

Dossier Transfert et établissement

Savoir s'y préparer



**Aussi dans cette édition:
Les CLD constamment
à l'œuvre!**

p.18

- Répertoire des aides financières p.8
- Passer au suivant : témoignage p.9
- La formation, choix ou nécessité? p.11
- Les aspects fiscaux p.13



Le fruit d'un projet longuement mûri

Ginette
Bonneau

Rédactrice pour le
ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de
l'Alimentation

Dans le cadre de la campagne de sensibilisation portant sur la relève féminine agricole, nous vous présentons la sixième de huit jeunes femmes de la région qui, sur six fermes, se sont associées chacune à leur façon à des partenaires de leur famille immédiate pour vivre leur passion.

La perspective de mettre sur pied, avec ses parents et son frère, un vignoble et une confiterie était, pour Annie Guertin, une belle motivation à décrocher son diplôme d'études collégiales en transformation des aliments. Le lot de bouteilles issues des premières vendanges commençait à être considérable, les framboisiers et les groseilliers étaient tout juste à maturité.

Conversion d'un verger

C'est avec de grandes ambitions que Céline et Réjean Guertin ont greffé, en 1996, un second verger au premier, 20 ans plus tôt à Saint-Paul-d'Abbotsford, également dans le rang de la Montagne. M. Guertin, qui s'était déjà frotté à la fabrication d'apéritif de

bleuet, au Lac-Saint-Jean, puis de cidre, à Rougemont, chérissait le rêve de changer le raisin en vin, et différents petits fruits en confitures. Cette passion, il l'a transmise à ses enfants, qui se sont donné les moyens d'atteindre leur objectif commun. Le verger nouvellement acquis a ainsi immédiatement endossé sa vocation particulière, accordant une place privilégiée à la production de raisins, de framboises, de cassis et de mûres ainsi qu'à la culture de poires et de prunes.

Passeport pour les affaires

Durant les trois années qui ont suivi, Annie a engrangé à l'Institut de technologie agroalimentaire de Saint-Hyacinthe des notions de chimie, de transformation et de conservation des aliments – comme l'avait fait son père bien des années auparavant.

Pendant ce temps, son frère David, diplômé en horticulture légumière-fruitière, s'est affairé avec M. Guertin à la conversion des champs et à la construction du kiosque, puis les partenaires se sont tous établis à quelques kilomètres les uns des autres.

En 2000, le moment était venu, pour les Artisans du terroir, de s'attaquer au volet transformation de leurs récoltes, et pour Annie (20 ans), de se joindre au noyau d'actionnaires que formaient déjà David (24 ans) et ses parents depuis 1996. Les



L'apéritif *Tourbillon 305* a été décerné « coup de cœur » de *La sélection Chartier 2004* et a reçu la même année la coupe or à la Coupe des Nations de Québec.

« Artisans du terroir » représente en quelque sorte l'évolution de l'entreprise pomicole d'origine (Les Vergers R. C. Guertin) et continue d'être administrée sous forme de société en nom collectif. La jeune entrepreneure qui, dans son petit laboratoire, procède au développement et à l'analyse des produits, affirme qu'elle ne se serait pas lancée dans une telle aventure sans un certain bagage de connaissances techniques. Elle constate cependant que c'est sur l'aide de quatre amis vignerons de la région que son père et elle comptent le plus pour figurer différentes spécialités de la maison. Ils échangent donc des services de consultation en vinification contre d'autres en analyse de sol, par exemple, un domaine où David se tire particulièrement bien d'affaire.

Chacun ses motivations à bien faire

Ce qui unit la jeune femme à ses parents et à son frère en tant qu'associés? Chacun aime ce qu'il fait et le fait bien, estime Annie. Celle-ci veille en premier lieu au contrôle de la qualité de tout ce qui porte l'étiquette des Artisans du terroir. Elle travaille aussi à la bonification de leurs vins aux côtés de son père, qu'elle considère comme l'homme de décisions du groupe.

Avec sa mère, qui gère la comptabilité de l'entreprise, elle voit à la production des confitures, à l'opération du kiosque et à l'organisation des séances de dégustation. Annie et son conjoint Jimmy disséminent également nombre de ces produits fins à travers la région lors de leur virée des expositions. Puis c'est à David que revient le mérite des champs si bien tenus. Mais aucun d'eux ne se prive du plaisir d'aller cueillir des pommes quand l'occasion est trop belle pour la laisser passer, ou de participer à la mise en bouteilles du vin quand la frénésie s'installe au vignoble.

Petites douceurs artisanales

« Nous utilisons les mêmes instruments qu'un gros vignoble, mais en format adapté pour traiter de plus petits volumes. »

Une production de l'ordre de 8000 bouteilles par année permet de garnir les présentoirs de la Société des alcools du Québec, où prennent place trois des sept produits des Artisans du terroir. Parmi ceux-ci, l'apéritif *Tourbillon 365* a reçu un « coup de cœur » de *La sélection Chartier 2004* et a reçu la même année la coupe or à la Coupe des Nations de Québec. Le vin blanc sec *Prémices d'automne* avait précédemment mérité la grappe de bronze de l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec. La gamme complète a pour vitrine le kiosque, officiellement ouvert de la mi-mai à Noël. C'est d'ailleurs essentiellement à partir de celui-ci que sont vendus annuellement les quelque 5000 petits pots de confiture, de gelée et de marinades dont chacun des fruits est passé directement du champ à la marmite.

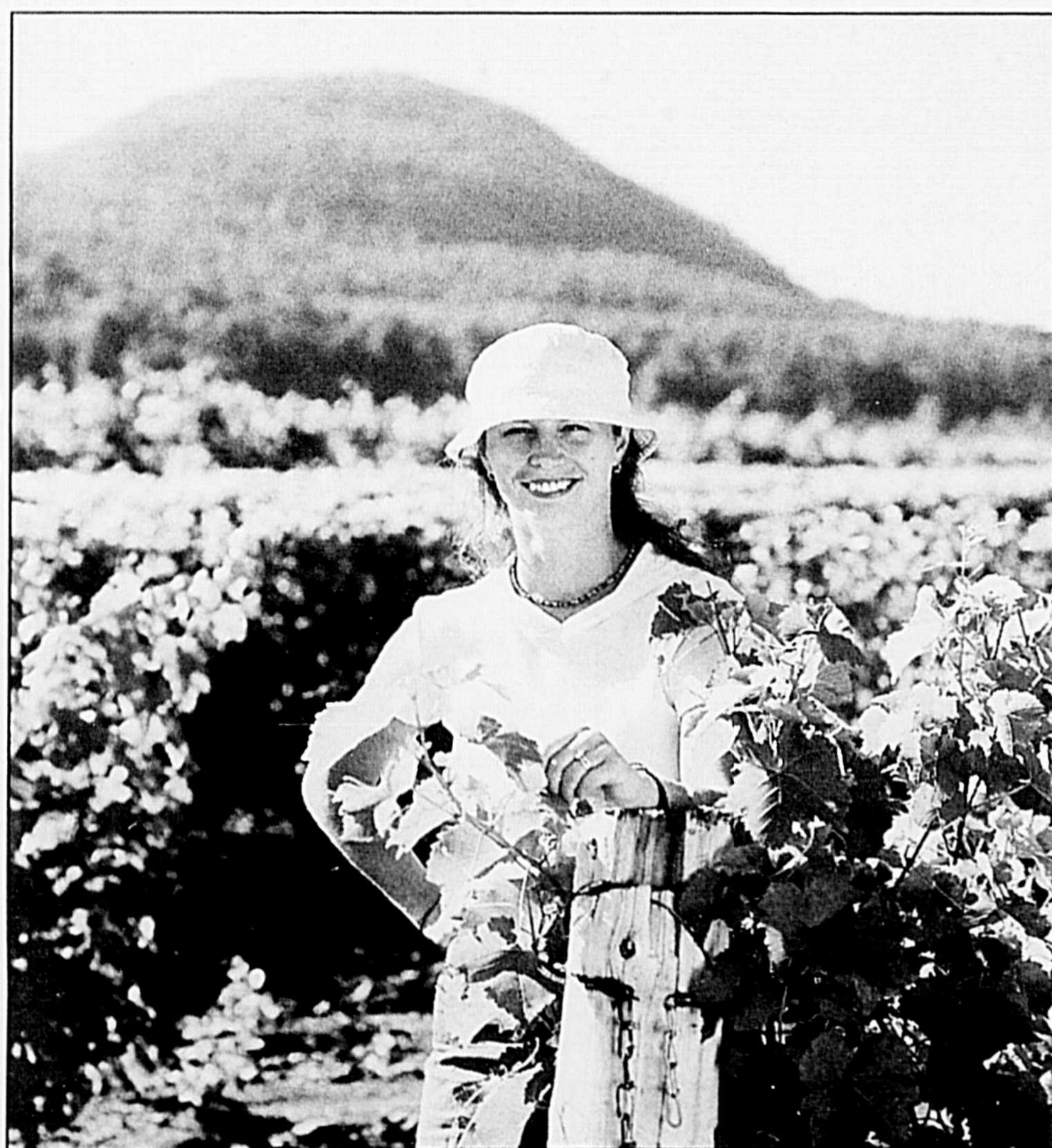
Le pouls de la clientèle

« Les dimanches passés au kiosque sont une partie de plaisir, affirme Annie. Les gens ont tout leur temps pour admirer la nature et déguster une de nos spécialités. C'est motivant de toujours avoir à leur proposer de nouveaux produits qui piquent leur curiosité. »

En tête de liste viennent la confiture à la cerise de terre et l'heureux mariage de rhubarbe, d'orange et de noix. L'an dernier, les propriétaires ajoutaient les marinades aux gelées de fruits et aux confitures. Cette année, ils innovent avec un apéritif au cassis et un vin issu de raisins passerillés naturellement (par l'action du vent et du froid), se situant à mi-chemin entre une vendange tardive et un vin de glace.

Prochaine étape à envisager pour Annie et les siens : aménager à l'étage du kiosque une chambre douillette pour bébé Cédric – qui attendait la saison des pommes pour montrer le bout de son nez – et dénicher des gens de confiance le temps qu'elle devra sagement s'absenter. Comme quoi il suffit parfois d'imaginer sa propre forme de partenariat pour exploiter son esprit d'entreprise au féminin, y compris en agriculture!

*À chaque fille
sa passion agricole!*



Pour Annie Guertin, le succès du vignoble familial s'explique par le fait que chacun aime son travail et le fait bien.

La Politique jeunesse du MAPAQ : un appui à l'établissement et à la relève agricole



Isabelle Allard, M. Sc. Agroéconomiste
Dominick Pageau, Agroéconomiste

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

(MAPAQ) a jugé important de réfléchir et d'agir afin d'assurer le renouvellement durable de ces activités.

Dans un premier volet de la Politique jeunesse, consacré à l'établissement et à la relève agricole, le MAPAQ propose de concentrer ses efforts autour de cinq orientations, soit le milieu de vie, la formation, l'accompagnement, l'accès à la profession et la connaissance des réalités de l'établissement en agriculture, de sorte que davantage de jeunes puissent devenir entrepreneurs agricoles.

Un milieu de vie intéressant

D'abord, le Ministère vise à faire de l'agriculture un milieu de vie intéressant pour les jeunes, puisque des mythes et des préjugés collent toujours à la profession et que la nature même du travail agricole pose de grands défis de conciliation entre le travail, la famille et la vie personnelle. Pour renforcer l'intérêt des jeunes envers le secteur et faciliter la cohabitation entre l'agriculture et la population, il est nécessaire de promouvoir la profession et de voir à ce que les conditions de travail et de vie en agriculture répondent aux aspirations des jeunes d'aujourd'hui.

Une formation pratique

Il importe aussi d'encourager les jeunes à se former, puisqu'il s'agit d'un gage de réussite de l'établissement en agriculture. Toutefois, il n'est guère facile pour un jeune déjà actif en agriculture d'acquiescer de la formation. C'est pourquoi le MAPAQ compte aborder la formation agricole de façon différente, en recon-

naissant les compétences de la relève et en favorisant les approches pédagogiques adaptées à sa réalité.

Un service d'accompagnement

Le Ministère convient également de la nécessité d'accompagner la relève dans son établissement.

Ainsi, il souhaite implanter une structure d'accueil régionale afin d'orienter les jeunes

vers les bonnes ressources et susciter chez eux le réflexe de les consulter.

De plus, les agriculteurs d'expérience ont accumulé, au fil des ans, une grande expertise qui pourrait être mise à profit pour accompagner les jeunes dans leur projet d'établissement.

Des qualités d'entrepreneur

En ce qui concerne l'accès des jeunes à la profession d'agriculteur, il semble essentiel, dans le contexte actuel, de sensibiliser les jeunes et les agriculteurs à l'importance d'adopter une culture entrepreneuriale et de les aider à développer de nouvelles stratégies d'accès aux actifs et au financement.

Un accès à l'information

Finalement, afin de porter un regard juste sur la situation, le MAPAQ désire accroître et améliorer la connaissance de l'établissement et de la relève de manière à mieux orienter ses interventions à l'égard de cette dernière.

Il faut donc engager un effort de diffusion afin d'élargir la portée des résultats de recherche de même que les initiatives régionales concernant l'établissement.

Déjà, des travaux de mise en œuvre ont débuté avec l'annonce du plan d'action 2005-2006 et, dès cet automne, un plan d'action triennal sera rendu public. Toutefois, pour atteindre des résultats concluants, la mobilisation de l'ensemble des acteurs du secteur est essentielle et cela exige de tous une ouverture sur la situation des jeunes en agriculture.



Source : MAPAQ - Eric Labonté

Le MAPAQ compte aborder la formation agricole de façon différente, en reconnaissant les compétences de la relève et en favorisant les approches pédagogiques adaptées à sa réalité.

Combattants de prix

Kubota

Puissantes solutions pour un monde compact

Un retour aux principes de base avec les séries Économiques de Kubota



Série B
B7510DT - 21 Hp/4RM à engrenages
Prix de vente* 11 995 \$ Régulier 12 995 \$
B7510HSD - 21 Hp/4RM HST
Prix de vente* 14 495 \$
Régulier 15 495 \$



L3400DT

Choisissez parmi 4 modèles à partir de : 16 995 \$*
Régulier 18 700 \$



Série MX
MX5000F - 50 Hp/2RM à engrenages
Prix de vente* 19 995 \$ Régulier 24 000 \$
MX5000DT - 50 Hp/4RM à engrenages
Prix de vente* 24 995 \$ Régulier 29 200 \$

* Ces prix d'achat comptant incluent l'escompte à la place du financement. Consultez votre concessionnaire pour plus de détails. Offre de temps limité. Cette vente se termine le 29 octobre 2005. Les taxes, transport, service avant livraison et frais d'assemblage sont en sus.

www.aubinst-pierre.qc.ca

Kubota
aubin & st-pierre

66 ans d'excellence!

350 Raygo
La Présentation, Qc, J0H 1B0
Tél. : (450) 796-2966
Mtl : (450) 875-1600
Fax : (450) 796-3011

0398060

Habitations pour retraités actifs



La belle vie commence ici

L'Eau Vive

OUVERT 7 JOURS

Venez visiter lofts

1 1/2 - 2 1/2

Logements

3 1/2 - 4 1/2

Confort - Santé - Sécurité

- Salle à manger
- Ascenseurs
- Infirmier sur place
- Piscine chauffée
- Centre de conditionnement
- Café Internet, coiffeuse
- Billard, caisse pop.
- Pharmacie, dépanneur, etc.

920, boul. Casavant est, Saint-Hyacinthe

Tél. : 250-VIVE (8483) www.leauvive.ca

L'ITA : s'adapter pour mieux soutenir la relève



Mélanie Latulippe **Sylvie Poirier**

Professeures
En collaboration avec Benoit Daviau, professeur, et Carole Simon, directrice de l'enseignement Institut de technologie agroalimentaire Campus de Saint-Hyacinthe

On évalue souvent l'efficacité d'une entreprise à la capacité qu'elle a de s'adapter à son milieu. Partant de ce concept, il est intéressant d'analyser comment l'ITA a su, au fil des ans, évoluer au rythme de son environnement.

Plusieurs des changements survenus au cours des dernières années ont eu un impact important sur la structure organisationnelle et nous ont incité à poser des gestes afin de mieux répondre aux besoins de notre clientèle.

Notons, entre autres, la diminution de celle-ci, la diversification des productions, les groupes peu nombreux, les taux de réussite scolaire plus faibles, le contexte économique plus difficile, et tout cela dans une agriculture en perpétuel changement.

Une formation qui évolue

Lors de l'évaluation du programme Gestion et exploitation d'entreprise agricole (GEEA), nous avons analysé la situation de travail et diverses mesures ont été mises de l'avant. Qu'elles soient spécifiques ou non au programme, les mesures ont pris différentes formes :

- Introduction de nouveaux cours (gestion du risque, élaboration d'un plan agro-

environnemental de fertilisation (PAEF), éléments de diversification, etc.) afin de mieux préparer les étudiants et étudiantes aux défis de l'an 2000;

- Ajout d'un cours en gestion des ressources humaines qui répond à la nouvelle réalité des entreprises, de plus en plus gérées en copropriété, ce qui demande des habiletés différentes;

- Adaptation de la formule de stage en entreprise en fonction de l'expérience de chaque élève et de son profil de sortie;

- Élaboration du nouveau projet « Relève sans ferme » s'adressant aux étudiants et étudiantes non originaires du milieu agricole qui désirent s'établir en agriculture, projet qui touche entre 20 et 25 % des élèves du programme;

- Introduction de « journées dédiées » dont les thèmes s'adaptent à chaque niveau d'études, prenant la forme de visites d'entreprises, de conférences ou d'activités en lien avec l'enseignement donné;

- Planification de journées thématiques sur l'agroenvironnement dans le but de sensibiliser les élèves aux problématiques agricoles et de leur faire découvrir des solutions réalistes;

- Organisation de voyages d'études (en France, au Mexique ou ailleurs) permettant aux élèves de s'ouvrir à une autre réalité agricole et de mieux comprendre les enjeux de la mondialisation;

- Mise sur pied d'un projet de mentorat qui permet le jumelage des élèves de 3^e année avec un intervenant du milieu afin de mieux saisir la réalité agricole;

- Élaboration d'un plan de réussite scolaire (comportant l'accompagnement individuel et le centre d'aide en français) pour soutenir efficacement les élèves dans leur apprentissage.

