

ÉTUDE

coûts-bénéfices

NADINE PELLETIER, agronome

Comité régional MAPAQ-UPA
sur les services-conseils de la Chaudière-Appalaches

Sous-comité analyse coûts-bénéfices et groupes témoins

AVRIL 2004

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Direction régionale de la Chaudière-Appalaches
Fédérations des UPA de la Beauce, de la Côte-du-Sud, de Lévis-Bellechasse et de Lotbinière-Mégantic
Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec

Ce document a été réalisé pour le Comité régional MAPAQ-UPA sur les services-conseils de la région de la Chaudière-Appalaches par le Sous-comité analyse coûts-bénéfices et groupes témoins.

RECHERCHE, RÉDACTION ET MISE EN PAGE

Nadine Pelletier, agronome
Agente de recherche en services-conseils

SUPERVISION

André Carrier, agronome
Conseiller régional en horticulture
MAPAQ – Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

RÉVISION

Sous-comité analyse coûts-bénéfices et groupes témoins

Denis Brouillard, agronome
Conseiller régional en productions animales
MAPAQ – Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

André Carrier, agronome
Conseiller régional en horticulture
MAPAQ – Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

Louis-J. Desjardins, président
Fédération de l'UPA de la Côte-du-Sud

Denis Lacasse, directeur régional
Fédération de l'UPA de la Beauce

Rosaire Ouellet, directeur régional
La Financière agricole du Québec
Chaudière-Appalaches, secteur sud

GRAPHISME ET SOUTIEN TECHNIQUE

Lise Cloutier, technicienne en information
MAPAQ – Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

Christine Poirier Laberge, stagiaire en communication
MAPAQ – Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

Pierre Lemay, agronome
Conseiller régional en communication
MAPAQ – Direction régionale de la Chaudière-Appalaches

AVERTISSEMENTS¹

L'Étude coûts-bénéfices, réalisée à l'échelle régionale au cours de la période comprise entre mars 2003 et février 2004, est à la fois de nature quantitative et qualitative. Elle présente des données technico-économiques d'entreprises agricoles et des témoignages d'agriculteurs utilisateurs de services-conseils non liés. Elle expose un travail de collaboration entre propriétaires d'entreprises agricoles et conseillers d'organismes dispensateurs de services-conseils non liés. Elle implique la participation volontaire et active de 33 entreprises (60 agriculteurs) et 18 organismes (33 conseillers) représentatifs des secteurs d'activité ciblés.

Le contenu de cette étude présente essentiellement l'information fournie par les participants. Par conséquent, le Comité régional MAPAQ-UPA sur les services-conseils de la Chaudière-Appalaches est tenu à une confidentialité qui se limite à l'information transmise par les agriculteurs. Néanmoins, le comité livre les données, montants et détails qui ont été mis à sa disposition.

Pour des raisons pratiques, les cas présentés dans l'étude sont synthétisés et standardisés. Cependant, les analyses et les calculs requis ont tous été réalisés dans les détails et selon les méthodes professionnelles en vigueur.

Selon le Code de déontologie des agronomes du Québec, le travail réalisé par des techniciens agricoles doit être publicisé avec le nom de l'agronome qui a assumé la direction, la surveillance et la responsabilité des avis, conseils et recommandations émis. Ainsi, afin de respecter ce règlement, nous avons indiqué le nom et le titre de l'agronome superviseur lorsque le cas a été réalisé par un technicien agricole.

¹ Afin d'alléger la lecture, le genre masculin est utilisé sans discrimination dans le présent document.

REMERCIEMENTS

Les membres du Sous-comité analyse coûts-bénéfices et groupes témoins souhaitent remercier toutes les personnes qui ont collaboré et participé à l'Étude coûts-bénéfices.

Ce travail a été réalisé avec la collaboration de membres du personnel de l'Entente nationale de partenariat MAPAQ-UPA sur les services-conseils et du Centre administratif de la Direction régionale du MAPAQ de la Chaudière-Appalaches. Leur précieuse contribution comprend la définition de l'approche et de la méthode de travail, le secrétariat et la diffusion des résultats de l'étude. Ce travail a aussi été réalisé grâce à l'apport financier du Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec.

MEMBRES DU PERSONNEL PROVINCIAL DE L'ENTENTE DE PARTENARIAT

M^{mes}	Monique Dubuc Cécile Greffe	Coordonnatrice au réseautage Agente de soutien
------------------------	--	---

EMPLOYÉS DU CENTRE ADMINISTRATIF

M^{mes}	Lise Cloutier Sylvie Boily	Technicienne en information Agente de secrétariat
------------------------	---------------------------------------	--

MM.	Denis Brouillard André Carrier Pierre Drouin Pierre Lemay	Conseiller régional Conseiller régional Agent de projet² Conseiller régional
------------	--	--

Les membres du Sous-comité analyse coûts-bénéfices et groupes témoins remercient aussi de façon particulière les 60 producteurs agricoles qui ont accepté de fournir et de partager des données technico-économiques de leur entreprise (33 fermes) et, pour certains d'entre eux, de livrer un témoignage de satisfaction découlant de l'utilisation d'un service-conseil non lié. Ces remerciements sincères s'adressent aussi aux 33 conseillers (18 organismes dispensateurs de services-conseils non liés) qui ont bien voulu démontrer la rentabilité de leur travail aux agriculteurs afin d'influencer positivement la demande des services-conseils non liés de la Chaudière-Appalaches.



Denis Lacasse, président
Sous-comité analyse coûts-bénéfices et groupes témoins

² Premier agent de projet dans le projet pour la *Promotion des services-conseils en Chaudière-Appalaches*; maintenant à la Direction de l'innovation scientifique et technique du MAPAQ.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES	iii
LISTE DES ACRONYMES ET DES SIGLES	iv
AVANT-PROPOS	
INTRODUCTION	
1. MÉTHODOLOGIE	3
1.1 Identification des secteurs d'activité	4
1.2 Identification des participants	4
1.3 Recrutement et mobilisation des participants	5
1.4 Rédaction des cas	6
1.5 Cueillette des témoignages	7
2. DONNÉES	9
2.1 Participants	10
2.2 Cas et témoignages	12
3. RECUEIL DE CAS ET TÉMOIGNAGES	15
3.1 Centre régional d'établissement en agriculture	17
3.2 Clubs-conseils en agroenvironnement	25
3.3 Clubs d'encadrement technique	42
3.4 Fédérations de l'Union des producteurs agricoles	60
3.5 Groupes conseils agricoles	69
3.6 Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale	84
3.7 La Financière agricole du Québec	97
3.8 Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation	106
3.9 Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec	133
4. COMMENTAIRES ET RECOMMANDATIONS	142
CONCLUSION	

ANNEXES	146
Annexe 1 Questionnaire électronique	147
Annexe 2 Organismes et conseillers participants	154
Annexe 3 Entreprises et producteurs agricoles participants	156
Annexe 4 Commentaires et suggestions émis sur l'Étude coûts-bénéfices par les conseillers participants	159
Annexe 5 Motivations incitant les membres ou la clientèle à utiliser les services-conseils de l'organisme, selon les conseillers participants	161
INDEX THÉMATIQUE DES CAS ET DES TÉMOIGNAGES	165

LISTE DES TABLEAUX ET DES GRAPHIQUES

DONNEES

Tableau 1 : Participation des organismes	10
Tableau 2 : Nombre d'organismes et de conseillers par secteur d'activité ..	11
Tableau 3 : Représentation des organismes et des conseillers	12
Tableau 4 : Nombre de cas et de témoignages produits par secteur d'activité	13

DONNEES

Graphique 1 : Motifs justifiant les refus de participation et les désistements ..	11
Graphique 2 : Périodes d'évaluation des cas	14

LISTE DES ACRONYMES ET DES SIGLES

CAE	Clubs-conseils en agroenvironnement
CDAQ	Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec
CET	Clubs d'encadrement technique
CRÉA	Centre régional d'établissement en agriculture
FADQ	La Financière agricole du Québec
GCA	Groupes conseils de gestion agricole
IQDHO	Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale
MAPAQ Québec	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
MENV	Ministère de l'Environnement du Québec
MRC	Municipalité régionale de comté
PAEF	Plan agroenvironnemental de fertilisation
PATBQ	Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec
PATLQ	Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec
SFC	Service de fiscalité et comptabilité
UPA	Union des producteurs agricoles

AVANT-PROPOS

Le 24 septembre 1999 était signée, entre le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et l'Union des producteurs agricoles (UPA), *l'Entente nationale de partenariat visant le développement des services-conseils en agriculture au Québec*. Les deux organismes convenaient alors d'unir leurs efforts pour développer et cogérer une offre commune de services-conseils dans une perspective d'harmonisation, de complémentarité et de cohérence. Depuis, la région de la Chaudière-Appalaches a mis sur pied un comité régional composé de représentants du MAPAQ et de l'UPA.

Le Comité régional MAPAQ-UPA sur les services-conseils de la Chaudière-Appalaches réalise présentement un deuxième projet dans le cadre de cette entente avec le Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ) à l'aide du programme *Soutien à l'organisation des services-conseils*. Ce projet, *Éléments de stratégie à l'organisation des services-conseils non liés dans la Chaudière-Appalaches*, comprend deux volets, dont celui de la réalisation d'une Étude coûts-bénéfices³. L'objectif est de démontrer l'apport d'un investissement dans des services-conseils non liés pour obtenir, de la part des producteurs agricoles, une meilleure appréciation de la valeur de ces services et du travail des conseillers.

En effet, la réalisation de 17 groupes témoins d'agriculteurs dans le cadre du premier projet *Promotion des services-conseils dans la Chaudière-Appalaches* a permis de constater que les agriculteurs manquent de repères pour déterminer la valeur des services-conseils non liés et évaluer leur rentabilité. La consultation menée auprès de 24 conseillers oeuvrant dans 13 organismes a également permis d'identifier des difficultés à démontrer la valeur réelle de leurs prestations de services-conseils non liés. De plus, il n'existe, à notre connaissance, aucune étude à l'échelle nationale exposant les coûts et bénéfices d'un investissement dans des services-conseils non liés.

L'Étude coûts-bénéfices fournira donc des arguments promotionnels dans le cadre d'un plan de communication régional. Ces données serviront à sensibiliser la clientèle agricole à l'importance d'être soutenu par des services-conseils non liés dans la gestion et le développement de leur entreprise.

³ Selon l'entente nationale de partenariat, le terme *services-conseils* désigne l'ensemble des services professionnels et techniques offerts pour aider et supporter la prise de décision des gestionnaires agricoles, qu'ils soient rendus par le ministère, l'UPA ou d'autres organismes dispensateurs de services. Quant au terme *services-conseils non liés*, il désigne les services offerts par un dispensateur de services sans lien avec la vente d'un bien et sans obligation d'acquisition et de promotion d'un bien.

INTRODUCTION

La région de la Chaudière-Appalaches reconnaît la contribution déterminante des services-conseils non liés dans le développement de ses entreprises agricoles et de son économie. Cependant, des consultations, menées à l'échelle régionale au cours des années 2001 et 2002 auprès d'agriculteurs et de conseillers oeuvrant au sein de différents organismes, ont permis de constater des difficultés à percevoir les avantages découlant de l'utilisation d'un service-conseil non lié. Il semble que les agriculteurs aient peu de repères pour en estimer la rentabilité et les conseillers disent en avoir peu pour en démontrer la valeur. C'est pourquoi le Comité régional MAPAQ-UPA sur les services-conseils de la Chaudière-Appalaches a décidé d'évaluer les retombées d'un investissement dans un service-conseil non lié, tant sur les plans économique, humain, social qu'environnemental, en entreprenant une étude régionale à ce sujet.

De façon plus spécifique, l'Étude coûts-bénéfices vise à démontrer la rentabilité des services-conseils non liés et ainsi obtenir une meilleure appréciation de leur valeur économique et du travail des conseillers. Cette étude est en quelque sorte une tribune pour fournir des données et exprimer la satisfaction des clients utilisateurs. Les données recueillies serviront d'arguments dans le cadre d'une campagne promotionnelle régionale. Les principaux effets souhaités de la diffusion de cette étude sont une utilisation accrue des services-conseils non liés et un accroissement de la rentabilité des entreprises agricoles.

La réalisation d'une telle étude implique la participation du milieu. Elle nécessite donc un travail d'équipe et des interrelations entre divers organismes. En ce sens, elle constitue aussi une prémisse à du réseautage dans la région de la Chaudière-Appalaches.

1. METHODOLOGIE

La méthodologie qui a été utilisée dans le cadre de l'Étude coûts-bénéfices a été la rencontre individuelle. L'entrevue s'est d'abord effectuée avec des conseillers représentatifs des secteurs ciblés, puis avec des producteurs agricoles utilisateurs de services-conseils non liés. L'idée était de mettre en valeur des recommandations pertinentes par l'analyse de cas.

1.1 Identification des secteurs d'activité

Les secteurs d'activité ont été définis en six productions et quatre champs d'activité. Les cas à produire devaient représenter ces secteurs d'activité. Ce choix s'est appuyé sur leur importance dans l'activité économique. Toutefois, une place prépondérante a été accordée aux cas développés en agroenvironnement en raison de sa problématique particulière en région.

PRODUCTIONS

- Acériculture
- Bovins de boucherie
- Grandes cultures
- Horticulture
- Laitière
- Porcine

CHAMPS D'ACTIVITÉ

- Agroenvironnement
- Génie agricole
- Gestion - Consolidation
- Relève - Établissement

1.2 Identification des participants

Afin de démontrer la valeur de leur travail, la participation volontaire et active d'au moins vingt conseillers oeuvrant au sein de différents organismes a été recherchée. Le choix et le développement des cas dépendaient essentiellement d'eux. La collaboration d'un minimum de vingt agriculteurs utilisateurs de services-conseils non liés a également été nécessaire pour fournir des données et livrer des témoignages d'appréciation. Les interventions des conseillers étaient considérées comme une garantie au succès de l'étude.

L'identification des collaborateurs s'est effectuée selon des critères de sélection bien précis :

ORGANISMES ET CONSEILLERS

- **Organisme dispensateur de services-conseils non liés;**
- **Organisme partenaire de l'entente nationale de partenariat sur les services-conseils;**
- **Organisme offrant ses services-conseils non liés dans les productions et les champs d'activité identifiés;**
- **Conseiller oeuvrant pour un organisme participant;**
- **Conseiller d'expérience disposé à travailler en collaboration;**
- **Organisme et conseiller en accord avec la publication du matériel produit.**

PRODUCTEURS AGRICOLES

- **Utilisateur de services-conseils non liés, client ou membre d'un organisme participant;**
- **Utilisateur convaincu de la rentabilité d'un investissement dans des services-conseils non liés;**
- **Utilisateur disposé à fournir des données de son entreprise et, si cela s'applique, à livrer un témoignage de satisfaction;**
- **Utilisateur en accord avec la publication du matériel produit.**

La taille des fermes n'était pas un critère de sélection. Par conséquent, les propriétaires d'exploitation agricole de petite, moyenne ou grande envergure ont été approchés.

1.3 Recrutement et mobilisation des participants

L'invitation à participer à l'Étude coûts-bénéfices a été lancée au moyen d'une lettre. L'invitation a été destinée aux administrateurs, directeurs et conseillers d'organismes dispensateurs de services-conseils non liés oeuvrant en Chaudière-Appalaches.

Pour faire suite à cet envoi, une vingtaine de rencontres d'information individuelle et de groupe ont été organisées par la personne-ressource pour présenter le projet et l'étude ainsi que pour recruter des participants. Environ vingt offreurs de services-conseils non liés et une cinquantaine de conseillers ont ainsi été rejoints. Les administrateurs et les directeurs devaient, par la suite, autoriser ou non un ou des conseillers à accorder une à deux journées de travail à la réalisation d'un cas, et dans certaines situations, à la participation d'un témoignage de satisfaction d'un de leur

client ou membre. Les administrateurs et les directeurs devaient aussi déterminer le nombre de cas à produire avec leurs conseillers désignés.

L'élaboration des cas exigeait du temps. Ainsi, tout au long de la réalisation de cette étude, les organismes, les conseillers et les producteurs agricoles participants ont régulièrement été sensibilisés à l'importance de leurs efforts et de leur collaboration.

1.4 Rédaction des cas

L'Étude coûts-bénéfices comportait deux volets : *cas* (obligatoire) et *témoignages* (facultatif). Le travail à réaliser dans le cadre du volet *cas* exigeait davantage la participation des conseillers, alors que celui à effectuer dans le cadre du volet *témoignages* interpellait davantage la participation des producteurs agricoles. Toutefois, le travail à réaliser dans chacun des volets impliquait la collaboration de la personne-ressource. Cette dernière veillait à la coordination et au suivi des activités menées par les conseillers et aidait à la rédaction des cas.

Le mandat confié aux conseillers participants consistait à sélectionner, parmi leur clientèle, des agriculteurs susceptibles de satisfaire aux critères de sélection. Ils étaient aussi tenus d'inviter les entreprises agricoles ciblées, de recueillir les données pertinentes et de rédiger les cas. Les entretiens avec les producteurs agricoles pour la cueillette de données s'effectuaient généralement à la ferme lors d'une visite. Les conseillers pouvaient produire à eux seuls entre un à trois cas. Ces derniers pouvaient être réalisés avec un même exploitant agricole ou avec deux ou trois clients ou membres distincts.

Les cas retenus devaient démontrer les coûts et les bénéfices d'un investissement dans des services-conseils non liés ainsi que leur évolution à court, moyen et long terme. Lorsque l'évolution était peu perceptible, les conseillers pouvaient développer des cas sur un seul de ces trois horizons.

HORIZONS

Court terme (1 an) : Investissement rentabilisé après la première année d'application de la recommandation. Exemple : PAEF : Enrichissement des sols par des engrais organiques, diminution des dépenses liées à l'achat d'engrais minéraux, réalisation d'un bénéfice économique.

Moyen terme (2 à 5 ans) : Investissement rentabilisé à l'intérieur d'une période de cinq ans. Exemple : PAEF : Modification des techniques d'épandage, adoption de pratiques environnementales, augmentation des rendements des cultures, augmentation du revenu brut d'exploitation, réalisation d'un bénéfice environnemental et économique.

Long terme (plus de 5 ans) : Investissement rentabilisé après la cinquième année d'application de la recommandation. Exemple : PAEF : Diminution de l'enrichissement et meilleure structure des sols, augmentation des rendements des cultures, augmentation du revenu brut d'exploitation, réalisation d'un bénéfice environnemental et économique.

L'approche suggérée aux conseillers pour développer un cas consistait à utiliser des méthodes de calcul simples, explicites et adaptées. Celles proposées consistaient en un budget partiel et en une économie dans la gestion des biens et des revenus agricoles. Les conseillers participants pouvaient adapter quelque peu ces méthodes selon les spécificités de leurs cas. Toutefois, toutes ces façons de faire visaient à démontrer les avantages technico-économiques, humains, organisationnels, commerciaux et environnementaux d'une recommandation qui avait déjà été adressée à un client ou à un membre.

Les conseillers rédigeaient leurs cas à partir d'un questionnaire électronique. L'utilisation de cet outil permettait à la fois d'uniformiser la démarche de travail et le cadre rédactionnel des cas (annexe 1).

Les noms des organismes, des conseillers, des entreprises agricoles et des exploitants participants à l'étude devaient apparaître sur les cas produits. Cette obligation visait à donner un caractère crédible aux données, à la méthode et à la démonstration. Pour les situations où les producteurs agricoles refusaient de publier leur identité, leur participation était refusée ou leur cas, rejeté.

1.5 Cueillette des témoignages

Tel que dit précédemment, le travail à effectuer dans le cadre du volet témoignages interpellait davantage la participation des producteurs agricoles. Toutefois, il nécessitait aussi un apport des conseillers. Leurs interventions consistaient d'abord à suggérer, aux agriculteurs participants au volet cas de l'étude, à livrer un témoignage de satisfaction découlant de l'utilisation de leurs services-conseils. S'ils acceptaient, les conseillers avaient à planifier l'entrevue, à introduire et à accompagner la personne-ressource à la ferme.

Les agriculteurs qui ont accepté de livrer un témoignage ont été rencontrés à la ferme par la personne-ressource et lui ont fait part de leur appréciation générale de l'utilisation des services-conseils non liés livrés par les organismes participants. Des photos, sur lesquelles devaient

apparaître les propriétaires de l'entreprise agricole et le conseiller de l'organisme concerné, ont été prises au moment de l'entrevue. Elles serviront d'appui visuel aux témoignages lors de la promotion.

Lors de la cueillette du témoignage, une convention entre les partenaires de l'entente nationale de partenariat et les producteurs agricoles participants a été signée. Cette dernière certifiait que les agriculteurs participants autorisaient la Direction régionale de la Chaudière-Appalaches du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et les Fédérations de l'UPA oeuvrant sur ce territoire, à utiliser, après leur validation, à des fins d'information et de publicité, les données de leur entreprise, les témoignages livrés et les photos sur lesquelles ils apparaissaient.

Pour les agriculteurs participants seulement au premier volet de l'étude, la convention était signée lors de la cueillette de données par le conseiller.

2. DONNEES

2.1 Participants

Dans le cadre de cette étude, il avait été convenu d'obtenir la participation volontaire et active d'au moins vingt conseillers oeuvrant au sein de différents organismes ainsi que la collaboration d'un minimum de vingt agriculteurs utilisateurs de services-conseils non liés. Dans les faits, 33 conseillers travaillant pour 18 organismes différents et 60 producteurs agricoles provenant de 33 fermes ont accepté de répondre au questionnaire électronique (annexe 1). Les listes des organismes et des conseillers ainsi que des entreprises et des producteurs agricoles participants sont présentées aux annexes 2 et 3.

Trente et un organismes dispensateurs de services-conseils non liés ont été invités à participer à l'étude. De ce nombre, 18 ont accepté et 13 ont refusé ou se sont désistés, ce qui correspond à un taux de participation de 58 % et à un taux de refus et de désistement de 42 %.

Tableau 1 : Participation des organismes⁴

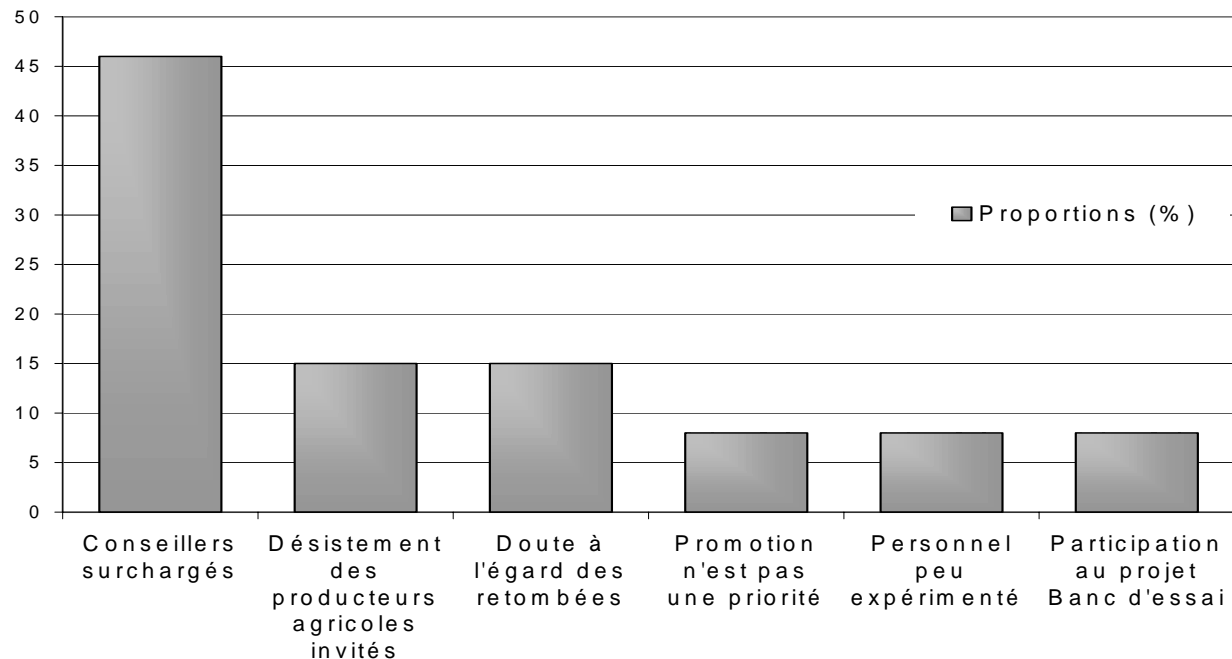
CRÉA : 1/1	UPA : 2/2	FADQ : 1/1
CAE : 3/10	GCA : 4/6	MAPAQ : 1/1
CET : 4/7	IQDHO : 1/1	OGF : 0/1 ; PATLQ : 1/1
Total : 31 invités	18 participants	13 refus et désistements

Plusieurs motifs ont été émis par les organismes pour justifier leurs refus de participation ou leurs abandons. Les principaux motifs évoqués ont été « conseillers surchargés » dans une proportion de 46 %, suivi de « désistement des producteurs ciblés » et « doute à l'égard des retombées » de la diffusion de cette étude avec un taux respectif de 15 % (voir le graphique 1 : Motifs justifiant les refus de participation et les désistements, à la page suivante).

Cependant, le respect des critères imposés lors de la sélection des individus et celui d'effectuer le recrutement sur une base volontaire ont aussi été des éléments en cause. De plus, la réalisation d'un cas et d'un témoignage exigeait la mobilisation de tous les intervenants impliqués (organisme, conseiller, entreprise et producteur agricole). Par conséquent, le désistement de l'un d'eux lors de leur réalisation entraînait automatiquement la perte d'un cas et, dans certaines situations, d'un témoignage.

⁴ Il existe en Chaudière-Appalaches 1 CRÉA avec 2 centres de services, 10 CAE, 7 CET, 2 SCF UPA, 6 GCA, 1 IQDHO, 1 FADQ avec 3 centres de services, 1 MAPAQ avec 7 centres de service, 1 OGF et 1 PATLQ pour un total de 31 organismes dispensateurs de services-conseils non liés partenaires de l'Entente de partenariat MAPAQ-UPA sur les services-conseils. Source : DUBUC, Monique. *Éléments de stratégie à l'organisation des services-conseils en Chaudière-Appalaches*, Forum régional sur les services-conseils, avril 2003.

Graphique 1 : Motifs justifiant les refus de participation et les désistements



La répartition des participants selon les dix secteurs d'activité ciblés a été respectée. Le fait d'effectuer le recrutement des conseillers sur une base volontaire explique toutefois une participation plus faible en acériculture, en productions porcine, bovine et laitière. Précisons aussi que parmi les organismes invités, ceux qui offrent des services-conseils non liés spécialisés dans ces productions sont moins nombreux.

Tableau 2 : Nombre d'organismes et de conseillers par secteur d'activité

Secteurs d'activité	Organismes	Conseillers
Production		
Acériculture	CET	1
Bovins de boucherie	MAPAQ	1
Grandes cultures	CAE (2)	2
Horticulture	CET (2), IQDHO, MAPAQ	7
Laitière	PATLQ	2
Porcine	CET	1
Champs d'activité		
Agroenvironnement	CAE, MAPAQ	5
Génie agricole	MAPAQ	3
Gestion – Consolidation	FADQ, GCA (3), UPA (2)	8
Relève – Établissement	CRÉA, GCA	3
Totaux	18	33

Les participants oeuvraient auprès de quatre types d'organisation : publique, syndicale, privée et groupement de producteurs. Le dernier type a la particularité d'être essentiellement administré par des producteurs agricoles et financé à la fois par les membres agriculteurs et le MAPAQ. La majorité des participants, 67 % des organismes et 45 % des conseillers, se situe dans cette catégorie (voir tableau 3 : Représentation des organismes et des conseillers, à la page suivante).

En regard des conseillers participants, le plus grand nombre (24 %) travaillait pour le MAPAQ suivi des CAE (15 %) puis des GCA (12 %). Par contre, si l'on compare leur représentation avec celle des conseillers en région, leur répartition est sensiblement proportionnelle à celle de la région. Ces participants étaient principalement des agronomes et des techniciens agricoles.

Tableau 3 : Représentation des organismes et des conseillers

Organismes participants	Conseillers participants	Conseillers région ⁵	Représentation échantillon (%)	Représentation région (%)
Organismes publics				
MAPAQ	8	41	24	22
FADQ	3	33	9	17
Organisme syndical				
UPA	2	32	6	16
Organismes privés				
IQDHO	3	3	9	2
PATLQ	2	19	6	10
Groupements de producteurs				
CAE	5	36	15	19
CET	4	9	12	5
CRÉA	2	2	6	1
GCA	4	15	12	8
Totaux	33	190	100	100

2.2 Cas et témoignages

Initialement, le volet Étude coûts-bénéfices du projet *Éléments de stratégie à l'organisation des services-conseils en Chaudière-Appalaches* prévoyait la réalisation de 60 cas et de 20 témoignages. Dans les faits, 33 cas et 16 témoignages ont été produits au cours de l'année 2003. Les causes de cet écart sont expliquées à la rubrique précédente.

⁵ Source : DUBUC, Monique. *Éléments de stratégie à l'organisation des services-conseils en Chaudière-Appalaches*, Forum régional sur les services-conseils, avril 2003.

Les nombres les plus élevés de cas et de témoignages ont été réalisés en production horticole et dans les champs d'activité Gestion – Consolidation et Agroenvironnement. Ce résultat s'explique par la répartition des organismes et des conseillers participants et le secteur d'activité dans lequel ils exerçaient leurs fonctions. En effet, la majorité des conseillers travaillait pour le MAPAQ, les GCA et les CAE. La place prépondérante qui devait être accordée au champ d'activité agroenvironnement a été conservée.

Globalement, le nombre de témoignages recueillis est proportionnel à celui des cas produits par secteur d'activité. De plus, le nombre de témoignages (16) correspond, à deux unités près, à celui des organismes participants (18) et la quantité de cas produits (33) représente presque le double du nombre d'organismes participants (18). En fait, 48 % des cas présentés sont accompagnés d'un témoignage.

Trois conseillers ont produit deux cas chacun et cinq cas ont été réalisés en collaboration avec deux conseillers d'un même organisme. La majorité des cas présentés implique un conseiller et deux producteurs propriétaires d'une même ferme.

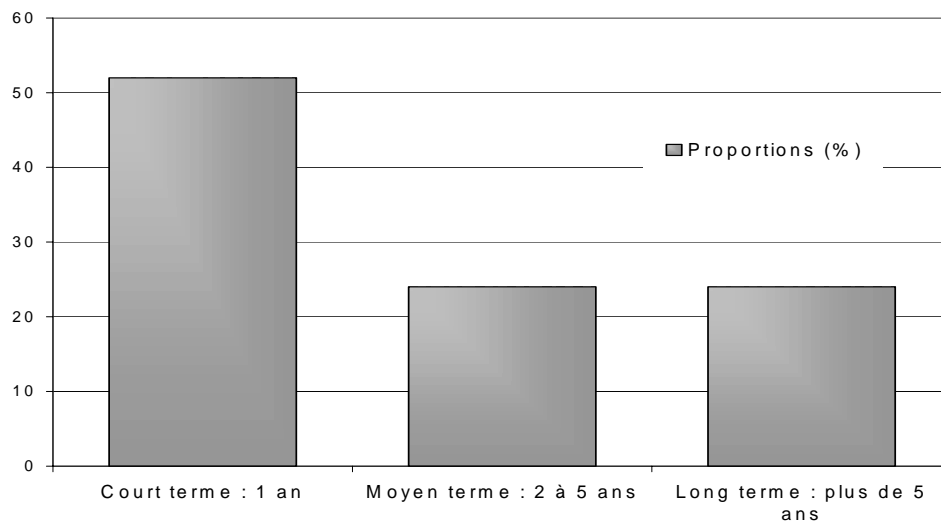
Tableau 4 : Nombre de cas et de témoignages produits par secteur d'activité

Secteurs d'activité	Organismes	Cas	Témoignages
Production			
Acériculture	CET	2	1
Bovins de boucherie	MAPAQ	1	0
Grandes cultures	CAE (2)	2	0
Horticulture	CET (2), IQDHO, MAPAQ	7	4
Laitière	PATLQ	2	2
Porcine	CET	1	0
Champs d'activité			
Agroenvironnement ⁶	CAE, MAPAQ	5	1
Génie agricole	MAPAQ	3	1
Gestion – Consolidation	FADQ, GCA (3), UPA (2)	7	6
Relève – Établissement	CRÉA, GCA	3	1
Totaux	18	33	16

⁶ Le champ *agroenvironnement* et la production *grandes cultures* pourraient être fusionnés. En effet, les cas produits cernent des problèmes qui peuvent être à la fois analysés par des conseillers qui oeuvrent dans l'un ou l'autre de ces secteurs d'activité.

Les participants avaient la possibilité de réaliser des cas sur des horizons de court, moyen et long terme. La moitié (17) des cas produits couvre une période d'une année et s'est concrétisée au cours des années 2000 à 2003. L'autre moitié des cas réalisés (16) représente proportionnellement les périodes de 2 à 5 ans (8) ainsi que de plus de 5 ans (8), et couvre la décennie 1990 à aujourd'hui. Le cas le plus récent date de 2003 et le plus ancien de 1992.

Graphique 2 : Périodes d'évaluation des cas



RECUEIL DE CAS ET TEMOIGNAGES

3. CAS ET TEMOIGNAGES

Cette section expose les 33 cas et 17 témoignages réalisés dans le cadre de l'Étude coûts-bénéfices. Tous ces cas et témoignages sont groupés en fonction des auteurs (organismes qui dispensent les services-conseils non liés mis en valeur) et présentés selon l'ordre alphabétique de leurs titres. Lorsqu'un témoignage est joint à un cas, celui-ci le suit. Chaque cas, accompagné ou non d'un témoignage, est précédé d'une fiche descriptive qui identifie le cas, l'organisme et l'exploitation agricole concernés.

Il est possible de consulter les cas et les témoignages par organisme en consultant la table des matières. De même, les lecteurs désireux de repérer des cas et des témoignages par production, par champ d'activité ou par titre peuvent le faire à l'aide de l'index thématique.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Intégration d'une seconde relève au projet de transfert de ferme
THÉMATIQUE	Orientation et développement d'entreprise
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 2001 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Centre régional d'établissement en agriculture
CONSEILLÈRE	Brigitte Paré, coordonnatrice
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Jalroyal inc. / Disraeli
PROPRIÉTAIRES	Jean-Claude, Monique et Marc-André Roy
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière / Ferme de 60 vaches laitières de race Holstein pur sang et de 133 hectares en cultures fourragères et céréalières
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1997

Intégration d'une seconde relève au projet de transfert de ferme

Présentation

Jean-Claude et Monique Roy, propriétaires de la Ferme Jalroyal inc., sont membres du Centre régional d'établissement en agriculture (CRÉA) depuis février 1997. Ils ont adhéré à l'organisme pour obtenir un accompagnement dans la préparation du transfert de la ferme laitière à leur fils Marc-André et à sa conjointe. Au cours de l'année 2001, leur second fils, Jean-Marie, se montre intéressé à prendre aussi la relève de la ferme. L'arrivée de cet éventuel associé vient modifier le projet initial de transfert.

Améliorations souhaitées

L'équipe de transfert (vendeurs et acheteurs) devait maintenant vérifier la motivation réelle de Jean-Marie à s'établir sur la ferme des parents. De même, elle devait évaluer la compatibilité des frères et de leurs conjointes à s'associer et à travailler ensemble. Les futurs associés devaient aussi s'entendre sur la répartition des tâches et les responsabilités de chacun.

Recommandation

Le travail a été réalisé par une équipe multidisciplinaire composée des CRÉA de la Chaudière-Appalaches et de l'Estrie ainsi que du Groupe conseil agricole Beauce-Frontenac (GCA). Le CRÉA de l'Estrie a été impliqué parce que Jean-Marie et sa conjointe souhaitaient intégrer la ferme laitière des beaux-parents située en Estrie, dans un projet initial de transfert. Le GCA Beauce-Frontenac a été invité pour aborder les considérations financières.

La solution recommandée par les intervenants a été d'organiser des réunions avec les quatre futurs associés pour discuter de la vision de l'entreprise, de l'organisation du travail et des aspects humains pouvant nuire au projet (compatibilité des caractères). Ces réunions devaient être suivies d'une expérimentation en entreprise d'une durée d'un an avant de procéder à un transfert de parts dans la ferme.

Économies réalisées

Économies en frais de comptabilité, de fiscalité et de financement

Les montants indiqués représentent les dépenses évitées en fiscalité, en comptabilité et en financement pour augmenter les revenus laitiers de la ferme afin d'intégrer une seconde relève.

Frais de consultation en comptabilité et en fiscalité	7 000
Intérêts sur investissements	7 000
	14 000

Notez que ces valeurs ont été estimées par Michel Vaudreuil, agronome, conseiller au GCA Beauce-Frontenac.

<i>Économies réalisées grâce aux interventions du CRÉA de la Chaudière-Appalaches entre 2001 et 2002 (une année)</i>	14 000
--	--------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Économies réalisées entre 2001 et 2002	14 000
Moins les dépenses liées à la consultation	
CRÉA de la Chaudière-Appalaches	325
CRÉA de l'Estrie	500
GCA Beauce-Frontenac	1 000
	1 825

<i>Rentabilité du service-conseil pour 2002 (une année)</i>	12 175
---	--------

La consultation a nécessité la totalité des heures comprises dans la cotisation annuelle de chacun des organismes impliqués dans le dossier. Au regard du CRÉA de la Chaudière-Appalaches, la cotisation annuelle inclut 5 rencontres par année d'une durée de 6 h pour un total de 30 heures de consultation ainsi que les frais de transport et les honoraires professionnels de la coordonnatrice pour le travail administratif.

