécessaire. Pour réaliser votre établissement, vous devrez également rassembler plusieurs documents, tels que plan d'affaires, contrats, permis, numéros d'enregistrement, etc. L'établissement « **clef en main** » n'existe pas; c'est à vous de le construire.

QUI PEUT VOUS AIDER ?

« *S'établir en agriculture.. Qui peut vous aider ?* » est une publication qui fournit une information sommaire sur les organismes généralement consultés dans un processus d'établissement en agriculture. Une connaissance des différentes instances gouvernementales, paragouvernementales et privées qui appliquent une législation ou qui offrent des services vous permet de poser les bonnes questions aux bonnes personnes et ainsi obtenir une information juste et pertinente.

PAR OÙ COMMENCER ?

Il y a autant de possibilités de réponses qu'il y a de gens qui posent une question. Chacun et chacune partent d'un point de vue différent, selon leurs expériences, leurs connaissances et l'avancement de leur projet. « *S'établir en agriculture... Qui peut vous aider ?* » contient l'information dont vous avez besoin pour mettre de l'ordre dans vos démarches et tracer votre stratégie en vue de réaliser votre projet. De plus, vous y trouverez un cheminement type qui vous aidera à ne pas sauter d'étapes. Même si toutes ces démarches semblent nombreuses, il est préférable de bien préparer son établissement plutôt que de se demander par la suite pourquoi on a investi dans une telle aventure.

MISE EN GARDE

L'information contenue dans cette brochure n'a pas force de loi. Il est conseillé de vérifier si des changements sont survenus depuis la publication de ce document.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS

TABLE DES MATIÈRES

I.	PROCESSUS D'ÉTABLISSEMENT.....	1
II.	PLAN D'AFFAIRES	3
III.	FORMATION	7
IV.	LES ORGANISMES, LES SERVICES ET LES PROGRAMMES	
1.	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ).....	11
2.	Centres régionaux d'établissement en agriculture (CRÉA).....	14
2.1	Centre multiservices d'établissement en agriculture Chaudière-Appalaches (CMÉA)...	14
3.	Syndicats de gestion agricole (SGA)	16
4.	Clubs d'encadrement technique (CET).....	17
5.	Clubs agroenvironnementaux	19
6.	Organisme de gestion des fumiers	20
7.	Évaluateurs agréés	21
8.	Comptables-fiscalistes	22
9.	Notaires et avocats	23
10.	Union des producteurs agricoles (UPA)	24
10.1	Secteur général	24
10.2	Secteurs spécialisés.....	24
10.2.1	Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ)	24
10.3	Après un établissement.....	25
11.	Société de financement agricole du Québec (SFA).....	27
11.1	Programmes de financement	27
11.2	Programmes pour la relève.....	28

12. Société du crédit agricole du Canada (SCAC).....	31
12.1 Produits offerts par la SCAC	31
13. Institutions financières	34
14. Ministère de l’Environnement (MENV).....	35
14.1 Loi sur les pesticides.....	35
14.2 Règlement sur la réduction de la pollution d’origine agricole.....	35
15. Régie des assurances agricoles du Québec (RAAQ)	37
15.1 Assurance-récolte	37
15.2 Assurance stabilisation des revenus agricoles	38
15.3 Rabais « relève » de la Régie des assurances agricoles du Québec.....	39
16. Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ).....	40
16.1 Morcellement de la propriété et construction résidentielle.....	40
16.2 Procédure pour adresser une demande à la Commission.....	40
17. Municipalités régionales de comté et municipalités	
17.1 Municipalités régionales de comté (MRC).....	42
17.2 Municipalités	42
18. Centre local de développement (CLD)	43
19. Société d’aide au développement de la collectivité (SADC)	43
 V ADRESSES IMPORTANTES.....	 44

ANNEXE 1 Liste des sigles

I Processus d'établissement

Lorsqu'on désire s'établir en agriculture, tout le monde cherche d'abord et avant tout... PAR OÙ COMMENCER. On en vient naturellement à souhaiter qu'il y ait une procédure indiquant clairement et simplement les étapes à suivre : un mode d'emploi, en quelque sorte.

Si l'on se renseigne auprès des parents et des enfants qui ont vécu un transfert de ferme, on constate qu'il n'y a pas deux processus de transfert qui soient identiques. Les différences sont encore plus grandes lorsqu'il s'agit de gens qui ont acquis une ferme sans avoir de lien de parenté avec le ou les vendeurs. Il peut s'agir de l'achat d'une ferme en exploitation ou encore de l'acquisition d'un fonds de terre et de bâtiments pour remettre une entreprise en exploitation. Il existe donc, en réalité, autant de façons de faire qu'il y a d'établissements.

Nous vous proposons dans ce document un cheminement pour réussir votre projet. Ce cheminement est inspiré des expériences vécues par différentes personnes qui ont réalisé leur établissement en agriculture. Il existe de nombreux organismes qui vous offrent leurs services. La connaissance des réglementations et des services offerts vous permettra de faire un choix éclairé des services dont vous avez besoin. Vous serez également en mesure d'ajuster le processus type à vos besoins et à votre situation. Votre démarche sera de toute évidence la meilleure pour vous.

UN ÉTABLISSEMENT... ÇA SE PRÉPARE MAIS... PAR OÙ COMMENCER ?

Se préparer, c'est d'abord se questionner. La première personne à questionner, c'est soi-même.

- ➔ L'établissement est-il le bon moyen pour atteindre vos objectifs personnels et professionnels ?
- ➔ Possédez-vous les capacités physiques, les compétences et les connaissances suffisantes pour garantir le succès de votre entreprise ?
- ➔ Les aspects humains ont-ils été pris en considération et avez-vous utilisé les ressources disponibles pour vous aider ?

Il faut aussi s'assurer que son conjoint ou sa conjointe et toute autre personne qui sera éventuellement concernée sont prêts à nous appuyer dans la réalisation de notre projet.

Une bonne préparation exige aussi d'avoir une connaissance approfondie de sa future entreprise et d'avoir une bonne idée de son développement futur. Pour chaque établissement, la solution est différente :

- ➔ **Établissement dans une ferme en exploitation**
Il faut être patient et persévérant pour trouver la ferme idéale qui correspond aux besoins de la relève et à sa capacité de payer. L'établissement peut se faire par l'intégration, la location-achat, le financement par le vendeur, à l'aide d'un revenu extérieur, etc.
- ➔ **Transfert de ferme parents-enfants**
Même si l'entreprise est déjà connue des enfants, ceux-ci auront à parfaire leurs connaissances, dans des domaines comme la mise en marché et la gestion, pour en assurer la pérennité. Les principales difficultés sont le transfert des responsabilités des parents à leur relève et la conciliation des besoins financiers des parents versus la capacité de remboursement de la relève.

I Processus d'établissement

- ➔ Démarrage d'une nouvelle production
Que ce soit dans une ferme en exploitation ou inexploitée depuis plusieurs années, le principal obstacle est le financement. Ce problème est souvent relié au manque d'expérience des promoteurs face à la nouvelle production ou à un niveau d'endettement de l'entreprise déjà élevé avant le projet. Il faut parfois démarrer sur une plus petite échelle ou consolider son entreprise pour en améliorer la liquidité.

Peu importe le type d'établissement ou de transfert, les conditions d'achat et la négociation du prix de vente seront l'aboutissement final nécessitant une réflexion très sérieuse tant par le vendeur que l'acheteur.

ACHETEUR

- ➔ Calcul de la capacité de remboursement (CDR) de la ferme, en tenant compte des investissements futurs et des besoins pour couvrir le coût de la vie de la ou des familles.
- ➔ Analyse de divers scénarios visant à réduire l'endettement et à augmenter la rentabilité de l'entreprise.
- ➔ Vérification de l'impact des programmes de financement et des réglementations sur la réalisation du projet.
- ➔ Connaissance des conséquences fiscales et légales (achat des actifs ou des actions d'une compagnie, formation d'une société, etc.) qui découlent des décisions prises dans le cadre de la transaction.

VENDEUR

- ➔ Évaluation des besoins financiers pour couvrir les investissements et le coût de la vie après la vente.
- ➔ Vérification de l'ensemble des revenus (capital provenant de la vente, salaire, fonds de pension et régimes de retraites...) pour couvrir les besoins financiers.
- ➔ Détermination du solde net après remboursement des dettes et paiement des impôts, selon divers scénarios de vente.
- ➔ Analyse de l'impact des conditions rattachées à la vente. Par exemple, si le vendeur désire exclure sa maison, un boisé ou une érablière, la vente sera-t-elle conforme aux diverses législations ? Si la vente se fait de façon graduelle, quelle sera la forme légale (compagnie ou société) la plus adéquate ?

Pour que la transaction se réalise, le prix de vente devra obligatoirement répondre aux besoins d'entrées de fonds du vendeur tout en respectant la capacité de remboursement de l'acheteur. Au-delà des chiffres, c'est la connaissance et le respect des objectifs des deux parties qui permettent de chercher des moyens pour conclure une entente.

II Plan d'affaires

Nous voilà à l'étape de la rédaction du plan d'affaires, qui permet d'analyser le projet d'établissement.

QU'EST-CE QU'UN PLAN D'AFFAIRES ?

Le plan d'affaires est un document qui a pour objet de décrire l'entreprise et de présenter son programme de développement pour les années à venir. Il doit mettre en évidence deux dimensions : d'une part, l'état de la situation actuelle (diagnostic) et, d'autre part, le développement de l'entreprise (planification). La préparation du plan d'affaires permet de « faire le ménage » dans tout le bagage d'information recueillie et d'analyser le projet.

POURQUOI FAIRE UN PLAN D'AFFAIRES ?

Votre plan d'affaires vous permet d'examiner la viabilité et la rentabilité de votre projet et de décider si oui ou non vous allez réaliser votre établissement. Il vous permet de relever les deux principaux défis rencontrés lors de la préparation d'un établissement, soit :

- Imaginer de façon réaliste et complète ce qu'est l'entreprise que vous voulez fonder;
- Convaincre différents partenaires (famille, associés et investisseurs) que votre établissement est rentable et intéressant.

QUI PEUT FAIRE UN PLAN D'AFFAIRES ?

Il existe une multitude d'organismes qui offrent des services en matière de réalisation de plan d'affaires. Il peut s'agir d'analyse de marché ou de plan marketing et même de la réalisation complète du plan d'affaires avec les budgets prévisionnels et de trésorerie. Cette option est très dispendieuse, mais elle comporte un autre inconvénient majeur. Le promoteur qui délègue l'analyse complète de son projet manque une étape de préparation très importante et il en ressentira les conséquences lors du lancement de l'entreprise. Il sera alors beaucoup plus difficile de prendre rapidement les bonnes décisions, puisqu'il ne maîtrisera pas suffisamment l'information. **C'est donc vous qui êtes le mieux placé pour rédiger votre plan d'affaires.**

Il existe également des documents, des cours par correspondance ou en institution pour vous aider à le faire vous-même. Il est possible d'aller chercher l'aide nécessaire selon la formule qui convient le mieux à vos besoins. Au MAPAQ, vous pouvez obtenir une assistance pour faire vous-même votre plan d'affaires. De plus, vous serez renseigné sur les divers services disponibles dans votre région.

QUAND DOIT-ON FAIRE SON PLAN D'AFFAIRES ?

Lors d'un établissement, le plan d'affaires est l'outil de travail par excellence. Par la suite, il peut simplement être utilisé comme un outil de planification pour gérer une saine croissance de votre entreprise. Lors d'étapes importantes, telles que le redressement ou un projet d'expansion (augmentation du volume de production ou diversification des produits), le plan d'affaires demeure un bon outil de gestion.

II Plan d'affaires

QUE DOIT CONTENIR UN BON PLAN D'AFFAIRES ?

Le plan d'affaires peut revêtir une forme simple ou plus complexe, selon l'envergure de votre entreprise. En pratique, il doit présenter l'entreprise, ses objectifs à court et long terme, son équipe de direction, sa rentabilité, ses ressources disponibles, ses besoins financiers et son environnement d'affaires. La section suivante décrit plus en détails ce que doit contenir un plan d'affaires.

LE PLAN D'AFFAIRES QUE NOUS VOUS SUGGÉRONS DEVRAIT CONTENIR...

1. LE SOMMAIRE

Indiquez clairement la raison sociale de l'entreprise, l'adresse, les numéros de téléphone et de télécopieur, de même que le nom et le titre de la ou des personnes à joindre.

Cette section doit également comprendre une description sommaire du projet. Dès la lecture de ce résumé, l'information suivante doit être livrée :

- La nature de l'entreprise
- La localisation (lieu, emplacement) du projet
- La nature des investissements et les coûts
- Les échéanciers de réalisation.

2. LA DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Décrivez de façon quantitative, chacune des ressources qui composent l'entreprise. Cette description doit être accompagnée d'une analyse des points forts et des points faibles. Pour une entreprise agricole, les points suivants doivent être décrits et analysés :

- **Champs** : *type de sol, superficies en culture, louées ou en propriété, drainées souterrainement*
- **Cultures** : *superficies, rendements*
- **Forêt** : *érablière, boisé de ferme, arbres de Noël (superficie, volume de production)*
- **Bâtiments** : *type, état, dimensions*
- **Élevages** : *nombre, race, rendement, classification*
- **Machinerie** : *type, capacité, état*
- **Mise en marché** : *quota, volume des ventes, prix au détail, au gros ou au semi-gros, acheteurs actuels et futurs*
- **Autres actifs rattachés à des activités autres que la production** : *transformation, table champêtre, hébergement à la ferme.*

II Plan d'affaires

3. LES PROMOTEURS

Renseignements généraux sur les promoteurs : nom, date de naissance, état civil, nombre d'enfants à charge, adresse, numéros de téléphone et de télécopieur, responsabilités et principales tâches dans l'entreprise, pourcentage des droits de propriété avant et après le projet, expérience pertinente, formation acquise ou à acquérir, équité, revenus et salaires extérieurs.