L'ITA offre sept programmes de formation dans différents secteurs agricoles. Partout, les défis sont nombreux et nous comptons sur l'appui du milieu pour poursuivre notre mission de former une main-d'œuvre compétente et suffisante, le tout dans un souci de réussite scolaire.



L'ITA a introduit de nouveaux cours à ses programmes afin de mieux préparer les étudiants et étudiantes aux défis de l'an 2000.

Le CMT n'a pas dit son dernier mot!



Julie Baillargeon

Agente de transfert Réseau canadien de recherche sur la mammite bovine

Vous vous rappelez peut-être le jour où votre conseiller sur la santé du pis est entré dans la laiterie avec en main une palette en plastique blanc et une bouteille de liquide bleu.

Vous avez alors découvert le *California Mastitis Test* (CMT) et adopté cet outil utile pour identifier les vaches qui ont une mammite. Aujourd'hui, qu'est-il advenu de votre trousse du CMT?

La semaine dernière, j'assistais à une rencontre où un intervenant de terrain nous confiait avoir remarqué que plusieurs palet-

tes de CMT dorment tristement au fond des armoires des laiteries. Oublié trop vite, le CMT? Peut-être bien... Retour vers le futur d'un outil vieux d'un demi-siècle, mais toujours aussi fringant!

La mammite souvent présente au moment du vêlage

Le succès de votre programme de contrôle de la mammite repose sur un diagnostic précoce et précis des cas de mammite dans votre troupeau.

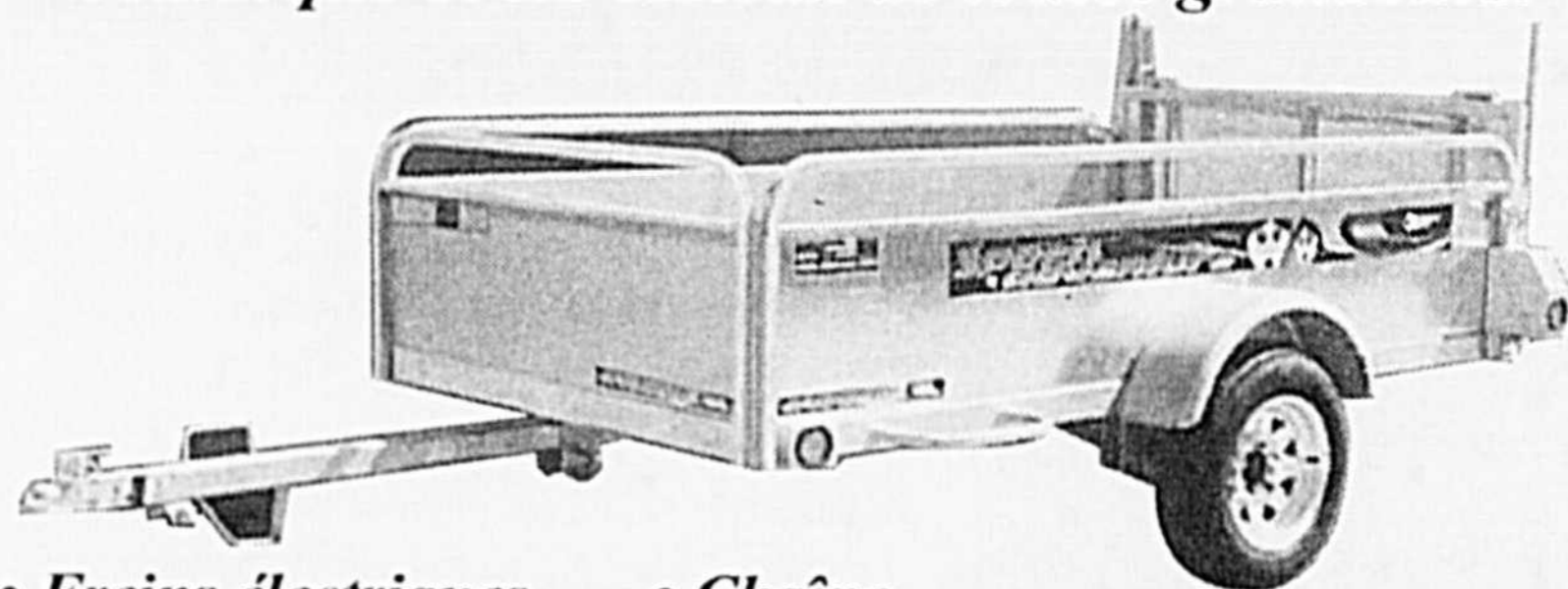
Il est particulièrement important de dépister les cas de mammite tôt après le vêlage. En effet, il a été démontré qu'une large proportion des infections contractées vers la fin de la période de tarissement persistent jusqu'à la lactation et sont donc déjà présentes au moment du vêlage. La plupart de ces infections ne présentent pas de signes cliniques nous permettant de les déceler facilement. Ainsi, des analyses plus pointues sont nécessaires pour identifier les vaches positives.

SUITE EN PAGE 18

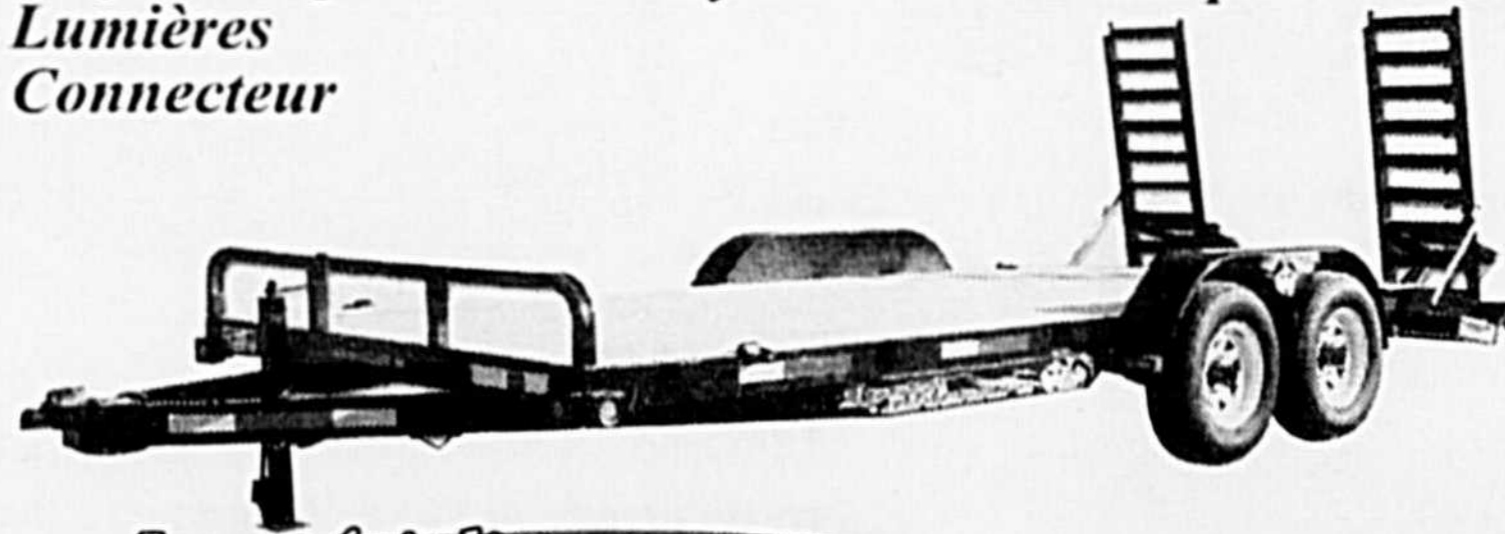
Pour une remorque de qualité. Venez nous voir!

REMORQUE ST-HILAIRE

Nous vous offrons toutes les pièces de remorque et les essieux de toutes grandeurs.



- Freins électriques et hydrauliques
- Chaîne
- Lumières
- Système d'attaches pour 5 roues
- Connecteur



Les spécialistes des attaches-remorques

Installation de plus de 1000 attaches-remorques en 2004

Le plus gros Centre de remorques Maxi-Roule de la région

524, boul. Sir-Wilfrid-Laurier, Mont-Saint-Hilaire • 464-6622

Le programme gestion et exploitation d'entreprise agricole

Un coin de campagne dans une grande ville

Shannon
Kavanagh

Agente de liaison - Gestion et exploitation
d'entreprise agricole

En collaboration avec Caroline Begg et David Wees
Campus Macdonald
Université McGill

Le Campus Macdonald possède une ferme expérimentale, des serres, un verger, des résidences et des installations d'enseignement répartis sur 650 hectares d'espaces verts. Situé à l'extrémité ouest de l'île de Montréal, il est facilement accessible par autobus ou train de banlieue.

Apprentissage pratique

Un apprentissage pratique est offert dès le départ aux étudiants inscrits au programme de gestion et exploitation de l'entreprise agricole : classes en plein air, excursions pédagogiques et stages en milieu familial, à travers le pays ou à l'étranger.

La formation du Campus Macdonald les prépare à la gestion d'une entreprise agricole moderne ou leur donne les outils nécessaires pour mener une carrière dans les secteurs agricole et horticole, tout en développant leur esprit d'entrepreneur.

Milieu de vie convivial

Les étudiants bénéficient d'une éducation personnalisée grâce à de petits groupes en

classe et un ratio de 15 étudiants par professeur.

Ils ont accès à toute l'infrastructure et les installations de l'Université McGill, incluant les laboratoires informatiques, le service Internet haute vitesse, une excellente bibliothèque et des laboratoires scientifiques.

Macdonald offre une communauté « tricotée serrée » qui constitue en quelque sorte une deuxième famille. Des élèves et des professeurs passionnés par l'agriculture y sont réunis.

Les étudiants peuvent acquérir une expérience en gestion dans divers secteurs d'activité agricole par le biais de la ferme expérimentale Macdonald et ses installations :

- 200 têtes d'un troupeau de vaches laitières (HACCP);
- 7 hectares de verger de pommiers;
- exploitation porcine (Assurance Qualité CQAA);
- 2000 m² d'exploitation serricole;
- exploitation avicole ultra-moderne;
- 7 hectares en production maraîchère;
- 200 hectares en culture;
- culture de vignes, d'arbres à noix et de fruits exotiques;
- 245 hectares de forêt à l'Arboretum Morgan.

Services aux étudiants et aide financière

Les étudiants ont accès à de l'aide financière et à des bourses d'étude atteignant parfois plus de 10 000 \$.



Les étudiants peuvent acquérir une expérience en gestion dans divers secteurs d'activité agricole par le biais de la ferme expérimentale Macdonald et ses installations.

Les meilleurs étudiants reçoivent par la suite des bourses et des prix d'excellence. Les étudiants québécois sont éligibles à une subvention de 40 000 \$ pour le démarrage d'une entreprise agricole à la suite de l'obtention de leur diplôme.

Des services de santé, de conseil pédagogique, de choix de carrière et de placement sont à leur disposition. Un service de

placement/emploi est aussi disponible sur le campus.

Pour déposer une demande d'admission au programme, l'étudiant doit détenir un certificat d'étude secondaire ou un diplôme d'étude professionnelle et avoir rempli les exigences d'admission. Le formulaire d'admission est disponible à www.mcgill.ca/fmt.

Pour toute demande d'information : fmt.macdonald@mcgill.ca.

Des PROJETS pour 2005 - 2006 Appelez-nous maintenant Nous pouvons vous aider

• RÉSEAU avec les CLUBS-CONSEILS en agroenvironnement :

- Coopérative Agricole des Beaux-Champs
- Club AgroActon
- PAEF, bilan de phosphore, registre des épandages
- PAA - Plan d'accompagnement agroenvironnemental
- Services agronomiques personnalisés

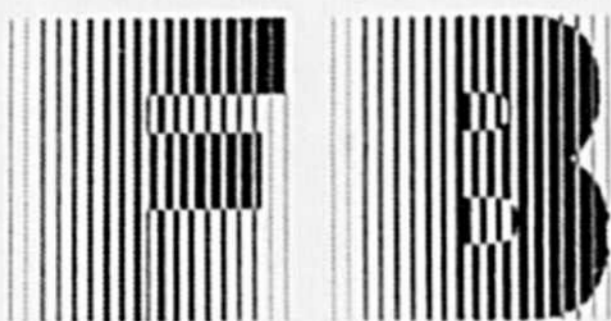
• CONTRÔLE DE L'ÉROSION

- Assistance pour aide financière - Prime-Vert
- Aménagement de cours d'eau, stabilisation de talus, bandes riveraines, voies d'eau, avaloirs, haies brise-vents, etc.



• BÂTIMENTS DE FERME

- Plans et devis de construction
- Assistance pour aide financière et permis (MAPAQ, MDDEP, etc.)
- Conformité aux Règlements sur l'environnement (REA, RCI, etc.)



F. BERNARD experts-conseils
2840, boul. Laframboise
Saint-Hyacinthe (QC) J2S 4Z1
Tél. : (450) 773-7971
Télé. : (450) 773-0904

génie, agroenvironnement, agriculture

LES EQUIPEMENTS LAGUE LTEE

\$1000.00 de rabais sur tout achat de VTT John Deere avant le 29 octobre 2005

VTT Buck

Obtenez un treuil gratuit



Trail Buck 500

Obtenez un treuil gratuit



TrailBuck 650

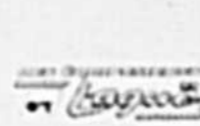
Obtenez un treuil gratuit



JOHN DEERE

WWW.JOHNDERE.COM

DEERE, C'EST TOUT DIRE



LES EQUIPEMENTS LAGUE LTEE
122, RUE LAGUE
L'ANGE GARDIEN, QC J0E 1E0
(450) 293-8146

LES EQUIPEMENTS LAGUE LTEE
6620 DES SEIGNEURS EST
C.P. 12680 SUCC. STE-ROSALIE
SAINT-HYACINTHE, QC J2R 1S2
(450) 799-5533

LES EQUIPEMENTS LAGUE LTEE
7 ROUTE 133
PIKE RIVER, QC J0J 1P0
(450) 248-7597

Les VTT utilitaires John Deere ne doivent être utilisés que par les personnes âgées de 16 ans ou plus. Les utilisateurs devraient, cependant, respecter toutes les lois applicables établissant un âge minimum plus élevé pour la conduite d'un VTT. John Deere recommande fortement que tous les conducteurs de VTT suivent un cours de formation. Contactez votre concessionnaire John Deere local pour tout renseignement sur la sécurité et la formation ou contactez le Conseil canadien de la sécurité au 1 613-739-1535. Les VTT peuvent être dangereux à conduire. Pour votre sécurité, portez toujours un casque protecteur, de la protection pour les yeux et d'autres vêtements de protection. Souvenez-vous que l'alcool, la drogue et la conduite d'un VTT ne sont pas compatibles. Ne conduisez jamais sur des surfaces revêtues ou sur les chemins publics. Ne transportez jamais de passagers. Ne tentez jamais d'acrobaties avec votre VTT. Évitez la vitesse excessive et soyez particulièrement vigilants sur les terrains difficiles. La combinaison de couleurs jaune et vert de John Deere, le symbole du chevreuil bondissant et JOHN DEERE sont des marques déposées de Deere & Company.

074CL1B0002 050005-00076757

SAFETY • live with it

1027480

Répertoire des aides à l'établissement des jeunes en agriculture



Jean-Philippe
**Deschênes-
Gilbert**

Secrétaire
Fédération de la relève
agricole du Québec
En collaboration avec
Stéphanie Hamelin, agronome
Mouvement Desjardins

S'établir en agriculture n'est pas une mince affaire! Il faut d'abord se donner les compétences voulues pour ensuite élaborer son plan d'affaires tout en se faisant accompagner. Et que dire de la recherche de financement? Bref, il existe plusieurs portes auxquelles frapper et une démarche à planifier. Ces deux éléments représentent sans aucun doute la clé du succès.

Il reste toutefois une véritable question à élucider : qui fait quoi? Les tableaux qui suivent tentent de résumer les principales aides à l'établissement de façon à faciliter votre démarche d'établissement.

Tableau I. Formation

Type	Organisme	Référence	Description
Formation régulière	Ministère de l'Éducation du Québec	www.inforoute.org	Description de tous les programmes et de toutes les institutions spécialisées en formation agricole.
Formation continue	Collectifs régionaux en formation agricole, Montérégie-Est	www.formationagricole.com Mélanie Hamel, répondante (450) 774-9154, poste 209	Liste de toutes les formations offertes en région.

Tableau II. Plan d'affaires

Type	Organisme	Référence	Description
Conseillers	Centre local de développement (CLD) Société d'aide au développement des collectivités (SADC) Directeurs de comptes agricoles de votre institution financière	Chaque MRC dispose d'un CLD (www.aclidq.qc.ca) et une liste des SADC est disponible à www.reseau-sadc.qc.ca	Par le biais de leurs stratégies « jeunesse » respectives, les CLD et les SADC offrent les services d'un conseiller en accompagnement pour l'élaboration d'un plan d'affaires.
Portail web	Info entreprises Banque de développement du Canada Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole	www.infoentrepreneurs.org www.bdc.ca www.entreprises.gouv.qc.ca www.farmcentre.com 1 (888) 232-3262	Ces portails web décrivent chacune des sections que doit comporter un plan d'affaires. Cliquez sur les icônes Jeunes entrepreneurs et/ou Démarrage d'entreprise.