Bénéfices technico-économiques

Aucune dépense n'a été effectuée pour consulter un comptable et un fiscaliste afin de procéder au transfert de parts. De plus, aucun investissement n'a été réalisé pour augmenter les revenus laitiers de la ferme en vue d'intégrer une seconde relève. Les interventions du CRÉA de la Chaudière-Appalaches ont donc permis à la Ferme Jalroyal inc. d'économiser 14 000 \$ en frais d'honoraires et d'intérêts.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Finalement, l'expérimentation en entreprise a permis de conclure que Jean-Marie ne prendra pas la relève de la ferme avec son frère Marc-André. Au travail, les hommes avaient un peu de difficulté à s'entendre, notamment sur la répartition des tâches et les horaires. C'est maintenant clair pour les parents qu'ils feront le transfert de la ferme avec un seul de leurs enfants. Face à cette situation, chacun des membres de l'équipe se sent rassuré et a l'esprit en paix. Ainsi, l'harmonie dans la famille et dans l'entreprise a été sauvegardée.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Redistribution des tâches et des responsabilités des membres d'une équipe de transfert
THÉMATIQUE	Orientation et développement d'entreprise
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 1999 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Centre régional d'établissement en agriculture
CONSEILLÈRES	Brigitte Paré, coordonnatrice, en collaboration avec Isabelle Bonneau, conseillère
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Rayo inc. / Saint-Patrice-de-Beaurivage
PROPRIÉTAIRES	Raymond Therrien et Yolande Brousseau
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière et acéricole / Ferme de 52 vaches laitières de race Holstein pur sang, 9 000 entailles et 110 hectares en cultures fourragères et céréalières
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1999

Redistribution des tâches et des responsabilités des membres d'une équipe de transfert

Présentation

En 1999, Raymond Therrien et Yolande Brousseau souhaitaient entreprendre une planification pour transférer progressivement leur ferme laitière, la Ferme Rayo inc., à l'un de leurs quatre enfants. À cette date, leur fils Stéphane travaillait déjà à temps plein sur la ferme, leur garçon Simon à temps partiel et l'une de leurs deux filles, Véronique, de façon occasionnelle. La relève était diplômée en agriculture, mais seul Stéphane était prêt à s'intégrer dans l'entreprise.

Cependant, les membres de la famille vivaient des difficultés en matière d'organisation et cherchaient à optimiser la gestion du temps au travail. Tous étaient quelque peu essouffés par une charge lourde et un rythme plutôt effréné. Ainsi, les membres de l'équipe de transfert voulaient, par la même occasion, voir comment ils pourraient établir une ambiance qui permettrait un fonctionnement plus efficace et plus agréable dans l'entreprise.

Situation souhaitée

Par une meilleure planification, les membres de la famille voulaient améliorer leur organisation pour atteindre un rythme plus satisfaisant et surtout diminuer leur charge de travail. Pour ce faire, ils décidèrent de consulter les ressources du Centre régional d'établissement en agriculture (CRÉA) afin de travailler plus précisément sur la communication entre les membres de l'équipe de transfert.

Recommandation

La solution recommandée par les ressources du CRÉA a été la tenue de réunions d'équipe sur plusieurs sujets. Les sujets à l'ordre du jour portaient sur la planification des horaires de travail et des congés, la délégation des tâches, l'organisation du travail en période de pointe (particulièrement en saison des sucres), la prise de décisions, l'amélioration du climat de travail et des techniques de communication (façon de formuler une demande, un commentaire, etc.) et, finalement, la planification du transfert de parts. Un travail préliminaire devait aussi être réalisé par les membres pour faire le point sur les forces et les faiblesses de l'équipe de travail. Ces derniers devaient tout simplement prendre le temps nécessaire pour se parler de ce qui allait bien et de ce qui allait moins bien, mais surtout, s'arrêter pour oser le faire.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Travaux aux champs à forfait	3 000
------------------------------	-------

Une partie des heures de travail épargnées par Raymond a été affectée à des travaux aux champs à forfait afin de diversifier les revenus de la ferme laitière.

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (\$) (une année)

3 000

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation	3 000
---------------------------------------	-------

Moins les dépenses liées à la consultation	325
--	-----

La consultation a nécessité la totalité des 30 heures comprises dans la cotisation annuelle d'une valeur de 325 \$. La cotisation inclut 5 rencontres par année d'une durée de 6 h ainsi que les frais de transport et les honoraires professionnels de la conseillère pour le travail administratif.	2 675
---	-------

Rentabilité du service-conseil pour 2003 (\$) (une année)

2 675

Bénéfices technico-économiques

Augmentation du revenu d'exploitation de 3 000 \$, diversification des revenus, réduction des heures de travail de l'ensemble des membres de l'équipe de transfert et facilité de gestion de l'entreprise.

La consultation et l'application des recommandations ont permis à Raymond de réduire ses heures de travail à la ferme et d'affecter celles-ci à la réalisation d'un plus grand nombre de travaux à forfait aux champs. De plus, les exploitants limitent maintenant la longueur de leurs journées de travail, ce qu'ils ne faisaient pas auparavant; elles ont maintenant un début et une fin raisonnables ou satisfaisantes.

De même, les discussions tenues entre les membres de la famille ont favorisé la décision de reporter le transfert de parts. Ceci afin de bénéficier d'une prime plus élevée à la suite des bonifications du Programme d'aide à l'établissement de La Financière agricole du Québec. En outre, cette décision a rendu possible l'acquisition de quatre kilogrammes de matière grasse supplémentaires par jour durant cinq ans par le nouveau prêt de quota à la relève de la Fédération des producteurs de lait du Québec.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Acquisition de techniques de communication et tenue régulière de réunions de travail; identification des besoins et des objectifs personnels de la relève et des parents; prises de décision en fonction des besoins et des objectifs de l'équipe de transfert; clarification de la description des tâches, des responsabilités et du niveau d'implication de chacun; établissement d'une vision commune et motivation accrue face au projet de transfert de ferme; atteinte et maintien d'une bonne communication; amélioration de la qualité de vie du couple et des relations familiales.

Concrètement, les membres de l'équipe effectuent maintenant des tâches selon leurs affinités et leurs capacités. Les congés ne se prennent plus à la dernière minute, ils sont planifiés ensemble et de façon régulière.

En somme, l'amélioration des conditions et du climat de travail engendre la motivation nécessaire à l'atteinte d'une meilleure efficacité (moins d'erreurs, plus de temps pour faire autres choses, etc.) et augmentation du revenu d'exploitation.

Redistribution des tâches et des responsabilités des membres d'une équipe de transfert

Services-conseils d'accompagnement utilisés par la Ferme Rayo inc. entre 1999 et 2003
en matière de :

- Situations vécues en processus de transfert
- Tenue de réunions d'équipe
- Communication entre les membres de l'équipe de transfert

Témoignage

Raymond Therrien et Yolande Brousseau, propriétaires de La Ferme Rayo inc. à Saint-Patrice-de-Beaurivage, ont pris connaissance des services-conseils offerts par le Centre régional d'établissement en agriculture (CRÉA) en 1999. D'abord, lors d'une réunion du syndicat de base de leur territoire, puis au moment d'une activité organisée par les Caisses Populaires. Les producteurs laitiers avaient alors observé qu'ils avaient besoin de certains services-conseils offerts. C'est à la suite de leur présence à ces rencontres d'information qu'ils ont entrepris une série de consultations sur le transfert de ferme, la gestion du temps, l'organisation du travail et la communication au sein des membres de l'équipe de transfert.

Afin de résoudre des difficultés vécues en matière d'organisation et de gestion du temps, les membres de l'équipe de transfert devaient travailler leurs façons de communiquer. La tenue de réunions d'équipe fut alors toute indiquée afin de permettre aux membres de prendre le temps nécessaire pour s'outiller de techniques et s'expliquer. « La première fois que les intervenantes sont venues nous rencontrer, elles devaient lever la main pour nous parler. Aujourd'hui, nous avons appris à écouter et à demander clairement ce qu'on veut », raconte Stéphane. Pour Yolande, il est certain que les interventions des conseillères ont contribué à transmettre aux membres de la famille une meilleure communication. « Le fait d'échanger avec des personnes de l'extérieur de l'entreprise apporte un regard différent et facilite le rapprochement des idées. »

Elle ajoute : « Savoir se parler, ça évite les frustrations et le bougonnement. Aussi, nous ne sommes plus sur la défensive quand on veut faire valoir notre point de vue; on accepte mieux l'erreur et respectons les idées des autres; bref l'atmosphère de travail est meilleure. » Quant à Raymond, il précise : « Maintenant, c'est tellement bien dit que nous sauvons des minutes juste par l'absence d'obstination et ainsi on règle nos problèmes plus rapidement. »

Motivations incitant la Ferme Rayo inc. à utiliser les services-conseils du Centre régional d'établissement en agriculture

Le principal motif qui incite la famille Therrien-Brousseau à continuer d'utiliser les services-conseils du CRÉA est le maintien du caractère confidentiel des discussions tenues lors des rencontres d'équipe. « Nous discutons de sujets délicats, c'est pourquoi la confidentialité est vraiment importante pour nous. Les intervenantes du CRÉA ne nous parlent jamais des autres entreprises qu'elles rencontrent et cela nous rassure. On est à l'aise pour parler de nos problèmes et donner nos idées », affirme Yolande.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Application de doses réduites d'herbicides en maïs-grain et fourrager
THÉMATIQUE	Agroenvironnement
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Année 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club-Conseil Beauce Agri-Nature
CONSEILLER	Ghislain Quenneville, agronome
TERRITOIRE COUVERT	MRC Beauce-Sartigan, Robert-Cliche et Les Etchemins

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme G. Pomerleau inc. / Saint-Georges
PROPRIÉTAIRES	Robert Pomerleau et Andrée Quirion
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière, grandes cultures et acéricole / Ferme de 50 vaches laitières de race Holstein et de 28,34 hectares de terre cultivée en maïs-grain et maïs fourrager en plus d'une superficie réservée aux fourrages
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1993

Application de doses réduites d'herbicides en maïs-grain et fourrager

Présentation

Robert Pomerleau et Andrée Quirion de la Ferme G. Pomerleau inc. sont membres du Club-Conseil Beauce Agri-Nature depuis 1993. Au cours des années, ces producteurs laitiers ont adopté plusieurs nouvelles pratiques agricoles de conservation favorisant le développement durable. Ils pensaient par la suite à réduire l'usage des herbicides en grandes cultures.

Amélioration souhaitée

En 2001, le couple Pomerleau-Quirion décida de s'investir concrètement dans la lutte intégrée des mauvaises herbes. Il souhaitait utiliser un minimum d'herbicides avec un maximum d'efficacité afin de diminuer les quantités de pesticides dans l'environnement et leurs coûts d'intrants. L'application de doses réduites d'herbicides était alors l'une des pratiques de conservation suggérée par le club. Le projet consistait à mener, au cours des prochaines années, des essais d'application de doses réduites d'herbicides sur certaines des superficies cultivées en culture de maïs-grain et maïs fourrager à partir d'une méthodologie proposée et selon les précautions émises par le Groupe de travail sur les doses réduites de la stratégie phytosanitaire (voir remarque et référence 1).

Recommandation

Puisque l'efficacité de l'application de doses réduites en herbicide varie selon le produit, le climat, la nature, la densité et le stade de développement des mauvaises herbes, le conseiller concerné du club a alors suggéré à Robert Pomerleau et Andrée Quirion de réaliser des essais sur une seule parcelle de maïs-grain. L'approche préconisée intégrait alors le dépistage des mauvaises herbes aux traitements d'herbicides. Le suivi professionnel des champs, presque hebdomadaire, permettait d'identifier les mauvaises herbes pendant la période propice à leur développement et d'apporter des correctifs aux traitements, si nécessaire. Des essais ont donc été réalisés durant l'été 2001 dans un champ de sept hectares de maïs-grain.

À la suite des résultats concluants de l'été 2001, les exploitants souhaitaient continuer les essais sur une plus grande superficie de champs cultivés en maïs-grain et maïs fourrager. Cependant, en 2002, les conditions ne s'y prêtaient pas, car la croissance des mauvaises herbes était trop avancée. L'opération a donc été remise avec la réalisation de dépistages au printemps 2003.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Dépenses en moins (voir référence 2)

Réduction de doses d'herbicides sur une superficie de 28,34 hectares (70 acres) 1 057

Dose normale (plus faible dose recommandée par le fabricant)

880 g de matière active / ha = 84,20 \$ / ha

28,34 ha x 84,20 \$ / ha = 2 386,23 \$

Dose réduite (55,7 % de la plus faible dose recommandée par le fabricant)

490 g de matière active / ha = 46,90 \$ / ha

28,34 ha x 46,90 \$ / ha = 1 329,15 \$

Dépense en moins

390 g de matière active / ha x 28,34 ha = 1 105,6 g

2 386,23 - 1 329,5 = 1 057,08 \$

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (\$) (une année)

1 057

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation	1 057
Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque 2)	67
500 \$ / 30 h = 16,67 \$ / h x 4 h = 66,66 \$	990
<i>Rentabilité du service-conseil livré pour 2003 (\$)</i> (une année)	990

Bénéfices technico-économiques

Réduction de la facture d'herbicides de 1 057 \$; aucune baisse de rendement; contrôle efficace des mauvaises herbes.

Bénéfices environnementaux

L'expérience d'appliquer des doses réduites d'herbicides a été un succès. Cette pratique sera répétée dans les années à venir, à chaque fois que les conditions environnementales le permettront et les considérations suivantes respectées : gestion adéquate de culture, choix des champs et du bon herbicide, dépistage, pulvérisation efficace et utilisation des ressources du milieu.

Réduction de la quantité d'herbicides appliquée de 11 kg de matière active; utilisation rationnelle d'herbicides et adoption d'une pratique de conservation respectueuse de l'environnement.

Remarques

Remarque 1 : L'application de doses réduites d'herbicides consiste à appliquer un herbicide à une quantité inférieure à la plus faible dose recommandée sur l'étiquette du produit du fabricant. Le dépistage consiste à évaluer les mauvaises herbes présentes, leur stade de développement, leur localisation, leur densité et leur seuil de nuisibilité sur une superficie cultivée donnée. Cette activité, réalisée par les conseillers du Club-Conseil Beauce Agri-Nature, est indispensable avant d'appliquer tout traitement d'herbicide en dose réduite.

Remarque 2 : Le dépistage des mauvaises herbes et les recommandations d'application de doses réduites d'herbicides font partie des services-conseils inclus dans la cotisation annuelle des membres. Puisque le nombre d'heures affectées à la livraison de ces services-conseils correspond à une demi-journée, que le coût de la cotisation est de 500 \$ et qu'elle inclut 30 heures de consultation, la dépense liée à cette consultation est de 67 \$. L'adhésion au Club-Conseil Beauce Agri-Nature permet aux producteurs membres de bénéficier d'un très bas taux horaire pour obtenir une assistance au développement d'une stratégie personnalisée de répression des mauvaises herbes.

Références

Référence 1 : DUCHESNE, Raymond-Marie, Pierre LACHANCE et Michel LETENDRE. *Les doses réduites d'herbicide en grandes cultures*, Groupe de travail sur les doses réduites de la Stratégie phytosanitaire, février 2000, 2 pages.

Référence 2 : Le coût du produit à l'hectare correspond à sa valeur commerciale et est établi en fonction des prix facturés à la Ferme G. Pomerleau inc. La concentration des herbicides utilisés provient du Guide d'herbicides du CPVQ, AGDEX 640, 2000.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Gestion optimale des fertilisants et des pesticides
THÉMATIQUE	Agroenvironnement
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 2001 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club des Rendements Optimum de Bellechasse
CONSEILLÈRE / SUPERVISION	Sophie Pouliot, technicienne agricole Supervisée par Annie Marcoux, agronome, conseillère en agroenvironnement pour le Club des rendements Optimum de Bellechasse
TERRITOIRE COUVERT	MRC Desjardins, Bellechasse et Montmagny

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Sylvain inc. / Saint-Michel-de-Bellechasse
PROPRIÉTAIRES	Gilles et Guillaume Sylvain
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière / Ferme de 52 vaches de race Holstein et de 82,4 hectares cultivés en orge et en fourrages
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	2001

Gestion optimale des fertilisants et des pesticides

Présentation

Au cours de l'été 2001, Gilles et Guillaume Sylvain, de la Ferme Sylvain inc., ont contacté le Club des Rendements Optimum de Bellechasse (CROB) pour produire un Plan agroenvironnemental de fertilisation (PAEF) et obtenir un suivi des champs. Les Sylvain étaient aussi intéressés à adopter des pratiques agroenvironnementales pour optimiser la gestion des ressources de leur ferme laitière. Ils avaient choisi de faire appel au CROB pour les raisons suivantes : la compétence indépendante ainsi que la proximité pour eux du club-conseil en agroenvironnement.

Améliorations souhaitées

Les producteurs voulaient valoriser les lisiers des bovins laitiers de l'entreprise et, si possible, réduire les apports en engrais minéraux. Parallèlement, ils souhaitaient faire une gestion optimale et une saine utilisation des pesticides. Ils désiraient profiter, directement à la ferme, des conseils et des services d'un club-conseil en agroenvironnement. Ils voulaient accéder à des services spécifiques comme le suivi des champs et la calibration de certains appareils.

Recommandations

Afin d'optimiser l'utilisation des fertilisants produits à la ferme, la conseillère concernée a dressé un bilan minéral et produit un plan de fertilisation adapté aux besoins de l'entreprise, puis a livré des recommandations d'application de quantités précises de lisier de bovins laitiers sur des superficies cultivées en céréales et en fourrages.

Au regard de l'application d'une gestion optimale et d'une utilisation rationnelle des pesticides, plusieurs visites régulières des champs ont été effectuées par la conseillère. Ces visites ont permis, entre autres, de guider les producteurs dans le choix du meilleur moment d'application des herbicides selon les stades de végétation des cultures et des plantes nuisibles. À la suite d'une visite pour la calibration du pulvérisateur, une autre conseillère du club a aussi recommandé aux producteurs de changer les buses et de calibrer le pulvérisateur pour une meilleure efficacité (voir remarque).

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Dépenses en moins

Diminution des engrais minéraux	6 000
200 kg / ha x 20 ha = 4 000 kg ou 4 t x 500 \$ / t = 2 000 \$ x 3 ans = 6 000 \$	
Diminution des herbicides environ 165 \$ /an	500
Économie de temps en opération de pulvérisation	960
4 j x 8 h x 10 \$ / h x 3 ans = 960 \$	<u>7 460</u>

Moins les dépenses supplémentaires

Achat de buses pour pulvérisateur en 2001	80
---	----

Amélioration du revenu d'exploitation de 2001 à 2003 (\$) (trois ans)

7 380

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation de 2001 à 2003 (trois ans)	7 380
Moins les dépenses liées à la consultation	<u>1 620</u>
Les interventions réalisées à la Ferme Sylvain inc. ont nécessité environ 30 heures de consultation par année pour un total de 90 heures. En 2003, la cotisation annuelle était de 540 \$; cette donnée a été retenue pour le calcul (504 \$ / année x 3 ans = 1 620 \$).	5 760

Rentabilité des services-conseils de 2001 à 2003 (trois ans)

5 760

Bénéfices technico-économiques

Les producteurs estiment que les rendements des cultures sont aussi élevés qu'avant le suivi des recommandations, avec en prime une réduction des coûts d'intrants agricoles de 6 500 \$. Ce résultat s'explique par une meilleure gestion des fertilisants et des pesticides. Les interventions réalisées leur ont aussi permis d'éviter de changer le pulvérisateur pour cause d'inefficacité et de baisse de précision (économie d'achat estimé de 2 500 \$), et d'améliorer le revenu d'exploitation de 5 760 \$.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Les producteurs passaient en moyenne 8 jours au printemps à appliquer des herbicides dans leurs champs de céréales. L'application d'une gestion rationnelle des herbicides a apporté une économie de temps; passant de 8 à 4 jours de travail par année.

Bénéfices environnementaux

Avant de faire partie d'un club-conseil en agroenvironnement, les cousins Sylvain appliquaient des engrais minéraux sur leurs champs de céréales et sur leurs prairies de première année. Avec le suivi des recommandations, il est maintenant possible de satisfaire tous les besoins des céréales en appliquant seulement le lisier de bovins laitiers. Il ne reste que les chaumes à fertiliser avec des engrais minéraux.

Avec la diminution des intrants, comme les engrais minéraux et les herbicides (application de doses minimales), les ressources sol et eau ne peuvent qu'en bénéficier. De plus, la ferme située à Saint-Michel-de-Bellechasse, près du fleuve Saint-Laurent, est dans un secteur de villégiature. Le respect dont font preuve les producteurs envers l'environnement ne peut qu'améliorer le climat d'entente avec le voisinage et rehausser l'image de l'agriculture en général. Les producteurs apprécient aussi le fait d'optimiser et de valoriser le lisier de la ferme sur leurs cultures.

Remarque

Les producteurs de cette ferme sont vraiment satisfaits de faire partie d'un club-conseil en agroenvironnement comme le CROB. Tel que le démontre cette étude, la ferme retire plusieurs bénéfices (économique, environnemental et social). De plus, certains avantages ne sont pas réellement quantifiables, comme par exemple le fait d'appliquer des herbicides au bon moment et au bon stade (plutôt qu'une application n'importe quand au printemps). Cette pratique détruit plus de mauvaises herbes et peut même augmenter les rendements des cultures.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Implantation d'un plan de rotation des cultures
THÉMATIQUE	Gestion des cultures
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Années 2002 et 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club Fertilisation Chutes-Chaudière
CONSEILLÈRE	Hélène Moore, agronome, M. Sc.
TERRITOIRE COUVERT	Ville de Lévis

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Bovicole inc. / Saint-Nicolas
PROPRIÉTAIRES	Normand et Jean Lambert
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Bovins de boucherie et avicole / Parc d'engraissement de 365 bovins de boucherie, élevage de poulets à griller et de dindons et culture de 285 acres en céréales et prairies
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1998

Implantation d'un plan de rotation des cultures

Présentation

En 1998, Normand et Jean Lambert, propriétaires de la Ferme Bovicole inc., ont adhéré au Club Fertilisation Chutes-Chaudière pour adopter de nouvelles pratiques agricoles respectueuses de l'environnement. De 1999 à 2001, ces éleveurs de bouvillons d'engraissement, de poulets à griller et de dindons avaient observé des baisses importantes de rendement dans plusieurs champs cultivés en monoculture de maïs. Les analyses annuelles de ces sols indiquaient une diminution constante de la matière organique. La structure de ceux-ci se détériorait. De plus, les producteurs ne pouvaient plus y faire des apports en fumier de volaille en raison de leur teneur élevée en phosphore qui obligeait une fertilisation restrictive de cet élément. Les producteurs se questionnaient donc sur la nature du problème. En était-ce un de fertilisation?

Améliorations souhaitées

Au cours de l'année 2002, les producteurs ont consulté le Club Fertilisation Chutes-Chaudière afin d'identifier le problème. Le club avait alors le mandat de proposer une solution et d'évaluer son application dans l'entreprise afin de rétablir, dans la mesure du possible, les rendements.

Recommandations

Une caractéristique a été décelée en analysant la séquence des cultures des champs identifiés. La plupart d'entre eux étaient en cultures sarclées (maïs-grain et maïs ensilage) depuis plusieurs années (7 ans). Il en résultait une minéralisation importante de la matière organique avec peu d'apports pour remplacer ces exportations. L'apport de fumier solide aurait pu compenser en partie la matière organique minéralisée, mais la teneur très élevée en phosphore de plusieurs de ces champs impliquait des restrictions relativement aux applications de fumier solide (volaille).

La solution recommandée a été de mettre en place un plan de rotation des cultures de manière à raccourcir à 2 ou 3 ans les séquences des cultures sarclées (voir remarque 1). Une alternance entre le maïs-grain et le maïs ensilage a été proposée, le maïs-grain retournant au sol une bonne quantité de résidus. De plus, compte tenu des besoins importants du troupeau de bovins de boucherie en maïs par rapport aux superficies pouvant en produire, une séquence de courte durée (2 ans) en prairie (plantes fourragères) a été intégrée entre celles des cultures sarclées pour fournir une quantité suffisante d'ensilage et améliorer, par leur biomasse racinaire, la structure et la teneur en matière organique des sols.

En 2003, une réorientation de l'entreprise a réduit le besoin en maïs-grain. Cela a amené une diminution des superficies de terre en location et l'abandon de cette culture. Cependant, l'abandon du maïs-grain a permis d'introduire dans le plan de rotation une séquence de 5 ans de prairie. Malgré ces changements, les objectifs et les orientations du plan de rotation des cultures seront maintenus.

Économies réalisées

Économie d'achat de maïs ensilage

Selon l'estimation des producteurs, augmentation d'environ 10 % des rendements entraînant une économie d'achat en maïs ensilage.

8,9 t de matière sèche x 90 \$ / t de matière sèche = 801 \$ (autoconsommation)

801

Les prairies sont établies sur des champs riches en P et K (très fertiles et bien drainés) conséquence de la fertilisation apportée à une monoculture de maïs pendant plusieurs années (fumier de volaille); d'où l'augmentation des rendements en ensilage. De plus, les champs de maïs ensilage établis sur des retours de prairie (champs riches en P et K avec peu de besoin en N) ont affiché des rendements supérieurs à ceux obtenus auparavant.

Économie d'achat de maïs ensilage (rappel) 801

Économie d'achat d'engrais minéraux

Année 2002 : 8,40 \$ / acre Année 2003 : 7,30 \$ / acre 250

Diminution de 1,10 \$ / acre x 227,3 acres = 250 \$

L'établissement du maïs ensilage sur un retour de prairie a nécessité moins d'apport en engrais minéraux.

Économie d'opérations culturales

Labour et semis (amortissement sur 3 ans au lieu de 5) 152

Préparation des champs de maïs ensilage 76 \$ / an x 2 ans = 152 \$ 1 203

Économies totales réalisées en 2002 et 2003 (\$) (deux ans) 1 203

Rentabilité du service-conseil (\$)

Économies totales réalisées en 2002 et 2003 (deux ans) 1 203

Moins les dépenses liées à la consultation 360

540 \$ / 30 h = 18 \$ / h x 10 h x 2 ans = 360 \$ 843

En 2002 et 2003, la cotisation annuelle au Club Fertilisation Chutes-Chaudière était de 540 \$. Elle incluait environ 30 heures de consultation par entreprise. L'élaboration du plan de rotation des cultures, les modifications et le suivi ont nécessité au moins 10 heures de travail par année de la part de la conseillère.

Rentabilité du service-conseil pour 2002 et 2003 (\$) (deux ans) 843

Bénéfices technico-économiques (voir remarque 2)

Après seulement deux années d'application du plan de rotation des cultures : augmentation des rendements en maïs ensilage de 10 % et économie d'achat d'intrants agricoles et d'opération de 402 \$. Ces résultats s'expliquent principalement par la stimulation qu'apporte la mise en place d'une prairie sur des champs très fertiles et l'implantation de la culture de maïs ensilage sur un retour de prairie. Le climat a également été favorable à la croissance des cultures en 2003.

Soulignons qu'au cours de cette même année, l'entreprise a cessé la culture du maïs-grain, ainsi elle s'est approvisionnée auprès de fournisseurs. Il s'est avéré que le coût d'achat de cet intrant a été inférieur au coût de production.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Confiance accrue en la capacité des sols à produire un bon rendement; satisfaction à voir le retour des vers de terre dans le sol et à entrevoir les effets bénéfiques de leur présence à moyen terme.

Bénéfices environnementaux

L'observation du retour de la présence de vers de terre dans les champs augure bien pour une amélioration de la structure, de l'infiltration d'eau (drainage de surface), de l'activité microbienne du sol, et, par conséquent, d'une augmentation des rendements. L'amélioration des rendements et la meilleure répartition des applications de fumier de bovins de boucherie, que permet le plan de rotation des cultures, pourraient conduire à des diminutions valables de phosphore dans les sols riches. De plus, les séquences courtes en maïs fourrager dans chaque champ sont susceptibles de réduire la présence de maladies, de mauvaises herbes et d'insectes nuisibles, telle la pyrale. Enfin, adoption pour les propriétaires de pratiques culturales respectueuses de l'environnement.

Remarques

Remarque 1 : La rotation des cultures est une pratique de gestion rationnelle qui augmente les rendements, le taux de matière organique et la disponibilité de l'azote dans le sol. Elle contribue à améliorer la fertilité, à prévenir l'érosion et la dégradation des sols (santé et productivité des sols). Elle consiste à une succession de différentes cultures dans un même champ. Les cultures sont alternées d'une année à l'autre dans une séquence planifiée. Il peut s'agir simplement d'alterner 2 cultures différentes, ou d'établir un plan réparti sur de nombreuses années prévoyant une succession de plusieurs cultures (de couverture ou non) choisies pour leur complémentarité. Il faut tenir compte de bien des éléments lors de la planification, tels que les besoins de l'exploitation en aliments pour le bétail, en paille et en herbe, le besoin du marché pour les cultures et le besoin minéral des sols. Cette pratique aide toutefois à planifier le travail aux champs et les achats d'intrants de l'année suivante

Remarque 2 : Il n'existe pas de recette miracle à une rotation adéquate des cultures. Il faut tenir compte des avantages à long terme (sur plus de 5 ans) pour l'exploitation agricole dans son entier, et non seulement des coûts et des bénéfices des 12 prochains mois. À cet égard, le cas démontre bien que la Ferme Bovicole inc. n'a sûrement pas encore profité de tous les bienfaits du plan de rotation des cultures, car elle n'en est qu'à sa première année d'établissement. Par contre, si les exploitants n'avaient pas adopté cette nouvelle pratique de gestion des cultures, recommandée par le Club Fertilisation Chutes Chaudière, alors auraient perdu beaucoup.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Lutte culturelle contre une infestation de légionnaires uniponctuées
THÉMATIQUE	Gestion des cultures
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Année 2001

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club des Rendements Optimum de Bellechasse
CONSEILLÈRES / SUPERVISION	Nathalie Dubé, technicienne agricole, en collaboration avec Karine Leblond, technicienne agricole Supervisées par Annie Marcoux, agronome, conseillère en agroenvironnement pour le Club des rendements Optimum de Bellechasse
TERRITOIRE COUVERT	MRC Desjardins, Bellechasse et Montmagny

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Manic enr. / Saint-François-de-la-Rivière-du-Sud
PROPRIÉTAIRES	Marcel et Yves Lamonde ainsi que Nicole Tanguay
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière / Ferme de 58 vaches laitières de race Holstein
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1996

Lutte culturale contre une infestation de légionnaires uniponctuées

Présentation

Les exploitants Marcel et Yves Lamonde, ainsi que Nicole Tanguay de la Ferme Manic enr., utilisent les services-conseils du Club des Rendements Optimum de Bellechasse (CROB) depuis 1996. Au mois d'août 2001, Marcel Lamonde remarque que le stade de maturation des grains de l'un de ses deux champs d'orge n'est pas tout à fait atteint et que des insectes ont commencé à dévorer des feuilles, des barbes et quelques grains. Le producteur laitier consulte donc le CROB pour identifier l'insecte et déterminer l'importance des dégâts. L'une des conseillères de l'équipe du CROB inspecte alors le champ d'orge infesté et constate une infestation grave de légionnaires uniponctuées.

Améliorations souhaitées

Les exploitants de la Ferme Manic enr. voulaient contrôler l'infestation pour limiter la propagation de l'insecte et les pertes de rendement.

Recommandation

En raison de l'importance de l'infestation, la Ferme Manic enr. ne pouvait pas utiliser la lutte chimique. Les larves avaient atteint leur plein développement (30 à 35 mm de longueur), causaient des dommages importants aux cultures (feuillage, barbe de l'épi et grains affectés) et affichaient une densité de population supérieure au seuil d'intervention économique (20 larves par mètre linéaire de rang).

Afin d'accélérer la maturité des grains, la conseillère concernée de l'équipe du CROB a recommandé à Marcel Lamonde d'andainer la céréale. Ensuite, pour limiter les dommages, le producteur devait récolter l'orge dans un délai de quatre à cinq jours. L'application d'autres opérations mécaniques n'était pas nécessaire, car les nymphes ne survivent généralement pas à l'hiver québécois.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$) (voir références)

Dépenses en moins

Annulation de l'introduction de l'insecticide	1 064
190 \$ / ha / traitement x 5,6 ha x 1 traitement = 1 064 \$	
Annulation de l'opération de pulvérisation	60
10,73 \$ / ha / traitement x 5,6 ha x 1 traitement = 60 \$	
	<u>1 124</u>

Moins les dépenses supplémentaires

Coût de l'andainage de l'orge	72
12,82 \$ / ha x 5,6 ha = 72 \$	
	<u>1 052</u>

Amélioration du revenu d'exploitation en 2001 (\$) (une année)

1 052

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2001 (une année)	1 052
Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque)	72
540 \$ / 45 h = 12 \$ / h x 6 h = 72 \$	
	<u>980</u>

Rentabilité du service-conseil pour 2001 (\$) (une année)

980

Bénéfices technico-économiques

Absence de dépense inutile en insecticide, contrôle de l'infestation de l'insecte; réduction des pertes de rendement et de qualité des grains.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Simplicité de l'opération et promptitude de l'intervention.

Bénéfice environnemental

Conservation de la santé du sol.

Références

Référence 1 : Coût d'introduction de l'insecticide : facture adressée à la Ferme Manic enr., 2001.

Référence 2 : Coût de l'opération de pulvérisation : LE COMITÉ DE RÉFÉRENCES ÉCONOMIQUES EN AGRICULTURE DU QUÉBEC, Machinerie - Coûts et taux à forfait suggérés, [AGDEX 740/825], juin 1998, p. 8. Le coût moyen de l'opération pulvérisation de 9,88 \$ l'hectare a été indexé de 0,85 \$ selon les indices des prix à la consommation des années 1999 à 2002. <http://www.statcan.ca>.

Référence 3 : Coût de l'andainage des céréales : LE COMITÉ DE RÉFÉRENCES ÉCONOMIQUES EN AGRICULTURE DU QUÉBÉEC, Machinerie - Coûts et taux à forfait suggérés, [AGDEX 740/825], juin 1998, p. 11. Le coût moyen Ratelage Retourneur d'andains de 11,81 \$ l'hectare a été indexé de 1,01 \$ selon les indices des prix à la consommation des années 1999 à 2002. <http://www.statcan.ca>.

Remarque

Le nombre d'heures affectées à la livraison des services-conseils individuels correspond à 50 % de la cotisation annuelle du CROB. Le dépistage des insectes nuisibles et les recommandations de lutte culturale font partie des services-conseils individuels inclus dans la cotisation annuelle des membres. L'adhésion au CROB permet aux membres de bénéficier d'un certain nombre d'heures de consultation indéterminées. Afin de préciser une valeur au service-conseil livré, nous avons considéré les données suivantes : nombre d'heures affectées au dépistage et à la recommandation (6 heures); coût de la cotisation (540 \$); nombre approximatif d'heures de consultation inclus dans la cotisation annuelle (45 heures). Ainsi, la dépenses liée à cette consultation est de 72 \$. Selon cette évaluation, les membres du CROB bénéficient d'un bas taux horaire pour obtenir une aide au développement d'une stratégie personnalisée de répression d'insectes nuisibles.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Réduction de l'usage d'herbicides en culture de maïs-grain
THÉMATIQUE	Gestion des cultures
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Année 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club des Rendements Optimum de Bellechasse
CONSEILLÈRE / SUPERVISION	Karine Leblond, technicienne agricole Supervisée par Annie Marcoux, agronome, conseillère en agroenvironnement pour le Club des rendements Optimum de Bellechasse
TERRITOIRE COUVERT	MRC Desjardins, Bellechasse et Montmagny

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Javio inc. / Saint-Charles-de-Bellechasse
PROPRIÉTAIRE	Sylvio Dion
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Porcine et grandes cultures / Ferme comprenant, en 2003, une maternité de 195 truies et 50,85 hectares en grandes cultures : maïs-grain (14,4 ha); orge et prairies de légumineuses (36,46 ha)
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1997

Réduction de l'usage d'herbicides en culture de maïs-grain

Présentation

La Ferme Javio inc. est membre du Club des Rendements Optimum de Bellechasse (CROB) depuis 1997. En 2003, le propriétaire Sylvio Dion choisit d'abandonner la production laitière au profit des grandes cultures. En effet, cette entreprise qui oeuvrait auparavant en production laitière et porcine se consacre maintenant à la production porcine et aux grandes cultures. Sylvio Dion poursuit l'exploitation de sa maternité de 195 truies et cultive du maïs-grain et des céréales à paille.

Amélioration souhaitée

Ce changement de production a engendré de nouveaux besoins en consultation pour la Ferme Javio inc. Comme Sylvio Dion en était à sa première expérience dans la culture du maïs-grain, il désirait profiter de certains services-conseils du CROB en matière de phytoprotection. L'exploitant voulait surtout obtenir des recommandations pour contrôler la croissance des mauvaises herbes sans affecter la santé des sols et le rendement de la culture.

Recommandation

Afin de satisfaire aux objectifs du membre, la conseillère concernée a alors recommandé à Sylvio Dion de traiter les superficies cultivées en maïs-grain avec des applications réduites d'herbicides en intégrant un dépistage spécialisé des mauvaises herbes et l'observation régulière des champs; ce qui a été fait.

