



Passer le flambeau à une relève allumée/Transfert de sagesse et de savoir-faire

TRANSCRIPTION DE BALADO

Intervieweur : Darlene McBain (DM)

Invité : Gilbert Beaulieu (GB)

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.

GB : Autour de toi tu as certainement du monde qui sont prêts à t'aider, qui vont comprendre dans la misère que tu es puis qui vont vouloir t'aider sincèrement soit par leurs connaissances ou des opportunités qu'il te reste à saisir. Il faut juste regarder ce qu'il y a autour de nous.

Intro : DM : Bienvenue à cet épisode du Balado du Savoir FAC *La terre et la table*. Aujourd'hui nous rencontrons Gilbert Beaulieu, un producteur laitier de la région de Matane. Gilbert exploite la ferme Filiber depuis 32 ans et il a une histoire très particulière. Il a repris la ferme dans un transfert non apparenté et il est maintenant dans le processus d'un deuxième transfert non apparenté à son tour.

Dans cet épisode, Gilbert Beaulieu explique comment il a bâti des relations fortes pour assurer le succès de l'entreprise même en ayant vécu des moments très difficiles comme un incendie.

0:01:39

DM : Gilbert Beaulieu, bonjour. Bienvenue à *La terre et la table*.

GB : Bonjour.

DM : Bonjour.

Votre histoire est vraiment particulière puisque vous êtes devenu producteur laitier en passant par un transfert non apparenté il y a une trentaine d'années, ce qui était plutôt rare à l'époque.

Dans un premier temps, qu'est-ce qui vous a amené à devenir producteur agricole?

GB : Bien au tout début – mes parents étaient producteurs agricoles, mais on avait huit enfants chez nous puis il y en avait cinq d'intéressés à l'entreprise, ça fait que j'ai dû, à 17 ans, partir pour aller travailler ailleurs, puis la ferme Filiber ils m'ont engagé comme travailleur et puis, eux, ils avaient déjà une centaine de vaches quand j'ai commencé.

Puis mon seul but c'était l'agriculture, à posséder une entreprise laitière et puis dans ce temps-là, eux autres, ils avaient gagné la médaille d'or, ça fait que, moi, pour apprendre davantage, je me disais, je vais m'associer avec du monde qui connaissent l'agriculture pour progresser davantage. Ça fait que pour les Filiber, j'ai travaillé pour eux autres environ six ans. À ce moment-là ils tiraient à peu près 100 vaches.

Puis quatre-cinq ans après c'était trois frères associés, ils ont décidé de se séparer, de changer leur carrière de place. Ça fait qu'ils ont vendu une grosse majorité du troupeau, il restait plus rien que 20 vaches et quelques terres aux alentours. Ça fait que – puis, moi, entre-temps, j'avais parti en production ovine dans une autre paroisse voisine.

DM : Okay.

GB : Et puis, durant ce temps-là, j'avais tout le temps le goût de l'agriculture puis je revenais tirer leurs vaches de temps en temps.

Ça fait qu'à un moment donné bien, ils ont décidé de vendre puis Olivier Filiber, lui, il était désireux de continuer. Ça fait que je me suis associé avec lui à l'âge de 24 ans en production laitière et le plus gros avantage qu'on avait, c'était de pouvoir faire prendre de l'expansion à l'entreprise rapidement parce que les infrastructures étaient déjà toutes faites pour 100 vaches. Ça fait qu'il restait rien qu'à racheter du quota puis à remplir les étables puis ça marchait.

Mais malgré tout ça, un an après que j'aie acheté, au mois d'août, j'ai passé au feu. J'ai tout perdu les bâtiments; les avantages que j'avais de pouvoir prendre de l'expansion rapidement, ç'a tout été parti en boucane.

Et j'étais pas découragé pour autant parce que je voulais faire de l'agriculture à tout prix.

0:04:06

DM : Votre entreprise, elle est située à Matane et vous l'opérez depuis de nombreuses années maintenant. J'imagine qu'elle a bien changé depuis ses débuts, depuis vos débuts comme producteur lorsque vous avez pris la relève avec M. Filiber. Elle ressemble à quoi aujourd'hui l'entreprise?