4. LE PLAN D'EXPLOITATION

Vous devez décrire l'évolution de l'entreprise. Quel en est l'historique ? Quels sont vos objectifs de développement selon la situation que vous souhaitez atteindre (de quoi aura l'air la ferme dans trois à cinq ans ?). Quels sont les moyens, par ordre d'importance et selon un échéancier, que vous comptez mettre en oeuvre pour atteindre vos objectifs ?

- Description détaillée de l'ensemble du projet : *liste des investissements avec leurs caractéristiques, coûts et dates d'acquisition.*

Justification du projet

- Les impacts sur l'entreprise : par exemple, la qualité de vie, l'augmentation de la rentabilité et l'amélioration de la productivité
- Les impacts dans le milieu : par exemple, la création d'emplois, la mise en valeur des sols, la valeur ajoutée à des produits agricoles.

5. L'ANALYSE DE MARCHÉ ET LE PLAN MARKETING

Pour les productions agricoles non contingentées ou ne bénéficiant pas d'une structure de mise en marché organisée, le succès dépendra largement de la stratégie de marketing qui sera adoptée. Cette section doit donc élaborer la stratégie qui sera adoptée en analysant les forces et les faiblesses en fonction de l'environnement concurrentiel.

Analyse de marché

- Les marchés visés : l'environnement socio-économique et les marchés cibles
- Le profil de la clientèle cible et ses caractéristiques
- Les fournisseurs
- La concurrence : ses forces, ses faiblesses et sa part de marché
- Les produits à mettre en marché : les procédés de fabrication, le contrôle de la qualité, les caractéristiques des produits et leurs prix
- La distribution.

Plan marketing

- Stratégies de promotion, de publicité, de prix, politique de service, de livraison et de garantie, etc.

II Plan d'affaires

6. LE PLAN DES RESSOURCES HUMAINES

Définition des besoins de main-d'œuvre de la ferme (nombre d'employés et qualifications). Il importe aussi de prévoir la formation qui sera nécessaire. Vous pouvez également décrire brièvement les services-conseils et les personnes-ressources sur lesquelles vous comptez pour obtenir une bonne performance dans votre entreprise (ex. : SGA, clubs-conseils, MAPAQ, etc.).

7. LE PLAN FINANCIER

Cette section démontre la faisabilité financière du projet. Elle doit comprendre ce qui suit :

- Situation financière actuelle de l'entreprise (avant-projet) :
 - États financiers
 - Analyse et diagnostic
- Structure de financement actuelle
- Programme d'investissement pour les trois à cinq prochaines années (investissements et nature du financement)
- Structure de financement projetée (après projet)
 - Mise de fonds (apport, vente d'actifs)
 - Emprunts prévus (montants, durée, annuités, prêteurs, garanties et taux d'intérêt)
 - Structure du capital (provenance du capital de l'entreprise et dans quelle proportion)
- État prévisionnel des résultats (profits et dépenses estimés pour les trois premières années d'exploitation)
- Bilan d'ouverture
- Budget de trésorerie prévisionnel et fonds de roulement nécessaire.

8. LES ANNEXES

Vous avez avantage à joindre en annexe tous les documents qui ajoutent des renseignements utiles ou qui complètent, tout simplement, l'information fournie dans votre plan d'affaires.

- États financiers des deux dernières années, bilan de l'entreprise, état des résultats, bilan personnel, etc.
- Statut juridique de l'entreprise: lettres patentes, projet de contrat de société ou autre
- Les droits de produire : certificat d'autorisation du ministère de l'Environnement, certificat de quota, etc.
- Plans et devis des projets de construction
- Procédés de fabrication et rapports techniques
- Lettres d'appui ou tout autre document pertinent.

Une fois votre choix bien réfléchi, vous en êtes rendu à questionner les autres. Il faut maintenant aller chercher l'information, suivre des cours et recourir aux services professionnels répondant à vos besoins.

III Formation

Au Québec, la formation agricole est offerte au secondaire, au collégial et à l'université. L'élève peut choisir entre différentes options. Plusieurs parcours de formation sont mis à sa disposition pour acquérir une formation professionnelle et parfaire ses connaissances.

Le site Internet du réseau télématique de la formation professionnelle et technique au Québec, l'infoweb (<http://infoweb.csdhr.qc.ca>) contient tous les renseignements nécessaires sur les programmes de formation aux niveaux secondaire et collégial. La région de la Beauce possède aussi un site que l'on peut visiter (<http://www.formationagricole.com>). La description, le contenu des programmes et les institutions d'enseignement y sont présentés dans les moindres détails. Vous pouvez également consulter les pages jaunes de la formation agricole.

AU SECONDAIRE

La formation professionnelle au secondaire offre deux types de diplômes qui s'adressent aux clientèles régulière et adulte. Le diplôme d'études professionnelles (DEP) prépare les élèves à la pratique d'un métier dont l'exercice fait appel à des connaissances théoriques et à des habiletés manuelles. L'attestation de spécialisation professionnelle (ASP) complète une formation professionnelle initiale (DEP); elle permet d'approfondir un aspect particulier à une profession.

Le tableau suivant donne la liste des programmes de formation disponibles. Ces programmes ne sont pas nécessairement offerts dans la région. Il est donc nécessaire de vous informer ou de consulter le premier site Internet ci-haut mentionné pour connaître les commissions scolaires qui offrent le programme que vous avez choisi.

PROGRAMMES OFFERTS AU SECONDAIRE	DIPLÔME	NOMBRE D'HEURES
Aquaculture	DEP	900
Arboriculture-élevage (1)	DEP	915
Fleuristerie (1)	DEP	1 035
Horticulture ornementale	DEP	1 350
Mécanique agricole (1)	DEP	1 800
Production de bovins de boucherie	DEP	1 245
Production horticole	DEP	1 470
Production laitière	DEP	1 245
Production porcine	DEP	1 170
Production végétale	DEP	1 350
Réalisation d'aménagements paysagers (1)	DEP	9 930
Spécialités en horticulture	ASP	450

(1) Ce programme ne permet pas d'obtenir les aides à l'établissement de la Société de financement agricole.

En plus des programmes de formation crédités, plusieurs cours ou programmes de formation peuvent être offerts par les commissions scolaires en fonction de la demande : culture biologique, apiculture, chèvre laitière, culture en serre, entretien des terrains de golf en sont des exemples. Le régime d'apprentissage devient une nouvelle voie de formation conduisant à l'obtention d'un DEP.

III Formation

AU COLLÉGIAL

Les diplômes d'études collégiales (DEC) en formation professionnelle ont pour objet de préparer au marché du travail. Dans le secteur agricole, ils visent principalement deux domaines d'activité. Il y a celui de la production agricole, où la relève doit maîtriser la gestion, l'administration et la production agricole. Le second domaine est celui des services à la production, où les diplômés interviennent auprès des agriculteurs et des agricultrices. Les programmes menant au DEC concernent autant les jeunes que les adultes.

Il existe aussi, pour la clientèle adulte, les attestations d'études collégiales (AEC). D'une durée approximative d'un an, elles permettent de répondre à certains besoins particuliers de formation et de perfectionnement. Les AEC sont offertes par la « formation continue », anciennement appelée « éducation des adultes ».

Le DEC « Gestion et exploitation d'entreprise agricole » (GEEA) contient trois modules. Chaque module correspond à une année du DEC. Dans l'optique d'une offre de service harmonisée, les DEP en production laitière et en production de bovins de boucherie sont équivalents au premier module du DEC.

PROGRAMMES OFFERTS AU COLLÉGIAL (DEC)
Gestion et exploitation d'entreprise agricole (GEEA)
Paysage et commercialisation en horticulture ornementale
Techniques équinnes : (1) Équitation western, équitation classique, courses attelées, randonnée équestre Entraînement de chevaux de course
Technique de santé animale (1)
Technologie des équipements agricoles (1)
Technologie des productions animales
Technologie de la production horticole et de l'environnement, avec quatre voies de spécialisation : voie A : Cultures légumières, fruitières et industrielles voie B : Culture de plantes ornementales voie C : Cultures horticoles légumières, fruitières et ornementales, en serre et en champ voie D : Environnement
Technologie de la transformation des aliments (1)

(1) Ce programme ne permet pas d'obtenir les aides à l'établissement de la Société de financement agricole.

Plusieurs programmes de niveau collégial sont également disponibles par l'intermédiaire de la formation continue. Les plus connus sont sans doute les trois AEC qui s'inscrivent dans le programme du GEEA, soit : application de techniques de production agricole, planification et régie de la production agricole et gestion de l'entreprise agricole. Il en existe plusieurs autres : techniques horticoles, techniques de base en agrobiologie, transition à l'agriculture biologique, horticulture ornementale, démarrage d'entreprise ovine, etc. À partir d'un DEC qu'elle est autorisée à offrir, une institution peut élaborer un programme d'attestation d'études collégiales (AEC) correspondant à un besoin défini.

III Formation

L'Institut de technologie agroalimentaire de La Pocatière, l'Institut de technologie agroalimentaire de Saint-Hyacinthe et plusieurs cégeps sont autorisés à offrir la formation pour un ou plusieurs de ces programmes.

D'autres possibilités de perfectionnement s'ajoutent à ces parcours : la formation à distance, la formation sur mesure, les stages, la formation par alternance travail-études, etc. Le site Internet des Collectifs régionaux en formation agricole contient l'éventail de tous les cours disponibles par région (<http://infodb.csdhr.qc.ca/crfa/>). Les cours par correspondance en agriculture sont offerts par le Centre collégial de formation à distance (téléphone : 1 800 665-6400).

À L'UNIVERSITÉ

Plusieurs programmes sont offerts à l'Université Laval (<http://www.ulaval.ca/>) et au Campus Macdonald de l'Université McGill (<http://www.mcgill.ca/>). Les baccalauréats, certificats, diplômes, maîtrises et doctorats permettent de répondre aux besoins de formation les plus variés.

Pour en savoir davantage, vous pouvez communiquer avec le répondant en formation agricole ou les établissements d'enseignement de votre région (voir page 52).

III Formation

IV Organismes, services et programmes

1- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION

L'ORGANISME ET SON RÔLE

La mission du ministère est essentiellement d'« **Influencer et soutenir la croissance de l'industrie bioalimentaire québécoise dans une perspective de développement de marchés** ». Pour ce faire, les interventions ministérielles peuvent être regroupées selon les trois types d'appui suivants : l'appui professionnel (services-conseils, transfert technologique, recherche et développement, etc.), l'appui financier (mesures d'aide financière, financement agricole, assurances agricoles, etc.) et l'appui réglementaire (protection du territoire et des activités agricoles, mise en marché collective des produits agricoles et de la pêche, etc.).

Le MAPAQ est constitué de quatre directions générales qui traitent des affaires régionales, des pêches et de l'aquaculture commerciales, de l'alimentation et des politiques agricoles. Les services offerts aux entreprises agricoles du Québec sont dispensés par treize directions régionales faisant partie de la Direction générale des affaires régionales du MAPAQ, une grande équipe riche d'expérience et d'expertise, qui s'engage au quotidien à faire de l'agriculture et de l'agroalimentaire, en alliance avec les forces du milieu, un levier majeur de développement et de croissance dans toutes les régions du Québec. Pour sa part, la Direction régionale de la Chaudière-Appalaches met au service des entreprises de l'agroalimentaire toute une équipe de conseillères et de conseillers répartis dans huit centres de services et un centre administratif. L'offre de service aux entreprises est formulée en fonction de l'intérêt public et elle tient compte de la disponibilité des ressources humaines, de leurs compétences et des besoins du milieu.

La mission de la Direction régionale de la Chaudière-Appalaches s'énonce comme suit : « **Contribuer à l'accroissement de la compétitivité des entreprises du bioalimentaire ainsi qu'à l'orientation, à la pérennité et au développement de l'agriculture régionale, en fonction de la vitalité du monde rural** ». Le rôle de la Direction régionale est d'aider au maintien et au développement de l'agroalimentaire régional. Ses priorités d'intervention sont l'établissement agricole, l'agroenvironnement, la consolidation des entreprises de l'agroalimentaire et l'innovation technologique.

En 1999, le ministère a signé une entente avec l'Union des producteurs agricoles en vue de réaliser un partenariat sur le développement de nouveaux services-conseils. Ce partenariat permettra au MAPAQ et à l'UPA de travailler conjointement à développer de nouveaux services-conseils prioritaires, à les implanter et à les administrer ensemble sur une base régionale. Tout ceci afin d'encourager les entreprises à saisir les nouvelles occasions d'affaires et ainsi les placer en meilleure position pour faire face aux nouvelles réalités.

LES SERVICES SPÉCIFIQUES À LA RELÈVE

Chacun des centres de service de la Chaudière-Appalaches offre **un soutien à l'établissement, au transfert et à la création d'entreprise agricole**. Ces services gratuits visent à assurer la pérennité, la consolidation et le développement de l'agriculture régionale.

IV Organismes, services et programmes

Service-conseil avant l'établissement et suivi après l'établissement

Les conseillères et conseillers en relève du MAPAQ peuvent aider les candidats et candidates à l'établissement à appliquer les bons principes de gestion technico-économique qui leur permettront de réussir leur établissement. Ce sont des personnes-ressources disponibles avant, pendant et après le transfert d'une entreprise agricole pour :

- **diagnostiquer** le potentiel de transfert ou d'exploitation de la ferme sur le plan financier, technique et humain;
- **analyser** les données de l'entreprise pour aider à déterminer le prix de vente;
- **conseiller** en matière de planification des investissements et calculer la capacité de remboursement;
- **orienter** et encadrer relativement aux diverses réglementations : zonage, environnement, enregistrement des exploitations, etc.

De plus, le personnel du ministère est disponible pour :

- **renseigner** sur les divers programmes existants et les possibilités de financement, et administrer directement certaines aides financières;
- **assister** la relève dans la réalisation de son plan d'affaires;
- **apporter un soutien** technico-économique visant l'amélioration de l'entreprise et de la capacité de gestion des dirigeants et dirigeantes;
- **assurer un suivi** auprès des entreprises établies depuis moins de cinq ans, en assistant les gestionnaires dans l'interprétation de leurs états financiers et l'utilisation de divers outils de gestion, tels que le diagramme d'efficacité et autres.