Tableau III. Services-conseils et services d'accompagnement

Type	Organisme	Référence	Description
Conseillers en relève et formation	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Montérégie-Est	www.mapaq.gouv.qc.ca (450) 778-6530	Le conseiller en relève peut faciliter votre établissement en vous soutenant dans votre projet et en vous orientant vers les bonnes ressources.
Transfert de ferme et développement organisationnel	Centre régional d'établissement en agriculture (CRÉA), Richelieu - St-Hyacinthe	(450) 774-1115	Les CRÉA accompagnent les entreprises agricoles dans leur processus de transfert et lors de tout autre processus stratégique lié à leur développement.
Fiscalité, comptabilité, gestion et notariat	UPA-SFC Fédération des groupes conseils agricoles du Québec Agronomes consultants	www.upa.qc.ca/fra/, union_service/scf.asp (450) 774-9154 (St-Hyacinthe) www.fgcaq.com (450) 679-0540 poste 8227	Chaque région dispose d'une variété de services-conseils qui touchent ces aspects.
Agroenvironnement et encadrement technique...	Services-conseils non liés à la vente d'un produit	www.patq.com www.clubsconseils.org	Chaque région dispose d'une variété de services-conseils qui touchent ces aspects.
Alimentation et régie de troupeaux, gestion des champs...	Services-conseils liés à la vente d'un produit	www.coopfed.qc.ca	Plusieurs entreprises privées offrent à leur champs, troupeaux, gestion des clientèle des services-conseils à l'achat d'intrants ou d'équipements. Les notaires sont également une référence lors de l'achat d'une entreprise.

Tableau IV. Connaissances techniques

Type	Organisme	Référence	Description
Références technico-économiques	Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec	www.craaq.qc.ca 1 888 535-2537 (418) 523-5411 (région de Québec)	La quarantaine de colloques annuels, les publications et les portails Internet sont autant d'actions de vulgarisation produites par les groupes d'experts du CRAAQ.
Lois et règlements	Ministère du Développement durable, Environnement et des Parcs Commission de protection du territoire agricole. Régie des marchés agricoles et alimentaires	www.menv.gouv.qc.ca 1 800 561-1616 www.cptaq.gouv.qc.ca 1 800 667-5294 (Québec) 1 800 361-2090 (Longueuil) www.maaq.gouv.qc.ca	Plusieurs lois et règlements encadrent l'agriculture. La réglementation environnementale, la protection du territoire agricole et la mise en marché sont autant de fonctions de l'agriculture qui sont régies par des lois.

Tableau V. Financement

Type	Organisme	Référence	Description
Subvention, garantie de prêts et protection d'intérêt	La Financière agricole du Québec, bureaux de St-Jean, Granby et St-Hyacinthe	Programme d'appui financier à la relève www.financiereagricole.qc.ca 1 800 749-3646	Conditions d'admissibilité : âge, principale occupation, parts dans une entreprise, rentabilité et formation. Subventions : • au démarrage (10 000 \$); • à l'établissement (jusqu'à 40 000 \$); • à l'encadrement (jusqu'à 1500 \$). Protection contre la hausse des taux d'intérêt et rabais de cotisation à l'ASRA.
Financement et programmes particuliers	Institutions financières	www.banqueroyale.com www.bnc.ca www.desjardins.com www.fcc-fac.ca www.cibc.com www.blcdirect.banquelaurentienne.ca	Chaque institution financière possède des règles visant à faciliter l'accès au crédit pour les jeunes entrepreneurs. À titre d'exemple, le Mouvement Desjardins offre des solutions de financement et d'épargne destinées à la relève et aux parents. Financement agricole Canada offre des prêts adaptés.
Prêt de quota	Fédérations spécialisées	www.lait.org www.volaillesduquebec.qc.ca	La Fédération des producteurs de volailles offre un prêt de quota sur dix années. La Fédération des producteurs de lait offre son programme d'aide à la relève laitière sous forme de prêt de quota également.
Financement et subventions (petits montants)	Centre local de développement (CLD) Société d'aide au développement des collectivités (SADC)	Chaque MRC dispose d'un CLD (www.aclidq.qc.ca) et une liste des SADC est disponible à www.reseau-sadc.qc.ca	Les CLD et les SADC offrent, aux jeunes entrepreneurs et selon des critères d'admissibilité, des subventions et des prêts au démarrage d'entreprise à des conditions parfois avantageuses.
Réinsertion en emploi	Emploi Québec	emploi.quebec.net	Emploi Québec met à la disposition des jeunes deux programmes qui visent à faciliter le démarrage d'entreprise : Soutien au travailleur autonome et Jeunes Volontaires.

Passer au suivant

Quand les valeurs déterminent les choix

Christian
Ménard

Ginette
Palardy

Producteurs laitiers
Ferme Bouton d'or enr.

Qu'y a-t-il de particulier dans notre transfert de ferme pour qu'on en parle dans un article de journal? Pour nous, c'est normal d'agir ainsi. « Passer au suivant! » Aider quelqu'un comme on nous a aidés quand ça a été notre tour. Beaucoup diront que c'est naturel d'aider ses enfants, c'est vrai! Mais chez-nous, la relève n'est justement pas un de nos enfants.

Tout jeunes, l'agriculture comme mode de vie, c'était notre premier choix. Mais la ferme paternelle avait déjà été transférée à l'un des frères cadets et nous n'avions pas les moyens financiers pour nous établir. Sans l'aide de mon père, nous ne serions pas producteurs agricoles aujourd'hui, car c'est lui qui, en 1979, a financé l'achat d'une petite ferme provenant d'une faillite, une petite ferme en piteux état mais avec du potentiel.

Il n'y avait au départ qu'une vieille étable et de vieux bâtiments, pas de maison, pas de quota et pas de troupeau. Les terres n'étaient pas drainées et on y récoltait, plus que toute autre chose, des roches... et encore des roches! C'est à grand renfort d'huile de coude et de cœur au ventre que nous avons bâti notre entreprise laitière. Pas trop grosse, dirait-on, juste ce qu'il fallait pour bien en vivre et

permettre aux enfants de s'instruire. L'aide de mon père nous a permis de disposer d'un levier financier pour les investissements que nous avons faits par la suite.

Au cours des dernières années, mon état de santé s'est détérioré et la production laitière devenait de plus en plus lourde à maintenir. Nos trois filles n'étant pas intéressées à prendre la relève de la ferme, nous n'avions plus que deux choix: démanteler l'entreprise ou trouver une relève motivée à poursuivre cette « œuvre » dont nous sommes si fiers, une personne dont le projet de vie passe par

l'agriculture. La continuité, le patrimoine agricole que nous avons construit et cette philosophie de « Passer au suivant! » qui nous anime ont guidé notre choix: transférer!

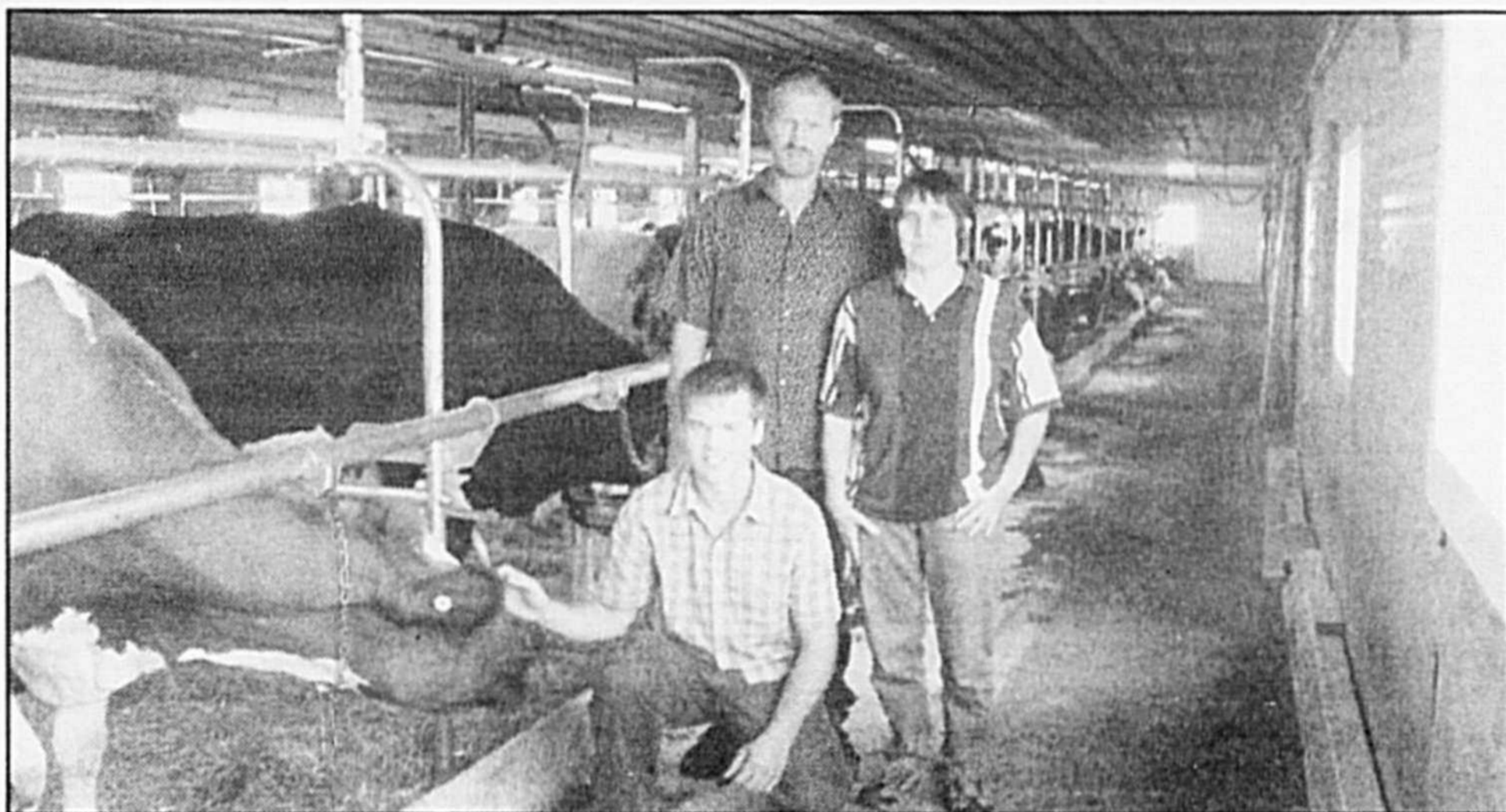
Sachant que nous étions à la recherche d'une relève pour notre ferme, Danny, qui terminait son diplôme d'études professionnelles (DEP) en production laitière, s'est présenté. Danny a su démontrer, au cours de notre période d'approvisionnement, qu'il avait les qualités que nous recherchions chez notre relève. Les discussions et les négociations ont commencé. Danny n'avait au départ que

dix-huit ans et pas de capital financier à investir. Impossible! Impensable! direz-vous. Faux!

Pour qu'un tel transfert soit possible il faut que les parties impliquées acceptent d'assumer leurs choix. Évidemment, nous avons consenti à vendre en deçà de la valeur marchande. Ce qui importe pour nous, c'est de vivre une retraite décente. Nos besoins financiers n'ont jamais été très élevés et nous ne projetons pas de changer cet état de fait « pour nos vieux jours ». De plus, notre transfert sera échelonné sur une période de dix ans.

Danny détient aujourd'hui 50 % des participations de l'entreprise. Il assumera une partie du paiement de celles-ci en travaillant pour un salaire moindre pendant les cinq premières années. Par la suite, il achètera graduellement la balance des participations à un coût que nous avons déjà fixé. Ces cinq premières années de coexploitation serviront aussi à mieux positionner la ferme en fonction du transfert. Nous avons du pain sur la planche, mais nous avons aussi une solide équipe pour atteindre nos objectifs.

Les principales valeurs qui déterminent nos modalités de transfert ne sont pas des valeurs monétaires. Ce sont ce que nous pourrions appeler des valeurs du cœur et le respect de notre philosophie de « Passer au suivant! ». Et c'est de cette façon que nous poserons les premiers jalons de notre retraite de l'agriculture, afin d'en sortir satisfaits d'un devoir accompli, sereins et heureux de voir la ferme continuer de prospérer.



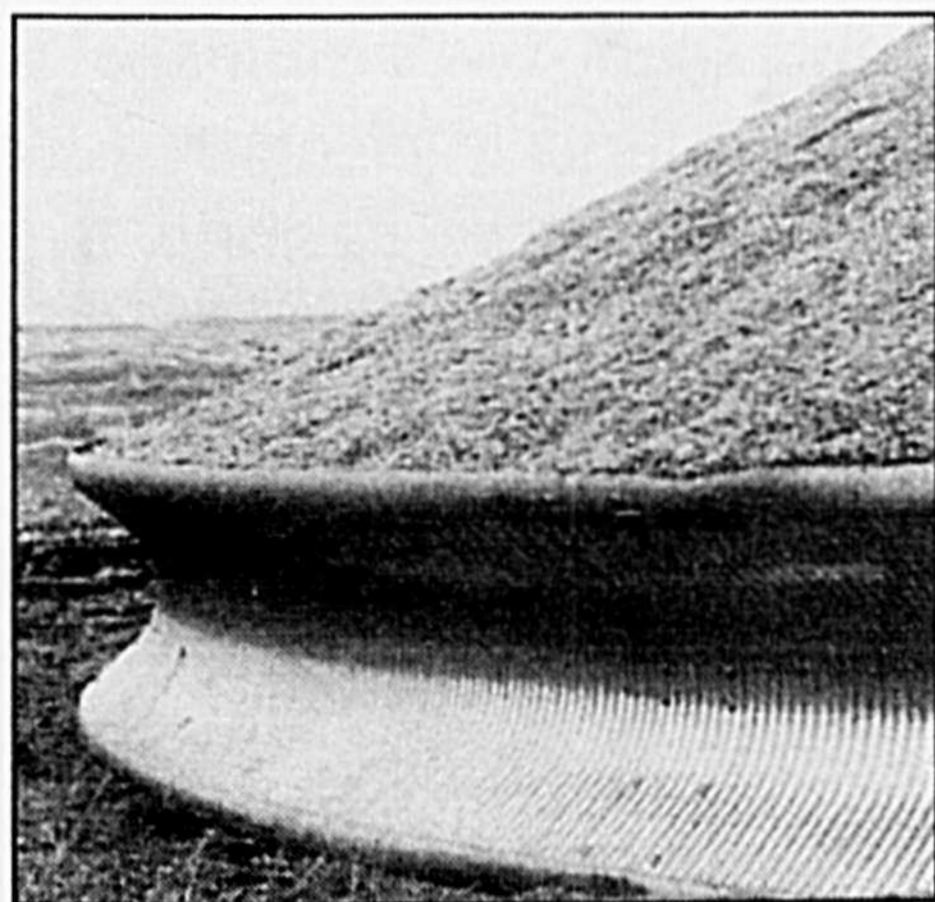
Christian Ménard et Ginette Palardy sont en voie de transférer leur ferme à Danny Ménard, qui n'est pourtant pas leur fils.

NOUVEAU

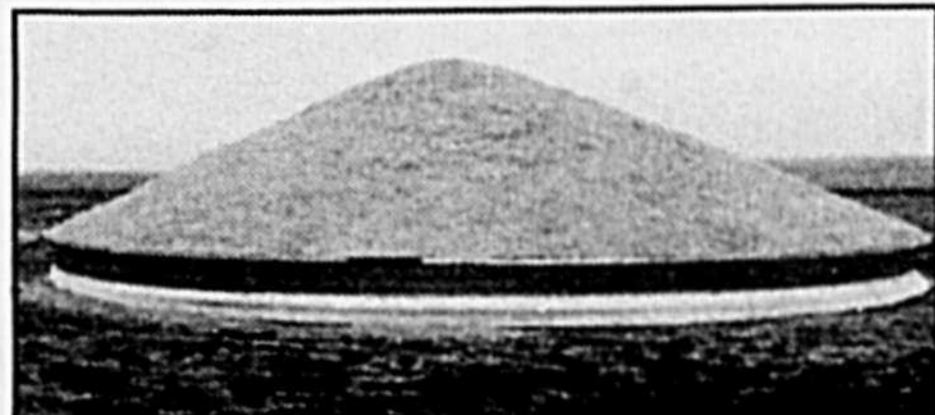
DE

BEHLEN

INDUSTRIES



Pour entreposage rapide de vos grains avec un contour de panneaux galvanisés disponibles en : 2', 4', 6' et 8' de hauteur avec un diamètre de : 29' à 105' pouvant accueillir jusqu'à 2 740 tonnes.



Une équipe à été formée pour être à votre ferme, les jours suivants de votre achat.

Les Équipements Daniel Labonté Inc

Dépositaire : BEHLEN et des laveuses à pression CAT PUMPS et GENERAL.

1178 Lussier, Saint-Dominique J0H 1L0
Tél.: (450) 773-6589/Fax: (450) 773-2046

0397699

LONGTEST

LA VRAIE solution en matériel électrique

~ Distributeur ~

Distributeur de matériel électrique depuis 1948 au centre-ville de Saint-Hyacinthe

Heures d'affaires :
Lundi au Mercredi : 9 h à 17 h 30
Jeudi et Vendredi : 9 h à 21 h
Samedi : 9 h à 17 h

PLACE LEVELCO

MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

Toujours présent et à l'écoute de vos besoins

COMPTOIR ÉLECTRIQUE | PERSONNEL QUALIFIÉ | COMPTOIR ÉCLAIRAGE

Tous genres d'ampoules disponibles

CHAUFFAGE

stelpro

CONVECTEUR ÉLECTRONIQUE DE SALLE DE BAINS

Alliant convection et air forcé

- 2 modes de chauffage :
- Convection naturelle (0 décibel) produisant 1000 W (activé par le thermostat électronique)
- Action rapide propulsée par une turbine Produisant 2000 W (activé par la minuterie 60 min.)