GB : Oui. Aujourd'hui, nous autres, on est rendu à 280 kilos au jour. Après ça, on cultive sur 2 500 acres, on fait toutes nos céréales, puis c'est à peu près la structure qui semble à l'heure actuelle. Et puis on est dans un coin plus isolé, ça fait que les prix des terres sont plus bas un peu ça fait qu'on peut faire un petit peu plus d'agriculture extensive si on veut.

0:04:57

DM : Avec une grosse entreprise comme la vôtre, on prend en charge beaucoup de responsabilités. J'imagine que vous avez d'autres individus qui se sont affiliés avec vous dans la ferme Filiber.

GB : Les autres personnes, voilà trois ans, je me suis associé avec Dany Bélanger. Dany Bélanger, c'est un jeune non apparenté, lui aussi à son tour, et puis ça faisait déjà 10 ans que je me cherchais quelqu'un pour m'associer puis, lui, ça a pris à peu près trois ans avant que je réussisse à la convaincre de venir me rejoindre puis les conditions, bien c'était que s'il travaillait cinq ans à salaire pour moi, après ça, je lui transférais des parts.

Dany est associé avec moi présentement depuis trois ans. Puis je suis content de l'avoir dans l'équipe parce qu'avec lui, j'ai pu faire une progression assez rapide. Parce que quand Dany s'est associé avec nous, on a pu prendre de l'expansion encore assez rapidement.

0:05:59

DM : Parlons-en d'ailleurs de ce transfert. Bon. Après toutes ces années de développement et de passion dans le domaine agricole, vous en êtes maintenant, à votre tour, rendu à transférer votre entreprise. Et encore, comme vous l'avez vécu, c'est un transfert non apparenté. J'ai donc deux questions pour vous.

Comment avez-vous ciblé Dany, votre relève, et qu'est-ce qui vous a convaincu que c'était la bonne personne pour prendre la relève?

GB : Bien un automne j'ai eu besoin d'une batteuse puis Dany est venu battre. Dany avait à peu près cet âge-là, à peine 16 ans, puis il était venu battre. Puis sa façon qu'il travaillait professionnellement avec plein d'idées dans la tête, tu sais, j'ai décidé ce jeune-là puis je lui ai déjà fait – je lui avais dit qu'il y avait une place chez nous. Là, il a pris ça en riant parce qu'il a dit : « Moi, mon but, c'est de reprendre l'entreprise de mon père. » Puis ça fait que ça a resté comme ça, mais je me disais, peut-être qu'un jour.

Ça fait qu'à toutes les fois que je le voyais dans les réunions je lui disais bonjour puis je m'arrangeais tout le temps pour lui faire savoir qu'il y avait une place. Puis trois-quatre ans après il a fait le saut. Il a fait le saut, il est venu me voir puis on s'est entendus. Mais Dany, c'est une belle perle précieuse pour l'entreprise à l'heure actuelle.

0:07:22

DM : Oui. Vous semblez avoir une belle communication, une belle relation entre vous et Dany. Ça se passe bien. Ça doit être un élément qui est essentiel lors d'un transfert d'une si grosse entreprise là, cet élément-là de communication.

GB : Oui. C'est sûr que si la communication n'est pas là, c'est un peu plus difficile. Mais il faut se dire une chose aussi c'est que je suis chanceux, mais, moi, j'ai pu choisir peut-être à travers de 10 000 personnes, candidats, puis des fois des transferts apparentés, on prend notre fils et on le met là, mais c'est pas la personne, peut-être, la plus forte qu'il peut y avoir ou c'est la personne – il y a les conflits de famille des fois que, moi, j'ai pas pantoute parce que nous autres, on est neutres.

Moi, quand je lui parle, je lui parle comme étant un père; je lui parle comme étant un associé puis je pense que, juste ça, ça fait déjà une grosse différence.

0:08:18

DM : Il y a sans doute d'autres points importants à considérer lors d'un transfert d'entreprise comme la vôtre. Quels ont été les points importants à considérer lorsque vous avez décidé que Dany Bélanger était la meilleure personne pour commencer le processus de transfert?

GB : Bien il faut dire d'abord, il y a quelqu'un un jour qui m'a donné une chance de s'associer avec lui. Puis une entreprise agricole pour moi, ça n'a pas d'âge, ça n'a pas de vie, ça doit continuer à vivre, mais c'est, tu sais, ça m'appartient pas comme tel. C'est juste quelque chose qu'on transfère. Ça fait que – puis moi, mon plus grand but dans la vie, c'était de transférer mon entreprise à quelqu'un qui va faire mieux que moi dans le futur puis m'assurer qu'elle va rester là encore.