La connaissance exhaustive des organismes et partenaires en région permet également au personnel du MAPAQ d'orienter et d'acheminer le plus efficacement possible vers les autres services disponibles, selon l'avancement du projet et leurs besoins, ceux et celles qui envisagent un établissement.

Soutien aux groupes de « relève agricole »

Le personnel du ministère assiste et conseille les bureaux de direction des groupes de relève dans la préparation de leurs activités. Conscient de l'importance de ces groupes, le MAPAQ demeure le principal partenaire financier des diverses activités organisées par les groupes de relève. C'est à l'intérieur de ces groupements que les jeunes discutent entre eux de leur établissement et vivent des expériences utiles à un établissement réussi. En Chaudière-Appalaches, environ 600 jeunes sont rejoints par le travail des conseillers et des conseillères du ministère, par l'intermédiaire des onze groupes de relève agricole et des trois associations régionales.

Session de communication « L'entreprise agricole, une vision à partager »

Depuis près de 20 ans, le personnel du MAPAQ est reconnu pour son travail dans la conception et l'organisation des sessions suivantes : communication parents-enfants, préparation à l'entrée dans l'entreprise et préparation à la sortie de l'entreprise.

IV Organismes, services et programmes

« L'entreprise agricole, une vision à partager » est une session offerte en Chaudière-Appalaches et conçue pour répondre aux besoins des familles d'aujourd'hui. Elle est organisée par le personnel du ministère, en collaboration avec le Centre multiservices d'établissement en agriculture (CMÉA). Elle comporte trois journées de cours, des échanges entre les participants et deux visites à la ferme pour assurer un suivi dans l'entreprise même.

Formation et information

Le conseiller ou la conseillère en relève favorise l'accès de sa clientèle aux institutions d'enseignement agricole et collabore étroitement avec celles-ci. Il ou elle demeure une personne incontournable qui permettra aux gens de réaliser leur projet d'établissement ou d'améliorer leurs connaissances dans les années qui suivent l'établissement.

IV Organismes, services et programmes

2- CENTRES RÉGIONAUX D'ÉTABLISSEMENT EN AGRICULTURE

Les Centres régionaux d'établissement en agriculture (CRÉA) ont pour mission d'accompagner les agriculteurs et agricultrices d'aujourd'hui et de demain dans la planification et la réalisation de leur projet. Ces organismes sont issus de la volonté du milieu agricole de se donner des services et des outils correspondant aux besoins des familles en situation de transfert de ferme et d'établissement en agriculture. La personne qui assume la coordination d'un CRÉA est spécialisée dans les aspects humains rattachés au transfert de ferme. Plusieurs partenaires d'une région collaborent au Centre, en temps, en services ou en argent, de façon à lui permettre de favoriser le développement de l'agriculture régionale.

Des CRÉA ont été mis en place dans les régions du Bas-Saint-Laurent, du Saguenay-Lac-Saint-Jean, de la Mauricie, de l'Estrie, de Laval-Laurentides, de Lanaudière, de l'Outaouais, de l'Abitibi-Témiscamingue, de Chaudière-Appalaches, de Montérégie-Est et de Montérégie-Ouest. Le fonctionnement des onze centres diffère quelque peu, mais l'objectif commun est de faciliter l'établissement.

2.1 CENTRE MULTISERVICES D'ÉTABLISSEMENT EN AGRICULTURE CHAUDIÈRE-APPALACHES (CMÉA)

Le CMÉA a été créé en 1995, à la suite de la volonté des intervenants du milieu de rendre ce service accessible aux entreprises agricoles de la région. Le Centre multiservice d'établissement en agriculture regroupe des agriculteurs et agricultrices de divers secteurs de production qui désirent entreprendre un processus de transfert de ferme. Ouvrant sur tout le territoire de la Chaudière-Appalaches, le CMÉA est un organisme sans but lucratif dont le conseil d'administration est composé de membres-clients et de représentants de la relève agricole, du MAPAQ, de l'UPA, de la SFA et des partenaires (institution financière, comptable, notaire, compagnie d'assurance, etc.).

La clientèle desservie par le CMÉA comprend :

- **les futurs entrepreneurs**, c'est-à-dire les filles et les garçons désireux de s'établir en agriculture, de même que celles et ceux qui possèdent entre 20 % et 50 % des actifs de l'entreprise agricole visée;
- **les propriétaires**, c'est-à-dire celles et ceux qui désirent se retirer de l'agriculture, progressivement ou rapidement, tout en assurant la survie de leur entreprise;
- **toute entreprise désirant faciliter la communication entre partenaires.**

Pour être membre du CMÉA, une équipe de transfert (vendeur et acheteur) doit simplement remplir un formulaire d'adhésion et verser une cotisation annuelle. Le MAPAQ finance une grande partie des frais d'exploitation. Les fédérations de l'UPA de la Beauce, de la Côte-du-Sud, de Lévis-Bellechasse et de Lotbinière-Mégantic apportent également une contribution financière. L'implication des partenaires dans le financement, de même que dans les orientations du CMÉA, permet de maintenir la cotisation annuelle à un taux très accessible pour la clientèle.

IV Organismes, services et programmes

LES SERVICES OFFERTS

L'équipe de transfert peut avoir accès à trois types de services selon ses besoins : le **suivi personnalisé**, les **séances d'information** et la **formation**. La cotisation annuelle au CMÉA comprend le suivi personnalisé et les séances d'information. Les formations sont offertes aux plus bas coûts possibles selon les ressources utilisées et la durée de la formation.

Le **suivi personnalisé** peut comprendre de trois à cinq visites par année de la part de la conseillère selon les besoins et vise principalement à assurer une bonne communication entre la relève et les propriétaires. À titre d'exemple, les thèmes pouvant être abordés lors de ces rencontres concernent la vision du transfert, les appréhensions, la cogestion de l'entreprise, les autres enfants (ceux qui ne prennent pas la relève, la place de la bru ou du gendre), l'organisation du travail, la qualité de vie, la confiance, etc. Les considérations financières du transfert (prix de vente, prix d'achat, capacité de remboursement, investissements souhaitables, etc.) sont aussi abordées, et ce, en collaboration avec un conseiller du MAPAQ, un conseiller d'un syndicat de gestion ou tout autre intervenant qualifié selon la demande de l'équipe de transfert.

Le suivi personnalisé auprès des membres permet, entre autres, de clarifier les objectifs de chacun et de mieux planifier les différentes démarches menant à un transfert : rencontre avec le comptable, rencontre avec le conseiller en financement, demande de certificat d'autorisation, etc. À la demande du client, la conseillère peut accompagner l'équipe de transfert auprès des différents intervenants impliqués.

Les séances d'information et la formation regroupent quelques équipes de transfert et se font en concertation avec les organismes et intervenants du milieu afin de fournir aux membres toute l'information et tout l'encadrement nécessaires à la réussite de leur projet d'établissement. Des sujets tels que l'aspect légal, la fiscalité, l'environnement et le financement sont traités lors des séances d'information, alors que des formations sur la cogestion ou la préparation à la retraite font partie de l'offre de service du CMÉA. Ces activités de groupe peuvent varier d'une année à l'autre selon les préférences exprimées par les membres.

IV Organismes, services et programmes

3. SYNDICATS DE GESTION AGRICOLE (SGA)

Le Québec compte aujourd'hui 45 syndicats de gestion agricole répartis sur l'ensemble de son territoire. Le but premier d'un SGA est d'améliorer l'efficacité technique, économique et financière des entreprises afin de rendre les propriétaires autonomes dans leur prise de décision.

Le SGA est formé d'agriculteurs et d'agricultrices provenant de divers secteurs de production. Les syndicats de gestion agricole sont affiliés à la Fédération des syndicats de gestion agricole du Québec (FSGAQ), qui a pour mission d'assurer le développement harmonieux des syndicats de gestion agricole, tout en s'efforçant d'exercer un leadership dans le devenir de la gestion agricole au Québec.

Pour faire partie d'un syndicat de gestion, il faut être reconnu comme agriculteur ou agricultrice et faire une demande auprès du SGA le plus près. Les membres financent leur SGA par une cotisation annuelle. Par ailleurs, le MAPAQ subventionne les SGA en participant au financement d'une partie des frais d'exploitation. L'aide financière peut varier d'une région à l'autre. Dans la Chaudière-Appalaches, il y a sept syndicats de gestion qui reçoivent une aide financière du MAPAQ couvrant 50 % des coûts, jusqu'à un maximum possible de 850 \$ par membre.

L'entreprise membre d'un syndicat de gestion agricole doit s'engager à tenir une comptabilité et à fonctionner dans le cadre d'un groupe où l'on entend tirer un bénéfice mutuel des résultats et de l'expérience de chacun. En fin d'année, le conseiller ou la conseillère assiste les dirigeants et les dirigeantes de l'entreprise dans la fermeture des livres afin de produire des états financiers qui serviront à l'analyse de la rentabilité.

Dans un SGA, chaque projet peut être étudié en profondeur par une personne-ressource qui aide à mesurer l'impact sur la rentabilité de l'entreprise. Par la suite, celle-ci peut aider à planifier le financement du projet et produire un dossier afin d'appuyer la demande d'emprunt auprès des institutions financières.

L'analyse de groupe est un outil important dans le fonctionnement d'un SGA. Cette analyse permet d'évaluer et de comparer l'efficacité de l'entreprise et de voir l'évolution de celle-ci. Elle vise à déterminer, pour l'ensemble du groupe et pour chaque entreprise membre, les facteurs qui expliquent dans une large mesure les différences de bénéfices entre les fermes. L'analyse de groupe permet aussi de calculer le coût de production de chaque exploitation et de le comparer avec les chiffres du groupe afin de définir les points forts et les points faibles de chacune.

Les SGA offrent d'autres services, entre autres, l'implantation d'un nouveau système de comptabilité, le suivi de comptabilité, la planification fiscale, le changement de statut juridique, l'analyse des besoins en assurances, la planification du transfert, l'organisation du travail, l'évaluation de la valeur réelle de l'entreprise, la recherche et l'étude de mise en marché, la formation et l'information, etc.

IV Organismes, services et programmes

4. CLUBS D'ENCADREMENT TECHNIQUE (CET)

Les clubs d'encadrement technique sont des organismes offrant un service de consultation pour combler certains besoins particuliers d'encadrement technique dans des domaines désignés par le MAPAQ. Le financement des clubs est assuré par ses membres et par le ministère.

Les CET ont pour objectif de soutenir temporairement les entreprises agricoles qui veulent accroître leur autonomie de gestion de la production. Leurs priorités touchent les domaines spécifiques suivants : phytoprotection, régie des cultures, conservation des sols, régie des élevages (sauf les bovins laitiers), production porcine et production ovine. De plus, les CET doivent appuyer le développement d'expertise dans les secteurs non traditionnels et favoriser la réduction de l'utilisation des pesticides par une aide spécifique à l'engagement de dépisteurs.

Les CET sont organisés par spécialité. Ainsi, on trouve plusieurs clubs-conseils dans une même région.

Clubs dans le domaine de la régie d'élevage

- **Apiculture** : amélioration de la productivité et de la rentabilité par analyse technique, suivi et compilation de différents essais d'élevage, collecte de données techniques et compilation annuelle.
- **Bovins** : amélioration génétique, programmes alimentaires, amélioration de régie.
- **Caprins** : suivi technique auprès des entreprises, cueillette de données économiques pour des résultats individuels et de groupe.
- **Ovins** : plan de production, plan de remplacement de main-d'œuvre, sélection, achat de groupe, implantation et utilisation de logiciels, analyse de fourrages, programmes alimentaires, échographie, analyse de groupe sur le plan technique.
- **Porcins** : amélioration génétique, programmes alimentaires, amélioration de régie.
- **Veaux lourds** : visite mensuelle, introduction de nouvelles techniques, suivi et compilation des données de différents essais d'élevage, collecte de données techniques et compilation annuelle.

Clubs dans le domaine de l'horticulture

- **Dépistage** : recommandation de traitements des ennemis des cultures, calibration des pulvérisateurs, suivi des appareils de mesure au champ, installation de pièges et bulletins météo.
- **Qualité des produits et mise en marché** : suivi de la qualité des produits de la récolte à la vente, études de marché et promotion.
- **Régie** : calibration d'équipement, plan de ferme, innovation, démonstration, bilan de saison, échantillonnage de sol et de tissus végétaux, conservation des ressources, construction et aménagement de bâtiment.
- **Autres services** : divers projets de recherche, sessions de formation aux membres, échanges d'information avec les conseillers et conseillères, et conférences.

IV Organismes, services et programmes

Clubs dans le domaine de l'agriculture biologique (ces clubs sont surtout impliqués en production laitière)

- **Services offerts :** planification de la transition, plans de culture, analyse des résultats de profils de sol, calibration des semoirs et des épandeurs à fumier, supervision du contrôle mécanique des mauvaises herbes, suivi de compost, test de nitrate, test de compaction des sols, implantation et suivi des engrais verts, analyse de sols, choix de brise-vent, comptage de vers de terre, réalisation de plans de rotation des cultures, calcul du lait fourrager, calcul de bilans énergétiques et choix de mélanges fourragers.

Clubs dans le domaine de l'acériculture

- **Services offerts :** diagnostic d'entreprise, recommandations et suivi de ces dernières. Le conseiller technique fait une analyse critique des processus opérationnels et dresse une liste de recommandations dans les domaines suivants : aménagement acérico-forestier, collecte de l'eau d'érable et traitement de l'eau d'érable.

IV Organismes, services et programmes

5. CLUBS AGROENVIRONNEMENTAUX

Par le programme Prime-vert, le MAPAQ favorise la mise en place de clubs agroenvironnementaux pour permettre aux exploitations agricoles :

- de développer une vision globale de leur entreprise dans une perspective d'agriculture durable;
- d'accélérer l'adoption de pratiques respectueuses de l'environnement;
- de favoriser les échanges et le transfert des connaissances;
- de réaliser un plan agroenvironnemental de fertilisation;
- de rechercher et implanter de nouvelles cultures et/ou de nouvelles pratiques agricoles.

