

LE DÉMARRAGE EN PRODUCTION DE BOVINS DE BOUCHERIE :

RÉFLEXION ET DÉMARCHE¹



¹ Extrait mis à jour et adapté de *Bovins de boucherie – Trousse d'information et de démarrage*, Conseil des productions animales du Québec, 1999.

Avertissement

Au moment de sa rédaction, l'information contenue dans ce document était jugée représentative du secteur des bovins de boucherie. Son utilisation demeure sous l'entière responsabilité du lecteur. Certains renseignements ayant pu évoluer d'une manière appréciable depuis la rédaction, le lecteur est invité à en vérifier l'exactitude avant de les utiliser et de les mettre en application.

Responsables de cette mise à jour

Nathalie Côté, agronome, agente à l'environnement et assurance de la qualité, Fédération des producteurs de bovins du Québec, Longueuil

Guy Lapointe, agronome, conseiller en production bovine, MAPAQ, Direction régionale Outaouais, Gatineau

Josée Mercier, agronome, étudiante à la maîtrise, Université Laval, Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation, Québec

Édition

Danielle Jacques, M.Sc., agronome, chargée de projets à l'édition, CRAAQ, Québec

Coordination

Lyne Lauzon, biologiste, chargée de projets aux publications, CRAAQ, Québec

Karine Toulouse, chargée de projets, CRAAQ, Québec

Pour information

Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ)

Édifice Delta 1

2875, boulevard Laurier, 9^e étage

Québec (Québec) G1V 2M2

Téléphone : 418 523-5411

Télécopieur : 418 644-5944

Courriel : client@craaq.qc.ca

Site Internet : www.craaq.qc.ca

© Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2011

Publication PBBO0101

ISBN 978-2-7649-0257-8

Dépôt légal

Bibliothèque et Archives Canada, 2011

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS.....	1
DE L'INFORMATION SUR LE DÉMARRAGE EN PRODUCTION DE BOVINS DE BOUCHERIE : POURQUOI ET POUR QUI?	1
SERAI-JE UN BON ÉLEVEUR DE BOVINS DE BOUCHERIE?	2
Que faut-il envisager lorsqu'on s'établit en production bovine?	2
ÉTAPES DU DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE BOVINE	5
Étape 1 - Se familiariser avec la production et son environnement	7
Étape 2 - Rencontre avec un conseiller	7
Étape 3 - Élaboration et rédaction du plan d'affaires	8
Étape 4 - Demander les permis nécessaires à l'exploitation.....	10
Étape 5 - Obtenir les autorisations du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP)	11
Étape 6 - Le financement	13
Étape 7 - Achat et aménagement des infrastructures	13
Étape 8 - Achat du troupeau	14
Étape 9 - Enregistrement de l'entreprise agricole	14
Étape 10 - Inscription à l'Union des producteurs agricoles	14
Étape 11 - Suivi et contrôle	15
ANNEXE 1 - Le contenu d'un plan d'affaires adapté à l'entreprise agricole	16

AVANT-PROPOS

L'édition 1999 de la *Trousse d'information et de démarrage – Bovins de boucherie* étant maintenant épuisée, le présent document en reprend et en actualise quelques éléments dans le but de faciliter le démarrage d'entreprises dans le secteur. Ces éléments ne constituent pas un plan de travail en soi, mais un guide et un outil conçus de façon à ce que le futur producteur, le conseiller ou toute autre personne qui le consultera s'y retrouvent rapidement et facilement lors de l'élaboration du projet. Il revient au lecteur d'effectuer toutes les démarches nécessaires à la réalisation de son projet et de s'informer correctement auprès de chaque organisme des étapes à suivre pour s'établir dans la production. Il est également à noter que l'information contenue dans ce document n'a pas force de loi. Il est donc conseillé de vérifier si des changements sont survenus depuis sa mise en ligne.

DE L'INFORMATION SUR LE DÉMARRAGE EN PRODUCTION DE BOVINS DE BOUCHERIE : POURQUOI ET POUR QUI?

Avant de se lancer dans une nouvelle production, il importe de maîtriser le plus possible les différents aspects de celle-ci : le contexte économique, les investissements nécessaires, les méthodes d'élevage, les niveaux de rentabilité et les façons d'y parvenir, etc. Trop souvent, on entend parler de producteurs qui, après une trop courte préparation, se sont lancés en production et se sont vus confrontés rapidement à des difficultés et à des obstacles imprévus qui auraient pu être évités. On voit donc l'avantage et l'importance d'en savoir le plus possible, de connaître toutes les sources d'information disponibles et de sélectionner des renseignements validés et adaptés au contexte de la production québécoise. De plus, pour que l'entreprise soit viable, le producteur doit viser à atteindre une bonne efficacité technico-économique. Pour y parvenir, il est préférable d'effectuer un bon départ.

Les lecteurs trouveront, dans ce document, de l'information de base nécessaire au démarrage d'une entreprise bovine et une image réaliste de ce qu'implique la production de bovins de boucherie. Il leur permettra également de se familiariser avec le démarrage de l'entreprise, étape par étape, dans le but de favoriser non seulement la mise sur pied d'entreprises bovines, mais également leur viabilité et leur rentabilité.