Après avoir effectué le dépistage dans les champs de maïs-grain (14,4 ha), la conseillère a réalisé que la population des mauvaises herbes était nuisible et variable dans l'un d'eux. Une partie de ce champ (3,2 ha) de 5,7 hectares nécessitait à la fois l'usage de deux herbicides; un contre les mauvaises herbes annuelles à feuilles larges et l'autre contre les graminées annuelles. Par contre, la seconde partie de ce champ (2,5 ha) nécessitait seulement l'utilisation d'un herbicide contre les mauvaises herbes annuelles à feuilles larges.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Dépenses en moins (voir référence)

Réduction de la dose d'un herbicide contre les graminées annuelles sur une superficie de 2,5 ha	475
$2,5 \text{ ha} \times 190 \text{ \$ / ha / traitement} \times 1 \text{ traitement} = 475 \text{ \$}$	

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (\$) (une année)

475

Rentabilité du service-conseil (\$)

Augmentation réelle du revenu d'exploitation en 2003 (une année)	475
Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque)	72
$540 \text{ \$} / 45 \text{ h} = 12 \text{ \$} / \text{h} \times 6 \text{ h} = 72 \text{ \$}$	403

Rentabilité du service-conseil pour 2003 (\$) (une année)

403

Bénéfices technico-économiques

Sans la visite de la conseillère, le producteur aurait probablement traité la totalité du champ de maïs-grain avec les deux herbicides alors que cela n'était pas nécessaire. Par conséquent : réduction de la facture d'intrant agricole de 475 \$; aucune dépense inutile en herbicide; contrôle efficace des graminées annuelles à coût moindre; aucune perte de rendement en maïs-grain et meilleure connaissance des caractéristiques des champs, des mauvaises herbes et du mode d'action des herbicides utilisés par le producteur.

Bénéfices environnementaux

Réduction de l'usage de pesticides; utilisation rationnelle d'un herbicide et adoption d'une stratégie personnalisée de lutte intégrée contre les mauvaises herbes.

Remarque

Le nombre d'heures affectées à la livraison des services-conseils individuels correspond à 50 % de la cotisation annuelle du CROB. Le dépistage des mauvaises herbes et les recommandations en phytoprotection font partie des services-conseils individuels inclus dans la cotisation annuelle des membres. L'adhésion au CROB permet aux membres de bénéficier d'un certain nombre d'heures de consultation indéterminées. Afin de préciser la valeur du service-conseil livré, nous avons considéré les données suivantes : nombre d'heures affectées au dépistage et à la recommandation (une journée de travail, soit 6 heures); coût de la cotisation annuelle (540 \$); nombre approximatif d'heures de consultation inclus dans la cotisation annuelle (45 heures). Ainsi, la dépense liée à cette consultation est de 72 \$. Selon cette évaluation, les membres du CROB bénéficient d'un bas taux horaire pour obtenir une aide au développement d'une stratégie personnalisée de répression des mauvaises herbes.

Référence

Le coût du produit à l'hectare correspond à sa valeur commerciale et est établi en fonction des prix facturés à la Ferme Javio inc.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Amélioration de la qualité de la sève d'érable
THÉMATIQUE	Gestion technico-économique et financière
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 2001 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club d'encadrement technique acéricole des Appalaches
CONSEILLER / SUPERVISION	Joël Boutin, technicien agricole Supervisée par Alain Boily, agronome, conseiller régional en acériculture, MAPAQ
TERRITOIRE COUVERT	MRC Bellechasse, Montmagny, L'Islet et Les Etchemins

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Érablière JA-MI / Saint-Marcel
PROPRIÉTAIRE	Jean Caron
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Acéricole / 4 800 entailles sur tubulure
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1999

Amélioration de la qualité de la sève d'érable

Présentation

Jean Caron, propriétaire de l'Érablière JA-MI, est membre du Club d'encadrement technique acéricole des Appalaches (CETAA) depuis 1999. En 2000, l'acériculteur décide de changer l'évaporateur. Désuet, ce dernier ne satisfaisait pas aux exigences des organismes d'accréditation pour la certification biologique des produits de l'érable. Ainsi, il acquiert un évaporateur de technologie plus récente alimenté à l'huile. Des ajustements de base sont effectués en vue de l'opérer conformément aux instructions du manufacturier.

Cependant, la saison de production 2001 a été décevante. Des changements importants de la couleur du sirop d'érable ont été constatés par rapport aux années précédentes. Toute la production a été classée dans les catégories B, C et D alors que l'historique quinquennal de la couleur du sirop d'érable présentait un classement variant entre AA, A et B. Monsieur Caron se questionnait donc sur les causes de la détérioration de la couleur. Étaient-elles liées au changement d'évaporateur ou aux modifications de certaines techniques de travail?

Améliorations souhaitées

L'Érablière JA-MI avait un historique de la couleur du sirop d'érable au-dessus de la moyenne des entreprises acéricoles du club et du Québec. L'exploitant voulait donc atteindre à nouveau cette moyenne. D'autant plus que la production de la saison 2001 avait occasionné une chute du revenu brut de 35 % et entraîné des difficultés financières pour l'entreprise.

Recommandation

L'expertise technique réalisée par le CETAA au cours de l'été 2001 a permis de conclure à une dégradation de la sève d'érable par les micro-organismes. Afin de produire un sirop d'érable plus clair, l'acériculteur devait améliorer le réseau de collecte de la sève et réévaluer les méthodes d'opération du nouvel évaporateur. La tubulure aurait pu être changée, mais les coûts importants de ce remplacement (30 000 \$) ont favorisé des actions plus circonscrites. Ainsi, le diamètre des chalumeaux a été réduit afin de diminuer l'entrée d'air contaminant la sève et les tubes collecteurs ont été recouverts d'une pellicule plastique blanche pour empêcher son réchauffement.

Étant donnée que la qualité du sirop d'érable varie aussi selon le traitement thermique de la sève lors du procédé d'évaporation, la température trop élevée sous les casseroles du nouvel évaporateur devait être ajustée à la baisse. Des essais ont été réalisés par Jean Caron durant la saison de production 2002 afin de régulariser l'intensité de la chaleur sous les casseroles en fonction de la coloration désirée du produit final.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Amélioration de la couleur du sirop d'érable et du rendement	13 736
--	--------

Le revenu acéricole en plus de 13 736 \$ provient de la combinaison de deux améliorations : celles de la couleur du sirop d'érable et du rendement. Dès 2002, 80 % de la production a été classée AA, A et B entraînant une augmentation du prix moyen pondéré de 0,30 \$/lb. Parallèlement, le volume de production est passé de 29 à 39 barils/année occasionnant une augmentation du rendement de 35 %.

Dépenses en moins

Diminution de la quantité d'huile consommée en 2003	200
571,5 l x 0,35 \$ / l = 200 \$	13 936

<i>Revenus supplémentaires et dépenses en moins (rappel)</i>	13 936
--	--------

Moins les dépenses supplémentaires

Achat de matériel en 2002	2 614
Buse, rouleaux de plastique blanc, chutes et adaptateurs réducteurs	11 322

<i>Amélioration du revenu d'exploitation en 2002 et 2003 (\$) (deux ans)</i>	11 322
--	--------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2002 et 2003 (deux ans)	11 322
--	--------

Moins les dépenses liées à la consultation	100
--	-----

La cotisation de 450 \$ versée au CETAA par les acériculteurs permet aux membres de bénéficier annuellement d'un nombre d'heures de consultation variable selon leurs besoins (correspondant en moyenne à 30 heures). Dans ce cas, 4 heures de consultation en 2 ans ont été allouées à la résolution du problème ($450 \$ / 30 \text{ h} = 15 \$ / \text{h} \times 4 \text{ h} = 60 \$$) et des frais de déplacement ont été déboursés par Jean Caron (40 \$) pour une somme totale de 100 \$. Le solde de la cotisation versée par l'acériculteur a été attribué à l'utilisation d'autres services-conseils individuels et de groupe.	11 222
---	--------

<i>Rentabilité du service-conseil pour 2002 et 2003 (\$) (deux ans)</i>	11 222
---	--------

Bénéfices technico-économiques

Dès 2002 : production d'un sirop d'érable à grande valeur marchande (couleur pâle); 80 % de la production classée dans les catégorie AA, A et B; augmentation du prix moyen pondéré de 0,30 \$/lb; augmentation du volume de production de 35 %, soit 10 barils de 415 livres par année; amélioration du revenu d'exploitation de 11 222 \$; très peu de dépenses en achat de matériel, 2 614 \$, pour les bénéfices obtenus; maintien de la rentabilité de l'entreprise dans une conjoncture économique défavorable.

Bénéfices commerciaux et environnementaux

Maintien de l'historique de couleur du sirop d'érable au-dessus de la moyenne du club et de la province et maintien de la santé de l'érablière en terrain public (les nouveaux petits chalumeaux endommageant moins les érables).

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Amélioration de la qualité d'un sirop d'érable
THÉMATIQUE	Gestion technico-économique et financière
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Année 2001

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club d'encadrement technique acéricole des Appalaches
CONSEILLER / SUPERVISION	Joël Boutin, technicien agricole Supervisée par Alain Boily, agronome, conseiller régional en acériculture, MAPAQ
TERRITOIRE COUVERT	MRC Bellechasse, Montmagny, L'Islet et Les Etchemins

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme des Pins SENC / Saint-Philémon
PROPRIÉTAIRE	Daniel Pouliot
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Acéricole biologique et laitière / 20 000 entailles avec tubulure
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1997

Amélioration de la qualité d'un sirop d'érable

Présentation

Depuis quelques années, Daniel Pouliot, de la Ferme des Pins, vivait un problème dont il ne connaissait pas vraiment la cause. Le sirop qu'il produisait était d'une couleur foncée. Pourtant, plusieurs ajustements avaient été réalisés et en avaient amélioré la couleur. Cependant, en 2000, 80 % de la production annuelle fut classée dans les trois dernières catégories, soit B, C et D. À la suite de ce résultat décevant, l'acériculteur a confié l'examen du problème au Club d'encadrement technique acéricole des Appalaches (CETAA).

Amélioration souhaitée

Afin d'améliorer les revenus acéricoles de la ferme, Daniel Pouliot désirait produire un sirop de couleur plus pâle, d'une meilleure valeur commerciale. Pour ce faire, il visait produire un sirop dont 80 % de la production se classerait dans les catégories AA, A et B, et ce, dès la saison 2001.

Recommandation

L'expertise technique, réalisée par le CETAA au cours de l'été 2000, a permis de conclure qu'une exposition élevée à la chaleur et un passage prolongé de la sève dans l'évaporateur étaient les principales causes de la coloration brunâtre du sirop (caramélisation des sucres). Afin de réduire l'intensité et le temps d'exposition à la chaleur de l'eau d'érable, le CETAA a recommandé d'améliorer le système d'évaporation. Trois possibilités s'offraient alors au producteur : changer les deux évaporateurs actuels pour un seul plus performant sans valves électriques; conserver un des deux foyers et changer les casseroles actuelles pour des plus performantes munies de valves électriques ou conserver les deux évaporateurs actuels et changer uniquement les casseroles.

Après réflexion, Daniel Pouliot a choisi de conserver un des deux foyers et de changer les casseroles pour des plus performantes munies de valves électriques, car l'acériculteur avait récemment changé le foyer d'un des évaporateurs en raison de l'usure. De plus, cette solution offrait une technologie qui présentait plus de bénéfices organisationnels et humains.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Amélioration de la couleur du sirop (80 % de la production classée AA, A et B)	26 975
130 barils x 415 lb/baril x 1,80 \$/lb = 97 110 \$ (revenu estimé en 2001)	
130 barils x 415 lb/baril x 2,30 \$/lb = 124 085 \$ (revenu réel en 2001)	
124 085 \$ - 97 110 \$ = 26 975 \$	

Les revenus acéricoles en plus ont été calculés à partir d'une estimation des revenus qui n'auraient pu être encaissés (selon le prix moyen pondéré) si aucun changement n'avait été effectué et que, par conséquent, la couleur du sirop était restée foncée. Ainsi, selon le revenu acéricole réel réalisé en 2001, le revenu supplémentaire correspond à 26 975 \$.

En regard aux dépenses supplémentaires, aucun frais d'intérêt ou d'autre nature n'a été déboursé. L'investissement a été payé en totalité avec les revenus supplémentaires dégagés au cours de la saison de production.

Dépenses en moins

Diminution des frais de main-d'œuvre	3 000
Salaire d'un ouvrier pour une saison = 3 000 \$	
Diminution de la quantité de bois consommée	500
5 cordes de 8 pieds x 100 \$ / corde = 500 \$	
	3 500

Amélioration du revenu d'exploitation en 2001 (\$) (une année)

30 475

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2001 (une année)	30 475
Moins les dépenses liées à la consultation	250
	30 225

La cotisation versée au CETAA par les acériculteurs permet aux membres de bénéficier d'un nombre d'heures de consultation variable selon leurs besoins. Dans ce cas, 8 heures de consultation ont été allouées à la résolution du problème et des frais de déplacement ont été déboursés par Daniel Pouliot pour une somme totale de 250 \$. Le montant restant de la cotisation versée par l'acériculteur en 2001 a été attribué à l'utilisation de services-conseils de groupe.

Rentabilité du service-conseil pour 2001 (\$) (une année)

30 225

Bénéfices technico-économiques

Approvisionnement régulier en sève d'érable et en réduit (fonctionnement de l'évaporateur en mode continu); amélioration du taux d'évaporation de 15 à 20 %; production d'un sirop d'érable à grande valeur marchande (couleur pâle); 80 % de la production classée dans les catégories AA, A et B dès 2001 et maintien de cette qualité depuis cette date; augmentation du prix moyen pondéré obtenu de 0,50 \$/lb; amélioration du revenu d'exploitation de 30 225 \$ et récurrence de ce dernier, et maintien de la rentabilité dans une conjoncture économique défavorable.

Bénéfices humains, organisationnels et environnementaux

Opération d'un seul appareil; simplification du travail des ouvriers (automatisation des valves); diminution du stress et bonne humeur des employés et du producteur; diminution de la consommation de bois et, en prime, réduction de la production de gaz à effet de serre.

Amélioration de la qualité d'un sirop d'érable

Services-conseils utilisés par la Ferme des Pins depuis 1997

- Soutien technique et suivi de la production
- Transfert technologique
- Évaluation de la qualité du sirop d'érable
- Inventaire forestier
- Plan d'aménagement du réseau de collecte

Témoignage

Daniel Pouliot, de la Ferme des Pins SENC, est membre du Club d'encadrement technique acéricole des Appalaches (CETAA) et y siège à titre de président depuis sa fondation en 1997. Au début de son adhésion, monsieur Pouliot voulait améliorer sa cabane à sucre, augmenter son rendement en sève et son revenu. « J'avais des problèmes insurmontables par rapport à mes connaissances techniques, je mangeais trop de misère, j'étais même l'un des pires acériculteurs du coin. » Faute de formation, de documentation et de personne accessible possédant des connaissances pratiques, monsieur Pouliot voulait être en lien avec un spécialiste disponible, capable de l'aider à voir ce qui allait bien et moins bien dans son érablière.

Depuis 1997, l'entreprise acéricole a beaucoup évolué. Elle ne se classe plus au dernier rang. « Mon adhésion au regroupement m'a d'abord permis d'atteindre une performance dans mon érablière; maintenant je travaille à la maintenir. » Le producteur apprécie particulièrement les activités de groupe qui donnent ainsi l'occasion aux acériculteurs de briser leur isolement et de partager leur savoir et leurs expériences. Cette pratique est aussi instaurée entre les différents clubs techniques acéricoles de la province. « Les activités inter-clubs me permettent d'aller voir comment ça fonctionne ailleurs, d'être au courant et en contact avec des producteurs acéricoles d'autres régions. » Pour Daniel Pouliot, l'adhésion au CETAA lui donne la possibilité d'acquérir une compréhension du domaine, de prendre conscience de tout ce qu'il y a à faire dans l'entreprise, d'augmenter son revenu et son autonomie. « Un membre ne peut pas aggraver sa situation parce qu'il sait quoi ne pas faire, il ne peut que prendre des décisions dans le but de s'améliorer. »

Motivations incitant la Ferme des Pins SENC à utiliser les services-conseils du Club d'encadrement technique acéricole des Appalaches

Pour Daniel Pouliot, le CETAA satisfait des besoins techniques spécifiques et collectifs d'acériculteurs. Divers essais sur la qualité des appareils, des équipements et du sirop d'érable ont été effectués à l'intérieur du club. Les résultats de certains d'entre eux sont mêmes appliqués à l'échelle provinciale (aménagement d'érablière biologique et évaluation de la qualité des membranes). « Les résultats de ces recherches appliquées amènent des changements de comportement collectif chez les acériculteurs, qui ont un impact commercial et économique important sur l'industrie régionale. Sans compter que l'ensemble des projets de recherche et de démonstration de tous les clubs d'encadrement technique acéricole du Québec apportent un rayonnement provincial et une avancée dans l'industrie, pouvant se chiffrer en milliers de dollars. »

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Avantages d'un service-conseil de groupe en production porcine
THÉMATIQUE	Gestion des troupeaux
PÉRIODE D'ÉVALUATION	2001 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club en production porcine Groupe Évolu-Porc inc.
CONSEILLER	Denis Champagne, agronome
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Les élevages Quali-Porc / Kinnear's Mills
PROPRIÉTAIRES	Patrick Côté et Joanne Labranche
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Porcine / Maternité de 205 truies, 1 500 porcs à l'engraissement
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	2001

Avantages d'un service-conseil de groupe en production porcine

Présentation

En juin 1994, Patrick Côté achète une entreprise porcine de productivité plutôt faible (17,4 porcelets par truie) avec des bâtiments qui nécessitaient des rénovations. L'emphase est donc mise sur l'augmentation de la productivité et des rénovations majeures sont entreprises en 1998. Joanne Labranche fait son entrée chez Les élevages Quali-Porc en 1999. Les bâtiments actuels comptent une section maternité de 205 truies et une section engraissement de 1 500 porcs. À la fin de l'année 2000, les exploitants avaient le sentiment de bien contrôler les dépenses, et la productivité atteignait 24,0 porcelets par truie. Pourtant, leur coût de production restait élevé...

Améliorations souhaitées

Patrick et Joanne souhaitaient diminuer leur coût de production. C'est à ce moment qu'ils entendent parler du Groupe Evolu-Porc inc. et se rendent à une rencontre du groupe portant sur la possibilité de produire aux coûts de l'ASRA. En comparant leurs données à celles du groupe, les conseillers font 2 constats : on peut encore augmenter la prolificité des truies alors que les coûts d'alimentation peuvent diminuer.

Recommandation

Dans le but d'améliorer la prolificité, il a été recommandé de changer la source de la génétique, ce qui a fait qu'entre 2001 et 2002, l'entreprise est passée de 24,3 à 26,4 porcelets par truie (ou 2,1 de plus). Un objectif de 1,5 porcelets de plus en parité 1 (première portée) avait été fixé au départ. Par ailleurs, d'autres modifications profitables ont été adoptées et ont contribué à l'atteinte de ces résultats : achat de cochettes à 30 kg, techniques de sevrage ultra-précoce, répartition des portées et sevrage à 18 jours.

Parallèlement à cela, afin de diminuer les coûts de l'alimentation, la source d'approvisionnement en moulée a été changée, ce qui a amené une diminution de 0,09 \$/kg du prix de la moulée.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Amélioration de la productivité (voir remarque)	13 080
205 truies x 2,45 portées / an = 502 portées / an	
502 x 30 % (1 ^{re} portée) = 150 premières portées	
150 x 1,45 porcelet de plus = 218 porcelets de plus	
218 porcelets x 60 \$ / porcelet	

Dépenses en moins

Diminution des coûts liés à l'alimentation	37 263
4 871 porcs x 85 kg moulée / porc x 0,09 \$ / kg de moins	50 343

Moins les dépenses supplémentaires

Remplacement des truies	4 600
205 truies x 45 % réforme / an x 50 \$ supplémentaires / truie de meilleure génétique	

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (\$) (une année)

45 743

Rentabilité du service-conseil (\$)

Augmentation réelle du revenu d'exploitation en 2003	45 743
Moins les dépenses liées à la consultation	1 050
15 h x 70 \$ / h = 1 050 \$	<hr/> 44 693

Rentabilité du service-conseil pour 2003 (une année) 44 693

Bénéfices technico-économiques

Augmentation de la prolificité des truies; diminution des coûts en moulée pour l'engraissement; conseil et soutien pour l'adoption de techniques d'avant-garde.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Patrick et Joanne profitent beaucoup des échanges avec les membres et les conseillers. Le groupe est une source de motivation sans cesse renouvelée : « En groupe, il y a de l'espoir où individuellement, on a l'impression qu'il n'y a rien à faire. » La banque de données du groupe constitue une très solide base de comparaison entre les membres.

Remarque

Seul le volet de la parité 1 est considéré dans l'exemple, car il est plus directement lié à l'objectif fixé.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Contrôle de la pyrale du maïs
THÉMATIQUE	Gestion des cultures
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Année 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Horticlub Chaudière-Appalaches
CONSEILLER	Christian Lacroix, agronome
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Fraisière A.D. Roy enr. / Saint-Georges
PROPRIÉTAIRES	André et Denis Roy
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Ferme horticole / Superficie de 168 acres dont 15,4 acres en maïs sucré
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	2000

Contrôle de la pyrale du maïs

Présentation

La Fraisière A.D. Roy enr. cultive le maïs sucré depuis l'an 2000. Dès l'introduction de cette culture, les propriétaires, André et Denis Roy, ont constaté la présence de la pyrale du maïs dans leurs champs. Les saisons suivantes, en 2001 et 2002, ils ont utilisé un agent de lutte biologique pour contrôler cet insecte. À la suite des résultats quelque peu décevants, les propriétaires désiraient éviter en 2003 une population trop importante de la pyrale et d'autres vers dans leurs plants de maïs.

Amélioration souhaitée

Les frères Roy voulaient éviter que la propagation de la pyrale du maïs et du ver de l'épi provoque une augmentation de perte de rendement. Pour ce faire, ils ont fait appel à leur agronome conseiller du club d'encadrement Horticlub Chaudière-Appalaches.

André et Denis Roy visaient un pourcentage de rendement d'épis commercialisables d'au moins 80 %. Afin de l'atteindre, les propriétaires ont consenti à examiner et à réévaluer la méthode de lutte antiparasitaire utilisée. Toutefois, les traitements proposés devaient à la fois lutter contre la pyrale du maïs et le ver de l'épi, et protéger la santé de leurs sols.

Recommandation

En raison de la baisse d'efficacité et du manque de disponibilité des agents biologiques les plus reconnus dans le marché en 2003, il a été convenu de recourir à des insecticides pour cette saison. Afin de limiter autant que possible les interventions, un dépistage spécialisé a été effectué dans les champs pour déterminer exactement le nombre de traitements et le moment opportun d'application de l'insecticide (voir remarque 1).

Amélioration du revenu d'exploitation (\$) (voir références)

Revenus supplémentaires

Augmentation du pourcentage de rendement commercialisable de 60 à 80 %	6 930
Passage du volume de production de 900 douzaines / acre à 1 200 dz / acre; augmentation du rendement commercialisable de 300 dz / acre (voir remarque 1)	
Augmentation du bénéfice à l'acre de 450 \$	
Prix de vente moyen de 2,50 \$ / dz, coût de production estimé à 1 \$ / dz; revenu dégagé 1,50 \$ / dz; bénéfice obtenu 300 dz / acre x 1,50 \$ / dz	
Augmentation du bénéfice à la superficie totale cultivée	
450 \$ / acre x 15,4 acres = 6 930 \$	

Dépenses en moins

Annulation de l'introduction de l'agent biologique	1 037
22,45 \$ / acre x 15,4 acres x 3 introductions = 1 037 \$	
	7 967

Moins les dépenses supplémentaires

Application de deux traitements d'insecticides	377
12,25 \$ / acre / traitement x 15,4 acres x 2 traitements = 377 \$	
Coût d'opération de pulvérisation	134
4,35 \$ / acre x 15,4 acres x 2 traitements = 134 \$	
	511

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (\$) (une année)

7 456

Rentabilité du service-conseil (\$)

Augmentation réelle du revenu d'exploitation en 2003 (une année)	7 456
Moins les dépenses liées à la consultation	315
Coût de la cotisation : 50 \$ / ha cultivé en légumes (6,3 ha x 50 \$ / ha = 315 \$)	7 141
 <i>Rentabilité du service-conseil pour 2003 (\$)</i> (une année)	 7 141

Bénéfices technico-économiques

Limitation des dégâts à la culture et diminution de la population de pyrale du maïs et du ver de l'épi, augmentation du rendement aux champs de 33 %, plus grande stabilité des rendements entre les parcelles et accroissement de 7 141 \$ du chiffre d'affaires annuel associé à la production de maïs sucré (voir remarque 2).

Bénéfices humains, organisationnels ou commerciaux

Tranquillité d'esprit, facilité d'intervention, diminution du temps de travail associé à la réduction des applications et à l'observation aux champs et meilleure qualité du produit offert.

Bénéfices environnementaux

Limitation du nombre d'applications de l'insecticide aux champs par la réalisation d'un dépistage spécialisé, celui de la méthode séquentielle. Cependant, l'entreprise perd un peu de bénéfices environnementaux. La méthode de lutte biologique n'avait aucun effet négatif sur l'environnement et le producteur agricole.

Remarques

Remarque 1 : Des insecticides biologiques à base de *Bacillus thuringiensis* (BT) sont en développement, entre autres, contre la pyrale du maïs. Aussitôt qu'un tel produit aura démontré son efficacité, le premier choix lui sera accordé.

Remarque 2 : L'augmentation du rendement en épis commercialisables n'est pas seulement attribuable à la recommandation émise par le conseiller de l'Hortclub Chaudière-Appalaches. Elle s'explique aussi par une infestation moins importante du ver de l'épi en 2003 par rapport à 2002.

Références

Référence 1 : Potentiel de rendement et bénéfice : OMAFRA, *Manuel sur la culture du maïs sucré*, tableau 1, p. 9.

Référence 2 : Coût d'introduction de l'agent biologique à l'acre : *Bulletin d'information Maïs sucré*, Réseau d'avertissement phytosanitaire, n° 5, 16 juin 2003.

Référence 3 : Coût de l'opération de pulvérisation à l'acre : LE COMITÉ DE RÉFÉRENCES ÉCONOMIQUES EN AGRICULTURE DU QUÉBEC, *Machinerie - Coûts et taux à forfaits suggérés*, [AGDEX 740/825], juin 1998, p. 8. Le coût moyen de l'opération pulvérisation référé de 4 \$ a été indexé à 4,35 \$ à l'acre selon les indices des prix à la consommation des années 1999 à 2002. <http://www.statcan.ca>.

Contrôle de la pyrale du maïs

Services-conseils utilisés par le Fraisière A.D. Roy depuis 2000

- Dépistage des insectes et des maladies (phytoprotection)
- Expertise technique (suivi des cultures)
- Gestion des cultures et pratiques culturales
- Mauvaises herbes
- Fertilisation

Témoignage

En 1999, les frères André et Denis Roy ont acquis l'exploitation familiale Fraisière A.D. Roy enr. Ils avaient pour projet de diversifier l'entreprise horticole. Comme ces derniers ne possédaient pas de formation en agriculture, ils avaient besoin d'acquérir des connaissances techniques spécialisées en établissement et en observation de cultures. « Nous avons besoin d'un spécialiste disponible pour nous fournir une compétence technique au champ. Un conseiller régional en horticulture du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation nous avait alors référé à un club d'encadrement technique récemment établi en région, soit Horticlub Chaudière-Appalaches », affirme Denis Roy.

Depuis, les propriétaires de l'entreprise horticole utilisent l'ensemble des services-conseils offerts par le groupe pour les cultures de la fraise, de la framboise et du maïs sucré. Ils apprécient particulièrement le service de dépistage des insectes nuisibles. « Ce contrôle systématique des insectes nous permet d'éviter des catastrophes », précise l'un des propriétaires.

Motivations incitant la Fraisière A.D. Roy enr. à utiliser les services-conseils de Horticlub Chaudière-Appalaches

Certes, les besoins en consultation demeurent pour les propriétaires de la Fraisière A.D. Roy enr. Au cours des prochaines années, André et Denis Roy resteront membres de Horticlub Chaudière-Appalaches surtout pour le dépistage d'insectes nuisibles et l'observation des cultures. « Nous, nous n'avons pas le temps de faire le tour de tous les champs au moment des récoltes. Ces services nous délivrent de cette tâche à ce moment précis et nous procurent une tranquillité d'esprit », souligne Denis Roy. De plus, au dire des propriétaires, le conseiller du club, l'agronome Christian Lacroix, met au service de leur entreprise un ensemble de connaissances techniques et pratiques indispensables. Son réseau de contacts professionnels l'aide beaucoup dans la résolution des problèmes complexes qui sont souvent le lot des productions horticoles.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Stratégie de lutte contre le tarsonème du fraisier
THÉMATIQUE	Gestion des cultures
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 1996 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Club Les Productions Écolo-Max
CONSEILLER	François Demers, agronome
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Les Entreprises Yvanhoé Brochu inc. / Saint-Henri
PROPRIÉTAIRES	Yvanhoé Brochu
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Maraîchère et grandes cultures / Fraise, framboise, bleuet, citrouille, courge, haricot, maïs sucré, maïs-grain et orge Superficie totale exploitée 86 ha dont 6,4 en fraise
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1991

Stratégie de lutte contre le tarsonème du fraisier

Présentation

Les Entreprises Yvanhoé Brochu inc. utilisent les services-conseils du Club Les Productions Écolo-Max, depuis 1991. En 1996, lors d'un dépistage, le conseiller du club a constaté un dépérissement des fraisiers dans certaines zones des champs de deuxième année de production. Les plants affectés étaient chétifs et présentaient un feuillage difforme, et les jeunes feuilles situées au coeur de ceux-ci étaient recroquevillées. Le conseiller a donc fait analyser quelques-uns de ces plants au Laboratoire de Diagnostic du MAPAQ qui identifia la présence d'un acarien portant le nom de tarsonème (*Steneotarsonemus pallidus*).

Depuis 1996, le tarsonème du fraisier, acarien invisible à l'oeil nu, avait causé des dommages importants dans les fraisières du Québec. Au sein du club, 25 % des membres propriétaires d'une fraisière avait dû traiter leurs champs contre cet acarien. À cette époque, la seule méthode de contrôle du tarsonème était l'utilisation fort coûteuse d'acaricides à large spectre.

Les traitements d'acaricides étaient peu efficaces parce que les connaissances sur les activités du tarsonème et son dépistage étaient plutôt restreintes. Les bouillies à fortes doses d'acaricides comportaient aussi des risques de toxicité pour les ennemis naturels du tarsonème et l'environnement.

Améliorations souhaitées

Le conseiller du club fut mandaté pour trouver une stratégie de lutte plus efficace. Cette stratégie devait d'abord être préventive, et s'il y a lieu, curative. Le projet consistait à effectuer une revue de la littérature se rapportant à la biologie, au dépistage et aux méthodes de lutte culturale contre le tarsonème du fraisier et à préparer une synthèse de l'information recueillie, puis à la vulgariser auprès des membres. Afin d'adapter cette information au contexte québécois, les données recueillies en 1996 et 1997 ont été utilisées sur le dépistage, le développement de la plante et des ravageurs et les pertes de rendement au sein du regroupement. Ce projet prévoyait aussi l'établissement d'un réseau de contacts avec des entomologistes de tous lieux.

Recommandations

La stratégie qui a été recommandée intégrait à la fois des méthodes de lutte préventive et curative. La stratégie de lutte préventive impliquait : l'achat de plants certifiés, le choix d'un site de production en retrait des champs déjà infestés (lorsque la disposition des champs le permettait), la rotation des cultures avec des graminées ou d'autres plantes maraîchères qui n'étaient pas des hôtes potentiels du tarsonème (orge, avoine, citrouille, etc.) et la préparation du site avant la plantation pour limiter la croissance des mauvaises herbes.

La stratégie de lutte curative proposait une utilisation rationnelle d'acaricides pendant l'année d'implantation et les années de production des fraisiers. En effet, la lutte chimique était la méthode la plus généralement utilisée pour enrayer l'acarien, car elle s'avérait être la seule efficace (taux de contrôle moyen de 90 %). Elle constituait une méthode simple et rapide à un coût raisonnable (90 \$ / ha). La lutte chimique proposée aux membres impliquait le respect des indications fournies sur l'étiquette du fabricant et l'application d'un volume d'eau suffisant.

Économies réalisées en gestion des cultures

<i>Économies réalisées</i> (voir remarque 1)	31 200
Perte potentielle de rendement par hectare	
12 000 kg / ha (rendement moyen) x 25 % = 3 000 kg / ha	
Superficie sur laquelle Les Entreprises Yvanhoé Brochu inc. ont appliqué la stratégie	
4 ha (superficie cultivée en fraises) x 25 % = 1 ha	
Perte potentielle de revenu évitée par hectare	
3 000 kg / ha (perte de rendement) x 1 ha (superficie cultivée) x 1,30 \$ / kg (prix de marché) x 8 ans = 31 200 \$	

Économies réalisées (suite)

Le montant indiqué représente la perte potentielle de revenu par hectare évitée sur une période de 8 ans. Sachant que le tarsonème peut occasionner des pertes potentielles de rendement de plus de 25 % et que les producteurs interviennent en moyenne dans 25 % des champs, les données inscrites à la page précédente prennent en considération ces estimations.

Moins les dépenses supplémentaires

Acaricides	720
90 \$ / ha x 1 ha x 8 ans = 720 \$	30 480

Économies réalisées grâce à la stratégie de 1996 à 2003 (\$) (8 ans)

30 480

Rentabilité du service-conseil (\$)

Économies réalisées de 1996 à 2003 (8 ans)	30 480
Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque 2)	1 600
200 \$ / année x 8 ans = 1 600 \$	28 880

Rentabilité du service-conseil pour 1996 à 2003 (\$) (8 ans)

28 880

Bénéfices technico-économiques

Établissement d'une stratégie de lutte efficace contre le tarsonème du fraisier et adaptée aux besoins des membres du Club Les Productions Écolo-Max; coût d'intervention minimale (lutte chimique 90 \$ / ha par rapport au revenu potentiel de 15 600 \$ / ha selon un rendement moyen en fraises de 12 000 kg / ha et un prix moyen de 1,30 \$ / kg).

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Conservation de la qualité du produit; satisfaction des standards commerciaux (calibre, forme et couleur du fruit); maintien de la satisfaction de la clientèle et, par conséquent, de la réputation de l'entreprise.

Bénéfices environnementaux

Interventions mieux ciblées et utilisation rationnelle de pesticides; réduction de la quantité d'acaricides utilisée; diminution des risques de toxicité pour les ennemis naturels du tarsonème et pour l'environnement.

Remarques

Remarque 1 : Les données utilisées proviennent d'un ouvrage de référence : *Mise au point d'une stratégie de lutte contre le tarsonème du fraisier*, PRAH, 1999.

Remarque 2 : En 2003, la cotisation des membres du Club Les Productions Écolo-Max était de 870 \$ / année. Cette cotisation comprenait tous les services-conseils offerts en gestion des cultures pour l'ensemble des productions maraîchères couvertes (fraise, framboise, maïs, haricot, citrouille). La dépense liée à la consultation pour la livraison des services de dépistage, diagnostic et recommandation afin d'établir une stratégie de lutte intégrée correspond à 200 \$ (50 \$ / ha x 4 ha de superficie cultivée en fraises).

FÉDÉRATIONS DE L'UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Transfert d'une entreprise agricole et choix de la forme juridique
THÉMATIQUE	Orientation et développement d'entreprise
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 2001 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Service de comptabilité et de fiscalité / Fédération de l'UPA de Lotbinière-Mégantic
CONSEILLER	Martin Boivin, CGA (comptable général accrédité)
TERRITOIRE COUVERT	MRC Lévis, Bellechasse, Lotbinière et L'Amiante (une partie)

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Merthy SENC / Saint-Jean-de-Brébeuf
PROPRIÉTAIRES	Guy et Danny Mercier
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière et acéricole / Ferme de 24 vaches laitières de race Holstein et 8 500 entailles avec tubulure
CLIENTS DE L'ORGANISME	Depuis 2001

Transfert d'une entreprise agricole et choix de la forme juridique

Présentation

Pendant plusieurs années, Guy Mercier a exploité la Ferme Merthy SENC à titre de propriétaire unique. Durant cette période, son fils Danny travaillait avec lui à la ferme et occupait un emploi à l'extérieur. En 2001, Danny obtient une attestation d'études collégiales en agriculture et son père souhaite l'associer comme propriétaire dans l'entreprise. La famille Mercier pense alors à la structure organisationnelle et se demande quelle est la meilleure façon de procéder.

Situation souhaitée

Guy Mercier désirait constituer une entreprise qui tirerait pleinement profit des différentes mesures fiscales. Il voulait aussi céder des participations à son fils pour le motiver à s'acquitter de nouvelles tâches et l'intégrer progressivement dans la gestion de l'entreprise. Pour Guy Mercier, il s'agissait d'une première véritable action vers le transfert complet de la ferme à son fils unique. Le choix de la forme juridique était une décision fondamentale du fait qu'il aurait des incidences, entre autres, sur les engagements des biens personnels, la responsabilité des propriétaires, le montant des impôts à payer, la capacité d'emprunt, l'exploitation quotidienne et la performance de l'entreprise.

De plus, il était possible d'obtenir une prime à l'établissement de La Financière agricole du Québec. Puisque Danny possédait une formation en agriculture, il ne restait plus qu'à lui attribuer 20 % des participations de la Ferme Merthy SENC pour satisfaire aux conditions nécessaires pour l'obtenir.