Le club agroenvironnemental doit :

- produire un plan de travail annuel portant notamment sur l'établissement d'objectifs globaux pour une agriculture durable et sur la réalisation du plan agroenvironnemental de fertilisation et un *pro forma* des revenus et dépenses;
- produire et déposer un plan agroenvironnemental de fertilisation pour chaque exploitation.

Le financement de ces clubs est assumé en parts égales par les exploitations agricoles regroupées en club agroenvironnemental, le MAPAQ et le gouvernement fédéral par l'intermédiaire du CDAQ.

- ⊖ **La Chaudière-Appalaches compte 12 clubs agroenvironnementaux regroupant 649 exploitations agricoles.**

IV Organismes, services et programmes

6. ORGANISME DE GESTION DES FUMIERS

Par le programme Prime-Vert, le MAPAQ offre aux entreprises agricoles dans les régions à forte concentration d'élevage, des services permettant de favoriser la valorisation agronomique, économique et environnementale des fumiers.

Mise sur pied par les intervenants de la région, FERTIOR est une coopératives de gestion des effluents d'élevage créée pour et par les productrices et producteurs de la région de la Chaudière-Appalaches. C'est l'organisme légalement reconnu par le ministère de l'Environnement pour la gestion des surplus en Chaudière-Appalaches. Fertior œuvre ainsi depuis 1994 comme intervenant régional en agroenvironnement auprès des entreprises agricoles membres. Peu importe les besoins de l'entreprise en regard de l'agroenvironnement, le personnel qualifié de FERTIOR peut aider et accompagner les producteurs et productrices dans l'élaboration de leurs dossiers agroenvironnementaux.

- **Services offerts :** diagnostic d'entreprise, plan de ferme, plan de fertilisation, plan agroenvironnemental de fertilisation (PAEF), suivi et attestation d'épandage, plan de gestion des lisiers, service de prise en charge des surplus.
- ☉ **L'organisme de gestion des fumiers de la Chaudière-Appalaches est une coopérative de fertilisation organique, FERTIOR, qui regroupe 550 entreprises agricoles.**

IV Organismes, services et programmes

7. ÉVALUATEURS AGRÉÉS

L'évaluateur agréé ou évaluateur foncier est le spécialiste qui s'intéresse aux comportements et aux probabilités du marché immobilier. Il fait appel à tous les renseignements utiles que le marché peut lui offrir. Il les analyse, retient l'information la plus pertinente et formule son opinion quant à la valeur marchande d'une propriété. Pour effectuer une évaluation la plus objective possible, la méthode généralement reconnue est la méthode comparative basée sur trois techniques principales dites de parité, du coût et du revenu. La définition de l'évaluation foncière acceptée par la Corporation des évaluateurs agréés du Québec est la suivante : « **L'évaluation est une opinion motivée de la valeur pour une fin particulière à une date donnée** ».

Le mot « valeur » peut avoir selon les personnes une portée et un sens différents. La valeur marchande constitue le concept fondamental de toute la théorie de l'évaluation d'un bien foncier. C'est le seul fondement objectif reconnu tant sur le plan juridique que sur le plan économique. **La valeur marchande est le prix de vente probable d'une propriété à la date de l'évaluation, compte tenu d'une durée raisonnable permettant de trouver un acheteur.**

Le but de l'évaluation consiste à mesurer la valeur à une fin particulière. En fonction de cette dernière, l'évaluateur déterminera les données les plus pertinentes, le degré d'élaboration du rapport et les techniques particulières à utiliser. Le rôle précis du rapport d'évaluation est de transmettre à une personne ou à un organisme les éléments nécessaires à l'établissement d'un prix, d'une politique ou d'une compensation, à la concrétisation d'un projet ou au prélèvement d'un impôt.

Le propriétaire en voie de vendre sa propriété désire connaître le prix auquel il peut vendre sa propriété; l'acheteur éventuel veut prévoir le prix qu'il serait raisonnable de payer; le courtier en valeurs immobilières veut déterminer le prix de la propriété à vendre; le créancier hypothécaire veut définir la valeur du bien relativement au risque hypothécaire et aux termes du contrat qui rendrait le prêt sécuritaire. La compagnie d'assurance, le propriétaire et le créancier sont tous intéressés au coût de remplacement des bâtiments afin d'établir une police d'assurance adéquate. L'évaluation municipale, les cas d'expropriation, la valeur de l'actif immobilier des compagnies et des sociétés, les exécuteurs testamentaires qui s'assurent de la conformité avec la loi sur les droits successoraux et les fiduciaires responsables de la gestion de biens immobiliers ne sont que d'autres exemples de fins particulières justifiant une évaluation.

- ☛ **La Corporation professionnelle des évaluateurs agréés du Québec publie un répertoire de ses membres qu'on peut obtenir en composant le (514) 281-9888.**

IV Organismes, services et programmes

8. COMPTABLES-FISCALISTES

Les comptables sont des intervenants indispensables dans la réalisation d'un transfert de ferme. Tous les cas sont différents et il faut apporter des solutions différentes pour un établissement par rapport à un autre. Pour réaliser leurs mandats, les comptables ont besoin de connaître la nature du projet et la description des biens qui font l'objet de la transaction. Ils vous demanderont inévitablement quel est le prix de vente ou d'achat de l'entreprise, puisqu'il s'agit là d'une donnée de base pour travailler dans votre dossier.

Généralement, les comptables déterminent la valeur au livre et la juste valeur marchande (ou selon le rapport d'évaluation) des actifs de l'entreprise ou des actions. Ils étudient le dossier fiscal, analysent les incidences fiscales du projet de transfert de ferme et proposent divers moyens de reporter, d'échelonner ou de transférer le fardeau fiscal.

Les comptables exercent une profession des plus populaires, mais le terme « comptable » est souvent utilisé de façon très large. Il peut s'appliquer à toute personne dont la tâche consiste à faire des écritures comptables pour la comptabilité d'une entreprise, aussi bien qu'à la personne qui fait la vérification des états financiers. Au moment d'un transfert d'entreprise, il faut consulter un spécialiste de la fiscalité. Afin de vous assurer de bien choisir votre comptable-fiscaliste, vous pouvez prendre de plus amples renseignements auprès des associations professionnelles qui regroupent les comptables du Québec. Il s'agit des trois corporations suivantes :

Corporation des comptables agréés du Québec (c.a.)	1 800 363-4688
Corporation des comptables généraux licenciés (c.g.a.)	(514) 861-1823
Corporation des comptables en management accrédités (c.m.a.)	(514) 849-1155

IV Organismes, services et programmes

9. NOTAIRES ET AVOCATS

Les notaires interviennent lorsque des biens immeubles sont transférés, pour rédiger les contrats de vente et transférer les dettes s'il y a lieu. À la demande des parties, les notaires procéderont également à la rédaction du contrat de société, de la convention entre actionnaires, des actes constatant les dons, ou bien à l'obtention des statuts corporatifs. Tous ces documents reflètent les transactions intervenues entre les parties. En cas de litige, il est possible de s'y référer pour trouver un terrain d'entente. Ces professionnels peuvent également vous conseiller en matière de régime matrimonial et de planification testamentaire.

Pour exercer sa profession, un notaire doit obligatoirement être membre de la **Chambre des notaires de la province de Québec (514) 879-1793**.

Dans certains cas, il est nécessaire d'avoir recours aux services d'un avocat. Parmi ces professionnels, il y a des spécialistes du droit corporatif qui sont en mesure de vous donner les conseils qui s'imposent pour établir la charte de compagnie et la convention entre les actionnaires. Lorsque la transaction d'achat de l'entreprise est faite par l'achat d'actions et non par l'achat des actifs d'une compagnie, la consultation d'un avocat est fortement conseillée puisque les nouveaux actionnaires seront responsables du passé légal de la corporation. Un avocat peut accomplir les actes professionnels généralement réalisés par un notaire. Le notaire cependant ne peut poser d'actes réservés aux avocats.

Pour en savoir davantage, communiquez avec le **Barreau de Québec (418) 529-0301**. Le Barreau met à la disposition du public un service de référence. Vous pouvez ainsi obtenir les coordonnées d'avocats, dans votre secteur et, selon la spécialité requise pour répondre à vos besoins (droit des affaires, droit corporatif, droit commercial, etc.). En ayant recours au service de référence, vous avez également droit à une demi-heure de consultation au coût de 25 \$. Le temps additionnel est facturé selon le tarif régulier, qui varie d'un professionnel à l'autre.

IV Organismes, services et programmes

10. UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES (UPA)

L'UPA est un organisme syndical et professionnel qui représente l'ensemble des productrices et des producteurs agricoles du Québec. L'UPA est dirigée et contrôlée par ses membres. La structure de l'organisme est formée des syndicats de base et spécialisés, des fédérations régionales (16) et spécialisées (17) ainsi que des syndicats provinciaux (4). L'organisation syndicale québécoise regroupe les producteurs et les productrices agricoles sous deux formes. La première, selon le territoire géographique, est appelée le secteur général. La seconde, selon la production ou la spécificité, représente le secteur spécialisé.

10.1 SECTEUR GÉNÉRAL

Le secteur général voit aux diverses représentations, à l'organisation de la profession, à la formation et à l'information des membres, à la coordination des organismes affiliés et à la défense des dossiers qui touchent l'ensemble des agriculteurs et agricultrices, et à la coordination des organismes affiliés.

Les fédérations régionales regroupent l'ensemble des syndicats de base et spécialisés d'une région. De façon générale, ces fédérations représentent et défendent les intérêts des producteurs et productrices auprès des intervenants socio-économiques. Elles travaillent à la promotion des produits agricoles régionaux et à la valorisation de la profession. Les fédérations impliquent les producteurs et productrices dans la formation professionnelle agricole. De plus, les fédérations offrent des services professionnels tels que :

- Service de placement de main d'œuvre agricole et soutien aux employeurs agricoles
- Gestion d'une banque acheteurs/vendeurs d'entreprises agricoles (Fédération de l'UPA de la Beauce) et appui au Centre multiservices d'établissement en agriculture
- Services de comptabilité et de fiscalité.

10.2 SECTEURS SPÉCIALISÉS

Les producteurs et productrices agricoles se regroupent également sur la base de leur production dans un ou plusieurs syndicats spécialisés, selon le cas. Le syndicat spécialisé est affilié à sa fédération spécialisée et à la fédération régionale de son territoire. Ainsi, la fédération spécialisée regroupe l'ensemble des syndicats spécialisés d'une même production et son action est à l'échelle provinciale. Le secteur spécialisé voit à la commercialisation des produits agricoles et travaille au développement de la production concernée.

10.2.1. FÉDÉRATION DE LA RELÈVE AGRICOLE DU QUÉBEC (FRAQ)

La FRAQ a été fondée en 1982. Elle regroupe quelque 1 500 jeunes à travers la province. Les objectifs de cet organisme sont d'améliorer les conditions d'établissement en agriculture et de travailler à une meilleure préparation des jeunes. Afin d'atteindre ces objectifs, la FRAQ fait la promotion de la relève agricole, défend et développe les intérêts de ses membres.

Les principaux secteurs d'activité de la Fédération sont la coordination, la concertation, la représentation et la revendication. La FRAQ est le lieu où les syndicats viennent échanger et mettre en commun les

IV Organismes, services et programmes

réflexions faites en région. Selon les orientations prises, la FRAQ propose les actions nécessaires aux différents intervenants concernés. Cette fédération, affiliée à l'UPA, regroupe les syndicats de relève agricole de tout le Québec. Ces syndicats, de niveau régional, sont le regroupement de groupes locaux de leur territoire.

Les groupes locaux

Les activités des groupes locaux, appelés aussi cellules ou secteurs, portent principalement sur la formation, l'information, la réflexion, les voyages d'étude et les soirées sociales. Les groupes locaux forment le premier maillon du regroupement des membres. Ils constituent la base de l'organisme.

Les syndicats régionaux de la relève agricole

Les activités des syndicats régionaux sont très variées. Elles suscitent des réflexions et des analyses qui conduisent à l'élaboration d'orientations et d'actions en vue d'améliorer les conditions d'établissement et la formation agricole. Différentes activités de formation et d'information sont organisées et offertes aux groupes locaux. Toutefois, certaines régions n'ont pas de groupes locaux affiliés; c'est alors le syndicat régional qui agit comme premier maillon.

Financement

Chaque membre verse une cotisation annuelle qui varie selon le syndicat régional et qui sert au financement des différents paliers. Pour certaines activités, les groupes locaux et les syndicats ont accès à des aides financières du MAPAQ en vertu du programme en vigueur.

10.3 APRÈS UN ÉTABLISSEMENT

Statut de producteur ou productrice agricole

La *Loi sur les producteurs agricoles* reconnaît comme producteur toute personne dont la production agricole destinée à la mise en marché est d'une valeur d'au moins 5 000 \$ par année. En vertu de cette même loi, l'UPA est accréditée pour représenter tous les producteurs et productrices agricoles du Québec. Ils sont toutefois tenus de verser une cotisation à l'UPA.

Pour devenir membre de l'UPA

Tout producteur ou toute productrice agricole peut devenir membre de l'UPA en signant un formulaire d'adhésion au syndicat de base de son secteur. Aucuns frais supplémentaires ne sont exigés (la cotisation étant liée au statut de producteur et non au statut de membre).

En adhérant à l'UPA, le producteur ou la productrice se voit conférer le droit de vote aux assemblées, le droit d'être élu administrateur au sein de l'organisation, l'accès à une assurance-décès accidentel de 2 000 \$ et des rabais sur différents services.

Quotas de production

Certaines fédérations spécialisées qui administrent des plans conjoints mettent à la disposition de la relève des volumes de quota pour faciliter leur établissement en agriculture.

