



Faire le grand saut pour mieux réussir

TRANSCRIPTION DE BALADO

Intervieweur : Darlene McBain (DM)

Invité : Ariane France (AF)

Intro : DM : De FAC voici le balado *La terre et la table*, une série qui porte sur la gestion des entreprises agricoles où nous nous entretenons avec des producteurs de partout au pays. Je suis votre animatrice Darlene McBain.

AF : C'est des choses qu'on ne peut pas apprendre dans un livre et c'est du vécu qu'on obtient en faisant ces choses-là. Et je pense que moi ça a été une grande raison pourquoi on a du succès aujourd'hui. C'est parce qu'on a été capables d'apprendre de ce qu'on a vécu par le passé et puis d'appliquer ça ici à la ferme aujourd'hui.

Intro : DM : Aujourd'hui nous écoutons Ariane France, une jeune productrice innovatrice et courageuse.

Alors qu'Ariane poursuivait son projet de recherche de doctorat durant la pandémie, Ariane a repéré une opportunité remarquable. Avec une formation en sciences animales et un amour indéfectible pour l'agriculture, Ariane et son partenaire d'affaires ont décidé d'acheter leur propre exploitation maraîchère, La Récolte des Cantons, située à Bromont, au Québec.

Dans cet épisode nous apprenons comment ils ont repris cette entreprise entièrement fonctionnelle et comment ils ont acquis les compétences nécessaires pour la faire fleurir à leur propre manière.

0:01:44

DM : Ariane France, bonjour. Bienvenue à *La terre et la table*.

La Récolte des Cantons, votre entreprise, elle est située dans la belle région de Bromont. Parlons-en d'abord de cette entreprise. Elle ressemble à quoi?

AF : Bien premièrement bonjour et merci. Oui, c'est une très belle région et on est chanceux d'habiter ce beau coin qui est très touristique et qui nous aide en fait ici à la ferme.

La ferme en tant que telle c'est une ferme d'abord et avant tout serricole, donc on a 20 000 pieds carrés de production de légumes en serre. On a également une bleuetière avec 1 000 plants de bleuets qui est principalement pour l'autocueillette. Il y a aussi,

évidemment, une partie des bleuets qui sont vendus en épicerie ou dans les marchés locaux. Ensuite, on a aussi la production un peu en champ de divers légumes comme l'ail, des courges, des brocolis, différents légumes pour le kiosque et puis par après on a aussi une production acéricole pour le sirop d'érable, donc on a 2 000 entailles et on vend le sirop ici à la ferme au kiosque.

0:02:51

DM : Ariane France, ton partenaire d'affaires et toi vous êtes propriétaires depuis que quelques mois maintenant de votre entreprise, La Récolte des Cantons. Qu'est-ce qui vous a amenés à vous lancer dans cette aventure et de devenir des producteurs maraîchers?

AF : C'est une bonne question. Effectivement, ça ne fait pas très longtemps, ça ne fait même pas un an encore. Donc quand on a acheté la ferme ça a été un peu un coup de chance. Les deux on était en voie de se chercher un peu. On était durant l'époque de la fameuse pandémie de la COVID et puis moi, entre autres, j'étais aux études à ce moment-là et je me questionnais un peu sur mon futur, je me demandais où ça s'en allait avec mon doctorat et puis quand la pandémie est arrivée, notre projet de recherche a été arrêté. Donc j'ai été forcée à travailler devant mon écran d'ordinateur cinq jours / semaine et puis j'ai vite réalisé que c'était plus ou moins pour moi.

Moi j'ai grandi sur une ferme dans l'est ontarien et j'ai beaucoup été impliquée dans des groupes jeunesse d'agriculture et de relève et j'ai fait mes études en agronomie. Donc j'ai toujours beaucoup, beaucoup aimé l'agriculture, c'est une passion pour moi et donc ça a été un peu naturel dans cette optique-là que je me suis dit, ah, ça serait le fun d'avoir une ferme éventuellement. Et puis à ce moment-là mon associé lui aussi il se questionnait un peu sur quoi faire avec son futur. Il était en voie de reprendre l'entreprise familiale et il a réalisé que peut-être que ce n'était pas tant pour lui non plus.

Donc quand on a vu cette ferme-là à vendre, les deux on ne s'est pas vraiment beaucoup posé de questions puis on a sauté sur l'occasion pour aller visiter et par après le reste ça a bien décollé. À partir de là on a réussi à obtenir le financement et on a eu beaucoup d'appui de notre famille et de divers groupes financiers pour obtenir le financement puis entreprendre un peu tout l'aspect de reprise de cette entreprise-là qui était déjà très grosse quand on a acheté puis ça roulait déjà beaucoup donc ça a été une énorme transition pour nous. Et puis on a appris beaucoup de choses en très peu de temps, mais ça a été vraiment un processus extraordinaire puis on est vraiment chanceux d'être là où on est aujourd'hui.