Recommandation

Guy Mercier et son fils avaient deux choix possibles pour atteindre leurs objectifs : former une société en nom collectif dans laquelle Guy détiendrait 80 % et Danny, 20 % des parts ou former une compagnie dans laquelle les Mercier possèderaient la même proportion d'actions. Le conseiller concerné a recommandé à son client de former une société en nom collectif et d'y transférer les biens agricoles de Guy Mercier. Cette solution était la plus appropriée considérant les revenus de l'entreprise au moment du transfert et les revenus estimés des prochaines années.

En effet, cette décision atteignait les objectifs des clients et était la plus économique du fait de sa simplicité de constitution et d'administration. De plus, cette option permettait de transférer sans conséquence fiscale les biens du père à la société en nom collectif. Enfin, les bénéfices imposables actuels et prévus ne justifiaient pas la formation d'une compagnie comme forme juridique.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

<i>Revenus supplémentaires</i>	
Prime à l'établissement	20 000

<i>Amélioration du revenu d'exploitation en 2002 (\$)</i> (une année)	20 000
---	--------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2002 (une année)	20 000
Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque 1)	1 340
	18 660

<i>Rentabilité du service-conseil pour 2002 (\$)</i> (une année)	18 660
--	--------

Bénéfices technico-économiques (remarque 2)

La recommandation a apporté 20 000 \$ en bénéfices économiques, soit la prime à l'établissement disponible à La Financière agricole du Québec. Cette prime a permis aux sociétaires de faire plus d'investissement pour accroître davantage la rentabilité de la ferme. Il faut toutefois noter que les deux options apportaient ce bénéfice par rapport au statu quo de l'entreprise.

Économies réalisées en 2002

Frais de constitution en société	1 500
Préparation des états financiers, des déclarations fiscales et des déclarations d'immatriculation	500
Taxe sur le capital (voir remarque 3)	125
	2 125

La création d'une société en nom collectif a aussi fait économiser à l'entreprise des frais d'incorporation, de préparation d'états financiers, de déclarations fiscales et d'immatriculation de 2 125 \$. Les frais annuels pour la préparation des différentes déclarations sont, de plus, des économies récurrentes variables.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Motivation accrue de la relève en tant que sociétaire de l'entreprise; relation père-fils améliorée en raison de la confiance accordée par le père à son fils; forme juridique très bien adaptée aux besoins actuels des propriétaires de l'entreprise.

Remarques

Remarque 1 : La consultation sur le transfert de ferme et la formation d'une société a nécessité 12 heures de travail pour le comptable. Ces heures incluent le travail réalisé pour la formation de la société de personnes et le transfert des biens de Guy Mercier à son fils. Elles incluent donc tout le temps consacré par le comptable depuis la première consultation jusqu'à la signature des documents chez le notaire.

Remarque 2 : Il est très avantageux (bénéfices > coûts) pour les producteurs de payer des professionnels du Service de comptabilité et de fiscalité (SCF) de l'UPA pour faire préparer leurs états financiers et leurs déclarations fiscales parce qu'ils connaissent très bien les particularités fiscales spécifiques à l'agriculture. La connaissance des affaires des clients permet aux comptables de formuler des recommandations précises adaptées à l'entreprise. Ces recommandations apporteront des bénéfices économiques supérieurs aux coûts des honoraires. L'écart entre les bénéfices et les coûts est encore plus élevé lorsque les producteurs réalisent une transaction importante comme un transfert de ferme.

Remarque 3 : La taxe sur le capital varie selon le capital versé de l'entreprise. Ainsi, ce montant fluctue d'une entreprise cliente à l'autre et peut être plus élevé que le montant payé par la Ferme Merthy SENC.

Transfert d'une entreprise agricole et choix de la forme juridique

Services-conseils utilisés par la Ferme Merthy SENC en 2001 et 2002

Fiscalité

- Formation de société de personnes ou par actions
- Transfert de ferme
- Planification et déclaration fiscales

Comptabilité

- Production d'états financiers
- Support de logiciels comptables
- Service de paie

Témoignage

Plusieurs années durant, Guy Mercier, propriétaire unique d'une ferme laitière à Saint-Jean-de-Brébeuf, a utilisé les services-conseils en comptabilité et en fiscalité d'un professionnel spécialisé dans le secteur commercial. En 2001, Guy Mercier a pris la décision d'incorporer son fils Danny dans l'entreprise familiale. Les Mercier voulaient alors obtenir de l'information sur la formation d'une société, soit de personnes ou par actions, et sur les étapes d'un processus de transfert de ferme. Le professionnel alors consulté, n'étant pas spécialisé dans le domaine agricole, référa la famille Mercier au Service de comptabilité et de fiscalité (SCF) de l'UPA en raison de sa compétence en la matière.

Au départ, la famille Mercier voulait constituer une entreprise à trois personnes. Après discussions avec un des conseillers du SCF et un notaire, les membres ont constaté qu'il était plus avantageux, au plan fiscal, de fractionner le revenu de la ferme et verser un salaire à l'épouse de Guy Mercier. « Cette seule consultation nous a permis d'éviter des frais notariés importants, de nous orienter et de nous conforter dans notre décision de former une société en nom collectif dans laquelle moi et Guy posséderions des parts », précise Danny Mercier.

Motivations incitant la Ferme Merthy SENC à utiliser les services-conseils de la Fédération de l'UPA de Lotbinière-Mégantic

Dès sa première consultation en fiscalité, la famille Mercier a été entièrement satisfaite des services-conseils reçus du SCF de l'UPA. « On a eu de bons résultats fiscaux. Ils ont été là pour nous renseigner et nous donner plus de détails sur les avantages et les inconvénients de chacune des alternatives », affirme Danny Mercier.

« Ce sont des spécialistes à qui on peut faire confiance, ils sont renseignés pour nous fournir les meilleurs conseils dans le domaine de la comptabilité et de la fiscalité. Ils font ça tout le temps. Aussi, l'UPA c'est agricole et pour les agriculteurs », souligne madame Mercier.

En effet, le Service de comptabilité et de fiscalité de l'UPA est le plus grand réseau de professionnels en fiscalité agricole au Québec. La clientèle se compose uniquement de producteurs agricoles. L'équipe de professionnels en fiscalité se distingue par son expérience en agriculture et par sa compétence dans ce secteur d'activité. Elle suit et analyse continuellement toutes les nouveautés fiscales et, particulièrement, celles liées à l'agriculture pour s'assurer d'en faire bénéficier toute la classe agricole.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Recrutement de personnel qualifié
THÉMATIQUE	Gestion des ressources humaines
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 2002 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Centre d'emploi agricole de la Beauce / Fédération de l'UPA de la Beauce
CONSEILLÈRE	Johanne Gagnon, directrice
TERRITOIRE COUVERT	Comtés de Beauce, de Dorchester (excluant Saint-Isidore) et de Frontenac (excluant certaines paroisses)

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Lait-Porc MC SENC / Saint-Elzéar
PROPRIÉTAIRES	Mario et Marco Berthiaume ainsi que Solange Boulet
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Porcine, laitière, céréalière et acéricole / Maternité de 575 truies; étable de 80 vaches laitières de race Holstein; 156,8 hectares en cultures fourragères et céréalières; 2 000 entailles
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	2002

Recrutement de personnel qualifié

Présentation

En juin 2002, la Ferme Lait-Porc MC SENC était aux prises avec un urgent besoin de main-d'œuvre qualifiée. En raison du contexte de rareté de main-d'œuvre, il n'était pas facile pour les propriétaires, Mario et Marco Berthiaume et Solange Boulet, de trouver la personne susceptible de bien compléter l'équipe. Le manque de personnel qualifié, engendrait au sein de la ferme porcine et laitière, un surplus de travail et du stress pour toutes les personnes oeuvrant au sein de l'exploitation et privait l'entreprise de revenus nécessaires.

D'autre part, pour recruter un nouvel employé permanent dans une situation de surplus de travail, les propriétaires envisageaient, avec un peu d'appréhension, l'ajout de plusieurs tâches supplémentaires. En effet, ils se devaient de rédiger, entre autres, une description de poste en plus de toutes les autres tâches relatives au recrutement de personnel. Les propriétaires de la Ferme Lait-Porc MC SENC étant débordés, ils ont donc décidé de faire appel aux services de recrutement de main-d'oeuvre spécialisée du Centre d'emploi agricole de la Beauce (CEA).

Critères d'embauche à satisfaire

Les gestionnaires de la Ferme Lait-Porc MC SENC voulaient trouver un employé qualifié pour s'occuper d'une maternité de 575 truies. Le candidat recherché devait posséder des compétences bien précises, mais surtout de l'intérêt et de l'autonomie. En fait, les exploitants recherchaient un ouvrier spécialisé en production porcine capable de gérer le troupeau, d'administrer des soins et des traitements, de s'occuper de l'alimentation et du nettoyage des lieux. Le candidat devait posséder une année d'expérience pertinente et/ou une formation en agriculture.

Les propriétaires voulaient compter sur un personnel compétent. Pour cause, les aléas de marché rendaient difficile l'atteinte d'une marge bénéficiaire positive pour les entreprises oeuvrant en production porcine. Par conséquent, le contrôle des coûts de production et l'efficacité opérationnelle étaient d'une importance capitale pour la Ferme Lait-Porc MC SENC. Une saine gestion des opérations ne pouvait passer que par l'embauche de personnel qualifié.

Recommandation

Le CEA de la Beauce a fourni à la Ferme Lait-Porc MC SENC des services de recrutement, de sélection et de placement de la main-d'oeuvre. Ces services incluaient la description du poste, la préparation des annonces, les contacts avec les écoles d'agriculture et les médias (journaux, Internet), la réception de plusieurs curriculum vitae et appels téléphoniques, la présélection des candidats et la vérification des références.

Rentabilité du service-conseil (\$)

Économies en recrutement (voir références)

Publicités dans les journaux	1 948
Annonce 4 po x 4 po Super hebdo = 202 \$	
Annonce 4 3/4 po x 3 1/2 po Terre de Chez Nous = 570 \$	
Annonce 4 po x 4 po Super hebdo = 202 \$	
Somme des coûts publicitaires 974 \$ x 2 parutions = 1 948 \$	
Procédure de recrutement	108
9 h de travail x 12 \$ / h = 108 \$	2 056

Économies en recrutement en 2003 (une année)

2 056

Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque 1)	185
Ouverture du dossier (120 \$) plus tarif par poste permanent (65 \$)	1 871

Rentabilité du service-conseil pour 2003 (\$) (une année)

1 871

Bénéfices technico-économiques

La publicité dans les journaux coûte à elle seule plus chère (1 948 \$) que les tarifs demandés par le CEA de la Beauce à l'entreprise (185 \$). Il s'agit d'une économie en main-d'œuvre de 1 763 \$ pour les dirigeants en plus de celle de 108 \$ en temps de travail. L'économie totale en recrutement s'élève donc à 1871 \$.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux (voir remarque 2)

Élimination du surplus de travail; affectation du temps des dirigeants à d'autres tâches plus rentables pour le développement de l'entreprise; amélioration de l'équipe et de l'ambiance de travail; amélioration de l'efficacité des ressources humaines.

Remarques

Remarque 1 : Les tarifs du CEA de la Beauce varient selon l'envergure de l'entreprise. Ainsi, les frais d'ouverture de dossier, pour une période d'une année, se situent entre 35 et 150 \$. Quant aux tarifs par poste signalé, ils varient entre 25 et 65 \$ selon la durée du poste.

Remarque 2 : Les exploitants souhaitent ajouter certains commentaires dans le but de faire ressortir l'ensemble des bénéfices découlant de l'embauche d'un ouvrier qualifié par rapport à un employé sans planification. En effet, un employé non responsable qui ne poursuit pas les mêmes objectifs que ceux des actionnaires ou qui accomplit le minimum des tâches sans jamais se soucier des conséquences découlant de ses actions peut mettre la compagnie en difficulté financière. Par exemple, un ouvrier non qualifié peut arriver à élever la productivité par truie, mais si parallèlement on constate une augmentation de certains frais (ajustement du propane durant l'hiver ou administration de médicaments supplémentaires) l'augmentation des revenus d'exploitation sera annulée au risque qu'ils diminuent. De plus, un bon choix d'employé, tel que le permet un recrutement adéquat, est bénéfique pour le dialogue et la confiance entre employé et employeur; amenant à coup sûr une satisfaction générale dans l'équipe.

Références

Le taux horaire indiqué correspond à la rémunération du travail des exploitants incluant les bénéfices marginaux. Par contre, l'économie en recrutement mentionnée correspond à une estimation des dépenses non réalisées par l'entreprise selon le CEA de la Beauce.

Recrutement de personnel qualifié

Services-conseils utilisés par la Ferme Lait-Porc MC SENC en 2002 et 2003

- Placement et recrutement
(description du poste, préparation des annonces, contacts avec les écoles d'agriculture et les médias)
- Sélection de la main-d'œuvre agricole
(réception de plusieurs curriculum vitae et appels téléphoniques, présélection des candidats et vérification des références)

Témoignage

Pendant près de dix ans, les gestionnaires de la Ferme Lait-Porc MC SENC n'ont pas eu à changer d'employé. En 2002, un de leurs employés a dû quitter pour cause de maladie. Les propriétaires, Mario et Marco Berthiaume ainsi que Solange Boulet, ont alors promptement contacté le Centre d'emploi agricole de la Beauce (CEA). Ces derniers avaient déjà utilisé avec satisfaction ses services de placement, de recrutement et de sélection de la main-d'œuvre agricole en production laitière.

Les producteurs avaient peu de temps à consacrer à la recherche d'un employé et avaient des exigences précises sur cette personne. Ils recherchaient un ouvrier spécialisé en production porcine compétent, intéressé et autonome pour s'occuper d'une maternité de 575 truies. Les services livrés par le CEA de la Beauce devaient leur faciliter le recrutement et la présélection du meilleur employé parmi le bassin de main-d'œuvre disponible. Selon les dires des exploitants, le CEA de la Beauce devait poser les vraies questions pour choisir un candidat passionné de l'agriculture possédant de bonnes références. « Aujourd'hui, la ferme porcine n'a plus droit à l'erreur, il faut que l'employé soit aussi performant que l'entreprise, un mauvais travailleur nous coûte toujours quelque chose », affirme l'un des propriétaires.

L'employé engagé en 2002 a su démontrer sa compétence en utilisant adéquatement les outils de gestion de troupeau récemment implantés dans la maternité. Il a ainsi contribué à l'augmentation de la productivité des truies. « C'est un des meilleurs employés que je n'ai jamais eus. Avec le CEA, je commence à avoir une super bonne équipe, je peux maintenant me consacrer au développement de la maternité, de divers projets et je compte bien impliquer ce nouvel employé dans des projets spécifiques... il est un atout majeur dans la réussite de notre entreprise », soutient Mario Berthiaume.

Motivations incitant la Ferme Lait-Porc MC SENC à utiliser les services-conseils du Centre d'emploi agricole de la Beauce (CEA)

Enfin, les propriétaires de la Ferme Lait-Porc MC SENC ajoutent « quand on est débordé, cela devient très intéressant de pouvoir compter sur les services du Centre d'emploi agricole de la Beauce. Un seul coup de fil au CEA et tout le processus de recrutement est enclenché, c'est rapide et professionnel. »

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Achat de terre agricole en vue d'intégrer la relève
THÉMATIQUE	Orientation et développement d'entreprise
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Année 2001

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Groupe conseil agricole Lotbinière-Nord
CONSEILLER	Jean Lecours, agronome
TERRITOIRE COUVERT	MRC Lévis et Lotbinière

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Serjean inc. / Saint-Édouard-de-Lotbinière
PROPRIÉTAIRES	Serge Leclerc et Ida Hardy
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière biologique Ferme de 60 vaches de race Holstein et de 490 acres de terre cultivée en grandes cultures
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1980

Achat de terre agricole en vue d'intégrer la relève

Présentation

En 2001, une terre agricole voisine de la Ferme Serjean inc. est mise en vente. Serge Leclerc et Ida Hardy, propriétaires de la ferme laitière biologique, désiraient connaître les impacts sur leur entreprise de l'acquisition de cette terre non drainée de 175 arpents comprenant un bâtiment de production, un hangar et une maison. Cette terre pouvait être certifiée biologique dès la première année d'opération. Ils souhaitaient donc obtenir une réponse à leurs questions. Quels sont les impacts financiers actuels et futurs de l'achat de cette terre sur notre entreprise? Quels sont les impacts sur l'intégration de notre relève? Est-ce rentable d'acquérir cette terre? Jusqu'à quel prix pouvons-nous l'acheter?

Pour ce faire, les propriétaires de la Ferme Serjean inc. décidèrent de consulter le Groupe conseil agricole de Lotbinière-Nord, auquel ils adhèrent depuis 24 ans, pour obtenir une opinion objective sur la décision à prendre. Le conseiller du regroupement, l'agronome Jean Lecours, a alors réalisé de concert avec les gestionnaires un budget prévisionnel triennal pour calculer l'impact financier de l'achat de cette terre sur l'entreprise.

Opportunité à saisir

À cette période, les gestionnaires de la ferme souhaitaient augmenter les superficies en culture pour atteindre l'autosuffisance en fourrages et faciliter l'intégration de leur fille et de leur garçon sur la ferme. L'acquisition de la terre agricole voisine était alors une occasion à saisir. Par contre, pour faciliter l'intégration de la relève, les propriétaires souhaitaient se conformer aux nouvelles normes environnementales en matière d'entreposage des fumiers. L'achat de la terre agricole impliquait donc un projet de construction d'une structure d'entreposage des déjections animales. Enfin, le projet d'acquisition de la terre agricole devait aussi assurer à Serge Leclerc et Ida Hardy la possibilité de continuer à pratiquer l'agriculture une fois le transfert de ferme complété.

Recommandation

Après avoir analysé avec l'aide du conseiller l'impact de cette acquisition sur leur entreprise, Serge Leclerc et Ida Hardy ont décidé d'acheter la terre agricole de leur voisin. Par contre, le conseiller du Groupe conseil agricole Lotbinière-Nord a proposé aux gestionnaires d'acquérir cette terre au nom personnel de l'un des propriétaires plutôt qu'au nom de la Ferme Serjean inc. (voir « bénéfices technico-économiques »)

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)*Revenus supplémentaires* (voir remarque 1)

Vente de grains biologiques (32 t de soya x 650 \$ / t,	37 090
83 t de maïs-grain x 150 \$ / t et 32 t de grains mélangés x 120 \$ / t)	
Compensation ASRA (compensation selon les prix du marché)	8 000
Remboursement de taxes foncières (70 % de 2 750 \$)	1 925

Dépenses en moins

Achat de fourrage (60 t de matière sèche x 75 \$ / t)	4 500
	<hr/>
	51 515

Moins les dépenses supplémentaires

Intérêt moyen et long terme des nouveaux prêts d'une durée moyenne de 15 ans	15 000
Charges variables (semences, entretien tracteur-machinerie, travaux forfait et CUMA)	14 741
Salaire (temps consacré par la relève; salaire annuel 25 000 \$)	10 000
Compensation ASRA	4 000
Charges fixes (assurances, taxes foncières, etc.)	3 254
	<hr/>
	46 995

Amélioration du revenu d'exploitation en 2001 (\$) (une année)

4 520

Rentabilité du service-conseil (\$)

Augmentation réelle du revenu d'exploitation en 2001 (une année)	4 520
Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque 2)	317
Afin de tenir compte des 3 types de services-conseils livrés à l'entreprise, le coût de la cotisation annuel de 950 \$ a été divisé par ce nombre.	4 203

Rentabilité du service-conseil pour 2001 (\$) (une année)

4 203

Bénéfices technico-économiques

Amélioration du confort des taures par l'utilisation de l'espace de logement dans l'étable acquise; meilleur plan de rotation des cultures par l'augmentation de la superficie en terre cultivable; atteinte de l'autosuffisance en fourrages et en grains mélangés; augmentation du volume de vente en soya et en maïs-grain secs biologiques; augmentation du bénéfice d'exploitation d'environ 4 000 \$ par année et transfert de ferme facilité. (voir remarque 3)

Bénéfices humains, organisationnels ou commerciaux

Introduction de la fille de Serge Leclerc et de Ida Hardy dans l'entreprise avant le transfert de la ferme (salariée à demi-temps) et amélioration de la qualité de vie des propriétaires.

Remarques

Remarque 1 : Le revenu d'exploitation a été calculé sur la base des prix des marchés biologiques et non conventionnel. La Ferme Serjean inc. obtient d'excellents rendements dans la plupart des cultures commerciales comparativement à d'autres entreprises laitières et de grandes cultures biologiques. L'amélioration réelle du revenu d'exploitation tient compte de cet élément d'efficacité.

Remarque 2 : La cotisation annuelle versée par les producteurs laitiers biologiques au montant de 950 \$ a été divisée par 3 afin de prendre en considération les 3 types distinctifs de services-conseils livrés à la Ferme Serjean inc. À titre comparatif, si le service d'élaboration d'un budget prévisionnel triennal avait été livré sous forme ponctuelle, la consultation aurait duré au moins 7 heures et le prix exigé aurait été de 75 \$ / heure pour un montant total de 1 225 \$ au lieu de 370 \$. Pour cause, car le conseiller doit d'abord effectuer la fermeture des livres comptables avant de réaliser un budget prévisionnel. À noter que la cotisation annuelle au groupe inclut les services de fermeture des livres comptables et l'élaboration de différents types de budget.

Remarque 3 : Le transfert de ferme sera particulièrement facilité étant donné que la terre agricole acquise ne fera pas partie des actifs transférés. Par conséquent, la dette de la ferme sera plus faible et l'entreprise pourra dégager un montant d'argent plus important aux parents lors du transfert de la ferme.

Achat de terre agricole en vue d'intégrer la relève

Services-conseils utilisés par la Ferme Serjean inc. depuis 1980

Analyse technique, économique et financière

- Production, fermeture, analyse et vulgarisation des états financiers
- Préparation de budgets prévisionnels, mensuels et annuels
- Étude de projets d'investissement et d'expansion d'entreprise

Planification

- Planification stratégique, intégration de la relève et transfert de ferme

Services-conseils de groupe

- Analyse de groupe, visites d'entreprises agricoles et activités sociales

Témoignage

Les propriétaires de la Ferme Serjean inc., Serge Leclerc et Ida Hardy, sont de fervents utilisateurs des services-conseils du Groupe conseil agricole (GCA) Lotbinière-Nord. Depuis le transfert de la ferme familiale en 1980, Serge Leclerc est convaincu des retombées de l'utilisation des services-conseils individuels et de groupe. Serge Leclerc a d'ailleurs été l'un des membres fondateurs du groupe et a assuré un mandat à la présidence pendant deux ans.

Serge Leclerc avait été attiré par la formule des groupes conseils agricoles (autrefois nommés syndicats de gestion agricole) par une publicité parue dans la Terre de Chez Nous. L'idée de faire partie d'un groupe de producteurs agricoles qui se donnaient des moyens pour accroître leur capacité de gestion l'intéressait. « Les conseillers en gestion agricole travaillent pour l'agriculteur. Il n'y a aucun biais, les producteurs peuvent dire ce qu'ils pensent, la relation est directe avec les conseillers. » De plus, au dire de Serge Leclerc, l'adhésion à un groupe conseil agricole offre plus qu'un accès à un spécialiste. « L'effet de groupe a une influence sur les pratiques des membres et même sur celles de producteurs agricoles non-membres. »

À l'époque, Serge Leclerc avait adhéré au GCA Lotbinière-Nord pour planifier son intégration dans l'entreprise familiale. Il avait besoin d'un professionnel en gestion agricole « pour parler de chiffres ». Sa participation aux analyses de groupe lui a permis de prendre connaissance des résultats de la ferme laitière et de les comparer avec ceux d'autres entreprises similaires. Aujourd'hui, Serge Leclerc et Ida Hardy étudient et utilisent encore les résultats des analyses de groupe pour continuer à prendre des décisions judicieuses qui améliorent la rentabilité de leur exploitation.

Motivations incitant la Ferme Serjean inc. à utiliser les services-conseils du Groupe conseil agricole Lotbinière-Nord

Au cours des prochaines années, Serge Leclerc et Ida Hardy, intégreront progressivement leur fille et leur fils dans l'entreprise. « Le GCA Lotbinière-Nord offre un excellent service-conseil en transfert de ferme. Autrefois, j'avais utilisé ce service-conseil pour m'intégrer dans la ferme paternelle. Aujourd'hui, je l'utilise à nouveau pour intégrer ma propre relève », affirme Serge Leclerc.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Construction d'un bâtiment de production à moindre coût
THÉMATIQUE	Gestion des bâtiments
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 1996 à 2001

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Groupe conseil agricole Montmagny
CONSEILLER	Germain Têtu, agronome
TERRITOIRE COUVERT	MRC Montmagny (une partie)

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Lanlou enr. / Cap-Saint-Ignace
PROPRIÉTAIRES	Langis Émond et Louise Marceau
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière Ferme de 30 vaches de race Holstein
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1984

Construction d'un bâtiment de production à moindre coût

Présentation

En 1994, l'étable de Langis Émond et de Louise Marceau n'offrait plus le confort requis au bien-être des bovins. De même, l'espace nécessaire à une augmentation du cheptel était insuffisant. Les dimensions étroites des stalles (3,5 po sur 7 po ou 1 m sur 2 m) et l'accroissement du poids moyen du troupeau en étaient les causes.

Sur une période de 24 mois, soit de 1994 à 1996, les problèmes vécus étaient des blessures fréquentes (trayons écrasés, problèmes aux membres), un taux de réforme anormalement élevé pour l'entreprise, une chute de la production, passant de 7 000 à 6 500 kg de lait par vache par année, et une capacité financière diminuée et limitée.

Améliorations souhaitées

Les propriétaires désiraient améliorer la situation financière de l'entreprise. Pour y parvenir, le couple Émond-Marceau visaient à améliorer le confort des bovins afin de diminuer la fréquence des blessures et le taux de réforme et d'augmenter la production moyenne de lait par vache à 8 000 kg. Les producteurs souhaitaient également posséder un salon de traite pour bénéficier d'un meilleur confort au travail.

Les dirigeants de la Ferme Lanlou enr. devaient aussi prendre en considération les obligations suivantes : respecter la capacité de remboursement de l'entreprise et satisfaire aux nouvelles normes environnementales.

Recommandation

Langis Émond et Louise Marceau avaient différents choix possibles. Les suggestions du conseiller visaient à aider les producteurs à atteindre leurs objectifs en respectant la capacité financière de l'entreprise. Le conseiller et les producteurs ont donc calculé ensemble la capacité de remboursement de l'entreprise. À partir de cette donnée, ils ont émis l'idée de construire une étable froide. Afin de satisfaire aux normes environnementales et minimiser les coûts d'investissement, le conseiller a alors proposé une gestion des fumiers avec accumulation de litière. Cette proposition découle des résultats d'une recherche réalisée à l'aide du réseau des conseillers des GCA. Le conseiller du GCA de Montmagny a pu ainsi trouver d'autres membres producteurs laitiers ayant adopté ce système au Québec. Leur consultation a permis de vérifier la possibilité et la faisabilité d'implanter ce système à la Ferme Lanlou enr.

Les propriétaires ont donc décidé de construire une étable à ventilation naturelle avec accumulation de litière (modèle inspiré des étables semi-isolées pour taures) et d'augmenter la productivité des vaches laitières. Cette étable devait loger 50 vaches laitières (20 de plus) et 25 sujets de remplacement (10 de plus). L'application de ces mesures exigeait les implications suivantes : pratiquer une gestion du bétail en stabulation libre, adopter une nouvelle gestion des fumiers et faire un suivi rigoureux des coûts d'investissement et des résultats financiers de l'entreprise.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires (voir remarque 1 et 2 et référence 1)

Augmentation graduelle de la production laitière moyenne du troupeau sur 5 ans

Année 2001 : 45 vaches x 9 000 kg/vache = 405 000 kg de lait

Année 1996 : 30 vaches x 6 500 kg/vache = 195 000 kg de lait

Revenu supplémentaire découlant de l'augmentation de la production (annuel 2001) 126 000

Année 2001 / 1996 : 405 000 kg - 195 000 kg = 210 000 kg de lait

210 000 kg x 0,60 \$ / kg de lait = 126 000 \$

De 1996 à 2001, le conseiller a aussi suggéré de changer graduellement l'alimentation du troupeau. Entre autres, les producteurs ont d'abord adopté l'ensilage de maïs, puis le maïs-grain dans les rations. La moyenne de production laitière du troupeau a ainsi augmenté en raison de l'application de chacune de ces modifications.

<i>Revenus supplémentaires (rappel)</i>	126 000
<i>Moins les dépenses supplémentaires</i>	
Charges variables liées à l'augmentation de la production : 210 000 kg x 0,25 \$/kg	52 500
DIRTA : bâtiment 40 000 \$ x 12 % (voir remarque 3 et référence 2)	4 800
DIRTA : équipements 25 000 \$ x 16 %	4 000
DIRTA : quotas 500 000 \$ x 7,5 %	37 500
	98 800
 <i>Amélioration du revenu d'exploitation en 2001 (\$)</i> (une année)	 27 200

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2001 (une année)	27 200
Moins les dépenses liées à la consultation (cotisation annuelle après subventions)	4 500
Calcul des cotisations : 900 \$ x 5 ans = 4 500 \$	22 700

<i>Rentabilité du service-conseil pour 2001 (\$)</i> (une année)	22 700
--	--------

Depuis 1994, le conseiller du GCA de Montmagny a accompagné la productrice et le producteur dans le développement de leur entreprise et les a informés des dernières technologies. Il a donc conseillé les membres sur une foule de sujets liés à la gestion agricole. C'est par l'application de l'ensemble de ces conseils que les propriétaires de la Ferme Lanlou enr. ont rentabilisé leurs cotisations annuelles.

Bénéfices technico-économiques

Augmentation de la capacité de logement de 30 à près de 50 vaches laitières; élimination des blessures; augmentation de la production laitière du troupeau de 207 %; augmentation de plus du double du chiffre d'affaires (54 %); augmentation du solde résiduel passant de 0 à 8 %; meilleure rentabilité économique; capacité à demeurer dans le domaine et à vivre de la production laitière.

Bénéfices humains, organisationnels ou commerciaux

Gestion simplifiée des opérations, augmentation de l'espace de travail et tranquillité d'esprit.

Bénéfices environnementaux

Conformité avec la réglementation en vigueur en matière de construction de bâtiment de production et de gestion des fumiers, augmentation du confort et du bien-être des bovins et propreté constante des vaches laitières.

Remarques

Remarque 1 : Les données de cette section n'indiquent pas le cumul de l'augmentation des revenus laitiers et des charges variables sur 5 ans. Elles démontrent plutôt l'écart de l'amélioration graduelle du revenu d'exploitation entre 1996 et 2001.

Remarque 2 : En 1996, l'entreprise possédait 30 vaches laitières. L'objectif était d'en loger 50; elle l'a atteint en 2003. En 2001, la ferme laitière en possédait 45.

Remarque 3: Le DIRTA comprend les charges suivantes : dépréciation, intérêt, réparations, taxes et assurances.

Références

Référence 1 : Le prix du lait provient des paies de lait de 2001 de la Ferme Lanlou enr.

Référence 2 : Les charges variables liées à l'augmentation de la production laitière proviennent des résultats des analyses de groupe du GCA de Montmagny.

Construction d'un bâtiment de production à moindre coût

Services-conseils utilisés par la Ferme Lanlou enr. depuis 1984

Planification

- Prévission et suivi budgétaire, étude de projets et plan d'expansion

Analyse technique et financière

- Coût de production
- Évolution et suivi annuel
- Étude et calcul de rentabilité

Services de groupe

- Analyse de groupe
- Communiqué
- Visites et rencontres
- Activités sociales

Témoignage

Les propriétaires de la Ferme Lanlou enr., Langis Émond et Louise Marceau, adhèrent principalement au Groupe conseil agricole de Montmagny pour le service-conseil spécialisé en gestion technico-économique et financière. Ils ont besoin d'un spécialiste accessible pour les aider à prendre des décisions éclairées en vue de réaliser leurs projets.

Ce groupe conseil agricole est aussi sollicité par le couple Émond-Marceau pour obtenir de l'information sur les plus récents résultats de recherche en transfert technologique et pour répondre à ses interrogations à ce sujet. « Nous, nous n'avons pas le temps de nous consacrer pleinement à cette activité, nous avons besoin d'une personne qui peut nous renseigner adéquatement », affirment les propriétaires.

La qualité du soutien technique au montage de dossiers financiers est soulignée de façon particulière par les Émond-Marceau. Cet appui permet au couple d'être mieux avisé au sujet de la valeur des investissements à réaliser et des engagements qui en découlent. Moins isolés et davantage informés, les exploitants affirment ainsi avoir plus de facilité à défendre leurs dossiers financiers auprès des investisseurs. En outre, la disponibilité et l'objectivité du conseiller du groupe conseil agricole sont appréciés des Émond-Marceau. Ils précisent « le conseiller de l'organisme travaille dans notre intérêt ». En somme, l'adhésion des propriétaires au GCA de Montmagny leur permet de poursuivre le développement de leur ferme avec assurance et confiance.

Motivations incitant la Ferme Lanlou enr. à utiliser les services-conseils du Groupe conseil agricole de Montmagny

Évidemment, les besoins en consultation des Émond-Marceau ont évolué au cours de leurs années d'adhésion au GCA de Montmagny. La diversité des services en gestion technico-économique et financière et la satisfaction découlant de leur utilisation les incitaient à demeurer membre. Les propriétaires apprécient les services d'analyse technique et financière et les activités de groupe, notamment le suivi comptable et les visites à la ferme, sans oublier les rencontres et les activités sociales. La formule des GCA et la dynamique au sein du groupe plaisent à Langis Émond et Louise Marceau.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Gestion de location de quota laitier
THÉMATIQUE	Gestion technico-économique et financière
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 2001 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Groupe conseil agricole Chaudière-Etchemin
CONSEILLER	Caroline Collard, agronome
TERRITOIRE COUVERT	MRC Beauce-Sartigan, Les Etchemins, Robert-Cliche, La Nouvelle-Beauce et Bellechasse

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Marcel Deblois / Sainte-Claire
PROPRIÉTAIRE	Marcel Deblois
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière Ferme de 40 vaches de race Holstein, de 43 hectares cultivés en céréales et en fourrages et de 780 entailles
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1984

Gestion de location de quota laitier

Présentation

Marcel Deblois est membre du Groupe conseil agricole Chaudière-Etchemin (GCA) depuis 1984. En 2001, un incendie a ravagé la grange-étable et anéanti le troupeau du producteur laitier. Ainsi, il demanda au GCA Chaudière-Etchemin des avis au sujet des réclamations d'assurances et des choix possibles entre reconstruire ou non la grange-étable.

Améliorations souhaitées

Malgré la tragédie, Marcel Deblois souhaitait continuer à exploiter la ferme laitière. Il décida alors de reconstruire la grange-étable et de louer son quota laitier à d'autres producteurs. Cependant, monsieur Deblois ne voulait pas être tracassé par les multiples appels des gens intéressés à louer le quota, ni accorder du temps à la facturation, à la gestion de l'offre et au transfert d'information au Syndicat des producteurs de lait, mais il avait la préoccupation d'obtenir le meilleur prix possible pour la location.

Recommandation

En raison des nombreuses démarches à entreprendre et de la somme importante de travail à investir pour reconstruire la grange-étable et remettre en production le cheptel laitier, le GCA Chaudière-Etchemin a proposé à Marcel Deblois un service personnalisé de gestion de location de quota. Ce service lui permettait de se dégager du temps pour le concentrer à la gestion de son chantier de construction. De plus, le GCA Chaudière-Etchemin était bien disposé, de par son réseau électronique provincial, à gérer la demande de location de quota provenant des producteurs laitiers membres des GCA.

Revenu de location supplémentaire et économie réalisées*Revenu de location supplémentaire*

7 201,20 kg de gras x 0,756 \$ revenu de location supplémentaire =	5 444,10 \$	5 444
--	-------------	-------

Économies en temps (15 \$ / heure) (voir remarque 1)

Confirmation des quantités de quota louées		375
--	--	-----

15 appels de 10 min / mois x 10 mois x 0,25 \$ / min =	375 \$	
--	--------	--

Réception des demandes de location de quota		319
---	--	-----

8,5 appels de 15 min / mois x 10 mois x 0,25 \$ / min =	318,75 \$	
---	-----------	--

Facturation		150
-------------	--	-----

5 factures de 60 min / mois x 10 mois x 0,25 \$ =	150 \$	
---	--------	--

Information sur les prix et publication de l'offre		150
--	--	-----

15 \$ / mois x 10 mois =	150 \$	
--------------------------	--------	--

Communication avec le Syndicat des producteurs de lait		50
--	--	----

20 min / mois x 10 mois x 0,25 \$ / min =	50 \$	1 044
---	-------	-------

<i>Revenu de location supplémentaire et économies réalisées en 2002 (une année)</i>		6 488
---	--	-------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Revenu de location supplémentaire et économie réalisées en 2002		6 488
---	--	-------

Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque 2)		262
--	--	-----

		6 226
--	--	-------

<i>Rentabilité du service-conseil pour 2002 (une année)</i>		6 226
---	--	-------

Bénéfices technico-économiques

Il est difficile de déterminer exactement les revenus supplémentaires que Marcel Deblois a pu obtenir par l'utilisation du service de gestion spécialisé de location du quota laitier. Cependant, parce que le producteur était soutenu par le GCA Chaudière-Etchemin, sa décision de louer son quota laitier de façon individuelle lui a permis d'obtenir un prix moyen de location supérieur, soit 7,256 \$ le kilogramme de gras. En effet, s'il avait opté pour la seconde possibilité, celle de louer son quota laitier à un seul producteur, il aurait obtenu le prix de location de 6,50 \$ le kilogramme de gras. L'option retenue a donc permis au producteur laitier d'encaisser un revenu de location supplémentaire de 0,756 \$ par kilogramme de gras. Pour Marcel Deblois, l'utilisation du réseau électronique provincial des GCA a permis d'offrir son quota à près de 2 000 producteurs laitiers et ainsi d'obtenir un meilleur prix de location.