AÉROCONVECTEUR DE PLAFOND

CONVECTEUR ÉLECTRONIQUE

NOUVEAU CABLE CHAUFFANT POUR PLANCHER

SILENCIEUX ET PROPRE
AUCUNE PERTE D'ESPACE
ÉCONOMIQUE À L'USAGE
CONFORT INCOMPARABLE
CHALEUR DOUCE ET UNIFORME

Service de Commandes téléphoniques

LONGTEST INC.
PLACE LEVELCO
CENTRE-VILLE

1405, RUE ST-ANTOINE ST-HYACINTHE
www.longtest.pj.ca
longtest@hy.cgocable.ca

Commandes et informations
Local: 450 774.3661
Ext.: 1.800.363.1343
Télé: (450) 778.7042
Livraison partout au Québec
AGRICOLE - INDUSTRIEL - COMMERCIAL

Histoire d'un succès : La Ferme Mes petits caprices



Louis
Lahaie

Agronome
Conseiller en financement
agricole
Ministère de l'Agriculture, des
Pêcheries et de l'Alimentation
Granby

La Ferme Mes petits caprices de Saint-Jean-Baptiste est une des plus belles réalisations d'établissement de deux jeunes entrepreneurs, effectuées en Montérégie au cours des dernières années.

Un établissement facilité

Comme Charles Boulerice et Diane Choquette, l'entreprise est jeune : le couple en a fait l'acquisition au début de 2002. Non seulement les anciens propriétaires possédaient un élevage de chèvres, mais ils avaient aussi élaboré tous les fromages qui sont aujourd'hui en production. M. Boulerice et sa conjointe ont donc évité d'importants frais de démarrage et d'élaboration de produits. Les propriétaires précédents les ont accompagnés pendant près de deux ans afin d'assurer un transfert technologique complet. Cela a été une période de sacrifices pour ce couple nouvellement en affaires, mais aussi une étape fertile en apprentissages.

Aujourd'hui, après trois cycles annuels complétés, ils peuvent être très fiers de

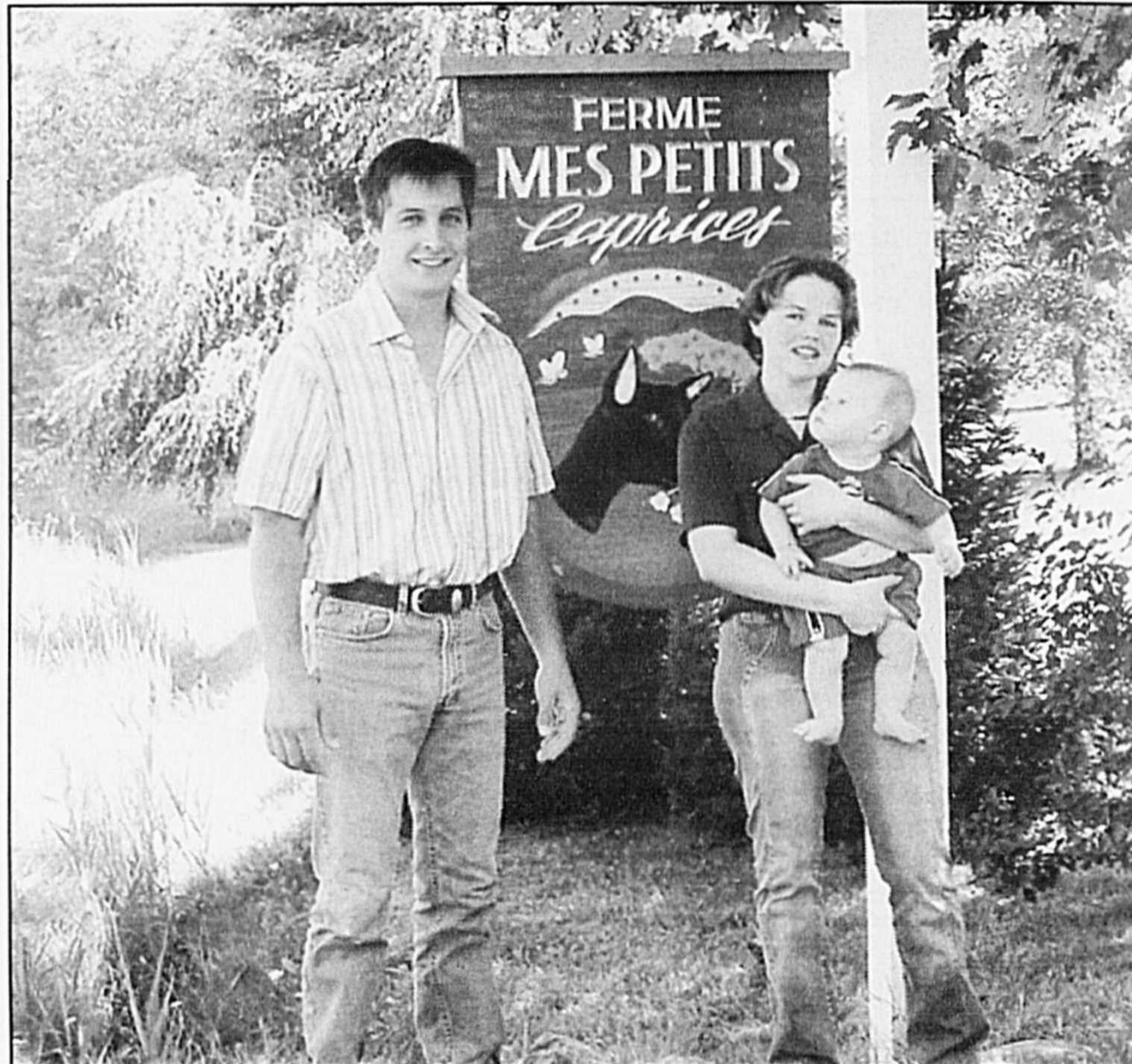
leurs résultats. La qualité de leur production s'est toujours maintenue, ce qui a contribué à fidéliser leur clientèle et à fortifier la prospérité de l'entreprise, qui est évidente.

Des fromages vendus à la ferme

La ferme est située dans le rang des Étangs, à Saint-Jean-Baptiste, au croisement du chemin de la montagne de Saint-Hilaire et où l'affluence est grande. Cette artère leur assure une clientèle importante et quasi constante à l'année. De fait, 90 % des ventes de la ferme s'effectuent au détail, directement au comptoir, et seulement 10 % auprès des distributeurs. Cette conjoncture influe de façon exponentielle sur la profitabilité de leur production fromagère.

Leur boutique est ouverte du mercredi au dimanche de 9 h à 18 h, de mars à décembre. On y offre un assortiment de 14 fromages, incluant les types camembert, cheddar et feta à pâte fraîche, dont le fameux « Capri... cieux », qui est triple récipiendaire d'un prix Caseus. Leur fromage à croûte lavée au cidre de pommes ne pourrait mieux s'harmoniser à l'environnement pomicole de la région, et quant à leurs « petites boules marinées à l'huile d'olive », elles sont tout simplement un pur délice. D'autres pâtes semi-fermes et affinées complètent le tableau.

La Ferme Mes petits caprices s'est par ailleurs distinguée en obtenant deux premiers prix Caseus consécutifs (en 2004 et 2005) dans la catégorie « fromages aromatisés » au Festival des fromages de Warwick.



Claude Boulerice, Diane Choquette et le petit Étienne.



De gauche à droite : Lucie Blanchard, agent de comptes, Claude Barrette, directeur de comptes, Kathleen Terry, agent de comptes, Mélanie Charron, agr., directeur de comptes, Céline Lussier, agent de comptes, Michel Lacombe, T.P., directeur de comptes, Manon Fournier, agent de comptes, Gérald Pelletier, agr., directeur de comptes, Maggie Gagnon, agr., directeur de comptes, Jasmin Rousseau, agr., directeur développement, Amélie Garneau, agr., directeur de comptes, Manon Barrette, agent de comptes, Gilles Cardinal, représentant Ass. Vie, Patrick Tremblay, agr., MBA, directeur de comptes, Chantal Vermette, dta Adm. A, directeur de comptes, François Boivin, agr., directeur de comptes, Gustave St-Martin, T.P., directeur principal.

L'ÉQUIPE AGRICOLE DE L'EST DE LA MONTÉRÉGIE : TOUTE UNE ÉQUIPE POUR VOUS !

À la Banque Nationale, les affaires agricoles se mènent sur le terrain. C'est pourquoi nous comptons dans nos rangs de nombreux agronomes et spécialistes chevronnés qui comprennent vos besoins et les enjeux propres au secteur agricole et agro-alimentaire. Bien plus que des conseillers, ce sont de véritables partenaires d'affaires partageant la même passion que vous. Ils enrichissent et cultivent constamment leurs connaissances pour vous proposer les meilleures solutions qui soient afin de vous laisser le champ libre.

Faites appel à leurs conseils judicieux, ils sont là pour vous aider à ce que votre travail porte fruit.

Équipe agricole de l'Est de la Montérégie

1355, rue Gauvin, St-Hyacinthe

Téléphone : (450) 773-9337 / 1 866 773-9337

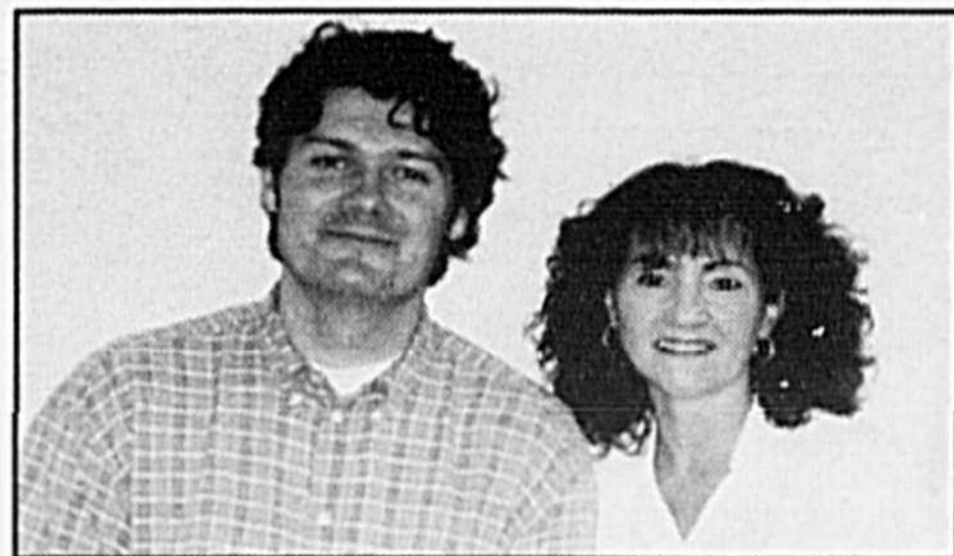
424, rue Principale, Granby

Téléphone : (450) 375-8755 / 1 888 375-8755

inc.

**BANQUE
NATIONALE**

La formation : par choix ou par nécessité?



Carole
Simon
Directrice de l'enseignement

Benoît
Daviau
Professeur
En collaboration avec Sylvie Poirier
et Mélanie Latulippe, professeurs
Institut de technologie agroalimentaire
Campus de Saint-Hyacinthe

Maintes fois on l'a lu, dit ou entendu : la formation est primordiale et mène à la réussite. Pourtant, chacun de nous connaît une personne qui a réussi sans toutefois détenir un diplôme. Dans ce cas, pourquoi est-il si important de se former? Une des principales raisons : l'évolution de la société et du monde agricole.

Retournons quelques années en arrière. En 1981, on dénombrait 47 700 fermes au Québec, alors qu'en 2004, il n'en restait que 31 005, ce qui représente une baisse de 35 % en 24 ans.

Les changements technologiques, alliés à l'évolution du contexte d'affaires, obligent les producteurs et productrices à mieux

s'équiper pour faire face à ces nouvelles réalités. Il y a 20 ans, on parlait de régionalisation, on parle maintenant de mondialisation. À cette époque, on ne connaissait pas la traçabilité, l'agroenvironnement ou l'agriculture durable. Puisqu'on ne peut pas revenir en arrière, les producteurs et productrices doivent se donner les outils nécessaires

afin de tirer leur épingle du jeu. La formation représente certainement l'un de ces outils.

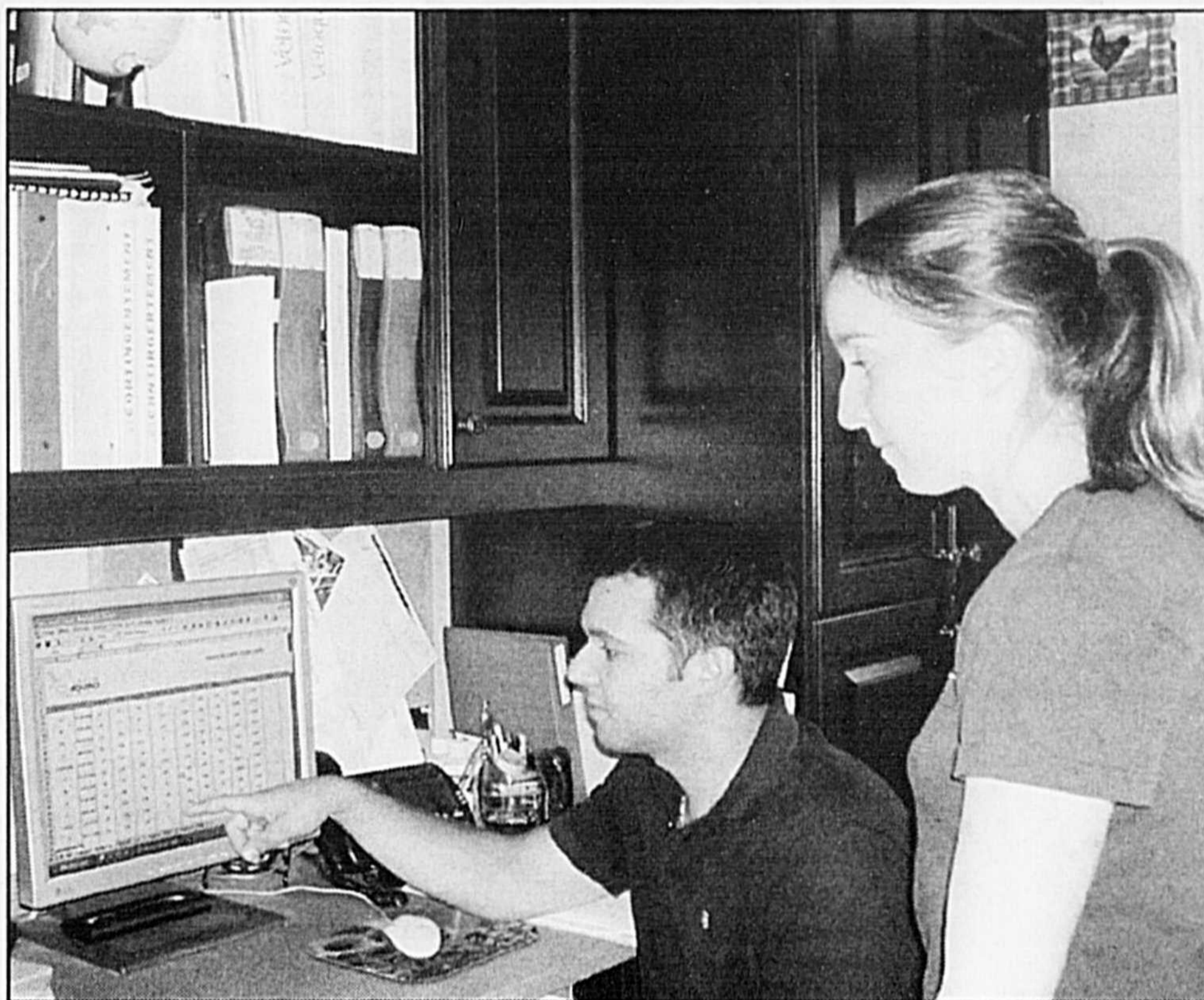
Des compétences qui ne s'acquièrent qu'à l'école

Nous avons rencontré Pierre-Luc Leblanc, diplômé de l'ITA en 1999 et deuxième d'une famille de trois enfants. Son frère aîné de

même que sa sœur cadette ont eux aussi choisi de faire leur formation à l'ITA.

Bien sûr, Pierre-Luc accorde beaucoup d'importance à la formation. Lorsqu'il était sur les bancs d'école, ses intérêts portaient surtout sur les cours pratiques. Aujourd'hui, il réalise que ce sont ses cours d'économie et de gestion qui lui permettent de gérer son entreprise de façon efficace. « Quand j'étais jeune, mon père m'a appris à conduire un tracteur, mais jamais mes parents ne m'ont enseigné l'économie. Sans ces notions acquises à l'école, je n'aurais pu devenir gestionnaire. Sur mon entreprise, je peux donc me concentrer sur la gestion et laisser aux employés les tâches plus manuelles, affirme Pierre-Luc. Je ne me souviens pas de tout ce qui m'a été enseigné à l'école, mais ce que j'ai apprécié le plus, c'est d'avoir appris à chercher des informations. Aujourd'hui, ça me sert à tous les jours », ajoute-t-il.

Pierre-Luc et sa famille sont un exemple parmi des milliers qui ont tiré parti des outils qu'ils se sont donnés. Ils ont su analyser leur milieu et évoluer avec lui. Tout comme Pierre-Luc, les institutions d'enseignement doivent être capables de s'adapter aux changements et ajuster leur enseignement aux besoins de la clientèle. Les programmes dispensés à l'ITA sont soumis à une évaluation continue et c'est ainsi qu'ils peuvent s'ajuster aux réalités agricoles québécoises. Bien sûr, nous n'avons nullement la prétention de tout montrer. Notre rôle consiste à fournir aux étudiants et étudiantes un coffre à outils leur permettant de relever les défis actuels et à venir. Et comme ces défis sont nombreux, nous voulons unir nos forces à celles de tous les intervenants du milieu afin de mieux soutenir l'agriculture québécoise.