Donc c'est un peu ce qui nous a amenés à acheter la ferme puis à commencer notre histoire ici.

0:05:13

DM : Bien parlons-en de l'acquisition de l'entreprise. Une entreprise d'une telle envergure a dû sans doute demander beaucoup, beaucoup d'organisation. Alors quelles ont été les étapes pour arriver où vous en êtes maintenant aujourd'hui?

AF : Oui. Donc c'est une bonne question aussi. En fait, l'histoire a commencé au mois de mai passé, donc ça fait un an aujourd'hui pas mal. Première étape, évidemment, vu que la ferme était à vendre sur Centris, on a d'abord contacté l'agent d'immeubles et là il était question qu'on vienne visiter la ferme puis il fallait commencer à travailler sur notre plan d'affaires. Donc ça, ça a été pas mal les premières étapes.

Puis quand on est venus visiter la ferme, on a réalisé un peu ce que ça impliquait, puis là on a eu plus d'informations aussi sur le budget puis les états financiers de la ferme donc ça nous a permis vraiment d'avancer notre plan d'affaires. À ce moment-là on travaillait beaucoup avec notre banque puis en fait, ça c'est une petite parenthèse sur l'importance de se développer un bon réseau, mais notre directeur de comptes en fait à la banque c'est un de mes bons amis puis je suis vraiment chanceuse de l'avoir dans ma vie parce qu'il nous a beaucoup aidés. Ça démontre l'importance de se créer des bons contacts dans la vie donc pour ce genre de processus-là.

Et puis c'est ça. Ça fait qu'on a travaillé notre plan d'affaires, on a appliqué pour le financement et au travers de tout ça bien on a commencé à s'instruire sur l'industrie serricole puis sur le maraîchage parce qu'en fait, moi j'ai étudié en agronomie mais en sciences animales donc il y avait quand même beaucoup de choses qu'on ne connaissait pas sur l'industrie des serres du Québec puis la production de légumes malgré notre expérience., Elle était quand même limitée donc il fallait qu'on en apprenne beaucoup.

Et puis durant cet été-là, l'été passé, les propriétaires, les anciens propriétaires c'est-à-dire ils voulaient absolument garder la ferme jusqu'au mois de septembre donc ça nous a permis, en fait, durant l'été, de commencer à travailler sur la ferme avec eux pour apprendre un peu le fonctionnement puis le roulement de la ferme et également, on a été chanceux aussi, ils nous ont permis de venir travailler avec les employés puis voir un peu le fonctionnement durant ce temps-là. Ça fait que ça a été une étape quand même importante.

Une fois que le financement avait été approuvé, là on attendait juste la date du notaire en fait, qui était le 17 septembre. Donc jusqu'à ce moment-là on a travaillé dans l'érablière, on a travaillé dans les serres, on a travaillé dans la bleuetière ça fait qu'on a un peu vu un aperçu avant même d'être propriétaires de la ferme donc on était quand même choyés pour ça. Et durant ce temps-là, évidemment, les anciens propriétaires nous ont transmis beaucoup de connaissances et ils nous ont appuyés un peu durant le processus.

Et puis finalement on est passés chez le notaire le 17 septembre, on a acheté la ferme, on est devenus officiellement propriétaires et puis à ce moment-là, évidemment, là le vrai travail a commencé. Donc là on a pris en charge tout ce qui était les finances, la comptabilité, le roulement, les livraisons, les commandes.

Pour vous donner un aperçu, on livre cinq fois / semaine dans neuf épiceries et cinq restaurants en plus de vendre au kiosque, donc on a quand même beaucoup de gestion du côté des récoltes et de l'inventaire et des commandes. Donc ça, ça a été énormément

d'apprentissage pour nous parce que même si – maintenant ça va bien puis on a l'impression que ça fait depuis toujours qu'on fait ça, mais au début c'était beaucoup de travail puis ça a été stressant et, évidemment, durant ce temps-là, c'est ça, on vivait avec la responsabilité de cette ferme et il fallait que ça fonctionne donc ça a été des mois assez intenses au début.

Mais on a été chanceux dans un sens parce qu'on arrivait dans la saison creuse, si vous voulez, de la ferme donc c'était un peu la saison plus tranquille donc ça nous a permis quand même de prendre un peu de recul puis regarder globalement l'entreprise qu'on voulait faire.