De plus, le producteur s'interroge à savoir s'il aurait pu trouver ce service-conseil personnalisé ailleurs et au même prix. Il croit que son coût réel aurait sans doute été supérieur au taux horaire de 15 \$ que le GCA Chaudière-Etchemin lui a fait économiser.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Économie de temps de 60 heures d'une valeur de près de 900 \$; efficacité de gestion accrue du chantier de construction; livraison rapide et efficace du service-conseil personnalisé grâce à la bonne connaissance du dossier de la ferme (données, historique, forces et faiblesses, etc.); efficacité de gestion de location de quota laitier et tranquillité d'esprit.

Remarques

Remarque 1 : Le temps accordé aux dérangements et aux difficultés à joindre des producteurs intéressés n'a pas été calculé dans les économies réalisées.

Remarque 2 : De mai 2001 à février 2002, Marcel Deblois a utilisé le quart des heures de consultation incluses dans la cotisation annuelle pour obtenir le service personnalisé de gestion de location du quota laitier. Les heures restantes ont été allouées à l'analyse de la police d'assurances pour estimer l'indemnité, au calcul de la rentabilité du projet d'investissement et à la planification financière.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Planification d'un transfert de ferme
THÉMATIQUE	Orientation et développement d'entreprise
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 1992 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Groupe conseil agricole Beauce-Frontenac
CONSEILLER	Michel Vaudreuil, agronome
TERRITOIRE COUVERT	MRC Robert-Cliche, Beauce-Sartigan, L'Amiante et Les Etchemins

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Ferme Bertanie inc. / Saint-Georges
PROPRIÉTAIRE	Léo et Conrad Gilbert ainsi que Pauline Fecteau
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière / Ferme de 40 vaches de race Holstein et de 2 000 entailles
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1992

Planification d'un transfert de ferme

Présentation

En 1991, Léo Gilbert termine ses études en agriculture et veut s'établir dans l'entreprise familiale, la Ferme Bertanie inc. Une cogestion devait donc s'établir progressivement entre Léo et ses parents Conrad Gilbert et Pauline Fecteau. Pour y parvenir, la famille adressa une première demande au Groupe conseil agricole Beauce-Frontenac (GCA) pour évaluer la rentabilité de l'entreprise avec l'intégration de la relève. La cogestion, prévue sur une période de dix ans avec le transfert complet de l'entreprise en 2004, s'est amorcée en 1992 avec un transfert de 20 % des parts à Léo et un partage égal du pourcentage des parts restantes entre les parents. Ainsi, la société Ferme Berteau SENC fut formée. Par la suite, cette dernière prit la forme juridique d'une compagnie en 2001 pour devenir la Ferme Bertanie inc.

Améliorations souhaitées

Afin d'assurer le succès du transfert, l'entreprise devait dégager suffisamment de revenu laitier pour assurer à la fois les salaires des trois actionnaires sur une période de dix ans, les besoins financiers des parents à la retraite et une qualité de vie à la relève après leur départ. Cependant, l'efficacité opérationnelle était insuffisante pour atteindre le revenu standardisé de travail par personne souhaité après le transfert. En effet, le diagnostic de la situation actuelle et l'analyse de la transférabilité démontraient clairement que le chiffre d'affaires était nettement insuffisant, sans compter que la capacité de remboursement de l'entreprise était très révélatrice à ce sujet. Ainsi, le bénéfice d'exploitation devait être amélioré pour atteindre les objectifs de chacun des membres de l'équipe de transfert et assurer la pérennité de la Ferme Bertanie inc.

Recommandations

La qualité des ressources humaines en place et la structure physique de l'entreprise (machinerie, terrain et bâtiment) permettaient d'envisager une croissance importante des revenus laitiers par une meilleure efficacité opérationnelle (sous-utilisation de ressources/économie d'échelle) et l'apport d'investissements. Des actions devaient donc être entreprises en matière d'organisation de travail. Des investissements importants devaient aussi être réalisés, tels que l'achat de quotas et de vaches laitières, le réaménagement des bâtiments de production, la mécanisation du système d'alimentation et la construction d'une structure d'entreposage. La planification des investissements était très importante. C'est pourquoi une évaluation des actions et des projets ainsi que la préparation de budgets et la réalisation d'analyses de la capacité d'emprunt et de remboursement de l'entreprise ont été effectuées avec l'appui du GCA Beauce-Frontenac.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Durant la période d'accompagnement du processus de transfert de la ferme, le revenu d'exploitation a augmenté de façon graduelle de 126 000 \$.	126 000
2001-2002 : 272 000 \$	1992-1993 : 146 000 \$

Moins les dépenses supplémentaires

Élévation simultanée des charges totales (ces charges incluent, entre autres, les frais de dépréciation et d'intérêt)	52 000
	74 000
2001-2002 : 180 000 \$	1992-1993 : 128 000 \$

Le résultat le plus concluant est l'amélioration du bénéfice d'exploitation qui a augmenté de façon graduelle de 74 000 \$.

2001-2002 : 18 000 \$	1992-1993 : 92 000 \$
-----------------------	-----------------------

Amélioration du bénéfice d'exploitation en 2002 (\$) (une année)

74 000

Rentabilité du service-conseil (\$)

La rentabilité du service-conseil livré indique que pour un coût d'adhésion au GCA Beauce-Frontenac de 1 100 \$ en 2002, la Ferme Bertanie a atteint une augmentation du bénéfice d'exploitation de 74 000 \$. En 2002, le conseiller a livré 30 heures de consultation à l'entreprise.

Bénéfices technico-économiques

En 10 ans : augmentation du troupeau de 12 vaches laitières et du volume de lait produit de 1 650 hectolitres, passant de 29 à 41 sujets et de 68 à 88 hectolitres; augmentation de plus du double du chiffre d'affaires (263 %); diminution de la proportion des dépenses de 15 % dans les états financiers et de 8 % des parts salariales; atteinte du revenu standardisé de travail par personne visé de 27 000 \$ (augmentation de 21 000 \$ par rapport à 6 000 \$ en 1992); élévation au-dessus de 500 % de la capacité de remboursement de l'entreprise; meilleure rentabilité économique et capacité à transférer l'entreprise.

Sans la nette croissance de la capacité de remboursement et du revenu standardisé de travail par personne, le transfert de la ferme n'aurait pas été possible. La réussite du transfert de la Ferme Bertanie inc. repose essentiellement sur le travail des exploitants. Ainsi, le GCA Beauce-Frontenac ne s'octroie pas tout le crédit de la croissance du bénéfice et du revenu d'exploitation. Les services-conseils livrés par le GCA Beauce-Frontenac ne sont qu'une fraction de l'ensemble de la contribution professionnelle extérieure à l'entreprise.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Utilisation optimisée des ressources humaines en place à la suite d'une mécanisation des opérations et d'une meilleure organisation du travail, donc diminution de la charge, sans augmentation des unités de travail personne à l'intérieur même des structures existantes.

Au cours du processus de transfert de la ferme, un travail multidisciplinaire a été réalisé en collaboration avec plusieurs organismes. En regard de la gestion des ressources humaines, les intervenants du Centre régional d'établissement en agriculture de la Chaudière-Appalaches ont été particulièrement impliqués.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE bouturage	Amélioration du taux de multiplication par
THÉMATIQUE	Gestion des cultures
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Saison 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale
CONSEILLER / SUPERVISION	Marc Légaré, technicien agricole Supervisé par Luce Daigneault, agronome, directrice de l'IQDHO
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Québec Multiplants / Saint-Apollinaire
PROPRIÉTAIRES	Guy et Jean-Denis Boulet
PRODUCTIONS /	Horticulture ornementale en pépinière / Arbustes de conifères, rosiers, plantes ligneuses et vivaces - boutures en serre et végétaux en contenant
TYPE D'EXPLOITATION	Une serre de 7 000 pieds carrés pour bouturage / Superficie de production de 50 hectares en contenants et en champs
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1989

Amélioration du taux de multiplication par bouturage

Présentation

Guy et Jean-Denis Boulet, propriétaires de Québec Multiplants, entreprise spécialisée dans la production et la vente d'arbustes, de conifères, de rosiers et de vivaces, effectuaient déjà depuis quelques années le bouturage en serre de variétés de plantes ligneuses et de vivaces. Cependant, ils ne parvenaient pas à rendre à terme bon nombre de boutures. Les jeunes pousses ne produisaient pas suffisamment de racines; elles manquaient donc de vigueur. Par conséquent, les exploitants étaient contraints d'acheter à fort prix un volume considérable de boutures à l'étranger.

Les frères Boulet ne disposaient que de peu de données techniques sur la multiplication de leurs végétaux et pour cause, la production n'était pas encadrée par des paramètres précis. Par conséquent, les boutures étaient mal conditionnées, le substrat était souvent trop compacté et les espèces cultivées parfois peu rustiques. Les gestionnaires voulaient donc améliorer le taux de succès des boutures. Pour résoudre leur problème, ils ont décidé de faire appel à l'Institut québécois de développement de l'horticulture ornementale (IQDHO). Ils avaient besoin de consulter une personne compétente spécialisée en phytologie et expérimentée en pépinière.

Améliorations souhaitées

Les gestionnaires voulaient que Québec Multiplants soit autosuffisant en boutures. Ils désiraient ne plus être à la merci de la marchandise des fournisseurs étrangers et contrôler le développement de leur production. Ils visaient à produire en serre une plus grande quantité de boutures d'une qualité inégale.

Pour ce faire, les pépiniéristes devaient augmenter le pourcentage de reprises sur l'ensemble des variétés d'arbustes et de plantes ligneuses. L'environnement en serre devait ainsi être amélioré, les paramètres ajustés et le contrôle de la production instauré. Parallèlement, un suivi rigoureux des marchés devait être établi afin d'adapter la production de boutures à l'évolution de la demande en végétaux d'ornement.

Recommandations

La multiplication des végétaux à partir de nouveaux paramètres de production entraînait inévitablement des changements majeurs pour Québec Multiplants. De concert avec un des spécialistes de l'IQDHO, plusieurs actions ont été inscrites dans un programme de recherche appliquée et de développement. Par la suite, des initiatives ont été entreprises dans le processus de production. Des variétés de plantes ligneuses et d'arbustes faciles à multiplier ont été sélectionnées pour assurer une meilleure chance de réussite du bouturage. L'acquisition de connaissances techniques était une condition essentielle à l'implantation de nouvelles pratiques serricoles. De même, des modifications sur l'ensemble des installations, accompagnées de conseils techniques sur les équipements et la mécanisation, s'avéraient impératives.

Des essais sur plusieurs variétés de plantes ont été réalisés en utilisant des paramètres de production propres à chacune d'elles. Par la suite, le travail a consisté à établir un modèle unique uniformisé et simplifié permettant une production de boutures standardisées sur une gamme élargie de plantes. La main-d'oeuvre fut alors mise à contribution pour assurer le contrôle de la qualité et des coûts de production des espèces cultivées.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

<i>Dépenses en moins</i>	
Achat de boutures	45 000
0,45 \$ / bouture x 100 000 boutures = 45 000 \$	
<i>Moins les dépenses supplémentaires</i>	
Main-d'œuvre	12 000
Embauche et heures supplémentaires	
Intérêt sur emprunt	600
Nouvelles infrastructures et achats d'équipements	
Autres dépenses	4 000
	16 600
<i>Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (\$)</i> (une année)	28 400

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (une année)	28 400
Dépenses liées à la consultation (voir remarque)	1 246
Cotisation annuelle : 625 \$ / 8 h + (20 \$ frais min. déplacement x 8 déplacements) + (0,32 \$ / km x 68 km / déplacement x 8 déplacements) = 960 \$	27 154
Consultations supplémentaires (services réguliers) (68 \$ / h x 3 h) + (20 \$ frais min. déplacement x 2 déplacements) + (0,32 \$ / km x 68 km / déplacement x 2 déplacements) = 290 \$	

Rentabilité du service-conseil pour 2003 (\$) (une année) 27 154

Bénéfices technico-économiques

Diminution de 50 % des achats de bouture à l'étranger correspondant à une valeur de 45 000 \$; amélioration importante du taux de reprise et de la qualité des boutures sur les variétés existantes; augmentation de 50 % des variétés bouturées; instauration d'un contrôle rigoureux de la qualité des boutures; uniformisation du volume et de la qualité des jeunes plants; amélioration des conditions sanitaires et environnementales dans la serre.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Meilleure organisation du travail et efficacité accrue de l'équipe de production.

Remarque

Remarque : L'adhésion à l'IQDHO se fait en payant une cotisation annuelle. Toute entreprise a accès aux services-conseils techniques de l'organisation, qu'elle soit membre ou non. La cotisation annuelle inclut 8 heures de consultation. Le coût des services-conseils techniques aux membres réguliers est de 78 \$ l'heure. Des frais minimums de déplacement sont facturés en sus, soit 20 \$ par entreprise visitée, plus 0,32 \$ par kilomètre parcouru par le conseiller de territoire. Au delà des heures de consultation inclut dans la cotisation annuelle, le coût des services-conseils diminue à 68 \$ l'heure.

Amélioration du taux de multiplication par bouturage

Services-conseils utilisés au cours de l'année 2003

- Multiplication
- Sélection de végétaux
- Planification et gestion de production
- Gestion de la croissance et de l'environnement
- Équipements et mécanisation
- Tendances de marché

Témoignage

La famille Boulet, propriétaire de Québec Multiplants, consulte l'Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale (IQDHO) depuis sa fondation en 1989. Les associations et les partenariats ont toujours été au coeur de la philosophie de gestion de Québec Multiplants. Ainsi, les propriétaires Guy et Jean-Denis Boulet cherchent régulièrement à s'adjoindre des professionnels pour améliorer la gestion de leurs départements, dont ceux de la production en serre et en pépinière. C'est dans cet ordre d'idées qu'ils consultent régulièrement l'IQDHO. Ils abordent ensemble différentes approches sur les difficultés de production rencontrées et diverses procédures pour obtenir un résultat. Selon la personne rencontrée, Guy Boulet, « Les spécialistes de l'IQDHO composent avec différentes situations lors de leurs visites en entreprise et discutent de divers cas concrets au sein de leur réseau professionnel. Ainsi, l'information circule entre les membres, et les spécialistes sont capables d'échanger et de vulgariser sur des sujets techniques pointus. À ce titre, l'IQDHO est pour nous une source d'information et un partenaire important dans notre domaine. »

Les dernières consultations menées auprès de l'IQDHO visaient à améliorer le taux de multiplication par bouturage. Elles ont amené Québec Multiplants à développer une méthodologie exportable propre à l'entreprise et à acquérir une technologie concurrentielle d'avant-garde adaptée aux exigences du climat québécois. « Le fait de consulter une personne spécialisée en phytologie nous a permis de croire à ce projet, de prendre conscience de nos erreurs et de mettre en lumière nos réussites. Les résultats obtenus nous satisfont à 100 %; ils engendrent des économies de production considérables », souligne l'interviewé.

Motivations incitant Québec Multiplants à utiliser les services-conseils de l'Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale

Plusieurs motifs incitent Guy et Jean-Denis Boulet à consulter régulièrement l'IQDHO. La compétence, l'expérience pratique des conseillers et l'offre de services-conseils techniques spécialisés sont du nombre. « Aucun autre organisme au Québec n'est présentement en mesure d'offrir des services-conseils en horticulture ornementale en serre et en pépinière de ce calibre », soutient Guy Boulet. Il mentionne aussi : « Les services-conseils livrés ont toujours été payants pour notre entreprise parce que l'IQDHO est capable de fournir l'expertise. Peu importe ce que ça coûte pour améliorer une situation, l'économie réalisée ne peut être comparable. Seule la valeur de n'importe lequel produit inadéquat ou mal utilisé coûte plus cher que l'utilisation du bon produit appliqué au bon moment selon des recommandations claires et précises. De plus, le coût des services-conseils techniques de l'IQDHO est ridicule par rapport à la valeur de la production de Québec Multiplants. »

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Correction du pH dans un terreau de géranium
THÉMATIQUE	Gestion des cultures
PÉRIODE D'ÉVALUATION	Saison 2000

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale
CONSEILLER	Gilbert Bilodeau, M. Sc., agronome
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Les Serres Chemins des Îles enr. / Lévis
PROPRIÉTAIRES	Michel Lemieux et Chantal Grégoire
PRODUCTIONS /	Horticulture ornementale en serre Fleurs annuelles et potées fleuries /
TYPE D'EXPLOITATION	Complexe de 16 serres en exploitation Superficie de production de 80 000 pieds carrés
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	1997

Correction du pH dans un terreau de géranium

Présentation

En 2000, Les Serres Chemins des Îles débutèrent la production de géranium zonal à partir de boutures produites sur place. Au début de cette saison, les propriétaires, Michel Lemieux et Chantal Grégoire, avaient observé des nécroses sur le feuillage et un ralentissement de la croissance des plants. La consultation de monsieur Gilbert Bilodeau de l'Institut québécois de développement en horticulture ornementale (IQDHO) avait alors permis de déceler une baisse de pH dans le terreau des géraniums. Le pH du terreau était alors de 5,2. La plupart des variétés de géranium se comportent bien à des pH variant entre 5,8 et 6,2.

Amélioration souhaitée

Afin d'éviter que les symptômes observés ne progressent et que la croissance des plants de géranium arrête, les propriétaires souhaitaient apporter rapidement un traitement correctif au terreau des géraniums. L'atteinte d'un pH entre 6 et 6,2 était alors prescrite par le conseiller pour assurer une condition optimale à la croissance des géraniums. Le non-respect de cette condition occasionnerait de façon certaine une diminution importante de la qualité commerciale des plants et un surplus de travail (en raison du nettoyage nécessaire) pour la vente d'un produit de moindre qualité à un prix inférieur.

Michel Lemieux et Chantal Grégoire voulaient aussi acquérir des connaissances et des stratégies pour gérer de façon efficace le pH de terreau des géraniums et intervenir tôt en saison si cela s'avérait nécessaire. Ils souhaitaient éviter de vendre des plants de géranium plus petits et ajuster la qualité de la production au goût des consommateurs.

Recommandation

Monsieur Gilbert Bilodeau a suggéré aux propriétaires un traitement correctif pour pH trop acide. Ce traitement consistait d'abord à cesser toute acidification de l'eau, à suspendre l'application de tout supplément d'oligo-éléments dans la fertilisation, puis à appliquer une solution de bicarbonate de potassium dans le substrat. Cette intervention visait à augmenter rapidement le pH du terreau des géraniums. Celle-ci ayant un effet temporaire, un réajustement de la fertilisation a ensuite été recommandé pour équilibrer les minéraux dans le sol et ainsi éviter une seconde baisse de pH. Enfin, le conseiller a suggéré d'effectuer un suivi systématique du pH par des tests simples, et ce, à titre préventif.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)*Revenus supplémentaires (estimés) (voir remarques 1 et 2)*

Perte de production évitée	4 800
----------------------------	-------

10 000 plants x 25 % perte = 2 500 plants

Perte de revenu évitée

2 500 plants x 10 % vente au détail = 250 plants x 3 \$ / plants = 750 \$

2 500 plants x 90 % vente au gros = 2 250 plants x 1,80 \$ / plants = 4 050 \$

Moins les dépenses supplémentaires (réelles)

Sac de bicarbonate de potassium	35
---------------------------------	----

Application du produit	65
------------------------	----

1 employé x 4 h x 16,25 \$ / h = 65 \$	100
--	-----

Amélioration du revenu d'exploitation en 2002 (\$) (une année)

4 700

Rentabilité du service-conseil (\$)

Augmentation réelle du revenu d'exploitation en 2002 (une année)	4 700
Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarques 3 et 4)	104
Cotisation : $(78 \$ / h \times 1 h) + 20 \$$ frais min. déplacement + $(0,32 \$ / km \times 17 km)$	4 596
<i>Rentabilité du service-conseil pour 2000 (\$)</i> (une année)	4 596

Bénéfices technico-économiques

Gestion simple du pH; détection rapide du problème; facilité d'application; réaction rapide du produit; coût minime du traitement correctif et absence de perte de revenu à la suite d'un ajustement prompt de la production. Ainsi, tel que prévu, les 10 000 boutures cultivées ont été vendues à la clientèle et le revenu annuel de près de 20 000 \$, inhérent à cette production, a été maintenu.

Bénéfices humains, organisationnels ou commerciaux

Vente de la totalité de la production de géraniums, maintien du prix et de la qualité du produit, de la satisfaction de la clientèle et, par conséquent, de la réputation de l'entreprise.

Aujourd'hui, les retombées de l'application de cette recommandation sont l'assurance de la qualité du produit aux consommateurs, la vente de plants de meilleure qualité et une plus grande quantité de géraniums vendus.

Remarques

Remarque 1: Michel Lemieux et Chantal Grégoire confirment qu'ils auraient pu perdre jusqu'à 25 % de leurs plants de géranium si aucune consultation n'avait été effectuée auprès de l'IQDHO.

Remarque 2 : Les prix de gros et de détail des plants de géranium en pot de 4 pouces n'ont pas vraiment changé depuis l'an 2000. Ils correspondent donc sensiblement aux prix du marché de l'année 2003.

Remarque 3 : Les tarifs indiqués correspondent au coût d'adhésion annuelle pour les membres réguliers en 2003. En 2000, le taux horaire était de 76,50 \$ et aucuns frais minimum de déplacement n'étaient exigés.

Remarque 4 : L'adhésion à l'IQDHO se fait en payant une cotisation annuelle. Toute entreprise a accès aux services-conseils techniques de l'organisation, qu'elle soit membre ou non. La cotisation annuelle inclut 8 heures de consultation. Le coût des services-conseils techniques aux membres réguliers est de 78 \$ l'heure. Des frais minimums de déplacement sont facturés en sus, soit 20 \$ par entreprise visitée, plus 0,32 \$ par kilomètre parcouru par le conseiller de territoire.

Correction du pH dans un terreau de géranium

Services-conseils techniques utilisés par Les Serres Chemins des Îles depuis 1997

Liés à la production de végétaux d'ornement en serre

- Diagnostics et recommandations (insectes, maladies et désordres physiologiques)
- Suivis de production par la visite des serres à intervalles réguliers (dépistage, ajustement de la fertilisation, régulateurs de la croissance, modifications de l'environnement)
- Résolution de problèmes culturaux
- Introduction de nouveaux produits

Témoignage

Michel Lemieux et Chantal Grégoire utilisent les services-conseils techniques de l'Institut québécois de développement de l'horticulture ornementale (IQDHO) depuis l'achat de leur entreprise Les Serres Chemin des Îles en 1997. À ce moment, les nouveaux propriétaires avaient besoin de parfaire leurs connaissances techniques en production de végétaux d'ornement en serre : fleurs annuelles et potées fleuries. Ces exploitants sentaient le besoin de recommandations techniques adaptées à leur réalité et avaient aussi pour objectif de diversifier leur production.

Conseillés par les anciens propriétaires de l'exploitation, ils ont fait appel à l'IQDHO pour obtenir les avis d'un spécialiste au sujet du diagnostic (insectes, maladies et désordres physiologiques), de la résolution de problèmes culturaux et de l'introduction de nouveaux végétaux d'ornement. En 2 ans, Michel Lemieux et Chantal Grégoire ont doublé leur superficie en culture avec une production exclusive au printemps de 250 variétés de fleurs. « Nous n'avons pas été seuls, l'IQDHO nous a aidés à partir convenablement de nouvelles productions de végétaux. » Depuis, l'agronome Gilbert Bilodeau, conseiller en serriculture, appuie également l'entreprise dans le développement de ses productions automnales.

Aujourd'hui, Michel Lemieux et Chantal Grégoire utilisent toujours les services-conseils techniques de l'IQDHO. Les exploitants sollicitent surtout l'organisme pour le service de suivi de production au printemps (dépistage, ajustement de fertilisation, régulateurs de croissance, modifications de l'environnement). « Ce service nous permet de dégager du temps et de l'accorder à la réalisation d'autres tâches rentables pour l'entreprise. ».

Motivations incitant Les Serres Chemins des Îles enr. à utiliser les services-conseils de l'Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale

Le couple Lemieux-Grégoire affirme qu'il utilise annuellement les services-conseils techniques spécialisés de l'IQDHO pour des motifs d'ordre économique. « La culture des végétaux d'ornement en serre est une production de courte durée en milieu fermé. Les retards importants de croissance peuvent difficilement être récupérés dans l'entreprise, nous ne pouvons pas les tolérer. » Selon ces utilisateurs, la qualité des services-conseils techniques spécialisés et la compétence de l'équipe de conseillers contribuent à augmenter la qualité de leur production, leur efficacité et la rentabilité de leur exploitation agricole.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Relocalisation de points de vente au détail
THÉMATIQUE	Orientation et développement d'entreprise
PÉRIODE D'ÉVALUATION	De 2000 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale
CONSEILLER	Gilles Cadotte, agronome
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITÉ	Les Serres Fortier / Saint-Nicolas
PROPRIÉTAIRES	Paul Fortier et Hélène Giguère
PRODUCTIONS /	Horticulture ornementale en serre; boutures Fleurs annuelles, plants de légumes et de fines herbes
TYPE D'EXPLOITATION	Complexe de 9 serres en exploitation Superficie de production de 33 486 pieds carrés
ANNÉE D'ADHÉSION À L'ORGANISME	2000

Relocalisation de points de vente au détail

Présentation

En 2000, Paul Fortier et Hélène Giguère, de Les Serres Fortier à Saint-Nicolas, voulaient abandonner leurs deux points de vente au détail situés à Québec et à Sainte-Foy afin de concentrer leurs opérations commerciales en un seul lieu, soit à la ferme. Depuis deux ans, les exploitants réfléchissaient sérieusement à ce projet de relocalisation. En effet, la situation devenait de plus en plus insoutenable pour les propriétaires du point de vue de leur qualité de vie, ces derniers dispersant leurs efforts dans la gestion des opérations de distribution et des ressources humaines. Cependant, 40 % du chiffre d'affaires était généré à ces deux points de vente et l'entreprise horticole ne disposait que de peu de marge de manoeuvre pour réaliser ce projet.

Les exploitants voulaient examiner deux possibilités : continuer à distribuer des fleurs annuelles, des plants de légumes et de fines herbes aux points de vente au détail habituels (Québec et Sainte-Foy) ou effectuer un développement accentué du marché de détail avec l'installation d'une serre de vente à la ferme. Les Serres Fortier étant déjà membre de l'Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale (IQDHO) en ce qui a trait au service technique, ils ont donc fait appel à ses nouveaux services-conseils de gestion économique et financière pour évaluer la faisabilité de ce projet d'expansion.

Aide à la prise de décision

De par ce service spécialisé, les exploitants voulaient préciser les stratégies et les moyens à utiliser pour réaliser ce projet, évaluer l'effet de cet investissement sur la rentabilité de l'entreprise et l'organisation du travail et bien anticiper toutes les conséquences de cette expansion. Le conseiller économique devait alors valider le projet par le plan d'affaires et confirmer avec le service technique de l'IQDHO la faisabilité en matière de production. L'installation d'une serre de vente au détail à la ferme devait nécessairement améliorer la qualité de vie des exploitants et l'efficacité des ressources humaines de l'entreprise.

Recommandation

Les résultats de l'analyse économique et financière du conseiller de l'IQDHO ont démontré la rentabilité du projet d'investissement et l'efficacité des opérations. Conséquemment, ce dernier a recommandé à Paul Fortier et Hélène Giguère l'installation d'une attrayante serre de verre de 3 720 pieds carrés pour la vente au détail à Saint-Nicolas sur le site de la ferme. Il a aussi suggéré d'augmenter la superficie de production de 25 % et de fermer les deux points de vente au détail à Québec et à Sainte-Foy pour une période de deux ans (voir remarque 1).

Toutefois, pour assurer la rentabilité du projet d'expansion, les exploitants devaient relever plusieurs défis. D'abord, celui d'assurer des ventes à la ferme suffisantes pour remplacer les 40 % du chiffre d'affaires perdu avec la fermeture des deux points de vente, puis celui d'absorber l'augmentation des frais financiers et d'exploitation liés à l'augmentation de la superficie de production de 25 %. Pour ce faire, ils étaient dans l'obligation d'effectuer des changements dans la vente et dans les techniques de production sans que la qualité de la marchandise ne soit affectée. Par conséquent, la production d'un plan marketing a été recommandée.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

235 000

Amélioration du revenu d'exploitation à la suite de l'augmentation du volume de vente au détail de fleurs annuelles, de plants de légumes et de fines herbes

Année 2000 : 242 000 \$ Année 2001 : 336 000 \$ Année 2002 : 383 000 \$

Amélioration cumulée sur 2 ans

Années 2002 / 2001 : 94 000 \$ + années 2003 / 2001 : 141 000 = 235 000 \$

<i>Revenus supplémentaires (rappel)</i>	235 000
<i>Dépenses en moins</i>	
Location des sites de vente à Québec et à Sainte-Foy (10 000 \$ par année)	20 000
Location des camions pour le transport des végétaux (3 000 \$ par année)	6 000
Autres frais de transport - essence et main-d'œuvre (2 000 \$ par année)	4 000
	265 000
<i>Moins les dépenses supplémentaires</i>	
Financement (70 000 \$ financé sur 8 ans = 4 500 \$ par année)	9 000
Amortissement (10 % sur un investissement de 100 000 \$ = 10 000 \$ par année)	20 000
Autres frais d'opération liés à l'augmentation du chiffre d'affaires (incluent entre autres : ressources humaines et intrants agricoles = 85 000 \$ par année)	170 000
	199 000
<i>Amélioration du revenu net d'exploitation en 2001 et 2002 (\$)</i> (deux ans)	66 000

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2001 et 2002 (deux ans)	66 000
Moins les dépenses liées à la consultation (cotisation : 625 \$ par année x 2 ans = 1 250 \$)	1 250
La consultation a été d'une durée totale de 16 heures (voir remarque 2)	64 750

<i>Rentabilité du service-conseil pour 2001 et 2002 (\$)</i> (deux ans)	64 750
---	--------

Bénéfices technico-économiques

Augmentation du chiffre d'affaires de 39 %, du revenu d'exploitation de 5 \$ le pied carré et du volume de vente au détail de 56 %; diminution des frais de distribution de 30 000 \$; amélioration du solde résiduel passant de 6 à 13 %; atteinte d'un niveau de rentabilité permettant le remplacement des actifs; amélioration de la santé financière de l'entreprise; élévation du critère d'efficacité dollar de vente par unité de main-d'oeuvre de 26 % (voir remarque 3).

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Augmentation de la clientèle, amélioration de l'efficacité des ressources humaines et de la qualité de vie des exploitants.

Remarques

Remarque 1 : L'installation de la serre de vente au détail a été réalisée à l'automne 2000 et l'ouverture de ce nouvel emplacement s'est effectuée au printemps 2001. Ainsi, l'espace réservé à Québec fut abandonné au printemps 2001 et celui à Sainte-Foy au printemps 2002.

Remarque 2 : L'adhésion à l'IQDHO se fait en payant une cotisation annuelle. L'abonnement aux services-conseils en gestion économique et financière est de 625 \$ par année et donne droit à un quota de huit heures de consultation. Des frais minimum de déplacement sont facturés en sus, soit 20 \$ par entreprise visitée plus 0,32 \$ par kilomètre parcouru. Enfin, l'abonnement aux services-conseils en gestion économique et financière est uniquement réservé aux producteurs membres du service-conseil technique de l'IQDHO.

Remarque 3: Les résultats prévisionnels de 2003 annoncent une augmentation du pourcentage du dollar de vente par unité de main-d'oeuvre de 14 % et du revenu d'exploitation de 9 % par rapport à l'année 2002 (amélioration prévue du revenu d'exploitation : 420 000 \$).

Relocalisation de points de vente au détail

Services-conseils en gestion économique et financière utilisés par Les Serres Fortier de 2000 à 2002

- Étude technico-économique de projet d'investissement (priorité et choix d'investissement, rentabilité)
- Analyse de financement et préparation de demandes d'emprunt (plan d'affaires)
- Planification stratégique (objectif, orientation, stratégie et moyen)
- Organisation du travail (productivité et qualité de vie)
- Support technico-économique dans le choix de production (changement, ajout, intégration, spécialisation)

Témoignage

Paul Fortier et Hélène Giguère, propriétaires de Les Serres Fortier à Saint-Nicolas, consultent l'Institut québécois du développement et de l'horticulture ornementale (IQDHO) pour les services-conseils techniques liés à la production de plantes ornementales en serre depuis 1994. En 2000, leur questionnement sur la réalisation d'un projet de relocalisation de points de vente au détail et leur satisfaction découlant de l'utilisation des services-conseils techniques les ont amenés à adhérer aux nouveaux services-conseils en gestion économique et financière.

Les exploitants avaient besoin d'être épaulés afin d'accroître leur capacité dans ce domaine. Le couple Fortier-Giguère savait qu'il avait des lacunes, car il ne possédait aucune formation en gestion économique et financière et ne faisait appel à aucun comptable. « Il existe peu de spécialistes et de données en horticulture ornementale en serre, on pouvait difficilement se comparer avec d'autres entreprises serricoles, voir nos points forts et nos points faibles sur le plan économique pour augmenter notre rentabilité; seul l'IQDHO est maintenant reconnu pour fournir des informations, des outils et des services-conseils dans ce secteur d'activité », précise Paul Fortier.

Depuis leur adhésion au volet économique de l'IQDHO, Paul Fortier et Hélène Giguère considèrent que les consultations en gestion économique et financière leur ont permis de réaliser consciemment et avec assurance leur projet de relocalisation de points de vente au détail. « Du point de vue humain, c'est rassurant. Il est vrai que ça nous remet en question à juste titre. Cela ne veut pas dire pour autant que nous faisons tous les changements discutés, mais nous savons pourquoi nous choisissons de les faire ou de ne pas les faire. »

Motivations incitant Les Serres Fortier à utiliser les services-conseils de l'Institut québécois du développement et de l'horticulture ornementale

Les besoins et les retombées découlant de l'utilisation des services-conseils en gestion économique et financière motivent Paul Fortier et Hélène Giguère à consulter l'IQDHO pour les prochaines années. « Depuis notre investissement dans l'installation de la serre de vente à la ferme, l'adhésion aux services-conseils en gestion économique et financière est encore plus rentable. Le conseiller économique a passé une journée ici pour évaluer la faisabilité du projet et cette consultation a payé notre cotisation pour au moins les trois années à venir », affirme Paul Fortier.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Évaluation des besoins en assurance récolte et en protection du revenu agricole
THEMATIQUE	Gestion du risque
PERIODE D'EVALUATION	De 1978 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	La Financière agricole du Québec / Centre de services de Sainte-Marie
CONSEILLERS / SUPERVISEUR	O'Neil Lacasse, technicien agricole, en collaboration avec Michel Malo, agronome, adjoint aux assurances, superviseur de monsieur Lacasse
TERRITOIRE COUVERT	MRC L'Amiante, La Nouvelle-Beauce et Robert-Cliche (une partie)

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme J.R. Beaudoin et fils inc. / Sainte-Hénédine
PROPRIETAIRES	Pierre et Michel Beaudoin
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière, bouvillons, céréales, porcelets et porcs Ferme de 115 vaches laitières de race Holstein, de 25 bovins d'engraissement, de 150 hectares en cultures fourragères et céréalières, de 150 truies en maternité et de 3 000 porcs en finition
CLIENTE DE L'ORGANISME	Depuis 1978

Évaluation des besoins en assurance récolte et en protection du revenu agricole

Présentation

Chaque année, depuis plus de dix ans, Pierre et Michel Beaudoin de la Ferme J.R. Beaudoin et fils inc. consultent La Financière agricole du Québec pour s'assurer contre d'éventuels dommages climatiques aux cultures et des baisses de prix au marché de leurs productions. Ils s'informent sur les changements survenus dans les programmes auxquels ils adhèrent : assurance récolte et assurance stabilisation des revenus agricoles.

Gestion du risque

De concert avec un conseiller en assurances, les frères Beaudoin évaluent leurs besoins en matière de protection d'assurance et les impacts des niveaux couvertures étudiées. Ils visent à maximiser la protection des revenus agricoles de leur entreprise à moindre coût. Ainsi, afin de prendre des décisions éclairées en matière de gestion du risque, la consultation est pour eux essentielle.

Recommandations

La Financière agricole du Québec propose annuellement une protection selon les besoins évolutifs de l'entreprise. En 2003, la protection établie reconnaissait les nouvelles pratiques culturales agroenvironnementales des exploitants. L'ensemble des productions : bouvillons, céréales, maïs-grain, soya, porcelets et porcs à l'engrais, était couvert par le programme de stabilisation des revenus agricoles. Les principaux fourrages et céréales cultivés : orge et blé, étaient aussi protégés par les programmes d'assurance récolte collective et individuelle. Les risques étaient circonscrits en fonction de certaines particularités et selon les productions.