IV Organismes, services et programmes

La **Fédération des producteurs de lait du Québec** offre une banque de quota destinée à la relève. Pour accéder à cette banque, le requérant ou la requérante adresse une demande au syndicat des producteurs de lait de sa région et doit remplir les critères suivants :

- Être âgé ou âgée de 18 à 35 ans au moment de la demande
- Posséder au moins deux années d'expérience en production laitière
- La production laitière doit constituer la principale occupation du demandeur
- N'avoir jamais détenu, avant l'année laitière du dépôt de la demande, 20 % ou plus de la valeur totale d'une entreprise laitière
- Posséder au moins 20 % de la valeur de l'entreprise concernée.

La **Fédération des producteurs de volailles du Québec** constitue également une réserve de quota destinée aux personnes faisant partie de la relève en aviculture. La personne qui désire profiter de cette réserve doit :

- Être âgée d'au moins 18 ans et d'au plus 40 ans
- Être titulaire d'un quota d'au moins 150 mètres carrés ou propriétaire d'au moins 20 % des actifs d'une entreprise avicole titulaire d'un quota à condition, dans ce cas, que son pourcentage de participation multiplié par le quota de l'entreprise soit égal à au moins 150 mètres carrés
- Ne jamais avoir été titulaire, ni directement ni indirectement d'un quota de plus de 150 mètres carrés, depuis plus de cinq ans.

Un maximum de 100 mètres carrés peut être accordé au candidat ou à la candidate de la relève. Cette demande doit être faite en remplissant, par l'intermédiaire de son syndicat, un formulaire à cet effet.

IV Organismes, services et programmes

11. SOCIÉTÉ DE FINANCEMENT AGRICOLE (SFA)

La SFA a été créée en 1936. Elle se nommait alors l'Office du crédit agricole du Québec. Elle a pour mission de favoriser le développement de l'agriculture au Québec. À cet effet, elle administre des programmes de financement complets pour le secteur agricole. Parmi ces programmes, certains sont spécifiquement conçus pour la relève agricole.

11.1 PROGRAMMES DE FINANCEMENT

Sécuri-Taux Développement

Ce programme est accessible aux **agriculteurs et agricultrices à plein temps, qui désirent développer leur entreprise**. Il peut s'agir d'un projet d'expansion, d'implantation d'une nouvelle technologie destinée à accroître la productivité, de la réorientation de l'entreprise dans une autre production agricole, ou encore de son adaptation aux normes environnementales.

Pendant les cinq premières années de l'emprunt, les propriétaires profitent d'un plafond d'intérêt de 8 % sur les 250 000 premiers dollars empruntés. Après cette période et durant les dix années suivantes, le Taux Privilège s'applique. Par la suite, les propriétaires peuvent bénéficier du Taux Avantage pour la durée restante du prêt.

Prêts à Taux Privilège

Ce programme est destiné exclusivement à ceux qui font de **l'agriculture à temps plein et aux aspirants agriculteurs ou aspirantes agricultrices** qui s'engagent à faire de l'agriculture à temps plein dans un délai de cinq ans suivant l'obtention d'un prêt.

Le Taux Privilège est consenti sur les 250 000 premiers dollars empruntés par l'entreprise. La Société de financement agricole rembourse, pendant un maximum de 15 ans, le paiement de la moitié des intérêts excédant 8 %. Il est possible de choisir un taux fixe pour une période de un, trois ou cinq ans.

Prêts à Taux Avantage

Au même titre que les **producteurs et productrices agricoles à temps plein, ceux et celles qui sont à temps partiel** peuvent désormais obtenir du financement auprès de la SFA, grâce au prêt à Taux Avantage. Ainsi, ce programme permet aux chefs d'entreprise à temps plein ou à temps partiel, aux entreprises de biens et de services ainsi qu'aux exploitants agricoles désirant acquérir des parts dans une entreprise agricole d'obtenir du financement. Les prêts sont garantis jusqu'à 1 000 000 \$ par entreprise, au taux d'intérêt basé sur les taux hypothécaires résidentiels. De plus, il est possible de choisir un taux fixe pour une période de un, trois ou cinq ans.

Les producteurs forestiers peuvent également se prévaloir d'un prêt au Taux Avantage. Le prêt est garanti jusqu'à 500 000 \$ dans le cas de l'exploitation d'une entreprise forestière de 80 hectares et plus ou d'une entreprise de services forestiers.

IV Organismes, services et programmes

Ouverture de crédit

L'avance de fonds est généralement utilisée pour les dépenses d'exploitation reliées à l'agriculture. Elle peut aussi servir à payer des coûts de formation en agriculture. Ainsi, la SFA garantit la marge de crédit, jusqu'à 500 000 \$, au taux préférentiel, majoré de 1 %. L'autorisation peut être accordée pour une durée maximale de cinq ans.

Formule vendeur-prêteur

La Société de financement agricole met à la disposition des agriculteurs et des agricultrices qui désirent transférer graduellement leur entreprise à leur relève, la formule vendeur-prêteur. Cette formule propose au propriétaire d'agir comme prêteur auprès de l'acheteur. Ainsi, la Société garantit en totalité le prêt accordé par le vendeur, le taux d'intérêt est fixé par les parties et l'acheteur peut se prévaloir de tous les programmes offerts pour la relève.

11.2 PROGRAMMES POUR LA RELÈVE

Ces programmes sont destinés aux jeunes agriculteurs et agricultrices de 18 à 40 ans (exclusivement) qui désirent **s'établir à temps plein en agriculture**. Pour être admissible à ces programmes, il faut détenir au moins 20 % des parts de l'entreprise agricole.

Prime à l'établissement

La prime à l'établissement est accordée selon le niveau de formation agricole obtenu. Elle peut être de 20 000 \$ ou de 30 000 \$ selon les critères d'admissibilité figurant au tableau de la page suivante.

IV Organismes, services et programmes

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ AUX PROGRAMMES DESTINÉS À LA RELÈVE

FORMATION ET EXPÉRIENCE	PRIME À L'ÉTABLISSEMENT	SÉCURI-TAUX ÉTABLISSEMENT
Formation de premier niveau * + un an d'expérience agricole	30 000 \$	6 % (1)
Formation de deuxième niveau ** + un an d'expérience agricole	20 000 \$	7 % (1)
Toute autre formation*** + un an d'expérience agricole	NIL	8 % (1)

(1) Calculé sur la base d'un taux d'intérêt applicable à un prêt à terme d'un an.

* Premier niveau (voir page 30)

** Deuxième niveau (voir page 30)

*** Toute autre formation (voir page 30)

La prime est versée sur une période de quatre ans par tranches de 5 000 \$ ou 7 500 \$ par personne, par exercice financier. Elle peut être attribuée à quatre personnes au sein d'une même entreprise, pour un maximum de 120 000 \$. Chaque personne doit détenir au moins 20 % des parts de l'entreprise. Une personne qui s'établit en agriculture dispose d'un délai de sept ans pour se former et ainsi toucher une prime.

La personne qui reçoit une prime doit justifier l'utilisation de celle-ci. Ainsi, elle peut être utilisée pour des investissements à caractère durable en agriculture, pour rembourser les dépenses liées à l'obtention d'un diplôme d'études ou celles destinées à améliorer la gestion de l'entreprise.

Sécuri-Taux Établissement

Par cette autre mesure, la SFA assure à la relève une protection en remboursant à l'entreprise la totalité des intérêts excédant les taux d'intérêt mentionnés au tableau précédent durant une période de cinq ans sur les 250 000 premiers dollars empruntés. Après cette période, d'autres programmes peuvent s'appliquer aux emprunts contractés. Il s'agit des prêts à Taux privilège et des prêts à Taux Avantage.

IV Organismes, services et programmes

* Premier niveau

- Baccalauréat en agronomie ou en sciences agricoles
- Baccalauréat dans une discipline autre que l'agronomie ou les sciences agricoles et 20 crédits en agronomie ou en sciences agricoles ou 20 unités de niveau collégial dans une spécialisation des techniques agricoles excluant le domaine de la technologie alimentaire
- Diplôme d'études collégiales en techniques agricoles à l'exclusion de celui en techniques agricoles dans le domaine de la technologie alimentaire
- Trois attestations d'études collégiales de 60 unités dans le secteur de l'agriculture
- Diplôme d'études collégiales autre qu'en techniques agricoles et 20 unités du collégial dans une spécialisation des techniques agricoles excluant le domaine de la technologie alimentaire ou 20 crédits universitaires en agronomie ou en sciences agricoles
- Diplôme d'études professionnelles dans le secteur de l'agriculture à l'exclusion de celui dans le domaine de la mécanique agricole, de la réalisation d'aménagements paysagers, de la fleuristerie et de l'aquaculture, et deux attestations d'études collégiales dans le secteur agricole totalisant 40 unités
- Diplôme d'études secondaires avec mention dans le secteur de l'agriculture excluant le domaine de la machinerie agricole, de la réalisation d'aménagements paysagers, de la fleuristerie et de l'aquaculture et deux attestations d'études collégiales dans le secteur agricole totalisant 40 unités
- Le Diploma Program en agriculture de certains établissements de formation d'autres provinces
- Établissement en aquaculture
- Baccalauréat en biologie
- Diplôme d'études collégiales en technique de milieu naturel – option aquaculture.

** Deuxième niveau

- Baccalauréat dans une discipline autre que l'agronomie ou les sciences agricoles
- Diplôme d'études collégiales autre qu'en techniques agricoles
- Diplôme d'études collégiales dans le domaine de la technologie alimentaire
- Attestation d'études collégiales dans le secteur de l'agriculture totalisant 20 unités
- Diplôme d'études professionnelles dans le secteur de l'agriculture à l'exclusion de celui dans le domaine de la mécanique agricole, de la réalisation d'aménagements paysagers, de la fleuristerie et de l'aquaculture
- Diplôme d'études secondaires avec mention dans le secteur de l'agriculture excluant le domaine de la mécanique agricole, de la réalisation d'aménagements paysagers, de la fleuristerie et de l'aquaculture
- Diplôme d'études secondaires et 20 unités du collégial dans une spécialisation des techniques agricoles excluant le domaine de la technologie alimentaire
- Établissement en aquaculture
- Diplôme d'études professionnelles en aquaculture.

*** Toute autre formation

- Pour obtenir une équivalence pour l'une ou l'autre des formations précisées, les personnes intéressées doivent s'adresser au ministère de l'Éducation.

IV Organismes, services et programmes

12. SOCIÉTÉ DU CRÉDIT AGRICOLE (SCA)

La SCA est un organisme fédéral qui offre une source de financement aux agriculteurs et agricultrices. Ainsi, elle met à la disposition du secteur agricole une gamme de produits et de services financiers orientés vers le développement.

Pour être admissible au financement de la Société, il faut être âgé d'au moins 18 ans, résider en permanence au Canada et être citoyen canadien. De plus, il faut être ou devenir producteur ou productrice agricole à temps plein ou à temps partiel, ou encore posséder des parts dans une entreprise agricole. La SCA peut aussi financer des entreprises qui, à partir de la ferme ou à l'extérieur de celle-ci, entreposent, transforment ou transportent des produits liés à l'agriculture. De plus, elle peut financer la diversification de la ferme, même si cette diversification n'est pas directement liée à l'agriculture.

12.1 PRODUITS OFFERTS PAR LA SCA

Le programme Coups d'pousse

Le programme Coups d'pousse est un ensemble de prêts qui s'adresse à ceux et celles qui désirent se lancer en agriculture, mettre sur pied une agri-entreprise, prendre en main l'exploitation familiale ou agrandir leur entreprise. Ce programme comprend Agri-relais, Agri-croissance et Agri-emploi.

Agri-relais - Le principal produit de transfert de la SCA offert à la génération montante

Deux options disponibles

- Option 1
 - Mise de fonds de 10 % par l'acheteur
 - Financement SCA jusqu'à 90 % de la garantie offerte
 - Le vendeur recevra le solde non décaissé du prêt sur une période pouvant aller jusqu'à quatre ans
 - Le solde du prêt ne doit pas excéder 75 % de la garantie
 - Les taux courants sur les prêts immobiliers et mobiliers de la SCA s'appliquent
 - L'hypothèque immobilière peut être amortie sur une période allant jusqu'à 20 ans.
- Option 2
 - L'acheteur verse une mise de fonds de 10 %
 - Le vendeur supporte un solde de prix de vente de 20 % ou
 - Un membre de la famille assure le financement de ce 20 %
 - La SCA consent un prêt maximal de 70 % des garanties offertes.

Agri-croissance - Pour démarrer ou agrandir une exploitation dont les rentrées de fonds seront faibles au cours des premières années

- Produit à paiement différé comportant trois options :
 - Report total de paiement pouvant aller jusqu'à 18 mois
 - Paiement d'intérêt progressif sur une période maximale de quatre ans
 - Paiement d'intérêt sur une période maximale de quatre ans.
- Un plan d'affaires est obligatoire.

IV Organismes, services et programmes

Agri+emploi - Pour démarrer ou agrandir une exploitation agricole tout en conservant son emploi extérieur

- La SCA prêtera jusqu'à 90 % sur garantie immobilière et jusqu'à 80 % sur garantie mobilière
- Une mise de fonds de 10 % du prix d'achat est requise
- Capacité de remboursement adéquate.

Le prêt à long terme

Le prêt à long terme permet de se mettre à l'abri des fluctuations des taux d'intérêt dans le cas où le taux d'intérêt actuel est faible. Par conséquent, comme le producteur ou la productrice connaît le montant des paiements à effectuer sur une longue période, cela lui permet une meilleure planification.

Les caractéristiques de ce prêt sont les suivantes :

- Le taux d'intérêt est fixé pour des termes de 3, 5, 10, 15 ou 20 ans
- L'option du terme à taux variable permet de convertir en un autre terme en tout temps
- L'amortissement est calculé sur une période de 3 à 29 ans
- Les paiements sont annuels, semestriels, trimestriels ou mensuels
- Le taux d'intérêt est garanti au moment de la demande pour une période de 60 jours
- Il est possible d'obtenir un prêt de cinq ans avec option de remise anticipée de capital de 10 %, sans pénalité.

Le prêt convertible d'un an

Le prêt convertible d'un an permet de spéculer sur le taux d'intérêt lorsque celui-ci fluctue. Ainsi, lorsque les taux d'intérêt sont élevés, un terme d'un an est préférable en attendant que les taux d'intérêt diminuent. Par la suite, le prêt peut être converti en prêt à long terme.