Et déjà on a commencé à faire des améliorations dès qu'on a acheté. On a, entre autres, beaucoup travaillé le marketing et la mise en marché des produits, donc ça, ça a été une belle occasion pour nous de travailler ça durant l'hiver. Et ensuite, on a reparti une nouvelle culture et on a reparti un peu l'élan pour la prochaine saison qui vient de débiter en 2021, donc on est quand même chanceux pour ça.

Donc ça a été un peu ça les étapes d'acquisition de la ferme. Ça a été toute une aventure.

Intro : DM : Comme on peut tous probablement le deviner, de se lancer dans une première aventure comme l'a fait Ariane peut parfois avoir ses défis. Cette jeune entrepreneure a toutefois su s'y prendre du bon pas tout en étant supportée par sa famille et sa communauté. Nous avons continué la discussion en parlant de comment Ariane vivait ses premières expériences comme propriétaire d'une entreprise de production maraîchère.

0:10:03

AF : Ça va très bien. Là je dois remercier le peuple québécois d'autant nous encourager et d'encourager l'achat local. Il y a beaucoup d'engouement pour nos produits, autant du côté des épiceries qu'au kiosque, et on a beaucoup – c'est dur à décrire le momentum qui se passe en ce moment au Québec mais on se fait vraiment beaucoup dire qu'on a des bons produits puis nos clients sont satisfaits, sont heureux de pouvoir trouver des bons légumes à l'année ici.

Donc on est vraiment choyés, on a une clientèle extraordinaire puis on est vraiment dans un beau secteur également; on est sur le bord d'une route quand même occupée. Le kiosque roule énormément, nos employés vont très bien aussi, on a une équipe extraordinaire donc on est très choyés, les choses vont bien ici à la ferme. Et on a toujours plein d'idées; la ferme déborde de potentiel puis j'aime toujours dire que nous aussi on déborde de potentiel parce qu'on a plein d'idées.

Donc c'est sûr qu'avec l'équipe qu'on a, avec la famille qu'on a puis le monde qui nous appuie, autant en nous encourageant qu'en nous aidant, on réussit à faire de quoi de vraiment extraordinaire ici à la ferme.

0:11:14

DM : C'est quand même tout un défi, hein, le fait d'apprendre toutes ces compétences en même temps. J'imagine que de se lancer dans tout ça en apprenant chaque aspect du processus comme la comptabilité, la gestion des ressources humaines, la communication, la mise en marché, ça pourrait être tout un apprentissage.

Quelles sont maintenant les compétences que tu aimerais développer en tant que gestionnaire d'entreprise?

AF : C'est les bonnes questions et en fait, le bagage que j'amenais quand on a acheté ici c'était plus le côté agronomique, effectivement. Donc c'est sûr qu'il y a beaucoup de choses qu'il a fallu que j'apprenne par après, comme l'aspect des serres, par exemple, c'est très technique. Et puis ensuite ça a été beaucoup d'apprentissage dans les premiers mois parce qu'il fallait – dans le fond quand on a acheté on avait déjà des plants matures dans les serres donc il a fallu apprendre comment bien s'en occuper, et là il y a beaucoup de responsabilités autour de ça; il ne faut pas laisser aller une culture qui est censée vous créer les revenus de la ferme.

Mais l'aspect gestion, ça c'était plutôt le côté de mon associé; lui il a étudié en gestion des affaires donc le marketing et ces choses-là mais ça a été beaucoup d'apprentissage pour nous deux parce qu'il y avait plein de choses qu'on n'avait jamais faites; la gestion des commandes, appeler des clients. C'est sûr que juste le côté ressources humaines aussi c'est quand même énorme. On a plusieurs employés et quand on n'a jamais été un employeur, c'est quand même spécial de se retrouver dans ces souliers-là du jour au lendemain et devoir prendre ce rôle-là, mais je dirais que la transition s'est quand même très bien faite avec les anciens propriétaires.

Et on avait aussi beaucoup d'aide de notre entourage puis je pense que les deux on a des compétences qui se complémentaient bien donc ça a été relativement – je ne veux pas dire que c'était facile tout le temps mais ça a bien été. On n'a pas eu de gros problème durant les premiers mois suivant l'achat de la ferme et puis on apprend à tous les jours, bien sûr, mais on est bien équipés, on a beaucoup d'outils, on se fait aussi suivre par un agronome technique qui vient à la ferme aux trois semaines pour nous aider avec tout ce qui est la gestion des cultures.

Et puis on lit beaucoup, on suit des formations en ligne. Mon associé a même commencé un cours à l'automne en gestion de serre donc on est quand même – on essaye d'être le mieux équipés possible pour gérer la ferme.