SERAI-JE UN BON ÉLEVEUR DE BOVINS DE BOUCHERIE?

Avant de s'établir en production bovine, une profonde réflexion s'impose afin de savoir si on correspond vraiment au profil d'un producteur de bovins de boucherie. À cet effet, plusieurs aspects sont à considérer tant sur le plan des aptitudes du futur producteur que sur le plan de ses objectifs de production. Plusieurs scénarios sont également possibles au moment de démarrer l'entreprise. Par exemple, s'agira-t-il d'une entreprise à temps partiel ou à temps plein? Est-ce un moyen de diversifier une production principale ou est-ce un changement complet d'orientation? Est-ce une option pour rentabiliser une culture commerciale ou un bâtiment inoccupé? Le texte qui suit, sans avoir la prétention de donner toutes les réponses, guidera le lecteur dans l'élaboration de son projet et l'identification de ses aptitudes à s'établir en production bovine.

Que faut-il envisager lorsqu'on s'établit en production bovine?

Il faut d'abord réfléchir longuement à tout ce que l'engagement en production bovine implique. On parle d'engagement parce que, comme pour toute autre production agricole, la production bovine dépasse les limites du « 9 à 5 » du lundi au vendredi. La production bovine, et particulièrement la production vache-veau, est souvent perçue à tort comme un secteur où le temps partiel est répandu et où l'élevage s'effectue de lui-même. Il est vrai que traire des vaches deux fois par jour ou soigner des troupeaux de volailles semble plus astreignant, du moins sur une base quotidienne. Néanmoins, même s'il peut, dans certains cas, être pratiqué à temps partiel, l'élevage de bovins de boucherie, comme toute production, requiert des efforts constants et une gestion rationnelle et efficace pour atteindre un niveau d'efficacité qui rendra l'entreprise viable et performante à long terme.

Outre les investissements financiers généralement importants, il faut prévoir de nombreuses heures de travail pour assurer la réussite et veiller à la bonne marche de l'entreprise. La capacité d'établir des priorités et un bon sens de l'organisation sont des qualités indispensables pour le futur éleveur de bovins de boucherie, car cette production implique souvent l'apport d'un revenu extérieur pour subvenir aux besoins de la famille jusqu'à ce que l'entreprise soit suffisamment rentable.

Il est donc totalement faux de croire que ce secteur permet d'obtenir un revenu facile, sans effort. Peu importe le volume de production visé, les bovins demeurent des animaux qu'il faut alimenter, soigner et faire produire. À ces tâches se rattachent les activités générales de la

ferme et celles reliées à l'achat et à la vente des animaux. Il ne faut pas non plus négliger les heures de travail destinées à l'amélioration des performances technico-économiques afin de toujours fournir un produit de qualité de la façon la plus rentable possible.

Production vache-veau

En production vache-veau, le producteur élève un troupeau de vaches croisées dans le but de vendre les veaux pour l'engraissement et de garder quelques génisses pour renouveler le troupeau. Dans le cas d'un élevage pur sang, l'éleveur cherchera plutôt à élever les animaux qui sont les plus prometteurs pour améliorer la génétique des troupeaux de bovins. Il est généralement reconnu que le secteur vache-veau, contrairement au secteur du bouvillon d'abattage, offre plus de possibilités quant au type d'entreprise, rendant possible l'élevage à temps partiel, et ce, avec une certaine rentabilité. Ainsi, le producteur vache-veau peut choisir entre plusieurs scénarios. Les revenus tirés de la production de veaux d'embouche peuvent être associés à ceux de l'exploitation d'un boisé, d'une érablière ou d'autres activités agricoles, d'un emploi non relié à l'agriculture ou peuvent tout simplement compléter le revenu d'une autre personne travaillant à l'extérieur. Le volume de production dépendra du temps à consacrer à l'entreprise et du revenu qu'on espère en retirer.

À titre d'exemple, un producteur qui désire vivre à temps plein de la production de veaux d'embouche devrait posséder un troupeau d'au moins 75 vaches et produire le plus de veaux possible par année (faible taux de mortalité). Il devrait pouvoir utiliser des pâturages de façon optimale et produire un foin d'excellente qualité à des frais minimums. Cela signifie avoir accès à des terres au coût le plus faible possible mais tout de même adéquates pour la production de fourrages de bonne qualité, s'en tenir au strict minimum en ce qui a trait au parc de machineries agricoles et connaître les techniques pour obtenir des fourrages de qualité. La production de fourrages de qualité à faible coût est la clé d'un élevage vache-veau rentable. Le producteur doit également posséder suffisamment de connaissances en production bovine pour lui permettre d'élever un grand nombre de veaux de qualité et de garder ses vaches en santé et productives.

Quels sont les préalables pour s'établir en production bovine?

Le secteur bovin est soumis aux variations du marché et il faut savoir tirer parti de cette caractéristique plutôt que d'en être victime. Pour s'assurer d'un bon départ, le futur éleveur, peu importe le volet de la production bovine choisi, doit d'ores et déjà s'intéresser au développement économique de la production en se renseignant auprès d'organismes spécialisés, en consultant

les médias spécialisés en agriculture et autres documents traitant de ce sujet, en s'enquérant des fluctuations du marché, de l'évolution des cheptels, etc. Ensuite, il doit faire preuve de beaucoup de vigilance pour prévenir les problèmes et, surtout, pour les corriger à temps, le cas échéant. Cette vigilance implique une connaissance minimale de la production; plus cette connaissance sera approfondie, moins les risques seront importants au moment de démarrer l'entreprise.