Les caractéristiques de ce prêt sont les suivantes :

- Le terme est d'un an
- L'amortissement est calculé sur une période pouvant aller jusqu'à 29 ans
- Les paiements sont annuels, semestriels, trimestriels ou mensuels
- Le taux d'intérêt est garanti au moment de la demande pour une période de 60 jours.

L'hypothèque à risque partagé

Le prêt à risque partagé permet d'amortir l'impact des augmentations d'intérêt. L'augmentation est plafonnée à 2,5 %.

Les caractéristiques de ce prêt sont les suivantes :

- Le terme est de six ans
- L'amortissement est calculé sur une période pouvant aller jusqu'à 29 ans
- Les paiements sont annuels, semestriels, trimestriels ou mensuels
- Le client et la SCA partagent également les variations découlant de la fluctuation des taux d'intérêt
- Le taux d'intérêt est ajusté annuellement
- Ce prêt peut être converti en un autre produit financier de la SCA au moment de l'échéance.

IV Organismes, services et programmes

L'hypothèque continue

- L'hypothèque continue offre la possibilité d'enregistrer une hypothèque immobilière conventionnelle dans laquelle est indiqué un montant supérieur aux besoins actuels, permettant ainsi de réemprunter plus tard sans obligation d'enregistrer un nouvel acte.
- Normalement, il n'y aura à payer des frais juridiques que pour l'hypothèque immobilière initiale, qui peut être valable pour une période allant jusqu'à 29 ans.
- Le processus de traitement d'avances de fonds additionnels sera accéléré pour les besoins futurs.

IV Organismes, services et programmes

13. INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Le rôle premier d'une institution financière est d'offrir une gamme de produits financiers couvrant les besoins de ses clients actuels et futurs. Cette gamme de produits répond aux besoins en matière d'investissements, de liquidités et d'épargne. Les produits offerts varient d'une institution à l'autre, de même que les modalités internes de fonctionnement pour l'autorisation du crédit et les coûts des divers services financiers. Une certaine recherche s'impose donc pour trouver le ou les partenaires financiers avec lesquels vous ferez affaire à la suite de la réalisation de votre établissement.

L'offre de services varie également d'une institution financière à une autre. Il importe donc de prendre l'information auprès d'un certain nombre d'entre elles pour connaître les services qui sont disponibles. En plus des services financiers courants, certaines disposent de conseillers en financement qui sont en mesure d'analyser votre projet d'établissement. Les institutions financières organisent également des activités d'information ou des cours pour leur clientèle.

IV Organismes, services et programmes

14. MINISTÈRE DE L'ENVIRONNEMENT (MENV)

Le ministère de l'Environnement a pour mission de s'assurer, dans une perspective de développement durable, de la protection de l'environnement. Dans le domaine agricole, les directions régionales du MENV ont principalement pour mandat :

- de voir à l'application de la réglementation sur la réduction de la pollution d'origine agricole et des directives visées;
- de s'assurer de l'adoption de pratiques agricoles orientées vers la préservation de l'environnement;
- de voir à l'application de la loi et du règlement sur les pesticides et de délivrer les permis et certificats requis;
- de délivrer les autorisations environnementales pour tous les projets touchant le milieu agricole.

14.1 LOI SUR LES PESTICIDES

L'usage des pesticides est réglementé par la *Loi sur les pesticides*. Dans le règlement, les pesticides sont divisés en quatre classes. La majorité des pesticides utilisés en agriculture appartiennent à la classe 3. Un agriculteur ou une agricultrice détenant sa carte d'exploitation agricole du MAPAQ n'a pas besoin de certificat pour utiliser des pesticides de classe 3 dans son exploitation.

Cependant, les agriculteurs qui utilisent des produits antiparasitaires de classes 1 et 2 dans leur entreprise doivent détenir un certificat de compétence délivré par le MENV. Les pesticides de classes 1 et 2 sont utilisés principalement en horticulture. Pour obtenir ce certificat, l'agriculteur doit en faire la demande auprès du bureau régional du ministère de l'Environnement. Toutefois, il doit d'abord réussir l'examen de certification du secteur agricole reconnu par le MENV ou réussir un cours sur l'utilisation des pesticides dans une école reconnue par le MENV. Le certificat est valide cinq ans. Il est à noter qu'une personne ne détenant pas sa carte d'exploitation agricole du MAPAQ doit obtenir un certificat pour utiliser des pesticides de classes 1 à 3 à sa ferme.

14.2 RÈGLEMENT SUR LA RÉDUCTION DE LA POLLUTION D'ORIGINE AGRICOLE

Selon le règlement du ministère de l'Environnement, un certificat d'autorisation doit être obtenu avant d'ériger un bâtiment d'élevage ou d'ériger ou d'aménager un ouvrage d'entreposage ou une cour d'exercice, avant de modifier un bâtiment d'élevage afin d'augmenter la capacité d'y mettre des animaux, avant de modifier ou d'agrandir une cour d'exercice, avant d'agrandir un ouvrage d'entreposage, avant d'augmenter le nombre d'unités animales, avant de procéder à un remplacement d'une gestion sur fumier solide par une gestion sur fumier liquide dans un bâtiment d'élevage ou dans un ouvrage d'entreposage. Pour l'exploitation des installations d'élevage ayant fait l'objet de travaux ou activités décrits précédemment on doit détenir le certificat d'autorisation requis et cette exploitation doit être conforme au certificat d'autorisation.

Les formulaires de demande de certificat d'autorisation peuvent être obtenus dans les bureaux du MAPAQ et du MENV ainsi que chez la majorité des consultants travaillant en agroenvironnement.

IV Organismes, services et programmes

La demande de certificat d'autorisation comprend, entre autres, les documents suivants qui doivent être remplis et signés lorsque requis :

- Formulaire de demande de certificat d'autorisation, incluant l'attestation de la conformité à la réglementation municipale
- Dossier d'information agronomique sur l'exploitation agricole et sur le projet
- Plan de localisation, plan et devis ou avis technique concernant l'étanchéité des planchers et l'ensemble de l'ouvrage d'entreposage
- Plan agroenvironnemental de fertilisation
- Autres documents selon le projet et la situation de l'exploitation agricole.

Il faut prévoir un délai d'environ 90 jours entre le dépôt de la demande de certificat d'autorisation et la délivrance du certificat d'autorisation, si le projet peut être autorisé.

IV Organismes, services et programmes

15. RÉGIE DES ASSURANCES AGRICOLES DU QUÉBEC (RAAQ)

La RAAQ a pour mission de contribuer à la pérennité des entreprises agricoles en rendant accessibles des protections d'assurance contre les mauvaises conditions agroclimatiques et les fluctuations des prix du marché. Les protections offertes sont l'assurance récolte et l'assurance stabilisation des revenus agricoles.

15.1 ASSURANCE RÉCOLTE

L'assurance récolte a été mise en place en 1967 afin d'assurer la stabilité financière des entreprises qui subissent des pertes de rendements de récolte causées par des éléments naturels incontrôlables. À cet effet, la Régie offre le choix entre deux programmes : l'assurance récolte individuelle et l'assurance récolte collective.

Il faut préciser qu'en assurance récolte, la cotisation de chaque entreprise sert à payer 50 % de la prime versée au fonds d'assurance. Les gouvernements fédéral et provincial financent l'autre 50 % de la prime ainsi que tous les frais administratifs. L'assurance offerte par la Régie garantit généralement 80 % du rendement total assurable. L'entreprise assume donc les pertes de rendement inférieures à 20 %. Cependant, la protection renouvelée pour le foin en 1997 offre désormais quatre niveaux de couverture variant de 70 % à 85 %.

L'assurance récolte individuelle

Le programme individuel offre une protection spécifique à chaque entreprise, basée sur son propre volume de production pour chacune des cultures assurées. Le rendement assurable de l'entreprise est basé sur ses rendements réels des dernières années. À la suite d'un avis de dommages formulé par l'assuré, un conseiller ou une conseillère de la Régie se rend sur les lieux pour évaluer les pertes. L'indemnité est généralement calculée d'après la différence entre 80 % du rendement total assurable et le rendement réel, multipliée par le prix unitaire inscrit au contrat de l'assuré.

L'assurance récolte individuelle couvre plus de 50 cultures réparties dans les groupes suivants :

- Céréales, maïs-grain et protéagineux
- Légumes de transformation
- Cultures maraîchères
- Légumes de serre
- Petits fruits
- Pommes
- Pommes de terre
- Tabac.

IV Organismes, services et programmes

L'assurance récolte collective

Le programme collectif propose une protection basée sur un rendement assurable commun déterminé à partir des rendements historiques des entreprises d'une zone d'assurance déterminée. La Régie évalue annuellement les pertes indemnisables en effectuant des expertises dans un nombre représentatif d'entreprises de chaque zone. Une indemnité est versée lorsque la perte calculée pour l'assuré est supérieure à la franchise inscrite à son certificat d'assurance. De plus, certains risques dits « circonscrits » peuvent être couverts individuellement, selon la culture.

L'assurance récolte collective couvre les cultures suivantes :

- Céréales (avoine, blé, orge, grains mélangés)
- Foin
- Maïs fourrager
- Maïs-grain
- Miel.

Selon le programme choisi, individuel ou collectif, les types d'indemnisation peuvent varier :

Types d'indemnisation	Programme collectif	Programme individuel
Baisse de rendement	Oui	Oui
Abandon de la récolte découlant de dommages importants	Non	Oui
Travaux urgents pour diminuer ou éviter une baisse de rendement	Non	Oui
Protection spéciale pour les opérations et frais déjà engagés en cas d'impossibilité de semer	Non	Oui
Risques circonscrits	Oui	Non

Dans certaines situations, la Régie peut consentir des avances sur l'indemnité prévue à l'assurance récolte.

15.2 ASSURANCE STABILISATION DES REVENUS AGRICOLES

La Régie des assurances agricoles offre aux producteurs et productrices un produit d'assurance leur permettant de protéger leur revenu contre les fluctuations des prix du marché : l'assurance stabilisation. Le gouvernement du Québec finance les deux tiers des fonds d'assurance et la totalité des frais d'administration. L'autre tiers provient de la cotisation des entreprises agricoles assurées. La protection est basée sur un « revenu stabilisé » calculé à partir des coûts de production. Ces derniers sont établis par le MAPAQ à partir d'enquêtes effectuées auprès d'exploitations spécialisées dans la production concernée. Lorsque le prix du marché chute sous le niveau du revenu stabilisé, une compensation est versée à chaque entreprise en fonction du volume assuré.

$$\text{Prix stabilisé} - \text{Prix moyen du marché} = \text{Compensation}$$

IV Organismes, services et programmes

Le prix moyen du marché est établi à partir des prix moyens observés sur le marché québécois pendant l'année, pour une production donnée.

Le régime d'assurance stabilisation des revenus agricoles couvre au total 16 productions différentes :

- Agneaux
- Bouvillons et bovins d'abattage
- Céréales, maïs-grain et soya :
 - avoine
 - blé fourrager
 - blé de consommation humaine
 - maïs-grain
 - orge
 - soya
- Pommes de terre
- Porcelets
- Porcs à l'engraissement
- Veaux d'embouche
- Veaux de grain
- Veaux de lait
- Pommes.

Des avances peuvent être consenties aux assurés si la Régie estime qu'une compensation sera versée dans une production couverte.

15.3 RABAIS « RELÈVE » DE LA RÉGIE DES ASSURANCES AGRICOLES DU QUÉBEC

Depuis 1990, les adhérents reconnus comme faisant partie de la « relève agricole » ont droit à une réduction de la cotisation exigible en vertu des différentes productions couvertes par le Régime d'assurance-stabilisation des revenus agricoles.

En effet, l'article 68 du Régime d'assurance-stabilisation des revenus agricoles stipule qu'un adhérent reconnu admissible au Programme d'aide à l'établissement, au développement et à la formation, établi en vertu de la *Loi sur la Société de financement agricole* (L.R.Q., S-11.001), a droit à un rabais de cotisation de 25 % durant deux années d'assurance consécutives. L'adhérent reconnu admissible dispose d'un délai de deux ans pour faire valoir à la Régie son droit à ce rabais de cotisation.

Le délai de deux ans correspond à la période s'écoulant entre la date de réception par la Régie du formulaire de demande de rabais de cotisation et celle figurant sur la lettre d'admissibilité au programme d'aide de la Société de financement agricole.

IV Organismes, services et programmes

16. COMMISSION DE PROTECTION DU TERRITOIRE AGRICOLE DU QUÉBEC (CPTAQ)

Mise en place en 1978, la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ) est un organisme de régulation provincial qui assure la protection du territoire agricole. La Commission est responsable de l'application des dispositions de la *Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles* (LPTAA). Cette loi vise essentiellement à protéger le territoire agricole de façon à garantir pour les générations futures un territoire propice à l'exercice et au développement des activités agricoles. La Commission surveille également l'application de la *Loi sur l'acquisition de terres agricoles par des non-résidents*, adoptée en 1979. Cette dernière oblige toute personne ne résidant pas au Québec à obtenir une autorisation de la Commission pour acquérir une terre agricole de plus de quatre hectares dans une zone agricole.

La Commission exerce sa juridiction sur l'ensemble des territoires zonés agricoles (zones vertes) par le gouvernement du Québec. Sur ce territoire, elle régit, sous réserve d'usages dérogatoires conférant des droits acquis, l'utilisation du sol à des fins autres qu'agricoles, le démembrement ou le morcellement des propriétés en zone agricole, la coupe d'érables dans une érablière ou l'utilisation d'un tel boisé à des fins autres que la production acéricole et l'enlèvement de sol arable. Ces restrictions contenues dans la loi ne s'appliquent qu'aux lots fonciers compris dans une zone agricole; toute dérogation à ces restrictions doit faire l'objet d'une demande d'autorisation à la Commission. Les plans de la zone agricole peuvent être consultés aux bureaux des municipalités ou encore dans les locaux de la Commission.