0:13:39

DM : Je vous écoute puis je me demande, est-ce qu'il y a assez d'heures dans une journée pour tout ce que vous avez accompli ou tout ce que vous avez dû apprendre en très peu de temps? Beaucoup de choses à apprendre puis, on en a parlé un petit peu tout à l'heure, La Récolte des Cantons c'était une entreprise qui n'était pas dans la famille, donc c'est un

transfert non apparenté. J'imagine que c'est un processus qui est différent, qui doit venir avec une certaine complexité. Comment ça s'est passé ce transfert-là, l'entente entre une famille anciens propriétaires et vous qui n'étiez pas dans la même famille? Ça se passe bien?

AF : Oui. En fait ça a été relativement bref comme côtoiement. Nous dans le fond, dans l'entente qu'on avait avec eux dans le contrat de vente, ils devaient rester un mois ici sur le site de la ferme puis pendant ce temps-là ils occupaient encore la maison de la ferme et nous on voyageait. On venait ici à tous les jours comme si on venait travailler.

Ça fait qu'ils nous ont fait une formation intensive d'un mois suivant l'achat de la ferme et durant cette période-là, malgré le fait qu'on était les propriétaires puis responsables pour tout, ils venaient quand même nous aider à tous les jours puis ils s'assuraient qu'on ne fasse pas de grosses erreurs. Donc on était vraiment chanceux de ce côté-là.

Puis comme j'ai mentionné un peu plus tôt, ils nous avaient permis de venir à la ferme les mois avant l'achat aussi pour un peu voir le déroulement avant d'être propriétaires. Donc de ce côté-là ça s'est bien passé.

Les anciens propriétaires avaient, c'est sûr, leur propre mentalité sur la ferme puis ils avaient leur façon de faire donc on ne s'entendait pas tout le temps à cent pour cent mais je pense que ça fait un peu partie de n'importe quel changement ou de transfert d'entreprise, même au sein d'une famille. Donc on a eu quand même les mêmes défis de transfert apparenté ou non apparenté, je pense, dans n'importe quelle relève et puis...

Mais malgré ça on a été très chanceux, on est bien tombés sur des gens qui étaient là pour nous encourager parce qu'ils voulaient quand même que la ferme continue de bien fonctionner donc c'est sûr qu'ils nous ont aidés du mieux qu'ils pouvaient pour s'assurer que la transition aille bien. Puis en plus bien on est quand même choyés parce qu'ils ne vivent pas trop loin d'ici donc de temps en temps ils viennent nous donner un coup de main si on a besoin d'aide ou ils répondent toujours au téléphone si on a des questions. Donc on n'est pas complètement laissés par nous-mêmes.

Intro : DM : Ariane et son partenaire semblaient être tombés sur l'entreprise parfaite. Elle me paraissait très optimiste dans sa détermination d'évoluer dans ses projets. Nous avons poursuivi notre discussion sur le sujet des aides gouvernementales et des programmes qu'Ariane et son partenaire ont pu accéder lorsqu'ils sont devenus propriétaires de l'entreprise.

0:16:25

AF : Oui. On a été très, très, très chanceux autant du côté de l'obtention du financement que les subventions. Ici au Québec en particulier on est très, très choyés en tant que relève agricole, surtout pour moi-même ayant étudié en agriculture. On a accès aux subventions de la relève agricole pour les primes d'établissement. On a aussi accès, en tant que producteurs serricoles en particulier, à beaucoup de subventions pour bâtir une nouvelle serre, pour améliorer nos systèmes ou pour moderniser ou automatiser nos installations.

Donc on a accès à quand même beaucoup de subventions de ce côté-là et en plus, il y a beaucoup de subventions en général dans l'agriculture pour moderniser ou pour améliorer que ce soit la production en champ ou les systèmes d'irrigation. Je manque de dire tous les types de subventions qu'il y a parce qu'il y en a beaucoup ici au Québec et on est chanceux. Il y a vraiment juste question d'aller trouver les informations puis appliquer pour les subventions. Mais vraiment ça vaut la peine de le faire parce qu'on peut aller chercher souvent beaucoup de sous et ça aide à améliorer des projets qui autrement prendraient peut-être plus longtemps à réaliser. Donc je pense qu'on est vraiment chanceux de ce côté-là.

Puis en tant que relève agricole en plus on est vraiment chanceux. Donc la condition à ça c'est qu'on ait moins de 40 ans, je trouve que ce n'est quand même pas trop restrictif comme condition puis ça nous donne accès à autant des groupes conseils et des conseillers techniques. Ça nous donne accès à plus d'argent, de financement puis on est vraiment choyé pour ça.

0:18:02

DM : Et vous vous prenez comment, justement, pour trouver ces programmes-là qui sont accessibles pour les producteurs? Puis ça prend du temps, j'imagine, faire des recherches puis accéder à cette information-là.