Qualités et aptitudes du futur producteur

Tout d'abord, il est essentiel d'aimer œuvrer en agriculture et particulièrement aimer travailler avec les animaux. Il faut également posséder des aptitudes pour la gestion du temps et savoir organiser les opérations de la ferme de façon à être efficace. En un mot, il faut savoir gérer. Il ne faut pas oublier que le producteur est à sa ferme ce que le directeur général est à une entreprise, c'est-à-dire qu'il doit veiller à ce que l'entreprise soit rentable et que les activités de la ferme se déroulent bien. Le sens de la débrouillardise est également un atout en production agricole. Ces aptitudes, en plus de favoriser la rentabilité de l'entreprise, permettent de préserver une bonne qualité de vie.

Producteur vache-veau

Parmi les aptitudes particulières du producteur vache-veau, on note le souci de la qualité et de la présentation du produit, puisque la vente des animaux se fait souvent par une appréciation visuelle et selon l'uniformité des groupes d'animaux mis en vente. Le producteur vache-veau doit également avoir une bonne connaissance des techniques de production végétale et être conscient de l'importance que revêtent la production de bons fourrages et leur valorisation. L'éleveur qui veut s'établir dans la production d'animaux pur sang doit, de plus, être au fait des derniers développements en génétique et s'y intéresser au plus haut point afin d'acquérir, dès le départ, des animaux de haut niveau génétique. De ce fait, le producteur d'animaux pur sang doit être à l'aise avec les formulaires et documents à remplir, doit savoir effectuer une gestion à long terme (surtout en ce qui a trait à l'amélioration génétique des animaux et à la planification des accouplements) et avoir un sens de la mise en marché et des relations sociales.

Conclusion

En résumé, le producteur qui veut s'établir en production bovine doit, de façon générale :

- être un bon gestionnaire;
- faire preuve d'autonomie;
- posséder les qualités d'un entrepreneur;
- maîtriser les techniques de production;
- contrôler ses coûts de production;
- être en mesure d'évaluer son entreprise avec du recul.

À la lumière de cette réflexion, il ressort que le producteur a une grande part de responsabilité dans la réussite de l'entreprise. Bien sûr, il peut être encadré et conseillé par les différents intervenants œuvrant dans le domaine de l'agriculture. Mais il demeure le centre de l'entreprise et doit garder en tête que même un animal ayant le meilleur potentiel ne pourra donner de bons résultats s'il n'est pas bien nourri ou soigné, que le meilleur tracteur ne peut pallier le manque de connaissances et de savoir-faire en production de bons fourrages ou que le logiciel de gestion et comptabilité le plus perfectionné ne corrigera pas un mauvais contrôle des coûts de production. Le futur producteur doit pouvoir évaluer ses capacités d'entrepreneur (autodiagnostic) et ses chances réelles de réussite dès le départ.

ÉTAPES DU DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE BOVINE

Pour faciliter le démarrage d'une entreprise, il est nécessaire de connaître la marche à suivre et d'identifier les priorités. On augmente, par le fait même, les chances de réussite du démarrage. En suivant les étapes mentionnées dans cette section, on peut économiser temps et argent en plus de rendre le travail plus facile et intéressant, tant pour l'instigateur du projet que pour tous les intervenants qui travailleront sur le dossier. Il faut également se fixer des objectifs et établir un échéancier réaliste qui tienne compte des délais et des imprévus. On évite ainsi les mauvaises surprises et la déception de voir le projet se réaliser beaucoup plus tard que prévu.

Le futur producteur doit être conscient du cheminement qu'il doit suivre pour bien réussir les étapes du démarrage et l'établissement de son entreprise. Ce cheminement constitue en fait toute la réflexion personnelle du producteur sur ses objectifs personnels et professionnels, sur

son projet d'entreprise ainsi que sur les actions qui seront posées une fois le plan d'affaires réalisé et l'entreprise établie. La figure 1 schématise bien ce cheminement.