Bilan comparatif global des interventions au 1^{er} décembre 2003 (voir référence)*Indemnités totales perçues*

Assurances récoltes collectives et individuelles	30 817
Indemnités fourrages et céréales (1999 à 2003)	
Assurances stabilisation des revenus agricoles	285 090
Compensations céréales, porcelets, porcs et bouvillons (1999 à 2003)	315 907

Moins les cotisations totales versées

Assurances récoltes collectives et individuelles	11 147
Cotisations fourrages et céréales (1999 à 2003)	
Assurances stabilisation des revenus agricoles	96 419
Cotisations céréales, porcelets, porcs et bouvillons (1999 à 2003)	107 566

*Écart cotisations totales versées versus indemnités totales perçues
au 1^{er} décembre 2003 (\$) (5 ans)*

208 341

Rentabilité des interventions au 1^{er} décembre 2003

Écart cotisations totales versées versus indemnités totales perçues (5 ans)	208 341
Moins les dépenses liées à la consultation	0
Aucuns frais de consultation ne sont exigés par La Financière agricole du Québec. Ces frais sont déboursés par le gouvernement dans le cadre d'un programme provincial. Ils ne sont donc pas inclus dans la prime versée par les assurés.	208 341

Rentabilité des interventions pour 1999 à 2003 (\$) (5 ans)

208 341

Bénéfices technico-économiques

Les interventions de La Financière agricole du Québec ont permis à la Ferme J.R. Beaudoin et fils inc. de récupérer, avec les indemnités totales perçues (315 907 \$), la totalité des cotisations versées aux programmes d'assurance récolte (11 147 \$) et de stabilisation des revenus agricoles (96 419 \$). L'écart global entre les indemnités perçues et les cotisations versées par l'entreprise indique un gain net de 208 341 \$ correspondant à un rendement sur investissement de 66 %.

Certes, l'adhésion aux programmes d'assurances et la consultation du personnel qualifiée a permis à l'entreprise agricole de se prémunir contre d'éventuelles difficultés financières.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Sécurité et tranquillité d'esprit.

Référence

La Financière agricole du Québec, Bilan comparatif global des interventions au 1^{er} décembre 2003, données compilées par Michel Malo, agronome, adjoint aux assurances, Sainte-Marie, janvier 2004.

Évaluation des besoins en assurance récolte et en protection du revenu agricole

Services-conseils utilisés par rapport aux programmes :

- Assurance récolte
- Assurance stabilisation des revenus agricoles

Témoignage

Les exploitants de la Ferme J.R. Beaudoin et fils inc., de Sainte-Hénédine, sont inscrits aux programmes d'assurance récolte et de stabilisation des revenus agricoles de La Financière agricole du Québec depuis que ceux-ci existent. Les propriétaires de la ferme familiale avait souscrit à l'idée d'assurer les récoltes et les revenus agricoles en 1978. Par la suite, leurs fils Pierre et Michel Beaudoin ont assuré davantage de produits.

Selon les gestionnaires, le programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles est essentiel pour garantir des revenus annuels nets positifs dans plusieurs de leurs productions, dont celle du porc à l'engraissement, car les risques financiers liés aux aléas des marchés sont élevés. Les programmes d'assurance récolte collective et individuelle, quant à eux, sont de bons appuis en cas de mauvaises surprises climatiques.

Les exploitants sont donc convaincus de la pertinence de se protéger. Par contre, les frères Beaudoin prennent le temps d'étudier les options de couvertures offertes : « Choisir une protection, c'est une décision de gestion. Il y a une analyse à faire afin d'identifier parmi toutes les possibilités, la meilleure garantie à moindre coût pour notre entreprise. Le conseiller en assurance de La Financière agricole du Québec nous propose différents plans et sait nous guider dans l'évaluation de nos besoins en protection. » Pour les exploitants, l'intérêt des programmes d'assurance réside aussi dans la reconnaissance des nouvelles pratiques culturelles respectueuses de l'environnement : « Cette ouverture nous permet d'essayer de nouvelles pratiques agroenvironnementales sans perdre notre couverture; l'important est de produire le rendement assurable. »

Motivations incitant la Ferme J.R. Beaudoin et fils inc. à utiliser les services-conseils de La Financière agricole du Québec

Selon les propriétaires de la Ferme J.R. Beaudoin et fils inc., il y a des avantages à bénéficier des protections offertes contre les baisses de rendement des cultures et les baisses de prix au marché. « L'agriculteur qui ne s'assure pas prend tous les risques financiers sur ses épaules et perd la prime versée par le gouvernement. C'est avantageux pour le producteur de payer seulement la moitié des coûts réels pour adhérer au programme d'assurance récolte. En plus, plus ça va, moins la cotisation nous coûte cher. Récemment, nous arrivions en dessous dans les petites céréales, puis avec la seule année d'indemnité 2003 nous avons été cherché notre rentabilité », mentionne Pierre Beaudoin.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Relocalisation et développement d'une entreprise laitière et céréalière
THEMATIQUE	Orientation et développement d'entreprise
PERIODE D'EVALUATION	De 1994 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	La Financière agricole du Québec Centre de services de Saint-Georges
CONSEILLER	Marck Boulay, agronome
TERRITOIRE COUVERT	MRC Les Etchemins, Beauce-Sartigan et Robert-Cliche (une partie)

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Destremes SENC / Saint-Benoît-Labre
PROPRIETAIRES	Serge Jacques et Hélène Méthot
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière / Ferme de 35 vaches laitières de race Holstein pur sang et de 18 hectares de terre cultivée en petites céréales
CLIENTE DE L'ORGANISME	1994

Relocalisation et développement d'une entreprise laitière et céréalière

Présentation

Au début des années 1990, l'expansion de la Ferme Destremes SENC était limitée. Les terres exploitées à Saint-Théophile étaient enclavées dans la zone blanche. Par conséquent, la valeur marchande agricole de la ferme était en décroissance. De plus, les bâtiments de production étaient devenus inadéquats et les propriétaires, Serge Jacques et Hélène Méthot, devaient y effectuer d'importantes rénovations.

Afin d'exprimer le plein potentiel d'expansion de la ferme laitière et céréalière, des choix de projets d'investissement et de financement s'avéraient impératifs. Cependant, pour prendre des décisions éclairées, le couple Jacques-Méthot avait besoin de consulter pour mesurer la rentabilité de son projet. Il avait alors choisi de recourir à La Financière agricole du Québec parce que cette société se démarquait sur le marché financier par sa présence sur le territoire et sa compétence dans le domaine.

Amélioration souhaitée

Serge Jacques et Hélène Méthot voulaient trouver une solution valable pour contrer les facteurs limitatifs à l'expansion de leur entreprise laitière et céréalière. Le fort potentiel de développement agricole de ces gestionnaires a amené le conseiller concerné, Marck Boulay, à leur suggérer d'envisager la relocalisation de leur entreprise.

Le conseiller en financement a alors analysé les effets d'une relocalisation sur l'organisation du travail, la dette, la capacité de remboursement, les besoins financiers et la rentabilité de l'entreprise. Il a aussi discuté des étapes à planifier pour le transfert des actifs (troupeau, équipements, famille) et s'est engagé à évaluer les conséquences d'une telle décision sur les résultats d'exploitation lors des années subséquentes.

Recommandation

À la suite des perspectives dégagées lors de la consultation, les propriétaires de la Ferme Destremes SENC ont décidé de relocaliser l'entreprise. Après avoir accepté leur plan de financement, le conseiller de La Financière agricole du Québec a alors recommandé aux propriétaires de présenter une offre d'achat à une ferme laitière située à Saint-Benoît-Labre, soit à plus de 50 km de Saint-Théophile, puis d'acquiescer du quota laitier supplémentaire selon les rendements anticipés du troupeau. En 1994, les propriétaires de la Ferme Destremes SENC acquiescent donc l'entreprise laitière de Saint-Benoît-Labre.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$) (voir remarque 2)

<i>Revenus supplémentaires</i>	
Augmentation du chiffre d'affaires	98 000
Année 1994 = 142 000 \$; Année 2002 = 240 000 \$	
<i>Dépenses en moins</i>	
Économie des frais d'intérêts (cumulatifs)	36 000
4 000 \$ / an x 9 ans = 36 000 \$	134 000
<i>Moins les dépenses supplémentaires</i>	
Charges variables liées à l'augmentation de la production	775
3 098 kg de lait x 0,25 \$ / kg de lait	
DIRTA : bâtiments de production : 150 000 \$ x 2,8 % (voir remarque 1)	4 200
DIRTA : rénovation maison : 100 000 \$ x 2,8 %	2 800
DIRTA : quotas : 100 000 \$ x 2,8 %	2 800
DIRTA : équipements : 50 000 \$ x 2,8 %	1 400
	11 975
<i>Amélioration du revenu d'exploitation pour 2002 (une année)</i>	122 025

Rentabilité du service-conseil (\$)

Augmentation réelle du revenu d'exploitation pour 2002 (une année)	122 025
Moins les dépenses liées à la consultation	200
Frais fixes d'un montant par demande de prêt	<u>121 825</u>
<i>Rentabilité du service-conseil livré pour 2002 (une année)</i>	121 825

Bénéfices technico-économiques

Augmentation de la production laitière de 49 % (passant de 6 792 à 9 890 kg de lait par vache); diminution des dépenses d'exploitation de 10 % (passant de 65 à 55 %); augmentation du chiffre d'affaires de 59 %; amélioration du bénéfice net de 15,5 %; augmentation des prélevés des propriétaires de 4 % et expansion de l'entreprise.

Taux d'intérêt fixé et protégé à 5,8 % comparativement au taux d'intérêt hypothécaire conventionnel du marché à environ 8 %; stabilité des charges financières; économie de 36 000 \$ sur 9 ans en frais d'intérêt; atteinte d'une bonne situation financière; accélération du remboursement des prêts; paiement comptant d'autres investissements et augmentation des possibilités d'emprunt additionnelles pour une deuxième phase de développement de l'entreprise.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Rapprochement d'un centre d'affaires important, Ville Saint-Georges; cohabitation plus harmonieuse avec les voisins (zone verte); amélioration de l'efficacité du travail et de la qualité de vie de la famille; satisfaction et fierté d'être demeuré en production agricole.

Bénéfice environnemental

Acquisition d'une superficie de terre agricole suffisante pour assurer l'épandage de la totalité des fumiers produits à la ferme.

Remarques

Remarque 1 : Le DIRTA inclut les charges suivantes : dépréciation, intérêt, réparations, taxes et assurances.

Remarque 2 : Le nouveau site de production comprenait des fonds de terre drainée, des bâtiments de production et quelques équipements agricoles, et offrait un potentiel alimentaire et de logement pour 60 vaches laitières. L'acquisition du fonds de terre drainée a amélioré la qualité des fourrages et des céréales alors que celle des bâtiments de production de plus grande dimension a contribué à améliorer le confort et la gestion des bovins. Ces acquisitions ont ainsi permis de diminuer certaines charges opérationnelles, telles que les frais vétérinaires et de main-d'œuvre, et ont favorisé l'augmentation de la production laitière et du revenu d'exploitation.

Relocalisation et développement d'une entreprise laitière et céréalière

Services-conseils utilisés par la Ferme Destrempes SENC depuis 1994

Services financiers agricoles

- Analyse financière de projets et de l'environnement d'affaires
- Scénarios et choix de financement
- Interprétation des états financiers et des résultats d'exploitation

Témoignage

La Ferme Destrempes SENC utilise les services financiers de La Financière agricole du Québec depuis 1994. À l'époque, les propriétaires, Serge Jacques et Hélène Méthot, avaient une certaine expérience en tant que gestionnaires d'entreprise laitière et céréalière. Peu d'institutions financières offraient des prêts et de la compétence en financement agricole et les taux d'intérêt sur le marché des prêts hypothécaires étaient élevés. L'entreprise avait donc de la difficulté à accéder à du financement à coût raisonnable et à obtenir des services financiers en appui au développement de son exploitation agricole. Seule La Financière agricole du Québec (autrefois nommée l'Office du crédit agricole du Québec puis la Société de financement agricole) se démarquait dans le marché en offrant spécifiquement à la clientèle agricole des prêts hypothécaires à taux d'intérêt fixes. Cette particularité, conjuguée à l'offre d'une protection contre les hausses de taux d'intérêt et à une garantie de paiement aux institutions financières, avait motivé le couple à utiliser les services de cet organisme.

Encore aujourd'hui, les propriétaires de la Ferme Destrempes SENC utilisent les services financiers de La Financière agricole du Québec. Ils font surtout appel à cette société pour l'analyse financière de projets, le choix de financement et l'interprétation d'états financiers annuels. L'appui du conseiller concerné, Marck Boulay, apporte au couple une vision globale de la situation financière de son entreprise et des connaissances plus approfondies du secteur financier. « La Financière agricole du Québec nous apprend à mesurer la faisabilité de nos projets. Ce soutien technique nous aide à concevoir des projets d'investissement crédibles dont les chances de succès sont intéressantes pour nous les entrepreneurs », précise Serge Jacques.

Motivations incitant la Ferme Destrempes SENC à utiliser les services-conseils de La Financière agricole du Québec

Au fil des années, plusieurs prêts complémentaires et intérimaires, de niveaux de risque et de montants différents, ont été accordés aux gestionnaires de cette entreprise. Ces prêts ont permis la réalisation de projets visant l'expansion de la ferme, l'implantation de nouvelles technologies et la conformation à de nouvelles normes environnementales. « Nous avons reçu de bons services financiers, nous avons toujours été gagnants, c'est pourquoi nous continuons à faire affaire avec La Financière agricole du Québec », s'exclamaient les producteurs interrogés à leur domicile.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Amélioration des performances techniques d'un troupeau commercial de bovins de boucherie
THEMATIQUE	Gestion des troupeaux
PERIODE D'EVALUATION	De 1996 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME / PROGRAMME	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation / Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec
CONSEILLERS / SUPERVISION	Stéphanie Simard, technicien agricole en collaboration avec Bertrand Leclerc, agronome Supervisée par Denis Brouillard, agronome, Conseiller régional en productions animales, MAPAQ
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Marian SENC / Saints-Anges
PROPRIETAIRES	Mario Faucher et Marianne Bisson
PRODUCTIONS /	Bovins de boucherie, porcs à l'engraissement et acériculture /
TYPE D'EXPLOITATION	Ferme comprenant un troupeau commercial de 60 vaches de boucherie, 1 300 porcs à l'engraissement et 1 000 entailles en 2003
ANNEE D'ADHESION AU PROGRAMME	1996

Amélioration des performances techniques d'un troupeau commercial de bovins de boucherie

Présentation

En 1996, les propriétaires de la Ferme Marian SENC, Mario Faucher et Marianne Bisson, avaient pour objectif à moyen terme de vivre de la production de bovins de boucherie. Pour l'atteindre, les producteurs devaient améliorer les performances techniques de leur troupeau commercial et obtenir plus de kilogrammes de viande produits par vache par année afin de dégager un revenu supérieur. C'est dans cet esprit que le couple Faucher-Bisson s'est inscrit au Programme d'analyse des troupeaux de boucherie du Québec (PATBQ) administré par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (voir remarque 1).

Améliorations souhaitées

Afin de dégager un revenu supérieur, les propriétaires de la Ferme Marian SENC visaient à augmenter le gain moyen quotidien (GMQ) en présevrage, le poids moyen des veaux au sevrage, effectuer une meilleure sélection des reproducteurs et établir une stratégie de mise en marché. Ils voulaient surtout augmenter les performances zootechniques et génétiques de leur troupeau commercial.

Recommandations

L'atteinte des objectifs nécessitait l'application de techniques précises et de stratégies d'élevage et de vente particulières. De meilleures pratiques devaient être adoptées sur les plans de la gestion du troupeau, de la santé des bêtes, du pâturage et de l'alimentation. Les améliorations proposées impliquaient : la réforme des vaches moins productives selon les rapports du PATBQ; l'application d'un programme de vaccination des veaux et une attention soutenue aux cotes de chair des vaches; l'établissement d'une rotation du pâturage en divisant le troupeau de 60 vaches en 3 groupes distincts; l'application d'un programme alimentaire structuré constitué de balles rondes d'ensilage et de foin sec; l'achat d'un taureau Simmental en 2000 présentant un indice de gain supérieur à 100 utilisé en croisement terminal avec des vaches commerciales à prédominance de races Charolaise, Limousin et Hereford; le report des ventes de veaux dont le poids est inférieur à 600 livres; la vente des veaux à des moments stratégiques durant l'année, soit au printemps et à l'automne.

Pour obtenir les meilleurs résultats possibles, les propriétaires de la Ferme Marian SENC devaient effectuer les changements proposés de façon structurée et graduelle sur une période de 4 ans, de 1997 à 2000. En effet, les améliorations choisies faisaient partie d'un ensemble cohérent et ne pouvaient pas être dissociées. Ainsi, les producteurs devaient accorder la même importance à chacun des points de régie et à chacune des stratégies à adopter pour atteindre les objectifs fixés.

Rentabilité du service-conseil (\$)

En 2000, la Ferme Marian SENC a encaissé un revenu brut par vache supérieur à celui de la moyenne des entreprises de bovins de boucherie de la Chaudière-Appalaches inscrites au PATBQ. Ce revenu supplémentaire s'élève à 174 \$ par vache. Notez qu'il n'est pas possible d'effectuer une comparaison plus récente du revenu brut de la Ferme Marian SENC avec celui des éleveurs de veaux d'embouche de la Chaudière-Appalaches inscrits au PATBQ en 2001 et 2002. Cela en raison des bons prix de marché qui ne permettaient pas de mettre justement en valeur les entreprises qui avaient progressé.

Revenu brut supplémentaire par vache encaissé par la Ferme Marian SENC en 2000	10 440
174 \$ / vache x 60 vaches = 10 440 \$	
Moins les dépenses liées à la consultation (voir remarque 2)	700
125 \$ / année + (0,25 par femelle reproductrice en inventaire x 60 femelles) x 5 ans = 700 \$	9 740

Rentabilité du service-conseil pour 2000 (une année)

9 740

Bénéfices technico-économiques (voir référence)

De 1997 à 2001 : montée rapide et presque continue du gain moyen quotidien corrigé en présevrage, passant de 1,88 lb/j à 2,36 lb/j (26 %) et du poids moyen au sevrage des veaux, passant de 546 à 700 lb (28 %); réduction des difficultés au vêlage; diminution du taux de mortalité de 7 % à 4,8 %; augmentation du revenu brut de l'entreprise de 174 \$/vache de plus que la moyenne des fermes de la Chaudière-Appalaches inscrites au PATBQ en 2000.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Planification des vêlages au pâturage en concordance avec les périodes stratégiques de mise en marché des veaux; production de veaux plus uniformes satisfaisant davantage aux tendances du marché (acquisition d'un taureau de stature plus modérée); obtention de meilleurs prix de vente à l'encan (périodes de vente réservées, poids de 600 lb/veau respecté, qualité génétique supérieure en matière de stature, musculature et conformité des membres).

Remarques

Remarque 1 : Le PATBQ offre la possibilité aux éleveurs de veaux d'embouche d'effectuer un diagnostic sur l'efficacité technique de leur entreprise. L'accès à des outils informatiques performants et l'accompagnement par une ressource qualifiée permettent aux clients de mieux percevoir les effets économiques de toutes améliorations techniques effectuées dans la gestion de leur troupeau. Toutefois, l'adhésion à ce programme implique pour les producteurs de fournir de l'information sur les naissances, les identifications, les pesées et les sorties du troupeau; donc du temps pour la cueillette et l'analyse des données ainsi que pour le suivi des points de régie.

Remarque 3 : L'adhésion annuelle donne droit à 2 visites techniques à la ferme par année par un conseiller du PATBQ. Elle comprend aussi l'analyse et l'interprétation des données et l'accompagnement du client dans l'amélioration des performances de son troupeau. Les dépenses liées à la consultation ont été calculées à partir des montants d'adhésion exigés en 2003.

Référence

Les résultats technico-économiques de la Ferme Marian SENC proviennent exclusivement des rapports produits par le personnel du PATBQ.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Application du Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales
THEMATIQUE	Gestion du troupeau
PERIODE D'EVALUATION	Année 2001

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
CONSEILLERS / SUPERVISION	André Morin, technicien agricole en collaboration avec Michel Fortier, agronome et ingénieur agricole Supervisé par Jean-Claude Lachance, agronome, MAPAQ
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Jean-Luc Deschesnes / Sainte-Apolline-de-Patton
PROPRIETAIRES	Jean-Luc Deschesnes
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Veaux d'embouche Ferme de 100 vaches de boucherie commerciales et de 450 acres exploitées en pâturage et en céréales (La majorité des terres cultivées est louée).
ANNEE D'ADHESION AU PROGRAMME	2000

Application du Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales

Présentation

En 2000, Jean-Paul Deschesnes délaissait l'élevage de veaux d'embouche pour transférer la ferme à son fils Jean-Luc. Le fils possédait une formation agricole spécialisée en production bovine et était intéressé à prendre la relève sous condition de limiter ses engagements financiers et de pouvoir vivre de l'exploitation de la ferme familiale. Ainsi, afin de faciliter l'intégration de son fils, le père avait décidé de lui louer les fonds de terre et les bâtiments de production sur une période de 15 ans et de lui vendre seulement le troupeau commercial de 30 vaches de boucherie.

Améliorations souhaitées

Cependant, Jean-Luc Deschesnes ne pouvait pas retirer un revenu d'exploitation suffisant pour vivre de l'agriculture avec un troupeau de 30 vaches de boucherie. Pour y parvenir, il devait augmenter rapidement son cheptel à 100 vaches et, par conséquent, réaliser des investissements pour loger les 70 têtes supplémentaires. C'est dans cette optique qu'il a consulté en 2001 un conseiller local du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). Jean-Luc Deschesnes voulait, avec l'aide d'un spécialiste, étudier différentes possibilités permettant de réaliser des investissements à moindre coût.

Recommandations

Une alternative s'offrait à Jean-Luc Deschesnes : la construction d'une étable froide ou l'aménagement d'enclos d'hivernement (Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales). Après réflexion, discussions et calculs, l'aménagement d'enclos d'hivernement s'avérait être la proposition la plus viable pour l'entreprise. En effet, cette option offrait une économie d'investissement qui permettait à la relève d'accéder à du financement pour augmenter rapidement la taille du troupeau. De plus, le terrain était propice à l'aménagement d'enclos d'exercice et de bandes végétatives (topographie, superficie, structure du sol, emplacement du cours d'eau et du puits d'eau potable), la cohabitation avec les voisins était harmonieuse et le fils pouvait bénéficier d'une aide familiale au besoin.

Économies d'investissement (voir références 1 et 2)

Option 1 : construction d'une étable froide

Étable de 8 400 pieds carrés pour 70 vaches de boucherie

Bâtiment de production	109 200
70 vaches x 120 pi ² / vache = 8 400 pi ²	
8 400 pi ² x 13 \$ / pi ² = 109 200 \$	
Mini abri à fumier solide pour 90 jours d'hivernation (amas aux champs)	46 980
100 vaches x 45 l / jour x 90 jours ÷ 1 000 = 405 m ³ de fumier produit	
405 m ³ de fumier x 116 \$ / m ³ fumier = 46 980 \$	
Toiture pour mini abri à fumier solide	18 560
46 400 \$ x 40 % = 18 560 \$	<hr/>
	174 740
Moins la subvention Prime-Vert pour gain environnemental (admissible à 90 %)	58 464
64 960 \$ x 90 % = 58 464 \$	<hr/>
	116 276

Option 2 : Application du Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales

Aménagement d'une cour, d'enclos d'exercice et de bandes végétatives	43 550
L'investissement a été limité au montant admissible du programme Prime-Vert.	
Bâtiment (longueur 120 pi, largeur 30 pi, profondeur 20 pi, toit en pente)	25 200
7 \$ / pi ² x 3 600 pi ² = 25 200 \$	<hr/>
	68 750

Option 2 : Application du Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales (suite)

Coûts d'aménagement et de construction	68 750
Moins la subvention du Prime-Vert pour gain environnemental (admissible à 90 %)	39 195
Le montant admissible a été déterminé selon l'information inscrite sur la fiche d'enregistrement de l'entreprise et par rapport aux coûts de construction d'une structure d'entreposage à ciel ouvert pour 100 vaches en 2000.	29 555

Différence des coûts d'investissement entre les 2 options

Option 1 : construction d'une étable froide	116 276
Option 2 : application du Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales	29 555
	86 721

<i>Économies d'investissement réalisées en 2001 (une année)</i>	86 721
---	--------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Économies d'investissement réalisées en 2001	86 721
Moins les dépenses liées à la consultation	0
Le MAPAQ n'exige aucuns frais de consultation. Néanmoins, le conseiller a consacré une vingtaine d'heures à l'entreprise pour l'élaboration de plans, l'administration des programmes et la livraison du service-conseil.	86 721

<i>Rentabilité du service-conseil pour 2001 (une année)</i>	86 721
---	--------

Bénéfices technico-économiques

Économie d'investissement de 86 721 \$; réduction des engagements financiers assurant la rentabilité du projet; augmentation de 30 % du troupeau de boucherie, soit 70 vaches en 3 ans; capacité de vivre de la production de veaux d'embouche d'ici 5 ans.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Amélioration de la gestion du troupeau (groupage des animaux); facilité accrue des opérations de reprise et d'épandage des fumiers (amas aux champs); augmentation de l'efficacité de la main-d'œuvre (une seule ressource pour 100 vaches); maintien de la santé, du confort et du bien-être des bovins (hivernage extérieur).

Bénéfice environnemental

Conformité en regard des normes reconnues par le Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales en production bovine. Un suivi environnemental se fait présentement sur ce type d'installation et les résultats seront analysés ultérieurement. Dépendamment des résultats, il pourrait y avoir de nouvelles exigences sur les pratiques d'élevage pour les producteurs qui possèdent des enclos d'exercice extérieurs. Ainsi, la recommandation formulée dans le contexte décrit précédemment pourrait être adaptée.

Références

Référence 1 : Les coûts de construction indiqués correspondent aux prix de marché 2000 utilisés comme valeurs de référence par le personnel du MAPAQ.

Référence 2 : Prime-Vert, Programme 2003, Publication n° 03-0062 (2003-09), p. 4 et 5.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Contrôle de l'humidité dans une bergerie
THEMATIQUE	Gestion des troupeaux
PERIODE D'EVALUATION	De 1998 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
CONSEILLER / SUPERVISION	Luc Dubreuil, ingénieur agricole Supervisé par Louis Robert, agronome, MAPAQ
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Pierline SENC / Adstock
PROPRIETAIRES	Pierre Drouin et Line Robitaille
PRODUCTIONS	Ovine, porcine et acéricole
ANNEE D'ADHESION AU PROGRAMME	1998

Contrôle de l'humidité dans une bergerie

Présentation

Pierre Drouin et Line Robitaille exploitent une ferme mixte de productions animales (porc et agneau) et d'acériculture (sirop d'érable). La bergerie comprend une partie froide (1992) et une partie isolée. À ce moment-là (1998), l'élevage compte 180 brebis et s'appuie sur la production d'agneaux lourds. Dès la première année d'opération, le taux de mortalité des agneaux (surtout par pneumonie) était trop élevé, soit 30 %. Le problème était situé dans la partie isolée de la bergerie où le contrôle de l'humidité était inadéquat (eau sur les murs). Le problème diagnostiqué par l'un des ingénieurs du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation était les variations importantes de température et d'humidité dans le bâtiment causées par une ventilation inadéquate et une isolation insuffisante.

Améliorations souhaitées

Les exploitants souhaitent diminuer le taux de mortalité des agneaux et améliorer le confort général de l'élevage.

Recommandations

Après une visite des lieux, l'ingénieur du ministère suggère d'améliorer le contrôle de la température et de l'humidité. À cet effet, il recommande l'installation de 4 ventilateurs à vitesse variable et d'une fournaise au propane dans le bâtiment. De cette façon, un contrôle de la température et de l'humidité est possible à l'année. Même lors des grands froids d'hiver, 2 ventilateurs fonctionnent 24 heures par jour à vitesse minimale pour constamment sortir de l'humidité. La fournaise ajuste la température au besoin. Elle aide aussi à solutionner le problème, car de l'air plus chaud peut transporter davantage d'humidité, être évacué, et remplacé par de l'air frais plus sec.

Amélioration du revenu d'exploitation (voir remarque)

Revenus supplémentaires (180 brebis)

50 agneaux de lait x 70 \$ revenus nets / agneau = 3 500 \$	3 500
---	-------

Moins les dépenses supplémentaires

Coûts d'achat des ventilateurs et de la fournaise dépréciés sur 15 ans	135
--	-----

4 ventilateurs x 350 \$ / unité + 600 \$ fournaise = 2 000 \$ / 15 ans = 135 \$ / an	
--	--

Frais d'opération annuels	1 450
---------------------------	-------

électricité : 600 \$, propane : 800 \$ et entretien : 50 \$	1 585
---	-------

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (une année)

	1 915
--	-------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003	1 915
---	-------

Moins les dépenses liées à la consultation	0
--	---

Le MAPAQ n'exige aucuns frais de consultation. Néanmoins, le conseiller a consacré 6 heures à l'entreprise (2 visites et un suivi).	1 915
---	-------

Rentabilité du service-conseil pour 2003 (une année)

	1 915
--	-------

Bénéfices technico-économiques

Dès l'installation de l'équipement, le taux d'humidité a diminué, car les murs étaient secs. Au cours de la première année (1998), le taux de mortalité des agneaux a diminué de 50 %. Les animaux étaient plus confortables, en meilleure santé, et requéraient moins de soins, ce qui engendra une diminution du stress et du temps de travail pour les propriétaires.

Globalement, le taux de mortalité des agneaux a diminué de moitié, passant de 30 % à 15 %; c'est encore mieux en 2003 avec 10 %. Les bêtes sont plus confortables, en meilleure santé et requièrent moins de soins; elles consomment plus de foin et ont un meilleur taux de reproduction.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

La quantité de travail consacrée aux soins des animaux a diminué. Au lieu du stress, il s'est installé une certaine tranquillité d'esprit, car la production (nombre d'agneaux vendus) est faite avec la certitude que les agneaux ont beaucoup plus de chances de se rendre au poids désiré sans être malades. L'assurance des propriétaires en leurs capacités de gestionnaire s'est également rétabli.

Bénéfice environnemental

La ferme produit moins d'animaux morts. Comme les récupérateurs ne servent pas la localité d'Adstock, ils doivent être enterrés selon un protocole établi. Il y a donc ici un gain environnemental et un gain de temps.

Remarque

Les dépenses non déboursées en médicaments, soins vétérinaires et disposition des animaux morts ont été soustraites du revenu net perçu par agneau de lait produit. Quant à la valeur de la diminution du temps de travail, elle est difficile à estimer.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Expertise en matière de sous-capacité des déjections animales	d'entreposage
THEMATIQUE	Gestion des bâtiments	
PERIODE D'EVALUATION	De 2001 à 2002	

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec	
CONSEILLER	Michel Fortier, agronome et ingénieur agricole	
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative Chaudière-Appalaches	

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Campagna inc. / Saint-François-de-la-Rivière-du-Sud	
PROPRIETAIRES	Éric Campagna	
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière Ferme de 70 vaches de race Holstein et de 203 hectares en cultures fourragères et céréalières	
CLIENT DE L'ORGANISME	Depuis 1986	

Expertise en matière de sous-capacité d'entreposage des déjections animales

Présentation

Au printemps 2000, Éric Campagna, de la Ferme Camapagna et fils inc., remarque que sa nouvelle plate-forme à fumier construite en septembre et mise en service au début d'octobre 1999 ne suffisait plus à la tâche. Étonnamment, après 165 jours d'entreposage, et avec seulement 55 vaches laitières et 15 veaux hivernés, la structure était sur le point de déborder alors que sa capacité avait été calculée pour contenir les déjections de 70 vaches laitières et 24 veaux de 0 à 10 mois, soit 1 285 m³ de fumier (45 360 pi³) pour 252 jours d'entreposage.

Le producteur laitier expose son cas à l'ingénieur concepteur, au constructeur responsable ainsi qu'à l'installateur du système d'évacuation. Ni l'ingénieur privé ni le constructeur n'étaient disposés à collaborer au règlement du dossier. Il semblait, pour le producteur, que ces derniers ne voulaient admettre aucune responsabilité pour les problèmes survenus. C'est dans ce contexte qu'Éric Campagna a fait appel aux services-conseils du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) pour que l'examen du problème soit réalisé par un ingénieur agricole indépendant.

Problème diagnostiqué

Éric Campagna voulait d'abord que l'ingénieur en construction agricole du MAPAQ analyse et trouve la cause de la sous-capacité d'entreposage de la plate-forme à fumier pour ensuite interpeller les personnes responsables afin de régler le problème.

Recommandation

L'ingénieur du MAPAQ a alors suggéré à Éric Campagna la réalisation d'une expertise poussée par une analyse globale de tous les facteurs susceptibles de créer les sous-capacités d'entreposage notées. Ainsi, plusieurs visites des lieux ont été effectuées au cours de l'année 2000 et durant l'hiver et le printemps 2001. Ceci a permis de constater le débordement, mesurer la structure d'entreposage, les dimensions de l'amas de fumier, quantifier le volume de purin présent, constater s'il y avait eu ajout d'eau de dilution, inspecter la structure d'entreposage et le remblai de celle-ci, le tuyau de l'Évacuaire, prendre des échantillons d'eau dans le regard d'échantillonnage et faire l'analyse des observations effectuées. Ces observations, mesures et calculs théoriques ont révélé qu'un excès de purin, soit 760 m³ (26 828 pi³) pour 165 jours d'entreposage, se trouvait dans la structure d'entreposage. En moyenne, de 4 à 4,5 m³ d'eau par jour provenaient de l'extérieur en plus des eaux de précipitation.

Face aux résultats des analyses effectuées, force est de constater qu'il y avait un apport d'eau extérieur considérable et, après analyses, ce surplus ne pouvait provenir que du tuyau de l'Évacuaire installé très profondément dans le sol, dans la nappe phréatique. Une compagnie de Saint-Augustin, Test Tech inc., spécialisée dans la vérification de l'étanchéité des réseaux d'aqueduc municipaux, a été sollicitée pour la réalisation d'essais d'étanchéité. Les essais de pressurisation et les mesures de vitesse de descente de l'eau dans l'évacuateur ont révélé une baisse significative de pression et une perte d'eau par exfiltration. Le système n'était effectivement pas étanche.

Par la suite, une observation plus approfondie du tuyau de l'évacuateur, réalisée par le producteur et l'installateur, a permis de déceler la fuite dans un joint situé à l'extrémité du tuyau de l'ancien Évacuaire causant ainsi l'infiltration de quantités importantes estimées à 3,45 m³ d'eau par jour (760 gallons).

À l'été 2002, l'installateur du système d'évacuation a procédé à la réparation du joint d'étanchéité du tuyau. Éric Campagna a tout de suite observé une quantité moins importante de purin dans la plate-forme à fumier. Cette dernière s'avère depuis de dimensions suffisantes pour entreposer toutes les déjections animales produites.

Éric Campagna de même que l'ingénieur interpellé souhaitent souligner la très bonne collaboration de tous les intervenants impliqués dans l'examen de ce problème et qui ont mené à bien ce dossier, soit le constructeur, l'ingénieur privé, l'installateur du système d'évacuation du fumier et les techniciens du MAPAQ à l'Islet.

Économie dans la gestion des bâtiments (\$)

Dépenses en moins (voir référence 1)

Reconstruction de la plate-forme à fumier pour une capacité d'entreposage de 2 045 m ³	
Frais de construction 175 pi x 80 pi = 14 000 pi ² x 8 \$ / pi ² = 112 000 \$	112 000
Frais de démolition	25 000
Épandage à forfait du surplus d'eau par année (voir référence 2)	512
3,45 m ³ (760 gallons) x 252 jours d'entreposage = 869,4 m ³ d'eau (191 520 gallons)	137 512
869,4 m ³ / citerne de 13,6 m ³ = 64 voyages / 2 voyages à l'heure = 32 h x 16 \$ / h = 512 \$	

<i>Économie dans la gestion des bâtiments en 2002 (\$)</i> (une année)	137 512
--	---------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Économie dans la gestion des bâtiments en 2002	137 512
Moins les dépenses supplémentaires (voir référence 3)	
Frais d'excavation (accéder au système d'évacuation) = 800 \$	800
Pose d'un drain agricole de 250 pi de longueur et de 6 po de diamètre = 500 \$	500
Temps de travail accordé par le producteur 30 h x 10 \$ / h = 300 \$	300
Moins les dépenses liées à la consultation	
Le MAPAQ n'exige aucuns frais de consultation.	0
Les autres intervenants impliqués ont défrayé les coûts d'expertise occasionnés par la résolution du problème.	0
	135 912

<i>Rentabilité du service-conseil pour 2002 (\$)</i> (une année)	135 912
--	---------

Bénéfices technico-économiques

Économie de frais de démolition et de reconstruction de la plate-forme à fumier, d'épandage à forfait de surplus d'eau d'une valeur globale de 137 512 \$.

Bénéfices environnementaux

Élimination de la pollution par la réparation du joint d'étanchéité du tuyau du système d'évacuation du fumier, conservation de l'image favorable de l'entreprise agricole, meilleure cohabitation avec le voisinage et respect de l'écosystème du milieu.

Références

Référence 1 : Le coût de reconstruction de la plate-forme à fumier (2 045 m³ ou 72 188 pi³) a été estimé selon les prix demandés par les constructeurs en 2003.

Référence 2 : Le coût d'épandage à forfait du surplus d'eau par année a été établi selon les données réelles de la Ferme Campagna et fils inc. en 2001 et le coût d'épandage à forfait en 2003. Ces données peuvent varier selon le marché.

Référence 3 : Les montants proviennent des factures adressées à la Ferme Campagna et fils inc. en 2001.