16.1 MORCELLEMENT DE LA PROPRIÉTÉ ET CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE

La LPTAA ne pose généralement pas de problèmes lors d'un transfert de l'ensemble du fonds de terre d'une entreprise agricole. De même, si une personne ne prévoit acheter qu'une partie d'une entreprise agricole, une autorisation de morcellement peut parfois être nécessaire. Cependant, une personne qui désire se construire une résidence sur un terrain en zone agricole doit faire une demande d'autorisation auprès de la Commission afin d'obtenir un permis de construction.

Ainsi, une municipalité locale ne peut délivrer un permis de construction sur un lot en zone agricole à moins d'une autorisation de la Commission, de la délivrance par celle-ci d'un avis de conformité avec la présente loi ou encore de l'écoulement d'un délai de trois mois depuis la date de la réception d'une déclaration invoquant un droit.

16.2 PROCÉDURE POUR ADRESSER UNE DEMANDE À LA COMMISSION

Pour obtenir une autorisation de la Commission, on doit adresser une demande à la municipalité, qui en fait l'étude et la transmet à la Commission en joignant à l'envoi une recommandation sur l'opportunité de la demande, sa conformité au règlement de zonage et, le cas échéant, aux mesures de contrôle intérimaire. Une demande non conforme au règlement de zonage est irrecevable.

IV Organismes, services et programmes

La municipalité doit transmettre cette demande dans un délai n'excédant pas quarante-cinq jours. Le demandeur est par la suite informé, par un compte rendu sommaire, de l'orientation que la Commission entend prendre; du même coup, il est avisé de la date à laquelle sera rendue la décision finale. Le demandeur peut opter pour une décision prise uniquement sur la base des documents présentés ou encore pour la tenue d'une rencontre avec les membres de la Commission.

Le coût d'ouverture d'un dossier est de 208 \$. Le délai normal d'obtention d'une réponse est de deux mois.

La décision de la Commission peut être contestée devant le Tribunal administratif du Québec dans un délai de trente jours, uniquement s'il y a erreur de droit ou erreur de fait déterminante.

La Commission peut aussi réviser une décision si un fait nouveau est découvert, ou lorsque le demandeur ou une personne intéressée n'a pu présenter ses observations, ou encore s'il y a eu vice de fond ou de procédure.

IV Organismes, services et programmes

17. MUNICIPALITÉS RÉGIONALES DE COMTÉ ET MUNICIPALITÉS

17.1 MUNICIPALITÉS RÉGIONALES DE COMTÉ (MRC)

Une MRC est un regroupement de plusieurs municipalités. Cette structure du monde municipal a été créée en 1979 par l'adoption de la *Loi sur l'aménagement et l'urbanisme*, afin d'augmenter la responsabilisation des instances locales tout en ayant une vision plus régionale de l'aménagement du territoire.

Le conseil de la MRC est composé de maires et de conseillers représentant les municipalités membres de la MRC. La MRC doit aussi se doter d'un comité consultatif agricole (CCA), dont au moins la moitié des membres sont des agriculteurs provenant de la MRC. Le rôle de ce comité est de conseiller la MRC sur différents sujets touchant l'agriculture. Les agriculteurs peuvent donc être présents auprès de leur MRC par l'intermédiaire du CCA ou de leur conseil municipal.

La principale fonction de la MRC est de planifier et de contrôler l'aménagement du territoire, notamment en élaborant un schéma d'aménagement. Ce schéma comprend nécessairement des orientations d'aménagement, une carte d'affectation du territoire (zones urbaines, agricoles, forestières, récréatives, industrielles, etc.), une étude des contraintes affectant les diverses activités sur le territoire et diverses normes minimales d'aménagement ou de construction.

La MRC œuvre presque exclusivement auprès des municipalités qui la composent. Les agricultrices et agriculteurs ont rarement à s'adresser au personnel de la MRC.

17.2 MUNICIPALITÉS

Les municipalités sont chargées de la gestion des différents usages sur leur territoire. À cette fin, elles peuvent adopter des règlements qui encadrent leur fonctionnement et qui précisent davantage les usages permis sur les différentes portions de leur territoire. Ces règlements doivent cependant être en conformité avec les orientations du schéma d'aménagement. Il est important de vérifier dès le début si un projet de construction ou d'exploitation agricole peut être réalisé dans le secteur désiré.

Les municipalités sont les premiers intervenants à contacter avant d'entreprendre un projet. Vous devez vous présenter au bureau de votre municipalité locale pour :

- obtenir un permis de construction;
- obtenir un permis d'installation de fosse septique;
- préparer une demande d'autorisation auprès de la CPTAQ;
- obtenir une attestation de conformité pour l'obtention d'un certificat du MENV;
- obtenir tout autre permis pouvant être exigé par la municipalité.

Pour en savoir plus sur les règlements municipaux, communiquez avec votre municipalité.

IV Organismes, services et programmes

18. CENTRES LOCAUX DE DÉVELOPPEMENT (CLD)

Les CLD mobilisent l'ensemble des acteurs locaux dans une démarche commune tournée vers l'action en vue de favoriser le développement de l'économie et la création d'emplois sur leur territoire dans le cadre d'un partenariat entre le gouvernement et la communauté locale.

Les centres locaux de développement (CLD) sont des organismes à but non lucratif financés conjointement par le gouvernement du Québec, via le ministère des Régions, et les communautés locales, via leur MRC.

Les CLD offrent des services de première ligne d'accompagnement ou de soutien technique ou financier auprès des entrepreneurs potentiels ou déjà en activité, individuels ou collectifs (incluant les entreprises d'économie sociale) quel que soit leur âge ou le stade de développement de l'entreprise. Ces services comprennent notamment :

- les services de consultation, d'orientation et de référence;
- l'aide à la réalisation de plans d'affaires incluant les études de préfaisabilité;
- la recherche de financement;
- l'aide financière aux entreprises;
- la formation en entrepreneuriat;
- le soutien aux entreprises aux fins de faciliter la gestion de leur personnel;
- la référence à des services plus spécialisés, notamment en matière d'exportation et de développement technologique.

On trouve un CLD dans chaque MRC. Leurs coordonnées sont dans l'annuaire téléphonique et à l'adresse Internet suivante : <http://www.acldq.qc.ca> .

19. SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE LA COLLECTIVITÉ (SADC)

Organisme sans but lucratif ayant pour mission de stimuler la participation de la collectivité dans la prise en charge de son avenir. Chaque société dispose d'un fonds d'investissement autonome lui permettant d'intervenir auprès des petites entreprises de son milieu et offre différents services financiers et techniques.

Les coordonnées des SADC sont dans l'annuaire téléphonique ou à l'adresse Internet suivante : <http://www.reseau-sadc.qc.ca> .

V Adresses importantes

1- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION – CENTRES DE SERVICES

Site Internet : <http://www.agr.gouv.qc.ca/dgpar/carter/r12.htm>

L'ISLET

95, 5^e Avenue
L'Islet (Québec) G0R 2C0
Téléphone : (418) 247-3921
Télécopieur : (418) 247-3943
Courriel : blislet@agr.gouv.qc.ca

SAINT-FLAVIEN

175, rue Principale
Saint-Flavien (Québec) G0S 2M0
Téléphone : (418) 728-3136
Télécopieur : (418) 728-3465
Courriel : bstflavi@agr.gouv.qc.ca

SAINTE-MARIE

675, route Cameron, bureau 101
Sainte-Marie (Québec) G6E 3V7
Téléphone : (418) 386-8116
Télécopieur : (418) 386-8099
Courriel : bmarie@agr.gouv.qc.ca

THETFORD MINES

539, boulevard Ouellet Ouest
Thetford Mines (Québec) G6G 4X4
Téléphone : (418) 338-2108
Télécopieur : (418) 338-4972
Courriel : bthefor@agr.gouv.qc.ca

LÉVIS

5410, boul. de la Rive-Sud, bureau 77
Lévis (Québec) G6V 4Z2
Téléphone : (418) 837-9008
Télécopieur : (418) 837-1138
Courriel :

LAC-ETCHEMIN

167, 3^e Avenue, C.P. 550
Lac-Etchemin (Québec) G0R 1S0
Téléphone : (418) 625-9001
Télécopieur : (418) 625-3085
Courriel : blacetch@agr.gouv.qc.ca

SAINT-GEORGES

11500, 1^{re} Avenue Est
Saint-Georges (Québec) G5Y 2C3
Téléphone : (418) 226-3200
Télécopieur : (418) 226-3024
Courriel : bstgeorg@agr.gouv.qc.ca

CENTRE ADMINISTRATIF

675, route Cameron, bureau 100
Sainte-Marie (Québec) G6E 3V7
Téléphone : (418) 386-8121
Télécopieur : (418) 386-8345
Courriel : csjoseph@agr.gouv.qc.ca

2- CENTRE MULTISERVICES D'ÉTABLISSEMENT EN AGRICULTURE (CMÉA)

CMÉA

2164, rue Johnson, Thetford Mines (Québec) G6G 5R6
Téléphone : (418) 338-0706 Télécopieur : (418) 338-9300 Courriel : bripare@globetrotter.net

V Adresses importantes

3- SYNDICATS DE GESTION AGRICOLE

Beauce-Dorchester

165, rue Notre-Dame Nord, 2^e étage
Sainte-Marie (Québec) G6E 3B5
Téléphone : 418-387-2676

Beaurivage

165, rue Notre-Dame Nord, C.P. 159
Sainte-Marie (Québec) G6E 3B5
Téléphone : (418) 387-3396

Lotbinière-Nord

6600, rue Marie-Victorin
Sainte-Croix (Québec) G0S 2H0
Téléphone : (418) 926-3212

Beauce-Sud-Frontenac

11500, 1^{re} Avenue Est
Saint-Georges (Québec) G5Y 2C3
Téléphone : (418) 226-3200

Lévis-Bellechasse

186A, rue Commerciale
Saint-Henri (Québec) G0R 3E0
Téléphone : (418) 882-0306

Montmagny

124, boul. Taché Ouest, C.P. 323
Montmagny (Québec) G5V 3S6
Téléphone : (418) 248-8952

4- CLUBS D'ENCADREMENT TECHNIQUE

Réseau de lutte intégrée de Bellechasse

3999, rue Saint-Samuel
Beauport (Québec) G1C 4S5
Téléphone : (418) 628-4792

Club d'encadrement technique porc et bovin

1561, rue Letendre
Sherbrooke (Québec) J1K 1Y7
Téléphone : (819) 563-7243

Club des producteurs de pommes de la région de Québec

2595, rue Mont-Joli
Sainte-Foy (Québec) G1V 1C4
Téléphone : (418) 658-5646

Horticlub Chaudière-Appalaches

4084, rue des Turquoises, app. A
Lévis (Québec) G6W 7E2
Téléphone : (418) 838-6792

Club d'encadrement technique Pro-Serre

9200, avenue K Saint-Augustin
Mirabel (Québec) J0N 1J0
Téléphone : (514) 475-7924

Club d'encadrement technique ovin de la région de Québec

1062, rue du Vermont
Saint-Jean-Chrysostome (Québec) G6Z 1T4
Téléphone : (418) 839-0248

Club d'encadrement technique Évolu-Porc

175, rang Haut-Saint-Thomas
Saint-Elzéar (Québec) G0S 2J0
Téléphone : (418) 387-8474

Club qualité acéricole Thetford

81, rue Giroux
Thetford Mines (Québec) G6G 1K4
Téléphone : (418) 338-1982

Club d'encadrement technique caprin inc.

Monsieur Jacques Dérôme, président
409, rang Terrebonne
Pont-Rouge G0A 2X0
Téléphone : (418) 873-2024

Club d'encadrement technique acéricole des Appalaches

2010, rue Taché Ouest
Saint-Philémon (Québec) G0R 4A0
Téléphone : (418) 469-3082

V Adresses importantes

Regroupement des agricultrices et agriculteurs biologiques (RAAB)
767, rang Sainte-Anne Nord
Saint-Anselme (Québec) G0R 2N0
Téléphone : (418) 885-4822

Club Api
110, Rue Hébert, C.P. 796
Danville (Québec) J0A 1A0
Téléphone : (819) 839-2475
Télécopieur : (819) 839-2446
Courriel : dgirard@interlinx.qc.ca

5- CLUBS AGROENVIRONNEMENTAUX

Club agroenvironnemental Agro-champs
539, boulevard Ouellet Ouest
Thetford Mines, (Québec) G6G 4X4
Téléphone : (418) 338-2108
Courriel : kathrynvachon@hotmail.com

Club de fertilisation de Beauce
111, rue Principale
Sainte-Hénédiène (Québec) G0S 2R0
Téléphone : (418) 935-3531
Courriel : clfb@globetrotter.qc.ca

Club agroenvironnemental des Bassins versants des rivières Bélair et Morency
496, rue Principale
Saints-Anges (Québec) G0S 3E0
Téléphone : (418) 253-6558
Courriel : clvrbm@globetrotter.net

Club-conseil Beauce Agri-Nature
11500, 1^{re} Avenue Est
Saint-Georges (Québec) G5Y 2C3
Téléphone : (418) 226-3200
Courriel : agrinat@globetrotter.qc.ca

Club agroenvironnemental de la Côte-du-Sud
401, rue Poiré
La Pocatière (Québec) G0R 1Z0
Téléphone : (418) 856-1110, poste 251
Courriel : clubcotedusud@moncourrier.com

Club agroenvironnemental des Etchemins
167, 3^e Avenue
Lac-Etchemin (Québec) G0R 1S0
Téléphone : (418) 625-9001
Courriel : etchemin@belin.qc.ca

Club des rendements optimum de Bellechasse
2758, Avenue Royale
Saint-Charles (Québec) G0R 2T0
Téléphone : 418-887-3292
Courriel : clubcrob@globetrotter.net

Club Ferti-Conseil Rive-Sud
1120, boul. de la Rive-Sud, bureau 230
Saint-Romuald (Québec) G6W 5M6
Téléphone : (418) 525-0067
Courriel : clubbbbl@globetrotter.qc.ca

Club Optisol de Montmagny
124, boulevard Taché Ouest, C.P. 323
Montmagny (Québec) G5V 3S6
Téléphone : (418) 241-5205
Courriel : optisol@globetrotter.net

Club fertilisation Chutes-Chaudière
1120, boul. de la Rive-Sud, bureau 230
Saint-Romuald (Québec) G6W 5M6
Téléphone : (418) 834-9610
Courriel : clubfcc@globetrotter.net

V Adresses importantes

6- ORGANISME DE GESTION DES FUMIERS

Fertior

1741, rue Saint-Georges, C.P. 206
Saint-Bernard (Québec) G0S 2G0
Téléphone : (418) 475-4475 Télécopieur : (418) 475-6833
Courriel : fertior@globetrotter.qc.ca

7- ÉVALUATEURS AGRÉÉS

Ordre des évaluateurs agréés du Québec

2075, rue Université, bureau 1200
Montréal (Québec) H3A 2L1
Téléphone : (514) 281-9888 Télécopieur : (514) 281-0120

8- COMPTABLES-FISCALISTES

Ordre des comptables agréés du Québec (c.a.)