AF : Oui. Bien oui et non. Je trouve que l'information est quand même relativement facile à trouver en ligne. Toutes des informations s'y retrouvent. Nous on fait – en fait, on a décidé de faire affaire avec un groupe conseil donc on a une conseillère qui est vraiment spécialisée là-dedans et elle, elle nous aide à créer autant les budgets que des plans de commercialisation et – donc c'est des sous, évidemment, qu'on dépense pour engager cette personne-là. Par contre, la retombée de tout ça c'est vraiment important quand on considère qu'elle va peut-être aller nous aider à avoir des subventions qu'on n'aurait pas nécessairement eues autrement, ou elle va nous aider à s'assurer que vraiment les dossiers qu'on envoie pour les – c'est-à-dire les applications pour les subventions vont être bien remplies, donc ça va augmenter nos chances de les avoir. Ça fait qu'on est quand même chanceux de ce côté-là.

Et en plus, le service de groupe conseil il est subventionné ça fait que c'est un peu – ça semble quand même évident comme choix de faire affaire avec un groupe conseil pour ça. Oui.

0:19:13

DM : Alors l'importance, comme vous l'aviez mentionné en début de notre entretien, bon, il faut apprendre tellement de choses tout en même temps, c'est beaucoup mais en même temps, vous avez eu de l'aide et vous êtes allée chercher cette aide-là pour justement aider à l'évolution de votre entreprise, d'aller s'entourer de partenaires, on l'entend, vous le faites, je pense, ça c'est juste naturel pour vous d'aller chercher cette aide-là.

AF : Oui, oui. Moi ce serait en fait mon conseil numéro un à n'importe qui qui veut se partir en affaires dans le secteur agricole, c'est entourez-vous de bon monde puis trouvez les ressources parce qu'elles existent. Si vous ne connaissez pas quelqu'un qui est en financement, c'est possible de contacter une banque. Il y a plusieurs banques au Québec qui ont des gens qui sont spécialisés en agriculture puis souvent c'est des gens extraordinaires qui ont vu beaucoup de dossiers donc ils ont une bonne idée d'être capables de dire mettons ça c'est possible, ça ce n'est pas possible ou votre projet il est réaliste ou il n'est pas réaliste.

Puis souvent ils vont aller au-delà de leur mandat, ils vont même pouvoir aider avec soit le plan d'affaires ou ils vont pouvoir aider avec le financement soit avec une financière agricole ou peu importe. Mais ces gens-là ce sont des gens qui deviennent des vrais outils parce qu'ils peuvent nous aider à accomplir les choses qu'on n'est pas capable de faire tout seul généralement. Et puis moi j'ai été chanceuse personnellement parce que j'ai rencontré beaucoup de gens durant mon parcours universitaire qui sont maintenant des gens avec qui je fais affaire au jour le jour.

Donc ça c'est vraiment important et puis – pas pour dire que c'est pour tout le monde d'aller à l'école, ce n'est pas ça mon message, par contre, je trouve qu'ayant étudié là-dedans puis ayant eu beaucoup de contacts de l'université et que j'utilise encore, je dois réaliser l'importance réelle d'être allée à l'école dans ce domaine-là aujourd'hui parce que je trouve que ça m'aide à être mieux positionnée en tant qu'entrepreneure agricole aujourd'hui.

Intro : DM : Quand Ariane et son partenaire avaient acheté l'entreprise La Récolte des Cantons, la ferme était déjà en pleine expansion. Jusqu'à présent, l'effort des deux entrepreneurs semblait porter fruit. J'ai ensuite demandé à Ariane comment se passaient leurs relations avec les marchands locaux.

0:21:28

AF : Oui. En fait, je n'ai aucun mérite ou presque pour ça parce qu'on se fait appeler, je ne veux pas dire à toutes les semaines, mais assez fréquemment, mettons, par des gens qui veulent vendre nos produits dans leurs entreprises ou ils veulent faire affaire avec nous pour soit une levée de fonds ou un financement quelconque. Ça fait qu'on est quand même choyés parce que vu que, justement, l'entreprise était déjà bien établie quand on l'a achetée, les gens connaissaient déjà le nom, puis je pense les gens ont commencé à réaliser aussi qu'on a une plus grande présence sur les réseaux sociaux donc ça fait en sorte que peut-être qu'ils veulent plus de visibilité en faisant affaire avec nous et tout.

Et moi je trouve ça le fun parce qu'on a eu beaucoup de coups de pouce pour en arriver où on en est aujourd'hui donc pourquoi moi je ne ferais pas la même chose pour quelqu'un d'autre. Et moi j'aime partager ma passion pour l'agriculture avec les autres donc si je suis capable de partager ça avec plus de monde bien tant mieux. Puis je trouve ça le fun ce qu'on fait de nourrir les gens et de partager nos beaux produits avec tout le

monde. Donc si on peut faire des partenariats en continuant de faire ça et à plus grosse échelle bien tant mieux.