Pierre-Luc et Marylène Leblanc sont producteurs avicoles à Saint-Hyacinthe.

Qui ne dit mot consent

Les jeunes, prenez vos « demains » en mains!



Johanne
Lapointe

Conseillère en transfert
Centre régional
d'établissement
en agriculture
Richelieu -
Saint-Hyacinthe

Les vertes et les pas mûres du vieux Baptiste (petite histoire...)

J'prenais ma marche avec ma belle Rosalie l'autre jour, bras dessus, bras dessous, deux beaux vieux fous encore en amour après toutes ces années. Et comme d'habitude, on jasait.

J'lui racontais à ma belle Rosalie, comment j'aimerais ça pouvoir parler à toute cette belle « gang » de jeunes qui se préparent à prendre la relève de la ferme familiale. J'en aurais des choses à leur dire, des exemples à leur donner. Des fois, je me sens un peu comme les anciens curés du village, à qui on allait demander conseil et raconter nos petites misères.

J'lui parlais de Roch et de Victoire qui n'ont pas osé dire à leur père comment ils voyaient le futur de leur

ferme après qu'ils l'auraient achetée. Ils n'ont pas osé lui dire que la nouvelle terre qu'il acquerrait en pensant bien faire pour eux ne faisait pas leur affaire. Ils auraient, et de beaucoup, préféré investir dans du quota, c'est le lait qui les intéresse! Mais quand on a été élevés à ne pas contrarier ses parents et que, rendus adultes, on ne se voit pas encore comme des partenaires de l'entreprise... Eh bien... On se tait!

Mais voilà que le père est aujourd'hui décédé. On ne l'avait pas prévu ce triste événement! On n'était pas prêt! Et tout ça aujourd'hui bouscule le transfert. Et on se retrouve avec une terre en trop, improductive de surcroît, et qui, en raison de la dette qu'elle génère, diminue la capacité de remboursement de la ferme. On ne peut pas la vendre, elle est louée.

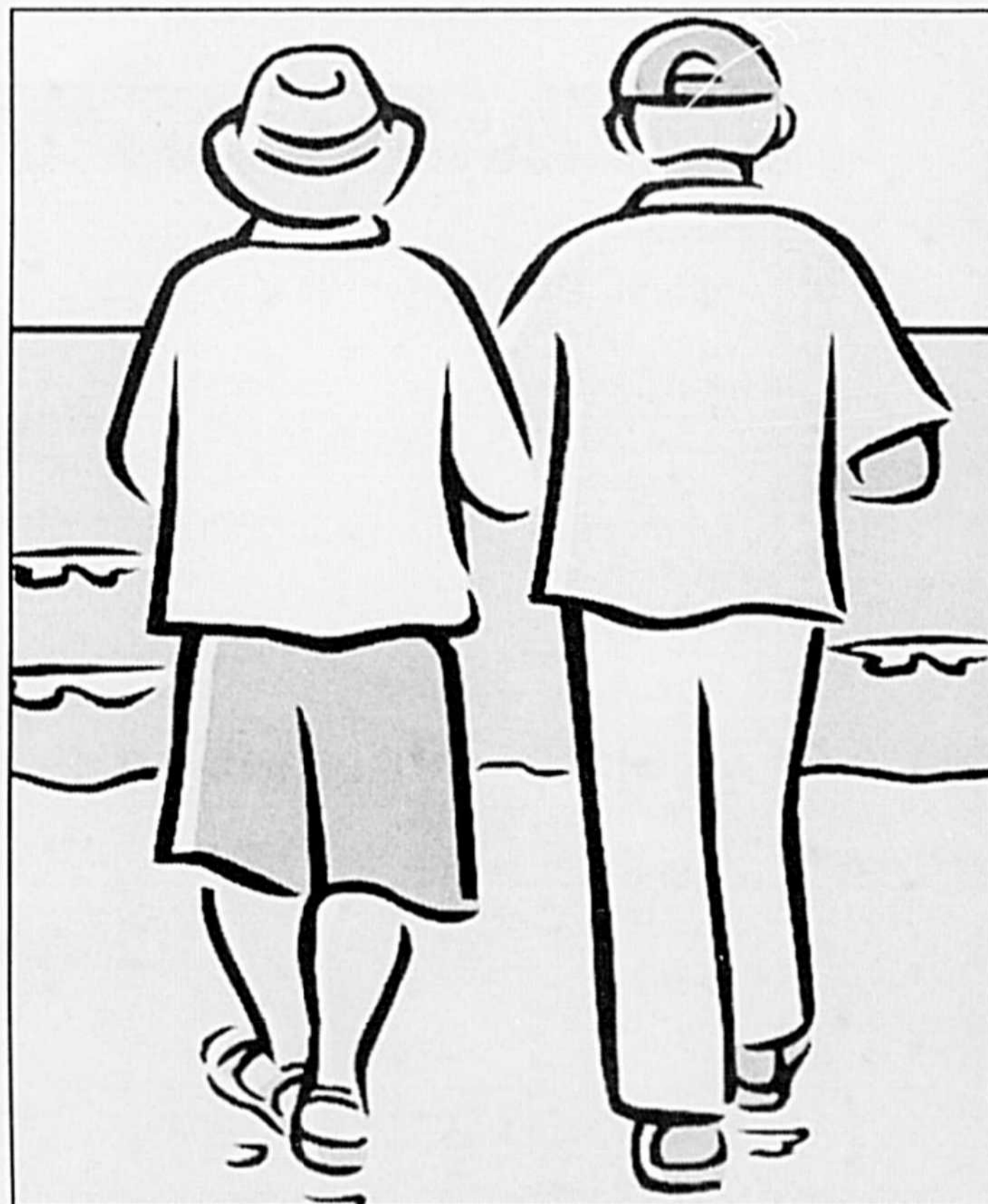
Les « jeunes », comme je les appelle, sont à la mi-trentaine. Le temps a passé tellement vite! Leurs beaux projets sont aujourd'hui hypothéqués, tout ça parce qu'ils n'ont pas osé parler.

Je disais à ma belle Rosalie que, s'il m'arrivait un jour d'avoir un micro

entre les mains pour parler aux jeunes, c'est ben certain que je leur ferais tout un sermon! Tiens! Me v'là encore curé!

Je leur dirais que c'est à eux de prendre leur avenir, leurs demains en main! Je leur dirais d'oser inviter leurs parents à s'asseoir avec eux pour parler des vraies affaires, comme des partenaires, comme les futurs entrepreneurs qu'ils sont. Je leur dirais de partager leurs rêves, leur vision du développement de l'entreprise. Je leur dirais que c'est à eux d'initier le dialogue et que c'est déjà une façon de montrer qu'on se fait confiance quand on partage ses rêves. Je leur expliquerais que les parents commencent à lâcher prise quand ils sentent que leur relève est sérieuse, intelligente, vaillante et motivée.

Ma belle Rosalie qui m'écoutait s'est mise à rire... non pas qu'elle n'était pas d'accord avec moi, mais bien parce que, selon elle, si j'avais un jour un micro entre les mains pour enfin dire tout ce dont j'aimerais parler, il faudrait retenir les jeunes assis sur leur chaise pendant au minimum une semaine!





Desjardins

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec



GTA
GESTION ET
TECHNOLOGIE AGRICOLES

VOUS PRÉSENTENT

agri-vision

MONTÉRÉGIE

UN
partage
du savoir



DÉCEMBRE 2005

DATE	THÈME	ENDROIT
Mardi 13 décembre 2005	Économie	Saint-Hyacinthe (Secteur Sainte-Rosalie) Domaine de l'Érable 400, rang des Érables
Mercredi 14 décembre 2005	Lait Porc	
Jeudi 15 décembre 2005	Grandes cultures Relève et transfert	

JANVIER 2006

DATE	THÈME	ENDROIT
Mardi 24 janvier 2006	Transformation Conservation des sols et de l'eau	Mont-Saint-Grégoire Salle La Goudrelle 136, chemin du Sous-Bois
Mercredi 25 janvier 2006	Petits fruits : vignes Légumes Fraises + fertilisants	

Pour information : **773-3976**

Réservation
obligatoire

ou à votre Centre financier Desjardins

COMMANDITAIRES OFFICIELS

GazMétro
la vie en bleu



**Ville de
Saint-Hyacinthe**

À ne pas négliger : les aspects fiscaux



Ronald Beaulieu

c.a., M. fisc.
Fiscaliste
Service de comptabilité
et de fiscalité
Union des producteurs
agricoles
Saint-Hyacinthe

L'aspect humain est incontournable dans cette transaction. Propriétaire et relève, pouvons-nous travailler ensemble sans avoir de conflits? Comment les autres membres de la famille vont percevoir le transfert? Ce sont quelques-unes des questions que le propriétaire aura à se poser.

Il ne faudra pas oublier de bien évaluer la rentabilité de la ferme. Sera-t-elle en mesure de faire vivre une personne de plus en considérant que cette même personne aura, elle aussi, une famille plus tard? Des analyses de gestion, longuement planifiées, pourront répondre à cette question.

Et outre les aspects humains et ceux de gestion, le producteur devra considérer les subventions qui existent, les règlements de sa fédération, les règles environnementales, les aspects juridiques, les aspects comptables

et fiscaux. Le texte de Jean-François Denicourt de ce numéro traite de l'aspect juridique lors du transfert d'une ferme.

Quelques notions de fiscalité

En ce qui concerne les aspects fiscaux, il est difficile d'expliquer en quelques mots ce qui doit être fait. Cependant, certaines questions surgissent plus fréquemment que d'autres. Le producteur est-il admissible à un transfert libre d'impôts? A-t-il droit à l'exemption du gain en capital pouvant atteindre 500 000 \$? Pour être admissible à ces deux avantages fiscaux, il faut que plus de 90 % des actifs de l'entreprise soient utilisés à des fins agricoles, et ce, qu'il s'agisse d'une compagnie ou d'une société en nom collectif.

De plus, un article ajouté à la Loi de l'impôt en décembre 2002 oblige qu'une

personne recevant un actif agricole libre d'impôt de ses parents détienne cet actif pour une période minimale de trois ans. Afin de s'assurer qu'aucune vente n'aura lieu, il est recommandé d'inclure à l'acte de donation une clause pénale.

L'intervention du fiscaliste

Alors, avant de transférer une ferme, une planification fiscale préparée par un fiscaliste spécialisé en agriculture s'impose afin d'éviter des frais importants tels une facture d'impôts élevée ou des frais juridiques supplémentaires. Lors de cette planification, le rôle du fiscaliste ne se limite pas à calculer l'impôt que le producteur devra payer une fois qu'il aura transféré son entreprise. Son objectif est avant tout de faciliter le processus de transfert en minimisant les impacts fiscaux.

SUITE DE LA PAGE 8

Tableau VI. En savoir encore plus

Fédération de la relève agricole du Québec

La FRAQ est un regroupement de jeunes âgés entre 16 et 35 ans ayant comme intérêt commun l'agriculture. Elle s'est donnée pour mission d'améliorer les conditions d'établissement en agriculture et de travailler à une meilleure préparation des jeunes. Tél. : (450) 679-0530, poste 8299
Courriel : fraq@upa.qc.ca

Sites d'intérêt général

Union des producteurs agricoles : www.upa.qc.ca
S'établir hors des sentiers battus : www.fgcaq.com/horsentiers
Agri-Réseau : www.agrireseau.qc.ca

À la lecture de ce répertoire des aides à l'établissement, force est de constater qu'il existe de nombreux organismes qui peuvent et surtout doivent intervenir dans une démarche d'établissement. Tous les intervenants insistent sur la nécessité de planifier son projet, au risque de retourner sur la table de travail à quelques reprises. Les ressources disponibles peuvent grandement faciliter cette planification et plusieurs des aides présentées peuvent même vous faire sauver temps et argent. De surcroît, ces aides financières sont souvent propres au secteur agricole et nombre des services offerts sont gratuits. Alors, pourquoi s'en priver?



Modèle 9730SB

LARGEURS DISPONIBLES					
2A	B	D	2E	4E	6E

Tous les modèles ne sont pas disponibles dans toutes les largeurs.

**Votre pied comprend
169 parties.
Gardez les toutes
confortables.**

Des meilleurs matériaux et construction aux bonnes pointures et largeurs. Dunham enveloppe vos pieds dans un confort total. Un ajustement parfait.

Dunham.
dunhamfits.com

CENTRE-VILLE ST-HYACINTHE
1805 Des Cascades,
St-Hyacinthe J2S 3J4
Tél.: (450) 774-4828 • Fax: (450) 774-3266

GALERIES ST-HYACINTHE
3200 Laframboise,
St-Hyacinthe J2S 4Z5
(entrée #1)
Tél.: (450) 774-3621

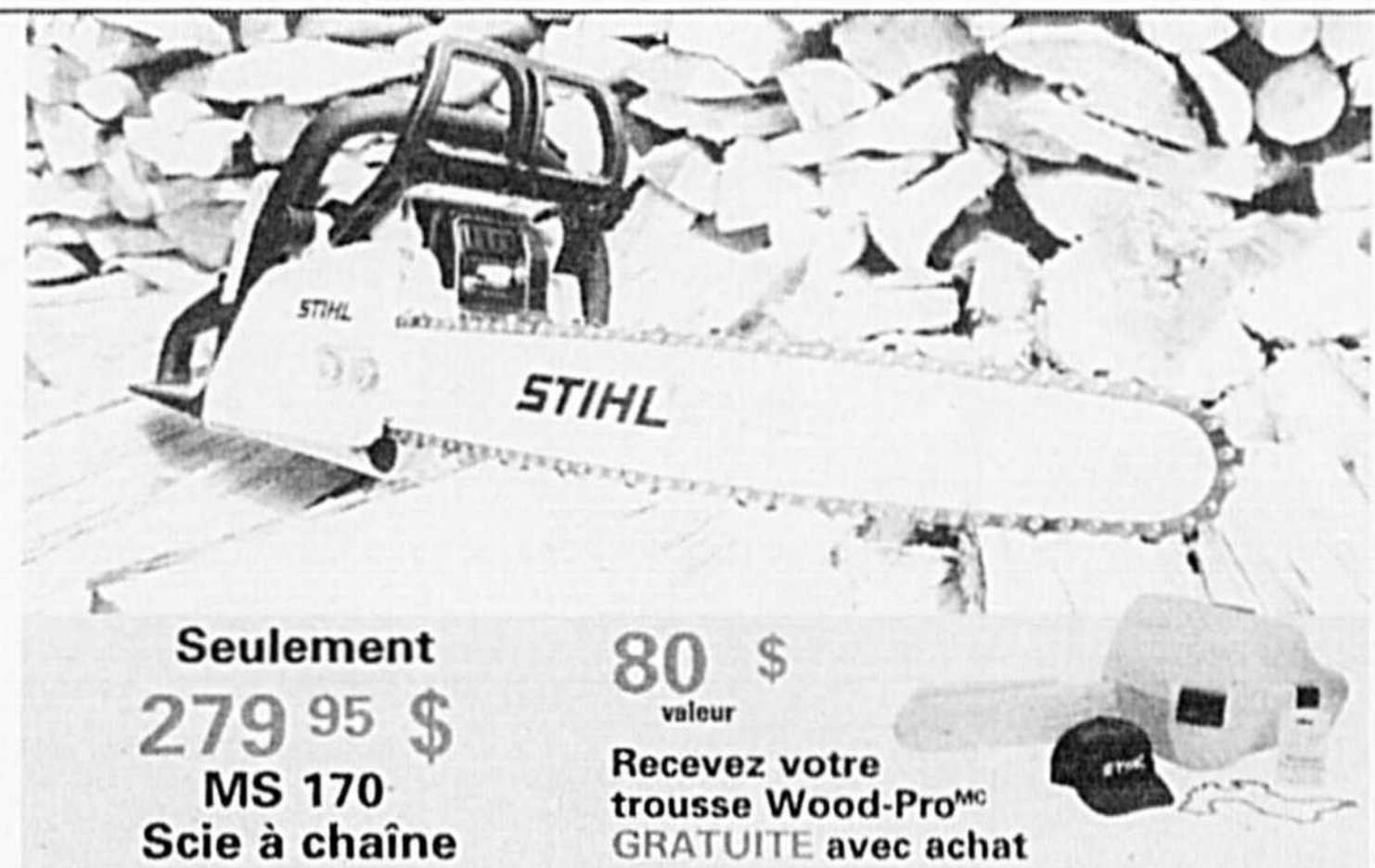
LES PROMENADES DE SOREL
450, Boul. Poliquin,
Sorel J3P 7R5
Tél.: (450) 746-0832

DRUMMONDVILLE
965, boul. St-Joseph,
Drummondville J2C 2C4
Tél.: (819) 479-7388 •
Fax: (819) 479-7389

GALERIES D'ACTON
1530, rue Acton,
Acton Vale, J0H 1A0
Tél.: (450) 546-4419



Depuis 66 ans
www.antoniomoreau.com



Seulement
279 95 \$
MS 170
Scie à chaîne

80 \$
valeur

Recevez votre
trousse Wood-Pro^{MC}
GRATUITE avec achat



199 95 \$
Prix suggéré 249⁹⁵ \$
BG 55
Souffleur à essence



479 95 \$
Prix suggéré 549⁹⁵ \$
MS 290
Scie à chaîne

Présentement, recevez une trousse Wood-Pro^{MC} GRATUITE à l'achat d'une des scies à chaîne STIHL suivantes: 009 L, MS 170, MS 180 C, MS 192 T, MS 200, MS 200 T, MS 210, MS 230, MS 250, MS 250 C, MS 260, MS 270, MS 280, MS 290, MS 341, MS 361, MS 361 QS et MS 390.

Tous les prix promotionnels sont basés sur les guide-chaînes de 15"/16"

Les TVH, TVP, TPS, TVQ ne sont pas comprises dans les prix, lorsque applicable. Les prix promotionnels sont en vigueur jusqu'au 30 novembre 2005 chez les détaillants participants. L'offre de la trousse Wood-Pro^{MC} s'applique aux achats de nouvelles scies à chaîne seulement. Elle est en vigueur jusqu'au 30 novembre 2005 ou jusqu'à épuisement des inventaires.