0:09:10

DM : Dans la gestion au quotidien, la façon que vous gérez tant les travaux aux champs que la gestion financière de l'entreprise, j'imagine que c'est toutes des choses que vous avez observées chez votre relève pour s'assurer que votre entreprise soit durable dans le temps. Est-ce qu'il y a des points importants comme ça qui, pour vous, étaient significatifs dans votre décision?

GB : Il faut tout le temps discuter à deux vers où on s'en va. Que ce soit une décision petite ou moyenne, on la prend ensemble. Que ce soit d'acheter quoi que ce soit ou de vendre n'importe quoi ou de donner autre orientation, tout est tout le temps discuté avant puis si on n'est pas d'accord, si les deux ne sont pas d'accord, on ne fait rien, puis si les deux sont d'accord, on fait de quoi.

Ça fait qu'il faut toujours avoir un commun accord. Puis même si présentement j'ai comme la majorité de l'entreprise, Dany, son opinion compte à 50 pour cent puis la mienne elle compte à 50 pour cent. Si on n'est pas d'accord, on bouge pas.

Ça, c'est des éléments cruciaux pour le nouveau qui vient d'arriver parce que le nouveau, lui, il veut s'identifier à l'entreprise ça fait qu'il faut lui donner une chance. Puis je te dirais que son avis, c'est plus 70 puis 30 pour moi parce ce que je veux, moi, je veux qu'elle continue puis je veux qu'elle devienne à son image. Ça fait que, moi, je suis juste

– je transporte, j’ai un flambeau dans les mains puis je suis en train de le donner à un autre coureur.

0:10:45

DM : Comment vous faites ça de laisser cette grande place-là à votre relève quand, vous, ça fait plus de 30 ans que vous gérez l’entreprise?

GB : C’est pas difficile comme tel parce que bien souvent les générations suivantes elles font mieux que nous autres, puis ça se fait de génération en génération, c’est pas moi (sic) qui l’ai inventé. Ils font mieux parce qu’ils ont du savoir. Eux autres, ils naissent avec un peu plus de savoir que nous autres ça fait que... Il y a les ordinateurs, les ordinateurs, j’ai beaucoup de misère avec ça, mais, lui, il n’en a pas de misère ça fait qu’il est déjà un pas en avant de nous autres.

Ça fait qu’il faut juste l’accepter puis lui donner de la corde pour qu’il puisse courir puis qu’il puisse tout utiliser ses talents.

0:11:31

DM : Vous dites que vous laissez beaucoup de place à votre relève pour prendre des décisions et vous leur laissez cette confiance-là pour diriger eux-mêmes l’entreprise, vous laissez cette corde-là, comme vous dites. Mais il y a certainement des moments que vous pouvez voir votre relève qui ne se dirige pas nécessairement dans la bonne direction et il risque de faire faux pas ou faire une erreur dans ses décisions. Comment vous gérez ça dans de telles circonstances?

GB : D’abord il faut être assez patient puis il faut comprendre qu’on est un peu leur mentor. Il faut leur montrer. Moi, ça m’a été montré par mon mentor d’avant puis, moi, je le transmets puis, avec nos années d’expérience, bien on s’en sert. Puis je me suis aperçu que tout passait par une discussion.

Mettons qu’il n’est pas d’accord sur un sujet quelconque ou ça ne fait pas mon affaire. La première chose, on va additionner, je vais additionner dans ma tête qu’est-ce que ça va coûter si je le laisse faire? Ça coûte ça. Après ça, ça va mieux servir d’exemple, tu sais? Il va avoir fait ce bout-là, je vais avoir accepté, moi, de perdre un peu d’argent, mais par contre, lui, je me dis, il va prendre une expérience et, après ça, il va en économiser pas mal plus.

Puis là, après ça, ça vient avec des discussions. Puis là, après ça, toi, tu crées ta crédibilité puis, lui, là il comprend qu’il faut qu’il utilise les ressources autour de lui puis après ça, ça devient juste une discussion. Parce que, moi, je lui ai laissé le temps de se faire confiance puis après ça, il comprend que je veux le bien de l’entreprise.