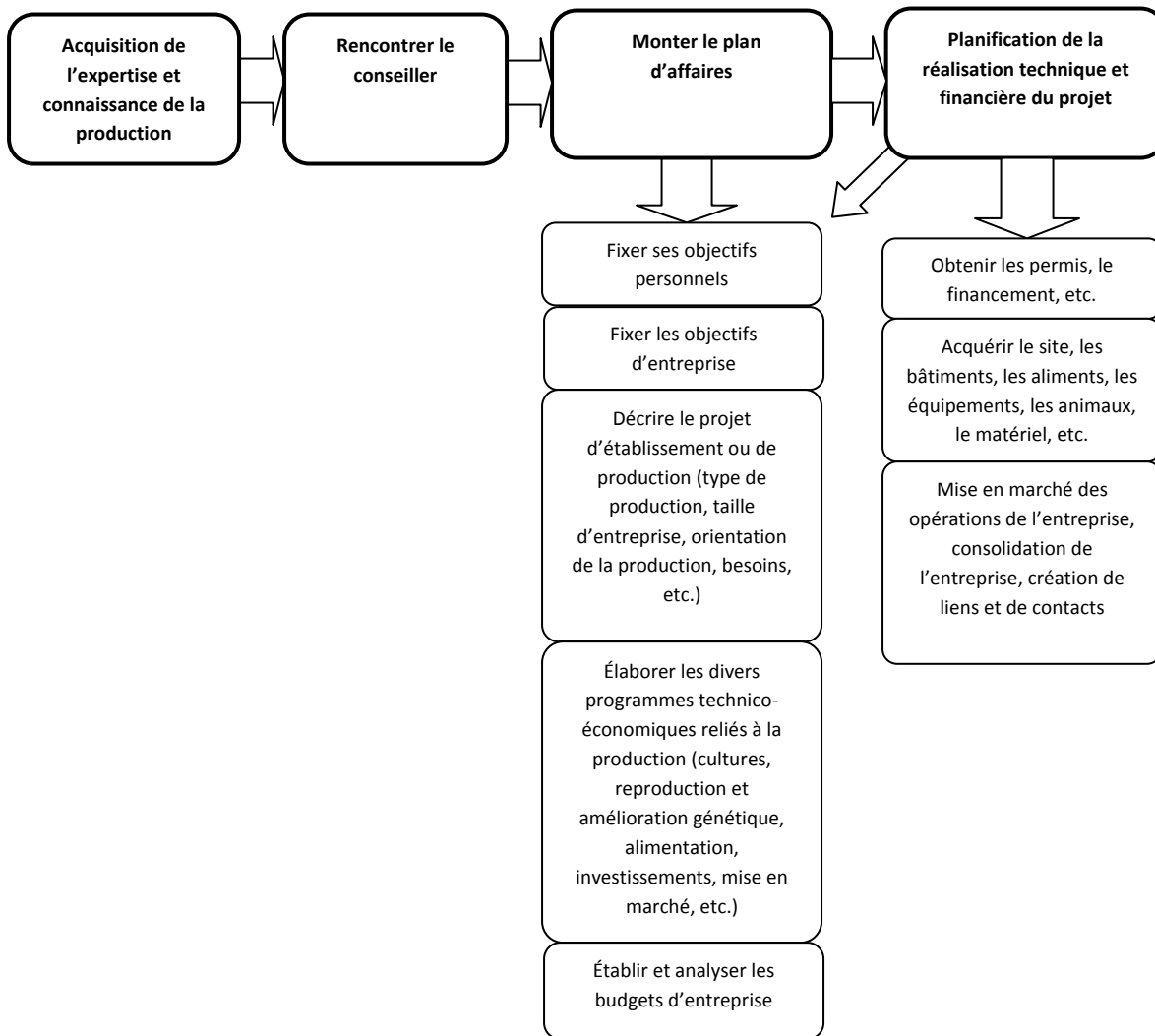


Figure 1. Représentation schématique du cheminement du producteur tout au long du projet de démarrage d'entreprise

Étape 1 - Se familiariser avec la production et son environnement

Lors de cette première étape, correspondant au « prédémarrage », il s'agit de rassembler le plus d'informations possible sur la production. De cette manière, on peut savoir si la production correspond bien à l'idée que l'on s'en était fait et si le projet répond bien à nos attentes et à nos objectifs. L'étape du prédémarrage permet également de se questionner sur l'entreprise que l'on envisage de mettre sur pied et d'avoir une idée du réalisme du projet. C'est aussi lors de cette étape que le producteur réfléchit aux raisons qui le poussent à démarrer dans cette production.

Il existe plusieurs façons d'entrer en contact avec la production. La lecture de ce document est certes un bon départ, mais il importe d'approfondir ses connaissances, car plus on connaît la production, moins on aura de surprises au cours du démarrage. On peut donc en savoir plus en consultant les guides [Viande bovine – croissance et finition](#) et [La production vache-veau](#) du [Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec \(CRAAQ\)](#). Il est également possible de visiter des fermes bovines, de rencontrer des éleveurs par l'entremise des bureaux de renseignements agricoles, de syndicats de producteurs ou autres regroupements de producteurs et d'assister à des expositions agricoles, d'effectuer des stages en entreprise ou de suivre des cours en production bovine.

Étape 2 - Rencontre avec un conseiller

Une fois que l'on connaît mieux la production, il est primordial d'entrer en contact avec une personne-ressource qui agira à titre de conseiller pour le démarrage de l'entreprise. Les centres de services du [ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec \(MAPAQ\)](#), les [groupes conseil agricoles](#), les [centres régionaux d'établissement en agriculture du Québec \(CRÉA\)](#), les [centres locaux de développement \(CLD\)](#) et le secteur privé sont à même d'offrir des services en sens, ou encore d'orienter le futur producteur. Le [Répertoire des services-conseils](#) et le [Répertoire pour la relève agricole](#) sont par ailleurs deux outils disponibles sur Internet pour connaître l'offre de services et les coordonnées d'intervenants dans les différentes régions du Québec.