Scie à chaîne MS 180 C 319 95 \$ Prix suggéré 349⁹⁵ \$

Scie à chaîne MS 250 449 95 \$ Prix suggéré 469⁹⁵ \$

Scie à chaîne MS 250 C 499 95 \$ Prix suggéré 519⁹⁵ \$

Scie à chaîne MS 270 549 95 \$ Prix suggéré 599⁹⁵ \$

Scie à chaîne MS 260 599 95 \$ Prix suggéré 669⁹⁵ \$

Scie à chaîne MS 361 749 95 \$ Prix suggéré 799⁹⁵ \$

www.stihl.ca

STIHL[®]

Pour tous les détails et une démonstration de la vraie puissance, venez nous visiter dès aujourd'hui!

GARAGE NOËL BERNIER
2745, Route 235,
Saint-Pie, Québec,
J0H 1W0
(450) 772-5308

ATELIERS TANGUAY
17360, St-Louis,
Saint-Hyacinthe
(450) 773-3708

LOCATION DOUVILLE LTÉE
555, boul. Laurier,
Sainte-Madeleine, Québec,
J0H 1S0
(450) 774-1313

Programme d'appui financier à la relève



Patricia Lancup
Agronome
Conseillère en financement agricole
La Financière agricole Québec

Les conditions d'admission

La personne désireuse de profiter de ce programme doit remplir les conditions suivantes :

- Être âgée de 18 à 40 ans;
- Être en voie de faire de l'agriculture son activité principale;
- Détenir au moins 20 % des parts de l'entreprise;
- Posséder au moins une année d'expérience pertinente en agriculture;
- Avoir un projet de démarrage ou d'établissement présentant des perspectives de continuité.

La formule vendeur-prêteur

Vous désirez transférer votre entreprise? Avez-vous envisagé d'agir comme prêteur auprès des acheteurs de votre entreprise? Le prêt serait garanti par La Financière agricole, tout comme il l'est pour les institutions financières.

Cette façon de faire peut s'avérer très avantageuse, pour le vendeur-prêteur comme pour l'acheteur. Le vendeur-prêteur peut toucher les versements comme une rente, et l'acheteur peut bénéficier d'une protection additionnelle sur les taux d'intérêt en plus de se prévaloir de la gamme de produits

accessibles à la relève à La Financière agricole du Québec.

Pour de plus amples renseignements, vous pouvez vous adresser au centre de services de votre région (1-800-749-3646) ou visiter le www.financiereagricole.qc.ca.

UN APPUI FERME POUR LA RELEVÉ

Le nouveau Programme d'appui financier à la relève agricole
Vivez votre passion, réalisez votre vision et mettez à profit votre formation!

Le programme offre, entre autres :

- une subvention à l'établissement pouvant atteindre 80 000 \$ dans le cas de l'achat d'un BNC, ou d'un DEC en agriculture;
- une subvention au démarrage pouvant atteindre 10 000 \$, accessible aux entreprises exploitées à temps partiel;
- une subvention à l'encadrement pouvant atteindre 1 500 \$ pour des services-conseils en gestion;
- de meilleures protections contre la hausse des taux d'intérêt;
- l'expertise de nos spécialistes en financement disponible partout au Québec.

La Financière agricole Québec
1 800 749-3646
www.financiereagricole.qc.ca

Source : La Financière agricole du Québec

Transfert - Services-conseils

Bonification de l'offre de services du CRÉA



Johanne Lapointe Conseillère en transfert
Fabienne Elliott Coordinatrice
Centre régional d'établissement en agriculture Richelieu - Saint-Hyacinthe

Le Centre régional d'établissement en agriculture (CRÉA) offre maintenant un nouveau service : réaliser vos Plans de relève, et ce, dans le contexte du Volet II du Cadre stratégique agricole (CSA). Mais qu'est-ce qu'un Plan de relève?

On le sait, chaque transfert est unique, chaque transfert a ses particularités, que ce soit sur le plan fiscal, légal, humain ou autre. Le Plan de relève constitue en quelque sorte votre recette pour finaliser votre transfert.

En compagnie d'un conseiller en transfert du CRÉA, qui agira en véritable maître d'œuvre, et qui s'entourera d'experts-conseils de votre choix, le producteur traversera les différentes étapes préparatoires au transfert tant aux plans humains, organisationnels, techniques, légaux que financiers.

Le conseiller CRÉA accompagnera la famille durant tout le processus de définition et d'évaluation des hypothèses, ainsi que lors

des rencontres avec les membres de l'équipe multidisciplinaire : comptable, fiscaliste, notaire, conseiller en gestion, etc. Ce programme clé en main assure un suivi personnalisé et une simplification du processus grâce, entre autres, à une facturation unique.

Agriculture et Agroalimentaire Canada, par le biais du CSA, subventionne les coûts inhérents au Plan à 50 %. En choisissant d'être accompagné par le CRÉA, une subvention supplémentaire de 25 % sera ajoutée par le MAPAQ.

Le document final du Plan de relève, contenant par exemple des études d'hypothèses fiscales, des budgets prévisionnels, une planification de la retraite et des indications sur les clauses testamentaires, sera rédigé par un expert-conseil du CRÉA à l'intérieur de 365 jours. Plus qu'un outil, c'est un véritable guide à conserver près de soi pour réaliser son transfert dans les mois à venir!

Une première rencontre exploratoire, réunissant les membres de la famille et le conseiller CRÉA, est essentielle à l'évaluation de la pertinence du Plan pour la famille. Les familles intéressées à ce programme doivent communiquer avec le CRÉA au (450) 774-1115.

Mission du CREA

En plus de l'accompagnement lors du processus de transfert, le CRÉA prodigue des services d'accompagnement à la création de ferme de groupe, de réorientation d'entreprise, de mise en place de processus de gestion, etc.

La gestion agricole : contribution essentielle à un transfert de ferme réussi



Régis Boulay
Agronome
GCA Progestion
Saint-Hyacinthe

Les choses ont bien changé depuis les 30 dernières années. L'entreprise de jadis, autosuffisante au point de vue de sa main-d'œuvre, de ses intrants et du crédit, est devenue une véritable petite et parfois moyenne entreprise à forte capitalisation.

Les investissements en technologie ont modifié la façon de produire les denrées agricoles. Ils ont permis d'atteindre des rendements jusque-là inégalés, et ce, avec moins de travail à accomplir.

Par contre, ces investissements sont coûteux et pour les rentabiliser, il faut augmenter le nombre d'unités de production. C'est la spirale du progrès telle que nous la connaissons dans les pays industrialisés. La plupart de ces nouveaux investissements au sein des entreprises agricoles n'auraient pu se réaliser sans la participation des institutions financières, qui ont rendu le crédit plus accessible aux entrepreneurs agricoles.

Qu'est-ce que la « transférabilité »?

Le processus de transfert a aussi été modifié par cette évolution. Y a-t-il possibilité ou non, pour une entreprise, d'être transférée tout en respectant les objectifs de la famille? C'est ce qu'on appelle la « transférabilité ».

Une entreprise transférable permet à la fois aux parents et aux enfants de bien vivre une fois la transaction terminée. Pour les parents, cela signifie une retraite convenable au point de vue financier et humain. Pour les en-

fants, une entreprise transférable est une entreprise rentable qui peut, avec son nouvel endettement, dégager suffisamment de liquidité pour assurer son développement.

Il arrive que des intervenants rencontrent des entreprises quasi identiques à plusieurs points de vue, sauf que l'une d'entre elles peut dégager des soldes résiduels très intéressants alors que l'autre parvient difficilement à vivre. Dans une telle situation, la « transférabilité » de l'entreprise ne saurait être identique. Il est probable que l'entreprise en difficulté ne puisse pas permettre à sa relève de continuer l'exploitation. Ce phénomène est étroitement lié aux conséquences des décisions prises chaque année.

Le rôle du conseiller en gestion

Le conseiller en gestion, en intervenant le plus tôt possible dans la vie de l'entreprise, pourrait être en mesure d'aider lors de la prise de décisions, incluant celles concernant le processus de transfert.

Le rôle du conseiller est donc d'accompagner les propriétaires dans leurs décisions, et non de décider à leur place. Il réalise un portrait détaillé de l'entreprise et étudie la rentabilité des projets d'investissement. Il complète son travail en préparant des analyses de financement et une demande d'emprunt.

S'il est souhaitable que le conseiller intervienne tôt, il n'est jamais trop tard pour utiliser ses services. Le conseiller a une vision globale de l'entreprise, il s'ajuste à la situation rencontrée et permet à l'agriculteur de prendre à court terme des décisions éclairées. D'ailleurs, les deux paliers gouvernementaux ont mis en place un programme de services-conseils aux exploitations agricoles canadiennes.

En ces temps où le besoin de prendre les bonnes décisions pour son entreprise est primordial, le Groupe Conseil Agricole (GCA) de votre région vous permet d'obtenir un éclairage neutre et réfléchi sur les conséquences de celles-ci.

L'équité lors du transfert de ferme



Jean-François
Denicourt

Notaire
Denicourt, Gagnon, Calgaro
et Denicourt

Près de 80 % des entreprises québécoises ont un caractère familial. Bien entendu, le monde agricole n'échappe pas à cette règle. Le défi est de réussir le transfert à la deuxième génération.

En agriculture, les enfants sont souvent les plus aptes à prendre la relève; ils ont une bonne connaissance de l'entreprise, de sa vision et de ses valeurs.

Les difficultés les plus courantes reliées au transfert de l'entreprise familiale sont fréquemment d'ordre émotif pour tous les membres de la famille. En effet, les parents veulent la plupart du temps s'assurer que les rapports futurs et la bonne entente entre tous les membres de la famille soient préservés à la suite du transfert à un ou plusieurs enfants. Ils ont aussi le souci d'équité envers tous ceux qui ne prendront pas la relève de l'entreprise. Et que dire du transfert de pouvoir? Il n'est pas toujours facile de passer le flambeau...

Heureusement, le milieu agricole a su s'adapter à ces difficultés de transfert. Les gens sont sensibilisés au fait que l'équité envers les enfants n'est pas synonyme d'égalité. Grâce à une bonne planification du trans-

fert de l'entreprise, les parents seront assurés que leurs enfants, qui prennent ou non la relève, pourront bénéficier d'une part relativement équivalente de l'héritage.

Transfert de votre vivant ou à votre décès?

Il existe deux façons de transférer l'entreprise agricole. La première est de votre vivant et la seconde, lors de votre décès. Dans les deux cas, il est primordial de bien se préparer et de bien planifier le tout. Lors du transfert de votre vivant, vous pouvez transférer l'entreprise de façon progressive ou d'un seul coup dépendamment de ce que vous désirez. Vous pouvez donner ou vendre l'entreprise à une valeur inférieure à sa juste valeur marchande, la vendre à sa juste valeur marchande ou former une société en nom collectif, une compagnie ou toute autre forme légale souhaitée afin de bien rencontrer les objectifs que l'on s'est fixés.

Comme le transfert lors du vivant, le transfert lors du décès permet aux agriculteurs de bénéficier de règles fiscales très avantageuses. Dans plusieurs cas, il est possible de minimiser et même d'éviter l'impact fiscal relié à ce transfert si les conditions émanant des lois fiscales sont rencontrées. Toutefois, dans le cas du décès, une planification testamentaire s'impose.

Préserver les avoirs

On constate souvent que les parents sont préoccupés lorsque le transfert s'effectue par donation, par une disposition inférieure à la juste valeur marchande ou par testa-

ment. Ils se demandent s'il y a des moyens de s'assurer que l'enfant ne dispose pas de l'entreprise avant un certain temps, et si l'enfant transgresse cette condition, s'il y a des moyens de l'obliger à remettre la différence entre la valeur de l'entreprise qui lui a été transférée et le montant correspondant à la nouvelle disposition. Il existe des clauses pénales et/ou des clauses dites progressives (c'est-à-dire que l'enfant se verra accorder l'absolue propriété de l'entreprise dans un délai donné moyennant certaines conditions ou obligations) qui peuvent être ajoutées à l'acte notarié pour pallier cette préoccupation.

Dans le cas d'un transfert occasionné par le décès, on peut en complément à la planification testamentaire souscrire à l'assurance-vie dont le produit pourra être versé aux enfants qui ne se verront pas léguer l'entre-

prise. On peut également prévoir des legs à charge; exemple : léguer l'entreprise à un ou plusieurs enfants. Ces derniers auront la responsabilité et le devoir de verser une somme d'argent ou d'assumer certaines obligations que le défunt aura déterminées envers les autres membres de la famille, le tout assorti de clauses pénales et/ou progressives telles qu'elles sont précisées au paragraphe précédent.

C'est pour toutes ces raisons que vous gagnerez à utiliser les services de différents professionnels ou conseillers. Cependant, malgré ces recommandations faites par ces derniers, le transfert de votre entreprise sera une réussite dans la mesure où vous aurez l'assurance que l'ensemble de votre démarche tient compte et respecte fidèlement l'aspect humain entourant cette étape importante de votre vie.

« Les gens sont sensibilisés au fait que l'équité envers les enfants n'est pas synonyme d'égalité. Grâce à une bonne planification du transfert de l'entreprise, les parents seront assurés que leurs enfants, qui prennent ou non la relève, pourront bénéficier d'une part relativement équivalente de l'héritage. »

CONÇUS, MISE AU POINT ET CONSTRUITS À L'EXTRÊME

GRIZZLY 660 06

Grosse cylindrée, transmission automatique le grizzly 660 4x4 à transmission automatique. Un seul regard suffit pour comprendre qu'avec son moteur à cinq soupapes, il est tout en puissance.



06 WOLVERINE 450

L'explorateur hors-route 4x4 à grandes performances Vous pouvez tout avoir et l'emporter avec vous, vous savez! Le tout nouveau Wolverine 450 4x4 conjugue allure audacieuse et performances à la commodité d'une transmission entière automatique à 4 RM avec commande à bouton-poussoir et arbre d'entraînement.



VTT en montre maintenant modèles 2006

Heures d'ouverture

lundi - mardi - mercredi 8 h à 18 h - jeudi - vendredi 8 h à 21 h
samedi 9 h à midi absent aux heures de repas



Moto R.L. Lapierre

1307, rue St-Édouard, Saint-Jude, Qc J0H 1P0
Tél. : (450) 792-2366
www.yamaha-motor.ca



0397267

MOTONEIGES 2006

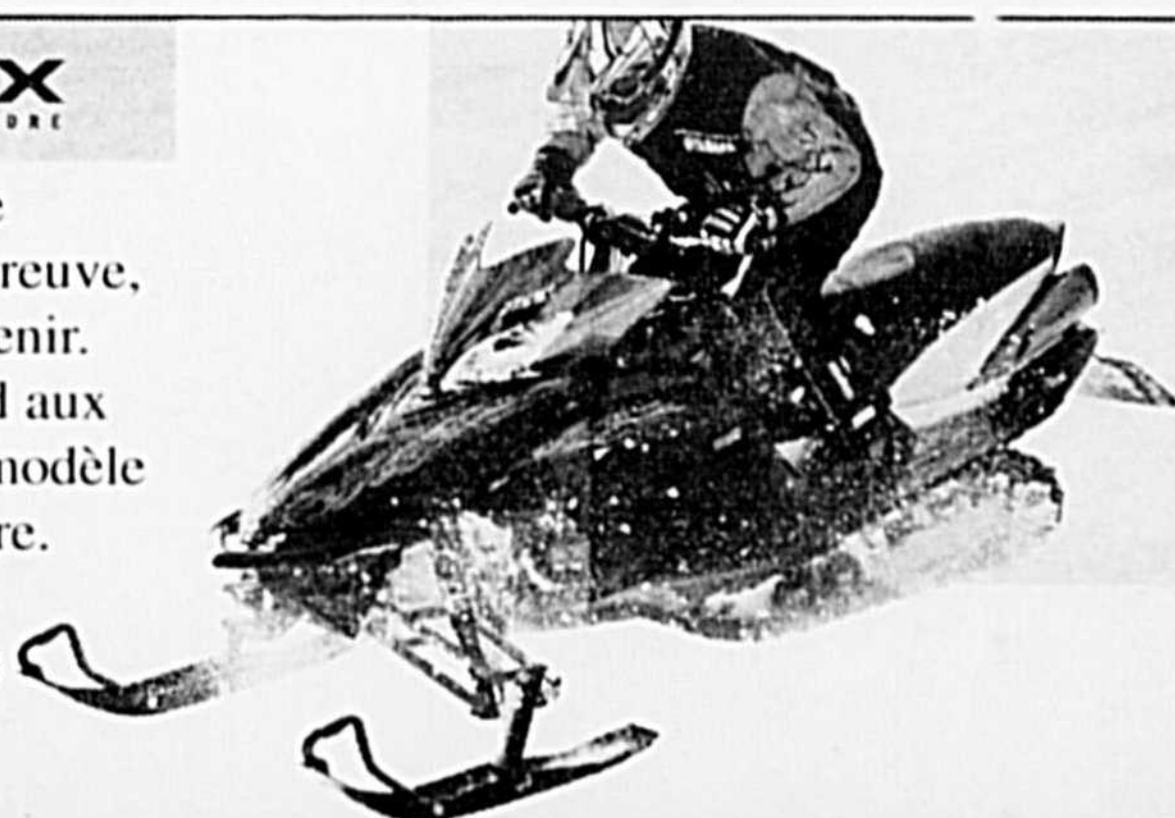
2006 VK PROFESSIONAL

Il suffit d'ouvrir les gaz pour donner libre cours aux 120 chevaux que déploie son 4-temps propre, silencieux et économique. Bref, cela représente environ 30 HP de plus que les modèles qui lui font concurrence. Propre, puissant, économe le moteur genesis™ à 4 temps



2006 APEX RTX

150 HP capable d'en prendre puissant à souhait, à toute épreuve, tout un look...peureux s'abstenir. Pour ceux qui n'ont pas froid aux yeux, voici le tout nouveau modèle Apex RTX. Du gaz à revendre. Toute la vitesse de réaction d'un moteur quatre cylindres Genesis 150 à quatre temps et à injection.