Puis ça c'est bon souvent de se le répéter : qu'est-ce qu'on veut, c'est le bien de l'entreprise. Si on veut le bien de l'entreprise, c'est quelle décision qu'on fasse. C'est la question qu'on doit toujours se poser.

0:13:21

DM : Votre relation semble être en bonne santé. Y a-t-il eu des moments difficiles entre vous deux?

GB : Ça a comme bien arrivé avec Dany. Ça a cliqué tout de suite puis les discussions, elles, sont tout le temps intéressantes. Puis des mésententes on n'en a pas. Je te dis que – moi, je décris Dany comme une vieille âme parce qu'il négocie toujours bien. Quand ça fait pas son affaire, on se dirait qu'il met du temps tranquille là-dessus, on fait le temps mort puis avec le temps, ça se règle un petit peu puis je fais pareil, moi aussi, du même bord. Puis une discussion où on ne s'entend pas, on l'arrête puis on la recommence un peu plus tard puis on dirait que ça se règle.

Des fois où est-ce qu'on n'était vraiment pas d'accord, non. Ça se produit comme pas parce que le dialogue entre nous deux, il est excellent. En plein milieu d'après-midi on peut se parler une heure de temps moi puis Dany, là. Puis des fois, nos femmes, elles passent puis elles disent : « Vous êtes encore en train de parler? » C'est la plus belle richesse qu'on peut avoir, c'est la communication avec son partenaire.

0:14:34

DM : Et j'imagine que vous en réglez beaucoup de problèmes ou de questions lors de ces discussions l'après-midi. C'est là que les décisions se prennent.

GB : Oui. C'est là que toutes les décisions se prennent. Ça peut être – à un moment donné il est dans le tracteur en train de travailler dans le champ, je vais arrêter, je vais lui parler 10-15 minutes parce qu'il y a du personnel aussi autour de ça à gérer puis il faut s'entendre puis il faut choisir qui boss qui puis il faut – moi, je dis le mot « boss », mais il n'y a personne qui se boss; ici on ne donne jamais d'ordre autrement dit. Ça fait que... On lui demande s'il veut l'exécuter puis, ici, ça fait comme une entente d'équipe, mais des fois, il faut (inaudible) s'entendre pour pas qu'il y ait confusion d'horaire. Ça fait qu'il faut vraiment jaser.

Mais la communication avec Dany, c'est facile. C'est très, très facile.

DM : Intro : Une bonne relation de travail n'est pas toujours facile à développer c'est donc très inspirant de voir les relations que se sont formées à la ferme Filiber.

Gilbert et moi sommes revenus ensemble sur les moments les plus difficiles de sa carrière et au cours de la première année, suite au transfert de la ferme Filiber, Gilbert a dû faire face à une grande épreuve.

GB : Quand on a entrepris l'association de l'entreprise bien c'est sûr que toute jeune entreprise qui part, on n'a pas les moyens énormément, mais, un an après, on a passé au feu. Puis les garanties étaient assez faibles dans ces années-là, il y avait moins de connaissances d'affaires, et puis tous les bâtiments ont passé au feu. Sauf que, nous autres, les assurances nous ont reliés rapidement, en dedans d'une semaine, on avait le chèque puis quand on l'a envoyé à notre créancier pour l'endosser pour qu'on puisse continuer la construction, ils l'ont gardé, parce qu'ils ont dit, nous autres, nos garanties se sont toutes envolées. Tu parles d'une affaire, toi.

Ça veut dire que, nous autres, on n'avait plus rien à faire, on ne pouvait plus. On ne pouvait plus bouger, on n'avait pas d'argent, on n'était pas capable de rien emprunter. Ça fait qu'on a fait, par l'expérience de Olivier, on est allé voir – il y avait une étable à vendre avec 400 pieds de long, une vacherie. Le gars nous l'a offerte ça fait qu'on a été capables d'avoir un prêt pour payer cette étable-là. Et puis, après ça, on est allés voir un jeune de la construction puis un déménageur puis on leur a demandé de faire la job, mais on les payerait pas cette année; ça va aller à l'année prochaine avant qu'on puisse les payer. Ils ont dit : « Ça adonne bien. Nous autres on n'a pas grand d'ouvrage cet automne ça fait qu'on va te déménager ça. Puis on vous connaît ça fait qu'on vous fait confiance, ça fait qu'il y a pas de problème. »

Ça fait qu'on a déménagé ça, tous les bâtiments puis en dedans de trois mois on retirait du lait. Puis, trois mois après, bien on a redemandé notre chèque parce que les garanties étaient revenues ça fait que nos créanciers étaient très, très surpris, à ce moment-là, de notre efficacité ça fait qu'ils n'ont pas eu le choix de nous renvoyer le chèque.