Services-conseils utilisés par la Ferme Campagna et fils inc de 2001 à 2002

- Soutien professionnel et technique en génie agricole
- Analyse du dossier
- Avis au sujet de la conformité environnementale
- Interventions sur l'exploitation agricole
- Organisation de rencontres de travail et de soutien

Témoignage

À la mi-mars 2001, Éric Campagna constate que sa nouvelle plate-forme à fumier mise en service en septembre 1999 débordait après seulement 165 jours d'entreposage par rapport au 252 jours prévus. Stupéfait, il réagit immédiatement en exposant son cas à l'ingénieur concepteur, au constructeur et à l'installateur du système d'évacuation. Après plusieurs tentatives, il semblait qu'aucune de ces personnes n'étaient disposées à collaborer au règlement du dossier. Le producteur laitier communique donc avec le Groupe conseil agricole de Montmagy, dont il est membre, pour informer le conseiller de ce constat et être orienté dans sa démarche. C'est par l'intermédiaire de cet intervenant qu'Éric Campagna fut mis en contact avec un ingénieur qualifié du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ).

L'ingénieur concerné s'est alors déplacé à la ferme pour constater les problèmes de débordement vécus. Le purin s'écoulait déjà dans un fossé agricole jusqu'à une rivière. Une plainte avait été déposée au bureau municipal. Selon le règlement environnemental, Éric Campagna avait au plus un an pour corriger la situation. Il mentionne : « J'avais une garantie de cinq ans sur l'ensemble des travaux; j'avais donc le droit de bénéficier de ma protection contre les dommages qui survenaient. »

Pour éviter de conclure rapidement à une sous-capacité d'entreposage, l'ingénieur du MAPAQ procéda à une expertise poussée de la situation en éliminant tous les facteurs non susceptibles de créer le problème. Après observations, analyses et calculs théoriques, l'ingénieur conclut que le problème était causé par un apport d'eau extérieur considérable. Il entreprit alors plusieurs discussions et démarches auprès de l'ingénieur concepteur, du constructeur et de l'installateur du système d'évacuation pour obtenir une rencontre sur les lieux et une collaboration au règlement de la situation. « C'est à partir de là que j'ai eu une bonne collaboration de toutes les personnes impliquées. Sans le travail de l'ingénieur du MAPAQ, je n'aurais pas pu régler le problème, chacun se renvoyait la balle », affirme Éric Campagna.

Après les diverses analyses, l'expertise et les expériences menées par l'ingénieur du ministère et les autres intervenants impliqués, il fut démontré que le surplus d'eau noté provenait de la non-étanchéité du tuyau de l'évacuateur sous-terrain. Un joint d'étanchéité entre deux sections du tuyau fut identifié comme étant défectueux et par la suite, réparé. « Si le joint d'étanchéité en question n'avait pas été réparé, la situation aurait empiré année après année. En quatre mois ma fosse aurait toujours été pleine, imaginez les problèmes que j'aurais eus », s'exclame Éric Campagna (rencontré à sa résidence). « Comme c'est souvent le producteur qui paie la note, il était important qu'un intervenant neutre, tel que l'ingénieur du MAPAQ puisse prendre en main le dossier », ajoute-t-il.

Motivations incitant la Ferme Campagna et fils inc. à utiliser les services-conseils du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

« Je n'étais pas vraiment au courant de toutes les facettes des services-conseils offerts par le MAPAQ, mais je suis très satisfait. Je les référerai à d'autres producteurs toutes les fois qu'ils en auront besoin. » Le producteur laitier ajoute : « Mon cas n'est pas unique, d'autres producteurs vivent le même problème, mais ils n'en parlent pas. C'est un peu pour ça que je veux faire connaître mon expérience. »

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Greffage de la tomate de serre
THEMATIQUE	Gestion des cultures
PERIODE D'EVALUATION	De 1994 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
CONSEILLER	André Carrier, agronome Conseiller régional en horticulture
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Pleine Terre / Saint-Joseph-de-Beauce
PROPRIETAIRES	Serge Lessard et Sylvie Lambert
PRODUCTIONS /	Horticulture maraîchère en serre Tomates, concombres et fleurs biologiques
CLIENT DE L'ORGANISME	Depuis 1988

Greffage de la tomate de serre

Présentation

La Ferme Pleine Terre de Saint-Joseph-de-Beauce produit des légumes de serre biologiques (tomates et concombres principalement) et des fleurs sur 3 645 mètres carrés de serre. La tomate occupe 2 200 mètres carrés (60 % de la superficie) et constitue donc le revenu principal de l'entreprise.

Avec le temps, les propriétaires de l'entreprise, Serge Lessard et Sylvie Lambert, avaient observé des baisses de rendement qui s'accroissaient. Les racines des plants de tomates développaient diverses maladies dont la plus grave était la *maladie des racines liégeuses*. Au cours des années, diverses mesures prises dans le but de favoriser la santé des racines n'avaient pas donné de résultats suffisamment tangibles. Cette situation plaçait même l'entreprise en péril.

Améliorations souhaitées

Les exploitants souhaitaient pouvoir trouver des solutions qui conduiraient à la possibilité de cultiver des tomates sur une longue saison (9 à 10 mois par année), avec une régularité dans les récoltes et la qualité des fruits. Il fallait aussi obtenir de bons rendements afin d'amener l'entreprise à faire des profits.

Recommandation

Le conseiller du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) était bien au fait de la *maladie des racines liégeuses*. Cette dernière affectait aussi plusieurs autres entreprises. Aucun cultivar ou traitement cultural quelconque ne donnait de résultats probants. Le conseiller suggéra aux exploitants de recourir à une ancienne technique européenne : le greffage des plants de tomates sur un porte-greffe résistant à la *maladie des racines liégeuses*. Après une première année d'essais concluants à petite échelle, il fut décidé de greffer tous les plants dès la deuxième année.

Avec les années, la technique s'est raffinée et de nouveaux porte-greffes s'ajoutèrent. Les profits étaient de nouveau au rendez-vous; ce qui a permis à l'entreprise de mieux s'équiper et de renouveler ses serres (remarque 1).

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Augmentation des rendements	66 000
10 kg / m ² x superficie 2 200 m ² x prix estimé 3 \$ / kg (voir remarque 2)	

Dépenses en moins

Non significatives	0
Moins d'insectes, mais un peu plus de maladies de feuillage. Au total, peu de changement à ce chapitre.	

Moins les dépenses supplémentaires

Sur la superficie de production de 2 200 m ²	
Récolte, classement et emballage des tomates (voir remarque 3)	9 482
Greffage des plants (voir remarque 4)	4 128
Entretien de la culture 10 h / sem x 35 sem x 10 \$ / h = 3 500 \$	3 500
	17 110

<i>Amélioration annuelle du revenu d'exploitation de 1994 à 2003 (\$)</i> (une année)	48 890
---	--------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation de 1994 à 2003 (une année)	48 890
Moins les dépenses liées à la consultation	0
Le MAPAQ n'exige aucuns frais de consultation. Néanmoins, le conseiller a consacré 35 heures (5 jours) de consultation à l'entreprise.	48 890

Rentabilité annuelle du service-conseil pour 1994 à 2003 (\$) (une année) 48 890

Bénéfices technico-économiques

Sans cette technique, la Ferme Pleine Terre avait un avenir très incertain. Une augmentation très substantielle des rendements a donc été constatée (au moins 50 % de plus que la pire année). Le calibre et la qualité des fruits ainsi que la vigueur des plants se sont améliorés. Il est maintenant possible de produire avec les mêmes plants sur une longue période (10 mois); ce qui est très souhaitable pour intéresser les acheteurs.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Les propriétaires ont repris confiance en leur exploitation et ne cessent de la renouveler et d'y apporter des améliorations. La réputation de l'entreprise est excellente et dépasse les frontières du Québec.

Bénéfice environnemental

Des plants avec des racines fortes utilisent mieux les engrais organiques et minéraux appliqués sur et dans le sol.

Remarques

Remarque 1 : La Ferme Pleine Terre est devenue l'une des meilleures en serriculture maraîchère biologique au Québec. Elle continue à être réceptive à toute nouvelle technologie qui pourrait lui être utile et rentable.

Remarque 2 : Le prix de vente de la tomate biologique a été estimé à partir d'une étude du MAPAQ « *Les productions de légumes de serre - quelques constats* » dans laquelle le prix moyen de la tomate de serre non biologique est de 1,80 \$ / lb depuis 3 ans. Ce prix a été majoré de 15 % par l'agronome André Carrier pour arriver à une valeur conservatrice de 3 \$ / kg.

Remarque 3 : L'item récolte, classement et emballage des tomates comprend les frais d'achat de matériel (5 082 \$) et de main-d'œuvre supplémentaires pour la récolte (1 250 \$), le nettoyage et le classement des fruits (3 150 \$).

Remarque 4 : Le greffage des plants comprend les frais supplémentaires d'achat de matériel (3 268 \$), de chauffage (50 \$), d'éclairage (20 \$), de main-d'œuvre (590 \$) et d'entretien des plants (200 \$).

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Interventions relatives au débit d'eau à l'étable laitière
THEMATIQUE	Gestion des troupeaux
PERIODE D'EVALUATION	De 2001 à 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
CONSEILLER / SUPERVISION	Luc Dubreuil, ingénieur agricole en collaboration avec Jeannot Rodrigue, technicien agricole Supervisés par Denis Paquin, agronome, MAPAQ
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Palie SENC / Saint-Odilon-de-Cranbourne
PROPRIETAIRES	Patrice Mathieu et Nathalie Boily
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière et porcine Ferme de 40 vaches laitières Holstein et de 2 000 porcs en engraissement
CLIENT DE L'ORGANISME	Depuis 2001

Interventions relatives au débit d'eau à l'étable laitière

Présentation

Malgré une production très honorable à 9 400 kg de lait par vache par année, les propriétaires de la Ferme Palie SENC de Saint-Odilon-de-Cranbourne considéraient que leurs vaches ne consommaient pas suffisamment de fourrages; ce qui affectait la production laitière. La consommation journalière approchait les 35 kg sur la base de la ration totale mélangée. Les producteurs n'étaient pas sûrs non plus si les vaches avaient suffisamment d'eau à leur disposition. En effet, le passage du technicien du Centre de services du Lac-Étchemin du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation a permis de remarquer un faible débit d'eau aux abreuvoirs.

Améliorations souhaitées

Les exploitants, Nathalie Boily et Patrice Mathieu, souhaitaient augmenter la consommation fourragère de leurs vaches. Cela devait amener une réduction de la quantité consommée de supplément (soya), donc une économie d'argent en plus d'une meilleure production laitière. Ils voulaient également faire vérifier l'alimentation en eau.

Recommandation

Un ingénieur et un technicien agricole du ministère ont analysé plusieurs facteurs de production. Ils ont d'abord mesuré le débit d'eau aux abreuvoirs, il se situait à 9 litres par minute. Puisque les bovins laitiers adultes consomment entre 15 et 20 litres d'eau par minute, il était clair qu'une intervention de ce côté était justifiée. De plus, la pression d'opération (30 à 40 livres par pouce carré) était inférieure à celle requise et le diamètre du tuyau d'amenée d'eau était insuffisant ($\frac{3}{4}$ de pouce).

Les correctifs apportés ont été les suivants : la pression d'opération a été portée à 40 et 60 livres par pouce carré. Comme le tuyau d'amenée d'eau était très difficile à changer, les intervenants ont choisi de boucler la ligne de distribution (plusieurs boucles au lieu d'une seule) aux extrémités et au centre afin d'uniformiser le débit. Ces interventions ont eu pour effet d'augmenter le débit d'eau aux abreuvoirs et d'atteindre 14,5 litres par minute.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Augmentation de la production laitière	14 080
6,4 hl / vache x 40 vaches x 55 \$ / hl	

Dépenses en moins

Diminution de la consommation de soya	2 190
0,6 kg / jour / vache x 40 vaches x 250 jours = 6 t	
6 t x 365 \$ / t	

Moins les dépenses supplémentaires

Augmentation de la consommation de fourrage	
10 kg d'ensilage (foin et maïs) x 40 vaches x 365 jours = 146 t	7 300
146 t x 50 \$ / t = 7 300 \$	8 970

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (\$) (une année)

8 970

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003	8 970
Moins les dépenses liées à la consultation	0
Le MAPAQ n'exige aucuns frais de consultation. Néanmoins, les 2 conseillers ont consacré l'équivalent de 6 heures pour ce cas (3 heures chacun).	<u>8 970</u>

Rentabilité du service-conseil pour 2003 (\$) (une année)

8 970

Bénéfices technico-économiques

Selon les rapports du PATLQ, il y a eu une augmentation de 12 % de la consommation de la matière sèche totale (grains et fourrages) et les vaches boivent à leur soif. Tout cela a amené une hausse de la production, passant de 9 400 en 2001 à 10 060 kg de lait par vache en 2003. Les bénéfices technico-économiques sont donc très évidents avec une augmentation de 7 % de la production laitière; même si l'augmentation de la consommation de fourrages surpasse monétairement le gain sur le supplément de soya.

Quoique ce soit difficile à chiffrer, les vaches sont globalement en meilleure santé. Deux points sont particulièrement évidents : moins de problèmes aux membres (boiterie) et un meilleur taux de reproduction.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

L'entreprise est très fière de ces résultats et le fait de mieux combler les besoins des animaux est très rassurant.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Une solution presque impensable
THEMATIQUE	Agroenvironnement
PERIODE D'EVALUATION	De 2000 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
CONSEILLER / SUPERVISION	Pierre Tremblay, technicien agricole Supervisé par Michel Fortier, agronome, ingénieur agricole, MAPAQ
TERRITOIRE COUVERT	MRC Lévis, Bellechasse (partie) et La Nouvelle-Beauce (partie)

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Daniel Olivier et filles enr. / Saint-Nicolas
PROPRIETAIRE	Daniel Olivier
PRODUCTIONS / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière et bovins laitiers Ferme de 35 vaches de race Holstein et de 70 hectares en cultures fourragères et céréalières
CLIENT DE L'ORGANISME	Depuis 1986

Une solution presque impensable

Présentation

À l'automne 2000, Daniel Olivier de la Ferme Olivier et filles enr. désire se conformer aux nouvelles normes environnementales en matière d'entreposage des fumiers. L'exploitant entame alors des discussions avec un conseiller du Centre de services de Lévis du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) pour orienter son projet de construction d'un système d'entreposage des fumiers. Ensemble, ils évaluent les avantages et les coûts de chacun des systèmes. Après réflexion, l'exploitant décide de reporter d'une année la construction de la structure d'entreposage afin de procéder prioritairement à l'agrandissement intérieur de l'étable.

En 2001, le projet est devenu plus tangible. Le producteur laitier, soutenu par le conseiller du MAPAQ entreprend des démarches officielles pour obtenir un certificat d'autorisation auprès du ministère de l'Environnement (MENV). À la suite de sa demande, monsieur Olivier obtient une réponse négative. Le projet de construction d'un abri à fumier est irrecevable, car l'emplacement de l'étable récemment agrandie est à moins de 30 mètres d'un cours d'eau. Pourtant, l'étable avait toujours été située à cet endroit.

Après plusieurs entretiens avec les représentants du MENV, Daniel Olivier n'arrive pas à trouver une solution et pense même à abandonner la production laitière.

Situation souhaitée

Malgré l'amertume, Daniel Olivier veut poursuivre l'exploitation de sa ferme. L'objectif de la consultation consiste alors à trouver une solution autre que l'abandon de la production. Le conseiller local doit aussi considérer le fait que l'exploitant a seulement la vocation laitière. Ainsi, la solution doit permettre de conserver le bâtiment de production à l'emplacement actuel, respecter la nouvelle réglementation en matière d'entreposage des fumiers et assurer au producteur la continuation de son exploitation en production laitière.

Recommandation

Le conseiller concerné du MAPAQ suggère d'étudier la possibilité de déplacer le cours d'eau et il encourage Daniel Olivier à poursuivre ses démarches auprès du MENV. Pour ce faire, il réfère, entre autres, monsieur Olivier à un ingénieur privé pour l'élaboration de plans et devis. Les documents sont ensuite soumis au ministère de l'Environnement pour examen. Après la visite de biologistes pour évaluer la vie faunique et aquatique aux abords de l'ancien et de l'éventuel emplacement du cours d'eau, le MENV autorise, non sans réticences, la réalisation des travaux.

Maintien du revenu d'exploitation (\$)

Maintien du revenu laitier

Production laitière de 35 vaches Holstein (voir remarque)	160 958
---	---------

Moins les dépenses supplémentaires

Frais de consultation (firmes d'ingénieurs et autres)	4 500
---	-------

Travaux d'excavation	2 000
----------------------	-------

Temps accordé au réaménagement du pâturage	2 000
--	-------

	8 500
--	-------

Maintien du revenu d'exploitation en 2002 (\$) (une année)

152 458

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration (maintien) du revenu d'exploitation en 2002	152 458
Moins les dépenses liées à la consultation	0
Aucuns frais de consultation ne sont exigés par le MAPAQ. Par contre, le conseiller concerné a tout de même consacré au total 15 heures de consultation incluant le travail effectué au bureau.	152 458

Rentabilité du service-conseil pour 2002 (\$) (une année)

152 458

Bénéfices technico-économiques

Le bénéfice économique de cette consultation est la continuation des activités de l'exploitation agricole. Ainsi, les revenus des 35 vaches laitières s'élevant à 164 750 \$ ont pu être réalisés.

Le conseiller concerné du MAPAQ reconnaît que les coûts défrayés par le producteur laitier pour réaliser le déplacement du cours d'eau, soit 8 500 \$ sont appréciables, et ce, sans compter les frais associés aux retards dans l'exécution du projet et les ennuis. Par contre, cette somme est peu importante si nous considérons la continuité de l'entreprise laitière.

Bénéfices humains, organisationnels ou commerciaux

Déplacement du cours d'eau : manœuvres simplifiées lors de l'exécution des travaux aux champs en raison d'un plus faible morcellement des terres.

Construction de l'abri à fumier : meilleure qualité de travail et manœuvres simplifiées lors de la prise du fumier.

Bénéfices environnementaux

Déplacement du cours d'eau : élimination des inondations des terres agricoles au printemps; diminution du risque de pollution du cours d'eau en cas de bris du système d'entreposage.

Construction de l'abri à fumier : élimination des pertes de paille aux champs par le vent; diminution des odeurs; réduction de 30 % des pertes des valeurs fertilisantes du fumier par la récupération du purin; récupération des eaux de laiterie; respect des nouvelles normes environnementales en matière d'entreposage des déjections animales; assurance d'un bon voisinage et respect de l'écosystème du milieu.

Remarque

Dans un souci de confidentialité, nous ne pouvons pas dévoiler le revenu brut réel de la Ferme Daniel Olivier et filles enr. Nous avons donc établi une estimation à partir des données inscrites dans le site Internet de la Fédération des producteurs de lait du Québec. Le revenu d'exploitation comprend le prix moyen à la ferme de la production intraquota selon les composantes moyennes des producteurs laitiers du Québec.

Une solution presque impensable

Services-conseils utilisés par la Ferme Daniel Olivier et filles enr. depuis 1986

- Soutien technique à la gestion des ressources renouvelables
- Renseignements agricoles et réglementaires dans le domaine de l'agroenvironnement

Témoignage

Daniel Olivier, de la Ferme Daniel Olivier et filles enr., utilise les services-conseils du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) depuis le transfert de la ferme familiale en 1986. À cette époque, il avait fait appel au conseiller local du Centre de services de Lévis pour accéder à du soutien technique en intégration et établissement agricole. Depuis cette expérience enrichissante, Daniel Olivier utilise les services-conseils du MAPAQ pour divers sujets.

En 2001, la Ferme Olivier et filles enr. consulte à nouveau le MAPAQ pour préparer un projet de construction d'une structure d'entreposage. Malgré les efforts investis et la bonne volonté du producteur laitier à se conformer aux nouvelles normes environnementales, le projet est considéré irrecevable par le ministère de l'Environnement. L'étable récemment agrandie est à moins de 30 mètres d'un cours d'eau. Pourtant, l'étable avait toujours été située à cet endroit. « J'étais en colère et désespéré, je ne savais plus comment agir, je pensais même à cesser la production laitière », affirme le propriétaire.

Malgré cette embûche de taille, le MAPAQ a continué à appuyer la ferme dans sa recherche de solutions de rechange. « Le conseiller local m'a encouragé et fourni les bonnes informations et références pour continuer à défendre mon dossier; il est comme un coffre à outils », souligne le producteur laitier. Finalement, l'abri à fumier a pu être construit en 2002.

Motivations incitant la Ferme Daniel Olivier et filles enr. à utiliser les services-conseils du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Depuis près de vingt ans, la Ferme Daniel Olivier et filles enr. entretient des relations valables avec le MAPAQ. C'est la satisfaction découlant de l'utilisation de ses services-conseils dans différents domaines d'intervention qui motive l'exploitant à continuer à faire appel à l'équipe. « Malgré les contraintes rencontrées dans le montage et la réalisation de mes projets, je suis très satisfait des services-conseils dispensés par le MAPAQ. Ils sont adaptés aux besoins de mon entreprise », soutient Daniel Olivier.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Utilisation de billons pour la culture de la fraise
THEMATIQUE	Gestion des cultures
PERIODE D'EVALUATION	De 2001 à 2002

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
CONSEILLER	André Carrier, agronome Conseiller régional en horticulture
TERRITOIRE COUVERT	Région administrative de la Chaudière-Appalaches

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Fruitière Mario Nadeau / Thetford Mines
PROPRIETAIRES	Mario Nadeau et Chantal Labranche
PRODUCTIONS	Horticole maraîchère et grandes cultures Fraises, framboises et bleuets nains; céréales
CLIENT DE L'ORGANISME	Depuis 1977

Utilisation de billons pour la culture de la fraise

Présentation

La Ferme Fruitière Mario Nadeau produit des petits fruits (fraises, framboises et bleuets) depuis environ 25 ans. Avec les années, les producteurs Mario Nadeau et Chantal Labranche observaient une baisse continue des rendements des fraisiers causée par la stèle rouge des racines. Il était risqué de conserver les champs pour une deuxième année de récolte. Si rien n'était fait, la survie même de l'entreprise était en jeu.

Améliorations souhaitées

Les exploitants voulaient retrouver des rendements qui permettraient une rentabilité et l'obtention de fruits de qualité (calibre, goût) qui maintiendraient l'attrait de la clientèle. Ils souhaitaient aussi que des plantations en meilleure santé puissent permettre une deuxième année de récolte valable, car cette dernière rentabilise beaucoup les plantations.

Recommandation

Le conseiller régional en horticulture du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) connaissait la ferme depuis ses débuts dans la production des petits fruits. Les sols présents sont plutôt lourds et mal drainés. Il subsiste des problèmes d'excès d'humidité qui favorisent le développement de maladies des racines comme la stèle rouge (maladie identifiée). Avec les années, le problème ne fait que s'amplifier et les fongicides disponibles ne sont pas d'un grand secours malgré le coût élevé (voir remarque 1).

Après une analyse de la situation et une recherche des solutions possibles, le conseiller concerné du MAPAQ émit une recommandation ferme : il fallait dorénavant produire les fraises sur des billons assez hauts (25 à 30 cm) qui assureraient un environnement racinaire mieux drainé, plus aéré.

Mario Nadeau fit confectionner une machine capable de former de tels billons en sol lourd. La première année d'essai fut en 2001 et les résultats ont été très concluants. D'autres équipements durent être achetés et modifiés pour convenir à la culture sur billons (ex. : tracteur, sarcloir et second planteur).

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Augmentation des rendements (voir remarque 2)

Première année de récolte 81 600

Rendement 8 000 kg / ha x superficie 6 ha x prix 1,70 \$ / kg = 81 600 \$

Deuxième année de récolte 55 760

Rendement 8 200 kg x superficie 4 ha x prix 1,70 \$ / kg = 55 760 \$

Dépenses en moins (voir remarque 3)

Traitement de fongicides sur les champs conservés pour une seconde année de récolte

Fongicides : 134 \$ / ha (5,6 kg / ha x 23,92 \$ / kg) x superficie 4 ha = 536 \$ 536

Traitements : 15 \$ / ha x superficie 4 ha = 60 \$ 60

137 956

Moins les dépenses supplémentaires (voir remarque 4)

Plants supplémentaires : 9 250 plants / ha x 6 ha x 83 \$ / 1 000 plants 4 607

Achat et fonctionnement de machinerie et d'équipements supplémentaires 3 145

billonneuse, petit tracteur, sarcloir, second planteur et tracteur loué

Opérations de billonnage et de hersage 570

8 322

<i>Amélioration du revenu d'exploitation en 2002(\$)</i> (une année)	129 634
Rentabilité du service-conseil (\$)	
Amélioration du revenu d'exploitation en 2002	129 634
Moins les dépenses liées à la consultation	0
Le MAPAQ n'exige aucuns frais de consultation. Néanmoins, le conseiller a consacré 15 heures (2 jours) de consultation à l'entreprise.	129 634
<i>Rentabilité du service-conseil pour 2002 (\$)</i> (une année)	129 634

Bénéfices technico-économiques

Globalement, les rendements ont à peu près doublé (par rapport à la pire année). La qualité des fruits est telle qu'elle le serait dans un sol *neuf* : bon calibre qui se maintient plus longtemps et bon goût. L'entreprise peut maintenant entrevoir l'avenir avec optimisme, car la solution proposée devrait avoir des effets récurrents pour très longtemps.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

Les exploitants ont repris confiance en leur entreprise et sont enthousiastes. Les contraintes supplémentaires (ex : confection des billons au printemps) ont été résolues. Au niveau commercial, la clientèle redevient plus satisfaite (abondance, calibre et qualité des fruits). En prime, les billons ont rendu la récolte plus hâtive de 4 à 6 jours, ce qui permet de capter le marché des ventes hâtives.

Bénéfice environnemental

Abandon des fongicides utilisés pour combattre les maladies de racines des fraisiers : 5,6 kg / ha de fongicides sur 4 ha = 22,4 kg de produit par année.

Remarques

Remarque 1 : L'adoption de cette technique a obligé les exploitants à changer leurs façons de faire, mais elle a été énormément rentable. Au lieu de régresser, l'entreprise a beaucoup progressé.

Remarque 2 : La différence de superficie s'explique par le fait qu'une partie des champs en production n'a pas été conservée pour une deuxième année de production.

Remarque 3 : Les traitements incluent les coûts des opérations suivantes : tracteur, pulvérisateur et opérateur.

Remarque 4 : Le fonctionnement comprend le DIRTA : dépréciation, intérêts, réparation, taxes et assurances.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Passage de la moulée complète aux aliments simples, puis de l'alimentation conventionnelle à la ration totale mélangée
THEMATIQUE	Gestion des troupeaux
PERIODE D'EVALUATION	De 1998 à 2001

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec
CONSEILLER / SUPERVISION	Marcel Saint-Amant, technicien agricole Supervisé par Bertrand Farmer, agronome, directeur du PATLQ
TERRITOIRE COUVERT	MRC Montmagny et L'Islet

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Gamache et fils SENC / L'Islet
PROPRIETAIRES	Alain Gamache et Ginette Thibault
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière Ferme de 36 vaches de race Holstein
CLIENT DE L'ORGANISME	Depuis 1975

Passage de la moulée complète aux aliments simples,
puis de l'alimentation conventionnelle à la ration totale mélangée

Présentation

En 1998, les propriétaires de la Ferme Gamache et fils SENC, Ginette Thibault et Alain Gamache, souhaitent améliorer leur qualité de vie en haussant leur revenu par une augmentation de la production laitière et une diminution du travail accordé à certaines opérations courantes. Ils possédaient des terres fertiles et récoltaient des fourrages de bonne qualité protéique et énergétique. Le couple Thibault-Gamache se questionnait alors sur l'intérêt de continuer l'alimentation du troupeau en l'alimentant à la moulée complète.

Améliorations souhaitées

Les propriétaires désiraient atteindre une production de 50 kg de matière grasse par jour et augmenter le troupeau à 50 vaches laitières d'ici 2008. Pour y parvenir, ils souhaitent travailler sur l'alimentation et la gestion du troupeau. Toutefois, l'objectif premier des dirigeants était de maintenir une qualité de vie en s'acquittant de certaines tâches opérationnelles grâce à l'automatisation de l'alimentation du troupeau.

Recommandation

Après consultation auprès de leur agent-conseil, les propriétaires ont choisi, dans un premier temps, de nourrir le bétail aux aliments simples et de fabriquer la moulée à la ferme puis, dans un second temps, de passer de l'alimentation conventionnelle à la ration totale mélangée (RTM). Par contre, ces changements exigeaient d'acheter des équipements, de réaménager le bâtiment de production et de modifier la gestion des cultures pour atteindre l'autosuffisance en fourrages et en céréales.

Les étapes à franchir pour effectuer toutes ces modifications ont été planifiées de la façon suivante. D'abord, l'installation d'une rouleuse à grains et l'aménagement du petit bâtiment en 1998; ensuite, l'installation de tout l'équipement nécessaire pour l'alimentation à la ration totale mélangée et l'aménagement d'un second bâtiment en 2001; enfin, l'implantation de la culture du maïs ensilage en 2005 afin d'augmenter les rendements en fourrage. L'augmentation de la production laitière souhaitée impliquait aussi l'achat de quota laitier (6 kg de matière grasse par jour) et d'un silo à grains.

Dans cet exercice, l'évaluation des retombées des interventions effectuées porte sur les 2 premières modifications réalisées en 1998 et 2001. Après cette date, l'amélioration du revenu laitier passera par l'augmentation du nombre de vaches dans le troupeau et l'achat du quota nécessaire.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Augmentation de la production laitière du troupeau	
Année 2001 : 36 vaches x 8 100 kg = 291 600 kg de lait	
Année 1998 : 36 vaches x 6 900 kg = 248 400 kg de lait	
Revenus supplémentaires découlant de l'augmentation de la production	25 056
43 200 kg x 0,58 \$ / kg = 25 056 \$	
Vente de balles rondes d'ensilage	6 000
80 balles / année x 3 ans x prix de vente moyen 25 \$ / balle = 6 000 \$	31 056

Dépenses en moins

Achat de moulée complète	
30 t / année x 3 ans x prix de vente moyen 222 \$ / t = 19 980 \$	19 980
Frais de manutention et de séchage de l'orge	1 000
	20 980

<i>Revenus supplémentaires et dépenses en moins (rappel)</i>	52 036
--	--------

Moins les revenus en moins

Vente de l'orge	6 000
50 t en 3 ans x 120 \$ / t = 6 000 \$	46 036

Dépenses supplémentaires

Frais d'intérêt pour l'achat de quota laitier et d'équipement	
Quota laitier (6 kg de matière grasse par jour)	26 500
Aménagement des 2 bâtiments annexés à l'étable	4 000
Silo et vis à grains (maïs-grain)	1 400
Rouleuse à grains (usagée)	100
	32 000

<i>Amélioration du revenu d'exploitation de 1998 et 2001 (\$) (3 ans)</i>	14 036
---	--------

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation	14 036
Moins les dépenses liées à la consultation	1 296
Le tarif moyen pour le service de régie durant les années 1998 à 2001 est de 36 \$ l'heure. Au cours de cette période, le nombre d'heures de consultation consacrées à la gestion de l'alimentation du troupeau correspond à 1 h / visite x 12 visites / année x 3 ans x 36 \$ / h = 1 296 \$.	12 740

<i>Rentabilité du service-conseil livré pour 1998 à 2001 (3 ans)</i>	12 740
--	--------

Bénéfices technico-économiques

L'application des nouvelles pratiques alimentaires génère rapidement des résultats technico-économiques favorables. Dès 1999, l'entreprise laitière récupère des sommes importantes, près de 12 000 \$ en achat de moulée complète et en frais de manutention des grains et de séchage. Sur une période de 3 ans, l'amélioration du revenu d'exploitation de 12 740 \$ a permis à l'entreprise d'investir dans l'achat de quota laitier et d'équipement pour alimenter le troupeau à la RTM. Durant cette période, l'entreprise a aussi augmenté sa production de lait par vache de 1 200 kg, diminué ses coûts d'alimentation de 1,50 \$ par hectolitre de lait et est devenue autosuffisante en fourrages et en céréales, à l'exception du maïs-grain.

Bénéfices humains, organisationnels et commerciaux

La décision de passer de l'alimentation conventionnelle à la ration totale mélangée a eu pour retombées de diminuer d'une heure par jour le temps accordé à l'alimentation du troupeau et d'offrir une flexibilité dans le choix des plages horaires accordées au soin du troupeau. Le couple Thibault-Gamache aura modifié et, ainsi simplifié, jusqu'à 60 % des opérations courantes liées à l'alimentation du troupeau. Ces changements ont certes amélioré la qualité de vie des exploitants.

Remarque

L'attitude des propriétaires de la Ferme Gamache et fils SENC relativement aux changements des pratiques d'alimentation du bétail a été pour beaucoup dans l'efficacité opérationnelle de l'entreprise. La participation des 4 enfants du couple aux opérations courantes de la ferme a aussi été un élément favorable de l'amélioration de leur qualité de vie et de celle de la famille.

Passage de la moulée complète aux aliments simples,
puis de l'alimentation conventionnelle à la ration totale mélangée

Services-conseils utilisés depuis 1988

Services-conseils individuels personnalisés et spécialisés (agent-conseil)

- Service de régie (contrôle, analyse et planification du programme alimentaire, techniques d'élevage)
- Outils de gestion informatisés (RATION'L, PROM-S)
- Prélèvement d'échantillons et laboratoire d'analyse (lait et aliments du bétail; tests d'urée URÉELAB)

Services-conseils spécialisés de groupe

- Séances de formation (selon le calendrier de formation annuel)

Témoignage

En 1988, la Ferme Gamache et fils SENC s'est inscrite au Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec (PATLQ) pour le contrôle laitier. Au fil des années, les propriétaires, Ginette Thibault et Alain Gamache, ont utilisé le service de régie, les outils de gestion informatisés et se sont inscrits à des séances de formation. Ces services-conseils individuels et de groupe leur ont permis de se munir des connaissances techniques et appliquées les plus à jour dans le domaine de la gestion des troupeaux laitiers.

L'agent-conseil du PATLQ est particulièrement sollicité par la Ferme Gamache et fils SENC pour analyser les résultats obtenus des outils de régie, fournir de l'information supplémentaire à la lecture des rapports et apporter des vues différentes de celles des propriétaires lors de prises de décision.

L'utilisation par l'agent-conseil du réseau d'équipe de service provincial, accessible par la structure organisationnelle du PATLQ, est appréciée des Thibault-Gamache. Avec l'objectif de répondre à leurs interrogations, l'agent-conseil peut rapidement s'informer auprès de ressources compétentes spécialisées dans la recherche, le développement et le transfert technologique. Il en est de même pour sa disponibilité et son impartialité. L'agent-conseil laisse aux propriétaires le soin de prendre leurs décisions, que ce soit pour le développement de leur production ou pour l'achat d'intrants agricoles. « L'agent-conseil nous laisse choisir et acheter ce qu'on veut. » De plus, le système de tarification du PATLQ, soit le paiement à taux horaire, plaît aux clients parce qu'il incite les agents-conseils à s'informer des plus récents développements dans le secteur de la production laitière et, par conséquent, à être performants dans la livraison des services-conseils. « Nous ne pensions pas atteindre les résultats obtenus aussi vite que ça; l'agent-conseil nous incite à agir. »

Motivations incitant la Ferme Gamache et fils SENC à utiliser les services-conseils du
Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec

Le couple Thibault-Gamache adhère au PATLQ pour la qualité des services-conseils spécialisés et la compétence de son personnel. Le PATLQ développe régulièrement de nouveaux services-conseils à la fine pointe de la technologie. Sans compter que l'utilisation de services-conseils individuels et de groupe a contribué à augmenter la productivité et la rentabilité de sa ferme laitière.

IDENTIFICATION DU CAS

TITRE	Planification laitière
THEMATIQUE	Gestion des troupeaux
PERIODE D'EVALUATION	Année 2003

IDENTIFICATION DE L'ORGANISME

ORGANISME	Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec
CONSEILLER / SUPERVISION	Luc Larrivée, technicien agricole Supervisé par Bertrand Farmer, agronome, directeur du PATLQ
TERRITOIRE COUVERT	MRC Beauce-Sartigan et Les Etchemins

DESCRIPTION DE L'EXPLOITATION AGRICOLE

EXPLOITATION / MUNICIPALITE	Ferme Bisman / Saints-Anges
PROPRIETAIRE	Normand Bisson
PRODUCTION / TYPE D'EXPLOITATION	Laitière Ferme de 38 vaches de race Holstein pur sang et de 165 acres en cultures fourragère et céréalière
CLIENT DE L'ORGANISME	Depuis 1975

Planification laitière

Présentation

En mars 2003, la production laitière de la Ferme Bisman avait atteint une tolérance négative de 29 jours sur une possibilité maximale de retard de 30 jours accumulés (voir remarque 1). La production des vaches en lactation ne semblait pas éviter l'atteinte d'une tolérance négative de 30 jours au cours des prochains mois. Sachant que ce maximum dépassé, la quantité de quota non produite n'est plus cumulative ou reportée, le propriétaire de la ferme, Normand Bisson, voulait restreindre la période de tolérance négative de 30 jours et, par conséquent, la perte inhérente de revenu laitier.

Améliorations souhaitées

En juin 2003, la tolérance négative maximale de 30 jours fut atteinte en raison de la perte de deux vaches laitières et d'un changement dans la ration alimentaire. Le producteur laitier voulait alors récupérer le plus rapidement possible la sous-production non reportée. Il entreprit spécifiquement une consultation sur le sujet avec un agent conseil du PATLQ duquel il utilise les services-conseils depuis 1975. Normand Bisson souhaitait régulariser et augmenter la production par une planification laitière afin d'assurer plus de constance dans la quantité de lait produite. Le producteur possédait tous les intrants pour satisfaire les besoins alimentaires accrus du troupeau. Il prévoyait aussi faire l'acquisition de vaches laitières de génétique supérieure.