Le conseiller a pour rôle de guider le futur producteur tout au long du processus de démarrage et de voir à ce que toutes les étapes soient complétées. Il s'assure également du sérieux et de la volonté du futur producteur, et des chances de réalisation du projet. Cette personne-ressource agira à titre de répondant ou de spécialiste à plusieurs reprises, notamment au moment de la rédaction du plan d'affaires.

Étape 3 - Élaboration et rédaction du plan d'affaires

Le plan d'affaires est la concrétisation du projet sur papier. Il englobe tout ce qui caractérise l'entreprise et son promoteur, les produits, les initiatives prises pour assurer le respect de l'environnement, le financement, etc. C'est donc le portrait de l'entreprise telle qu'elle devrait être une fois démarrée et établie. Il est le résultat de toute la réflexion de l'entrepreneur et du conseiller et reflète le sérieux de la démarche. Ce document sert donc de référence pour permettre l'accès au financement et aux subventions. Le plan d'affaires doit également donner une idée réaliste de ce que sera la rentabilité de l'entreprise. Il constitue la ligne de conduite que l'on suivra tout au long du processus de démarrage et fixe les objectifs à atteindre.

En étant plus au fait de la production à la suite des deux premières étapes, le producteur pourra voir à l'élaboration du plan d'affaires et à poursuivre sa réflexion sur :

- a) **ses objectifs personnels** : travailler à temps plein ou à temps partiel; passer du temps à l'extérieur; respecter l'environnement; augmenter son revenu; maintenir une qualité de vie satisfaisante; acquérir une expertise particulière en amélioration génétique, en amélioration des pâturages, en alimentation, etc.;
- b) **ses objectifs d'entreprise** : prendre de l'expansion après un certain nombre d'années; être autosuffisant sur le plan de l'alimentation; produire une certaine quantité de viande par année, etc.
- c) **son projet d'établissement ou de production** : choisir le type de production, l'emplacement et la taille de l'entreprise, l'orientation de la production (conventionnelle, durable, biologique); déterminer les besoins (aliments, superficie, machinerie, bâtiments, etc.); choisir les cultures, les animaux, etc. L'entreprise bovine au Québec peut avoir plusieurs visages et, de ce fait, il existe plusieurs types de production. Ainsi, on peut choisir l'élevage vache-veau commercial ou pur sang. Dans le cas de l'élevage vache-veau commercial, on peut également décider de faire la semi-finition et parfois la finition des veaux. Tout dépend de la capacité d'investir dans le projet, de la possibilité d'avoir un revenu additionnel, du financement disponible et de la taille d'entreprise visée. Le choix de l'emplacement pour l'établissement de la production se fera, quant à lui, en fonction du type de production (vache-veau avec ou sans semi-finition et bouvillons d'abattage), de la proximité d'un encan ou d'un abattoir, de la taille et du genre de bâtiments recherchés et disponibles, de la possibilité de construire ou d'aménager des bâtiments, du dynamisme et

de la santé économique de la région, de la possibilité de produire une partie ou la totalité des produits destinés à l'alimentation du troupeau, etc. Il faut également s'assurer auprès de la municipalité que les activités agricoles projetées sur les terres choisies, ou sur celles dont on pourrait avoir besoin lors d'une éventuelle expansion, sont compatibles avec la *Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles*. Il faut également penser au type d'animaux que l'on désire élever (selon le marché, la période d'engraissement, le prix des aliments, etc.). Pour ce qui est de l'équipement et du matériel d'élevage, le choix se fera en fonction des besoins de l'entreprise, de sa taille, du type de production envisagé, etc.

- d) **les divers programmes technico-économiques de son entreprise** : programmes de cultures, de reproduction, d'amélioration génétique, de santé et d'hygiène animales, de mise en marché, d'investissement, de financement, de développement de l'entreprise, d'alimentation, d'exploitation d'un boisé, etc. Ces programmes consistent en fait en l'élaboration et la planification des différentes activités de l'entreprise au cours de l'année. Ce concept englobe également les actions à poser et les ressources à utiliser pour chaque secteur d'activité et implique que le producteur ait acquis ou acquerra les compétences nécessaires à ces actions. Par exemple, un programme d'alimentation intégrera les informations suivantes : la façon de grouper les animaux, le gain visé par groupe en croissance ou en finition, l'évaluation des besoins nutritifs de chaque groupe, la quantité d'aliments requise pour le troupeau, les aliments produits à la ferme, le choix des aliments des rations, les modes d'alimentation, le calcul des rations et, finalement, la validation du programme d'alimentation.

Après toute cette analyse du projet d'entreprise, le futur éleveur peut établir les budgets des différentes activités de l'entreprise. Pour chaque activité, il identifiera les revenus et les dépenses (budgets partiels) dans le but d'élaborer le budget global de l'entreprise. Ces budgets sont le résultat de toute la réflexion et constituent l'élément important du plan d'affaires pour les demandes de financement.