Puis ça, c'était une expérience, pour moi c'était comme – j'avais vu ça comme la fin de ma carrière même si je venais de commencer puis je trouvais ça très dur à vivre. Mais juste à relever ce défi-là de cette façon-là avec des gens autour de nous qui ont eu confiance en nous autres, pour moi ça a marqué le pas pour le reste de ma carrière qui m'a dit, tu dois te faire confiance puis avancer dans la vie.

Puis ça, là, ça a été le – c'est ce qui a débarré en moi la marque de confiance puis après ça, ça a été vraiment la clé chez nous qui nous a permis d'avancer.

0:18:26

DM : C'est touchant. C'est effectivement une rude épreuve, mais en même temps vous semblez dire que vous avez appris quelque chose de primordial qui vous a donné l'envol pour le futur de votre entreprise. C'est quoi, la chose que vous avez appris dans ce défi?

GB : Ce que j'ai appris, c'est quand tu es tout seul chez vous, tu penses que tu es tout seul. Puis, autour de toi, tu as certainement du monde qui sont prêts à t'aider, qui vont comprendre dans la misère que tu es puis qui vont vouloir t'aider sincèrement soit par leurs connaissances ou des opportunités qu'il te reste à saisir. Il faut juste regarder ce qu'il y a autour de nous puis être un peu à l'écoute. Aujourd'hui je suis beaucoup plus à l'écoute de ce qui se passe autour de chez nous que j'y étais au début.

Puis je ramène ça à Olivier. Olivier, aujourd'hui, a 84 ans. Il est encore en cours, il est en cours dans l'entreprise, il a son mot à dire encore. C'est un mentor extraordinaire puis toute son expérience de vie, moi, il me l'a transférée. Ça fait que j'ai pu croître plus rapidement peut-être que la majorité des gens.

Des fois tu achètes une entreprise, tu tasses rapidement l'ancien propriétaire parce que tu veux, toi, lui montrer que tu es bon puis c'est ça. Mais il y a pas de presse à montrer que tu es bon; les années vont te le prouver. Ça fait que prendre le temps puis utiliser la ressource des autres puis ils sont tous contents autour de toi.

Moi, je vois Olivier encore hier là, à 84 ans, en train de travailler dans sa serre puis réparer sa serre. Tu sais, je trouve donc que c'est une belle retraite. Il peut aller se promener partout sur les terres, il peut aller voir les vaches. Puis, tu sais, je le vois heureux cet homme-là puis je me dis, c'est ça, une retraite. C'est dans le milieu où est-ce que t'as vécu tu peux y rester je pense que c'est – ça a une belle richesse. Puis durant ce temps-là, tu as partagé ton savoir avec un jeune qui commençait, qui était moi.

Ça fait que j'ai envie de vivre exactement la même chose dans le futur. Puis si on s'attache trop à l'argent, on ne voit pas ces belles choses-là.

0:20:48

DM : Il y a beaucoup de sagesse dans vos mots. C'est évident qu'avec le transfert de la ferme Filiber vous avez non seulement hérité d'une entreprise mais aussi d'un transfert de sagesse et de savoir-faire. C'est donc maintenant à vous de transmettre votre expérience et vos connaissances. Quels seraient les conseils que vous avez pour la relève agricole?

GB : Faire confiance aux gens qu'il y a autour de nous autres. Demander l'aide puis pas tasser, tasser personne.

Regardez, des fois ça fait pas notre affaire de partager une discussion controversante mais elle vous rapporte quelque chose. Prenez le temps de la jaser puis de comprendre pourquoi on est en train de jaser sur ce sujet-là puis ça va vous aider à grandir, au lieu des fois de la fuir ou dire non catégorique. Prendre juste le temps de négocier un petit peu. Des fois ça délie les langues puis on comprend un peu plus l'autre personne puis nous autres, quand on revient à la maison, c'est (inaudible) change.

Tu vois, moi, je suis pas un chicanier puis j'aime pas ça savoir que quelqu'un m'aime pas quelque part. Ça fait que...