Heures d'ouverture

lundi - mardi - mercredi 8 h à 18 h - jeudi - vendredi 8 h à 21 h
samedi 9 h à midi
absent aux heures de repas



Moto R.L. Lapierre

1307, rue St-Édouard, Saint-Jude, Qc J0H 1P0
Tél. : (450) 792-2366
www.yamaha-motor.ca



0397269

Mais-grain : bilan des dernières années



Gilles Tremblay

agronome
Chercheur
Centre de recherche
sur les Grains (CEROM) inc.



Cette année, le cumul des unités thermiques maïs (UTM) n'a débuté qu'après les derniers gels printaniers observés jusqu'au 13 mai dans la région de Montréal. A la fin mai, un déficit d'une centaine d'UTM était enregistré par rapport à la normale. Juin fut exceptionnel : il a comblé ce déficit et les UTM cumulées au début juillet s'approchaient de la normale.

Juillet et août ont permis d'accumuler environ 50 UTM de plus qu'à l'habitude, de sorte qu'à la fin août, le total des UTM était légèrement supérieur à la normale. Plusieurs régions nordiques du Québec avaient même enregistré des totaux supérieurs aux années précédentes, un constat pouvant être associé au réchauffement climatique. Cependant, plusieurs régions ont manqué d'eau. Les rendements pourraient donc être moindres qu'en 2004.

L'arrivée à maturité du maïs-grain

À la fin août, il ne reste qu'un mois à la culture pour parvenir à maturité physiologique avant les premiers gels normalement observés à la fin septembre dans la région de Saint-Hyacinthe. En 2004, le premier gel fut enregistré le 5 octobre. De la fin août à la fin septembre, l'humidité des grains diminue linéairement. La maturité, habituellement atteinte à une humidité de 35 %, correspond aussi à l'apparition du point noir.

Plusieurs facteurs influencent la progression de la maturité : le type de sol, la cote de maturité (UTM), la date de semis, les conditions météorologiques, etc. Pour mieux comprendre l'évolution de la maturité du maïs-grain, le CEROM a réalisé, au cours des

5 dernières années, des observations sur la progression de l'humidité des grains de plusieurs hybrides. L'un de ces hybrides (2800 UTM) est bien adapté au sol argileux de Saint-Bruno-de-Montarville, classé 2800 UTM dans le guide 2005 des normes de La Financière agricole du Québec.

Les observations des dernières années nous apprennent qu'à la fin août, l'humidité des grains était de 64 % en 2004, de 58 % en 2003, de 57 % en 2002 et de 52 % en 2001. Les conditions météorologiques exceptionnelles de septembre lors de chacune de ces années ont réduit l'humidité des grains très rapidement à 35 % vers le 25 septembre, date du premier risque de gel pour la région. Le total des UTM de septembre de ces quatre années fut de 550 à 600, comparativement à une normale de 450.

Et le maïs-grain en 2005?

Au 31 août 2005, l'accumulation des UTM à Saint-Bruno-de-Montarville affichait un surplus d'environ 50 UTM par rapport à la normale et d'environ 150 UTM comparativement à 2004. L'humidité moyenne de l'hybride 2800 UTM, ensemencé le 9 mai, était de 60 % au 24 août, soit en avance par rapport à 2004, mais légèrement en retard par rapport à 2002 et 2003.

L'humidité des grains diminue d'environ 0,8 % par jour de la fin août à la fin septembre. Cette année, la maturité physiologique de notre hybride de 2800 UTM devrait avoir été atteinte vers le 24 septembre, du moins sous les conditions du sol argileux de Saint-Bruno-de-Montarville.

Ce même hybride de 2800 UTM a également été semé le 13 mai à Saint-Hyacinthe sur un sol moins argileux. L'humidité moyenne des grains de cet hybride à Saint-Hyacinthe était de 52 % au 25 août et sa maturité physiologique devrait avoir été complétée vers le 15 septembre. Des conditions de croissance plus favorables à ce site (sol plus léger, plus d'UTM, précipitations adéquates, etc.) permettent donc un développement plus rapide du maïs-grain.



La progression de la maturité du maïs ne dépend pas que des UTM, mais également de la texture du sol, des précipitations, etc.

On récolte ce que l'on sème...



Benoît Lalonde

Secrétaire
Association de la relève
agricole de Saint-Hyacinthe

Ceux qui cultivent la sagesse vous le diront : « qui ne sème rien, ne récolte rien! »

Malheureusement, à une époque où tout se bouscule, la sagesse fait place à la vitesse et plusieurs vous répéteront plutôt, dans un souci d'efficacité ou de survie : « sème avant de te faire semer! »

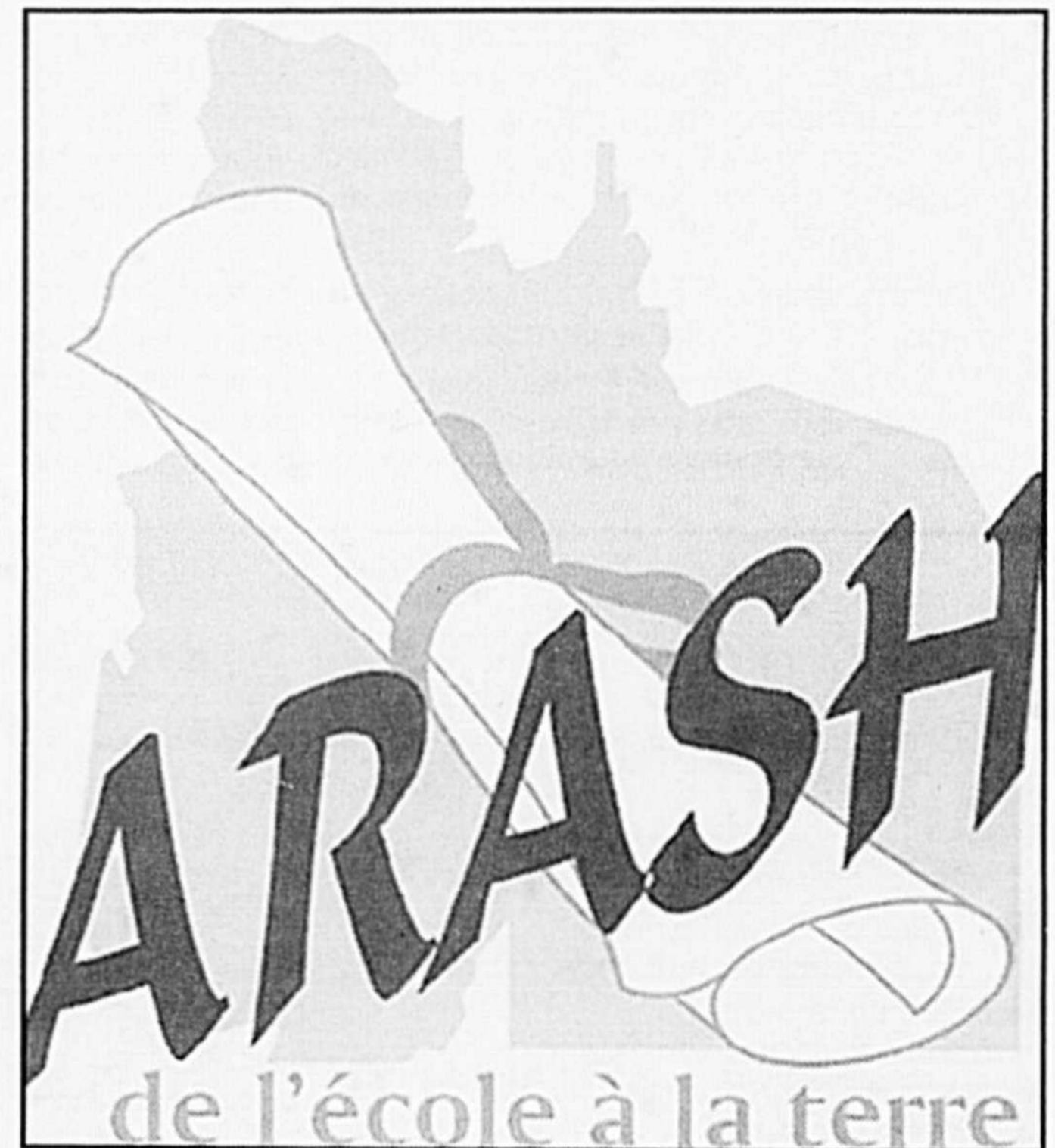
Heureusement, ceux qui cultivent la terre, plus terre à terre et pratiques que les philosophes, vous rappelleront : « tu récoltes ce que tu sèmes! »

Étant à l'écoute de ceux qui ont bâti l'agriculture d'aujourd'hui et se tenant informé des enjeux actuels de l'agriculture dans un contexte de mondialisation, la relève agricole comprend très bien qu'elle a tout avantage à savoir ce qu'elle désire récolter avant de semer. Elle le sait, car son avenir comme relève agricole en dépend. Qui plus est, l'avenir de NOTRE agriculture au Québec en dépend également!

En région, l'Association de la relève agricole de Saint-Hyacinthe (l'ARASH) est consciente qu'elle regroupe l'avenir de l'agriculture de demain. C'est pour cela qu'elle se donne comme mission d'informer, de

représenter et de mobiliser cette relève agricole dans la défense de ses intérêts. Le tableau I présente ce qu'elle a réalisé depuis un an et ce qu'elle prévoit accomplir avec l'aide financière du MAPAQ, Direction régionale de la Montérégie-Est, de la Fédération de l'UPA de Saint-Hyacinthe et de ses partenaires-commanditaires.

Toutes ces actions, l'ARASH les fait pour ses membres. Dans la mesure de ses moyens : elle sème! Elle sème parce qu'elle s'est donnée une vision de ce qu'elle voulait récolter. Rappelez-vous! « On récolte ce que l'on sème »! Mais vous? Que voulez-vous récolter? Êtes-vous venu nous en faire part? Qu'attendez-vous? Si vous ne l'avez pas fait parce que vous jugez vos idées trop folles, dites-vous que ce genre d'idées se transforment souvent en mine d'or devant l'ensemble des situations auxquelles est confrontée l'agriculture.



Bilan 2004-2005	Plan d'action 2005-2006 en rapport avec le bilan 2004-2005
• Enquête sur les besoins de la relève agricole régionale	• Création de liens entre les membres et les organismes pouvant répondre à leurs besoins
• Bonification de l'apparence et des contenus de son journal et création de partenariat avec des partenaires commanditaires	• Diversification de l'information avec l'aide de nouveaux collaborateurs
• Formation des administrateurs de la relève sur l'art du leadership et de la communication	• Formation sur l'art de la mobilisation
• Rencontres d'information à l'ITA sur divers sujets d'intérêts communs	• Même formule avec autres sujets d'actualité
• Revendication de la nécessité d'une politique sur l'établissement des jeunes en agriculture	• Revendication de la création d'une politique fiscale spécifique aux entreprises agricoles
• Kiosque d'information et de promotion au Salon de l'Agriculture : partenariat avec la Fédération de la relève agricole du Québec	• Report du kiosque, poursuite du partenariat et bonification de l'animation
• Demande de création d'un comité sur le transfert et l'établissement créé à la Fédération de l'UPA de Saint-Hyacinthe et participation	• Poursuite de la participation à ce comité de réflexion sur le développement de l'établissement et de la relève agricole en région.
• Soirée hommage dans ses secteurs	• Soirée hommage : 25 ^e anniversaire de l'ARASH

Un appui ferme pour la relève



Patricia
Lancup

Agronome
Conseillère en financement
agricole
La Financière agricole du
Québec

Selon vous, quel est le rôle de la Financière agricole auprès de la relève? Bien sûr, elle effectue les versements de la subvention à l'établissement.

Pour l'année 2004-2005, en Montérégie, 67 subventions ont été accordées. Cela représente une contribution totalisant 2 040 000 \$ pour soutenir la relève agricole de notre région.

Accompagnement

Le rôle de La Financière ne se limite pas à cela. Elle peut également vous accompagner, si vous le désirez, dans l'élaboration de votre plan d'affaires. Les données dont elle dispose peuvent vous aider à valider les informations que vous avez en main.

De plus, votre succès étant au centre de ses préoccupations, elle analyse vos projets d'investissement en vue de favoriser la réussite et la pérennité de votre entreprise, et ce, tout en respectant vos objectifs.

Lorsque vous avez des besoins de financement, ses conseillers peuvent vous offrir

un service neutre et objectif. Les rencontres sont gratuites et vous permettent d'avoir l'opinion et les conseils de personnes ayant une bonne expertise en agriculture. Celle-ci provient autant du long historique de La Financière dans le milieu que d'une connaissance poussée des programmes de protection du revenu.

La Financière peut également examiner avec vous les diverses façons de réaliser l'établissement ou le démarrage de votre entreprise. Cela se fait, bien sûr, avec la collaboration des divers professionnels appelés à intervenir dans votre dossier pour en traiter les différents aspects : fiscalité, budget, contrat légaux, communication, etc.

Partenariat

Le conseiller de La Financière agricole peut travailler en collaboration avec celui de l'institution financière de votre choix. Ensemble, ils vous aident dans l'élaboration de votre projet. Disposer d'une équipe de professionnels pour vous accompagner et vous soutenir dans la recherche de la meilleure solution ne peut être que bénéfique.

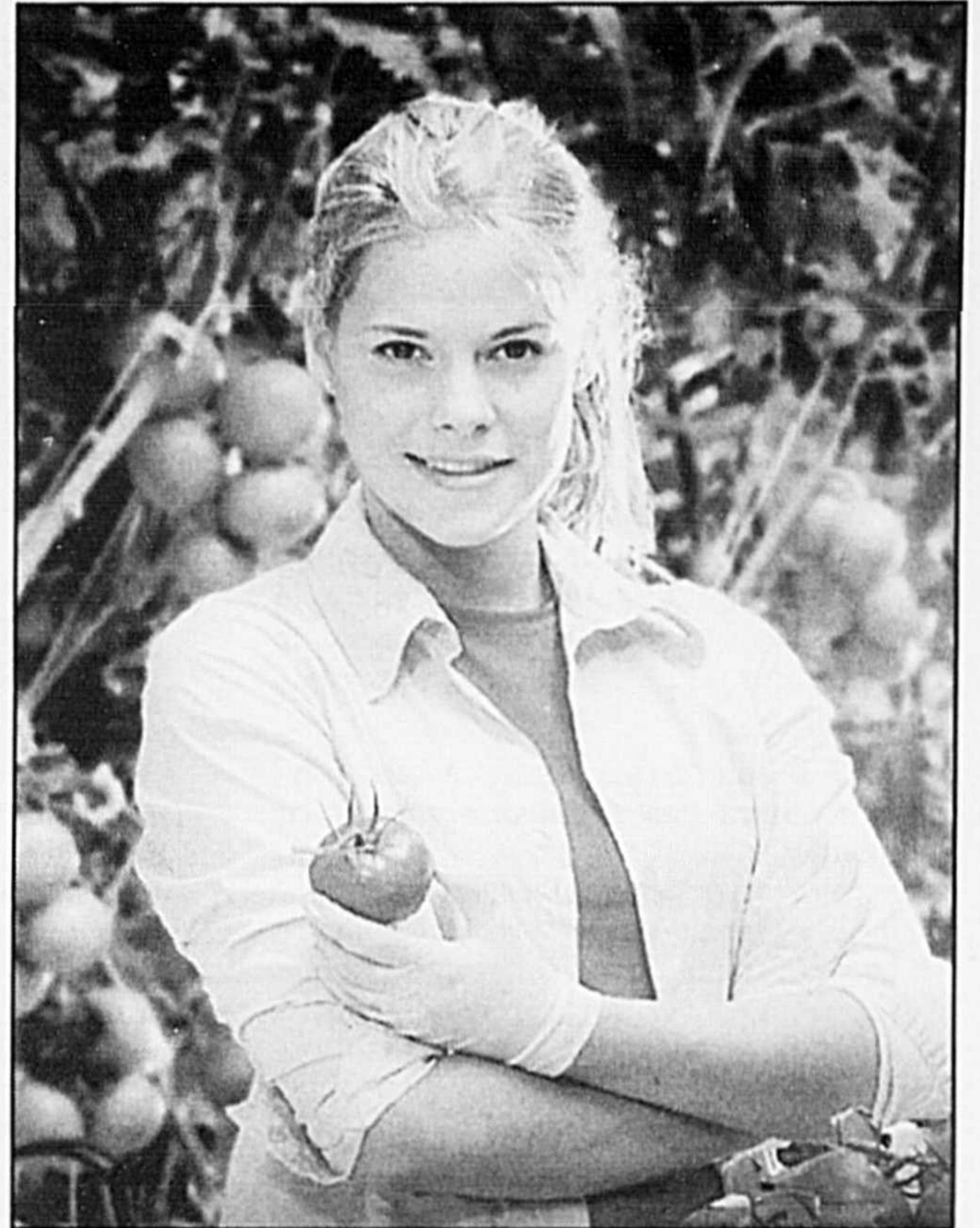
Une fois votre projet défini et autorisé pour le financement, le conseiller de votre institution financière, de concert avec La Financière, s'occupe de la gestion quotidienne de votre dossier (ex. : marge de crédit). Il est à noter que, pendant la période de votre établissement en agriculture, vous pouvez bénéficier de divers rabais et d'une pro-

tection contre la hausse des taux d'intérêt.

Suivi

La planification et les conseils de gestion sont importants tout au long de l'évolution d'une entreprise. En cela, vos conseillers en financement demeurent de précieuses ressources. En suivant votre parcours et en discutant avec vous, les conseillers peuvent vous aider à éviter de mauvaises surprises. De plus, puisqu'ils connaissent déjà votre dossier, ils peuvent vous assurer un meilleur soutien en trouvant avec vous les solutions les plus appropriées.