Et on est chanceux aussi parce qu'on est bien situés. On a des grandes villes quand même proches et il y a des belles entreprises proches qui ont un peu la même mentalité que nous par rapport à l'achat local donc on est bien positionnés pour ça.

0:22:46

DM : On a parlé, on a touché un petit peu, l'achat local c'est de plus en plus une priorité, hein, pour les consommateurs canadiens, plus particulièrement durant la pandémie. Est-ce que tu as vu, Ariane France, les répercussions positives sur l'achat? Avez-vous eu à répondre à une plus grande demande dans cette année-là 2020?

AF : Oui. Vraiment une augmentation de la demande. C'est sûr que nous on a acheté durant la pandémie ça fait qu'on n'a pas vraiment vu l'effet d'avant la pandémie mais de ce que disaient les anciens propriétaires, puis même de ce que disent les autres personnes dans notre domaine, autant que ce soit des – on les appelle nos compétiteurs mais ce n'est pas vraiment nos compétiteurs, mais d'autres agriculteurs dans le coin, ils disent tous que la demande pour les produits locaux a beaucoup augmenté depuis le début de la pandémie.

Mais je pense que c'est aussi un aspect de génération également. Je pense que les gens qui ont des jeunes familles présentement commencent à se tourner de plus en plus vers l'achat local et ils veulent savoir d'où vient leur nourriture. Donc je pense que ça c'est important aussi à considérer et on est bien positionnés nous pour le faire. On a une belle présence sur les réseaux sociaux et on aime partager des photos de la ferme et de nos produits puis on aime garder l'aspect de transparence par rapport à comment est produit leur nourriture. Donc je crois que nos clients en particulier sont très heureux de voir ça. Ils sont contents de nous encourager pour ces raisons-là.

Et puis l'augmentation, évidemment avec la pandémie, ça a été, bien le gouvernement a beaucoup soutenu des, comment dire, de mouvements, autant le côté subventions qu'en encourageant les gens à acheter local. Donc le gouvernement a beaucoup supporté les fermes comme la nôtre en nous aidant indirectement et directement. Donc ça a aussi créé beaucoup de momentum pour l'achat local et indirectement bien ça va nous aider dans le futur également parce que je ne pense pas que ça va disparaître quand la pandémie va disparaître puis ces clients-là qu'on est allés chercher de plus ou qui achètent peut-être juste plus de légumes de chez nous, ils vont rester des bons clients je crois.

Intro : DM : Je pouvais clairement ressentir la passion sincère d'Ariane pour le domaine maraîcher dans ses réponses. J'ai su comprendre que cette énergie l'inspirait beaucoup et qu'elle avait sûrement plein d'idées pour ses projets futurs. Je lui ai demandé de nous parler de ses objectifs et comment elle souhaitait développer son entreprise à long terme.

0:25:11

AF : Oui on a des quand même gros projets ici à la ferme donc... Entre autres, un des plus gros projets ça serait de tripler la superficie de serres qu'on a ici. Grâce aux subventions du gouvernement, en autres, on serait capables de le faire à raisonnablement bon coût. Ça, ça nous permettrait évidemment d'augmenter notre production et d'être plus productifs toute l'année. Donc ça, ça va nous permettre d'aller chercher possiblement plus de clients, donc rentrer dans plus d'épiceries, et aussi du même coup on aimerait peut-être augmenter l'achalandage ici à la ferme comme tel.

Présentement notre kiosque est ouvert juste quatre mois par année mais on aimerait ça éventuellement être ouverts toute l'année. Et puis ça serait aussi probablement dans les objectifs d'avoir un kiosque qui est peut-être plus comme une boutique gourmande, donc offrir plus de produits. Présentement on offre des fruits et des légumes, évidemment, mais on a aussi des produits d'érable de la ferme et on a un peu de produits transformés qui viennent d'ailleurs comme des conserves, des tartes, des biscuits.

Donc un autre projet futur ça serait d'agrandir le kiosque puis de produire plus de ces produits-là nous-mêmes. Donc faire nos conserves avec nos légumes, faire des produits transformés avec nos aliments d'ici. Donc avoir une – on espère avoir une cuisine commerciale un jour avec un gros kiosque et avoir plus d'achalandage en général ici à la ferme pour pouvoir vendre plus de produits à l'année.

Donc ça c'est des objectifs plus du côté de la mise en marché.