680, rue Sherbrooke Ouest, 18^e étage
Montréal (Québec) H3A 2S3
Téléphone : (514) 288-3256 ou 1 800 363-4688 Télécopieur : (514) 843-8375
Site Internet : <http://www.ocaq.qc.ca/repertoire>

Ordre des comptables généraux licenciés du Québec (c.g.a.)

445, boul. Saint-Laurent, bureau 450
Montréal (Québec) H2Y 2Y7
Téléphone : (514) 861-1823 Télécopieur : (514) 861-7661
Courriel : ordre@cga-quebec.org Site Internet : <http://www.cga-quebec.org>

Ordre des comptables en management accrédités du Québec (c.m.a.)

715, carré Victoria, 3^e étage
Montréal (Québec) H2Y 2H7
Téléphone : (514) 849-1155 Télécopieur : (514) 849-9674
Site Internet : <http://www.cma-quebec.org>

9- NOTAIRES ET AVOCATS

Chambre des notaires du Québec

800, place Victoria, bureau 700, C.P. 162
Tour de la Bourse, Montréal (Québec) H4Z 1L8
Téléphone : (514) 879-1793 ou 1 800 263-1793 Télécopieur : (514) 879-1923

Barreau de Québec

Palais de Justice, bureau 5.01
300, boul. Jean-Lesage
Québec (Québec) G1K 8K6
Téléphone : (418) 529-0301 Télécopieur : (418) 522-4560

V Adresses importantes

10- UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES

Fédération de l'UPA de la Côte-du-Sud

1120, 6^e Avenue
La Pocatière (Québec) G0R 1Z0
Téléphone : (418) 856-3044
1 800 463-8001
Télécopieur : (418) 856-5199
Site Internet : <http://www.upa.qc.ca>

Fédération de l'UPA de la Beauce

2550, 127^e Rue
Saint-Georges (Québec) G5Y 5L1
Téléphone : (418) 228-5588
Télécopieur : (418) 228-3943
Site Internet : <http://www.upa.qc.ca>

Fédérations de l'UPA de Lévis-Bellechasse, de Lotbinière-Mégantic

5185, rue Rideau, C.P. 4000
L'Ancienne-Lorette (Québec) G2G 5S2
Téléphone : (418) 872-0770
Télécopieur : (418) 872-7099
Site Internet : <http://www.upa.qc.ca>

Fédération de l'UPA de l'Estrie

4300, boulevard Bourque
Rock Forest (Québec) J1N 2A6
Téléphone : (819) 346-8905 ou (819) 346-8908
Télécopieur : (819) 346-2533
Courriel : estrie@upa.qc.ca
Site Internet : <http://www.upa.qc.ca>

10.2- GROUPES DE RELÈVE AGRICOLE

JAGRIBEC •Haut et Sud Bellechasse

- Jagri-Nord
- Agri-Relève
- Agri-Jaro

Contacteur l'UPA de la Beauce

ARARQ

- Bellechasse
- Lévis et ass.
- Lotbinière-Nord
- Lotbinière-Sud
- Mégantic-Sud

Contacteur l'UPA Lévis-Bellechasse, Rive-Nord, Lotbinière-Mégantic

ASSOCIATION DE LA RELÈVE AGRICOLE DE LA CÔTE-DU-SUD

- Montmagny
- L'Islet

Contacteur l'UPA de la Côte-du-Sud

11- LA FINANCIÈRE AGRICOLE (ASSURANCES)

Société de financement agricole

11500, 1^{re} Avenue Est, bureau 110
Saint-Georges (Québec) G5Y 2C3
Téléphone : (418) 226-3110
Télécopieur : (418) 226-3500
Site Internet : <http://www.sfa.gouv.qc.ca>

Société de financement agricole

7560, boul. de la Rive-Sud
Lévis (Québec) G6V 6S6
Téléphone : (418) 833-7575
Télécopieur : (418) 835-0587
Site Internet : <http://www.sfa.gouv.qc.ca>

V Adresses importantes

12- SOCIÉTÉ DU CRÉDIT AGRICOLE

Bureau de district

979, avenue de Bourgogne, bureau 300
Sainte-Foy (Québec) G1W 2L4
Téléphone : (418) 648-5133 ou 1 800 387-3232
Site Internet : <http://www.fcc-sca.ca>

Bureau de district

4300, boul. Bourque, bureau 203
Rock Forest (Québec) J1N 2A6
Téléphone : (819) 564-5512
Site Internet : <http://www.fcc-sca.ca>

13- INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Veillez consulter votre annuaire téléphonique local pour obtenir les coordonnées des institutions financières les plus près de chez vous.

14- MINISTÈRE DE L'ENVIRONNEMENT

Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

675, route Cameron
Sainte-Marie (Québec) G6E 3V7
Téléphone : (418) 386-8000
Télécopieur : (418) 386-8080
Site Internet : <http://www.menv.gouv.qc.ca>

16- COMMISSION DE PROTECTION DU TERRITOIRE AGRICOLE DU QUÉBEC

Commission de protection du territoire agricole du Québec

200, chemin Sainte-Foy, 2^e étage
Québec (Québec) G1R 4X6
Téléphone : 1 800 667-5294 (418) 643-3314
Télécopieur : (418)643-2261

V Adresses importantes

17- MUNICIPALITÉS RÉGIONALES DE COMTÉ (MRC)

MRC L'Amiante

320 Rte Frontenac
Black Lake (Québec) GON 1AO
Téléphone : (418) 423-2757
Télécopieur : (418) 423-5122
mrcamiante@minfo.net

MRC Beauce-Sartigan

2727, 6^e Avenue
Saint-Georges (Québec) G5Y 3Y1
Téléphone : (418) 228-8418
Télécopieur : 228-3709
mrcbsart@globetrotter.net

MRC Bellechasse

100, rue Bilodeau
Saint-Lazare (Québec) GOR 3JO
Téléphone : (418) 883-3347
Télécopieur : (418) 883-2555
clement@mrcbellechasse.qc.ca

LÉVIS

8100, du Blizzard
Charny (Québec) G6X 1C9
Téléphone : (418) 832-2496
Télécopieur : (418) 832-6089
mrc@chutes.chaudiere.com

MRC Les Etchemins

93, Route 277, C.P. 10
Sainte-Germaine Station (Québec) GOR 3B0
Téléphone : (418) 625-9000
Télécopieur : (418) 625-9005
mrcetch@belin.qc.ca

MRC L'Islet

364, Verreault
Saint-Jean-Port-Joli (Québec) GOR 3GO
Téléphone : (418) 598-3076
Télécopieur : (418) 598-6880
mrlislet@quebectel.com

MRC Lotbinière

6375 Garneau, C.P. 398
Sainte-Croix (Québec) GOS 2HO
Téléphone : (418) 926-3407
Télécopieur : (418) 926-3409
mrclotbi@globetrotter.qc.ca

MRC Montmagny

159, Saint-Louis
Montmagny (Québec) G5V 1N5
Téléphone : (418) 248-5985 #23
Télécopieur : (418) 248-4624
mrcmtgny@montmagny.com

MRC La Nouvelle-Beauce

700 Notre-Dame Nord, Suite B
Sainte-Marie (Québec) G6E 2K9
Téléphone : (418) 387-3444
Télécopieur : (418) 387-7060
mrcl@globetrotter.net

MRC Robert-Cliche

111A, 107^e Rue
Beauceville (Québec) GOS 1AO
Téléphone : (418) 774-9828
Télécopieur : (418) 774-4057
mrcrocli@globetrotter.qc.ca

V Adresses importantes

18- CENTRES LOCAUX DE DÉVELOPPEMENT DE LA CHAUDIÈRE-APPALACHES (CLD)

Beauce-Sartigan

Téléphone : (418) 228-7810
Télécopieur : (418) 226-0298
Courriel : beaucesa@globetrotter.net

Bellechasse

Téléphone : (418) 883-2249
Télécopieur : (418) 883-2555
Courriel : angelap@mrcbellechasse.qc.ca

Lévis

Téléphone : (418) 832-2222
Télécopieur : (418) 832-8110
Courriel : cld@chutes.chaudiere.com

L'Amiante

Téléphone : (418) 338-2188
Télécopieur : (418) 338-4984
Courriel : cld@cldamiante.qc.ca

La Nouvelle-Beauce

Téléphone : (418) 386-1608
Télécopieur : (418) 387-3199
Courriel : cldnb@globetrotter.net

Les Etchemins

Téléphone : (418) 625-3904
Télécopieur : (418) 625-3907
Courriel : cldetchemins@sogetel.net

L'Islet

Téléphone : (418) 598-6388
Télécopieur : (418) 598-6488
Courriel : cldml@cldlislet.com

Lotbinière

Téléphone : (418) 926-2205
Télécopieur : (418) 926-3733
Courriel : cld@cldlotbiniere.qc.ca

Montmagny

Téléphone : (418) 248-5984
Télécopieur : (418) 248-4624
Courriel : cld@montmagny.com

Robert-Cliche

Téléphone : (418) 397-4354
Télécopieur : (418) 397-5184
Courriel : cldbeauc@quebectel.com

19- SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE LA COLLECTIVITÉ

SADC Amiante

754, rue Notre-Dame Nord, bureau 201
Thetford Mines G6G 2S7
Téléphone : (418) 338-4531
Télécopieur : (418) 338-9256

SADC Bellechasse-Etchemin

494-B, rue Principale, C.P. 158
Saint-Léon de Standon G0R 4L0
Téléphone : (418) 642-2844
Télécopieur : (418) 642-5316

V Adresses importantes

20- ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT

Cégep Lévis-Lauzon

205, rue Monseigneur-Bourget
Lévis (Québec) G6V 6Z9
Téléphone : (418) 833-5110
Site Internet : <http://www.clevislauzon.qc.ca>

Cégep de Victoriaville

475, rue Notre-Dame Est
Victoriaville (Québec) G6P 4B3
Téléphone : (819) 758-6401
Site Internet : <http://www.cgpvicto.qc.ca>

Centre de formation agricole de Saint-Anselme

677, boulevard Bégin
Saint-Anselme (Québec) G0R 2N0
Téléphone : (418) 885-4517
Site Internet : <http://www.cfa.cscotesud.qc.ca>

Centre de formation agricole de Nicolet

575, rue Monseigneur-Brunault
Nicolet (Québec) J3T 1Y6
Téléphone : (819) 293-5821
Site Internet : <http://www.csriverraine.qc.ca>

Institut de technologie agroalimentaire de La Pocatière

401, rue Poiré
La Pocatière (Québec) G0R 1Z0
Téléphone : (418) 856-1110
Site Internet : <http://www.italp.qc.ca>

Institut de technologie agroalimentaire de Saint-Hyacinthe

3230, rue Sicotte, C.P. 70
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 7B3
Téléphone : (450) 778-6504
Site Internet : <http://www.ita.qc.ca>

Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation

Pavillon Paul-Comtois, bureau 1122
Université Laval
Québec (Québec) G1K 7P4
Téléphone : 418-656-3145
Site Internet : <http://www.fsa.ulaval.ca>

Maison familiale rurale du Granit

272, rue Principale, C.P. 99
Lambton (Québec) G0M 1H0
Téléphone : (418) 486-2200

21- RÉPONDANTS ET RÉPONDANTES EN FORMATION AGRICOLE

Bas-Saint-Laurent-Côte-du-Sud

M^{me} Linda Tremblay
Téléphone : (418) 856-3044 ou 1 888 856-3044
Courriel : lindatremblay@upa.qc.ca

Québec (Lévis-Bellechasse, Lotbinière-Mégantic)

M^{me} Claire Boulanger
Téléphone : (418) 872-0770
Courriel : claire.boulanger@quebec.upa.qc.ca

Estrie

M. Gérald Martin
Téléphone : (819) 346-8905

Chaudière-Appalaches

M. André Poulin
Téléphone : (418) 226-2607

ANNEXE I : LISTE DES SIGLES

AEC	Attestation d'études collégiales
ASP	Attestation de spécialisation professionnelle
CA	Comptables agréés
CCA	Comité consultatif agricole
CDAQ	Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec
CDR	Capacité de remboursement
CET	Club d'encadrement technique
CGA	Comptables généraux licenciés
CLD	Centre local de développement
CMA	Comptables en management accrédités
CMÉA	Centre multiservices d'établissement en agriculture
CPTAQ	Commission de protection du territoire agricole du Québec
CRÉA	Centre régional d'établissement en agriculture
DEC	Diplôme d'études collégiales
DEP	Diplôme d'études professionnelles
FRAQ	Fédération de la relève agricole du Québec
FSGAQ	Fédération des syndicats de gestion agricole du Québec
GEEA	Gestion et exploitation d'entreprise agricole
LPTTA	Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
MENV	Ministère de l'Environnement
MRC	Municipalité régionale de comté
SADC	Société d'Aide au développement de la collectivité
SCA	Société du crédit agricole
SGA	Syndicat de gestion agricole
UPA	Union des producteurs agricoles