DM : Personne n'aime ça, hein?

GB : Non. Bien c'est ça. On veut – mais la plus grande force qu'on peut avoir, c'est qu'on peut forcer – on peut aimer tout le monde, mais on peut pas forcer tout le monde à nous aimer.

DM : On contrôle ce qu'on peut.

GB : Oui, c'est ça.

Puis à travers ça, là je parle de ça, tout ça, mais aussi toutes ces années-là, quand je me suis associé ici, j'ai commencé avec Joanne, ma conjointe, et Joanne, c'était très positive, très vaillante et ça a été ma meilleure alliée aussi là.

0:22:31

DM : Bien oui, parlons-en de Joanne et votre conjointe là, l'implication dans l'entreprise là. On a parlé là de Dany, mais ferme Filiber se compose également de votre conjointe là. J'imagine qu'elle a été impliquée tout au long de vos années en agriculture.

GB : Oui. Joanne, elle travaillait à l'extérieur au début puis à un moment donné bien, elle aussi, elle a eu le goût de l'agriculture, puis elle voulait s'en venir dans l'agriculture comme agriculteur, mais l'entreprise était trop petite pour lui payer un salaire. Puis elle a dit : « Moi, même juste avec un petit salaire, vous comblez mes besoins. Je vais m'en venir, pas de problème. » Ça fait que je l'ai prise, mais – et ça a pas pris de temps que j'ai vu qu'elle valait son pesant d'or certain.

Puis c'est avec elle que j'ai pu construire l'entreprise. Joanne, elle a tellement une ténacité forte que dans les moments difficiles jamais elle a lâché. Elle tenait tout le temps. S'il nous arrivait une avarie quelque part, elle était tout le temps là pour continuer à travailler puis continuer. Elle a une force incroyable de capacité qu'elle avait.

Puis aujourd'hui bien elle a son entreprise à elle. Joanne elle a 66 kilos.

DM : Okay.

GB : Puis elle progresse bien là-dedans, dans une entreprise pas loin.

0:23:51

DM : D'accord. D'accord. Donc vous travaillez, vous collaborez, j'imagine, dans vos entreprises là. Il y a une collaboration qui se fait.

GB : Oui. Oh, oui. Tout le côté machinerie, c'est nous autres qui l'apportons puis, après ça, on fait aussi, de son côté, le déplacement des animaux puis tout ça. Il y a une grosse tâche. Et Joanna fait sa tâche qu'elle doit faire. Comme là, elle s'occupe de tous les veaux puis elle mène ça. Même encore aujourd'hui, elle en mène large pas mal.

0:24:25

DM : Sur une note plus personnelle, qu'est-ce qui vous rend le plus fier de votre histoire et de votre entreprise?

GB : Ce qui me rend fier vraiment de mon entreprise là, c'est que je suis presque convaincu qu'elle va continuer à traverser les années parce que je m'assure, comment je pourrais dire ça? Je m'assure qu'elle reste là.

Parce qu'avoir un gros compte de banque, j'en parle de temps en temps, mais avoir un gros compte de banque, ça n'amène pas de plaisir, ça n'amène pas le goût de vivre, tu sais? Juste avoir un gros compte de banque, ça motive pas grand-chose.

Mais avoir une entreprise qui progresse autour, qu'il y a des activités, des efforts à faire à chaque jour, ça, ça vient me chercher. Ça, ça vient me chercher puis chaque échec, pas chaque échec, mais chaque progression ou bien non chaque problème qu'on a eu, qu'on a surmonté, on devient plus fort.

0:25:28

DM : Puis pour réussir à vous sentir comme ça, de vivre, vous l'aviez dit, et j'ai trouvé ça touchant de dire : « Faut pas trop regarder le futur. » Donc si je comprends bien, vous vivez beaucoup dans le présent. Qu'est-ce que ça prend pour être comme ça de vivre dans le présent? C'est important, ce que vous dites.

GB : Oui. C'est parce que quand on veut vivre un peu dans le futur, il faut pousser après la machine trop rapidement puis quand on pousse après la machine, on n'a pas le temps de voir ce qui se passe autour de nous.