Il est préférable, voire fortement recommandé de rédiger le plan d'affaires avec l'aide de la personne-ressource qui agit non seulement comme conseiller, mais aussi comme expert pour la validation des renseignements inclus dans le plan d'affaires. Il est aussi possible de trouver de l'aide pour la réalisation du plan d'affaires auprès de certains consultants privés, de conseillers dans les organismes de développement économique régional ou de professionnels d'un ministère ou d'un organisme concerné par le projet (centre local de développement, etc.). Pour

avoir une meilleure idée de ce à quoi peut ressembler un plan d'affaires, une liste des éléments à y intégrer est présentée à l'annexe 1.

Les étapes 4, 5 et 6 doivent être effectuées de façon simultanée puisque l'obtention du certificat d'autorisation et l'analyse du dossier pour obtenir de l'appui au financement sont interdépendantes.

Étape 4 - Demander les permis nécessaires à l'exploitation

Qu'il envisage une construction nouvelle, un projet d'agrandissement, une modification ou l'établissement d'un enclos d'hivernage, le futur éleveur doit d'abord obtenir les permis nécessaires pour son exploitation. Il doit contacter la [Commission de protection du territoire agricole du Québec \(CPTAQ\)](#) et sa municipalité régionale de comté (MRC) afin de s'assurer que le projet est conforme aux règlements en vigueur. Il doit aussi déposer une demande de permis auprès de la municipalité concernée. Ce permis lui sera accordé dans la mesure où il pourra fournir les certificats ou permis attestant que son projet est accepté par la CPTAQ, dans le respect du plan d'aménagement de la MRC (ou des autres conditions régionales, dans le cas de territoires non organisés) ainsi que des normes du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs ([MDDEP](#)). Il est toutefois essentiel de se rappeler que **tous les permis mentionnés sont requis avant d'entreprendre quelque chantier que ce soit.**

Le plan de gestion des fumiers, aussi appelé plan agroenvironnemental de fertilisation (PAEF) est un élément essentiel dans tout projet. Il doit satisfaire aux exigences de la réglementation qui prévoit un stockage suffisant et une gestion intégrée des fumiers. Il engage la responsabilité du producteur et de son conseiller dans son application.

Pour réaliser un PAEF, le futur éleveur peut faire appel aux services d'organismes agroenvironnementaux subventionnés tels que les clubs-conseils en agroenvironnement ou à ceux de consultants privés, de certaines coopératives agricoles ou de fournisseurs d'intrants.

Étape 5 - Obtenir les autorisations du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP)

Mise en situation

Le 7 juillet 2010, le *Règlement modifiant le Règlement sur les exploitations agricoles* (REA) a été adopté par le Conseil des ministres. Ce règlement contient toutes les exigences en matière environnementale.

Faits saillants de la réglementation

- Nouvelles conditions relatives au stockage de fumier solide en amas au champ.
- Obligation pour l'exploitant d'un lieu d'épandage de disposer des superficies en culture nécessaires à l'épandage de matières fertilisantes.
- Nouvelles obligations concernant la caractérisation des déjections animales.
- Obligation de faire effectuer les analyses de fumier et de sol par un laboratoire accrédité.
- Modification de certaines règles d'application du bilan de phosphore.
- Précisions relatives au dépôt des avis de projet et aux demandes de certificat d'autorisation.
- Précision concernant la culture de végétaux dans des bassins versants dégradés;
- Prolongation de la période de conservation des documents requis.
- Les amas au bout de l'étable ne sont permis que pour les exploitants dont la production annuelle de phosphore est de 1 600 kilogrammes ou moins. Tous les autres doivent soit entreposer le fumier dans une structure étanche ou bien faire des amas au champ.

Un autre règlement touche aussi le milieu agricole, il s'agit du *Règlement sur le captage des eaux souterraines* (RCES).

Ces règlements ont pour objet de contrer la pollution d'origine agricole et de préserver la qualité de l'eau potable. Ils sont axés sur une gestion plus rigoureuse du phosphore, et ce, à l'échelle de chaque entreprise agricole. Ils prescrivent des normes de gestion des déjections animales en ce qui a trait à leur stockage, à leur épandage ou à leur traitement, en plus d'imposer des normes de gestion de toute matière fertilisante (compost, engrais minéraux, boues d'épuration ou autres).

Ces règlements dictent également des normes d'implantation et d'exploitation pour les installations d'élevage et les ouvrages de stockage et déterminent les modes de valorisation ou d'élimination des déjections animales. Ils régissent par ailleurs la disposition (ou la valorisation) des composts et des engrais minéraux. Enfin, ils établissent les zones de protection autour des points d'eau.

La détermination des distances séparatrices relatives à la gestion des odeurs en milieu agricole ainsi que des aires de protection autour des ouvrages de captage des eaux souterraines est sous la responsabilité de la municipalité ayant juridiction. Le futur éleveur doit donc s'adresser à la municipalité où il désire démarrer son entreprise, avec son projet défini et le plus complet possible, afin de vérifier et de déterminer les distances requises par rapport aux puits et au voisinage.

La détermination des distances séparatrices concernant le voisinage, soit le périmètre d'urbanisation d'une municipalité (habitat de type urbain), les immeubles protégés (églises, écoles, lieux publics, commerces et autres), les maisons d'habitation, les centres récréatifs et les chemins publics, dépend de la taille de l'entreprise, du type d'élevage, de la gestion des fumiers et des lisiers, de même que du type d'activités environnantes.