Côté production on aimerait ça peut-être produire un peu plus de types de légumes pour avoir une offre un peu plus variée. Puis du côté de l'érablière, la bleuetière, c'est sûr qu'on veut continuer de produire ces produits là; ça fait de la diversité et ça fait aussi un peu plus de tourisme du côté de l'autocueillette. Donc on aime cet aspect-là aussi. Ça serait le fun peut-être éventuellement avoir d'autres types de cultures en autocueillette aussi, donc soit des pommiers ou des framboises ou des fraises ou quelque chose comme ça. Donc ça pourrait [prolonger] notre période d'autocueillette dans l'année.

Ça c'est une couple d'idées qu'on a mais... Évidemment, la place déborde de potentiel.

0:27:08

DM : Ah, je vois le potentiel puis je vois l'engouement que tout ça peut créer dans la région. Donc la partie mise en marché au kiosque, agrandir le kiosque, vendre plus aux épiciers, les marchands du coin, l'autocueillette. Je pense aussi que vous avez une vente en ligne. Est-ce que c'est quelque chose que vous voulez développer ou est-ce que ça se passe bien la vente en ligne?

AF : Oui. La vente en ligne c'est un aspect relativement nouveau. On avait commencé ça quand on a acheté en fait la ferme parce que le kiosque fermait pour la saison morte. Donc on a commencé tranquillement à faire des commandes en ligne. C'est certain que c'était un autre aspect de gestion parce qu'on travaillait avec une seule journée par semaine de cueillette donc cette journée-là il fallait préparer chaque panier individuel et

unique pour chaque client et puis le système de gestion pour tout ça était relativement rudimentaire. C'est-à-dire c'est moi qui pitonnait dans mon ordinateur les commandes puis on y allait un peu au pif.

Ça fait que ce n'était pas parfait. C'est sûr qu'il y a beaucoup d'améliorations à amener à notre système avant la prochaine saison morte parce que présentement, les commandes en ligne ne fonctionnent pas pour la saison estivale mais je pense qu'on va essayer de mieux se préparer pour l'automne.

Je pense qu'il y a beaucoup d'avantages à vendre en ligne. Je pense que notre génération et les générations qui s'en viennent vont être vraiment axées là-dessus. On vit un peu dans une société où les gens peuvent accéder à pas mal n'importe quoi en cliquant quelques pitons sur un téléphone ou leur ordinateur donc je pense qu'il faut suivre ce mouvement-là et on ne peut pas se leurrer puis se dire, ah non, les gens vont tout le temps venir à la ferme puis on ne peut pas fonctionner sans commande en ligne.

Mais je pense qu'il y a aussi une façon d'offrir des produits frais avec des commandes en ligne de façon très efficace donc il n'y a aucune raison pourquoi on ne le ferait pas. Et puis je pense que l'avenir s'en va inévitablement vers ça donc on va essayer d'améliorer notre processus pour que ça aille bien.

0:29:05

DM : La pandémie a certainement permis, en fait, que les gens magasinent plus en ligne mais ça a sans doute un lot de défis pour les produits frais là; on ne peut pas commander comme une commande chez Costco puis ça peut rentrer une semaine plus tard. Alors les produits frais c'est un petit peu plus difficile. Est-ce que vous fonctionnez avec livraison ou on commande et les gens viennent chercher à la ferme? Est-ce que ça limite le territoire aussi?

AF : Oui, exact. C'est sûr que ce n'est pas vraiment dans notre intention d'aller vendre à Montréal. C'est loin puis on n'a pas avantage à faire ça parce qu'on mise beaucoup sur la fraîcheur, justement. Donc on n'est pas tout à fait à la même échelle que Lufa ou d'autres fermes comme ça qui sont vraiment de grande envergure, ce n'est pas notre créneau puis on ne veut pas aller dans cette direction-là. Par contre, si on peut offrir des aliments frais à nos clients locaux, surtout pour conserver cette clientèle-là qui reste fidèle toute l'année en fin de compte quand on fait ça, c'est sûr que ça c'est des gros avantages.

Aussi bien oui, effectivement, c'est des produits frais et périssables donc il faut bien penser le système. Donc nous ce qu'on faisait c'est qu'on cueillait en fonction des commandes, c'est-à-dire que [les légumes] étaient cueillies une fois par semaine ici à la ferme. Donc nos clients se déplaçaient pour venir chercher leurs commandes.

Éventuellement peut-être qu'on aurait un service de livraison à domicile si ça devenait très gros et si ça en valait la peine. Présentement ce n'est pas le modèle qu'on a mais

comme j'ai dit, on a fait une année donc on est encore en apprentissage sur comment ça fonctionne.

Intro : DM : En terminant, Ariane France et moi avons fait un retour sur son passé avant qu'elle devienne propriétaire de sa propre entreprise. Avant ce grand exploit, Ariane est allée chercher beaucoup d'expérience en travaillant auprès d'autres producteurs agricoles.