La Financière agricole vous offre donc plus que des subventions à l'établissement et une protection contre la hausse des taux d'intérêt. Elle vous accorde son soutien et vous fait bénéficier de son expertise et de ses conseils au démarrage ou au transfert, ainsi que tout au cours de la vie de votre entreprise. En considérant votre conseiller de La Financière comme un partena-



Source : La Financière agricole du Québec
La Financière peut vous accompagner dans l'élaboration de votre plan d'affaires.

re d'affaires, vous améliorez les chances de succès de votre établissement.

COLUMBIA

VOUS OUVRE LES CHEMINS

POUR AUSSI PEU QUE:

11979\$

PAR MOIS/TAXES EN SUS

0% d'acompte 12 mois

37,53\$ frais financement

Modèle: E6GLN
Moteur 8,5hp Tecumseh Snow King
26 po. de déblaiement
Démarrateur électrique, alternateur
lumière intégrés
Manette rotative de contrôle intégral de la chute
Garantie limitée de 3 ans

COLUMBIA
Des gens de service!
www.columbia-canada.com

Faites le maintenant
Apportez votre souffleuse
à neige pour la
MISE AU POINT

Fendeuse à bûches Atlas
Modèle LG 250 horizontal / vertical 6 HP / 25 tonnes
Peut accueillir une bûche de 25 po.
(63.5 cm) dans un temps de 14
secondes. Garantie 2 ans
Rég. 2 259.95 \$
spécial : **2 100\$**

ATELIERS TANGUAY
VENTE • SERVICE
RÉPARATION DE SCIES À CHAÎNE
TONDEUSES - SOUFFLEUSES
PETITS MOTEURS - TRACTEURS
YVON DEMERS,
PROP.
TÉL.: 773-3708
HEURES D'OUVERTURE Lundi au vendredi 8 h 30 à 17 h 30 Samedi 8 h 30 à midi
17360, rue Saint-Louis
Secteur Saint-Joseph, Saint-Hyacinthe

EXPÉRIENCE INCOMPARABLE

Husqvarna 340 **399,95\$** 90\$ DE RABAIS

Husqvarna 345 **469,95\$** 70\$ DE RABAIS

Husqvarna 353 **589,95\$** 100\$ DE RABAIS

Husqvarna 55 RANCHER **509,95\$** 180\$ DE RABAIS

Husqvarna 359 **669,95\$** 80\$ DE RABAIS

Husqvarna 365 **729,95\$** 90\$ DE RABAIS

Husqvarna
1-800-HUSKY62
www.husqvarna.com

GRATUIT
CROWN KIT
VALEUR DE 80\$
Avec les modèles suivants :
345-353-55R-359

Husqvarna 137 **279,95\$** 70\$ DE RABAIS

CHEZ LE DÉPOSITAIRE PARTICIPANT

ATELIERS TANGUAY
VENTE • SERVICE
RÉPARATION DE SCIES À CHAÎNE
TONDEUSES - SOUFFLEUSES
PETITS MOTEURS - TRACTEURS
YVON DEMERS,
PROP.
TÉL.: 773-3708
HEURES D'OUVERTURE Lundi au mercredi : 8 h 30 à 17 h 30 Jeudi et vendredi : 8 h 30 à 18 h Samedi : 8 h 30 à midi
17360, rue Saint-Louis
Secteur Saint-Joseph, Saint-Hyacinthe

Se retirer l'esprit tranquille

Nos CLD dans l'action



Yvon
Pesant

Géographe
Conseiller en aménagement
et développement rural
Ministère de l'Agriculture,
des Pêcheries et de
l'Alimentation
Saint-Hyacinthe

Encore cette année, chacun des neuf Centres locaux de développement (CLD) présents sur le territoire de la Montérégie-Est s'est engagé dans la conduite d'un ou de quelques projets visant soit :

- la valorisation de l'agriculture locale;
- la promotion des produits agricoles ou alimentaires;
- l'accroissement de la valeur ajoutée;
- le développement du secteur bioalimentaire;
- le développement du secteur agrotouristique.

Depuis quelques années maintenant, il est heureux de constater avec quel enthousiasme renouvelé les agents de développement rural et autres membres du personnel des CLD prennent à cœur de monter des projets à dimension collective dans le domaine agroalimentaire. Le MAPAQ régional encourage et soutient financièrement ces initiatives qui permettent de regrouper les personnes intéressées à travailler ensemble.

Chaque CLD fait preuve d'imagination et d'innovation dans sa manière d'intervenir différemment, au fil des ans, pour rencontrer les objectifs qu'il s'est fixés dans le domaine. Pour l'un, il s'agira de favoriser la transmission des connaissances et la formation de pointe chez les producteurs non traditionnels. Pour l'autre, ce sera l'installation d'affiches à la fois esthétiques et directionnelles. Un tel proposera la mise en place d'une stratégie d'intervention auprès des clientèles cibles pour faire connaître son offre de produits et services. Pour un autre encore, on permettra à un groupe de producteurs d'avoir une vitrine pour leurs pro-

duits spécifiques dans les commerces locaux ou dans des foires commerciales.

Souvent, il est question de favoriser une meilleure mise en marché de tels produits distinctifs. On travaillera également sur un plan de communication mettant à contribution les médias locaux et régionaux, voire nationaux dans certains cas, pour faire connaître son milieu, ses entreprises et ses produits. On organisera des activités promotionnelles avec des gens qui sont appelés à se voir plus comme des partenaires que comme des concurrents. On s'invitera mutuellement à la création de réseaux thématiques basés plus sur les types de produits ou multidisciplinaires basés plus sur le territoire.

Le monde agricole est un monde d'affaires. D'un côté, comme tous les autres types d'entrepreneurs, les productrices et producteurs agricoles doivent pouvoir compter sur des professionnels d'expérience pour les conseiller dans le développement de leurs entreprises. De l'autre, les agents de développement économique doivent mieux connaître le secteur agricole et le considérer comme porteur de projets structurants pour la communauté rurale.

Par ailleurs, nous vivons dans un contexte de grands changements, à l'échelle régionale comme à l'échelle planétaire, qu'il s'agisse d'emploi, d'environnement ou de commerce de denrées. En fait, c'est le consommateur, c'est-à-dire la population elle-même qui, par ses habitudes et ses demandes, conditionne les possibilités de s'organiser. Pour leur part, les producteurs, transformateurs, distributeurs et restaurateurs de chez nous ont certainement intérêt à mieux se connaître et se reconnaître dans leurs filières respectives.

Les CLD sont là pour aider à la réalisation de vos plans d'affaires et à l'exploration de nouveaux créneaux de marché. N'hésitez pas à faire affaire avec eux.



Gilles
Drouin

Journaliste
Fédération des caisses
Desjardins du Québec

Extrait et adapté de *Partenaires*, volume 14, numéro 3

Lorsqu'on prépare un transfert, il ne faut surtout pas négliger la planification de la retraite. Rencontrer un planificateur financier est une bonne façon d'éviter bien des mauvaises surprises, et le plus tôt sera le mieux.

Il est souhaitable de planifier sa retraite plusieurs années avant le transfert de façon à pouvoir prendre les décisions qui s'imposent pour atteindre ses objectifs.

Dans l'année qui précède le transfert, des rencontres avec le planificateur financier permettront de finaliser le tout.

Élaborer un projet de retraite réaliste

Le planificateur financier est un peu le chef d'orchestre des finances personnelles. Il vous aidera à clarifier votre projet de retraite et surtout à évaluer les revenus dont vous aurez alors besoin pour vivre comme vous l'entendez.

Il faut prévoir quelques rencontres avant d'en arriver à un portrait définitif de sa situation. Dans les cas de transfert de ferme, le rôle du planificateur financier est de s'assurer que les parents n'auront pas de problèmes financiers. Avec l'aide du planificateur, les parents seront appelés à préciser leur projet de retraite et à établir un budget. Il s'agit d'une réflexion en profondeur qui conduit à l'élaboration de scénarios de retraite très réalistes.

Les besoins financiers déterminent les revenus nécessaires. En collaboration avec le directeur de comptes, le planificateur pourra inventorier les sources de revenus, ce qui influencera la façon d'effectuer le transfert. Les parents pourront alors choisir de vivre

à même les revenus de placement de la somme qu'ils encaisseront du transfert de la ferme et de leur épargne personnelle. Il est possible qu'ils aient besoin d'un revenu supplémentaire provenant de la ferme (salaire, dividendes, etc.). Parfois, il faut revoir les projets de retraite qui sont trop ambitieux.

Le travail du planificateur financier ne se limite pas à évaluer les revenus de retraite. En fait, la première rencontre avec un planificateur est l'occasion de revoir complètement tous les aspects financiers ainsi que la planification de la succession. En bref, il s'agit d'évaluer les finances personnelles des parents, en tenant compte de leur épargne mais aussi de leurs dettes, et de s'assurer que tous les documents liés à la succession (testament, mandat d'inaptitude, polices d'assurance) conviennent bien. Le planificateur financier contribue ainsi à ce que tout soit bien en ordre pour faciliter un bon transfert tout en assurant les parents qu'ils n'auront pas de soucis financiers.

S'orienter vers les bonnes ressources

Le planificateur financier est aussi en mesure d'orienter les parents vers d'autres spécialistes. Par exemple, il pourra inviter les membres à rencontrer un conseiller en sécurité financière qui évaluera en profondeur les contrats d'assurance en vigueur et qui pourra proposer des solutions avantageuses notamment en ce qui concerne l'assurance vie.

Enfin, si les parents désirent obtenir des conseils pour la gestion de leurs placements, le planificateur financier pourra, selon leur profil d'investisseur, leur proposer diverses solutions comme des fonds communs de placement ou tout autre type de placement. Le membre peut aussi confier son portefeuille de placements à un directeur de comptes qui pourra gérer de façon prudente les placements des parents selon leur profil d'investisseur et leurs besoins. Chez Desjardins, le planificateur maintient constamment le lien avec le membre et lui offre un bon encadrement pour l'aider à prendre des décisions. Il a accès à un vaste réseau d'experts dans les domaines de la fiscalité et de la succession.

Le CMT n'a pas dit son dernier mot!

SUITE DE LA PAGE 6

À chaque méthode ses avantages et ses désavantages

L'analyse bactériologique est la méthode de référence pour le diagnostic des infections intra-mammaires. Elle permet d'identifier précisément les agents pathogènes qui sont en cause.

Toutefois, si on veut connaître le statut de toutes les vaches au vêlage, certaines contraintes logistiques et financières limitent son utilisation. Par conséquent, il est avantageux d'effectuer un premier dépistage avec des tests plus simples et moins coûteux. Le comptage des cellules somatiques (CCS) effectué de routine par votre agence de contrôle laitier vous permet d'identifier les vaches qui sont possiblement infectées. Cependant, il faut patienter jusqu'au jour du contrôle pour obtenir les résultats.

Le CMT : un outil de première ligne efficace et économique

D'après une étude effectuée en 2001 à l'Université du Kansas, le CMT se compare bien avec le CCS, mais il a l'avantage de pouvoir être effectué en tout temps par le producteur lui-même.

De plus, le CMT vous fait économiser temps et argent en vous permettant de cibler non seulement quelles vaches, mais plus spécifiquement quels quartiers doivent être échantillonnés pour l'analyse bactériologique. On parle ici d'une économie pouvant aller jusqu'à 50 % des coûts qui auraient été associés à l'analyse de tous les quartiers. La beauté de la chose, c'est que la qualité de votre programme de contrôle de la mammité ne s'en trouve pas diminuée pour autant!

À la lumière de ces informations, il est probablement temps de sortir la palette du fond de l'armoire. Un coup de fil à votre médecin vétérinaire vous éclairera davantage sur la possibilité d'intégrer le CMT à vos habitudes de régie de la santé du pis.



Les productrices et producteurs agricoles doivent pouvoir compter sur des professionnels d'expérience pour les conseiller dans le développement de leurs entreprises.

Se perfectionner en agriculture pour cultiver sa passion!



**Richard
Samson**

Agronome
Conseiller en formation
Institut de technologie
agroalimentaire
Campus de Saint-Hyacinthe

Que vous soyez propriétaire, employé ou conseiller en production agricole, nous vous proposons des cours de perfectionnement diversifiés et adaptés à vos besoins. La liste qui suit regroupe les cours disponibles cet automne. Si le cours que vous recherchez n'y figure pas, consultez notre site Internet (www.ita.qc.ca), car il se peut qu'il ne soit disponible qu'à l'hiver.

La formation, un investissement de temps et d'argent rentable! Venez cultiver votre passion!

Information : Mme Johanne Thérberge
Téléphone : (450) 778-6504 ou
1-888-353-8482, poste 201
Télécopieur : (450) 778-4967
Site Internet : www.ita.qc.ca
Courriel :
formation.continue@mapaq.gouv.qc.ca

Cours	Groupe	Date	Responsable(s)
Pour une mise en marché adaptée de vos produits régionaux (14 h)	60447	7 et 8 novembre	Françoise Beaudet, ingénieure agroalimentaire
Fabrication artisanale de produits à base de pommes et de petits fruits (56 h)	61128	17, 18, 23, 24 et 25 novembre 1 ^{er} et 2 décembre	Michel Bérubé et Germain Ménard
Culture du ginseng et des plantes indigènes en milieu forestier (18 h)	30314	10,11 et 12 novembre	Isabelle Nadeau, agronome
Utilisation du logiciel Agri-compta (24 h)	10373	17 et 24 novembre 1 ^{er} et 8 décembre	Anna Benoît, agronome
Contrôle du procédé de fermentation alcoolique (42 h)	61131	16, 17, 18, 23, 24 et 25 novembre	Michel Gauthier et Réjean Tremblay
Production artisanale de boissons alcooliques (30 h)	61126	1 ^{er} , 2, 8 et 9 décembre	Lay Ly et Jean-Philippe Robert
Introduction à la vinification - vignoble de la Montérégie (7 h)	30318	25 novembre	Jean-Paul Martin, conseiller viticole
Fertilisation de la vigne - cours de base (12 h)	30307	2 et 3 décembre	Évelyne Barriault, agronome
Initiation à la culture des champignons de spécialité (12 h)	30304	18 et 19 novembre	François Huart, champignoniste
Programme de salubrité à la ferme (17 h)	10226	21 et 22 novembre	Lucie Verdon, médecin vétérinaire
Transport et euthanasie des porcs fragilisés (5 h)	20201	23 novembre	Julie Viau, agronome, ou Lucie Verdon, médecin vétérinaire
	20202	14 décembre	
Lutte aux mauvaises herbes en production agricole biologique (12 h)	10365	7 et 9 décembre	Élisabeth Vachon, agronome
Mise en marché des grains (25 h)	10376	30 novembre 2, 5, 7 et 9 décembre	Réjean Prince, agro-économiste, et Marcel Frenette, technologiste agricole



AVIS DE NOMINATION

LA PREMIÈRE BANQUE
DES ENTREPRISES
AU QUÉBEC

M. Gustave St-Martin, directeur principal Services aux entreprises-agriculture, a le plaisir d'annoncer la nomination de **Madame Maggie Gagnon** à titre de directrice Services aux entreprises-agriculture. Dans le cadre de ses fonctions, Madame Gagnon sera responsable de la gestion et du développement de la clientèle d'entreprises agricoles et agroalimentaires pour la région de Granby. Madame Gagnon possède plusieurs années d'expérience dont une à la Banque Nationale. Madame Gagnon détient le titre d'agronome, elle est diplômée de l'Université Laval.

inc.

Maggie Gagnon, agr. Directrice Services aux entreprises-agriculture
424, Principale, Granby (450) 378-5801, 1 888 375-8755, maggie.gagnon@bnc.ca

**BANQUE
NATIONALE**

23 000 copies

N'OUBLIEZ PAS le cahier thématique

**Institut
de technologie
agroalimentaire**

Québec

Thème

Cultive ton avenir

Publication 9 novembre

**Réservez votre message publicitaire
avant le 28 octobre**

Distribution par la poste à tous
les producteurs agricoles dans les régions
• Saint-Hyacinthe • Drummondville • Sorel
• Richelieu • Haute-Yamaska • Napierville • Granby
• Brome-Missisquoi • Acton Vale • Rouville
et encarté dans le journal *Le Courrier de Saint-Hyacinthe*
Distribution additionnelle aux campus de Saint-Hyacinthe et La Pocatière

Pour informations ou réservations
de votre publicité

Tél.: 773-6028 • Fax.: 773-3115
• Mtl.: (514) 875-1948

LA PROMOTION DE LA CULTURE EN MONTEGIE
GTA HORS SÉRIE
Le Courrier
DE SAINT-HYACINTHE
GESTION ET TECHNOLOGIE AGRICOLES

La nouvelle
TOYOTA YARIS 2006
 est maintenant
arrivée



SUR TOUS CES MODÈLES EN STOCK
3 MENSUALITÉS GRATUITES
 À LA LOCATION*
 OU CRÉDIT ÉQUIVALANT À L'ACHAT**

2005
 SE TERMINE EN OCTOBRE
 HÂTEZ-VOUS, ENCORE QUELQUES MODÈLES 2005 EN STOCK

0 \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ
 À LA LOCATION*



AVALON 2005



4RUNNER 2005



TUNDRA 2005



HIGHLANDER 2005

Voir détails chez Angers Toyota



Yanick P. Pagé
 Directeur des ventes



Isabelle St-Martin
 Adjointe



Daniel Prévost
 Conseiller



Gilbert Tétreault
 Conseiller



Richard Desrosiers
 Conseiller



Danny R. Cournoyer
 Conseiller



Michel Pinard
 Directeur véhicules
 d'occasion



ANGERS  **TOYOTA**

ACCÈS  TOYOTA Une expérience d'achat tellement plus sympa.

3395, boul. Laframboise, **Saint-Hyacinthe** (450) 774-9191 • (514) 856-9191