Étant visé par ces préoccupations environnementales, le futur producteur de bovins doit s'informer, auprès des instances concernées, des règlements et directives qui s'appliquent à son cas.

Démarche à suivre

Une fois que le futur producteur s'est familiarisé avec la production, qu'il a rencontré un conseiller et rédigé son plan d'affaires (étapes 1, 2 et 3), il doit, en plus de demander les permis nécessaires à l'exploitation, effectuer une demande d'autorisation environnementale auprès du MDDEP. Les informations et les formulaires requis pour réaliser la démarche sont disponibles sur le site du [MDDEP](#).

Il est important de compléter l'avis de projet ou la demande de certificat d'autorisation, selon le cas, dès que l'ensemble du projet est déterminé et validé, car le déboursement du prêt par une institution financière est habituellement conditionnel à son obtention. Il

faut toutefois planifier les démarches en fonction des saisons, des périodes d'achalandage, de la date de réalisation du projet et des délais requis pour l'obtention de tous les documents auprès des différents organismes : municipalité, Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ), MAPAQ, [La Financière agricole du Québec](#), etc.

Il est capital de se rappeler qu'il est illégal de commencer les travaux d'implantation et d'exploitation d'une installation d'élevage avant d'avoir obtenu une réponse favorable à l'avis de projet ou son certificat d'autorisation.

Étape 6 - Le financement

Lorsque l'on désire obtenir de l'aide pour le financement d'une nouvelle entreprise, le PLAN D'AFFAIRES est l'OUTIL de référence pour l'analyste financier. Cette étape est relativement simple si les étapes précédentes ont été suivies et menées à terme. Pour obtenir une aide financière, on présente à l'un des organismes de financement ([La Financière agricole du Québec](#), [Financement agricole Canada](#), etc.) ou à son institution financière. On peut aussi soumettre une demande de subvention à un organisme d'aide au démarrage d'entreprises ([centre régional d'établissement en agriculture \(CRÉA\)](#), [centre local de développement \(CLD\)](#), etc.). Selon le degré de précision du plan d'affaires et la nature du projet, il faut prévoir de quelques jours à quelques mois avant d'obtenir une réponse à la demande d'aide.

Étape 7 - Achat et aménagement des infrastructures

Il est important de retenir que chaque projet mérite une analyse particulière et qu'il est préférable de consulter des experts dans le domaine. Cette consultation a pour but de s'assurer que le type d'aménagement retenu facilite au maximum les opérations requises pour l'alimentation, la manipulation et le traitement des bovins, et pour la manutention du fumier. Dans l'aménagement d'un bâtiment, il faut pouvoir profiter de l'expérience des autres éleveurs et surtout recourir à des personnes-ressources du MAPAQ dans ce domaine ou des consultants de l'entreprise privée. Il ne faut pas oublier de se procurer, le cas échéant, le permis de construction ou de rénovation de la municipalité ou autres permis pertinents.

Étape 8 - Achat du troupeau

Avant de réaliser cette étape, il est recommandé de consulter la rubrique qui traite des animaux reproducteurs et des stratégies de reproduction dans le guide *La production vache-veau* du CRAAQ.

L'achat des animaux doit être fait avec soin, car ils constituent la base de l'entreprise. Il est donc important d'être bien conseillé en fonction du type d'élevage projeté et de vérifier le statut sanitaire des animaux pour éviter l'introduction de maladies. Pour en savoir plus sur les critères devant guider l'achat de reproducteurs ou de sujets destinés à l'engraissement, le lecteur est invité à consulter les guides de production [La production vache-veau](#) et [Viande bovine – croissance et finition](#).

Étape 9 - Enregistrement de l'entreprise agricole

Pour procéder à l'enregistrement de l'entreprise, il faut communiquer avec un centre de services agricoles du MAPAQ, remplir la fiche d'enregistrement et y joindre certains documents dont le plan d'affaires. Une exploitation agricole est admissible à l'enregistrement si elle a généré, au cours de l'année civile précédente, un revenu brut annuel d'au moins 5 000 \$.

L'enregistrement permet aux exploitants agricoles de profiter de nombreux avantages, notamment :

- l'accès aux services des conseillères et conseillers du MAPAQ;
- l'accès aux programmes du MAPAQ afin de bénéficier de certaines mesures d'aide financière (frais vétérinaires, etc.);
- l'accès au soutien de [La Financière agricole du Québec](#);
- la réduction des frais d'immatriculation des véhicules de ferme;
- l'exonération des droits de mutation à l'achat de terrains et de bâtiments agricoles.

Pour en savoir plus : www.mapaq.gouv.qc.ca/enregistrement

Étape 10 - Inscription à l'Union des producteurs agricoles

Pour s'inscrire à [Union des producteurs agricoles \(UPA\)](#), il faut communiquer avec le bureau de la fédération dans sa région.