0:30:52

AF : Oui, oui. Puis j'ai eu des stages vraiment formidables. J'ai été très chanceuse. J'ai travaillé sur plusieurs fermes. Pas tout le temps des fermes maraîchères, mais des fois ce n'est pas la production nécessairement qui est importante, parce qu'il y a beaucoup de compétences transversales qui s'appliquent à tous les types de production en agriculture.

Mais je pense que c'est vraiment important d'aller travailler pour quelqu'un d'autre parce que, oui, il y a l'aspect de gestion d'une ferme qu'on n'apprend pas nécessairement quand on travaille pour quelqu'un d'autre mais on voit toutes les opérations du jour le jour quand même puis on apprend énormément de choses sur qu'est-ce qu'on fait s'il y a un bris ou il y a un imprévu. C'est des choses qu'on ne peut pas apprendre dans un livre et c'est du vécu qu'on obtient en faisant ces choses-là. Et je pense que moi ça a été une grande raison pourquoi on a du succès aujourd'hui, c'est parce qu'on a été capable d'apprendre de ce qu'on a vécu par le passé et puis d'appliquer ça ici à la ferme aujourd'hui.

0:31:41

DM : Ça m'amène à la dernière question pour terminer Ariane France. Ça fait un an que vous êtes propriétaire de votre entreprise. C'est quoi la chose la plus importante que tu penses qui a vraiment contribué au succès là jusqu'à présent là de votre transition vers la production agricole?

AF : Oh, c'est une bonne question ça. Je ne sais pas si c'est une seule chose. En fait, je sais que ce n'est pas une seule chose qui a contribué au succès. Je dirais que, d'abord et avant tout, on a vraiment une bonne équipe. On est vraiment chanceux, on a des employés extraordinaires, on a une famille extraordinaire.

On a été chanceux aussi parce qu'on a acheté quand même à un bon moment. Ça a été une bonne année autant du côté des prix que – l'offre elle était là, la demande elle était là donc on a été chanceux de ce côté-là. Mais on a aussi trouvé vraiment un beau projet, un projet dans lequel on croit énormément puis on est heureux ici. Donc je pense que ça c'est vraiment important aussi. On n'a pas de regret face à l'achat de la ferme et puis à tous les jours on a le goût de se pousser puis on a le goût d'améliorer la ferme. Donc je pense que ça c'est vraiment important puis ça amène inévitablement le succès.

Quand on croit beaucoup à notre projet et les gens autour de nous croient aussi en notre projet, ça fait en sorte qu'on a plus de chance de vraiment réaliser nos objectifs. Donc je pense que c'est un peu une combinaison de tout ça qui fait en sorte qu'on a du succès.

DM : Dans cet épisode nous avons écouté l'histoire d'Ariane France, nouvellement propriétaire d'une entreprise. Elle a foncé tout droit sur une opportunité extraordinaire. Ariane nous a expliqué ses stratégies et la planification qu'elle a dû entreprendre pour que cette nouvelle aventure soit un succès dès le départ.

La reprise d'une entreprise peut être un énorme défi mais dans cet épisode, Ariane nous a montré qu'avec un peu d'organisation, de réseau et de savoir-faire, tout est possible. Vraiment une histoire de jeunes producteurs remarquables.

Êtes-vous inspirés par cette série? Eh bien nous avons une saison entière de disponible sur notre site internet au www.fac.ca/balados avec un « S ». Ici vous pouvez écouter tous les épisodes de la dernière saison.

Ce balado vous a été présenté par le logiciel AgExpert, un logiciel de gestion agricole conçu pour les entreprises agricoles canadiennes. Pour en savoir plus, rendez-vous sur agexpert.ca.

La terre et la table est un balado produit par FAC et réalisé en collaboration avec Mario Lepage. Le montage de cette émission a été réalisé par Mario Lepage de Saint-Denis, en Saskatchewan.

Pour tout voir et tout savoir, visitez fac.ca/Savoir

Tous droits réservés 2020, Financement agricole Canada. L'information dans cette vidéo est présentée à des fins de référence générale seulement et ne vise pas à fournir des conseils de nature commerciale précis. Elle ne doit pas être utilisée pour remplacer les conseils d'un professionnel. Les opinions exprimées dans cette vidéo sont celles des présentateurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion de FAC. FAC ne garantit pas l'exactitude, l'intégralité, la pertinence ou la fiabilité de l'information et décline expressément toute responsabilité en lien avec tout dommage ou toute perte pouvant découler de l'utilisation de cette vidéo. Il est interdit de reproduire en totalité ou en partie, cette vidéo ou toute autre vidéo produite par FAC à des fins de distribution commerciale, sans la permission écrite préalable de FAC.