Tu sais, simplement prendre un peu de vacances, simplement en train de savourer. Embarquer dans le pickup puis aller faire le tour de tes terres, j'y vais à peu près une fois par semaine juste pour voir, toucher ça. Les réparations, les drains qu'on a faits, tout ça on va voir ça régulièrement puis ça c'est ce que j'appelle de vivre dans le présent. On voit le foin pousser, et on voit les corrections puis on voit la production laitière, on voit les vaches s'améliorer. Ça, c'est ça vivre dans le présent.

Puis moi, l'agriculture, c'était pour voir toutes ces choses-là. Ça fait que c'est important pour moi d'en savourer. Ça m'empêche pas de regarder dans le futur pour prendre de l'expansion, s'adapter aux nouvelles normes qui s'en viennent. Ça, il faut les voir. Mais...

0:26:53

DM : Puis ça vous rend fier.

GB : Oui. Ça me rend fier parce qu'au début j'avais pas le temps de regarder toutes ces choses-là puis aujourd'hui, avec l'arrivée de Dany, je peux me permettre de les regarder. Puis si je suis en train de les regarder puis je travaille pas, Dany vient pas me dire : « Hey, ça

presse! » ou quoi que ce soit. Non. On a – on reste – on voit notre agriculture progresser puis on est bien là-dedans.

Puis, moi, je le regarde développer ce bonhomme-là puis, tu sais, je suis fier parce que je me dis, à quelque part je vais laisser ma trace; comme Olivier a laissé ma trace dans moi, moi, je vais lui laisser ma trace. On n'a pas lien de sang, mais c'est tellement important, ce côté-là.

0:27:35

DM : Absolument. Le transfert des connaissances, le transfert de votre sagesse.

GB : Oui. Puis en débutant une vie, tu peux pas l'avoir la sagesse. Quand t'es tout jeune, tu penses que tu sais tout, mais en vieillissant tu t'aperçois qu'il t'en manque un petit peu. Puis juste pouvoir la transmettre puis devancer sur l'autre personne, ce qu'il prendrait peut-être 10 ans à apprendre, il l'apprend plus rapidement. C'est agréable. À un moment donné tu te tapes sur l'épaule, tu dis : « Hey, yes! Il a compris! »

0:28:04

DM : Puis j'imagine, l'agriculture, la passion mourra jamais pour vous. Vous allez continuer de toujours être présent.

GB : Oui. Moi, je suis convaincu que c'est une source intarissable parce que l'amour de l'agriculture, c'est fort. Puis des fois je vois des vieux bonhommes qui ont pris, j'appelle ça de même, des vieux bonhommes qui ont pris leur retraite, qui sont partis de l'agriculture puis des fois ils m'arrêtent sur le bord de la clôture ou quelque chose puis ils se mettent à parler avec moi puis tout ça puis tu le ressens encore aujourd'hui cet amour de l'agriculture-là que ces gens-là ont puis je trouve ça tellement beau à eux autres.

Juste de donner un exemple : on s'est acheté un semoir neuf puis on est allés le chercher hier soir. J'ai un bonhomme de 80 ans, un agriculteur, et je lui ai dit, j'ai dit : « Je vais chercher mon semoir puis je vais passer devant chez vous dans à peu près 15 à 20 minutes. » Il dit : « Je vais le dire à ma femme puis on va te regarder dans le chemin. » Il a à peu près 80 ans.

Quand j'ai passé devant chez eux là, il était debout à côté de la boîte à malle le grand sourire puis il montrait le pouce en l'air. Tu sais, il était heureux de voir ça, tu sais?

DM : Oui.

GB : Mais ça, ça m'a touché parce que c'était un ancien producteur qui a l'amour de l'agriculture encore en lui puis je sais pas pourquoi ces gens-là sont heureux juste parce qu'ils aiment l'agriculture, je peux pas expliquer ça. Je peux pas expliquer ça.

DM : Dans cet épisode nous avons appris comment M. Beaulieu a pu établir des relations solides tout en assurant le succès de son entreprise. Il a concrétisé son rêve en prenant la relève de la ferme et aussi permis à son partenaire d'affaires, Dany, de réaliser à son tour son propre rêve et devenir agriculteur.

Il est clair que l'entreprise est en bonne forme et continuera de réussir dans les années à venir.

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.

Avant de terminer, nous vous invitons à nous envoyer vos commentaires sur cet épisode. Vous pouvez envoyer vos rétroactions à podcast@fac.ca. Au plaisir de vous lire.

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.