Recommandation

Pour satisfaire les objectifs du client, l'agent conseil du PATLQ a proposé à Normand Bisson l'achat de six vaches laitières à fort potentiel génétique. L'achat a été planifié comme suit : quatre sujets en avril et deux autres en septembre 2003. Ce fractionnement permettait au producteur de bien répartir sa production laitière, d'étaler ses paiements et de s'accorder le temps nécessaire pour se procurer des vaches de qualité supérieure à bon prix.

Deux autres possibilités avaient été étudiées avec le client pour remédier à sa situation, soit l'achat de six vaches laitières de qualité génétique moindre suivi de la revente de ces dernières, ou ne rien faire et attendre la sur-production du troupeau. Ces options étaient moins coûteuses, mais elles ne stabilisaient que temporairement la sous-production laitière. Par contre, le choix d'acheter six vaches laitières à fort potentiel génétique permettait à la fois de régulariser les cycles de production, d'améliorer la qualité génétique du troupeau laitier et d'augmenter sa valeur commerciale. En outre, le revenu supplémentaire dégagé par la production laitière des vaches acquises, qui aurait été autrement perdu, permettait d'acquérir ces bêtes.

Amélioration du revenu d'exploitation (\$)

Revenus supplémentaires

Augmentation de la production laitière	10 334
145,6 hl x 63,50 \$ / hl = 9 246 \$ (production des 4 vaches acquises en avril)	
17,12 hl x 63,50 \$ / hl = 1 088 \$ (production des 2 vaches acquises en septembre)	

Moins les revenus en moins

Déduction de la paie de lait pour la quantité de lait produite par les six vaches	726
162,72 hl x 4,46 \$ / hl = 726 \$	

Dépenses supplémentaires

Augmentation des coûts d'alimentation (voir remarque 2)	2 535
162,72 hl x 15,58 \$ / hl = 2 535 \$ (alimentation des 6 vaches laitières acquises)	
Intérêt sur emprunt	1 134
16 200 \$ x 7 % = 1 134 \$ (achat des 6 vaches laitières de qualité supérieure)	3 669

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (\$) (une année)

5 939

Rentabilité du service-conseil (\$)

Amélioration du revenu d'exploitation en 2003 (une année)	5 939
Moins les dépenses liées à la consultation (une heure de consultation)	40
Le tarif pour le service de planification laitière correspond à celui du service de régie qui est de 40 \$ l'heure.	5 899

Rentabilité du service-conseil pour 2003 (\$) (une année) 5 899

Bénéfices technico-économiques

Amélioration du revenu d'exploitation de 5 899 \$ après seulement six mois de lactation; acquisition de vaches de qualité génétique supérieure pour seulement 2 700 \$ par sujet et à même les revenus supplémentaires dégagés de l'augmentation de la production laitière (voir remarque 3); récupération de la sous-production laitière et stabilisation de cette dernière; amélioration à moindre coût de la qualité génétique du troupeau et augmentation de sa valeur commerciale.

Remarques

Remarque 1 : la tolérance négative est en lien avec le système de contingent provincial. Les fermes laitières du Québec ont la possibilité de prendre 10 jours d'avance et 30 jours de retard cumulés sur la quantité journalière de lait à produire autorisée. Au delà de ces limites imposées, les entreprises ne peuvent plus reporter ou cumuler les quantités de lait non produites ou surproduites. Les producteurs laitiers perdent alors la rémunération qui y est associée.

Remarque 2 : cette valeur correspond au coût d'alimentation moyen du troupeau au cours des douze derniers mois de production. Le coût est élevé en raison de la remise en condition de chair du troupeau pendant la dernière année.

Remarque 3 : sur une période de seulement cinq mois le revenu récupéré par la planification laitière a permis de diminuer le coût d'achat moyen des vaches de 983 \$ par sujet (revenu récupéré 5 899 \$ / 6 vaches acquises). Ainsi, après remise de ce bénéfice, le coût d'achat moyen réel des vaches pour le producteur a seulement été de 1 717 \$ par sujet (coût d'achat 2700 \$ - 983 \$ revenu laitier récupéré par vache).

Planification laitière

Services-conseils techniques utilisés par la Ferme Bisman depuis 1975

- Régie du troupeau et des génisses (logiciel PROM-S)
- Analyse et planification de la production laitière
- Alimentation (logiciel RATION'L)
- Collecte et validation de données à la ferme
- Prélèvement d'échantillons de lait
- Analyse des fourrages

Témoignage

Normand Bisson de la Ferme Bisman utilise les services-conseils du Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec (PATLQ) depuis 1975. À l'époque, le jeune producteur laitier étudiait en agriculture et voulait s'intégrer sur la ferme de ses parents. « Les professeurs nous vantaient les mérites du contrôle laitier et du service-conseil du PATLQ, ils m'avaient alors convaincu de leur nécessité et j'en ai persuadé mes parents. » Après l'acquisition de la ferme familiale en 1981, Normand Bisson a continué à adhérer au PATLQ.

Avec les années, Normand Bisson a utilisé plusieurs services techniques (conseils individuels) et outils du PATLQ (banque de données, analyse en laboratoire et logiciel informatique). Qu'ils s'agissent des recommandations formulées par l'agent-conseil sur la génétique du troupeau, l'intégration des aliments simples, l'achat de quotas laitiers ou le suivi des génisses, toutes lui ont apporté un bénéfice: une avancée technologique ou économique qui a favorisé le développement de son entreprise. « Les heures les plus payantes sont celles que j'ai passées avec mon contrôleur laitier, c'est d'ailleurs un investissement. La rentabilité du service-conseil est là, je l'ai vue dès le début de mon adhésion au programme. Seule une planification laitière paie les frais d'adhésion annuels par l'augmentation des revenus. »

Motivations incitant la Ferme Bisman à utiliser les services-conseils du Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec

La rentabilité, la rapidité de livraison des services-conseils, la disponibilité et la compétence des agents-conseils sont les principales raisons qui motivent Normand Bisson à adhérer année après année au PATLQ. Pour ce producteur, il est impensable de gérer une entreprise laitière sans une connaissance de ses résultats technico-économiques par le biais du contrôle laitier. « Ça prend des chiffres, où peux-tu aller sans registre et comment peux-tu comparer ta performance? C'est avec ça que tu montes ton troupeau, sinon sur quels indices tu pourrais te fier? D'ailleurs, sans l'utilisation des outils et des services-conseils du PATLQ ainsi que du support et de l'aide de ma conjointe Hélène Binet, je ne serais plus en production. »

4. COMMENTAIRES ET RECOMMANDATIONS

En réalisant l'Étude coûts-bénéfices, nous avons constaté que, malheureusement, le calcul de la rentabilité des services-conseils non liés offerts ne se fait pas pour diverses raisons, dont la principale est le manque de temps. En fait, il ne fait pas partie des habitudes des conseillers.

Pourtant, à une époque où l'efficacité est omniprésente, le calcul de la rentabilité devrait faire partie intégrante du travail des conseillers. D'autant plus que les agriculteurs d'aujourd'hui gèrent des fermes de plus en plus grandes et complexes. Ils doivent être entourés de gens compétents qui travaillent continuellement à améliorer leur devenir.

Par conséquent, les membres du Sous-comité analyse coûts-bénéfices et groupes témoins recommandent aux organismes de développer davantage au sein de leur organisation l'habitude de calculer la rentabilité de leurs services-conseils non liés autant sur les plans technique, économique, organisationnel et environnemental. De même, ils encouragent les conseillers à mesurer les retombées individuelles et collectives de l'utilisation des services-conseils non liés et à continuer le travail ici réalisé. La démonstration utilisée doit toutefois rester claire et concise et être effectuée de façon professionnelle, sans discréditer d'autres collègues. La méthode choisie peut être similaire à celle de l'analyse initiée dans cette étude.

Les membres du Sous-comité analyse coûts-bénéfices et groupes témoins incitent les organismes et les conseillers à utiliser les cas et les témoignages ici produits pour faire eux-mêmes la promotion de leur offre de services-conseils non liés. Les moyens proposés peuvent autant être l'utilisation des médias que la présentation du travail en consultation.

L'annexe 4 présente une synthèse des commentaires et des suggestions émis sur l'Étude coûts-bénéfices par les conseillers participants. Cette annexe peut être consultée afin de prendre en considération les recommandations formulées par les conseillers.

L'annexe 5 est une source d'arguments promotionnels des services-conseils non liés tant pour la région que pour les participants. Elle expose, selon les conseillers, les motivations incitant les membres ou la clientèle agricole à utiliser les services-conseils non liés. Ces renseignements pourront accompagner (ex. : sous forme de texte de présentation) les cas et les témoignages publiés.

CONCLUSION

L'Étude coûts-bénéfices démontre qu'il est possible de quantifier sur le plan monétaire les retombées d'un investissement dans des services-conseils non liés. Elle expose d'ailleurs différentes façons de le faire, et ce, dans plusieurs productions et champs d'activité. Lorsqu'une intervention agronomique est de nature qualitative, c'est-à-dire plus difficilement mesurable, l'étude démontre quand même qu'il est possible de quantifier des économies découlant d'une recommandation. Une analyse qualitative précède alors celle d'ordre monétaire. Toutefois, il convient de dire que l'ensemble de cet exercice exige un minimum d'effort et d'énergie.

L'argumentaire économique sur le plan des services-conseils non liés restait à être concrétisée. Dorénavant, il y a cette étude qui trace un chemin; chemin qui devrait être poursuivi, car il y a une multitude de bons conseils à valoriser; le sujet n'a été qu'abordé. D'ailleurs, d'autres cas payants et témoignages convaincants auraient pu être ajoutés, mais en raison, entre autres, du délai accordé pour les réaliser, ils n'ont pu être inclus. Ils pourront toutefois être publiés dans le cadre d'éventuelles activités promotionnelles régionales des services-conseils non liés visant à susciter l'intérêt des agriculteurs à consulter.

Néanmoins, il ressort principalement de cette étude que les services-conseils non liés sont plus rentables que prévu. Les résultats obtenus (cas vécus) confirment de façon éloquente la rentabilité des services-conseils non liés. D'un côté, certains producteurs croient souvent qu'ils paient trop cher pour obtenir des services-conseils... de l'autre, certains conseillers pensent le contraire. Cette étude a ainsi le mérite de mettre en lumière des cas réels et bien documentés où la rentabilité (à différents points de vue) est clairement démontrée.

ANNEXES

ANNEXE 1

Questionnaire électronique

CAS

Le comité régional MAPAQ-UPA souhaite démontrer les retombées d'un investissement dans des services-conseils non liés par la rédaction de cas. La réalisation de cette activité, sous la coordination de M^{me} Nadine Pelletier, vise à recueillir des données technico-économiques et des bénéfices sociaux, humains et environnementaux auprès d'agriculteurs utilisateurs de services-conseils non liés. Afin de faciliter la production de cas, nous vous invitons à remplir ce questionnaire puis à le retourner à M^{me} Pelletier à l'adresse électronique suivante : services-conseil@globetroter.net.

Merci de votre collaboration

Il est possible que, selon la nature du cas, certains espaces à remplir soient facultatifs. Cependant, nous apprécierions que l'ensemble de ceux-ci soient remplis.

1. Identification du cas

Titre _____

Thématique

Indiquez dans la case, la lettre correspondante à votre choix.

a) Agroenvironnement

d) Gestion des bâtiments

b) Gestion technico-économique et financière

e) Gestion des cultures

c) Orientation et développement d'entreprise

f) Gestion des troupeaux

g) Autre, spécifiez _____

Période d'évaluation des retombées de la recommandation

Année d'application de la recommandation _____

Dernière année où le calcul des retombées est réalisé _____

2. Identification de l'organisme et du conseiller

Nom de l'organisme _____

Type d'organisme

Indiquez dans la case, la lettre correspondante à votre choix.

- a) Groupe de producteurs
b) Fédération régionale de l'UPA
c) Organisme public
d) Autre, précisez _____

Catégories

Indiquez dans la case, la lettre correspondante à votre choix.

- a) CAE
b) CET
c) CREA
d) FADQ
e) GCA
f) MAPAQ
g) OGF
h) PATLQ
i) PATBQ
j) UPA
k) UPA
l) Autre, précisez _____

Nom et titre professionnel du conseiller _____

Secteur d'activité du conseiller

Indiquez dans la case, la lettre correspondante à votre choix.

- a) Acériculture
b) Agroenvironnement
c) Bovins de boucherie
d) Bovins laitiers
e) Génie agricole
f) Gestion - consolidation
g) Grandes cultures
h) Horticulture
i) Porcs
j) Relève - établissement
k) Autre, précisez _____

3. Description de l'exploitation agricole

Nom de l'exploitation agricole _____

Nom du ou des exploitants agricoles _____

Adresse de l'exploitation agricole _____

Numéro et rue _____

Municipalité _____

Code postal _____

(418) _____
Numéro de téléphone

(418) _____
Numéro du télécopieur (s'il y a lieu)

Courriel (s'il y a lieu) _____

Autres numéros (s'il y a lieu) _____

Production(s) _____

Description _____

4. Description du cas

4.1 Quels étaient les motifs de la consultation?

4.2 Quels étaient les objectifs à atteindre?

5. Option retenue et recommandation

5.1 Est-ce que plusieurs options ont été proposées au(x) producteur(s)?

Indiquez oui ou non dans la case.

Si non, passez à la section 6.

Si oui, indiquez dans la case le nombre d'options proposées.

5.2 Quels sont les coûts des différentes options proposées?

Dans la situation où les différentes options sont de nature sociale, humaine ou environnementale et occasionnent des coûts difficilement quantifiables, veuillez décrire les investissements ou les achats réalisés sous les rubriques description des coûts, sans indiquer une valeur monétaire.

Description de l'option A

Description des coûts	Coûts (\$)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Description de l'option B

Description des coûts	Coûts (\$)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Description de l'option C

Description des coûts	Coûts (\$)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

5.3 Quelle est l'option retenue par le ou les producteur(s)?

Indiquez dans la case, la lettre correspondante à l'option choisie.

5.4 Quels sont les principaux motifs de cette décision?

5.5 Quelle a été la solution recommandée?

6. Résultats et bénéfices obtenus (gains)

6.1 Quels postes budgétaires sont affectés par une augmentation du revenu?

Identification des revenus en plus	Revenus (\$)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
Totaux	_____
Identification des dépenses en moins	Dépenses (\$)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
Totaux	_____
Augmentation du revenu d'exploitation (\$)	_____

6.2 Quels postes budgétaires sont affectés par une diminution du revenu?

Identification des revenus en moins	Revenus (\$)
Totaux	
Identification des dépenses en plus	Dépenses (\$)
Totaux	
Diminution du revenu (\$)	
Augmentation réelle du revenu d'exploitation (\$)	

6.3 Selon vous, les bénéfices économiques de la recommandation ont-ils ou non dépassés les frais de la consultation?

Indiquez dans la case, la lettre correspondante à votre choix.

- | | |
|--|---|
| a) Dépassé les frais de cotisation ou d'honoraires | c) N'ont pas permis d'assumer les frais |
| b) Assumé les frais de cotisation ou d'honoraires | d) Ne s'applique pas |

	Augmentation réelle du revenu d'exploitation
	Dépenses liées à la consultation (honoraires ou cotisations annuelles après subventions)
	Rentabilité du service-conseil

La rentabilité du service-conseil est-elle récurrente, et ce, sur combien d'années?

Indiquez oui ou non dans la case.
 Indiquez dans la case, la lettre correspondante à votre choix.

- a) Court terme : l'année même de l'application de la recommandation
- b) Moyen terme : sur une période variant entre deux et cinq ans
- c) Long terme : sur une période de plus de cinq ans

Nous vous invitons à formuler des commentaires sur les bénéfices économiques.

6.4 Quels sont les bénéfices technico-économiques obtenus?

S'il n'y a aucun bénéfice technico-économique, indiquez un x dans la case.

6.5 Quels sont les bénéfices humains, organisationnels et/ou commerciaux obtenus?

S'il n'y a aucun bénéfice humain, organisationnel ni commercial, indiquez un x dans la case.

6.6 Quels sont les bénéfices environnementaux obtenus?

S'il n'y a aucun bénéfice environnemental, indiquez un x dans la case.

6.7 Selon vous, quelles sont les motivations qui incitent l'ensemble de vos membres ou votre clientèle à utiliser vos services-conseils?

7. Commentaires et suggestions

7.1 Avez-vous des commentaires et des suggestions à formuler sur le cas?

7.2 Avez-vous des commentaires et des suggestions à émettre sur l'Étude coûts-bénéfices?

Ce questionnaire électronique est une réalisation de madame Nadine Pelletier en collaboration avec le Sous-comité analyse coûts-bénéfices.

ANNEXE 2

Organismes et conseillers participants

Centre régional d'établissement en agriculture

- Ø BONNEAU, Isabelle. Conseillère.
- Ø PARÉ, Brigitte. Coordonnatrice.

Clubs-conseils en agroenvironnement

- Ø DUBÉ, Nathalie. Technicienne agricole, Club des rendements optimum de Bellechasse.
- Ø LEBLOND, Karine. Technicienne agricole, Club des rendements optimum de Bellechasse.
- Ø MOORE, Hélène. Agronome, M. Sc., Club Fertilisation Chutes-Chaudière.
- Ø POULIOT, Sophie. Technicienne agricole, Club des rendements optimum de Bellechasse.
- Ø QUENNEVILLE, Ghyslain. Agronome, Club-Conseil Beauce Agri-Nature.

Clubs d'encadrement technique

- Ø BOUTIN, Joël. Technicien agricole, Club d'encadrement technique acéricole des Appalaches.
- Ø CHAMPAGNE, Denis. Agronome, Club en production porcine Groupe Évolue-Porc inc.
- Ø DEMERS, François. Agronome, Club Les Productions Écolo-Max.
- Ø LACROIX, Christian. Agronome, Horticlub Chaudière-Appalaches.

Fédérations de l'Union des producteurs agricoles

- Ø BOIVIN, Martin. Comptables généraux licenciés, Service de comptabilité et de fiscalité, Fédération de l'UPA de Lotbinière-Mégantic.
- Ø GAGNON, Johanne. Directrice, Centre d'emploi agricole de la Beauce, Fédération de l'UPA de la Beauce.

Groupes conseils agricoles

- Ø COLLARD, Caroline. Agronome, Groupe conseil agricole Chaudière-Etchemin.
- Ø LECOURE, Jean. Agronome, Groupe conseil agricole Lotbinière-Nord.
- Ø TÊTU, Germain. Agronome, Groupe conseil agricole Montmagny.
- Ø VAUDREUIL, Michel. Agronome, Groupe conseil agricole Beauce-Frontenac.

Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale

- Ø BILODEAU, Gilbert. Agronome, M. Sc., sericulture.
- Ø CADOTTE, Gilles. Agronome, gestion économique et financière.
- Ø LÉGARÉ, Marc. Technicien agricole, pépinière.

La Financière agricole du Québec

- Ø BOULAY, Marck. Agronome, financement.
- Ø MALO, Michel. Agronome, assurances.
- Ø LACASSE, O'Neil. Technicien agricole, assurances.

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

- Ø CARRIER, André. Agronome, M. Sc., horticulture.
- Ø DUBREUIL, Luc. Ingénieur agricole, constructions rurales, équipements de ferme, structures d'entreposage des fumiers et des lisiers.
- Ø FORTIER, Michel. Agronome et ingénieur agricole, constructions rurales, équipements de ferme, structures d'entreposage des fumiers et des lisiers.
- Ø LECLERC, Bertrand. Agronome, agroenvironnement.
- Ø MORIN, André. Technicien agricole, agroenvironnement, bovin de boucherie, grand gibier, ovin et caprin.
- Ø RODRIGUE, Jeannot. Technicien agricole, construction rurale, relève agricole, grandes cultures, lait, porc, mouton, chèvre.
- Ø SIMARD, Stéphanie. Technicienne agricole, Programme d'analyse des troupeaux de bovins de boucherie du Québec.
- Ø TREMBLAY, Pierre. Technicien agricole, établissement, relève et agroenvironnement.

Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec

- Ø LARRIVÉE, Luc. Technicien agricole.
- Ø SAINT-AMANT, Marcel. Technicien agricole.

ANNEXE 3

Entreprises et producteurs agricoles participants

Centre régional d'établissement en agriculture

- Ø ROY, Jean-Claude, Marc-André, Monique. Ferme Jalroyal inc.
- Ø THERRIEN, Raymond et Yolande BROUSSEAU. Ferme Rayo inc.

Clubs-conseils en agroenvironnement

- Ø DION, Sylvio. Ferme Javio inc.
- Ø LAMBERT, Normand, Jean. Ferme Bovicole inc.
- Ø LAMONDE, Marcel, Yves et Nicole TANGUAY. Ferme Manic enr.
- Ø POMERLEAU, Robert et Andrée QUIRION. Ferme G. Pomerleau inc.
- Ø SYLVAIN, Gilles, Guillaume. Ferme Sylvain inc.

Clubs d'encadrement technique

- Ø BROCHU, Yvanhoé. Les Entreprises Yvanhoé Brochu inc.
- Ø CARRON, Jean. Érablière JA-MI.
- Ø CÔTÉ, Patrick et Joanne LABRANCHE. Les élevages Quali-Porc.
- Ø POULIOT, Daniel. Ferme des Pins.
- Ø ROY, André, Denis. Fraisière A.D. Roy enr.

Fédérations de l'Union des producteurs agricoles

- Ø BERTHIAUME, Mario, Marco et Solange BOULET. Ferme Lait-Porc MC SENC.
- Ø BOIVIN, Guy, Danny. Ferme Merthy SENC.

Groupes conseils agricoles

- Ø DEBLOIS, Marcel. Marcel Deblois.
- Ø ÉMOND, Langis et Louise MARCEAU. Ferme Lanlou enr.
- Ø GILBERT, Léo, Conrad et Pauline FECTEAU. Ferme Bertanie inc.
- Ø LECLERC, Michel et Ida HARDY. Ferme Serjean enr.

Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale

- Ø BOULET, Guy, Jean-Denis. Québec Multiplants.
- Ø FORTIER, Paul et Hélène GIGUÈRE. Les Serres Fortier.
- Ø LEMIEUX, Michel et Chantale GRÉGOIRE. Les Serres Chemin des Îles enr.

La Financière agricole du Québec

- Ø BEAUDOIN, Pierre, Michel. Ferme J.R. Beaudoin et Fils inc.
- Ø JACQUES, Serge et Hélène MÉTHOT. Ferme Destrempes SENC.

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

- Ø CAMPAGNA, Éric. Ferme Campagna inc.
- Ø DESCHESNES, Jean-Luc. Jean-Luc Deschesnes.
- Ø DROUIN, Pierre et Line ROBITAILLE. Ferme Pierline SENC.
- Ø FAUCHER, Mario et Marianne BISSON. Ferme Marian SENC.
- Ø LESSARD, Serge et Sylvie LAMBERT. Ferme Pleine Terre.
- Ø MATHIEU, Patrice et Nathalie BOILY. Ferme Palie SENC.
- Ø NADEAU, Mario et Chantale LABRANCHE. Ferme Fruitière Mario Nadeau.
- Ø OLIVIER, Daniel. Ferme Daniel Olivier et filles enr.

Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec

- Ø BISSON, Normand. Ferme Bisman.
- Ø GAMACHE, Alain et Ginette THIBAUT. Ferme Gamache et fils SENC.

ANNEXE 4

Commentaires et suggestions émis sur l'Étude coûts-bénéfices par les conseillers participants

Sujets	Commentaires et suggestions	Motifs
Appréciation	<p>J'ai beaucoup retiré de la participation à cette enquête. C'est un bel exercice. Les producteurs semblent avoir apprécié participer à cette étude.</p> <p>Belle initiative, projet intéressant et méthode de travail bien structurée. Approche intéressante et enrichissante dans le réseautage. Excellente initiative. Excellent projet. C'est facile de trouver une recommandation dont les bénéfices permettent d'assumer ou de dépasser les frais de cotisation.</p> <p>L'enquête devrait s'étendre sur une plus longue période.</p>	<p>Cet exercice permet de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - se rappeler de notre mandat dans un club-conseil; - bien connaître les besoins de notre clientèle; - s'arrêter pour réfléchir aux avantages d'utiliser un service-conseil non lié; - percevoir les bénéfices pour les producteurs utilisateurs/payeurs.
Attentes	<p>J'espère que les résultats de cette étude parviendront à un plus grand nombre de producteurs possible. En tant que conseiller, je serai plus en mesure de bien référer les producteurs agricoles, et peut-être même de créer des liens de réseautage.</p>	<p>Cette suggestion s'appuie sur les raisons suivantes (avoir plus de temps pour) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - développer des façons d'évaluer la satisfaction et les impacts réels; - mesurer la satisfaction et les impacts réels de nos interventions chez les entreprises membres. <p>La diffusion de cette étude devrait :</p> <ul style="list-style-type: none"> - exprimer le potentiel de croissance et aider à accroître le membership du club; - permettre de mettre à jour une multitude d'aspects positifs du rôle-conseil; - permettre aux lecteurs (conseillers) de voir quel type de travail font les autres organismes dispensateurs de services-conseils non liés.

Sujets	Commentaires et suggestions	Motifs
Points faibles	<p>Ce n'est pas simple pour un organisme comme le CRÉA de démontrer la rentabilité des services-conseils rendus.</p> <p>L'étude met en évidence seulement quelques cas sur une multitude de possibilités démontrant la rentabilité des services-conseils non liés.</p> <p>L'étude ne tient pas compte de certains éléments du service-conseil.</p> <p>Les bénéfices économiques en agroenvironnement sont difficiles à cerner.</p>	<p>Les difficultés rencontrées s'expliquent par le fait que :</p> <ul style="list-style-type: none">- les bénéfices se situent sur le plan qualitatif et non pas quantitatif;- il est très difficile de démontrer les bénéfices non monétaires ou trop humains avec la méthode coûts-bénéfices.
	<p>Il serait intéressant de mettre éventuellement en valeur les bénéfices collectifs découlant de la recherche appliquée et du transfert technologique effectués dans les clubs dans le cadre de l'étude ou d'autres activités promotionnelles.</p> <p>Il est important de tenir compte des éléments non monétaires dans le secteur des services-conseils. Les bénéfices qualitatifs doivent ressortir dans les résultats de l'étude.</p> <p>Vous devriez fournir aux participants un fichier électronique.</p>	<p>Les suggestions s'appuient sur les besoins suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">- faire valoir les retombées et le rayonnement des avancées technologiques collectives réalisées au sein des clubs;- mesurer l'importance qu'ont les bénéfices humains dans les interventions;- indiquer le cadre rédactionnel à partir duquel les participants pourraient plus aisément fournir les données dont vous avez besoin.

ANNEXE 5

Motivations incitant les membres ou la clientèle à utiliser les services-conseils de l'organisme, selon les conseillers participants

Organismes	Motivations
Centre de référence en établissement agricole	<ul style="list-style-type: none"> - Recevoir des outils concrets pour : améliorer la communication entre les membres de l'équipe de transfert; clarifier les objectifs de chacun des membres; entreprendre des changements au sein de l'entreprise; - Valider certaines décisions dans la gestion du processus de transfert; - Obtenir un accompagnement permettant de rassurer les membres de l'équipe à travers les étapes du transfert.
Clubs-conseils en agroenvironnement	<ul style="list-style-type: none"> - Accès à un agronome spécialisé, expérimenté et disponible; - Encadrement technique effectué par des visites régulières des champs en saison des cultures; - Obtention de services-conseils non liés à la vente d'intrants agricoles (nature objective du service-conseil); - Formule permettant aux membres de bénéficier d'un ensemble de services-conseils personnalisés en fonction des besoins de la ferme; - Formule permettant aux conseillers d'obtenir une meilleure connaissance des entreprises agricoles et ainsi de mieux cibler les besoins des membres et les interventions à effectuer; - Activités de groupe permettant aux producteurs de bénéficier des expériences d'autres entreprises membres de la région et même de la province; - Obligation ou volonté des agriculteurs à rendre ou à maintenir leur entreprise réglementaire par rapport aux nouvelles normes environnementales; - Lien professionnel-producteur agricole établi au cours des années d'adhésion (relation de confiance). - Certains des services-conseils offerts par les clubs-conseils en agroenvironnement : évaluation de la situation agroenvironnementale de la ferme; réalisation d'un programme de fertilisation et d'un PAEF; gestions des fumiers produits à la ferme et des applications d'amendements au sol; travail du sol; résolution de problèmes environnementaux spécifiques et obtention d'information précise sur la réglementation en vigueur; ajustement, calibrage et réglage de semoirs et de pulvérisateurs à la ferme.

Organismes	Motivations
Clubs-conseils en agroenvironnement (suite)	<ul style="list-style-type: none"> - Retombées perçues des services-conseils offerts : augmentation des rendements en culture (augmentation des revenus d'exploitation); diminution des coûts de certains intrants agricoles (économie d'argent); valorisation des valeurs fertilisantes des fumiers produits à la ferme; conservation de l'état des sols et des cours d'eau (retombées sociales et environnementales). <p>La conformité à la réglementation en agroenvironnement est souvent le premier motif de consultation dans un club-conseil en agroenvironnement. En effet, 80 % des adhérents deviennent membres à cause de l'obligation de produire un PAEF. Alors qu'une proportion estimée à seulement 20 % des clients y trouve des intérêts agroenvironnementaux dès la première année adhésion. Cependant, pour plusieurs entreprises agricoles, cette consultation est une opportunité de connaître et d'essayer différents services-conseils offerts par ce type d'organisme. Avec le temps et les efforts, les conseillers arrivent à élargir l'offre de services-conseils au-delà de la production du PAEF et du respect de la réglementation pour cette proportion de la clientèle.</p>
Clubs d'encadrement technique	<ul style="list-style-type: none"> - Détecter les problèmes pouvant survenir dans les champs et les élevages (culturaux, parasites, etc.); - Obtenir des conseils spécialisés en phytoprotection, fertilisation, pratiques culturales et gestion du troupeau, etc.; - Être tenu au courant des nouveautés (cultivars, pesticides, pratiques culturales et commerciales, etc.); - Créer des liens avec d'autres agriculteurs (mettre en contact, réseauter); - Recevoir des recommandations peu coûteuses pouvant améliorer grandement la situation de l'entreprise.
Fédération de l'Union des producteurs agricoles	<ul style="list-style-type: none"> - Le Service de comptabilité et de fiscalité (SCF) est le plus grand réseau de professionnels en fiscalité agricole au Québec; - La clientèle du SCF se compose uniquement de producteurs agricoles; - Personnel spécialisé et expérimenté en agriculture (analyse continue des nouveautés fiscales liées à l'agriculture et formation continue dans ce secteur d'activité).
Groupes conseils agricoles	<ul style="list-style-type: none"> - Services-conseils offerts : autant de moyens pour atteindre les objectifs des gestionnaires : analyse technico-économique, budget, étude de rentabilité, évaluation des risques, partage d'expérience, analyse de groupe et comparaison de données, formation, réunion de groupe... - Offre de services-conseils variés adaptés aux perspectives globales des entreprises agricoles et aux gestionnaires; - Possibilité de discuter avec un conseiller qui connaît, analyse et interprète bien les chiffres, et qui travaille dans l'intérêt et la réussite des membres;

Organismes

Motivations

Groupes conseils agricoles (suite)

- Possibilité d'analyser avec un conseiller en gestion différentes options (obtenir une opinion d'un expert extérieur à l'entreprise; des recommandations appuyées sur des chiffres);
 - Assurance d'un suivi de dossiers plus rapide en raison d'une meilleure connaissance des dossiers (connaissance des forces et faiblesses, objectifs des gestionnaires et éléments humains de l'entreprise) donc possibilité pour les gestionnaires membres de prendre rapidement des décisions éclairées et de saisir les opportunités (analyse et compilation annuelles des données technico-économiques des fermes);
 - Possibilité pour les gestionnaires de comparer leurs données technico-économiques et financières avec celles des entreprises membres de la région et de la province (fermes oeuvrant dans la même production et sous les mêmes contraintes climatiques, politiques et environnementales);
 - Accès à un réseau provincial de conseillers en gestion permettant aux membres de bénéficier de l'expérience d'autres producteurs sur plusieurs sujets dont l'application de nouvelles pratiques agricoles et le transfert technologique;
 - Perception des services-conseils comme une assurance;
- Certains membres peuvent n'avoir aucun projet une année. Ces derniers restent quand même au sein du groupe, car l'année où ils auront besoin d'un service-conseil, le conseiller aura toutes les données nécessaires pour répondre rapidement à la demande;
- Sentiment d'appartenance à un groupe (familiarité); partage des bons et mauvais coups.

Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale

- Motivations essentiellement d'ordre économique;
 - Satisfaction découlant de l'utilisation antérieure de services-conseils techniques et économiques;
- Les clients de l'IQDHO sont d'abord des chefs d'entreprises. Ils visent donc à augmenter la qualité de leur production, leur efficacité et la rentabilité de leur exploitation agricole.

La Financière agricole du Québec

- Satisfaction de la clientèle et accompagnement dans toutes les caractéristiques de la gestion des risques en agriculture;
- Appréciation des produits financiers (assurances et financements) et de la qualité du rôle-conseil dispensé par les conseillers financiers tout au long des relations d'affaires avec les clients.

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

- Satisfaction découlant de l'utilisation antérieure de services-conseils et de recommandations contribuant encore à l'amélioration de la production et au bon développement des entreprises agricoles;
- Expérience / crédibilité; la confiance que les producteurs portent envers le conseiller est très importante;
- Recommandations formulées pratiques et abordables (\$).

Organismes	Motivations
-------------------	--------------------

Programme d'analyse des troupeaux de bovins de boucherie du Québec ¹	<ul style="list-style-type: none">- Production de rapports : les producteurs de bovin de boucherie ont l'heure juste sur les performances de leurs sujets. Permet l'identification immédiate des sujets les moins performants et leur remplacement;- Contrôle de poids permettant de suivre l'évolution de la croissance de leurs veaux. Les indices de gain de poids ainsi obtenus sont des indicateurs réels qui aident à planifier les ventes des sujets et le revenu annuel.- Prise régulière de données : motivation pour les clients à effectuer une régie d'élevage plus stricte et à porter plus d'attention au suivi.- Qualification des taureaux de générique supérieure pour les éleveurs d'animaux pur-sang.
---	---

Programme d'analyse des troupeaux laitiers du Québec	<ul style="list-style-type: none">- Principal attrait : la neutralité du service-conseil; aucun impératif commercial n'est rattaché aux conseils;- Services-conseils rentables et adaptés aux exigences et aux besoins du client;- Diversité des services-conseils offerts;- Suivi mensuel, donc services-conseils personnalisés et actualisés;- Garantie d'une offre de services-conseils de qualité : mise à jour régulière des connaissances des agents-conseils par une formation continue.
--	---

¹ Le Programme d'analyse des troupeaux de bovins de boucherie du Québec n'est pas un organisme, mais, comme son nom l'indique, un programme. Ce dernier est administré par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

INDEX THÉMATIQUE DES CAS ET DES TÉMOIGNAGES²

ACÉRICULTURE

Amélioration de la qualité de la sève d'érable	43
Amélioration de la qualité d'un sirop d'érable (T)	46

BOVINS DE BOUCHERIE

Amélioration des performances techniques d'un troupeau commercial de bovins de boucherie	107
---	-----

GRANDES CULTURES

Implantation d'un plan de rotation des cultures	32
Lutte culturale contre une infestation de légionnaires uniponctuées	36

HORTICULTURE

Amélioration du taux de multiplication par bouturage (T)	85
Correction du pH dans un terreau de géranium (T)	89
Contrôle de la pyrale du maïs (T)	53
Greffage de la tomate de serre	120
Relocalisation de points de vente au détail (T)	93
Stratégie de lutte contre le tarsonème du fraisier	57
Utilisation de billons pour la culture de la fraise	130

LAITIÈRE

Passage de la moulée complète aux aliments simples, puis de l'alimentation conventionnelle à la ration totale mélangée (T)	134
Planification laitière (T)	138

PORCINE

Avantages d'un service-conseil de groupe en production porcine	50
--	----

² Le symbole (T) indique qu'un témoignage de producteurs agricoles est joint à ce cas.

AGROENVIRONNEMENT

Application de doses réduites d'herbicides en maïs-grain et fourrager . . .	26
Application du Guide des bonnes pratiques agroenvironnementales	110
Gestion optimale des fertilisants et des pesticides	29
Réduction de l'usage d'herbicides en culture de maïs-grain	39
Une solution presque impensable (T)	126

GÉNIE AGRICOLE

Contrôle de l'humidité dans une bergerie	113
Expertise en matière de sous-capacité d'entreposage des déjections animales (T)	116
Interventions relatives au débit d'eau à l'étable laitière	123

GESTION - CONSOLIDATION

Achat de terre agricole en vue d'intégrer la relève (T).	70
Transfert d'une entreprise agricole et choix de la forme juridique (T)	61
Construction d'un bâtiment de production à moindre coût (T)	74
Évaluation des besoins en assurance récolte et en protection du revenu agricole (T)	98
Gestion de location de quota laitier	78
Relocalisation et développement d'une entreprise laitière et céréalière (T)	102
Recrutement de personnel qualifié (T)	65

RELÈVE - ÉTABLISSEMENT

Intégration d'une seconde relève au projet de transfert de ferme	18
Planification d'un transfert de ferme	81
Redistribution des tâches et des responsabilités des membres d'une équipe de transfert (T)	21