Étape 11 - Suivi et contrôle

Une fois l'entreprise établie, il faut s'assurer qu'elle fonctionne bien et que ses faiblesses sont détectées à temps afin de les corriger. Il faut également chercher à continuellement améliorer les façons de faire et les méthodes d'élevage. Pour ce faire, on peut faire appel à des organismes comme le MAPAQ et des associations d'éleveurs. Il faut également être attentif et savoir interpréter les chiffres. Il ne faut pas hésiter à consulter son conseiller dès qu'un problème se présente ou pour discuter d'améliorations possibles dans l'entreprise. Le producteur doit également demeurer à l'écoute du marché et à tout ce qui peut toucher de près ou de loin la rentabilité de son entreprise. Tout doit être mis en œuvre pour que le projet demeure viable et que l'entreprise soit solide.

ANNEXE 1 - Le contenu d'un plan d'affaires adapté à l'entreprise agricole²

Le plan d'affaires d'une entreprise agricole devrait contenir les éléments listés ci-dessous. Toutefois, ces éléments peuvent différer d'une entreprise à l'autre, selon la complexité du projet et la quantité de détails qu'on y inclut.

1- Page de titre

- Raison sociale, adresse, numéro de téléphone, numéro de télécopieur, adresse courriel, titre et personne à contacter dans l'entreprise.

2- Promoteurs

- Statut juridique de l'entreprise.
- Renseignements généraux sur les promoteurs : nom, date de naissance, état civil, adresse, numéro de téléphone, responsabilités et principales tâches dans l'entreprise, pourcentage de droits de propriétés dans l'entreprise avant et après le projet; expériences pertinentes et formation acquise ou à acquérir; nombre d'enfants à charge; revenus et salaires extérieurs.

3- Résumé du projet

- Description sommaire du projet.
- Nature des investissements.
- Échéanciers.
- Localisation du projet.
- Impact et retombées prévus.
- Éléments déclencheurs du projet (motif).
- Dire pourquoi le projet va réussir (justification du projet).

4- Description de l'entreprise

Pour chacun des éléments ci-dessous, fournir l'information suivante :

- Description quantitative de la ressource
- Analyse des points forts et des points faibles

² Cette annexe a été produite et adaptée à partir du document intitulé *Contenu d'un plan d'affaires*, Jeannot Lachance et Christian Lafrenière, 1997.

- Situation souhaitée (ce que l'on désire atteindre)
- Moyens envisagés (pour y arriver).

Éléments :

- Champs (type de sol, superficies en cultures, en boisés, superficies louées, drainées souterrainement).
- Cultures (superficies, rendements).
- Élevages (description, nombre).
- Machinerie.
- Travail (mandats, responsabilités des propriétaires et des autres associés, qualité et disponibilité de la main-d'œuvre).
- Forêt (érablière, boisé de ferme, arbres de Noël : superficies, volume de production, etc.).
- Mise en marché (volumes vendus en gros, demi-gros et détail, acheteurs actuels et nouveaux marchés ciblés).
- Gestion (outils de gestion utilisés et à mettre en place : plan de ferme, PATBQ, comptabilité, suivi d'activités, registre d'inventaires, fiches d'employés, etc.).
- Autres (table champêtre, hébergement à la ferme, etc.).

5- Historique, vision et objectifs

- Décrire l'évolution de son entreprise.
- Décrire sa vision de l'entreprise (de quoi aura l'air son entreprise dans 5 ou 10 ans).
- Décrire les objectifs de chacun des membres.
- Quels sont les objectifs que l'on s'est fixés pour y arriver (les mettre en ordre de priorité en donnant les échéanciers).

6- Projet

- Description détaillée de l'ensemble du projet (liste des investissements; leurs caractéristiques, leurs coûts et les dates d'acquisition).
- Revenir préciser les justifications du projet :
 - Problématique;
 - Nature du projet;
 - Impacts sur l'entreprise (ex. : qualité de vie, augmentation de la productivité);
 - Impacts dans son milieu (ex. : création d'emplois, mise en valeur des sols).

7- Mise en marché

- Marchés visés (l'environnement socio économique et les marchés ciblés).
- Clientèle cible.
- Concurrence (ses forces, ses faiblesses, sa part du marché).
- Produits à mettre en marché (procédés de fabrication, contrôle de la qualité, caractéristiques des produits et prix).
- Distribution.
- Promotion et publicité.

8- Plan financier

- Situation financière actuelle de l'entreprise ou de ses promoteurs.
- États financiers (en annexe).
- Analyse et diagnostic.
- Structure de financement actuel.
- Programme d'investissement, 3 à 5 ans maximum (nature, montants et dates).
- Structure de financement projetée :
 - Mise de fonds (apport vente d'actifs);
 - Emprunts prévus (montants, durée, annuités, prêteurs, garanties et taux d'intérêt);
 - Capital-actions;
 - Bilan, budget et trésorerie prévisionnels.

Documents complémentaires

- États financiers des deux dernières années :
 - de l'entreprise;
 - des promoteurs (s'il y a lieu).
- Inventaires des stocks (quantités, valeurs).
- Copie des permis (certificat d'autorisation du MDEPP, etc.).
- Plans et devis.
- Procédés de fabrication.
- Rapports techniques.
- Lettres d'appui.
- Tout autre document pertinent.

Le lecteur qui désire en savoir plus trouvera sur Internet plusieurs sites d'intérêt sur le plan d'affaires.